

最新招商引资自评报告 招商引资工作开展情况汇报(优秀5篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。那么什么样的报告才是有效的呢？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。

招商引资自评报告篇一

xx商务系统的涉军维稳工作是我县维稳工作的重头，全系统共有涉军对象700多人，下岗职工4000多人，各类涉军群体的挑头人物就达20人以上，从某种意义上说，商务局的稳定就是全县的稳定。为确保稳定，商务局一班人迎难而上，真抓实干。一方面经常性地开展下访活动，主动深入涉军群体、弱势群体，真心实意为他们排忧解难，解决不安定群体特别是涉军群体的政策落实问题、生活困难问题，并利用节假日全方位地开展走访慰问活动，以心换心，贴近感情求稳。到目前为止，所有商务局涉军对象的政策问题都已基本落实到位，为他们解决了后顾之忧。几年来□xx商务局在自身条件比较艰难的情况下，仍自筹资金15万多元用于解决特困涉军对象的生活困难问题；另一方面，严格包保责任，对其中重点挑头人物实行主要领导重点包保，多次成功地将各类上访苗头控制在萌芽状态。特别是在几次涉军群体策划的大型集访活动中，由于商务局包保工作到位，掌握信息及时，为县委维稳工作提供了准确情报，争取了稳定工作的主动权。虽然xx商务局拥有全县最庞大的涉军群体，拥有最难应付的挑头上访人物，但是，通过扎实的工作和真情的付出，全系统的稳定工作与建局之初相比发生了根本性的变化，为全县大局的稳定做出了积极的贡献，连续两年得到了省、市、县综

治部门的充分肯定。

招商引资自评报告篇二

今年1-5月份，我局紧紧围绕县委、县政府提出的打造“中等工贸园林城市”的总体目标，以招商、安商为重点，大力招商引资，强化企业服务，优化投资环境，有力地推进了我县承接产业转移、利用外资工作顺利开展。下面就我县招商引资工作现状及对外搭建招商引资平台等内容作简要汇报。

招商引资自评报告篇三

一是以“东中西产业梯度转移”为契机，抓住当前珠三角、长三角及环渤海经济发达地区产业整合的机遇，积极参加省、市组织的各类大型经贸活动，组织各种形式的小分队外出招商，挖掘招商潜力，再掀招商引资高潮。

二是精心筛选，加强引资项目的调研、储备和包装。围绕我县的石油化工、精细化工、玻璃电光源、林纸林板、羽绒加工等优势产业，研究、储备并推出一批对接性强、发展前景好、成熟度高、能够满足外商投资欲望的优质项目，充实项目库，加强项目的推介和对接。

三是注重招商引资载体建设。根据科学定位，突出特色的原则，完善四大工业园区管理办法。重新规划濮城、新区工业园区，统一办理环评手续，协调有关职能部门，集中精力加快区内基础设施建设，提高项目的承载能力。同时加强软环境建设，落实好已出台的各项政策，及时协调处理外商发生的各种纠纷，创造良好的外部环境。

四是充分发挥各驻外招商办事处的桥梁作用，加强乡镇、县直部门与外界招商信息的沟通联系，广辟招商渠道，形成招商网络。继续与已来我县考察的美国、奥地利及香港客商加强联系，明确专人负责，就具体合作事宜进行深入洽谈，争

取项目早日落户建设。

招商引资自评报告篇四

(一)坚持项目带动，招商引资成为经济提质增效的第一菜单。一是大手笔打造承接载体。我县坚持把园区作为招商引资的主战场。主阵地，按照两个“千亿产业园区”的定位和“适度超前、功能完备、生态环保”的原则，投入资金40亿余元建设“两区四园”承接平台，提升园区招商吸引力和承载力。“两区”即永兴经济开发区、永兴稀贵金属再生资源利用产业集中区。经济开发区下辖新材料新能源产业园、高新技术产业园，重点发展有色金属精深加工、装备制造、电子信息、精细化工、仓储物流等主导产业。稀贵金属产业集中区下辖柏林工业园、太和工业园，主要以稀贵有色金属综合回收利用及精深加工、冶炼废渣再生资源利用和无害化处理为主。近四年累计完成园区基础设施建设投资40亿元，新建标准厂房87.6万平方米、40米路幅的主干道6公里、污水处理厂3座□110kv变电站3座，进驻企业86家，其中投资过亿元的招商项目31个。初步形成了新型建材、现代制造、信息物流、高分子材料等新兴产业集群。同时，通过创办创业孵化基地，吸引兴辉电子、阳光体育等10余家小微企业入驻，标准厂房利用率95%以上。二是高标准推进招商项目。招商引资，落实是金。我县积极推动与桑德集团的战略合作，打造稀贵金属资源再生利用旗舰企业；推动永鑫环保与中再生、瑞晶与怡亚通、众德集团与中国五矿合作，实现了对原料的全国乃至全球采购；雄风公司通过赤峰黄金成功上市，实现了首批上市融资9.058亿元，另外该公司还与国家电网南瑞集团分公司签订合作协议，引进资金1亿元建设余热综合回收发电、工业废水处理等项目，这种合作模式在其他入园企业中得到推广。四年来，先后引进晶讯光电、华创产业园、龙达产业园、永鑫环保等产业转移企业120余家，初步形成了“以稀贵金属精深加工为主的传统产业，以电子信息、绿色环保为主的新兴产业”共同发展的良好格局。三是高起点培育外贸主体。积极推进“关地合作”，建立了高层定期会商制度、干部双向

挂职交流和文化教育活动交流等机制，续签了《关于促进永兴开放型经济发展的合作协议》，促进了永兴开放型经济的持续发展；大力抓好“破零倍增”工作，出台了《关于抓好永兴县“破零倍增”工作的通知》，落实《永兴县关于促进外贸增长的实施意见》，积极鼓励和引导有外贸潜力的本地企业进行自营出口，支持原有外贸企业扩大进出口业绩，及时兑现外贸发展扶持资金，对企业借力政策、加快发展起到了良好的促进作用。仅2014年就完成了6家企业实现“破零”、2家企业“倍增”任务□20xx-20xx年实现外贸进出口总额8.1477亿美元，在全市位列第一。

(二)创新活动载体，招商引资成为扩大区域影响的第一名片。坚持“走出去”与“请进来”相结合，不断创新招商方式，做到精准招商，提高了招商成功率，提升了“中国银都”影响力。一是自主招商推陈出彩。近年来，以各种方式邀请港澳台、北京、江苏、广东、福建和长沙等地有实力、有诚意的客商来我县实地考察，并由县委、县政府主要领导分别带领招商小分队前往北京、广州、清远、中山等地走访考察。目前，联系洽谈了富士康、中再生、长鹿休闲农庄、中航天宇、株冶等10余个重大战略项目，其中精细化工园、城北广场(稀贵金属国际商贸城)、家居建材广场等十余家项目已顺利落户。二是活动招商成果丰富。以各种招商推介会为契机，开展形式多样的招商承接活动□20xx-20xx年，共参加和自主举办各类招商推介会24次，发布了各类招商引资项目260个，成功签约永兴中侨泰成科技园、精细化工科技园项目、电动客车生产建设项目等120个项目，签约总金额达1800亿元。三是灵活招商别具特色。聘请广东、深圳、中山、东莞等地一些客商和专业人士为招商代表，长期进行招商推介；在广东、深圳等城市成立异地商会，通过“乡情、亲情”凝聚客商，成效显著。近年来，永兴籍在外成功人士返乡投资项目占全县招商项目50%以上。2014年接待和邀请了中再生、长鹿集团等一批央企、国内外500强企业、上市公司前来永兴实地考察洽谈，中再生已与我县永鑫环保公司达成双向合作协议，长鹿集团正在对接。

(三)强化要素保障，招商引资成为深化体制改革的第一推手。一是优化政策，打造投资洼地。积极发挥我县是中国最具投资潜力特色示范县、全国第二批循环经济试点单位、湘南承接产业转移示范区等品牌优势，及时调整招商引资承接产业转移优惠政策，在用地、融资、审批等方面最大限度地给足放活，全力打造投资洼地。二是简政放权，增强开放活力。在县政务中心设置了专门窗口，为招商引资企业手续办理开辟“绿色通道”。深化“两集中、两到位”改革，启动了商事登记制度改革，有效地破解了用地、用工、融资、办证等难题，切实提高了项目的履约率、开工率、资金到位率和投产达产率。三是严格考核奖惩，形成招商合力。建立健全了招商引资工作考核机制，坚持“一月一调度，一季一通报”的工作机制对责任单位及其主要负责人进行考核，采取重点督查、定期督查和不定期抽查的办法，严督实查、跟踪问效、及时通报，根据工作绩效兑现奖惩，切实提高部门参与招商引资及服务投资商的积极性和主动性，形成“人人为招商服务、事事为招商着想”的良好格局。

招商引资自评报告篇五

为加快招商引资攻坚战工作步伐，全面完成招商引资攻坚战工作任务，我们采取以下几项工作措施：

一是注重宣传工作。我们为了营造招商引资的浓厚氛围，一方面在广大居民中宣传我区招商引资工作的优惠政策，让居民了解我区的实际情况以及招商的宽松政策，通过居民来扩大招商面；另外我们要求干部以双休日、节假日、走亲访友以及同学朋友聚会为契机，建立招商平台，从而促进招商。

三是及时调度，多方联系，对有意向性项目的，街道党工委及时介入，认真洽谈，多方争取，力争取的招商引资工作的有新的突破，并及时向区项目办沟通并汇报招商引资的进展情况。