

# 乡镇招商引资工作总结(模板8篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 乡镇招商引资工作总结篇一

### (一)计划任务完成情况

前三季度,全县共在建项目42个,累计到位资金折合人民币104600万元,占县下达年度目标任务(16亿元)的65.4%,同比增长27.8%;全县新引进招商项目17个,占年度目标任务(20个)的85%,同比增长183.3%;全县招商投产项目7个,占年度目标任务(10个)的70%,同比增长133.3%。预计年内完成招商引资到位资金16亿元,完成新引进项目20个,完成竣工投产项目10个。

### (二)招商工作开展情况

1、招商引资责任得到落实。召开全县招商引资大会,县政府与各乡镇、各单位签订了招商引资工作责任状,明确乡镇和部门招商责任人,配备招商联络员,构建了有效的招商责任体系和联动机制。围绕年度目标要求,出台了招商引资《行动计划》和《目标任务分解意见》,全面分解我县招商引资行动计划12项目标任务。不断改进和规范考核奖惩体系,建立了招商工作推进机制。

2、招商一线队伍得到加强。今年3月,县委选调5名年轻干部到招商局挂职,设立招商策划科、外商服务科、考核督查科,

落实首问责任制，项目跟踪和后续服务得到加强。局领导班子分工进一步优化，加强了对乡镇、县直单位招商工作的服务。根据组织安排，局领导班子成员分别参加了全市招商引资培训，工业园区发展培训以及赴浙江省xx市挂职锻炼。局机关还组织全体招商干部定期深入乡镇、企业开展调查研究，熟悉县情，提升能力。

3、招商基础工作得到夯实。一是收集整理全县招商引资政策，编印《招商投资指南》3000份，制作了石台招商宣传dvd和项目推介ppt;二是编发《石台招商简报》10期，开办新版《石台招商网》，发布招商动态，招商项目等各类信息100余条，与宣传部门联合，在《池州日报·石台新闻》开辟“招商引资宣传专栏”，宣传典型事例和经验，正面鼓劲，着力营造氛围;三是按照市里的要求，每月及时上报各项统计报表、月度分析和招商活动开展情况，全面真实反映我县招商成效;四是围绕首位产业，谋划一批景区开发、高星级酒店、城市综合体项目;围绕特殊县情和特色资源，谋划一批特色农业和生态工业项目;围绕现有企业的改造、出让地块和闲置资产盘活，谋划了一批引联挂靠项目，完善了招商项目库，在谈项目库和客商资源库，编印了由23个新谋划的项目组成的《招商项目册》。

4、招商方式方法得到改进。进一步明确产业招商目标任务、主攻方向和重点区域，制定招商路线图;突出领导招商，由县领导带领各载体单位xx县直部门负责人直接登门拜访，对有投资意向的企业，县委县政府主要负责同志亲自上门推进，必要时提请市领导走访;全面摸排已落户企业，倡导以商引商。加强与商会、协会和同乡会等中介平台对接;积极开展形式多样的招商活动。举办了第十届安徽石台茶叶节招商推介会，项目推介效果良好。前三季度，全县外出招商167次，其中县级领导带队招商61次，接待客商136批次。

5、招商服务环境得到改善。一是为来访的客商在政策咨询、

投资引导、证照办理等方面提供优质服务;二是对为新引进企业推行“保姆式”招商服务,着力整治“懒、慢、推”等行为;三是为落户企业建档管理,深入企业一线了解运营中存在的困难和问题。前三季度,我局积极组织、协调和参与招商引资工作有关专题会议10多次,帮助解决具体问题,督促在谈项目早签约、签约项目早动工、落户项目早投产。

6、招大引强选优取得突破。围绕生态旅游、生态工业、生态农业和集镇建设加大招商引资力度,突出“招大引强选优”。一是新引进亿元以上项目情况。据统计,前三季度,全县新引进项目17个,其中亿元以上大项目6个(石台原生态文化休闲旅游度假区、仙寓山硒主题国际养生旅游度假区、七都集镇开发、鑫佳生态度假村、水云涧生态度假村、安徽石台剡溪生态休闲农业项目)。二是投产项目完成情况。前三季度,全县投产规模以上项目7个(分别为徽隆商贸的年产50万双皮鞋项目□xx县昌龙食品加工有限公司年产500吨蔬菜制品项目、池州中龙商品混凝土有限公司商品混凝土项目、安徽省牯牛降食品有限公司和秋浦乐园旅游有限公司)。

### (三)党建、机关建设等工作开展情况

1、加强机关组织建设。结合我局实际,制定了年度《党建工作计划》和《党支部工作计划》,组织干部职工学习党的xx大精神,认真落实“党务政务公开”、“三会一课”、干部在线教育学习等工作、学习制度,开展好各项组织活动。

2、推进主题教育系列活动。扎实推进“两有两评”工作法和“三查三评”、“三进三促”、“清洁家园”“清白行动”进机关等活动。今年以来,县招商局到联系村共走访10次,走访群众50多户,支持帮扶联系村资金1.5万元。此外,春节期间到联系村开展“送温暖”和“送戏下乡”活动。抗旱救灾期间,组织干部职工深入联系村指导防旱抗旱工作。通过主题教育实践活动的开展,密切了党群、干群关系,增强了群众意识,作风效能显著改进。

3、加强党风廉政建设。根据我局20xx年党风廉政建设和反腐败工作要点，严格执行公务用餐制度，厉行勤俭节约，规范公务用车管理，圆满完成xx县纪委布置的党政干部违纪建房和多占用住房清理工作、党政领导干部违规经商办企业专项清理和党政机关会员卡专项清理工作。

4、抓好双拥、包保等工作。一是鉴于人事变动，调整了党建、综治、普法、双拥等工作领导小组，明确工作职责，各项工作有序开展。一年来无任何治安事件发生，无上访事件；二是每月按时上报计划生育信息，一年来无任何违反计划生育现象；三是为配合县旧城改造及综合开发项目建设，（超市工作总结）完成包保任务。

存在问题：一是招商计划完成情况不平衡，有的乡镇招商计划未能达到时序进度，县直单位招商仍是短板，完成招商引资个性任务困难很大；二是部分在谈项目跟踪力度有待加大，在建项目存在融资难问题，落户项目推进速度较慢；三是招商项目谋划、推介还有待进一步加强，方式方法有待创新；四是招商信息获取渠道不广，与商会、协会、同乡会联系不够紧密；五是招商引资项目承载能力弱，引进工业项目少。

## 二、20xx年工作安排

20xx年，我们将继续按照县委、县政府的总体要求，牢固树立“大开放才能大招商、大招商才有大项目、大项目才能大发展”的意识，突出工作重点，围绕生态旅游、生态工业、生态农业和园区工业加大招商项目的推介，加大招商引资力度，努力做好引进项目的服务工作。

（一）进一步健全招商机制。一是健全目标管理责任制。坚持推行“一把手”领导负责制，强化目标管理，细化考核办法，明确奖惩措施；二是健全督查、调度机制。把招商引资工作和项目建设作为全年督查、调度工作的重点，采取定期督查、重点督查和不定期抽查的办法，严督实查，跟踪问效；三是健

全招商服务机制。健全首问责任制、服务承诺制、限时办结制、项目代办制、责任追究制等制度。四是加大学习培训。举办专题培训班，组织乡镇招商经办员集中学习，增强服务本领。

(二)进一步充实招商项目。依据“十二五”发展规划，加强政策研究，依托特色县情和优势资源，围绕生态旅游、生态农业和生态工业，做好招商项目谋划编制工作，确保项目推介、外出招商有的放矢。加强项目储备，开展项目普查，各乡镇、县直单位相应建立招商项目库，储存一批提升产业发展水平的新项目以及科技含量高、附加值高、带动力强的新兴产业、现代服务业、文化旅游等项目招商局年度招商引资工作。同时，做好项目包装、推介工作。

(三)进一步创新招商方式。一是突出产业招商。由主管部门牵头，成立产业招商队伍，依托首位产业和园区平台加大招商力度；二是加大以商招商。对现有规模企业进行摸排、鼓励开展招商活动；三是加大中介招商、善于亲情招商，强化产业链招商，探索自荐招商等招商方式，搜集更多符合我县发展的投资信息；四是有针对性、有计划地安排招商活动，突出对“长三角”等重点区域，盯住央企、国企及大型民企，跟踪相关产业和项目，搞好对接，加大招商密度，集中开展1-2次招商推介会，真正形成高强度、大范围、宽领域的招商格局。

(四)进一步优化服务环境。一是优化招商服务。在县直有关单位开展“招商引资服务年”活动，对招商企业提供保姆式服务；对已签约落户的重点招商企业，努力做好项目的协调服务和推进工作；认真抓好项目落户进程，再谈项目抓签约，签约项目抓落户，落户项目抓开工。二是加大招商宣传。充分利用各种载体和各类主流媒体，着力宣传我县的投资政策、服务环境、承接平台，增强吸引外资的集聚力和影响力。

## 乡镇招商引资工作总结篇二

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【215】6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215年工作开展情况述职如下，请批评指正。

1□xxx项目，总投资12万元，总占地2亩，于215年4月份开始建设，目前完成投资近2万元，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11万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3万元。

### (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1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。

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。

## 乡镇招商引资工作总结篇三

### 一、统一思想，高度重视

乡党委、政府高度重视招商引资工作，元月下旬，召开了全乡招商引资工作动员大会，认真贯彻、落实县委、县政府有关文件精神，统一思想认识，增强了干部群众做好招商引资工作的责任感和使命感。在全乡形成了人人参与，闻商而动，全民招商的良好氛围。亲商、富商、安商的社会意识已初步形成。

## 二、加强领导，明确责任

年初，我乡成立了以乡党委书记\_\_为组长，乡长\_\_、分管副乡长\_\_为副组长，乡有关人员为成员的招商引资工作领导小组。形成了主要领导亲自抓，分管乡长具体抓，其他领导协助抓，党委、政府齐抓共管，各部门人人有责的工作格局，以确保招商引资目标任务的完成。

（一）转变招商观念。年初，我乡在认真学习、贯彻县委、县政府有关文件精神的基础上，认真分析当前社会发展形势，总结已有经验，确立了树立“两种理念”、实现“三个转变”、突出“四个重点”的招商思路。“两种理念”：一是载体招商理念，包括以企招商、以商引商、项目招商等；二是树立环境招商理念，创造良好的发展环境，依据环境优势吸引客商。“三个转变”：即由政府招商向全民招商和专业队伍招商相结合转变；由单一的目标责任制考核向综合的目标责任制考核转变；由单纯的招商引资向招商引资与引才引智相结合转变。“四个重点”：即突出\_\_乡基础设施建设项目，突出产业结构规模推进项目，突出引进促进劳动力就业项目、突出引进增加农民收入的项目。招商观念的转变，为做好招商引资工作奠定了扎实的基础。

（二）不断创新招商方式、方法。今年以来，我乡党委、政府按照以大开放为主战略，以\_\_为统领，以项目建设为主抓手，以主攻大项目为重点，依托县工业园这个平台，不断创新招商方式，优化投资环境的工作思路，强化招商队伍，调整充实招商工作力量。网络各方面招商信息，有的放矢地开展招商工作，在全乡上下形成合力招商的浓厚氛围。

在招商工作中，立足一个“勤”字，着眼一个“诚”字，做到多联系、多访问，以诚感人。首先，我乡选派综合素质高，年富力强的干部充实到招商引资队伍中去，实行领导包项目、干部包企业。二是加强跟踪招商，3月底，我乡安排了专人跟踪落实，一抓到底。三是加强以商招商，即加强与已经引入

的外资老板的联系，及时了解他们的需求，不断调整和深化我乡的各项产业，以增强外商投资扩本的信心，然后通过他们介绍更多的外商来投资。

在县委、县政府的正确领导下，我乡招商引资工作取得了一定的成绩。

（一）村级公路建设方面，全年共引入资金\_\_万元，完成\_\_村公路危桥重建，\_\_村组级公路\_\_公里公路硬化、\_\_村组级公路\_\_公里公路硬化。

（二）集镇基础设施建设方面，共引入资金\_\_万元。一是引入资金\_\_万元用于\_工程维修建设；二是引入资金\_\_万元用于集镇基础设施建设。

（三）产业结构调整 and 推进方面，引入资金\_\_万元用于\_\_等养殖业的发展；引入资金\_\_万元用于推进中药材的规模化种植。

（四）农村基础设施建设方面，共引入资金\_\_万元用于\_\_市场开发项目。

（五）植树造林方面，共引入资\_\_万元，用于在\_\_等村发展红豆杉、银杏、香樟等珍奇名贵树种。

五、我乡招商引资工作存在的问题和\_年的打算

- （1）缺少投资规模大的项目；
- （2）科技含量较高的项目较少；
- （3）工作进度不是很快。

（1）认真做好往年招商引资工作总结，总结经验，整理出新的思路。

(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) 加大招商引资宣传、突出招商重点。全民发动，人人参与，营造全民招商的浓厚氛围。利用各种形式宣传我乡招商政策和招商项目，要求村干部在节假日亲朋相聚时，利用亲情、友情扩大招商引资宣传，引荐客商到我乡投资兴业。

(4) 创新通过各种渠道，提高招商引资的针对性。围绕我乡支柱产业、特色资源有针对性的开展招商引资。针对我乡产业特点和存量资源优势，突出扩展新的招商方式，进一步提高招商引资的实效性。广泛发动群众多角度、多领域捕捉商业信息，乡党委、政府主要领导结合我乡实际，亲自带队到发达地区开展招商活动。

(5) 突出资源招商，充分利用我乡现有的林业资源优势和中药材种植、畜牧养殖等特色产业，加大宣传力度，推出我乡招商引资新品牌，吸引更多的外商前来投资兴业。重点抓好工业项目的招商引资，尤其是农副产品深加工型和劳动密集型项目的引进和建设。

(6) 加强与在建项目的联系和沟通，及时协调解决存在问题，确保项目按预期进度顺利施工。做好意向性项目的跟踪服务工作，确保其顺利签约和按时启动建设。

(7) 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”，引商、亲商、安商、富商形成共同发展的良好局面。大力兴修村村通水泥路工程，使交通面貌焕然一新；加大集镇基础设施建设，打造美丽\_\_乡。

(8) 加强与我乡外出务工人员联系，鼓励有志之士回乡创业。

## 乡镇招商引资工作总结篇四

三是就该项目所采取的优惠政策；四是中字公司已备5000万元，提出融资额的13%包干比例；五是大安高等级公路建设公司等联合体已筹备资金近3亿元并提出政府对联合体反担保要求。所有这些已向政府汇报，等待回复。

（二）积极探索“快速通道项目”融资渠道。就该项目分别向重庆市银行、中国工商银行黔江分行等两家金融机构进行了推荐，并与中国农业银行xx支行签订了《钟渤快速通道项目融资合作意向书》；同时部门联系，共推快速通道项目。中心与县发改委联合向北京某投资公司共推快速通道项目；与县档案局联合向上海某投资公司共推快速通道项目；与县财政局共同商讨项目资本金的筹集，目前已到位快速通道项目资本金3000万元。

（三）努力做好项目争资工作。进入12月以来，中心先后在刘县长指示下，与津辉投资、铁二院就快速通道项目从扶贫线、争取外资贷款进行了初步洽谈，情况已报政府等待决策。

（一）积极推荐本县储备的其它招商项目，签订了投资总额达6000万元《合作意向书》。分别为：与秀山炬坤达锰业有限公司分别签署了年产5万吨、意向投资额分别为1500万元的《重晶石探矿开采投资合作意向书》和《方解石生产建设项目投资合作意向书》；联合县科学技术协会与四川天建土地整理有限公司签订了意向投资额3000万元的《土地整理建设项目投资合作意向书》。目前，矿产资源需政府明确探矿权，土地整治需招标后，才能到位资金。

（二）与重庆彭氏投资有限公司就“怡豪大酒店”签署了招商引资合作协议。该项目投资总额为2.2亿元。到目前为止xx县怡豪大酒店有限公司已经到位项目资金为：向县土房

局交纳该项目的土地使用权出让金共计1128.3万元；投入项目建设资金1000万元左右。

（三）在重庆xx城建招商会上，与建安建设（集团）公司就河滨公园项目草签了意向协议，后因与翔宇公司座谈，投资额巨大而搁浅。并与宁波一家企业签订了投资1000万元，年产1000吨酉州调料酒厂意向协议书，宁波客商拟在春节后来酉实地考察。

（一）加强领导，坚持领导带头招商。城投中心成立三个招商分队，分别由陈伟总经理、冉建忠副总经理、宋金忠副总经理担任分队队长，每分队外出招商三次以上。积极争取在我县投资的企业家、在我县工作生活过的知名人士以及xx籍在外成功人士的帮助，实行委托招商、乡情招商、以商招商。

（二）以钟多镇至快速通道项目等渤海组团基础设施项目为重点，工业、林牧业为辅进行招商引资。夯实项目储备基础，深入研究国家产业发展方向，高起点、宽视野、大手笔地策划一批社会效益、经济效益好的城市建设招商项目，全力构筑xx县渤海组团城市建设对外开放平台。

（三）推行城建土地招商，吸引各类资本参与城市建设；坚持以地建城、以地养城，走市场化经营城市的路子。积极探索bt、bot等建设模式，多渠道融资，解决建设资金瓶颈。

（四）建议县政府分别成立快速通道项目的融资洽谈组及对融资企业资质、实力的考察组，加速项目融资进度，解决项目建设资金，确保20xx年9月30日前开工。

## 乡镇招商引资工作总结篇五

经县委、县政府研究，决定召开这次软环境治理与招商引资专题会议。关于招商引资工作，我主要讲以下几方面的内容。一是总结前段招商引资工作；二是分析存在问题；三是安排

布置后两个月的招商引资工作任务。

为加强组织领导，年初，县委、县政府调整充实了县招商引资工作领导小组。今年以来，全县先后召开招商引资工作会议6次，招商引资专题汇报会5次，及时总结工作，研究分析存在问题，安排部署工作任务，有力地推动了全县招商引资工作的开展。县领导多次带队外出招商引资、联系项目，县委书记张宪中，县长蒋美兰及四大家分管领导带领全县25个乡镇负责人两次赴温州、泉州开展招商引资活动，共达成合资、合作意向58份，意向资金4.1亿元；副县长徐波带队参加厦门投洽会、深圳高交会，共签订意向合同10份，意向资金20xx多万元；副县长王光荣带队去桂林参加乡企会，会上共签订意向合同4份，意向资金3000多万元。各乡镇、县直各单位积极响应县委、县政府号召，纷纷挑选精兵强将，组团外出跑项目、引资金。截止10月底，县共组织招商团队285个，外出2670人次，取得显著成效。

会亭镇采取干部带头、全民发动、目标奖惩等措施、先后组团27个，外出123人次，分赴北京、安徽、福建、山东、浙江、郑州等十几个省、市招商引资。从河南世通谷物贸易公司引资20xx万元，筹造会亭粮库，目前粮库储量可达3000万公斤；从陕西富源进出口公司引资1500万元，进行铸造厂三期工程树脂砂生产线建设，目前主体工程已接近完工，设备正在安装；从阜阳华顺实业集团公司引资1200万元，新上一个大型机械加工厂，目前项目土建工程已基本完工；曹集乡利用本乡区位和交通便利的优势，从深圳引资500万元建成孟氏粉业集团，目前工程主体已完工，设备已全部到位，正在安装调试，预计11月中旬开工投产。从山东聊城油饼有限公司引资300万元建成南环油料厂，生产棉籽色拉油，目前已开工投产；从郑州电缆（集团）股份有限公司引资近20xx万元，用于电缆厂建设，目前主体车间框架已拉好，设备部分到位。城关镇强化对招商引资工作的领导，采取以商招商等形势，从温州永泰集团引资400万元建成夏邑永泰彩色包装厂；从上

海引资1300万元筹造华泰农药厂，目前土建工程已基本完工，设备近日到位。另外还有一些外来投资金额较大的项目如：业庙乡棉花加工厂，森源木业集团，胡桥乡恒大木业扩建，车站纤维板厂，硅酸钙厂，火店乡合成纤维厂，马头镇颗粒饲料厂，济阳镇棉纺厂扩建项目等等，投资规模都在200万元以上。

我县抓住国家扩大内需实施积极的财政政策，通过政府投入拉动经济增长的机遇，精心组织项目资料，组成招商小分队，奔赴国家、省、市对口单位汇报衔接，加大向上报项目、跑资金的力度，争取国家支持农业、基础设施建设和社会事业发展的项目资金，取得良好成效。

如：交通局从省交通厅争取到位专项资金900万元；公路局从省公路局争取资金近600万元；粮食局从国家财政部国库支付局争取粮库建设资金1000余万元；电业局把招商引资工作列入党组重要议事日程，采取得力措施，赴省、赴京争取农电网改造资金4000万元，目前已到位600万元；农业项目办从省农业综合开发办和省扶贫办争取农业综合开发项目资金800万元；移动公司争取省公司的大力支持，今年又争取到近400万元基站设备。味源生物发酵工程公司从河南莲花集团环保产业公司，引资700万元，建成味源生物复合肥厂等。

为贯彻落实市委、市政府关于创建金融安全区的有关指示精神，树立诚信形象，推进银企合作，促进夏邑经济快速发展，县委、县政府多次召开专门会议，听取工作汇报，提出具体要求。县计委会同有关单从“十五”规划项目库和各乡镇、县直各单位上报的项目中筛选各类项目248个，并对这些项目进行了初步分类、整理，从中精心选出重点项目105个。在市银企合作项目洽谈会上，我县签订流资贷款项目5个，金1600万元，签订意向项目1个，资金1300万元。10月15日，我县召开了创建金融安全区暨银企合作项目洽谈会，由于准备工作细致、充分，会议取得圆满成功。通过组织项目推介和项目洽谈，促成银企合作签约项目34个，签约意向贷款30441万元。

特别是县直单位表现较为突出。一些单位上半年已完成全年任务，但截止目前仍有10个单位没有进度，这10个单位是：纪检监察、政法委、公安局、司法局、电信局、邮政局、盐业局、农播校、民宗局、旅游局。

年初，县分配给各乡镇100万元以上的外来投资工业企业项目2个，截止目前，大部分乡镇已完成或超额完成任务，但何营、郭庄、刘店、北镇、马头、桑固、太平、李集、杨集、罗庄十个乡镇，有的建成一个，有的连一个也没有建成。

在前不久进行的工作督查中，个别县直单位的领导一问三不知，有的应付差事、弄虚作假。上报的引资手续无法与项目相联系，甚至出现一个项目两家甚至多家单位争报的现象。

年初，分配给每个乡镇直接利用外资20万美元的任务，截止目前，除马头镇外，其余乡镇还是空白。

今年以来，配合第二届木兰文化节的召开，我县先后开展了大规模的外出招商活动。其中，县四大家领导带队先后组织或参加了温州、泉州招商会，厦门投洽会，桂林乡企会，深圳高交会以及市县银企合作会等。经过全县上下的共同努力，全县共签订各类合作项目357个，协议资金达7.76亿元。目前，仍有3.7亿元的资金和165个合作项目需要继续联系，继续洽谈。希望各乡镇和县直有关单位抓住年底有限的时间，紧盯签约项目不放，狠抓工作落实，力争使资金、贷款早日到位，项目早日建成。

小麦播种已经结束，下步全县工作的重点应转移到招商引资。应继续实施好“走出去”战略，到沿海发达地区去，到中央部委、省直厅局去，到金融部门去，开展全方位，多渠道的招商引资活动。尤其是今年申报的争取国家资金项目，各有关责任单位，应抓紧项目衔接，要克服怕麻烦、怕跑腿、怕花钱的思想，加大赴京赴省跑项目的力度，努力争取国家资金对我县的投入。要通过后两个月的工作努力，确保全县招

商引资任务的完成或超额完成，同时为明年的招商引资工作奠定基础。

认真落实招商引资一把手负责制和一票否决制，对招商引资成绩突出的单位和个人予以表彰，对年底完不成招商引资任务的乡镇和县直单位，实行一票否决，并给予黄牌警告，完成任务差距较大的，对单位主要领导和分管领导采取组织处理措施。

今年招商引资工作取得的成绩是显著的，但存在的问题和不足也不容忽视。希望各乡镇、县直各单位要抓紧后两个月的时间，加强组织领导，采取得力措施，明确分工，责任到人，确保全年任务的完成，为促进夏邑经济建设和社会事业的快速发展做出应有的贡献。

## 乡镇招商引资工作总结篇六

### 招商引资工作总结

#### 一、目标任务完成状况

##### （一）2015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）预计全年任务完成状况

2015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罗平影视城、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）明确职责和任务。

一是根据x发【xxxx□44号文件精神，我县制定了2015年到位资金10亿元的工作目标，并作为指导性计划分解下到达了各县直单位、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用心性，实行全民动员。二是县目标职责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，通报招商工作进展状况。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xx□展示开放xx□推介开放xx□的宣传活动，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xx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，为投资商带给一个良好、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。另一方面用心与各职能部门协调，帮忙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推荐；五是加强投资项目的联系，用心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

功能区普遍出现熟地紧张，项目等地的问题十分突出，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。一方面由于此刻土地资源紧缺，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《2015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，存在必须观望情绪，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，主动与罗平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。用好罗平自然风光独特性、自然资源丰富性、生物资源多样性、区位优势的唯一性四张彰显地域特色的名片，发挥罗平是云南东大门及滇、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最大优势，吸引外商入驻罗平发展。

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”招商职责制，确立部门、乡镇主要领导和企业法人作为招商引资第一负责人，带头走出去找信息、寻客商、跑项目，在全县构成全面招商、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、职责政府建设，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、好项目在罗平落户发展。

扮好主角服务招商。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”，建立健全招商引资职责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、生产经营各环节手续实行全程引导、代办、协调，主动为外商带给立项、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职责管理办法、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。

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，我们相继接待了深圳朗钜、中能集团、北京和平鸿源、美国杰诺康(天津)公司、中信集团、和记黄浦、花旗建设、中粮集团、中外贸、中经投资、中石化、浙江莱茵等财团企业和上市公司共计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，采用最优惠、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。

## 一、加强组织领导，细化招商引资目标职责

经济要发展，招商引资是关键。街道党工委、办事处围绕“解放思想，引项目，促工作”的思路认真开展引资工作。采取措施强化招商工作。一是成立了以街道党工委书记为组长，办事处主任、党工委副书记、办事处副主任为副组长，街办各部门负责人为成员的对外开放领导小组，并下设招商办公室，有力地强化了对招商工作的领导和指导；二是强化工作专班，调整充实招商工作力量，在现有招商工作人员基础上，街道党工委、办事处要求辖区企业安排1-2名招商信息联络员、网络各方信息，协助街道开展招商工作，街道对外开放领导小组坚持每季度一次联系会，收集招商信息，有的放矢地开展招商工作，在全街道上下构成合力招商的浓厚氛围，并及时向区投资促进委员会上报招商引资工作信息；三是细化目标，明确任务，街道党工委要求班子成员每人每年要有1-2个有效招商项目信息，同时针对区对外开放领导小组下达全年招商引资目标任务层层分解到街办各部门、辖区各村、社区及企事业单位，下达招商引资职责目标，并纳入单位和个人年度目标考核。增强职责，做到“千斤担子万人挑，个个身上有指标”，使招商引资工作人人皆知。

## 二、强化措施，全力推进招商引资工作

抓好招商工作，强化工作措施，改善软硬投资环境是前提，至关重要，红阳街道党工委、办事处从辖区实际出发，依托辖区大型企业地位优势，以区工业园区建设为载体，以打造招商引资平台为重点，严格按照区委、区政府制订的优惠政策激励搞活招商工作。一是每季度组织辖区企业、个体工商和银行进行座谈，向企业、银行用心宣传招商政策，发放资料，强力开展以企招商工作，引进市、区外资金促进我区建设。二是瞄准大财团、大的上市公司、大的外迁企业和高新

技术产业，广泛联系，努力开展招商工作，号召全街办各级干部千方百计支脑筋，利用多种渠道找项目，引资金，抢抓机遇，努力营造全方合力招商的发展态势。三是坚持“你投资，我服务，你赚钱，我发展”的工作思路，教育机关干部，要真正转变观念，加强与企业之间的联系，增强服务意识，凡企业有困难需要解决，我们都用心主动为其服好务。解决企业在生产和经营中的困难，保证企业的正常生产和经营，充分挖掘企业潜力，引导企业进行技术改造，扩大生产规模。四是制定奖惩规定，调动招商用心性。为调动全街道招商作用用心性，街道根据区对外开放有关奖励政策，结合街办实际，制定了红阳街办招商奖惩规定。规定的制定促进了招商工作的有效开展。

### 三、强化项目跟踪，促进招商引资工作落到实处

为确保项目和资金的落实，街道办事处领导定期对引进项目和资金落实情况听取汇报，对每个项目和每笔资金明确跟踪人员和落实时间。对未落实的项目和资金，帮忙查找问题，仔细分析原因，并对下一步工作开展提出实施意见，采取切实有效措施，加大招商引资力度，收到明显成效。

（一）工作中立足一个“勤”，着眼一个“诚”，做到勤联多访，以诚感人，街道党工委、办事处领导放下多个节假日休息时间，主动到企业登门拜访，宣传我区招商政策及优势，经过艰苦不懈的努力，目前在谈项目5个：华夏科技实业、四川雄龙实业发展有限公司、四川中鼎有限职责公司、绵阳市富祥建设有限公司、四川中杨特种玻璃有限公司。

（二）用心主动配合相关部门做好引资工作。依托辖区大型企业地位优势，街道对外工作领导小组与区投资促进委员会、区工业园区南区管委会针对四川雄龙实业发展有限公司来我区投资建设洗涤项目，并有意依托企业进行项目投资，针对这一特点，街道对外开放领导小组工作人员用心配合相关部门开展引资工作，经多次诚意函接和协调，使得该项目达成

意向性协议，共计投资8000万元。威远宏杨运输有限公司现已到位资金1000万元。

#### 四、整合力量，重点突破，圆满完成招商引资任务

全年完成招商引资项目6个，其中新建项目3个，续建项目3个，完成协议资金43300万元，实际引资3288万元，分别是全年招商引资目标任务的109.6%，具体招商项目及资金组成见项目资料。

#### 五、着眼未来，打造平台，再创招商引资新篇章

红阳街道是青白江区的政治、经济、文化中心，有它独特的优势和地位，一年的招商工作虽取得了必须的成效，但离区委、区政府发展定位要求还差甚远，还需加倍努力工作，需进一步解放思想，拓展思路，不断强化招商意识，切实提高招商引资的幅射率和命中率，以促进红阳辖区的经济发展和繁荣。

（一）广泛发动群众，从多角度、多层次、多渠道，加大引项、引资。

（二）依托辖区地位优势，强力开展以企招商工作。

（三）跟踪项目抓招商，对已落户的企业抓好服务，对正在洽谈的企业，不失时机，抓紧进行，对意向项目努力加强联系，决不放契一个有效项目和客户。

（四）按照区政府对外开放政策，制定招商引资计划，创新招商机制，促进2015年招商工作再上新台阶。

近年来，我县招商引资工作在州委、州政府的正确领导及上级相关部门的指导下，县委、县人民政府带领全县干部群众坚持实施优势资源转换战略，以经济建设为中心，解放思想，

加大招商引资工作力度，拓宽招商引资领域，努力改善投资环境，在招商引资工作中取得了较好的成绩。已招商引资项目34个，到位资金8.384亿元。

## 一、招商引资的主要做法

(一)领导重视是招商引资工作的重要前提，县委、县人民政府始终把招商引资工作放在各项工作的重中之重来抓。

(二)增强投资者的信任感是招商引资成功的关键，在招商引资工作中，用真诚的态度打动投资者，用科学的分析吸引投资者，离开了资源、技术和市场空谈优惠政策是不行的，只有在客观分析我县的优势和不足的情况下，用科学的方法来分析证明有关项目在我县投资的优势所在，才能说服和吸引投资者。

(三)主动出击、联络感情是招商引资工作的基础。在招商引资工作中，加强交流，增进了解是经济合作的前提，只有在彼此了解并对与投资相关的各种条件以及合作者认同的状况下，才能合资合作。

(四)解决好与我投资者在哪里的问题是招商引资工作的前提，进一步加大招商引资工作力度的同时，注重发挥群众团体的作用，用心探索中介招商，有针对性的加强与投资者的联系。

(五)搞好后续服务是推动招商引资和经济发展的有效手段。

(六)广交朋友，以会招商。近年来，县委、县人民政府用心组织参加“西洽会”、“乌洽会”等区内外各类招商引资洽谈会，均取得了较好的洽谈效果。自2001年以来透过会展招商项目达9个，引资额达3亿多元。

(七)在“招大引强”上下功夫，取得了明显成效。几年来，我们侧重在引进实力强的大集团、大公司上狠下功夫，成功

的引进了屯河股份、东诚丰公司等企业落户我县，为进一步做大做强县内企业打下了坚实的基础。

目的思想，把项目带动作为招商引资的重点和关键，用心主动出击，狠抓跟踪落实。

二、20xx年我县招商引资工作的措施是：

(一)解放思想，充分认识招商引资工作在县城经济中的重要地位。以认真贯彻落实此次招商引资工作会议精神为契机，使各级干部个性是领导干部必须要带头解放思想，进一步扫除影响招商引资的各种思想障碍，以思想大解放推动招商引资工作健康、快速发展。使广大干部牢固树立“不求所有，但求所在；你发财，我发展”的招商意识；使每一位干部认识到，加大投入，靠自身积累太慢，靠财政投入太少，仅靠银行贷款也不切实际，靠招商引资是最现实的选取。招商引资抓好了，解决困难和问题就有了空间和余地，经济发展、财政增收、人民富余、事业进步就有了活力和后劲。

(二)强化领导，落实工作职责。切实调动各部门领导干部抓招商引资工作的用心性，把招商引资工作作为各项工作的重中之重来抓，严格实行奖惩制度，加大招商引资工作在目标考核中的权重。

(三)招商引资是一项长期、艰苦、细致的系统性工作，需要一种契而不舍，咬定青山不放松的耐力和精神。为此，成立一套苦干实干、坚强有力的招商引资的领导班子，建立一支热情高，职责性强，高素质的招商引资队伍。潜心研究招商引资的路子，精心包装招商引资项目，热心管理招商引资的事务，使招商引资工作事事有人抓，件件有人管。

(四)优化环境，增强招商引资吸引力，环境是生产力，是竞争力，是吸引力。在软环境方面：一是营造优质高效的服务环境，牢固树立“管理就是服务”的观念，大幅度削减和调

整行政审批事项，实行集中办公、限时办结，构成招商引资的绿色通道。建立起重商、亲商、惠商、富商、安商的良好氛围。二是营造更加宽松的政策环境，从政策上降低招商门槛，修订和完善各项优惠政策，建立诚信政府，狠抓各项政策的落实。三是营造规范有序的市场环境。四是营造富有活力的人才环境。在县城发展的“硬环境”方面，进一步加强基础设施和生态环境建设，重点加强以水利、交通、旅游、城建为重点的基础设施建设。

(五)创新思路，增强招商实效。一是突出抓好对外宣传，扩大影响，增强吸引力；二是突出抓好以商招商，进一步激活引导外来投资企业增资投入和发展新项目；三是突出抓好企业自行招商，对企业进行项目包装，努力把企业推向招商引资的主战场，力争在企业自行引进项目、资金、技术方面有新突破；四是突出抓好项目跟踪落实，完善项目主办负责制、奖惩制，力争使新的签约项目尽快落户、尽快投资创造效益；五是走出动请进来，有针对性地开展登门拜访，上门招商。有针对性地开展邀请国内外、区内外大企业、大集团来我县考察。

(六)抓好项目工作。一是明确招商引资项目的方向和思路。

3、以建设生态旅游县城和最佳人居环境为目标，围绕旅游业用心做好大小湖隔堤水上平台、大河口“塞外鱼村”、旅游度假村、县城三星级宾馆、巴格希恩随木喇嘛历史文化景观扩建、生态农业观光旅游项目的招商引资。二是建立项目工作网络。要充分调动各部门、企业、个人、公众传媒等方面的用心性，加强相互协作配合，上下联动，构成合力，建立一个覆盖面广、关联度高、反馈性强的项目工作网络。三是搞好项目的论证包装。没有好的项目，招商引资就无从谈起。因此要搞好项目的收集、筛选、论证、包装，提高质量，体现项目的科学性、前瞻性、实效性和可操作性，力求项目到达推荐书或可行性研究报告的要求；四是做好项目的推出工作，充分利用各种公众传媒，依托上级招商部门的引荐和服务，依靠社会各界的牵线搭桥，凭借各类“洽谈会”、“展览

会”的平台等多渠道、多形式推出和获取招商信息;五是在“跑”字上下功夫，主动寻找商机，寻长好的项目和合作单位、合作伙伴。

(七)规划工业园区。将工业园区规划纳入城市总体规划，实现工业园区“四通一平”，利用工业园区筑巢引凤，引导产业聚集，使工业园区成为招商引资的重要平台。建立工业园区管理办公室，以最快的速度，最高的效率为投资者办理所有的手续，带给“一条龙”跟踪服务。招商引资工作的成功是县域整体功能不断强化的体现，是资源优势得到开发利用的有效途径。我们将进一步加大招商引资工作力度，为县域经济的快速、健康、有序发展增添后劲和活力。

## 一、强化职责、整合力量抓招商

经济要发展，招商引资是关键。街党工委、办事处围绕“解放思想、引项目、促工作”的思路认真开展讨论。采取“三个强化”措施，狠抓招商工作。一是强化领导，明确职责。进一步明确党政一把手负总责，分管领导负主责，招商办负具体职责，各尽其职努力搞好招商工作。二是强化工作专班。调整充实招商工作力量。在现有招商办的基础上，街党工委、办事处街有关单位安排1—xxxx招商信息联络员，网络各方招商信息，协助街招商办开展工作。街招商办每月召开一次联系会，收集招商信息，有的放矢地开展招商工作，在全街上下构成合力招商的浓厚氛围。三是强化职责，明确任务。街党工委要求班子成员每人每年要有1—xxxx招商洽谈项目，同时对街直有关单位下达招商引资职责目标，并签订职责状，做到“千斤担子万人挑，个个身上有指标”，使招商引资深入人心。

## 二、强化措施，改软、惠商抓招商

契机找引进，优化环境保引进，努力营造全方合力招商的发展态势。四是强化工作职责，简化办事程序。开年来党工委

办事处将城建、土地、经管、民政、计生等单位集中在街政务超市统一办公，服务群众，简化办事程序，初步建立了“三个一”的工作运行机制，即：一个窗口对外，一站式办公，一条龙服务，极大地改善了招商引资软环境，为招商引资工作奠定了良好的基础。

### 三、领导挂帅，脚踏实地，务真求实抓招商

今年来，邾城街党工委办事处按“建园区、上项目、优结构”的思路，强力推进“一主三化”建设，一改过去“守株待兔”的工作方式，挤出时间外出招商，一年来，党工委书记黄桂荣、办事处主任姚胜明先后二十余次专程赴武汉、鄂州、浙江、山西等地拜访客商，联系客户，洽谈项目1xxxx个，街道分管招商工作的副主任汪林苟率领街招商办工作人员先后赴武汉、鄂州、黄冈等地近2xxxx□联系客户1xxxx□洽谈项目1xxxx□在工作中立足一个“勤”，着眼一个“诚”，做到勤联多访，以诚感人。广泛宣传新洲，推介邾城，努力开辟招商门路。透过一年的努力工作，已落户邾城的客商有1xxxx□即：武汉卓峰建筑装饰有限公司、武汉新房建筑有限公司、武汉三鑫路桥公司、鄂州建筑公司第一、五、六公司、万通职业有限公司、帕克橡塑制品有限公司、武汉万通光电网络技术有限公司、武汉厚德生物技术有限公司、湖北星海房地产开发有限公司、武汉工贸家电公司、武汉金秋实业（集团）公司、武汉百友氨基酸有限公司、浙江仙珠胶带有限公司正在洽谈即将落户的有两家，即：武四生化科技有限职责公司□simo服装进出口公司。

跟踪洽谈联系项目有8项：

- (1) 塑料橡胶厂转让；
- (2) 邾城垃圾处理厂；
- (3) 铝合金特种工具制造厂；

- (4) 昌胜工贸有限公司镁合金车轮连锻厂；
- (5) 常想食品引资扩建；
- (6) 服装加工厂；
- (7) 宏达冲压件有限公司；
- (8) 万鑫制衣有限公司。

#### 四、着眼未来，打造平台，跟踪服务抓招商

- 1、全方规划，抓好新邾城、大邾城的招商引资工作。把邾城新区和原邾城街有机地结合起来，搞好合并衔接的统一管理，使招商工作上新台阶。
- 2、跟踪项目抓招商。对已落户的企业抓好服务，对正在洽谈的企业，不失时机，抓紧进行，对意向项目努力加强联系，决不放契一个有效项目和客户。
- 3、进一步科学规划工业、农业园区建设，加大管理力度，完善招商硬件设施；进一步改善软环境建设，打造邾城招商平台，为邾城的崛起、振兴而努力。

#### 一、领导重视，目标任务完成较好。

1~12月全县开工招商引资项目25个（新建14个、续建11个），到位国内省外资金总额4.34亿元，占年初市下达我县目标任务的112.7%。全县在册外来企业22家，其中15家重点外来企业实现产值3.31亿元，上交税金2483万元，安置就业1063人。

#### 二、突出重点，招商引资收到实效。

1、联动部门，科学编制招商项目。协同县发改委、林业、水利、畜牧、经商委等部门，编制了江口水乡水利风景区旅游

综合开发、200万只巴山山地鸡生态养殖示范园及屠宰加工生产线、10万亩有机蔬菜基地建设、30万亩脱毒马铃薯基地建设及深加工、竹林基地建设及竹集成板加工生产、星光工业集中区标准化厂房及配套设施建设、畜产品交易批发市场建设、商贸物流园建设、有机茶产业开发、20万吨玉米精加工等10个招商项目。

2、携手园区，强力包装推介项目。按照“一线、两岸、四园”生产力布局，重点推介县城老街改造、星光工业园基础设施及标准化厂房建设、s202县城过境路建设、20万吨饲料生产、20万吨玉米精加工、高档餐巾纸生产建设、畜禽产品加工、工业原料林基地建设等10个项目。

3、多位一体，努力拓展招商渠道。一是充分利用驻外窗口、商会、协会、中介机构及务工知名人士开展委托招商，在北京、广州设立驻外招商联络办，指派2名干部驻点招商。二是与有关新闻媒体、专业招商网络平台建立开放、灵活、稳固的沟通联络渠道，全年共联系企业和投资机构60余家，接洽有投资意向的投资者100余人次来我县考察。

土搅拌、高档餐巾纸生产等5个项目的投资合作意向，其中商品混凝土搅拌项目已竣工投产。

5、真抓实干，签约项目落实有力度。我们确定专人跟踪负责，全力推进项目建设。4月，省招商局工会主席李廷文率世界浙商联合总会主席刘晓刚、副主席方伟等一行7人来平昌协调促进第九届西博会签约项目。目前，四川省巴河水电梯级开发(二期)项目，已开始前期工作，到位资金200万元；30万亩速生丰产林产业化开发项目，已在佛楼镇进行试点，初步与相关村民达成了土、林地租赁协议；新型环保建材生产项目，完成投资1380万元。

6、全程跟踪，外企服务上台阶。为全县15家重点外来企业建立了专门档案，定人定责，每季度定期到外来企业了解生产

经营状况，分析存在的问题，提出对策推荐，解决实际困难，全力做好外来企业服务工作。

### 三、强化管理，自身建设跃上新台阶。

一是打造阳光党务，进一步健全和完善了小车管理、财务审批报账等8项规章制度，做到了按季度进行帐务公开。二是组织党员干部47人次深入开展“民情大调研”，撰写调研材料15篇，其中《推广应用新能源，促进外企大发展》、《凝心聚力抓党建，科学实践谋发展》、《学王瑛先进事迹，开创招商引资工作新局面》等文章先后在《四川经济日报》、《西部经济报》、《全国城市信息联播》上刊发。三是建立健全了“学习考核制度、项目动态跟踪制度、工作问责追究制度”，努力打造“高效型、清廉型、服务型”机关。四是努力探索“双向大交流”党建工作新特色；与大寨乡红武村党支部结对共建，让农村党员和流动党员感受到了组织的温暖；与县旅游局党支部联动，开展了“走出机关、走近企业、走入村庄”、纪念建党88周年活动。深入开展学习实践科学发展观活动和学习王瑛先进事迹活动，用心构建招商工作科学发展的长效机制，学习实践活动被县直工委列为“示范点”。

### 四、统筹兼顾，各项工作整体推进。

战略，着力构建“工业主导、企业主体、政策激励、三产并进”的招商引资工作格局，大力实施“20个项目推出去、10个项目引进来、2家企业入园”的项目攻坚计划，全力推进“一产看乡镇、二产看园区、三产看县城”的产业招商工程，力争全年完成引资4亿元（统计数），迎接大交通构成后的平昌发展新格局。

（一）领导重视是招商引资工作的重要前提，县委、县人民政府始终把招商引资工作放在各项工作的重中之重来抓。

（二）增强投资者的信任感是招商引资成功的关键，在招商引资工作中，用真诚的态度打动投资者，用科学的分析吸引投资者，离开了资源、技术和市场空谈优惠政策是不行的，只有在客观分析我县的优势和不足的情况下，用科学的方法来分析证明有关项目在我县投资的优势所在，才能说服和吸引投资者。

（三）主动出击、联络感情是招商引资工作的基础。在招商引资工作中，加强交流，增进了解是经济合作的前提，只有在彼此了解并对与投资相关的各种条件以及合作者认同的状况下，才能合资合作。

（四）解决好与我投资者在哪里的问题是招商引资工作的前提，进一步加大招商引资工作力度的同时，注重发挥群众团体的作用，用心探索中介招商，有针对性的加强与投资者的联系。

（五）搞好后续服务是推动招商引资和经济发展的有效手段。

（六）广交朋友，以会招商。近年来，县委、县人民政府用心组织参加“西洽会”、“乌洽会”等区内外各类招商引资洽谈会，均取得了较好的洽谈效果。自2015年以来透过会展招商项目达9个，引资额达3亿多元。

（七）在“招大引强”上下功夫，取得了明显成效。几年来，我们侧重在引进实力强的大集团、大公司上狠下功夫，成功的引进了屯河股份、东诚丰公司等企业落户我县，为进一步做大做强县内企业打下了坚实的基础。

抓项目的思想，把项目带动作为招商引资的重点和关键，用心主动出击，狠抓跟踪落实。

2015年我县招商引资工作的措施是：

（一）解放思想，充分认识招商引资工作在县城经济中的重要地位。以认真贯彻落实此次招商引资工作会议精神为契机，使各级干部个性是领导干部必须要带头解放思想，进一步扫除影响招商引资的各种思想障碍，以思想大解放推动招商引资工作健康、快速发展。使广大干部牢固树立“不求所有，但求所在；你发财，我发展”的招商意识；使每一位干部认识到，加大投入，靠自身积累太慢，靠财政投入太少，仅靠银行贷款也不切实际，靠招商引资是最现实的选取。招商引资抓好了，解决困难和问题就有了空间和余地，经济发展、财政增收、人民富余、事业进步就有了活力和后劲。

（二）强化领导，落实工作职责。切实调动各部门领导干部抓招商引资工作的用心性，把招商引资工作作为各项工作的重中之重来抓，严格实行奖惩制度，加大招商引资工作在目标考核中的权重。

（三）招商引资是一项长期、艰苦、细致的系统性工作，需要一种契而不舍，咬定青山不放松的耐力和精神。为此，成立一套苦干实干、坚强有力的招商引资的领导班子，建立一支热情高，职责性强，高素质的招商引资队伍。潜心研究招商引资的路子，精心包装招商引资项目，热心管理招商引资的事务，使招商引资工作事事有人抓，件件有人管。

（四）优化环境，增强招商引资吸引力，环境是生产力，是竞争力，是吸引力。在软环境方面：一是营造优质高效的服务环境，牢固树立“管理就是服务”的观念，大幅度削减和调整行政审批事项，实行集中办公、限时办结，构成招商引资的绿色通道。建立起重商、亲商、惠商、富商、安商的良好氛围。二是营造更加宽松的政策环境，从政策上降低招商门槛，修订和完善各项优惠政策，建立诚信政府，狠抓各项政策的落实。三是营造规范有序的市场环境。四是营造富有活力的人才环境。在县城发展的“硬环境”方面，进一步加强基础设施和生态环境建设，重点加强以水利、交通、旅游、城建为重点的基础设施建设。

（五）创新思路，增强招商实效。一是突出抓好对外宣传，扩大影响，增强吸引力；二是突出抓好以商招商，进一步激活引导外来投资企业增资投入和发展新项目；三是突出抓好企业自行招商，对企业进行项目包装，努力把企业推向招商引资的主战场，力争在企业自行引进项目、资金、技术方面有新突破；四是突出抓好项目跟踪落实，完善项目主办负责制、奖惩制，力争使新的签约项目尽快落户、尽快投资创造效益；五是走出动请进来，有针对性地登门拜访，上门招商。有针对性地邀请国内外、区内外大企业、大集团来我县考察。

（六）抓好项目工作。一是明确招商引资项目的方向和思路。

3、以建设生态旅游县城和最佳人居环境为目标，围绕旅游业用心做好大小湖隔堤水上平台、大河口“塞外鱼村”、旅游度假村、县城三星级宾馆、巴格希恩随木喇嘛历史文化景观扩建、生态农业观光旅游项目的招商引资。二是建立项目工作网络。要充分调动各部门、企业、个人、公众传媒等方面的用心性，加强相互协作配合，上下联动，构成合力，建立一个覆盖面广、关联度高、反馈性强的项目工作网络。三是搞好项目的论证包装。没有好的项目，招商引资就无从谈起。因此要搞好项目的收集、筛选、论证、包装，提高质量，体现项目的科学性、前瞻性、实效性和可操作性，力求项目到达推荐书或可行性研究报告的要求；四是做好项目的推出工作，充分利用各种公众传媒，依托上级招商部门的引荐和服务，依靠社会各界的牵线搭桥，凭借各类“洽谈会”、“展览会”的平台等多渠道、多形式推出和获取招商信息；五是在“跑”字上下功夫，主动寻找商机，寻长好的项目和合作单位、合作伙伴。

（七）规划工业园区。将工业园区规划纳入城市总体规划，实现工业园区“四通一平”，利用工业园区筑巢引凤，引导产业聚集，使工业园区成为招商引资的重要平台。建立工业园区管理办公室，以最快的速度，最高的效率为投资者办理所有的手续，带给“一条龙”跟踪服务。招商引资工作的成

功是县域整体功能不断强化的体现，是资源优势得到开发利用的有效途径。我们将进一步加大招商引资工作力度，为县域经济的快速、健康、有序发展增添后劲和活力。

高。

招商局是一个单位的门面和窗口，是一个单位的中心和枢纽，作为招商局职能部门，其工作效率、服务质量和待人接物，不仅仅关系着全局工作的顺利开展，还充分反映着对外形象。招商引资工作是一项很复杂，很零碎的，并且还会常常遇到突如其来的事情。我在实际工作中，时时严格要求自己，做事要谨小慎微。在这近一年来中我没有出现过任何差错。努力创新，加强合作意识、保证工作质量、提高工作效率。招商引资是招商局一项重要工作，作为机关单位的一个重要部门，招商信息的集散地，招商引资工作的水平很大程度上影响着局机关整体工作的质量和效率。近一年来，我在日常工作和各种招商活动以及上下沟通、左右协调、内外交流等方面做了超多认真细致高质量的招商工作。

我严格遵守招商局制定的各项规章制度，有事主动向主管领导请假。在工作中，尊敬领导、团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系。平时，勤俭节约、任劳任怨、对人真诚、能想别人所想，急别人之所急、人际关系和谐融洽，团结同志、与人为善，具有强烈的职责感和事业心，从不闹无原则的纠纷，处处以一名合格公务员的要求来规范自己的言行，毫不松懈地培养自己的综合素质和潜力。在作风上，务真求实、乐观上进，始终持续严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨，认真的完成自己的本职工作。在生活中，发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事。四、用心参加义务劳动，认真履行职责，用心开展工作。我在自己的生活总不断地严格要求自己，加强自己的政治修养，坚定理想信念，热爱党，热爱人民，用心乐观，以精神饱满地情绪对待工作，在工作、学习和生活中用心发挥主观能动性，

在各种活动中起到带头作用。

招商是一项很复杂的工作，对于我们来说要进一步解放思想，更新观念，务必摒弃闭关自守、夜郎自大，牢固树立开放意识，进一步对外、对内开放，实行全方位、多层次的开放与合作。更体会到了职责感、使命感与紧迫感，坚定了加快开发区发展、建设的信心、决心。透过自己的理论于实践的相结合，我也更看到了自己在业务上的不足，在今后的工作中我还要进一步解放了思想、更新了观念、拓宽了视野、丰富了知识，对社会主义市场经济的运行态势要有一个明晰的认识，同时也要提高自己的思想政治素质、实际工作潜力、政策理论水平。努力工作，勇于创新，为开发区的发展做出贡献。回顾一年来的工作学习虽然说取得了必须的成绩，但也总结出必须的不足，恳请大家批评指正。比如说，开创性的工作开展的不多，个别的有些工作协调的不是十分到位，这些问题都有待于在今后的工作中不断加强学习，及时改善。在今后，我相信，在工委、管委及局领导和同事们的关心帮忙下，我在今后的日子里必须会做得更好、更出色。自己有决心必须认真学习党的十七大精神，认真贯彻实践“科学发展观”的重要思想，努力提高思想觉悟和业务工作水平，为实现我区的经济跨越式发展，贡献自己就应贡献的一份力量。

## 一、上半年主要招商成果

2009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2008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必须的难度。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，充分调动各方用心性

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，透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，还透过宣传发动，用心调动全镇上下的招商用心性，使得更多的人都参与到了招商引资工作中来，努力构成全民招商的氛围。

### （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，用心为他们解决生产、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，我们付出了必须的努力，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，个性是在工业的发展上，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，在必须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

元—7月份全镇共引进外来投资项目12个，合同利用资金11350万元，实际到位资金9050万元，占全年任务的83.8%。其中新建项目5个，到位资金4850万元；续建项目2个，今年到位资金2350万元；扩建项目5个，到位资金1850万元；在谈项目和签约项目2个，计划投资5500万元。

##### （一）新建项目

1、果脯糖浆项目：总投入4500万元，目前已完成固定资产投资3600余万元，4个主厂房正在施工建设，还有两个仓库正在安装屋顶，主要设备大部分已经安装。预计8月底完工，9月上旬试生产。

2、金立丰饲料项目：三通一平工作正在进行，环评手续已做完，城建手续已基本结束，土地等手续正在办理之中。

3、宇鑫丝绸缂丝项目：总投资3500万元，项目选址透过初审，正在办理规划、土地等有关手续。

4、中石油加油站、京源塑胶厂两个项目已建成，分别投资400万元和200万元。

##### （二）续建项目

1、恒兴2万吨片碱项目：目前累计投资1500万元，生产设备已全部安装到位，储碱罐基础设施已结束，预计8月初投产。

2、亿源肉制品项目：目前累计投入860万元，完成了屠宰生产线、制冷设备的安装等，各种检疫设备已到位，已经开始试生产。

### （三）扩建项目

1、源诚皮业扩建项目：投资350万元完成了污水处理设施，预计8月中可投入使用；投入150万元新购皮革抛光机、干燥机等设备；总投资3000万元的扩建项目正在进一步洽谈之中，合作方正先行支付390万元，用于企业处理遗留问题。

2、荣昌公司扩建项目：厂房主体工程已基本结束，正在处理地面，挖通风道，下一步开始安装设备，预计9月底之前投产。

3、明胶厂扩建项目：与上海市双风股份有限公司（新华路818号）合作投资300万元，新上年产500吨明胶项目，5月份开工，10月份投产，投产后可实现年收入800万元。

4、氧化铝微粉扩建项目：与上海圣戈班陶瓷有限公司合作投资400万元，新增氧化铝微粉项目，年生产潜力1000吨，年产值1200万元；新上一座5m<sup>3</sup>梭式窑（陶瓷体），年生产700吨（2万元/个）。

5、编织袋扩建项目：与孟州市客商合作投资150万元，新上14台织机，8台拉丝机，年新增生产潜力500万条。

今年我镇招商引资工作主要突出四个特点：一是项目规模较大，投资3000万元以上的项目到达3个，是历年我镇招商引资大项目最多的一年；二是项目切合地方优势。我镇是

## 乡镇招商引资工作总结篇七

今年以来，团县委认真贯彻县委、县政府的工作部署，在总

结去年招商引资工作经验的基础上，积极调整工作思路，倾注全力，突出招商引资工作地位，采取有力措施，迎难而上，通过委托招商，上门招商，以商招商、网上招商等手段，千方百计捕捉商机。由于我们的宣传、服务工作到位，再加上团县委办事务实，为今年团县委的招商引资工作打开了新局面。年初以来，充分发挥青联和各级团组织的优势，主动找项目，经过多次协调，终于敲定徐家湾乡鼎兴矿业有限公司。招商引资工作取得了突破性进展，有力地推动了呼兰社会的快速发展。

一、目标明确，措施有力。今年年初，团县委把招商引资工作放在各项工作的首位，确保实现突破，为保证任务的完成，调整了招商思路，突出了主攻方向。首先对招商一线人员作了充实和调整，加强了力量；其次把招商经费纳入团委的经费支出，以有限的经费保障招商工作的开展；三是采取多渠道招商，全力捕捉商机，参加各种招商大会，不放过任何一次机遇；四是强调领导亲临一线，邀请机关部门领导讲解招商经验，共同商计招商大计；五是优化服务，实施“保姆式”全程代理服务。一系列的動作和措施，为招商引资工作打开了新局面。

二、建立招商责任制，变压力为动力。团县委根据县委、县政府下达的招商引资的任务，把招商指标分解到各条战线，并签订了责任状，年终根据实际情况进行奖罚。同时，各战线对各级团队组织实行招商目标分解，增加招商内容，使全团上下都有压力。领导亲自上阵，上门招商的事例举不胜举，为引进一个项目三番五次游说也是常事，一旦明说有项目，全力以赴，落实所有工作。今天招商成绩的取得，应该是全团上下共同努力的结果。

三、实行招商战略转移，变等商上门为主动出击。在总结以往经验教训的基础上，在招商战略上进行了调整，一改往日的长驱直入为重点突破，集中精力扩大青联等外围组织，壮大青联队伍，并充分利用青联委员的辐射作用，寻找招商引

资项目。青联的组织优势为我们提供了极好的机遇。凡是有意向投资的青年企业家，我们想方设法邀请到xx考察，绝不轻易放过一个到xx投资的机会，我们诚恳服务，加上xx很好的投资环境，终于引资成功，我们的努力得到了回报。

四、实行多渠道招商，建立“二个信息库”。开展多渠道招商，首先以团组织和青联等外围组织为重点招商。其次，参与上级团组织的招商大会，借机宣传xx收集信息、追踪项目。再次，利用“放飞回归”工程开展招商，对通过团组织“放飞”后取得成功的人士，利用其回家团聚的机会，召开座谈会，让他们了解家乡、关心家乡、为家乡的经济的发展做贡献，建立“回归人员信息库”。第四是开展网上招商，利用现代信息网络方便快捷的优势，收集项目，发布信息，实施网上招商，建立“网上招商信息库”。通过建设健全“二个信息库”，为招商引资工作确定了主攻方向和重点。

目前我们的招商引资工作取得了一定的进展，创造了良好的成绩。在以后的工作中，我们将把发展作为第一要力，始终把招商引资作为团县委的“一号工程”，克服困难，解决矛盾，加大力度，使招商工作取得更大的进展。同时，把好项目关，注重引进企业质量，继续完善和实施好“保姆式”全程代理服务制度，实行跟踪服务、全程服务，尽力为企业排忧解难，为企业营造一个宽松的发展环境，为xx的社会和经济的快速发展作出贡献。

## 乡镇招商引资工作总结篇八

### 一、招商引资情况

引进“侗藏红米”种植基地，发展粮油产业，基地建设面积3770亩，投入资金60多万元；引进“怀化奥普龙种业有限公司”、“长沙利诚种业有限公司”，发展制种产业，制种基地建设100多亩，投入资金20余万元；引进“深圳湘粤东城生

态农业有限公司”，发展特色水果产业，基地建设面积1000亩，投资1000万元以上；引进“新晃鑫绿源农产品民族贸易有限公司”，发展蔬菜产业，核心示范基地建设面积200亩，投资200万元。我局共招商引资项目4个，引进资金1280余万元。

## 二、主要措施

(一)建立健全组织领导体系，确保各项目标任务落实到位。我们制定《农业局招商引资实施方案》，建立目标管理责任制，成立招商引资工作领导小组，实行“一把手”负责制。领导小组由局长任组长，其它班子成员为领导小组成员，对我局招商引资工作目标分解，制定详细的工作进度计划，把工作任务落实到月、到周、到项、到人。领导班子成员人人都有任务、人人都有责任。做到了件件有人专抓、项项有负责人，形成了一个有效、严密的工作体系。

(二)强化工作措施，确保各项任务进度。一是整体联动。招商引资工作时间紧、难度大，系统而又复杂的工程，为了保证工程进度，我们充分调动社会各方面的力量参与到招商引资工作中来。局机关、各股站室、乡镇各农技站实行纵向联动，层层明确目标任务和相应责任。二是主攻难点。对进度缓慢的建设项目，在认真查找工作中存在的问题和差距、分析形成原因的基础上，进一步强化领导、强化措施、集中时间、集中精力、重点攻关。及时协调和解决各项任务实施过程出现的矛盾和纠纷，以确保工作的整体推进。三是加强调度。为了确保工作进度，对一些重点项目，实行分管领导蹲点督导，主要领导不定期检查的措施，确保任务及时完成。

(三)落实质量责任，严肃责任追究，确保各项任务质量。一是落实质量责任。实行“一把手”包块，分管领导包任务，驻工地联络员跟踪督查相结合。二是严肃责任追究。我们在目标管理责任制中规定，凡领导所分管的建设项目没有按时保质完成任务的、未能通过检查验收的，取消其年末评先评优资格。

### 三、下步打算

坚持“发展”是第一要务，立足农业资源优势，把项目带动作为招商引资的重点和关键，积极主动出击，狠抓跟踪落实。

(一)解放思想，充分认识招商引资工作的重要地位。进一步扫除影响招商引资的各种思想障碍，以思想大解放推动招商引资工作健康、快速发展。

(二)强化领导，落实工作责任。切实调动各股站室负责人抓招商引资工作的积极性，把招商引资工作作为各项工作的重中之重来抓，严格实行奖惩制度，加大招商引资工作在目标考核中的权重。

(三)创新思路，增强招商实效。突出抓好对外宣传，扩大影响，增强吸引力；突出抓好以商招商，进一步激活引导外来投资企业增资投入和发展新项目。