

招商项目考察报告 在全区高质量招商引资大会上工作报告(大全5篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

招商项目考察报告 在全区高质量招商引资大会上工作报告篇一

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

一、2021年全区招商工作情况

2021年，在区委、区政府的坚强领导下，各级各部门抢抓机遇，凝心聚力，攻坚克难，扎实工作，招商引资工作稳步推进。

（一）引资总量保持增长。全年实现招商引资总量xx亿元，同比增长xx%□超额完成市下达的xx亿元的年度目标任务；其中，工业引资xx亿元，同比增长xx%□占总量的xx%□外商直接投资xx美元，同比增长xx%□

（二）招大引强有所收获。2021年，全区新签约项目xx个，协议投资总额xx亿元，全部投产后产值达xx亿元。其中亿元以上项目xx个，占项目总数的xx%□xx个项目中，工业类项目22个，现代农业类项目xx个，现代服务业类项目xx个。2021年，全区在建亿元以上工业项目xx个，协议投资总

额xx亿元。投资总额达10亿元以上项目3个□xx公司的项目占全部在建项目投资总额62.4%；xx集团投资新建的xx项目等一批投资5亿元以上的重点项目开工建设或即将竣工投产。

（三）园区集聚逐步增强。五大园区承载能力不断增强，项目吸附力不断提升，招商引资主阵地功能逐步显现。2021年签约的xx个工业项目中，落户五大园区的有xx个，占项目总数xx%□

xx个项目投资总额xx亿元，占整个签约项目投资总额的xx%□工业园xx项目的落地倒逼产业规模逐步壮大，产业上下游企业逐步集聚。

（四）项目推进务实高效。定期梳理更新重点在谈和签约项目的进展情况，通过个案指导、会议调度、现场推进等多种方式加强项目调度。多次召开招商项目供地会商会，研究落实项目供地指标，有效保障了签约项目用地需求。通过举办园区项目开工仪式，邀请乡镇园区和区直单位观摩，有力带动了全区面上项目整体推进步伐。

（五）营商环境不断改善。建立区负责人领衔推进重大招商项目和联系重点企业制度，协调解决项目推进和企业生产经营中遇到的困难和问题，靠前服务。政务服务环境持续优化，建立全方位公共服务清单和中介服务清单，精简审批环节、优化办事流程，加快推进“互联网+政务服务”，为企业提供了更加便捷高效的服务。

二、今年1-3月份招商工作情况

2022年，市下达我区招商引资总量任务xx亿元，工业xx亿元□xx个工业大项目和xx个现代服务业大项目以及外商直接投资xx万美元。1-3月，全区招商引资到位资金xx亿元，高于市下达目标任务序时进度xx%□

工业到位资金xx亿元，超序时进度xx%□

外商直接投资xx万美元，高于序时进度xx%□

1-3月，新签约亿元以上项目xx个，协议投资额xx亿元，全部达产后产值预计xx亿元。其中工业类项目xx个，现代服务业类项目xx个，1-5亿元项目xx个，5-10亿元项目xx个，10亿元以上项目xx个。

1-3月，全区重点在谈项目xx个，其中工业类项目xx个，现代服务业类项目xx个，现代农业项目xx个。全区在建亿元以上工业项目xx个，协议投资总额xx亿元。其中投资总额达10亿元以上项目xx个，5至10亿元项目xx个，5亿元以下项目xx个，全部在建项目投资总额xx亿元。

回顾一年的工作，成绩来之不易，这主要得益于区委、区政府的高度重视和正确领导，得益于全区上下的共同努力，得益于广大企业家以及社会各界的支持参与。

在看到成绩的同时，我们也要清醒的认识到，当前招商引资工作中仍存在一些突出问题，主要表现在：少数单位招商意识有所淡化，多数在谈项目洽谈周期过长，营商亲商环境还有待进一步优化，招商队伍专业化知识和素养亟待提高等等。

面对困难，我们要着力健全高质量招商引资工作体系，全面掌握重点行业、重点领域、重点企业发展状况，着力健全招商体系，坚持专业化、精准化招商引资，用好龙头企业资源，实施以商招商、代理招商、以企招商，努力提高招商成功率。要支持骨干企业做大做强，大力培育中小微企业，打造优质企业集群，形成梯次发展的良好格局。。

同志们，招商引资是xx高质量转型发展的动力所在、希望所在。希望各地各单位严格按照区委、区政府的工作部署，精

心谋划、科学安排，紧盯今年招商任务，落实好工作措施，再掀招商引资工作新高潮。

;

招商项目考察报告 在全区高质量招商引资大会上工作报告篇二

随着世界经济的不断发展，社会主义市场经济的不断完善，企业之间的竞争也日益严峻。如何在这样激烈的竞争中，保存实力、求得发展已被越来越多的企业列入发展规划中。而企业文化，就像拯救企业的灵水一样，地位愈加突出。那么，什么是企业文化呢？很多企业干部和员工对企业文化的概念依然很模糊，他们普遍狭窄的认为企业的墙报、广播和业余文化生活就是企业文化。其实企业文化的范围很广，而远不是这么简单。那什么是企业文化呢？为了更好的了解企业文化的本质及其作用，本人于x年x月至x月x日通过访问法，资料搜集法对x科技有限公司进行调查。总体来说企业文化，很广泛从多方面对于企业的发展提出理念，对于人才的要求有独到的见解。然而企业的文化管理方面的存在一些问题，就这些问题而展开分析，并提出改进的建议。

一、 xx市xx科技有限公司概况

x科技有限公司成立于1年，位于xx市福田区益田路，法定代表人是刘某某，注册资本(万元)1，公司的经营范围：兴办实业(具体项目另行申报);服装设计，国内商业、物资供销业(不含专营、专卖、专控商品);计算机系统集成;弱电工程设计;计算机软件、硬件产品的开发与设计;微波产品、电子产品的技术开发及销售(不含限制项目)。

二、 公司企业文化的简要介绍

(一) 以品质为基础

公司逐步健全推行质量保证体系，在管理上坚持：优秀人才、优秀品质、优秀服务。产品的质量是我们的诚信。推行：零缺陷服务，为用户提供满意度。

(二) 以创意为发展

勇于创新，创新是高科技公司的灵魂，是企业保持旺盛生命力的基础，是取得竞争优势、立于不败之地的法宝。时刻虚心学习、永远大胆创新，是每一个员工的责任。

(三) 以成果分享为共同目标

一个成功的企业，只有不断的分享，在此过程中也要不断的接受批评，而管改进自我，以优秀的成果造福客户。服务客户、服务社会。

三、 x科技有限公司企业文化管理问题及其原因

(一) 企业的管理制度不够健全

企业文化中可以看出，对于企业利益与品质的保证较多的，相对而言对与员工利益的保证就十分欠缺。比例过分的失调，很显然只有的体制实行起来，不能灵活应对，涉及范围太校现在市场发展迅速，而企业不能够与时俱进，对于制度给予相应的改善。陈旧的制度导致员工工作缺乏动力，也使得许多员工也抱着混口饭吃的态度工作。很多员工认为自己在公司的发展空间小，不能够很好的体现自身的价值，在企业文化中也提到了“优秀人才”但是根据调查很多人并没有受企业任何专业的培训。这也暴露的体制不能够很好实施的缺点。

(二) 公司员工对企业文化认识不足

很多公司员工认为企业文化，那是公司高层的事情，与自己没有多大的利益关系。也不会想花时间在这上面。更多是考

虑与自己利益相关的事情。公司在企业文化上的宣传力度很欠缺，在调查过程中也有高层说到：现在工作繁忙，很难有时间去做文化建设的宣传和配合工作，对于如何宣传企业文化感到束手无策。还有些人认为企业子要效率好，那么企业文化就会自然形成。这也是现在阶段绝大多公司的想法。

(三) 在建立企业文化上没有良好的沟通平台

没有形成企业的共同价值观，危机而感缺乏，企业的归属感不强，时常表现出恃才傲物、工作上由于分工不太合理，出现了互相推工作的情况，经常以“很忙”来拒绝参加院内的文娱活动，同事间往往只存在工作关系，缺乏润滑。中层领导班子的管理能力问题突出，院中层领导班子成员大多是由专业技术拔尖的员工担任，他们的普遍特点是工作压力、工作责任越来越多，管理任务繁忙，对于管理上的知识没有系统的学习和研究。所以导致了企业与员工矛盾重重。

三、完善xx市xx科技有限公司的企业文化管理的建议

(一) 企业管理制度的完善

管理制度要形式多样，机制灵活，却又不失威信。涉及企业本身的利益以及员工的利益。注重管理水平的提高，贯彻落实各项规章制度，同时要取得全体员工的一致认可，追踪全球最新技术、经营管理理念。给予员工不断的培训、深造机会，激发工作热情和创新活力。坚持以人为本，广为接纳和储备具有先进管理经验和技术专长的科技人员，形成良好的人才知识结构，为企业创造更多财富。

(三) 加强对于企业文化的宣传

首先明确企业的奋斗目标，召集员工对于企业文化的共同学习，使其对于企业文化有深入的了解。不定期询问员工意见，还可以同时创业企业文化特色如：人本文化特、色整体文化

特色、创新文化特色、求实文化特色、服务文化特色等，让员工参与其中。找到属于自己的文化特色。使企业文化深入人心。

(三) 建立双向沟通的模式，让员工与企业间形成良好沟通

企业对于自身的文化要有深入的了解。对于员工要给予人性化的管理，不定期了解员工对于企业的看法，认真的考虑或者采取接纳。让员工对于企业有较强的归属感，企业对于员工给予更多积极的关注，可以公开的鼓励员工，挖掘他们的潜在的能力。在节假日给予适当的问候。开展各种活动，拉近员工与企业之间的距离。良好的沟通与合作使企业内运作顺畅，增加效益。

招商项目考察报告 在全区高质量招商引资大会上工作报告篇三

为深入贯彻县十三届三次全委（扩大）会议精神，大力推进市场开发建设，近期由县委副书记李树春同志带队，“滨北兰西经济带”办公室、榆林镇、康荣乡、兰西镇、北安粮库等相关单位组成商贸流通专项招商组，于8月18日—9月13日，对长春一汽集团、山东寿光蔬菜批发市尝武汉汉西建材批发市场，四川德阳建材批发市尝广东佛山陶瓷市场进行了定项招商考察。

现将考察学习和招商活动的有关情况报告如下。

一、赴武汉等地招商考察的基本情况

(一) 招商考察的实际效果。

此次招商考察采取市场考察与专项招商相结合的方式，重点

围绕建材批发市场、果品批发市场、汽车农机市场进行考察和招商，通过与长春一汽、上海大众、山东寿光蔬菜产业集团、四川恒大投资发展有限公司等著名流通企业进行对接，推介了兰西的区位、资源、产业和政策优势，达到了交流信息、形成合作意向、学习借鉴其科学运作模式的目的和效果。

考察期间与长春一汽轿车销售公司达成了建设兰西解放商用汽车销售中心的意向，与山东寿光蔬菜汽运公司李国峰先生达成了蔬菜供应意向，与内蒙古 公司签订了葵花供应合同，与成都 签订了玉米加工设备合同。

（二）寿光蔬菜、武汉建材、德阳建材、佛山陶瓷等专业市场建设的特点。

1、市场规模大。

建全国最大、做全国最大是四处专业市场的共同特征。

寿光蔬菜市场占地600亩，有3.2万平方米的交易大厅，8000平方米交易棚，7200平方米交易服务楼，5000平方米特菜专营区，2万平方米的外省市蔬菜交易中心，年成交蔬菜1.5亿公斤，交易额30多亿元，已经成为全国重要的蔬菜集散中心、价格形成中心和信息交流中心。

xx年，在市场规模、汇聚品牌、吞吐能力、经济效益等四个方面荣登全国同类市场榜首□xx年被授予“中国建材第一市场”称号。

四川德阳恒大国际装饰建材城由四川恒大投资发展有限公司开发，于xx年6月奠基建设，总投资4亿元，占地400多亩，建筑面积20多万平方米，建成后可入驻商家1200多户。

广东佛山是全国最大的陶瓷基地和销售集散地，全国建筑陶瓷2/3的产品来自佛山，被誉为“中国陶瓷城”。

2、建设档次高。

坚持高标准规划，高水平管理，高效率运营，是四地专业市场建设的又一特色。

寿光蔬菜市场投资4000多万元建成了电子拍卖中心，交易流程实现了电子化。

汉西建材城形成了从仓储到运输、从配送到终端市场的“一条龙”物流集散渠道。

四川德阳恒大国际装饰建材城由中国建材流通行业的著名企业承建，其设计理念、建筑风格、整体功能均属国内一流。

佛山“中国陶瓷城”以完备的产品贸易中心、信息中心，仓储物流中心建设，实现了“买全国、卖世界”。

3、辐射能力强。

武汉等地以市场为牵动，带动相关配套产业跟进式发展，拉长了产业链条。

目前山东寿光蔬菜批发有限公司经过战略改组，市场体系延伸至华东、华北、东北等地，公司的业务规模和实力大幅度提高，产业龙头地位得到巩固和加强，实现了产地批发市场和销售地批发市场的直接对接。

汉西建材城拉动现代社区、交流与贸易、招商引资和配套产业长足发展，是一个“小政府、大社会”的典型。

佛山地区的建筑陶瓷业拉动和吸引了民营经济裂变发展，陶瓷企业由1999年的180家增至目前的350家，年销售额达到150亿元。

二、招商考察的几点启示 武汉等地商贸物流经济的发展已经

走在了全国前列，有很多成型的经验值得学习借鉴。

相比较而言，我县商贸物流经济正处于原始资本积累和市场体系发育初级阶段。

突出表现为：有形市场建设滞后，市场规模吞吐能力弱、经济效益低；政策出台、机制制定滞后于经济社会发展，削弱了民间资本和社会游资的投资热情；对发展商贸物流经济宣传炒作的力度不够，载体不多，形式单一，广大干部群众对发展商贸物流经济认识还不到位，主动创业意识差，商品观念淡薄，抓机遇的能力不强，等等。

借鉴武汉等地的发展经验，主要给我们以下三点启示。

1、武汉等地干部群众思想解放程度值得学习借鉴。

武汉等地的干部群众不囿于传统思维和惯性思维的'影响和束缚，敢于和善于突破陈规，看准的事情咬住不放，敢闯、敢试、敢为人先。

他们时时处处以发展为中心，以效益为根本，抓住广大民众想富盼富的迫切心理，以市兴场，以贸促工，贸工联动，带动和促进了民众思想更新、思路出新和方法创新，为农民走出土地进市尝走出农村进城市搭建了跳板和施展才华的平台。

几年来，兰西广大民众以树牢经营理念为载体解放思想、激活思想、统一思想，在培育市场意识，对接市场等方面取得了长足进步。

但是，以树牢经营理念到创新经营实践需要一个过程，缩短这个过程，把民众潜在的市场意识激发出来，就要认真学习武汉等地的做法，以促进民众思想解放为根本，在激活思想、达成共识上重点施力，调动发展主体合力推进商贸物流经济提速发展。

2、建设专业市场的做法值得学习借鉴。

武汉等地的发展经验告诉我们，开发和壮大优势产业、发展商贸物流经济的根本就是建设专业市场，以做强有形市场加速形成无形市场，以市场为载体，搭建信息、技术、人才平台，推进产业开发和商贸物流经济互动发展。

xx年以来，在亚麻产业发展上，我们坚持走营销拉动、加工扩张、原料支撑、科技长入的发展路子，把进入颓势的亚麻产业转化成了经济强势。

在这一过程中，以市场化手段运作的黑龙江亚麻市场和宗正物流中心已经成为带动产业复兴发展的“龙头”。

尤其是成功举办两届亚麻编织品订货会和“首届中国（兰西）亚麻节”后，兰西亚麻产品营销网络已经覆盖国内大中城市，亚麻编织品市场份额占国内80%，今年9月又被国家命名为“中国纺编织名城”，目前兰西已经具备了区域性亚麻行业中心的雏形。

取得这样的效果，得益于我们抓住了营销牵动这个关键。

因此，我们必须长期坚持“以贸促工”不动摇的做法，在“贸工立县”上实现重大突破。

武汉等地的做法，启示我们必须建设专业性强、规模大、管理水平高、辐射带动效果突出的各类专业大市场，以市场承载商流、物流、人流和资金流，以商兴业，以商活县。

要借鉴亚麻大市场的动作方式，促进专业市场建设向农畜产品交易、农机农资批发、建材批发、汽车超市、货运仓储等专业领域迈进，促进市场开发多元化。

3、以民营经济为主体的发展模式值得学习借鉴。

从一定意义上说，市场经济就是以民营经济为主体的老百姓经济。

只有充分尊重和发掘群众的首创精神，突出老百姓这个发展主体，才能为加快发展注入不竭动力。

武汉等地坚持民有民建民营兴建的各类专业市场的做法十分值得学习借鉴，他们在市场开发建设、品牌育创、宣传炒作等方面都坚持依靠群众、致富群众，有效解决了“钱从哪里来、事业怎么办、人往哪里去”的问题。

招商项目考察报告 在全区高质量招商引资大会上工作报告篇四

7月24日—8月5日，我办对今年上半年招商引资工作进行了一次全面自查，现将情况汇报如下。

去年年底，市委三届八次全体（扩大）会议围绕建设西部经济强市和全面建设小康社会的总目标，提出了“高举党的旗帜，强化区位优势，加速‘四化’进程，构建西部强市”的基本思路，并要求在全市大力开展全民招商引资活动。为了认真贯彻落实市委、市政府关于招商引资工作的有关部署，今年以来，我办把招商引资作为全办工作第一要务，紧紧围绕年度目标任务，解放思想，更新观念，创新思维，分解任务，夯实责任，积极营造全员招商的浓厚氛围。在抓好咸·杨一体化招商项目落实的同时，一手抓出外叩门招商，一手抓定额外投资的争取，仅用了半年时间，超额完成了全年招商引资目标任务，受到了市委、市政府主要领导的肯定。

今年，市委、市政府分配我办招商引资额600万元，其中：到位资金300万元。通过我们大量地工作，截止七月底，已争取到国家、省级农业综合开发及扶贫开发项目7项，争取中、省

财政资金1116万元，其中无偿资金1042万元，省财政厅、省农发办已将资金计划全部下达我市，实际到位资金比目标任务多出816万元。目前，这些项目正在各开发区紧张有序的实施，通过农、林、水、农业科技、移民搬迁，重点村建设等措施的综合实施，将极大地改善项目区农业基础设施条件及农民的生活条件，有力地带动农村经济的发展，经济、社会、生态效益显著。

在上半年的招商引资工作中，我们还抓了三件事，一是组织全市农发系统及部分农业龙头企业参加了在上海举行的“2019年春季外商对华投资合作可行性项目暨首届全球农产品采购（中国）专场洽谈会”，共谈成各种意向10项，投资总额5998万美元，这些项目尽管还没有一个谈成合同项目，但在“非典”之后都进一步加强了联系，有6家外商企业先后来函来人联系或考察，进一步合作的可能性还是有的；二是组织农业龙头企业积极争取农业综合开发多种经营世行科技项目，我市有5家企业被国家农业综合开发办和省办初选，占全省初选总数16个企业的31%，总数位居各地之首。三是按照市委、市政府的安排，抓了咸·杨农业产业一体化工作，组织协调市直有关部门及各县（区、市），与杨凌各大专院校、企事业单位签约项目40个，涉及金额2.6亿元，其中有33个项目得到落实，占项目总数的83%。

上半年，从办领导到各科室每一个干部，都能按照既定的任务，积极参与，全身心地投入到招商引资各项工作中去。

1、领导重视，健全机构。全市招商引资动员大会后，我办及时召开全体干部职工会议，认真学习市委、市政府关于招商引资工作的政策规定和领导的重要讲话，深刻领会开展招商引资工作的重要意义，切实增强责任感，使“人人都是投资环境，个个都是咸阳形象”，“招商引资，人人有责”的观念成为全体干部职工的自觉行为。在此基础上，办党组召开会议，周密研究部署，及时成立了以农发办主任为组长、农发办副主任、纪检组长为副组长、各科科长为成员的办招商

引资工作领导小组，设立了办公室，办公室设在政策规划区划科，固定专人抓此项工作，负责协调组织全办的招商引资工作。

2、分解任务，落实责任。为了确保全年任务的完成，我们按照市委、市政府分配的目标任务，先在党组成员中进行分解，然后，党组各成员再将任务分解到自己分管的科室，任务分到科室后，各科室根据各自的实际，将任务再次在科室成员之间进行分配，并按照个人任务的多少确定目标考核分值，最后，以党组文件形式，下发执行。通过这种办法，使全办人人肩上有担子，个个身上有任务，要求全体人员把招商引资工作放在心上，拿在手中，结合自身业务，各尽所能，全力完成。形成了齐心协力抓招商的良好氛围。

3、主动出去，叩门招商。3月15日—17日，我办组织全市农发系统及部分农业龙头企业参加了在上海举行的“2019年春季外商对华投资合作可行性项目暨首届全球农产品采购（中国）专场洽谈会”，与参会的40多家外商进行了广泛的接触、洽谈，共谈成各种意向10项，投资总额5998万美元。会后，虽然“非典”给我们招商带来了一定的困难，但我们通过电话、传真等形式继续加强同这些客商的联系，其中：美国戴维森公司、香港恒邦有限公司、美国亚太商会、中国台湾鸿福健康股份有限公司、美国尖峰企业进出口公司、澳大利亚荣丰集团有限公司等外商已来函来人进行过考察，进一步合作的可能性很大。

4、全力争取定额外农发资金和扶贫资金。这是我们招商引资的重中之重，也是我办的优势所在。首先抓了项目的筛选及项目前期可行性论证工作。春季，我们组织人力，按照国家农业综合开发及扶贫开发有关政策规定，围绕既定的上报项目，严格审核，同时抽调精兵强将，多次深入项目区第一线开展调查研究，认真勘查拟定项目区现场，充分调查项目区农业资源、社会经济现状及生产潜力情况等，制定出科学合理的项目可行性论证报告，经过反复讨论、修改、定稿后上

报国家农业综合开发办（扶贫办）和省办。办领导多次进京跑省，向上级业务主管部门主动汇报，反映实情，争取上级部门的支持和认同。第三，下大力气做好农业综合开发项目和扶贫开发项目的实施工作，以我们的实绩争取上级业务主管部门的表彰奖励。近几年，由于我办工作扎实认真，农业综合开发和扶贫两项业务工作一直处在全省前列，去年，这两项工作双双获得省级先进。这些，都为我们争取更多的项目奠定了良好的基础。通过我们大量的工作，上半年争取定额外中、省投资成效显著：争取到将永寿县列入国家农业综合开发区，2019年开发规模1万亩，总投资356万元，其中中省财政投资208万元，工程已实施1/3。争取将旬邑县列入国家农业综合开发县工作，省办已正式上报国家办待批；争取给乾县、礼泉两县分别增加国家农业综合开发规模0.5万亩和0.2万亩，新增中省财政投资218万元；争取到将三原列为国家农业综合开发科技示范县，全省仅此一家，三年总投资2100万元，其中财政投资690万元，今年投资470万元，其中中省财政投资230万元，计划下达后，项目建设规划已完成；争取到给礼泉和三原两县增加各1万亩的优质粮基地项目，新增中省财政投资60万元；努力争取将旱腰带四县纳入国家扶持范围，每年中省财政无偿投资400万元。这五项合计，共争取中省财政资金1116万元，投资计划已全部下达。

另外，还组织农业龙头企业积极争取农业综合开发多种经营世行科技项目，我市有5家企业（三原宴友思公司、武功神果集团、淳化北方科技公司、秦都捷达公司和新阳光公司）被国家农业综合开发办和省办初选，占全省初选总数16个企业的31%，总数位居各地市之首。7月24—25日世行官员已来我市进行了社会评估，可望今年争取世行和各级财政资金7664万元。

5、创造性地开展了咸·杨农业产业一体化工作。实施西联战略，开展咸·杨农业一体化合作，是市委确定的东靠西联战略的重要内容。今年以来我办集中精力抓此项工作。2月26日，我办协调组织市级有关部门和县区市，成功地举办了咸·杨

农业产业一体化协议签字仪式暨项目推介会，正式拉开了与杨凌实施农业产业一体化合作的帷幕，两市区的主要领导当场签订了协议书，协调组织市级9个部门与杨凌对口签定了9个子协议，当会与杨凌各大专院校、企事业单位签约项目40个，其中合同项目22个，签约资金6960万元，协议项目18个，签约资金1.9亿元。为了使我们与杨凌的合作能够富有成效，双方分别成立了农业产业一体化工作领导小组及其办事机构，把此项工作纳入重要议事日程，建立了双方领导小组及其办公室联席会议制度，定期检查工作，解决合作中的问题。从2月底到7月底，五个月的紧张工作，此项工作取得了初步的成果。与杨凌第一批签约的40个项目已有33个顺利实施，占项目总数的83%。从检查情况看，整个面上的项目实施工作正在有计划、有步骤地进行。组织协调与杨凌召开了两次联席会议，解决了四个重大问题：协商确定在武功大庄镇建设杨凌示范区大庄产业示范园，园区发展规划已经拿出，正在征求各方面意见；共同抓好农民技术培训，杨凌示范区已经成立了农民技术培训学校，从4月初开始，杨凌示范区组织有关专家到兴平、乾县等县市开展了农民技术培训具体工作，很受群众欢迎，协调市农业局就全市的农民培训拿出了具体方案，正在按计划组织实施；在咸阳创新开展以大学为主的农业科技推广体系建设试点，杨凌示范区和西北农林科技大学已拿出实施方案，并组织有关专家及两地有关部门领导共同研讨；同时提出了在我市建立专家示范园意见，报有关领导审定。市直九个部门与杨凌的对口合作规划已经全面完成，有的已经开始实施，有5个县区市完成了合作规划，未完成的，正在讨论规划草案，市上与杨凌的总体规划，草案已经拿出，并组织市直9个部门专题进行了一次讨论。正在征求杨凌等各方面意见。通过实施与杨凌的一体化合作，使许多农业招商项目找到了合作伙伴，引进了大量的资金、技术和科技人员，较好的促进了全市上半年农业农村经济的稳定健康发展。

上半年，我办招商引资可以说取得了较好的成绩，但在具体工作实践中感到还有一些需要研究解决的问题。一是通过在上海的招商，总体上感到我们西部人的思想还是不够解放，

方式方法不够灵活，招商引资的机制不够完备，需要进一步增强主动出击意识。二是和其他兄弟地区相比，我们的招商引资政策尚需加大优惠的幅面和力度，“招”和“引”相比，“引”力要不断增大，提倡两手抓，两手都要硬。三是要注意不断学习各种知识，包括基本的商业知识、世贸知识、商业谈判、股市知识以及土地管理和各种法律法规等，从各个方面吸收营养，以快速提高招商引资的技巧，提高招商引资的成效。

下半年，我办要认真贯彻落实市委三届九次全会精神，进一步加大招商引资力度，力争在招商引资工作中实现新的突破。

首先，继续抓好世行贷款农业科技项目争取工作。世行贷款农业科技项目是农业综合开发新设立的支持农业科技企业项目，目前我市有5个项目被省办初选，五个项目总投资7664万元，其中世行投资3519.34万元，各级财政投资2644.89万元（省级财政占75%）。下半年，要通过我们的努力工作，争取这五个项目100%被世行选中。

其次，加大对扶贫项目的争取力度。重点抓好两个项目的争取工作，一个是全国科技扶贫示范基地项目，国家财政扶持资金300万元，该项目国家只在陕西确定一个县，经过几个月的努力做工作，我市的长武县已通过省上审定，报国家扶贫办竞标；另一个是科技扶贫示范项目，全省拟定7个县，每个县省财政扶持资金100万元，经过多方争取，省上已将永寿县列入，并上报国家办。下半年要继续做工作，确保这两个项目双双通过国家办审批。

第三、进一步落实在上海招商引资活动中签约的10个项目，配合有关部门搞好重点项目的洽谈工作，力争谈成一批与外商的合作项目。

第五，狠抓咸·杨农业产业一体化合作，继续督促市直9个部门和各县区市，实施好第一批签约的40个项目，抓紧征集筛

选第二批合作项目，在适当时候组织搞好第二批项目签约。

市农发办

20xx□8□5

招商项目考察报告 在全区高质量招商引资大会上工作报告篇五

6月1日至6月8日，中央农业广播电视学校“远程教育 with 职业教育”考察团一行6人赴澳大利亚考察农业职业教育和远程教育。由于行前作了认真准备，在外接触了较高层次的农业和教育专家，考察结束后，考察组对本次考察学习进行了认真讨论，对两国的农业职业教育和远程教育进行了比较。总的来看，澳大利亚的农业职业教育和远程教育独具特色，日臻成熟，有许多我们可以借鉴的经验。

考察团在澳大利亚考察期间，访问了澳大利亚亚洲食品农业开发中心，澳大利亚亚洲食品农业开发中心董事长阮武清博士接待了考察团，并全面介绍了澳大利亚农业经济发展、农业社会化服务、农民协会情况以及澳大利亚与中国的农业食品开发合作；参观了orange经济中心区的私人农场，向农场主帕特先生询问了农场的生产经营过程；访问了查尔斯顿农业大学，由查尔斯顿农业大学校长凯文教授全面介绍了学校办学及远程教育教学情况，并亲自带领考察团参观了学校实验室、图书馆、校办农场和示范农场；听取了新南威尔士的tafe（技术与继续教育）学院艾琳女士关于澳大利亚技术与继续教育的情况介绍，了解了很多有价值的信息。澳大利亚位于南半球，亚洲的东南方，四面环海，是大洋洲的岛屿大陆国家，固有“岛大陆”之称。澳大利亚国土面积768万平方公里，总人口近2000万，70%的人口主要集中在摩尔本、悉尼、布里斯班等10个大城市，是全世界城市化水平最高的国家之

一，也是一个典型的高福利国家。澳大利亚对青少年入学读书、以及全体公民的公费医疗都有充分保证。有人类学家评价澳大利亚“几乎将一个人从摇篮到坟墓的全部历程包揽无遗，等于由政府负责全国人民的生老病死。”澳大利亚地广人稀，农业资源非常丰富。澳大利亚虽然已经是高度发达的工业化国家，但是其农牧业、林业在国民经济中仍占有重要地位。全国农业人口约90万，占总人口的6%，劳动力42万。全国牧地面积43860万公顷，林地10600万公顷，可耕地4800万公顷，灌溉地面积162万公顷，主要集中在18万余家农牧场，其中大型的农牧场有4.5万家。澳大利亚种植业以小麦生产为主，种植面积占农作物的50%，是全世界最大的小麦出口国之一。澳大利亚畜牧业很发达，主要是养牛和养羊，其中的牧羊业闻名世界，羊的饲养量占世界的12%，是世界最大的羊毛生产国和出口国，占世界羊毛总产量的1/3。

□

一是以市场为导向，发展农业生产。农业生产完全是商品性生产，国内外市场需要什么，就生产什么。近年来，北半球国家需要大量反季节水果，该国就大力扩大葡萄、桃、樱桃、甜柿等生产。针对亚洲人口味要求加强品种育种，如培育和生产的超甜型白肉桃，出口台湾、香港和新加坡，很受欢迎。

二是政府鼓励农产品出口，参与国际竞争。多年来澳大利亚政府支持农民发展出口农产品生产，但不采用欧美国家的农业补贴政策，国内外价格一致，而是以完善服务、农业科技支持和规模化、标准化、专业化生产，减低成本，提高农产品质量，因此在国际市场上竞争极强。一些重要农牧产品的国际市场份额较高，其中羊毛占95%，牛肉占23%，大麦占17%，小麦、食糖、棉花和大米均占10%。

三是重视农业环保，推动农业可持续发展。高度重视自然生态平衡，要求农田、森林、牧地和水体有一定的比例，不能无限制地扩大耕地。农田轮作、轮歇，保持地力。大力推动

有机农业，实行秸秆还田，提倡使用有机肥。植物保护实行综合防治，严格控制农药使用，农民喷洒农药需经批准。四是推进节水农业，充分利用自然资源。该国土地资源丰富，但严重缺乏水资源，主要水源靠河水和水库。农业区均沿着河流分布，水资源是灌溉农业的命脉，政府把水源商品化，完全纳入市场运作，买地与买用水权相联系。农作物价值越高（如水果和蔬菜），水价越高。市场的力量会合理配置水资源。在节水技术方面，首先是改进地面灌溉技术，提高用水效率，如渠道管道化，精确平地，土壤水分含量自动测定等。大力推行节能省水的滴灌和微喷技术，重视生活废水的处理及再利用。

澳大利亚农牧业十分发达，虽然从事农牧业生产的劳动力不到总人口的5%，但其农业现代化程度高，劳动生产率高，农产品商品率高，农牧产品不仅满足了国内需求，还有大量出口。这主要得益于该国重视农业职业技术培训，劳动者具有较高的综合素质。

（一）政府全力支持，培训引入市场竞争机制

澳大利亚十分重视农业职业技术培训的发展，国家专门设立了“教育、培训就业与青年事务部”(deef)和“国家职业培训局”(anta)实施规范有序的职业培训管理。投入巨额资金，引入竞争机制，颁布有利于职业培训发展的配套政策法规，使各类培训机构不断发展壮大，形成了多层次、多形式培训的格局。

一是支持技术与继续教育学院(tafe)tafe是澳大利亚全国性的专门的职业培训教育体系，目前在全国设立了230所学院，吸引了全国70%以上的中学毕业生，其办学经费的80%由联邦政府提供；并为学生学习提供贷款，贷款在学生就业以后，年薪达到全国平均收入（35000澳元）后还贷，否则可以不还。

二是鼓励各大农牧场主、企业集团等开办农业职业培训机构，

参与培训市场的竞争，并提供职业培训经费总额的20%—30%予以资助。同时对培训计划和培训项目公开招标，并逐年提高招投标经费比例。国家对各类培训机构的培训质量定期进行评估，以劳动力市场的“就业率”、产业部门的“满意率”作为考核培训机构是否合格的唯一标准。凡就业率低于60%的培训机构，国家取消当年培训拨款计划，连续几年不能达标的将予以关闭。通过培训市场的激烈竞争，保证了职业技术培训事业的健康发展。

三是制定《培训保障法》，该法明确规定，年收入在25万澳元以上的农牧企业(场)雇主，应将其工资预算总额的15%用于培训。全国大型企业集团都建有自己的培训机构，投入巨额资金用于对员工开展农业职业技术培训。

（二）培训注重能力培养，突出职业性和实用性

澳大利亚农业职业技术培训经过多年的探索和改革，已逐步形成了职业培训“市场化”的良性运作机制，使职业培训既适应产业部门的需要，又满足了受训者个人要求，使职业培训与就业有机地结合起来。新南威尔士的tafe(技术与继续教育)学院的教育宗旨是“主要为农业及农业有关的产业提供职业教育”，该院十分重视实践性教学和学生实际技能的培养，为了保证教学与实际紧密联结，学院每三个月召开一次有关企业经营人员和农场主参加的座谈会，收集需求信息，确定教育培训计划。为了突出职业性和实用性，教师必须是具有两年以上实践经验，而且以兼职教师为主；学生80%以上时间是在实际工作岗位上学习。如养羊专业，学生要在实际生产岗位，参加羊羔出生-剪羊毛-屠宰的全过程学习，要求每个学生必须掌握诸如机具操作与维护，放牧、饲养、剪毛等基本技能。并进行严格考核，实习成绩不合格者不能毕业。即使是农业大学的教育也是以实践教学为主。如查尔斯顿农业大学在校生仅有500多人，就设有500多公顷的示范农场，根据当地农业生产实际设有果园、牧场、葡萄园和各种常用农具等专供教师科研和学生实习。

（三）建立职业资格证书认证体系，实现教育体系沟通与协调

以新南威尔士的tafe（技术与继续教育）学院为例，证书体系分为certifice（相当于国内的短期职业资格鉴定证书）、diploma（相当于国内中等职业教育）、advanceddiploma（相当于国内高等职业教育）、certifice共分为四级，获得一到三级certifice共需6个月，获得四级certifice需在获得三级certifice的基础上再学习6个月；获得diploma需要在获得四级certifice的基础上再学习6个月；获得advanceddiploma需要在获得diploma的基础上再学习6个月。获得advanceddiploma的学员如果要到大学学习相关专业的学士学位，可减免一年学时。即一名高中生直接上大学并获得学士学位需要三年，经过tafe学习获得学士学位需要四年，虽然时间长一年，但实践能力强，学生就业竞争力明显提高。据新南威尔士的tafe（技术与继续教育）学院艾琳女士介绍，该学院毕业生就业率达到90%以上。这种办学形式和办学层次，受到了学生和企业的欢迎。

（四）发展远程教育，实现优质教育资源共享

澳大利亚根据其地广人稀的特点，大学和tafe都设有先进远程教育网络教室，充分利用现代通信技术的优势，开展远程教育，打破了传统的教学模式，使中心城市、大学的优质教育资源的优势充分得到发挥。如查尔斯顿农业大学与查尔斯顿大学各分校都可实现现场交互式远程教学。由于远程教育不受时间、空间限制，同时又能满足多样性和个性化教育需求，能够在任何需要的时刻，以最方便的方式给个体提供必要的知识和技术，受到学生的欢迎。查尔斯顿农业大学的学生就有近一半是通过远程方式学习。学生可以按照个人的时间安排学习，只要在六年之内修完要求课时就能毕业。

澳大利亚的职业教育已日臻成熟，有许多值得我们学习和借

鉴的成熟经验。结合我国农业职业教育和农民培训的现状主要有以下几点启示和建议。

（一）建立强有力的政策支持机制。

发展农业职业教育，开展农民培训，培养新型农民具有明显公益性，政府责无旁贷。各级政府首先要把培养新型农民纳入新农村建设的总体规划，出台有利于农民教育培训事业发展的政策措施，通过各种优惠政策和激励手段，调动社会力量、培训机构和农民等各方面的积极性，逐步建立政府扶助、面向市场、多元办学的农民教育培训机制；其次要将培养新型农民工作纳入各级政府的目标考核，建立培养新型农民的组织保证机制，使培养新型农民的各项工作任务得到落实。

第三要加快农民教育培训立法，建立农民教育培训的专项法规，通过法律形式对农民教育培训体系、农民教育培训机构、农民教育培训投入、农民接受教育培训的权益等提供法律保障。

（二）建立稳定的经费投入机制。

培养教育农民的过程就是农村人力资本积累最有效的提高过程，应大幅度增加资金投入。

三是进一步加大财政对农民教育培训专项的投入，大力支持新型农民科技培训工程、劳动力转移培训阳光工程和农村实用人才培养工程。财政补贴资金直接补贴农民。

（三）建立面向市场的运行机制。

市场经济条件下，培养教育农民的核心是要提高农民适应市场的自我发展能力，增加收入。因此，培训新型农民的内容和方式要符合市场运行规律，发挥市场机制的作用。

一是培训内容要根据市场需求确定。针对留在农村农民的科技培训，要围绕市场前景好，需求强烈，具有规模经济优势的主导产业的产前、产中、产后各生产环节的技术要求，确定培训内容、设置培训课程。重点是“围绕主导产业、培训专业农民、实行整村推进、打造一村一品”。针对转岗转业的农民，要围绕市场前景好，需求强烈的工种设置培训专业，按照用工单位的岗位职业技能的要求设计培训内容，实行订单培训。

二是培训机构选择要市场化。要采取招投标形式，面向社会公开、公正、公平确定教育培训机构，使办学条件好、教育培训质量高的培训机构来承担农民培训工程项目。

三是农民参加培训市场化。农民根据对市场需求和培训机构能力的判断，按照个人意愿，自主参加培训，自主选择培训专业，自主选择培训单位。

（四）建立开放式的合作机制。

（五）建立农民教育培训监管机制。

农民教育培训的效果滞后性，要求对其工作过程进行有效监督和管理，保证农民教育培训质量。

一是建立公示制度。要向农民公布培训单位名称、培训任务、培训专业、培训时间、收费标准、政府补贴标准、就业去向等内容。各省(区、市)要向社会公布承担项目的培训机构名称、培训任务、资金补助等内容，并公布举报电话，接受社会监督。

二是严格执行检查验收制度。要对每个培训单位的培训班采取就业跟踪或深入农户的形式，进行检查核实，了解培训情况，保证教育培训质量。

（六）建立经常化国际交流与合作机制。

加强国际交流与合作，是促进中国农业职业技术教育快速发展的有效途径。通过加强与先进国家的交流合作，可以及时了解国外开展农业职业技术培训的情况，借鉴国外先进的教育思想和管理经验，推动中国农业职业技术培训事业的健康发展。考察组成员：齐国、田春荣、范巍、李贵清、傅德荣、马友泉。

2.美国远程教育和教育技术考察报告

3.美国远程教育和教育技术的考察报告

4.远程教育的考察报告

5.美国远程教育和教育技术的考察报告范本

6.基层党建学习考察团考察工作报告

7.观光农业考察报告

8.名校学访考察工作报告