

2023年招商分组工作总结报告 度招商引资工作总结报告(优秀8篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

招商分组工作总结报告篇一

20__年，__乡在县委、县政府的正确领导下，在县招商办的具体指导和帮助下，全面优化经济发展环境，积极拓宽招商引资领域，大胆创新招商引资方式，全年招商引资总规模__万元，到位资金__万元，有力推动了__乡经济社会的健康发展。

一、大力改善“硬”环境，提高筑“巢”引“凤”的吸引力

一是筹资30多万元对__市场的基础设施进行完善，共硬化市场地面800多平方米，挖硬化沟渠240米，接通水管和电路26户，栽植行道树36棵，新建标准化路灯6盏等。

二是投资1万多元对街道内破损、阻塞的下水道设施进行了清理和维修，对断裂、损坏、缺失的花带设施等进行了整治和完善。其中，维修清理坍塌、堵塞的下水管道1处4米；“__”路进口的沉井一处2米。

三是投资__元补设花带沿砖__多米，补植绿化带小叶黄杨__多株。

四是对沿街道路两旁的路灯进行了全面系统的排查、维修，更换电线40多米，路灯3盏，程控闸1个。

五是对__大街和果蔬市场的两座公厕的部分设施进行了更新升级并聘请了专职管理人员。以上几项工作使我乡村镇品味得到进一步提升，投资环境进一步优化，村镇功能进一步完善，筑“巢”引“凤”的吸引力进一步增强。全乡招商引资总规模实现了__万元的好成绩。各站所、各村街在招商引资的广阔舞台上大显身手，相继引进了__新区项目、__项目、__市场项目、__街项目、__项目、__项目等一批大项目、好项目。极大增强了我乡经济发展的活力与后劲。

二、进一步加强“软”环境，构筑投资洼地

一是乡党委、政府组织开展了“学习先进找差距，优化环境促发展”讨论活动，制订了《__乡20__年优化环境和招商引资年活动实施方案》，全乡上下招商引资、争资跑项意识明显增强，“抓项目、抓招商、抓环境”的共识基本形成，“亲商、安商、富商”的氛围日益浓厚；二是乡综合办公室专门设置了外来投资者举报电话和电子信箱，畅通信息反馈渠道，全年共受理各类投诉12起，办结12起，办结率100%；有效维护了外来客商的正当、合法权益，进一步提高了投资者的投资信心。三是对300万元以上的招商引资项目，实行“一个项目，一位乡班子领导，一套责任体系”的跟踪服务责任制度，从项目地洽谈、筹建，到开工、生产，进行全过程、全方位跟踪服务，及时解决了项目引进和建设中的困难和问题，受到外来客商的一致好评。

三、拓宽工作思路，创新招商方式

招商引资关键在“引”，今年以来，我们把招商引资作为富民强乡的第一要务，作为考核广大干部政绩的重要依据，在全乡掀起了招商引资的热潮。主要是突出亲情招商、感情招商，认真搜集建立了国内党、政、军、商等各类__老乡信息库，多方联系与__有特定渊源的人士，通过多种形式加强沟通联络，邀请他们回__考察，在家乡投资兴业。

四、20__年招商引资目标

20__年，我们将进一步加大招商引资力度，鼓励乡域外有经商能力的企业家来我乡投资，并积极为他们提供优惠政策，进一步营造宽松经营环境。力争全年新引进x个投资__万元以上的项目，各村街引资额达到__万元，力争全乡年度引资总额达到__万元。努力实现招商引资规模、质量和效益的新突破，推动__乡经济社会又好又快地发展。

招商分组工作总结报告篇二

郴办字〔〕11号文件下发后，我局非常重视，进行了宣传，贯彻和落实。今年市科技局招商引资确定为一类单位的乙类序列，要求当年完成合同引资2亿元以上，实际到位资金3000万元以上，较去年只完成实际到位资金900万元的任務增幅较大。为了确保完成目标任务，在随后的局党政联席会议上对文件精神进行了传达贯彻，就今年如何完成我局招商引资任务、推进招商引资工作进行了宣传发动和讨论研究，对我局下一步招商引资工作进行了安排布署。全局上下形成了推进招商引资工作共识，招商引资工作有序推进。

二、成立组织机构，安排专项经费

组建了市科技局招商引资小分队。招商引资小分队集中了该局的主要业务力量，由党政主要领导牵头、分管业务领导参与、业务科长及部分二级机构负责人为成员。明确由分管招商引资局领导副局长范辉平同志主抓。从局工作情况经费中安排5万元做招商引资工作专项经费，为该局招商引资工作提供了组织经费保障。

三、明确工作目标，积极安排部署

制定年度工作计划，纳入年度科技工作重要内容。根据市里工作要求和该局的工作情实际，我们制定了《市科技局20__

年招商引资工作方案》，明确了今年科技招商引资工作的目标任务、工作原则、工作措施等情况。

四、积极跟踪服务，积极推进项目建设

结合我市发展重点产业，明确我局招商引资的重点领域，积极围绕新材料、电子信息(led)□石墨，生态板业和无机非金属等重点产业确定招商引资项目。建立了项目联系跟踪制度，及时跟踪项目进度，做好相关服务工作。采用“请进来，走出去”的方式，积极推进招商引资工作。赴成都，上海，长沙考察调研石墨精深技术合作与引进的相关事宜。与美籍华人傅辅成博士就石墨降阻剂等石墨精深加工技术合作与开发达成的框架协议，与长沙顶立科技就石墨提纯设备开发进行了初步洽谈。2月26日，江门市政府副市长吴国杰率队来郴州进行科技交流与合作调研。5月23日，湖南万华生态板业有限公司和中新房坤龙投资有限公司就生态板业项目建设达成合作协议，项目总投资6.5亿元。6月14日，江门市九三学社市委率队赴郴州进行科技调研考察，与部分企业进行了对接。6月19日，在福建福州国际会展中心举办的第十二届国际菌草产业发展研讨会上，我市企业湖南万华生态板业有限公司与国家菌草工程技术研究中心签订了技术合作协议。今年我局联系跟踪的项目7个(详见附件)，力争完成今年招商引资工作任务。

招商分组工作总结报告篇三

一年来能坚持实事求是，遵守国家法规、法纪，遵守金融业务的规章制度，不参与社会上的非法组织。

遵守□xx信用社会计、出纳基本制度》履行记帐员的岗位职责。在日常工作中，定期进行帐务核对，发现问题及时查清，受理、编制、审核会计凭证，核对印鉴并进行会计分录，及时记载各项帐务和经管的总帐、分户帐和登记簿，负责会计凭证和经管的帐簿按期整理装订，并在装订成册的传票和帐簿

封底签章、归档，负责柜面结算业务宣传、监督，遵守结算原则，做好结算服务工作。按规定准确计息，并办理利息的收付和结算收费，保证利息收支计算无差错，定期盘查库存空白重要凭证并每日与表外科目有关帐簿特别是手工分户帐核对，确保帐实相符，并监督应入库的密押、印章、有价证券和库存现金等入库保管，爱护电脑设备，保持机器的清洁，操作密码按规定要求大约每周更改一次，并登记备查，移、接交及时登记各项登记簿。做好柜面服务，及时办理存、贷、结算业务，为客户提供方面，认真审查凭证，严格柜面监督，防止发生差错，做好帐务“五无六相符”。

正确使用会计科目，按照规定办理单位和个人的开户、销户手续，认真填制和审查各种会计凭证，对各种业务进行正确的帐务处理和复核，及时纠正差错，正确审查和办理支票，存单（折）印章挂失手续，按规定做好查询、冻结等存款的帐务处理手续，正确及时的的提出、提入和差额清算工作。正确执行利率政策，并按规定坚持按年、按季、按月结息，认真执行会计结算、联行业务制度，严格按照规定办理各项结算，确保资金安全。认真做好储蓄通存通兑业务，正确办理代收代付业务，如发放工资，代收电费。按照国家银行规定和信用社会计出纳基本制度规定要求及出纳操作程序办理现金收付整点工作，认真做好主辅币调剂工作，做好现金供应和回笼工作，做好库存现金限额管理，及时上缴超限额库存现金和损伤残币工作，做到资金合理使用，认真做好库房管理工作，严格管理抵押品，按照规定兑现换，挑净残损人民币，识别和处理假币。坚持“四双制度”，加强柜面宣传与监督，做好开展反假币，反破坏人民币宣传工作，勇于同违法乱纪作斗争，维护财经纪律。

认真学习“三防一保”有关文件精神，注意关注社会上发生的金融案件，吸取别人的经验教训，防微杜渐，熟知安全制度，报警电话和各种规章制度，严格按照规定程序接受上级*机关和上级检查，不管是在营业前、营业中、还是营业后都一样重视，按规定要求执行值班守库制度，确保自己值班、守

库时二十四小时不失控，安全无事故。

招商分组工作总结报告篇四

第三季度我镇在县委、县政府的正确领导下，在招商局和县直各单位的大力支持下，以经济发展为中心，举镇而为，凝心聚力抓招商，通过全镇干群的共同努力，招商引资工作取得了新突破，镇域经济迈上了新台阶。现将一个季度来工作开展情况汇报如下：

一、招商引资工作实绩

第三季度，全镇上下迅速行动，狠抓招商引资工作任务的落实。全镇共落实招商项目10个，完成招商引资任务8105万元。其中：新建项目5个。一是大化坪镇扇子排林场项目总投资230万元，第三季度实际到位资金230万元；二是富源天然石材加工项目总投资1200万元，第三季度实际到位资金1000万元；三是万户毛竹富民工程项目计划投资5000万，第三季度实际到位资金1000万元；四是大化坪竹制品加工项目总投资1000万元，第三季度实际到位资金200万元；五是金鸡山路商住开发项目总投资1000万元，第三季度到位资金1000万元。

续建项目5个即：上海台安公司投资1500万元的大化坪金鸡山标准化茶叶基地，第三季度实际到位资金600万元；百家山铁矿项目总投资4000万元，第三季度实际到位资金1000万元；安徽水利开发有限公司投资20_0万元兴建白莲崖水电站项目，第三季度实际到位资金5000万元(大化坪镇占40%)；二长花岗岩开采项目总投资20_万元，第三季度实际到位资金950万元；大化坪镇水电总站项目560万元，第三季度实际到位资金125万元。

二、招商引资工作的做法

2、加强招商引资领导、强化招商促发展。一是在招商引资领

导上，主要领导亲自抓，分管领导具体抓，各部门齐努力，形成上下联动良好的招商引资局面。二是加大外出招商力度。我镇第三季度组织由书记、镇长带队的招商小分队，分赴上海、浙江、江苏、山东等地外出开展招商。三是进一步落实招商引资责任制，做到项目到位、考核到位、奖惩到位。

3、加大科技投入、创新招商手段。我镇利用山区丰富的资源优势编制了全镇各类资源招商项目库，建立网络平台，运用网络向外发布，利用高科技手段实现网络招商。

4、落实措施强服务、打造环境立诚信。在招商引资环境上做到“硬环境逐步提高，软环境客商满意”，打造一流环境。引商、亲商、安商、富商形成共同发展的良好局面。我镇利用国家的政策，一是大力兴修村村通水泥路工程，使交通面貌焕然一新；二是加大集镇基础设施建设，打造山区名镇；三是加大对在建项目的跟踪服务，确保项目建设环境安定有序。另外我镇地处深山区，区位条件差，只能在服务上比优势，我们实行承诺招商，大力倡导亲商、扶商、安商、富商意识，为我镇投资兴业者营造“你赚钱，我保护；你发展，我铺路；你有难，我帮助”的良好服务氛围。

三、第四季度招商引资工作打算

1、依托资源优势，开展矿业招商。优化在建矿山企业华羚石材厂、富源石材加工厂、万润达矿业公司生产环境，做好协调服务工作，规范企业经营行为；加强橄榄石矿的推介力度，力争早日达成意向性协议，加快资源开发利用；黎家山铁矿即将挂牌出让，我们将积极跟进做好环境协调，确保早日开工建设。

2、打造两大平台，开展平台招商。依托在建的大化坪镇茶叶加工贸易园及白莲崖毛竹加工园，加大园区对外的宣传推介，依照园区规划，引进茶叶加工企业3-5家，进一步提高我镇茶叶的生产水平；引进毛竹深加工企业2-3家，实现我镇毛竹资

源的就地升值。

3、开展旅游招商。利用白莲崖水库建成形成的独特风景，招商开发“游白莲崖水库，观大化坪集镇，品大化坪黄芽，赏四望古寨美景”的精品旅游路线，。

4、继续加大外出招商力度，镇财政拿出专项经费，带着项目开展有目的的招商。

总之，我镇的招商引资工作在县委、县政府的正确领导下，在各部门的大力支持下超额完成了县下达的招商引资任务，也拉动了镇域经济的快速增长。面对竞争日益激烈的招商形势和全面实现小康大化坪镇的目标，要求我们要抢抓机遇，迎难而上，扎实工作，使我镇招商引资工作再上新台阶。

招商分组工作总结报告篇五

x年x商场在市(县)局的正确领导和支持下，抓住市场发展的良好机遇，不断拓展业务，提高服务水*和管理质量，深化公司内部改革，不断加强保安队伍素质的培养。一年来，商场在经营、完善管理、培训、组织机构建设等方面都取得一些成绩，服务质量得到了社会的认可，目前公司有员工x余名，服务客户单位达x多家。现将一年工作总结如下：

一、着力打造先进的企业文化增强企业的核心力量

企业文化是企业竞争力的源泉、是企业基业长青的不竭动力。威远公司快速发展的步伐，一样离不开优秀的企业文化的支撑。为打造企业精品文化，公司工会积极组织人员撰写了企业文化手册，深刻解读企业文化的内涵，并印制成册，分发到每个保安员手中，认真学习领会。树立“用文化管企业”、“以文化兴企业”的理念，努力用先进的企业文化推动企业的快速发展，提高企业的形象力、凝聚力和战斗力。同时，公司工会在全体保安员中大力组织“弘扬企业文化、树立理

想信念，争做优秀保安员的”演讲比赛，展现保安员热爱企业的朴素情感和奋发图强的美好愿望，增强了企业的核心力量。

二、全面开展作风纪律整顿活动提高全员综合素质

为切实增强保安员组织纪律观念，提高全体人员的综合素质，积极转变保安服务工作作风，树立良好的保安形象，形成争先创优的竞争氛围□20xx年x月初开始，公司集中开展了一次作风纪律整顿活动。公司副经理亲自特制定作风纪律整顿工作实施方案、撰写作风纪律整顿学习材料，并带头学习，建立谈心制度，要求各部门负责人与员工进行谈心活动，及时掌握队伍思想动态。

通过学习、自检、查摆，写心得体会，进行自我剖析，改变员工队伍中的消极思想，树立正确的人生价值观，保安员的素质和修养得了一定的提高。公司坚持周例会，要求机关工作人员每月写工作总结和队伍思想动态。及时发现队伍中出现的苗头性的问题，将问题解决在萌芽状态。

三、健全岗勤队伍管理机制充分发挥骨干带头作用

完善岗勤大队管理。岗勤大队通过对所有的客户单位进行走访，了解保安员的思想和工作动态，根据客户单位的反馈意见，及时解决保安岗位上出现的问题，重新调整和编排八个岗勤中队，进一步明确岗位职责，发挥岗位中队长、班长职务的职能作用，公司本着“公开、公*、公正”的评选原则，实行中队长、班长竞聘、推荐上岗制，并明确职务工资的作用。重新编排中队，规范服装标志佩戴、保安员编号等。

通过此次整改，保证了基层管理人员的素质，极大地发挥了基层负责人的岗位职能作用。为了达到提高队伍素质的目的，各中队还根据自身的实际自行组织了一系列的岗中培训活动，中队长每半月上报一次所管辖中队各班组保安工作情况，以

及处理问题的方式方法和结果;及时上报所辖岗位存在安全隐患及整改措施。通过这些举措,使得岗勤大队各中队、班组无论是工作、纪律、思想上都有很大改观,增强了队伍凝聚力,确保岗勤队伍的稳定、安全、无事故发生。

四、拓展保安服务业务发挥各部门职能作用做好辅警工作

这一年来,公司虽然取得了一些成绩,但目前公司还有许多地方存在不足。如队伍管理仍然出现一些松懈现象,公司规章制度仍有待完善的地方,招聘人员和队伍稳定方面还需进一步下功夫,在以后的工作中积极探索和寻求的解决途径。

招商分组工作总结报告篇六

各位领导、来宾、同事们:

请就坐。

xx公司20xx——20xx年度工作会议正式开始。(放花炮)

首先请允许我向大家介绍今天亲临我们这次会议的领导和来宾:集团公司董事长xx先生□xx公司总经理xx先生□xx公司总经理xx女士、集团公司财务总监xx先生。

出席本次会议的还有集团公司职能部门的领导以及各兄弟分公司的部门负责人。

让我们以热烈的掌声向一贯关心、支持深意公司工作,并亲临本次会议的各位领导和来宾,表示衷心的感谢和热烈的欢迎。(掌声)

今天工作总结会的议程主要有五项:第一项是由xxx公司总经理藺万焕作20xx——20xx年工作总结及xx年营运报告。二由销售、服务经理及客户主管分别讲话。三是销售、服务的员

工代表讲话。第四项集团公司董事长作重要讲话及工作指示。
五、表彰优秀管理者、优秀员工。

请深意公司服务站站长xx讲话（掌声）……谢谢xx站长的讲话

请深意公司财务经理xx讲话（掌声）……谢谢xx经理的讲话

请深意公请深意公司客户主管xx讲话（掌声）……谢谢xx主管的讲话

由服务站技术代表xx发言（掌声）……感谢xx的发言

今天会议已经进行1小时了，下面呢带大家轻松一下，请欣赏吉他弹唱。

（表演吉他弹唱）

有请集团公司董事长xx先生作重要讲话并指示工作，大家欢迎（掌声）……谢谢xx董的讲话，相信在xx董思想的指引下，本着“精致营销用心服务”的原则，通过各级领导和员工的共同努力，xx公司将在20xx年踏踏实实的走好每一步，燃烧我们的热情，执着我们的信念，精致我们的营销，幸福我们的客户。

表彰优秀管理者及优秀员工

在过去的20xx年里，xx公司涌现出一大批优秀管理者及员工，他们在自己的工作岗位上施展着才能，均有着杰出的表现。这其中的一部分人选已经报集团公司参与评优表彰，而今天我们将在这里对同样优秀的另一部分员工进行现场表彰。

下面我宣布今天要表彰的人员，并请他们到台前来，我建议，每个到台前来的人，都用简短的几句话表彰一下自己，说说

为什么比别人优秀。请大家不要不好意思，“吹吧，这是你展示精彩的舞台。”

□xx□xx发表获奖感言)

有请集团公司李董事长和深意公司总经理蔺万焕先生为两位优秀管理者颁发奖状及奖金。（喜庆的背景音乐）

□xx发表获奖感言)

再次请xx总为四位优秀员工颁发奖状及奖金，并请xx董事长到台上来合影留念。（喜庆的背景音乐）

那么好，公司的各位管理者及员工们，不论有没有评上先进，只能说明过去，代表暂时。要问谁英雄谁好汉，明年年终比比看。

好，今天的工作总结会议到此结束了，接下来有请xx公司的帅哥、美女组合为大家带来精彩的健美操表演——浪漫电波。掌声欢迎！

招商分组工作总结报告篇七

光阴如梭，匆匆而过。我来到昔阳*西房地产开发有限公司转眼已一年了，在这一年我认真履行职责，在公司领导的信任和同事们的帮助下，我很快适应了新环境，通过了解不断地学习各行各业，拓展自己的视野，总结经验，总结自己，加强自身思想修养努力提高个人综合素质，怀着饱满的工作热情，与领导及各部门同事深入沟通学习，着重负责“晋美商业广场”项目的一系列招商，从项目定位、广告宣传到签订房屋租赁合同这是非常重要的过程，非常感谢各位同事在这一年当中对我的帮助和配合，现将自己这一年工作的收获与感悟做一个全面的总结，鞭策自己，再接再厉！

一、招商项目及销售工作

从20xx年2月来到昔阳*西房地产开发公司任职招商部经理一职，经历了整个项目招商的筹备及签订各项合同，在整整9个月的时间里，我严格按照招商流程及领导安排的各项任务积极落实，把计划落实到每日、每周，把控招商中的各个环节并顺利完成，从招商前期的市场调查及制定招商策略方案，在项目定位时始终不忘：“人无我有，有有我精”原则，现已顺利完成晋美商业广场的出租率90%。市场调查、项目定位、广告宣传、来电及现场来访洽谈（对昔阳县各大购物区和临街商铺的商户走访调查，形成有效的商户资料和回访记录，招商部接待来访商家的同时，对商家做出有效的引导和正确的选铺方案）。招商5个月来电客户达287位，现场接待客户118位，在招商过程中，我始终坚持宁缺毋滥，引进特色商户的招商理念，在领导的带领各部门的配合下，工作有条不紊的顺利进行，也有了新的突破，更加明确了自身的发展方向 and 不足之处，在以后的工作中我会更加努力做好本职工作，并为公司创造更大的价值和更多的财富。

二、招商洽谈主要商家

电影院考察、院线最终签订合同为北京红鲤鱼院线，*面布局图已设计；德克士总部市场部的周经理洽谈到投资人姚总签订租赁合同；男装品牌租赁；*黄金、工商银行等。调查晋美广场一卡通厂家，经过调查，在太原市以及各个县城普遍用的是万德卡和通联支付，最终我们选用通联支付合作□20xx年详谈合作事宜。

晋美商业广场已出租面积为*方米，共收30%的定金 * 万元，剩余租金 * 万元，签订合同共为21份，其中包括零售、餐饮、娱乐等行业，不断地了解市场新的动态和经营模式以及竞争对手。

三、留庄门面项目

积极调查市场、定位，配合*设计项目围墙、公益广告的制作，并与广告公司签订合同，张贴完成后，检查合格无质量问题，按照财务流程并完成付款手续。

四、工作中存在的不足之处

1、提高自身的专业水*，多外出实践，多交传递正能量的朋友，多看关于房地产类的信息，做到触类旁通，不断为自己充电，从书中吸取精华，给自己制定有难度的工作目标，为自己制定高目标高标准，锻炼自己拥有一颗强大的内心，激发自己的潜能力，多写作，提高自身的文案功底。

2、自身和团队的商户管理水*，自己的文案功底欠缺，在商户维护过程中可能有些不妥之处，主观意识过强，在管理上需加强，做到条理化、清晰化。

3、公司内部团队合作意识需加强提高，相互取长补短，学习更多的工作经验，丰富行业经验。

五、20xx年度工作计划及目标

1、完成晋美商业广场所有商铺的出租，协助商户的进场装修和开业计划，成立商业管理公司的相关手续和办理。

2、留庄项目销售和招商的任务完成，住宅项目的销售，临街商铺的销售和签订合同并办理相关手续。

3、协助酒店负责人做好晋美精品酒店的管理和运营策划。

最后，感谢公司各位领导及同事的帮助和支持，是大家的支持让我部门取得了的进步和优良的成绩，随着公司业务的不不断增加、扩大、规范和完善后续管理工作将会更加繁重，要求也将提高，需掌握的知识更加广阔，为此，我将更加勤奋学习，提高自身各项素质和技能，适应公司的发展，用全部

的激情创造价值，让公司充满生机和活力。我们是一个团队，唱的是一首歌，想的是一个目标，我部门将全力配合各部门一起齐心协力，全力以赴共同创造一个新的辉煌，马到成功！。

招商分组工作总结报告篇八

按交通运输部办公厅《关于印发“信用交通宣传月”活动方案的通知》(交办政研[20xx]925号)、省交通运输厅《关于开展“信用交通宣传月”活动的通知》(晋交政法函[20xx]388号)要求，为加强交通运输行业诚信教育的诚信文化建设，积极营造交通运输信用建设的良好氛围，进一步推进运输行业信用体系建设工作，以“聚焦主题、集中报道、持续深入、形式多样”为原则，开展了“唱响信用交通，唱亮交通发展”为主题的“信用交通宣传月”活动，具体活动开展情况如下：

一、在各县(市、区)交通运输局、运管局及客运处要提高思想认识，增强组织开展好“信用交通”活动的积极性和责任感，加强组织领导，成立“信用交通”工作领导小组，精心谋划实施，认真做好“信用交通”活动相关工作。

二、在各县(市、区)交通运输局、运管局及客运处以“信用交通”活动主题，科学制定本地区活动实施方案。忻州市“信用交通”活动方案由市运管局和客运处制定并组织实施。实施方案要紧紧密结合本地运输行业发展特点，创新活动形式，丰富活动内容，突出地域特色，提高活动成效。

三、各县(市、区)交通运输局、市运管局及客运处紧密围绕宣传核心，组织开展了形式多样、富有特色的信用交通宣传教育活动，让广大企业经营者了解信用交通的重要性，创建信用交通的社会氛围。

四、结合质量信誉等级考核，对企业新一轮的行政许可和燃油补贴的发放进行挂勾，当年质量信誉等级不符合标准的责

令在规定的时间内整改，整改仍不符合要求的缓发当年的燃油补贴，并予以通报批评，记录在案，向社会进行公示，新一轮经营不予以许可。

五 质量信誉等级考核内容

(一) 运输企业质量信誉等级分为优良、合格、基本合格和不合格，分别用aaa级、aa级、a级和b级表示。

(二) 运输企业质量信誉考核指标包括：

1 运输安全指标：交通责任事故率、交通责任事故死亡率、交通责任事故伤人率；

2 经营行为指标：经营违章率；

3 服务质量指标：社会投诉率；

5 企业管理指标：质量信誉档案建立情况、企业稳定情况、企业形象、科技设备应用情况、获得省部级以上荣誉称号情况。

(三) 运输企业质量信誉考核实行计分制，考核总分为1000分，加分为100分。

在考核总分中运输安全指标为300分、经营行为指标为200分、服务质量指标为200分、社会责任指标为150分、企业管理指标为150分。

企业管理指标中的企业形象、科技设备应用情况、获得省部级以上荣誉称号情况以及社会责任指标中的政府指令性运输任务完成情况为加分项目。

具体考核记分标准见附件。

(四) 运输企业质量信誉等级，由管理机构按照下列标准进行评定：

5、考核期内有下列情形之一的，质量信誉等级为b级：

(1)、发生一次死亡10人以上的特大交通事故责任事故的；

(2)、发生一次特大恶性污染责任事故的；

(3)、发生一次特大恶性服务质量事件的；

(4)、考核总分和加分合计低于600分的。

特大恶性污染责任事故是指由于企业原因，造成所承运的货物泄露、丢失、燃烧、爆炸等，对社会环境造成严重污染、造成国家和社会公众财产重大损失的运输责任事故。

特大恶性服务质量事件是指由于企业原因，对旅客或货主造成严重人身伤害或重大财产损失，或在社会造成恶劣影响，而受到省级以上交通主管部门或道路运输管理机构通报批评的服务质量事件。

六 质量信誉考核具体做法

(一) 运输企业所在地县级或设区的市级道路运输管理机构应当分别建立道路运输企业质量信誉档案。质量信誉档案应当包括下列内容：

9、企业管理情况，包括使用gps[]行车记录仪等科技设备的营运车辆数量和车牌号，车辆喷涂统一标识和外观、企业服务人员统一服装以及获得省部级以上荣誉称号的情况。

10、运输企业应当加强对质量信誉档案的管理，按照第十条的要求及时将相关内容和材料记入质量信誉档案，并按照所

在地县级或设区的市级道路运输管理机构的要求定期报送相关材料。

11、运输管理机构应当加强对道路运输市场的监督和检查，认真受理社会投诉举报，加强与相关部门的信息沟通，及时、全面、准确了解掌握道路运输企业质量信誉的情况，经核实后及时记入道路运输管理机构的质量信誉档案。

运输管理机构在监督检查中发现外地营运车辆违章经营时，应将违章情况和处理结果抄告车籍所在地县级以上运输管理机构。车籍所在地县级或设区的市级运输管理机构接到抄告后，应及时将违章情况记入本机构的质量信誉档案，并定期通报营运车辆所属企业。

运输管理机构应当加强信息化建设，逐步建立道路运输企业质量信誉公共信息平台，实现信息共享。

12、运输企业质量信誉考核工作每年进行一次。考核周期为每年的1月1日至12月31日。考核工作应当在考核周期次年的3月至6月进行。

13、运输企业应在每年的3月底前，根据本企业的质量信誉考核档案对上年度的质量信誉情况进行总结，向所在地的县级或设区的市级运输管理机构申请考核，并如实报送质量信誉情况总结及有关材料。

运输管理机构在日常工作中已经掌握被考核运输企业质量信誉考核指标情况的，可不再要求运输企业报送此项指标的相关材料。

在异地设有分公司的运输企业，按上述要求提供材料时，应当包括分公司的营运车辆及质量信誉情况。分公司所在地县级或设区的市级]运输管理机构应对分公司的质量信誉情况进行核实，出具书面证明，并对确认结果负责。

14、运输企业所在地县级运输管理机构应当根据本机构的运输企业质量信誉档案，对运输企业报送的质量信誉情况进行核实。发现不一致的，应要求企业进行说明或组织调查。核实结束后，应根据各项考核指标的初步结果进行打分，对运输企业质量信誉等级进行初评，并将各项考核指标数据和所得分数、初评结果上报地市级道路运输管理机构。

运输企业所在地为设区市的，由所在地设区的市级运输管理机构负责对道路运输企业质量信誉情况进行核实，并对企业质量信誉等级进行初评。