# 招商期间积极工作总结(推荐39篇)

来源：网络 作者：落花成痕 更新时间：2024-08-21

*招商期间积极工作总结1医药企业要想做好招商工作，仅仅靠自己积累的那点优势资源是远远不够的，尤其是对开发区域性的中小企业来说则更是如此，那么，医药企业该如何做好招商工作?本文就介绍了医药企业做好招商工作的三大要点，可供参考。医药企业要做好招商...*

**招商期间积极工作总结1**

医药企业要想做好招商工作，仅仅靠自己积累的那点优势资源是远远不够的，尤其是对开发区域性的中小企业来说则更是如此，那么，医药企业该如何做好招商工作?本文就介绍了医药企业做好招商工作的三大要点，可供参考。

医药企业要做好招商工作，可从以下三方面做起。

一、 老客户管理提升

对于招商企业而言，经过多年的积累和沉淀每个企业手里都有很多代理商客户资源。其中很多都是与企业合作多年，忠诚度很高的客户，这也就是招商企业赖以生存的根本。而开发一个新客户的成本是维护一个老客户成本的十倍，企业销量的95%以上都是由老客户提供的事实，都证明了如何让老客户让提升销量则是企业的重要工作。

可是，通过与很多招商企业负责人的沟通和交流后，我们却发现，很多企业都没有很好的利用好企业手中的代理商资源，只是简单把这些客户作为产品和利益交易的对象。或许有些企业会讲：我们在老客户的维护上做了不少工作啊，比如逢年过节的礼品，每年的代理商会议，通过药交会与客户的吃饭沟通感情，不定期的与客户联欢等等。这些常规手段十分必要，但是不足以让老客户在经营公司产品上提升、突破。那么如何才能做好老客户的维护让其提升呢?除了以上的常规手段之外，不妨从以下几个方面着手：

1、 大客户管理，提供专业服务

现在很多企业都建立了大客户管理部，由专门的人负责公司大客户的销售和服务。大客户对口服务的核心，就是要保证公司的销售稳定，同时希望通过专业化服务提升双方的合作数量和质量。而一对一有针对性的服务，更能让企业全面掌握核心客户方方面面的情况，有利于制定各种措施实现目的。

2、 专业分工，走专业化之路

招商企业也要改变过去主管臆断式的经营策略，只围绕如何“招商“做工作，把产品从企业仓库转移到代理商的仓库就万事大吉，而忽视了如何经营代理商，让他们完成销售重新进货合作，保证整个销售链条的完整性。招商企业要协助代理商实现销售，就要了解代理商所面对市场的情况。让企业的每一个招商人员了解市场、了解经营，能真正协助代理商经营发展。这样一种思路指引下，招商企业要根据代理商所经营渠道的不同，将代理商划分为不同的渠道，详细研究渠道经营策略做好代理商的经营支持，走专业化之路。

3、 让客户有生存、有发展

在目前的市场环境下，代理商在迷茫要远远大于企业的迷茫，他们在产品代理经营的同时，更加关注的是未来行业发展趋势，因为这关系到起是否可以继续从事这个行业。但是，太多的招商企业则只是在产品本身做文章，吹嘘自己的产品如何如何好，如何如何有市场空间，如何如何赚钱，这个信息传达与代理商的需求是不匹配的，也就不会产生良好的效果。因而，招商企业要转换角度，从代理商需求出发，通过解读其所经营渠道的发展情况，为其今后发展指明道路，更能激发代理商的经营积极性。笔者曾经在今年五月份的时候，将河南省的二十余名大代理商集中在郑州，召开了一次大代理商联盟，以行业发展研讨和渠道经营模式创新为主题，通过笔者对他们的培训、他们感兴趣的疑难问题解答、以及降糖类产品的创新模式分析等板块，不仅仅在产品的销量上游巨大提升，还大大加强这些客户与企业的合作紧密程度。

二、 新客户开发合作

做好老客户管理的同时，招商企业发展的另外一个方面就是新客户的开发。可以说，哪家企业具备更强的新客户开发能力，那么这家企业的销量和利润就越有保障。新客户开发可以从以下三个方面着手：

1、 主动开发与被动获得相结合

前几年医药企业招商初期广告为王，只要媒体宣传做好，就会有大量代理商主动上门寻求产品代理。可是现如今，伴随着媒体的空前繁荣和代理商的越发理智，如果媒体信息发布不精准，效果不好，资源浪费严重。所以，就要把主动的电话招商与信息发布相结合。一方面媒体发布信息走精准化之路，另一方面可以通过获取尽可能多的代理商信息主动电话招商，可以最大限度的提升招商效果。

2、 讲诚信，讲效率，重双赢

在与新客户的沟通和交流上，招商企业要讲诚信。在合作上，要讲求效率和保证双赢，千万不能做一锤子买卖。在目前的经验环境下，坑蒙拐骗都没有生存的空间，合作双方不仅要保障自身利益，还要让对方盈利才是关键。

3、 协助经营，实现长期合作

而招商企业在新客户开发、合作过程中，很容易出现的就是双方在完成了一次合作之后，再也没有了下文。曾经安排相关负责人对自己所在企业进行了调研，以一个自然年为期限，发现一年之内通过宣传和开发获得合作代理商的数量是568个，平均每个月开发近50个。但是二次提货只占到不足20%，两年过后这批开发的客户只剩下不足40个依然在合作。究其原因，除了代理商转行之外，更大的因素是因为产品操作不盈利的主动放弃。所以，招商企业不仅要会招商，还要善于维护代理商，通过各种手段来协助代理商经营获利。

三、 核心竞争力打造

而医药招商要获得更好的招商效果发展自己，更好的具备与上游生产厂家谈判的话语权获得尽可能多的好产品，还需要在自身的核心竞争力上下功夫。

1、 打造明星产品和明星市场

企业以产品为营销的先决条件，医药招商企业更如此。在招商企业的经营过程中，打造出企业的明星产品和明星市场，则是企业是否能有发展有突破的核心。

明星产品可以为企业引进更多产品资源助力，因为他代表了招商企业的产品运作能力。同时，又可以通过明星产品打造企业产品荣誉，并对市场和代理商形成品牌影响力，有利于招商企业吸引更多的客户加入到企业的代理商队伍中来。而明星市场，不仅可以保证招商企业的销量和利润，又可以作为企业的大本营，借以形成区域市场竞争力，取得市场话语权;还可以用来吸引更多的代理商，通过公司的样板给代理商提供一条切实可行的经营之路。

2、 走差异化和专业化之路

企业之间的竞争，终究要从同质化的红海中跳出来，进入差异化竞争当中，招商企业也如此。企业可以在综合研究市场和自身优势的前提下，通过渠道定位、产品分类、经营模式定位等等，建立起企业在某一方面的独有形象，并为此进行专业化运作，提升行业影响力。

3、 做客户的摇钱树

此外，还必须要改变一个观念，从“客户是企业的摇钱树”转变思维为“把企业打造成为客户的摇钱树”，吸引客户通过跟随企业经营而获利。要做到这一步，就要通过研究产品、市场、渠道和客户实际出发，打造出一条切实可行易于复制的经营模式，真真正正的协助客户顺利实现销售而获利。

**招商期间积极工作总结2**

xx县招商局在县委、县政府的正确领导及上级主管部门的指导下，紧紧围绕“加快县域经济发展这一中心；发挥资源、区位两大优势；推进可持续发展、科教兴县、旅游带动”三大发展战略；坚持以人为本和科学发展观，多渠道多方位开展招商引资工作，及时调整招商思路，拓展招商领域，谋求招商策略，创新招商方法，实现了招商引资工作新突破。现将上半年招商引资工作情况汇报如下：

一、目标任务完成情况

（一）20xx年各项目标任务

引进县外国内资金10亿元，其中省外资金7亿元；引进国外资金200万美元。

（二）预计全年任务完成情况

20xx年全县有万兴隆生物科技有限公司年35万吨小黄姜精深加工、国电云南分公司装机10万千瓦的风力发电、云南置大地产年产2万件旅游工艺品、年产120万吨焦化厂、生猪屠宰加工、浙江横店影视娱乐有限公司影视城、云南大天种业种子加工基地、云南君和酒业老厂酒开发等8个国内合作项目签约，协议资金达32、7亿元。全县新增及结转项目1—12月预计完成投资11、6亿元，完成110%；同比增41、5%其中：省外资金7亿元，完成100%；同比增60、2%；储备项目22个，同比增10%；企业台帐建档率100%。这些项目的建成实施，将转移农村劳动力6000余人，上缴各种税收超亿元。

二、主要作法

（一）明确责任和任务。

一是根据罗发[20xx]44号文件精神，我县制定了20xx年到位资金10亿元的工作目标，并作为指导性计划分解下达到了各县直单位、各乡镇。坚持一把手亲自抓负总责，充分调动各级各部门领导干部积极性，实行全民动员。二是县目标责任考核办公室把招商业绩作为年终评先表优的加分项目。三是建立重大项目领导联系制度。根据项目需要，不定期召开招商引资督办会议，通报招商工作进展情况。四是搜集整理招商引资信息，将全县项目按在建、在谈进行了分类整理，明确招商重点。

（二）“节会”招商。

充分利用好“昆明进出口商品交易会”、“东盟华商投资西南项目推介会”这些平台和契机，广泛地开展宣传开放、展示开放、推介开放宣传活动，发出xx县招商引资宣传画册1000多份，项目推介效果显著。分别与国电云南分公司签订了10万装机风力发电投资项目协议书、与浙江横店影视娱乐有限公司签订了横店影视城项目意向书，协议投资额达10、6亿元。

（三）做好投资项目的服务

树立科学发展观，增强服务意识，加强部门之间的配合，完善服务机制，提高服务质量，为投资商提供一个良好、城信、和谐的环境。一是对投产项目进行了跟踪服务。按照县委、县政府“洽谈一个、引进一个、成功一个”的要求，局里安排专人联系招商项目，对招商企业实行服务包干。协调手续办理、生产经营中的矛盾。二是对在建、新开工项目进行跟踪管理。一方面做好协调服务，建立项目跟踪台帐，随时掌握项目进度。另一方面积极与各职能部门协调，帮助解决项目开工建设过程中存在的具体问题和困难，保证施工顺畅。三是对即将开工项目进行加紧督促。加强对已签约的石材深加工项目、旅游综合开发项目的落户督促工作，促其早日开工。四是建立招商引资项目档案，搞好投资项目的统计工作，分析招商引资工作，找问题，查不足，提出存在的问题和对策建议；五是加强投资项目的联系，积极协助投资商解决生产生活中遇到的困难和问题。

三、存在问题

从目前情况看，20xx年前三季度我县招商引资工作稳中有增，新签约项目数量、协议引资额均高于目标进度，但在取得成绩的同时也要清醒的看到存在的不足。一是已签约项目推进工作进度缓慢。从今年前三季度的情况看，出现签约项目启动率、新签约项目资金到位率为双零局面；8个签约项目至今没有一个启动实施与去年同期（50%）相比下降明显，降幅比较大；二是土地资源要素制约明显。从目前情况看，全县普遍存在工业用地熟地不足的情况，工业园区熟地储备量快速减少，工业功能区普遍出现熟地紧张，项目等地的问题非常突出，园区的熟地不足的问题已极大影响到我县招商引资工作。三是部门招商存在畏难情绪。一方面由于现在土地资源紧缺，对项目质量、项目产业配套要求越来越高，即使部门有不错的项目信息，一时也难以落地，导致部门普遍对下一步招商引资工作产生畏难情绪。另一方面由于《20xx年招商引资考核办法》文件激励政策不明显，不能充分调动部门开展招商工作，如何开展招商工作，存在一定观望情绪，加之目前土地紧张，项目落地困难，招商难度进一步加大。

四、下步工作重点和措施

先进理念指导招商。树立利益大局观，从当前利益中跳出来，提倡算好大帐、总帐、活帐，少算小帐、呆账、死帐，牢固树立起“三让三得”的理念，即让市场、让利益、让股份，得到发展理念、得到发展后劲、得到发展空间，以开明促开放、以开放促开发、以开发促发展，切实抓好招商引资各项工作，着力解决招商项目小、项目老，项目不对路、效果不明显等问题。

夯实基础高效招商。把项目策划、项目论证和项目储备作为高效招商的前提和基础，摸清全县3018平方公里内空间构架的各种资源、能源，整理编撰《招商引资指南册》；对现有项目进行进一步的论证、筛选和包装，推出一批市场前景好、科技含量高的重大项目、重点项目，用区域的资源加快县域经济发展；强化业务培训，邀请业内有关专家和业务主管部门的技术骨干，对县直各部门，各乡（镇）参与招商的干部进行系统培训，着力培养一批精干高效专业招商人才。

重点企业带动招商。把企业作为重要的招商主体，树立“借鸡下蛋活产业”和“强强联合兴产业”的发展理念，引导、鼓励和支持县属企业与外地大财团、大公司联系、合作，引进资本、技术、项目、人才和管理经验，突破制约企业发展的技术、市场、资金“瓶颈”，提升企业竞争力、延伸产业发展链，优化产业发展布局。

宣传推介广泛招商。突破招商空间，把招商面覆盖到北京、上海、“长三角”、“珠三角”等发达地区和省内外所有资本活跃的地区，在加强与县外大企业、大集团合作的同时，主动与在外发展的企业家和知名人士联系，采取参加会展推介、项目恳谈和各种商会、协会活动，鼓励中介招商、企业招商等方式，开展全方位、多层次、宽领域的推介宣传。树立敢于“招大商、引强资”的理念，把握企业投资意向，主动、大胆走访大企业、大集团，用真诚打动客商，用真情换取信任与合作。

搭建平台支持招商。把园区建设作为推进招商引资工作的重要载体和平台，确定长家湾、青草塘、阿岗工业园区基准地价，加快实施园区基础设施建设，打造特色产业发展集群。

用好优势吸引招商。用好自然风光独特性、自然资源丰富性、生物资源多样性、区位优势的性四张彰显地域特色的名片，发挥是云南东大门及滇、桂、黔三省区结合部的区域经济发展地位，把自然资源、生物资源、区位优势和上级给予的政策、资金倾斜转变为招商的优势，吸引外商入驻发展。

主要领导挂帅招商。把招商工作作为统揽经济工作全局的头等大事，建立“一把手”招商责任制，确立部门、乡镇主要领导和企业法人为招商引资第一责任人，带头走出去找信息、寻客商、跑项目，在全县形成全面招商、全员招商的良好局面。

优惠政策保障招商。结合“阳光政府”、诚信政府、责任政府建设，完善招商优惠政策、奖励政策，切实做到兑现招商引资优惠政策不打折扣；健全完善重大项目联席会议制、集中审批制等一系列制度，对重大项目和重点项目，推行一事一议、一企一策和特事特办的原则，降低招商门槛，促成大项目、好项目在落户发展。

扮好角色服务招商。从简化审批手续、减少办事环节、履行服务承诺、强化效能监察、提高服务效率入手，设立“招商综合协调领导组办公室”和“外商综合服务中心”，建立健全招商引资责任代办和跟踪服务机制，对引进项目的立项审批、注册登记、开工建设、竣工验收、生产经营等各环节手续实行全程引导、代办、协调，主动为外商提供立项、注册、规划、供地、供电、供水、供气、交通、通讯等方面的服务，切实做到“一个窗口对外、一站式审批、一条龙服务”，在全县营造投资兴业有热情、接待管理有规范、困难问题有着落、互惠双赢有利图的亲商、安商、富商良好环境。

奖惩到位激励招商。完善招商引资考核激励机制，制定出台招商引资工作目标责任管理办法、考核奖惩办法，把招商引资考核与部门、个人利益挂钩，把考核实绩细化为项目实际到位资金、开工建设和竣工投产三个部分，实施量化考核，用刚性的考核机制激励部门和企业全方位招商。

**招商期间积极工作总结3**

20XX年，在县招商局的业务指导和帮助下，xx镇招商小分队全体成员按照蒙发【XX】2号文件精神要求，紧紧围绕镇党委政府经济发展思路，立足于“引项目、促发展”这一职责要求，牢记使命重托，坚持开拓进取，艰苦朴素，团结协调，结合本镇实际，通过走出去和请进来结合，创造性地开展工作，取得了本镇招商引资工作的新成绩，为推动全镇经济发展作出应有的贡献。现将xx镇招商小分队XX年工作开展情况述职如下，请批评指正。

>一、上半年主要招商成果

XX年，在全镇上下的共同努力之下，共完成招商引资任务xxx万元，其中，市外资金xxx万元，新引进项目6个。其中4个养殖业、1个工业、1个服务业。主要有：

1、xxx项目，总投资1200万元，总占地200亩，于XX年4月份开始建设，目前完成投资近200万元，将建成一个集养殖、垂钓、餐饮于一体的农业生态项目。

2、规模较大的xxx项目，该项目系浙江温州客商利用xx集镇区位优势，拟投资1100万元兴建的一家集日用品、家电、服装、餐饮于一体的大型综合超市项目，项目于6月6日落地，目前已到位资金300万元。

>二、招商主要做法

（一)明确工作重点，主攻一产项目的招引

由于xx地处较偏，交通不便，为本镇招商引资工作的开展带来了一定的难度。结合这一实际，我们明确了“主攻一产打基础，推动三产上规模，鼓励创业促带动”的整体招商思路，充分发挥本镇丰富的农业资源优势，把大力发展种养业作为我们招商引资工作的重点，充分借助xx独特的区位优势，提升三产服务业的规模和水平，把鼓励全民创业作为二产发展的助推器，推动二产由小到大，由少向多的方向发展。

（二）主动出击，充分调动各方积极性

根据县文件精神要求，今年以来，我镇招商小分队坚持走出去和请进来相结合的办法，把小分队外出区域定在本地人务工较集中的江浙一带，先后外出招商6次，每次在外招商时间均在10天以上，每到一地，首先和本镇在当地创业人员取得联系，通过他们接触了一批外商，很好的宣传并推介了蒙城。同时，我镇在招商工作中，除发挥招商小分队人员的主体作用外，还通过宣传发动，积极调动全镇上下的招商积极性，使得更多的人都参与到了招商引资工作中来，努力形成全民招商的氛围。

（三）加强服务，确保项目的顺利建设

对于镇辖区的所有新建设投产项目，无论项目大小，我们都坚持服务为先，积极为他们解决生产、建设中的困难和问题，有力的推动项目的健康运行，同时，也为下一步招商引资工作的顺利开展打下了坚实基础。

>三、存在问题

一是虽然在招商引资工作中，我们付出了一定的努力，但由于受到地理位置等条件的限制，相比周边乡镇，我们取得的效果不是很明显，引进的项目较少，特别是在工业的发展上，存在很大的差距。

二是招商方式方法有待创新。全镇上下发展经济的氛围还不浓厚，在一定程度上制约了我镇招商引资工作的开展。

>四、下一步工作打算

下一步我们将充分发挥自身的优势，进一步加大工作力度，围绕镇经济发展思路，突出抓好优势资源项目的建设。目前，我们针对本镇丰富的秸秆资源，围绕秸秆资源的再利用，请专业单位为我们编制项目体，力争在此方面取得突破，推动我镇的招商引资工作再上新台阶。

**招商期间积极工作总结4**

半年时光转瞬已经过去了，在领导的信任鼓励下，我被调入招商部工作。新的环境我也就应有新的理想目标与新的工作热情与奋斗姿态。在同事们的支持与帮忙下，我坚持不断地学习理论知识、总结工作经验，加强自身思想修养，努力提高综合素质，严格遵守各项规章制度，完成了自我岗位的各项职责，在那里将自我的思想、工作状况简要的总结如下：

加强业务学习，不断提高业务素质，努力做出更大贡献。

招商工作对于我来说是个新的挑战，作为招商小组的一员，我不断跟同事沟通学习，弥补自身不足，做到笨鸟先飞。回想在这半年多的工作历程，是至今我人生中重要的一段时期，在这期间我的收获主要有两个方面：政治思想上的成熟与业务工作方面积累了丰富的工作经验，总结为八个字“收获颇多、受益匪浅”。

年初在雅楠姐的带领下先后到烟台各大装饰材料市场进行考察学习，搜集客户信息，成功完成前期的地板招商工作。随着新任务的下达，我们又投入二手车交易市场的招商工作中。幸福二手车市场、福山汽配市场、港务局汽配城都留下了我们的足迹。对于业务水平尚不成熟的我来说，成功招入户的业绩是值得欣慰的，也是我自我鼓励的动力。

在日常具体工作过程中，我们提倡任劳任怨、自觉刻苦、默默无闻的工作精神，重团结、讲实效、不推诿。所以我做到用心参加市场组织的各种劳动，为二手车平场地、上房瓦、支拱门，不论大活小活脏活累活都主动参与。同时也要兼顾好司机副职，做到领导随传随到。工作纷繁复杂，，这些都要求我要对现状状况，有较为熟悉的了解与掌握，同时还应具有较强的应变与适应潜力。

下半年，在雅楠姐的带领下，全力配合招商工作，继续石材与二手车的招商工作以及物资城二楼与其他市场的空位补充招商。

克服重重困难，持之以恒与于辉合作把五金市场整体环境搞好在平日有需要劳动的地方也要用心主动，不抱怨，吃苦在前，享受在后，全心全意为市场出一份力。

我清楚自我还存在很多的不足与缺点，需要不断的学习，要时刻以更高的标准衡量与要求自我的言行，注意加强修养，进一步提高自我认识。无论在什么岗位我要始终以饱满的热情对待自我的工作，勤勤恳恳、尽职尽责、踏踏实实的完成自我的工作任务。重要的是自我在这样的工作岗位上、有这样的工作机会，是领导信任与支持的结果！正因如此，我将更加珍视自我的岗位，也期望领导与同事们一如既往的给予我指导与帮忙，我也将加倍努力，争取更大的进步！

在此对领导与同事们表示衷心的感谢！以上是我对半年来思想、工作状况的总结，不全面与不准确的地方，请领导与同志们批评、指正。

**招商期间积极工作总结5**

20xx年前三季度，在XX区委、区政府的正确领导下，我局坚持以科学发展观为统领，以服务经济建设为中心，创新工作思路，狠抓工作重点，细化招商服务，认真落实创新驱动发展战略，现将我区今年招商引资情况和下一步招商工作思路汇报如下:

>第一部分 第三季度工作开展情况

>一、科学招商，制定相关政策和规划

根据上级部门的工作部署，我局起草制定了《XX区关于加强招商引资促进实体经济发展试行办法》，并由区政府于6月19日印发。《办法》对新注册企业和企业增资扩产项目进行了大力扶持，兼顾了对研发型、销售型企业的补贴，同时从建设、租赁、人才等多方面向企业进行扶持。此外，我局还委托中介机构制定珠海市生物医药产业资源统合招商计划，争取完善配套资源和产业环境建设，补全生物医药产业链，力求长远，打造XX生物医药产业高地。

>二、开展了一系列招商活动

>(一)开展招商小分队拜访活动

区委、区政府主要领导和区、镇招商部门负责人始终站在招商第一线，亲力亲为推介优质招商项目，吸引了一批有诚意、有实力的客商来我区考察投资。6月28-30日我局招商小分队前往上海杭州参加上海医药器材展并做推介，同时拜访有关企业，洽谈项目合作。7月9日-11日，刘小满副区长带队前往北京，拜访启迪科服，寻求城市发展合作。9月14日，区领导多次前往深圳，参观天安云谷，9月13日到22日，刘小满副区长带队前往欧洲法国、捷克、奥地利三国, 拜访了维阿集团在图卢兹、南特、圣纳泽尔等地的相关公司和工厂以及拜ROTAX发动机公司，宣传推介XX区，洽谈项目合作事宜。9月19日到22日，赵伟媛区长带队前往东北哈尔滨和敦化，拜访誉衡药业、哈工大、哈飞集团和金复康药业学习考察，洽谈项目合作事宜。

>(二)组织参加大型会议活动

6月底，我局动员15家区内企业积极参与第七届中以科技创新大会，加强合作对接，同时组织区内各部门共21人参会，面谈企业20家，做好招商推介宣传等工作。

9月22日-24日，区招商局小分队参加第九届中国医药企业家科学家投资家大会，接洽参会医药企业和投资机构，寻求项目合作。

>三、建立完善企业招商项目库

我局根据目前XX区产业发展规划，选取国内外500强企业和重点企业，设立招商项目库，全面分析目标企业优势、产业链环节、行业内地位和接洽渠道，为下一步的招商工作提供指导和技术支持。此外根据市招商局工作安排，我区还委托业内知名咨询机构制定了我区三大产业的\'招商项目数据库，争取通过科学分析，达到科学招商、精准招商的效果。

>四、优化审批办事环节，提高服务效率

为更快更好推动签约项目完成土地招拍挂工作，我局梳理报批流程，加强沟通协调，将部分串联送审环节调整为并联送审，明显减少了土地招拍挂手续所需时间。目前新项目从报送到土地挂牌时间已经可以压缩到15个工作日。9月前我局还集中为一批新签约项目办理土地招拍挂程序，共有30个项目成功挂牌。

>第二部分 下一步工作计划

招商局接下来将着力做好招商服务和精准招商的准备工作，并争取理顺当前招商工作细节，从总体上进行统筹，狠抓项目动工投产，保障上规模企业的培育入库，推动我区产业进一步加快发展。将要开展的举措如下:

>一、 重点洽谈引进产业龙头项目

在今年的最后一个季度，在招商载体紧缺的情况下，我区将重点对区鼓励类产业的龙头项目进行招商，梳理国际、国内龙头和知名项目作为目标，制定详细的招商计划，组织招商小分队，对重点区域、重点行业、重点企业和项目开展精准招商、驻点招商，推动招商工作持续性发展，争取引进一批新的优质企业落户。

>二、继续做好招商推介活动

根据XX有关工作部署，今年第四季度，根据深圳市产业转移的趋势，XX区将在深圳举办三大产业招商推介会，我局将参与推介会并对重点企业开展考察、拜访。同时第四季度我局计划在香港举办生物医药招商推介会，针对创新研发型生物医药企业开展精准招商。

>三、继续做好企业服务工作

为确保企业尽快动工投产，我局主要将开展以下三方面举措:一是继续提升项目报批效率，通过梳理优化当前项目审批流程，有针对性地对耗时多的环节进行整改压缩，为项目顺利动工建设提供保障;二是理顺服务的责任主体，明确各项目的责任单位，更高效地协调其他相关部门，完善项目的各项配套，保障项目如期动工投产;三是把目前已有的项目进度台账升级为项目动态数据库，以科学方式归纳汇集项目信息和工作进度，全面把握项目各项指标和工作节点完成情况，为协调解决问题，推动项目投产提供数据支撑。

>四、做好招商政策的编制和宣传工作

我区已出台《XX区加强招商引资鼓励企业增资扩产促进实体经济发展试行办法》。为充分发挥政策作用，形成可持续招商的机制，下一步我区将根据市商务局正在征求意见的一系列办法，结合XX区实际情况，配套制定相关政策，完善有关执行操作细则，确保奖励发放到位，同时对已经出台的政策，通过报纸、网页、微信等方式进行宣传和解读，争取吸引更多企业和机构的投资兴趣。

对明年即将全面铺开实施的药企“两票制”管理办法，我局已开展有关企业的调研工作，将推出一系列措施，减少我区企业受到的影响冲击，同时抢抓机遇，争取引进一批医药服务公司进驻我区，提升我区经济指标完成情况。

>五、加大工业园区招商载体建设

新增外资、新增装备制造项目、新增工业增加值等诸多指标均与土地存量或区域项目承载能力挂钩，为顺利完成各项指标任务，促进各在谈项目尽快落户，为将确保有空间承接新项目，我局将积极向区委区政府申请，安排有关部门尽快向省国土厅上报征地手续，在政策法规的框架下积极提高现有土地容积率，同时争取淘汰一批落后产能，为未来新项目、重大项目落户创造空间。具体包括:一是报省国土厅将黄竹山西北侧约40万平方米集体用地通过征收手段转换为为国有用地;二是在银隆产业园二期区域约146万平方米用地开展调整用地和征地补偿及土规覆盖工作;三是开展生物医药园二期约200万平方米土地开展指标覆盖、征地补偿及规划工作，扩大工业园区载体容量。

**招商期间积极工作总结6**

辞旧迎新，20\_\_年很快就过去了，在这一年里，我认真履行职责，在公司领导的关心、帮助下，在我部门员工的大力支持、密切配合下，带领部门员工强管理、挖潜力，取得了一定的成绩，现将一年来工作情况报告如下，不当之处请指正。

一、20\_\_年主要工作概述

招商部紧紧围绕企业发展战略，把握好发展方向。“找差距、重招商、尽责任”在项目的招商过程中把员工的思想和行动统一到企业的方针上来。通过努力，招商部内部营造出了上下同心求业绩的良好氛围，凝聚力增强的同时，团队建设、系统招商、服务管理等各项工作都做出了不俗的成绩。上半年完成了C、E两区进行业态优化统一招商，下半年完成了A、B区业主续租工作同时正在进行经营户续租调整业态分类，以增强市场的核心竞争力。

二、团队的搭建、流程梳理及细化管理工作

公司对招商部的每一位员工都严格要求，力求人人都是精英。通过内部体系架构上的规范化，进一步明确分工、职责到位。部门内部按工作内容，划分了业务团队与服务团队，以进行部门工作的全面联系与沟通。在这些基础团队建设工作初步完成之后，逐步开展团队能力提升工程，通过内部培训和经验交流等多种形式，提升营销队伍的沟通技巧和业务能力。并在各区域的扫描式走访、招商的流程梳理、商户经营理念的有效提高、工作细节的有力执行等各个方面加以改进与完善，进一步通过团队的凝聚力与执行力的建设来增强招商环节、商业服务管理的整体提升。

三、圆满完成各项招商任务指标。

针对城北区域内市场的特征，在招商过程中，我们却始终保持宁缺毋滥、特色商业的招商理念，克服商业大环境、区域本位主义、贫乏的经营理念等种.种不利因素，圆满完成了C、E区的招商工作。引入了一大批代表本地区竞争力的陶瓷批发商，在此基础上，招商部通过扩大招商力度，拓展可利用资源，先后把C5、E10、E11进行业态分类，形成地板区、五金油漆区、木门移门区，完成招商任务、填充业态的同时，在市场后续招商中的产生了良好的积极性和指向性。化的保证了明珠世贸商城业态丰富性、独特性及延展度。在招商的过程中，招商部的员工积极配合和指导商家的货品选择、价值提升、装修设计和装修流程等系列工作，与商户建立了长久、稳固的战略合作关系，为下一步的招商工作打下良好的基础，也为举办大型活动、会展能够得到商户全力支持埋下了伏笔。

四、市场宣传工作的圆满完成。

为配合公司开业两周年活动，通过有效形式提升整体商业氛围，于10月份至12月份间，在公司领导和整个部门的不懈努力下，成功举办6次建材走进社区活动和一次明珠建材团购活动。在盐城百姓心目中上产生了良好的氛围。提升了明珠世贸商城及公司的整体形象，树立了客户、民众的信心。

五、工作中存在的问题与不足

1、招商是一项长期性、复杂性、效果不确定性的工作，各种因素均可以制约和改变招商的结果，对于处于第一线的招商部来说，工作的难度和挑战性不言而喻。为了更好的完成招商工作，客户信息储备、拓宽信息源、增强招商工作一线人员的“钉子精神”、工作信心和改善畏难情绪等工作，对于目前招商基础队伍的经验、自信心等问题，还需要长时间的磨练与实践。

2、细节处理方面，尤其是一些辅助性的操作细节上，还有进一步加强的空间。

3、在招商与商户经营的过程中发现，有一部分消费者对明珠商贸城不够了解，如何更好的利用明珠商贸城的平台来引导周边地区消费者，发掘其消费潜力，是目前展示区面临的问题。

最后，在新的一年，招商部所有员工，将继续加强学习，精通相关业务知识，提升招商技能和服务水平。为未来打好攻坚战，创造有利的先决条件。

**招商期间积极工作总结7**

今年以来，--镇党委、政府按照县委、县政府的要求，大力开展招商引资，有力地拉动了全镇经济发展和基础设施条件改善。现将--年招商引资情况总结如下：

一、招商引资情况

今年以来，全镇共引进外来资金5000万元。

(一)产业投资

1、武乡县七星菌业食用菌种植项目引进潞安集团下属潞武公司对七星菌业发展公司进行了资产重组，理顺了公司管理运营机制，进一步发挥龙头企业作用。投资168万元订购香菇菌棒40万棒，自主生产香菇菌棒10万棒，在行道岭、大河西、录村等种植香菇50余万棒，年产量达到85万斤。

2、武乡县兴华农林牧发展有限公司养场项目

项目总投资20\_\_万元，目前完成投资900万元，完成了工商注册、项目环评和土地等手续的办理，建成羊圈10000平方米，青贮池20\_\_余立方，肉羊存栏20\_\_余只。

3、泰晟建材有限公司的煤矸石烧结砖生产线扩建项目已投入正常运行，生产烧结砖1000万块，实现产值500万元。

4、引资150万元在庙岭新建温室蔬菜大棚10座，建成面积达100余亩的庙岭设施蔬菜种植基地。

(二)基础设施投资

1、引进\_门资金250万元，建设姚家庄至庙岭公路和南皋等7个村自然村通村公路工程，郭南庄、冯家垴等村巷户道硬化公里，下北漳、吴村等田间道路改造公里。

2、引资200余万元建设行道岭、北社、吴村等村引水上山灌溉工程;引资120万元建设东皋等5个村集中供水工程，解决群众用水难问题。

3、引进省水利厅七星河流域治理工程项目资金290万元，开展七星河流域治理。

4、引资60万元新建\_\_、吴村、禄村等5个村文体活动场所5座，面积5090平方米。

5、引资500余万元开展了录村等10个生态村建设和行道岭美丽乡村建设。

二、存在问题和不足

虽然我镇今年招商引资、项目建设取得了可喜成绩，但与县委、县政府的要求相比，仍存在一些不足和差距。主要是招商引资力度还不够大，资金短缺仍是制约项目建设的“瓶颈”等。

三、下步打算

1、进一步加大招商引资力度，大上项目，上大项目，引入产业龙头企业，巩固壮大主导产业。

2、转变经济增长方式，引导企业树立品牌经营意识，培育壮大龙头企业，带动相关产业发展。

3、搞好服务，进一步加强水、电、路等基础设施建设。

**招商期间积极工作总结8**

根据区委、区政府对全区招商引资工作的总体部署，结合我镇招商引资工作实际，主要做了以下几方面的工作：

>一、招商引资工作

20XX年招商引资任务亿元，办理注册企业营业执照40个，完成招商引资亿元。完成指标137%。超额完成全年招商引资任务。

在招商引资工作中，广泛发动亲朋好友和企业的厂长、经理。以商招商，乡情招商，网络媒体招商，与外商直接洽谈招商，增加客户源，做到“有钱招商、有人招商、有项目招商”，从而使招商工作进一步加强，充分利用杨村办事处和行政服务中心这两个平台加大招商力度，利用厂房招商使得天津桑斯普瑞实业有限公司这个高科技、高回报的企业落户本镇。注册5000万以上的企业4个，20XX万以上企业4个。在谈储备项目12个。

>二、为入区企业搞好服务工作

加强对入区企业的服务，以对企业服务好就是发展自已的思想理念，改善服务环境，以展现汊沽港镇的发展前景，增强投资者的信心。今年重点帮助天津桑斯普瑞实业有限公司、天津福祥投资担保有限公司、天津福博斯国际贸易有限公司、天津英隆混凝土搅拌有限公司办理注册登记，增加经营范围等有关手续。在区有关部门及镇领导的高度重视和大力支持下，本着特事特办的原则，为企业解难题，办实事，简化各种手续，缩短办事时间，提高工作效率，从而得到客户一致好评。

在这期间还为入区企业共办理煤炭经营许可证年检手续6家。

（一）天津旺贸煤炭销售有限公司

（二）天津秦都煤炭销售有限公司

（三）天津锦阳商贸有限公司

（四）天津芯德商贸有限公司

（五）天津市中煤化商贸有限公司

（六）天津神州煤炭销售有限公司

为入区企业办理注册营业执照年检手续98个，与工商部门密切配合，督促企业作好执照年检工作，年检率在97%以上。在有关部门的大力支持下，协助25家企业对营业执照办理了变更手续，得到了客户的好评。协助区技术监督局代码证办公室组织全镇105家单位进行了代码证年检工作。对18个单位的代码证办理了变更手续。通过加大对企业的服务力度，建立规范化管理制度和服务承诺制度，促进了企业发展，进一步创造了环境优势。

>三、协助国、地税所征税情况

1、对重点企业进行摸底调查，如富强田歌、自行车王国、神泽公司、安仕达公司。

2、对建筑行业进行了细致的摸底调查。对自行车王国搞建筑的企业在王国召开了专题会议，就建筑企业税收工作做了部署安排。

3、对个体户税收工作加大力度，分片定则定岗、入户收税、跟踪收税，从而为增加税源和镇里的税收工作起到了促进作用。

4、为增加税收，在国税、地税利用个体证照开票5000多万元，创税收195多万元。

5、引进天津市金瑞利废旧物资回收有限公司，半年利税20XX万元。

6、通过与北京创意盛行房地产经济有限公司对接，建立了分公司，为我镇增加了税收。

>四、加强基础工作管理

积极为招商引资入住企业搞好全方位服务，账务、开票、各种证件年检，各尽其责，各负其职，不管时间早晚、周六、周日，企业过来开票随叫随到。没有为企业造成各方面的损失。对入区企业的档案进行管理，细化分类管理，进一步规范了内容，为今后招商引资工作起到促进作用。

>五、20XX年工作计划

1、20XX年计划完成招商引资任务亿元，比20XX年增长30%。

2、为入区企业搞好服务，协助相关部门搞好证件年审。如营业执照、代码证、煤炭经营许可证。

3、加大税收工作力度，协助税务部门做好税收工作，完成税收任务。

4、加大招商引资工作力度

建立规范化管理制度和服务承诺制度，明确架接改造和延伸发展的方向和具体项目。充分利用存量资产，深入搞好资源招商。发挥老企业人才技术设备基础优势，盘活闲置的厂房设备，提高土地的利用率，挖掘宝贵的土地资源，吸引企业入住。我们要以新的总体规划为契机，加大招商引资力度，鼓励老企业，做好架接改造，壮大自己，彻底解决软硬环境方面的不足，形成全员招商的局面。

5、积极为企业搞好服务

实行服务承诺制度，提高工作效率，缩短办事时间，要为企业解难题，办实事，办好事，努力为企业保驾护航。我们要以新的总体规划为契机，加大招商引资力度，完成招商引资任务，力争走在全区招商引资工作的前列。

**招商期间积极工作总结9**

今年以来，汤头街道依托汤泉旅游开发这一载体，围绕打造温泉城、建设汤泉旅游区这一主题，以招商引资促经济发展。广泛宣传、广泛联络、积极开展对外合作，通过项目推介会和洽谈会形式，加大以商招商、外出招商力度，招商引资工作有了新突破。截至目前，先后引进南通二建、中国烟草、冠鲁集团、XX佳和等一大批有实力的大集团、大企业投资，已签约和实施过亿元项目7个，总投资29亿元，截至1至4月份实际到位资金1亿元。

>一、在>谈项目情况：

1、青岛万洲房地产开发公司投资5亿元，占地200亩，主要建设温泉商业综合开发项目。

2、宁波民意房地产开发有限公司投资80亿元，占地1平方公里，主要建设温泉商业综合开发项目。

>二、奠基项目及宁波招商推介会签约项目情况：

1、华太研发中心项目，总投资3000万元，目前已完成四层框架土建，土地手续已经办理完毕。本年度12月份竣工。

2、鲁南有色金属物流中心项目，总投资5000万元，日前已经安装完成9座万平方米的钢结构大棚立柱、顶部钢瓦安装，本月全面完成施工。环评手续完成，土地手续已进入摘牌程序。

3、汤泉齐鲁园高档商住综合开发项目，总投资亿元，占地277亩，建设时间为三年，已完成总体设计、外观设计、景观设计，土地已进入挂牌程序，将于本月开工建设。

4、XX名仕温泉国际城项目由XX骅东投资有限公司（南通二建）投资兴建，占地350亩，计划总投资6亿元，总建筑面积28万平方米。建设期限计划为3年，自20xx年8月年开始建设，计划20xx年8月竣工。3000万元土地保证金已经到位。目前正在争取该项目用地指标，组织土地流转与赔付。项目设计、规划正在同步进行。

5、汤泉皮毛加工及交易市场项目，是临沂（宁波）招商引资洽谈会签约项目，由XXXX市庄弛皮草服饰有限公司投资兴建，占地200亩，计划总投资1亿元。建成后是XX地区最大皮毛交易市场。目前汤头街道已成立项目推进领导小组，积极筹备各项手续办理，正在进行土地流转。该项目计划于20xx年 10月下旬开工建设，预计20xx年6月底竣工。

>三、在建项目情况：

1、中环置业项目，总投资亿元，建设万平方米温泉综合开发项目：“龙腾园”、“汤山苑”，目前该项目规划手续已经完成。

2、观唐苑温泉二期项目：总投资8000万元，建设商用住宅134套，建筑面积3万平方米。截至今年1至4月份共投入资金1000万元。计划年底完成施工。

3、亿利达.尚泉北部商贸区，今年1至4月份投资400万元，新增建筑面积2770平方米，计划今年年底营业。

>四、利用外资情况：

从今年以来，出口型企业普遍订单增加，生产能力扩大。1至4月份出口交货值实现1623万美元，其中华太电池，出口交货值1383万美元，同比增长28%，鲁泰鞋业出口交货值248万美元，同比增长150%。

**招商期间积极工作总结10**

年初以来在区委、区政府的正确领导下按照年初确定的目标任务不断强化项目意识、服务意识和创新意识合招商资源拓展招商渠道改进招商方式细化招商服务使全年的招商引资工打开了新的局面。现将具体情况汇报

>一、主要指标进展情况

1－11月份全区共引进项目245个协议资金额为亿元实际到位资金额为亿元资金到位率为完成年度招商任务的（全年任务120亿元）。

其中引进10亿元以上项目16个占项目总数的；引进亿元以上项目58个占项目总数的；引进3000万元以上项目98个占项目总数的40%。

些项目的引进和实施进一步带动了全区产业体系向规模化和纵深化的发展引导我区的工业和商业经济更加合有效地配置优势资源提高了项目的科技含量延伸了产业的发展链条增强了市场竞争力为全区的经济发展和社会进步注入了新的活力。

共组织和参加了上海、深圳、厦门等地的大型招商活动20余次其中随区领导出访9次；接待了北京、上海、福州、温州、香港等地来访客商120余批次380余人次；电话和网上接洽1400余次洽谈合项目560余个。

>二、主要工开展情况

（一）以体制创新为重点建立招商引资新机制

组建全新的专业招商队伍必然要突破现有模式的束缚我们清思路创新机制取得了明显成效。

一是完善招商引资奖励机制。制定了《xx区招商局雇员绩效考核办法》做到人人有指标人人有动力。同时我们还实行项目首报跟踪考核制度周例会制度实行重点项目专人跟踪并对联系每个项目的责任分局、责任人提出了具体的进度要求及时推进招商工进度。

二是创新招商引资运行机制。形成了《xx区招商局工规范手册》、制定了具体考核制度和评价标准。年初对8个分局进行系统考核辞退了6名不合格人员激发了招商队伍活力。

三是树立招商引资对外形象。建立了ci识别系统确立了招商局念和标识（诚信务实坚韧自律精细高效协创新）要求全局工人员在洽谈和接待等工中佩带胸卡树立起全区招商工的崭新形象。

(二)以产业发展为导向拓展招商项目新储备

围绕全区区位优势、资源优势、产业优势充分挖掘潜力精心策划包装项目不断更新项目共更新了40余个项目充实到项目库中。

一是瞄准市场需求科学论证项目。认真分析评估目前的市场环境、建设条件、经济效益及投资回等要件切实加强了对项目的论证、包装工。

二是立足比较优势包装策划项目。围绕区位优势及发展要求包装了太湖商业街、黄海城市广场、陵西街道商业地产、包道商业广场等项目；围绕资源优势和产业优势包装了马三家泵业产业园、平罗畜禽产品深加工等项目；围绕现有园区企业按照延伸产业链条扩大产业规模的要求包装了一批引联挂靠的沙岭物流中心、观音物流基地、李红路物流中心等项目。

三是强化前期工充实储备项目。完善项目基础材料实行项目动态管针对具体项目实地考察论证做好项目前期工努力提高储备项目的质量和水平。

（三）以资源合为基础打造招商引资新平台

利用我区停产、半停产企业的闲置厂房、土地等存量资产盘活资源、做优空间为招商引资搭建新平台。

一是充分调查摸清家底。深入到全区各乡街和产业园区对全区重点建设区域、闲置厂房、零散招商地块进行了认真的调查和梳共出招商地块208块为全区进一步做好招商工奠定了坚实的基础。

二是合资源充分利用。结合资源调查的结果切实加强对全区已闲置厂地、厂房等情况的策划和包装成招商项目通过参加各类经贸洽谈会等活动向外宣传推介积极寻找合伙伴。

三是依托平台对接项目。通过招商引资将合出的资源全面推出各界客商进行对接。其中：

太湖商业街项目：位于黄海路商务核心区十发展轴心南北轴线拥有南北两个地铁出口具备建设xx区中心商业街的条件。目前已泛华、万达等企业对接投资方表示出明确的投资意向区内的金厦、世代、宏发等团对该项目也非常兴趣金厦太湖湾已有乐购、华润万家等欲之合建大型超市宏发兴隆大家庭准备合建设地区购物广场。

迎宾路汽车4s一条街项目：位于迎宾路沿线虽然短短几个月的时间已有众多汽车销售商到现场考察。辽宁隆孚汽车已经购下了供销社地块；北李橡胶厂地块、果品公司等几个地块也在洽谈中。

黄海城市广场项目：东至东湖街、南至黄海路、西至太湖街、北至迎宾路总占地面积约56公顷。拟对该区域进行体开发建设五星级酒店、大型购物中心、餐饮娱乐设施、写楼、中小学校及幼儿园、主题公园、休闲广场及高档住宅小区等项目并最终形成沈阳西部的cbd。目前已韩国乐天团、上海大华、中南地产、阳光100、香港保利达、泛华、中实团等进行对接他们均对该地块表示出浓厚的投资兴趣。

（四）以招商活动为载体实现项目建设新突破

突出大型招商项目推介会及座谈会和相关展会等活动对招商工的乘数效应走出去请进来积极组织和参加了20余个招商活动。

一是积极抓好主动招商活动。年初以来先后在北京、吉林、天津等地组织和参加了“风险投资”、“韩国周”、深洽会、厦门投洽会、“台湾周”等几个大型招商活动接洽了一批优质项目。尤其是结合丁香湖水城的开发在区政府主办了丁香湖水城招商项目说明会会议邀请了碧桂园、万科、富力、恒大等20余家全国房地产顶级企业邀请了市规划和国土资源局、市建委、市房产局等权威部门对丁香湖水城进行了全方位的推介切实增进了会客商投资丁香湖水城项目的了解和信心。

二是积极参加省、市组织的招商活动。按照省市的部署先后参加了长三角招商、珠三角招商、第二届亚洲制造业等多项招商活动每次活动都有大型招商项目参加签约极大地提升了xx的知名度。其中5月初长三角招商中在杭州、温州、上海等地组织参加了一系列长三角地区招商活动吸引了广大投资商的深切关注接洽了一大批重点客商共达成协议项目6个意向项目2个总签约额达亿元。7月份中旬珠三角招商方面赴佛山、深圳、东莞、厦门、泉州等地借助招商洽谈会个平台洽谈促进了一批优质项目共签约项目3个投资总额达亿元。12月3日随省市招商考察团赴广州进行洽谈又促进了北方不锈钢市场等一批项目的签约进度。

（五）以宣传引导为依托提升对外开放新水平

以各种媒体为依托选取了资源优势、产业特色、环境优势、领导魅力等视角中加强了对全区招商体优势的宣传力度。

一是改版了全新的项目册。结合主办或参加各项招商活动制了《xx招商手册》、《xx工业地产招商手册》等一系列专题宣传材料同时邀请了相关媒体采取立体式的宣传形式进一步提升了全区的招商知名度和影响力。

二是开办了《xx招商网》。设立了区情概况、招商项目、投资政策、服务流程、风土人情等相关子栏目为投资商了解xx、投资xx建立了广阔的宣传平台；

三是区委宣传部合开办了《投资xx》专刊。目前已经刊发9期量达6万余定期全区招商动态加强对各项招商工的宣传引导极大地调动了全区上下招商积极性。

四是依托主流媒体宣传。结合全市经济发展及招商工动态适时抓住宣传契机分别在沈阳日报和辽沈晚报等主流媒体上加强对全区对外开放工的宣传依托一平台加强了对全区招商工的舆论引导氛围塑造为全区上下形成招商合力做了有益促动

**招商期间积极工作总结11**

我镇以县工业园区、镇工业园区两大平台为载体，按照“发挥优势，创造特色，培植产业集群”的招商理念，内引外联，多措并举，以万亩绿色稻米基地，万亩绿化林网，积极做好招商引资文章，突出稻米、板材、葡萄等主导产业的前伸后延、上下关联，探索“平衡、配套、延伸”的发展模式，使产业优势整合、聚变，龙头企业膨胀、裂变，块状特色经济迅速凸起。目前，蔬菜加工产业链条已延伸出酱菜、脱水菜；板材产业链条已延伸出密度板、高密度板、贴面板、装饰板、强化木地板、家具等近20多家企业。

目前，我镇引进000万元以上在建项目2个，分别为投资000万的陇西大酒店；投资5000万的徐州如祥粮油贸易有限公司，目前，6个仓储已建成9600平方米。在谈项目3个，分别为计划投资5000万元的上海福记冷冻项目（蔬菜加工、脱水蔬菜）；投资3500万元的武汉鸭脖食品加工项目和计划投资9000万元的南瓜深加工项目。全镇农副产品加工项目建设势头良好。

下一步我镇将继续把农业招商作为经济发展的第一抓手，真正做到入脑入心，体现在工作中，落实在行动上。

>一、强化领导，健全组织，确保农业招商引资工作有序开展。

为确保全镇农副产品加工项目建设扎实有序开展，我镇成立了以分管农业的副书记任组长的农副产品加工产业招商领导小组，从镇到村都建立了招商网络，并从镇直单位中抽取3名素质高、品质优的同志组成农业招商办公室。同时抓好加强对招商人员在统筹、策划、谈判、签约等方面的业务知识培训和谈判技巧，有力的提高了招商引资成效。

（1）成立招商小分队实行驻点招商。积极推行“走出去，引进来”的招商理念，招大商、招好商。充分抓住浙江、苏州等南方地区产业转型的有利机遇，根据我镇资源优势和关联产业项目，成立了三个招商小分队，分赴浙江温州、台州等地设立办事处，分别下达招商任务，通过亲情、友情联络感情，进行专门拜访捕捉信息，有力提高了招商引资的成功率。

（2）千方百计启动民资、激活民力，繁荣壮大民营经济。当前，我镇的民营经济所占比重较小，农副产品加工项目发展势头不够强劲。为激发活力，真正把民资挖掘出来，我们重点抓好以下三个方面的工作：

（1）政策拉动。所有由民间资本兴办的项目，可以享受招商引资的一切优惠政策。

（2）资金扶持。凡是愿意投资兴办项目的，不论是外出打工人员、返乡创业人员、本地外籍人员还是普通老百姓，只要符合贷款条件，政府一律帮助协调贷款，让最有能力、最有路子的人带头创业。

（3）优化环境。要求各职能部门竭尽全力为民间兴办的项目提供一切可能的便利，以最优质的服务促进民营企业的发展。本着“只帮忙，不添乱，只服务，不收费”的原则，实实在在的为创业者服务，不断提升产业档次、扩大企业规模，使民营企业由小做大，由弱做强。

>二、打造浓厚招商氛围，扎实推进全民创业招商。

自足现有稻米、板材、葡萄等产业优势，我镇以全民创业促进农副产品加工招商引资工作，广泛动员，使其尽快凝成招商引资的强大合力。充分发挥党员干部的示范带头作用，不断强化农村“无工不富”的责任意识，积极动员广大党员干部亲自走上招商引资第一线，认真捕捉招商信息，加快农业招商工作步伐。

总体上来看，我镇农业招商引资工作起步阶段进展良好，但在这一过程中暴露的一些矛盾和问题不容忽视。

一是土地指标制约问题。招商引资需要解决企业项目选址问题，土地政策以及土地较为紧张的矛盾很大程度上制约着招商引资的正常开展。

二是签约项目资金到位慢，投资方资金投入慢，因土地指标的限制，存在疑虑。

我局XX年以来，在招商引资工作上开展了大量卓有成效的工作，成立了以局长汪正国为组长，相关领导、科室、站所长为成员的招商引资工作领导小组，制作了安宁市农业项目招商引资手册，局领导带队到山东、济南、青岛等地与招商分局对接，发放了招商引资手册。今年充实和调整了招商引资工作领导小组，在第六招商工作平台组的领导下，按时参加工作协调推进会，对续建和落地项目工作进展情况进行了跟踪督促和服务，及时向第六招商工作平台组上报了项目进展情况，现将工作进展情况小结如下。

>一、已落地项目建设情况

我市先后与惠嘉公司签订了种猪繁殖和商品猪生产的投资意向协议，协议投资3600万元；签订了36万吨饲料加工厂建设项目，协议投资4000万元；生猪机械化屠宰及中西式调理肉制品精深加工项目，协议6000万元，与金江公司签订了5000吨牛羊肉加工项目，协议投资XX万元；与昆明利之源养殖公司签订了8万吨饲料千万羽土杂鸡研发中心项目，协议投资2800万元；与安宁神田农业开发有限公司签订了安宁市观光农业科技示范园建设项目，协议投资327万元；与华港集团签订了万头种猪场建设项目，协议投资4000万元。以上7个投资项目总的协议投资22727万元。与昆明正大公司多次对接，协调相关部门深入到八街村委会石坝村召开现场办公会议，协调昆明正大公司的种猪场建设地点及项目建设方案等问题，在招商引资项目建设工作中做了大量工作。当前各项目具体落实情况为：

1、惠嘉托佩克良种猪繁育基地（小陡山），该项目于XX年5月开工建设，已于XX年3月初完工，协议投资3600万元，目前到位资金4960万元，土建工程已完成，整体设备在安装调试中，已开始了种猪的引进饲养工作。目前公司正在做工程结算报告。

2、云南惠嘉饲料有限公司36万吨饲料加工厂，该项目建设地点经市农业局多次协调市发改局、规划局、环保局等部门反复选址，今年2月终于落地在连然街道办小桃花村，用地面积60亩，目前已完成了土地及附着物款项的兑付、环评、地堪等工作，在进行道路、排水等基础设施建设和回填土、平整土地等前期工作，准备启动工程建设，到位资金共200万元，其中400万用于土地及附着物的补偿、平整土地等基础建设、800万用于订购生产加工设备，项目工程推进顺利。目前正在省市有关部门办理土地使用相关手续。

3、县街农业科技示范园区建设情况：去年以来引进资金，启动实施了县街镇300亩的现代农业示范园建设，到目前为止，安宁神田农业开发有限公司已投资20万元，按规划完成了土地平整、沟渠硬化和电力道路等基础设施建设，完成新品种蔬菜种植00亩，特色观赏水果60亩，绿化苗木50亩，房屋、仓库、工人宿舍200多平方米的建设，正在抓紧进行休闲园、生态餐厅、会所、科技培训中心等项目的规划设计和办理相关手续，计划XX年底可竣工投入使用。

4、昆明利之源8万吨饲料和千万只土杂鸡研发中心建设项目，协议引资2800万元，但由于受土地规划的制约，经市农业局多次协调相关部门，直至XX年才落实在草铺其林架梁山，用地面积亩，该公司已于XX年底打款20万元到草铺镇用于办理土地使用等相关手续，并于XX年元月3日取得该宗土地的挂牌登记号，XX年2月6日期满摘牌，从2月份至今一直在省市有关部门办理土地使用证和项目开工证，我局与国土部门配合公司，多次协凋均无结果，原因是省市办理土地使用等相关手续已纳入电子网络管理，审核办理相当慢。至5月底，已到位资金570万元，目前在开展地堪工作，开始平整土地，建设施工的用水、用电等协调工作。

5、昆明正大有限公司安宁种猪场建设项目，该项目一直以来由我局与正大公司对接现选址在八街镇石坝村，总投资700万元，现已开始进行土地平整，正在做基础设施投入建设，现实际到位资金300多万元。

>二、正在洽谈对接的项目情况

1、锦苑花卉园建设项目

已在县街镇签订了一期029亩土地租用流转协议，投资方为昆明锦苑花卉产业有限责任公司，主要建设内容为联体钢架大棚80平方米及配套的肥、水、电、光、温自动控制系统，鲜花冷藏库，切花包装车间等，整个园区计划总租用土地3000亩，总投资.5亿元，计划在农博会上与市政府签订投资协议。

2、华港饲料集团种猪场建设，我局和八街镇领导于6月份两次对接项目建设，初步选址在八街镇魏家营后山，总投资3200万元，饲养规模2500头种猪，年内开工建设。

3、食用菌研发生产

昆明碧洁玉商贸有限公司拟投资300万元进行食用菌研发生产及规模生产、加工、外销，拟用地30—50亩。

4、珍稀乡土植物和药用植物繁育建设项目

安宁市鑫腾生物有限公司拟投资500万元，通过有性、无性繁育和种植优良乡土观赏和经济植物种类30多个品种，药用植物达30种，基地苗木达30万株，为市场提供优质的乡土植物苗木。

以上3、4两个项目仅进行了初步对接，由于投资环境和其他条件不成熟，没有进一步的对接

>三、存在的问题

1、农业项目投入小，建设周期长，见效慢，风险大，难以招到好的项目；

2、由于受土地、水利等资源条件限制，现有项目落地困难，2—3年都难以落地实施建设；

3、省市有关部门在办理土地使用证、项目开工证等审批过程中手续多，程序复杂，时间慢，投资方意见较大，影响项目推进。

4、由于农业项目投入小，大多以土地流转的形式支付地租取得土地使用权后，进行种苗、农用物资周期性的购买和种植，在生产过程中定期或不定期大量使用当地劳动力，所支付的投入较大而且较零散，有的不可能有发票，固定资产投资不多，建议在考核到位资金和工作时与等其他项目区别对待。

由于以上问题，导致项目落地难，建设慢，建议各级各部门简化审批办理程序，缩短审批时限，使项目尽快落地启动建设。

**招商期间积极工作总结12**

今年以来，招商分局按照街道党委、办事处安排部署，全面扎实地开展招商引资和外经外贸工作，取得了显著工作成绩：充分发挥机械工业园、服务业集群等平台优势，突出抓好机械、机床制造和品牌服务业重点定产品招商工作，创新招商方式，突出引资实效，招商引资、利用外资工作均取得了新的突破。

>一、明确目标，多措并举，招商引资工作成效显著。

一是制定了《xx街道招商引资实施方案》，明确了招商重点和全年外出招商计划，做到了超前谋划;二是新制作了精美的招商手册，集中推介精心筛选的16个招商项目，增强了招商引资针对性;三是采取定任务、定目标、定项目等有效措施，将招商任务层层分解到各基层单位和领导干部，形成了街道上下齐心协力抓招商的浓厚氛围;四是采取小分队外出招商和以商招商等有效形式，主要领导亲自抓，积极联络客商，引进项目，确保了招商实效。

>二、扎实推进，注重实效，优势产业招商成果丰硕。

一是抓住市机械工业园和xx零部件创业园建设机遇期，瞄准市内外机械制造、机床加工、零部件加工等行业龙头企业，突出重点抓招商。街道先后引进普鲁特数控机床、重型数控机床、中泰钣金、常发农机等10多家投资过亿元机械机床制造企业落户辖区机械工业园，同时，作为园区配套项目的投资亿元国际机床市场正在加紧建设、投资亿元的机械机床零部件创业园、投资亿元的农副产品加工项目、投资亿元的国恒机电制造项目等目前已经开工建设，并加紧推进。普鲁特二期、环保设备厂二期、常发农机二期等项目扩建即将开工建设。

二是发挥新兴路步行街、问天广场二期、九州清晏、城建威尼斯等新建成三产服务业平台优势，大力引进国内外知名服务业品牌落户辖区。国内外品牌服务业客商看好xx街道地处滕州商业核心区的区位优势和招商引资服务客商的强大工作力度，纷纷选择xx街道辖区作为旗下品牌在滕州乃至鲁南地区的落户地。银座、乐天玛特、上海华联、肯德基、小肥羊、如家宾馆、七天宾馆、银座佳驿酒店、两岸咖啡、名典咖啡、图兰朵咖啡等近百家国内外品牌服务业已成功落户xx，投资亿元的特色商业街——秀水街正在加紧建设，部分已封顶，建成后将新引进一批服务业品牌项目落户。同时家乐福、必胜客、星巴克等10多个品牌正在加紧推进中。

三是着力抓好已签约项目跟踪服务，加快项目落地速度，把有合作意向的项目变成实实在在的落地项目，巩固招商成果。今年以来新引进的43个过千万元招商项目，已建成投产运营20个。投资70亿元的中万国际广场、投资亿元国际机床市场、投资12亿元的农副产品物流中心等过10亿元省级重点项目正在加紧建设。备受全市瞩目的荆西商贸城区域改造项目，总投资110亿元，目前在街道主要领导的大力推动下，正在加紧推进中，将成为改变西部城区面貌的精彩之笔。

>三、抓住机遇，发挥优势，利用境外资金、外贸出口工作取得新进展

不断加大境外资金的对接力度，在与日本Ys株式会社和韩国JNJ国际投资公司对接外资项目，同时与对台湾客商对接了投资第三代LED节能灯项目。对xxx、三晶纺织、普鲁特数控机床、达因重工等具备自营进出口权企业，积极引导其用足用活政策，实现出口新增长;全力以赴帮助中科鑫奥等具备出口潜力企业，申办自营进出口权证，目前中科鑫奥已办理完毕。积极组织外贸出口企业参加枣庄市外经贸局举办的业务培训工作，同时鼓励辖区有意向企业办理自营进出口权证。

>四、工作创新点

1、围绕街道辖区机械园区、商贸物流、城市整合改造等突出优势，采取以商招商和利用“天南地北xx人”招商等有效形式，大力开展招商活动。肯德基三店、必胜客、金帝利综合服务中心、普鲁特二期等项目作为拟建项目就是通过以商招商取得的好成效。

2、深入落地企业走访座谈，进一步推介辖区项目落地优势，争取通过已落地客商引进一批新项目落户辖区。同时，抓住各类重大节日有利时机，调动辖区各社区、居积极性，主动联络在外xx人回乡投资兴业或牵线搭桥引进项目。

3、扩大对外

招商力度，结合市里统一安排，加大对日韩、港台客商的对接力度，争取引进境外客商落地辖区。

4、重点扶持出口企业，不但将出口企业扶持成出口骨干，同时引导出口企业引进外资，争取将出口企业转变为外资企业。目前街道具备自营进出口权企业已达到6家。

>五、下一步工作打算

下一步，将在街道党委、办事处的正确领导下，一是突出重点，扎实开展“定产业”招商。紧紧把握市机械工业园建设机遇期，突出重点，瞄准机械制造、机床加工、零部件加工等行业的龙头企业开展招商活动，同时全面加快期零部件创业园工程建设;充分发挥新兴路步行街、问天广场三期、城建威尼斯等三产服务业平台优势，大力引进麦当劳、上岛咖啡等国内外知名服务业品牌落户辖区;着力抓好已签约项目的跟踪服务，对街道已签约项目全部明确帮包联系人，靠上做好跟踪服务，加快项目落地速度，把有合作意向的项目变成落地项目，巩固招商成果，重点落实肯德基三店、必胜客、滕工工程机械等项目的落地。二是解“瓶颈”，开拓性做好招商引资工作。围绕街道优势产业，积极采取“请进来，走出去”的办法，大力开展各类赴外招商活动，积极参加好市委、市政府组织的招商活动。主动联系客商，准备好签约项目，确保取得实效。开展辖区空闲厂房场地调查工作，采取“腾笼换鸟”的方式，解土地瓶颈，盘活闲置厂房场地。三是强化调度，促服务落到实处。对目前在谈、在建项目明确责任领导和具体责任人，对项目的落地建设、资金到位等情况，实行全程跟踪服务，全力帮助项目的落地建设，争取尽快投产达效。对街道有招商引资的责任单位严格落实每月对各单位引资情况调度一次。四是重点在改进招商方式、提高招商质量上下功夫、见成效，实现四个新突破。按照定产品招商要求，充分发挥机械工业园平台优势，在招引境外资金上实现突破;充分依托交通、能源优势，形成相关辅助产业辐射带，在招引高附加值工企业项目上实现新突破;充分发挥街道市场多，人气旺，发展三产基础好的优势，在新型现代服务业引资上实现新突破;加大工作措施，凝神聚力，一抓到底，在加快项目落地，提高招商质量和效益上实现新突破。五是大力引导扶持，扩大辖区企业出口创汇。对xxx公司、三晶纺织等实现自营进出口的企业，引导其用足用活政策，实现出口新突破;对有自营进出口权，但未实现自主出口的企业，增强自主出口意识，鼓励其尽快实现进出口;积极帮助蔬菜净加工、东方波纹管等出口潜力企业申办自营进出口权证，使更多企业走出国门，打入国际市场。六是多措并举，大力引进境外资金项目。进一步解放思想，组织招商小分队分赴香港、台湾、日韩等国家和地区，千方百计引进境外资金项目，争取街道境外资金引进工作的新突破。

**招商期间积极工作总结13**

今年以来，我局认真贯彻落实县县经济工作会议精神，紧扣县委、县政府发展主题，不断创新招商思路，改进招商方式，拓展招商领域，狠抓责任落实，进一步改善和优化投资环境，全县招商引资工作保持了良好的发展态势，取得了招商引资的新成效。

>一、上半年工作总结

(一)总体情况

今年以来，在市投资促进局的大力支持下，在县委、县政府的正确领导下，上半年，全县共签订招商引资项目7个,总投资额91070万元。实际到位内资21亿元，完成年度目标任务36亿元的;实际利用外资850万美元，完成年度目标任务1670万美元的`，顺利实现内、外资 “时间过半，任务过半”。

(二)主要做法

1.加强领导，落实责任。县委、县政府对招商引资工作高度重视，年初分别召开表彰大会和签订责任状大会，兑现招商引资奖励，下达全年招商引资目标任务到30个责任单位并签订招商引资目标责任状。同时，县领导带头对接洽谈招商项目，亲自挂帅协调解决项目洽谈和建设过程中存在的困难和问题，激发各镇、各部门支持参与招商引资工作的热情，营造全社会支持参与招商引资工作的良好工作氛围。

2.奋力推进，重大项目招商取得新进展。围绕产业规划，积极招大引强，吸引大企业、大项目落地。目前在谈，近期即将签约的大项目有总投资10亿元的XXX国际性大学项目、总投资12亿元的XXX国际生态旅游度假项目、总投资亿元广西XXX民间工艺品展贸项目、总投资亿元的XXX建材装饰广场项目。

3.组织开展招商活动，确保项目顺利实施今年以来，我县围绕世界500强、国内500强企业、央企、行业龙头企业，组织开展“走出去”、“请进来”招商活动，重点抓好小分队外出招商活动。一是利用今年4月举办的“三月三”歌圩经贸活动平台的有利时机，与市局联合举办“三月三”歌圩投资洽谈活动，有针对性地邀请国内外知名企业、商会参会，不断提高参会客商的质量，共签约9个项目，项目总投资额亿元。二是针对在谈重点招商项目，分别于3月上旬、5月下旬由县领导带队组织招商小分队分赴北京、天津、广州、内蒙古、河南等项目实地进行考察和项目洽谈，推动在谈项目转化为协议项目，协议项目尽快开工建设，确保招商项目及时落地和开工建设。

(三)存在的问题

一是项目用地储备不足，部分项目因未能完成征地工作无法供地而影响项目落地开工建设。二是项目前期工作深度不够，可对外推介的成熟的储备项目不多。三是重点项目建设推进缓慢，资金到位率低。

>二、下半年工作计划

下半年，我县围绕主导产业，加大领导带头招商、产业招商、以商招商力度，力争在招大引强上有新突破。

(一)围绕承接转移，奠定坚实基础。紧紧抓住当前国家经济结构调整、沿海发达地区产业结构调整和产业梯度转移的历史性机遇，深入分析产业转移趋势，立足我县区位、资源、产业优势，谋划承接转移对策，夯实发展载体，加快产业园区建设规划，加强园中园建设力度，对接沿海发达地区企业群体转移;

(二)强化落地项目的协调服务，完善项目联系跟踪协调机制，及时协调解决项目建设中的困难和问题，努力提高资金到位率; 加强项目用地储备，为项目落地和开工建设打好基础;

(四)加强在谈项目的跟踪对接，加快意向投资项目的商务洽谈工作，争取项目早日签约并落地建设。

(五)组织招商小分队外出开展招商活动，对意向投资项目加强跟踪对接，增加新项目存量，为实际到位资金提供保障。

**招商期间积极工作总结14**

在区旅游局的指导和关怀下，按照比学赶超争先进、苦干五年争第一的工作要求和奋斗目标，项目招商引资工作整体推进，实现了新的突破，现将一年来的工作状况总结如下：

今年年初，招商部整体纳入开发总公司，真正以市场化运作方式进行对外招商引资工作，并将办公地点设在市中心，优化了办公环境，为招商引资树立起良好的形象。同时完善了公司管理制度，并从社会上吸纳了十余名优秀专业人才，现公司大专以上学历占总人数的70%，本科以上人员占到了50%。

在工作上坚持产业运营、土地运营、资产运营相结合的公司运营理念，利用土地、地热、水面等资源优势，构筑特色，做好特色招商的文章，引入大财团、大项目，全面合作、整体开发，回避投资压力和风险，保证开发的持续性，提高项目运营的核心竞争力。

一年来，我们相继接待xx集团、xx公司共计60余组团。并与10余家公司集团签署了合作协议或意向。

今年国家土地审批政策紧缩，致使部分项目建设受到了制约，因此，我们将重点工作放在了盘活现有贴合国家政策要求的土地资源上：

>今后工作的打算

(一)进一步加强投资软环境建设，强化服务意识，充分发挥招商部门的职能作用，坚持诚信招商，服务为本，打造一流的投资平台，创造良好的招商引资环境，树立“人人都是开放形象，处处都是投资环境”的社会氛围。

(二)着眼于长远发展，兼顾现状，进一步完善地区的城市、土地利用等规划，使这些规划更具可操作性、科学性、合理性。

(三)用好用足税收等优惠政策。在国家、市的政策范围内，结合实际，针对招商引资，在税收、土地、用电用水价格等方面，采用惠、灵活的政策，创造优越条件吸引外来客商。

(四)完善项目库，掌握切实准确的项目信息，构成储备一批、洽谈一批、跟踪一批、建设一批、投产一批的梯次结构和良性发展格局，努力把每一个招商引资项目都做扎实、做成功。

**招商期间积极工作总结15**

今年，我们在市委、市政府的正确领导和大力支持下，认真贯彻落实全市招商引资项目工作会议和市委五届三次全体（扩大）会议精神，始终把招商引资项目工作作为交通经济工作的“牛鼻子”来抓，依托项目建设、企业改制、优质服务三大载体，采取“走出去、请进来”的方法，大做特做招商引资文章，使交通发展优势得到明显增强，有效促进了全市经济发展。我们的主要作法是：

>一、依托项目建设抓好招商引资，构筑交通发展平台

今年，我们紧紧抓住国家加大交通基础设施建设的有利时机，站在对历史、对人民负责的高度，增强忧患意识、责任意识，跑项目，争计划，筹资金，抓发展，为我市交通基础设施建设发生根本改观提供项目支撑和发展后劲。为使项目工作落到实处，使更多的交通项目进国家的“笼子”，市委、市政府高度重视，优先决策，大员上阵，市发展计划局、市财政局等相关部门密切配合，各乡镇和沿线群众大力支持，交通干部职工更是想尽千方百计，历尽千辛万苦，迎来了我市交通建设项目建成一批、在建一批、立项一批、储存一批的大好局面。

1、高速公路建设梦想成真

兰杭高速公路武荆段，最初有北线、中线、南线三条走向，北线沿长荆铁路，中线走天鹅，南线完全不经过应城。得知省\_门倾向中线、南北飘移难定的信息后，市政府领导、市交通局主要负责人多次到省交通厅、省公路局、省交通规划设计院找有关领导和专家，极力陈述高速公路经过应城腹地的重大意义和可行性；借全省交通工作会议召开之际，联名京山、钟祥等县市的交通局长向省厅打，方方面面为高速公路最有利于应城的走向营造氛围；同时，我们还主动邀请省、孝感市有关专家来我市提前进行环境评估、文物评估，大力协助工程技术人员完成好前期勘测和工程施工图设计等前期准备工作。该线路在我市境内33公里，总投资11亿元，今年正式开工，此举必将对我市经济社会发展产生更多的拉动作用。

2、通乡公路建设全面收尾

20xx年初，通过我们积极申报，专家现场勘测，我市共有老白、雷新、肖杨、八汤、应两、应天、南虾7条通乡公路共公里挤进国债资金建设项目“笼子”，每公里补助30万。为了使这些项目挤得进，立得住，下得来，我们除向省、市\_门写出书面申报外，还通过乡情、亲情上跑国家计委、\_，充分发挥在外的应城籍人士方方面面的优势。市委、市政策果断决策，采取“城市支援农村，机关支援基层，干部支援农民”的方式，号召全市广大干部职工以自己的实际行动反哺农业、扶持农村、回报农民，短短一个月时间，15000多名社会各界人士为通乡公路捐资630万元，为我市通乡公路国债项目全面启动作出了突出贡献。20xx至20xx年完成了六条，总计9200多万。今年完成应天、南虾公路26公里，480万元。

3、通村公路建设热火朝天

根据上级的\'投资政策，结合我市实际，我们制定了全市通村公路项目建设总体规划。在前两年已新建120公里通村油路的基础上，今年计划里程公里。为了掀起通村公路建设新高潮，我们争取到了三个层次的支援，省厅每公里补助7万元，市政府每公里补助1万元（其中水泥路2万元），充分发挥政治上有地位、经济上有实力、社会上有影响、对家乡有感情的“四有”人士的优势和作用，动员他们为家乡的公路建设捐款捐物。目前已开工里程公里（指令性计划37公里），完工里程82公里（指令性计划公里）。

4、港口站场建设稳步推进

今年我们抓住水运全面复XX村村通客运的时机，积极向上争取港口和站场项目建设。其中争取到新港码头扩建工程，投资130万元，新增一个300吨泊位，吞吐量10万吨，现已完成前期测量和工程设计，年底动工；陈河客运站场建设工程，投资30万元，下半年开工。

>二、依托企业改制抓好招商引资，激活交通发展动力

今年，我们强化改革意识、发展意识，狠抓了交通运输和生产企业的招商引资及企业改革工作，取得了一定成效，使交通企业在市场竞争中求得了生存的空间和发展的活力，国有民营化的程度进一步提高，经营范围和服务领域得到了进一步拓展。

1、XX有限公司全年招商引资目标200万元

今年该公司以推行“三个理财”、强化安全管理、创新用人机制、提高服务质量为重点，在公司形成一种以德待客、取信于民、适应市场的全新服务理念，使公司的经营效益和诚信服务的品牌效应在四通八达的客运线路网中得到延伸，让进入客运市场的社会资金和加盟XX公司的个体运输户站得住脚，赚得到钱。同时，他们积极争取更多的资金进入客运市场，今年完成招商引资150万元，更新了中高档客车7台。引进开通了应城至上海、应城至北京两条长途线路。

2、XX汽车维修中心全年招商引资目标50万元

今年我市将落实市\_会《关于禁止客运机动三轮车在中心城区运行的决议》，发展城市出租小汽车。XX汽车维修中心下属XX出租车公司是我市今年发展出租

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找