

工信局招商引资汇报材料 招商引资工作 汇报(精选7篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

工信局招商引资汇报材料篇一

2023年，我们将继续严格对照市对县考核要求，贯彻落实“聚力一二五、奋力上台阶”专项行动精神，做强项目招引文章，做细协调统筹文章，做好精准服务文章，打好招商引资项目落地攻坚战，招商引资指标全市争先进位。项目方面，计划全年新签约亿元以上项目50个，10亿元以上项目的10个，50亿元以上项目有所突破。指标方面，力争实现全年实际利用外资1.3亿美元、市外内资112亿元、浙商回归资金85亿元、县外内资130亿元的目标。

一、借力“势”字，做强项目招引文章。一是抓资源型招商，深度挖掘海洋资源优势，发展壮大临港装备核心产业集群，招引风电装备、海工装备、机械制造等一系列临港产业项目，做大做强“国字号”平台，打造具有*特色的临港装备零碳经济产业集群，为海洋经济发展注入招商活力。二是抓产业链招商。凭借中船海装、中核、膜材料等一批大项目落户，大力招引上下游产业，做好强链延链补链工作，做大产业链招商。三是抓空间型招商。利用经开区、大目湾等空间赋能优势招引向高端产业制造倾斜，着重招引创新型、科技型、智能型项目。

三、践行“实”字，做细协调统筹文章。一是确保资源“底数清”。联合各大平台和镇乡（街道）整合存量资源，定期统计汇总全县港口岸线、航道水文、闲置土地厂房等基础数

据，更新完善闲置资源库；

整合特色优势资源，以*优势产业和重点建设为主要内容，做好招商宣传资料的更新迭代工作。二是确保项目“节点明”。做好在谈项目的对接工作，重点推进高质量制造业项目发展，加快项目洽谈进度，促进项目尽快签约落地。精准服务好重大已签约项目，紧盯项目节点，倒排工作进度，及时解决动建难点，确保项目尽快动建投产。三是落实项目“回头看”。完善招引项目闭环管理机制，对近几年招引落地的项目开展“回头看”，助企解难，紧扣“协议是否履约、是否投产达产”等要求做好所有项目对标落实工作，切实提升招商绩效。

四、紧盯“时”字，做好精准服务文章。一是跟紧时势，升级“三库一图”平台。数字化赋能招商引资，推动平台在运行推广、数据更新、系统迭代上提质升级。深化“三库一图”在多平台开发建设（以浙政钉端口为改革重点），加强重点调整版块内容的推送，做到主次分明、重点突出，实现应用界面友好化、内容可视化、操作便捷化。二是把握时机，深耕“活动招商”模式。充分利用战略实施、政策叠加、一朝梦圆的“窗口期”，以“亚运会”“开渔节”“浙洽会”等重大活动为契机，向本地乡贤和外地客商推介*，招引优质项目，提升平台实效。三是卡紧时间，强化“七评一看”机制。严格落实低碳准入政策，在现行制度基础上，新增“碳评”环节，从源头上实现降能减排的同时，集中力量、加速攻坚项目落地瓶颈问题，对拟引进项目逐个比较筛选，确保有限的土地资源优先用于优质项目，推动评审机制审定规范化、程序化、常态化运行。

工信局招商引资汇报材料篇二

xx年，乡按照县委、县政府的工作部署和要求，切实把招商引资工作作为“重之中首”来抓，坚持解放思想，不唯条件，强化措施，狠抓落实，取得了明显成绩，有力地推动了全乡

经济的快速健康发展。

乡饮乡面对招商引资工作的新特点、新趋势，首先理清工作思路，明确工作重点，即：突出六个转变，围绕八个产业，主攻三个区域，确定三个片区，协调东西两翼，加速经济发展。

乡饮乡围绕引进大项目、入园项目、外资项目的目标，明确立足引进苏、浙、沪产业转移项目，主攻对韩招商区域。确定了三个招商重点区域，一是烟台、青岛、威海为重点的对韩招商区域；江苏、浙江、上海为重点的长江三角洲招商区域；天津、北京为重点的北方招商区域。

在招商引资实践中，遍地开花、各自为战的局面不利于经济发展，通过重新梳理思路，以企业集中、资源集中及传统产业集中为方向，重点发展三个特色经济片区。

一是以宁曲路沿线为中心建设木材加工、粉制品加工及农业生态旅游片区，现在已有天和木业、宗圣工贸、旭光木材、兖宁木业、金马木材等木材加工企业，并逐步形成常屯木材交易市场，以乡饮淀粉、圣庄淀粉、国华粉皮加工企业为主建设粉制品园区一处，以苏州三创农牧科技和泰安立体养殖项目为主，结合林网、渠网、路网规划，按照生态旅游、观光农业模式统筹建设，自觉接受曲阜世界文化名城辐射，逐步形成农业生态旅游业。

二是以乡中心大街以北、中心路两侧为中心的劳动密集型和农业项目发展区，现在已有鑫元草业、波尔山羊种羊养殖场、圣地鞋业、海飞车辆、安康建筑、环宇精铸、圣乡面粉、育肥牛场以及三创科技管理中心等项目入区发展。

三是以宁磁路南为中心的工业区，整合粘土资源，现在已发展金泰山琉璃瓦、泰山青瓦、永盛钢球、圣达纺织、环泰饲料、圣乡酒厂等企业；并且接受宁阳县城辐射确定乡饮西部

区域，现已发展上虞钢球、汽车配件、奥博尔制衣等企业，接受曲阜辐射确定发展东部区域，现已发展苏州三创科技养殖基地、蟋蟀市场等项目。通过努力逐步形成了南、北、中一条线、东西两翼共同发展的良好局面。

一是主要领导亲自抓

乡党委、政府主要领导高度重视招商引资工作，坚持逢会必讲招商引资，说三句话必有一句牵扯招商引资，拿出三分之一的时间外出招商，拿出三分之一的时间参与招商引资，尤其是今年以来主要负责人把外出招商作为经常性工作，先后到北京、广州、上海、嘉兴、济南、泰安等地开展招商引资活动，搜集适合宁阳发展的招商引资信息，有效地促进了招商引资工作的开展，并取得了明显的效果。为引进鑫元草业项目，乡党委书记桑逢杰不辞辛苦多次到省畜牧办汇报论证项目建设的可行性，从而得到省畜牧办慕主任及山东鑫元草业有限公司的大力支持，山东鑫元草业发展有限公司决定投资6000万元建设颗粒饲料加工项目，现在项目投入正式生产，颗粒饲料产品供不应求，公司正计划扩建二期项目；乡长张茂盛和常务副乡长商涛抓住项目信息，多次赴上海、宁波、嘉兴、苏州等地开展招商引资活动，截至目前，苏、浙、沪等地反馈项目信息已有十多个达成初步合作意向。

二是专业队伍靠上抓

乡党委、政府高度重视招商引资工作，为进一步凸显招商引资，突出重中之重、重中之重，促使全乡招商引资工作再上新台阶，经党委、政府研究决定，成立了10人的招商引资专业队伍，固定了专门的办公场所，购置了新办公桌椅，配备了微机、打印机、空调、数码相机等办公设备，并固定一辆桑塔纳为招商引资专用车。并在乡财政十分困难的情况下，预算14万元作为招商引资经费。招商引资专业队伍成立以来，取得明显成绩。常务副乡长兼招商办主任商涛引进北京客商投资建设的圣乡面粉、浙江客商投资建设的上虞钢球、曲阜

客商投资建设的青瓦生产等项目；招商办副主任李龙引进永盛钢球、环宇精铸等项目；招商办副主任赵伟引进圣达纺织、圣庄淀粉等项目；招商办柳军利用朋友关系引进银海丝织以及曲阜客商投资建设的假发制造项目；同时招商办其他人员也分别引进劳保手套、旭光木材等项目，真正体现了专业招商队伍抓招商的优势。

1、经常外出抓招商

在招商引资工作中，乡主要领导及专业招商人员发扬贫僧出海的精神，把外出招商作为经常性工作，对各村、各单位及外商反馈的投资信息作出快速反应，盯紧抓实，突击外出招商。先后到北京、广州、上海、苏州、杭州、宁波、嘉兴、青岛、济南、泰安等地开展招商引资活动。在招商过程中，有时遇到客商工作忙，没间接洽，招商人员就蹲在客商门口等候，一个项目合作意向谈下来，有时要跑十几次，正是这种不怕苦、不怕累、不怕难的优良作风，深深打动了客商，有效地促进了招商引资工作的开展，并取得了明显的效果。按照招商区域，根据江苏、浙江、上海等长江三角洲区域老乡多、信息广的有利条件，在苏州设立了苏、浙、沪招商引资联络处，由两名招商专业人员长期开展招商引资活动，并聘请了苏州三创农牧科技有限公司严岳才总经理为招商顾问，通过广泛接触，先后与嘉兴市塑料制品厂达成投资塑料颗粒生产建设项目的意向；与桐乡市马老板洽谈，决定在宁阳建设织布生产项目的合作意向，进一步考察、接洽嘉兴外运公司陈运生先生计划建设的箱包生产项目；按照对韩招商的思路安排2名招商专业人员在青岛、烟台、威海开展招商引资活动，及时与企业及招商顾问进行联系，反馈项目信息。

2、对外宣传抓招商

为及时宣传推介招商引资工作，乡招商办采取上报信息、电视报导等多种形式，上报信息每周不低于2篇，截止目前累计上报信息46篇，其中宁阳通讯发表2篇，宁阳信息3篇，宁阳

督查1篇，县招商委工作简报2篇。宁阳新闻报导5次。通过积极对外推介宣传，为乡饮引进项目、收集信息带来事半功倍的效果。同时，乡招商引资办公室制作了反映宁阳及乡饮经济发展的中韩文对照版8幅宣传挂图、印制了中英文对照的宣传指南、重点项目推介手册、招商引资联系手册等宣传资料，并且在全县率先建设了招商信息网，通过网络及时宣传推介宁阳及乡饮。通过网络反馈信息招商，取得明显效果，其中英国超凡公司投资建设的杨树种植项目、美国摩伊可公司投资建设的饲料加工项目、台湾客商投资建设的养殖项目、韩国客商投资建设的食品鹿养殖项目、广州客商与环宇精铸厂合作生产精铸件出口等项目，都通过电子邮件及网上会话等形式在进一步接洽中。

3、拓展领域抓招商

11月9日—12日，鲁韩企业高新技术项目洽谈会在泰安举办，全省共有88家企业列入韩国项目对接表，其中泰安4家，乡饮乡就有3家企业被列为对接名单。抓住这次成本低、韩商来到家门口的有利时机，乡党政主要领导亲自带队，抓住机遇、精心准备，成功参加了这次项目洽谈会。洽谈会上，参会人员积极主动，发放宣传材料、光盘，推介企业、项目，先后与9家韩国企业进行了认真细致的会谈，经过努力，韩国客商与乡饮乡达成合作意向5个。特别是11日晚7点钟，参会人员成功邀请松元株式会社金熙大先生来乡饮考察，九点多钟，乡党委、政府主要领导打着手电、利用车灯陪同金先生实地考察了丰产林基地及木材市场，并采集了部分样品。金先生对乡饮的木材资源产生了浓厚的兴趣，对于项目建设、发展一直谈到凌晨2点钟。第二日早5点半，又驱车将他准时送到泰安东岳山庄。金先生被乡饮的投资环境、木材资源及人情化服务深深打动，表示回国后马上召开董事会，研究合作事宜。通过积极跟踪洽谈工作，现在韩国松元公司将于12月下旬反馈合作报告书，并邀请乡主要领导赴韩考察、对接项目，成进机械公司已将与圣地鞋业合作项目列入2005年1至2月考察计划，玉米秸秆饲料项目也正在积极洽谈中。乡饮乡招商

办抓住这一机遇，加大对韩招商力度，一是对韩境内直接招商，主要聘请曹泰锡、金建良两位韩国朋友作为对韩招商顾问；二是对沿海韩资企业招商。聘请青岛汽车项目发展事业部总经理徐启明为对韩招商顾问。并在引进外资方面向日本、香港、台湾突破，目前已取得初步进展。

4、借助外力抓招商

乡饮乡借助曲阜世界文化名城建设，一些产业专业项目逐步外迁的有利时机，积极与曲阜企业、朋友接洽、联系。通过努力争取，取得明显成绩。现已接洽项目四个：一是肉食鹿养殖、加工项目。项目由曲阜马厂王建忠引荐韩国客商权赫范投资建设，于12月28日到乡饮考察，项目分二期完成，一期计划租金马村土地300亩，建设肉食鹿养殖场一处，二期建设肉食鹿加工生产厂一个，已达成初步合作意向。二是曲阜圣力饮品有限公司投资1000万元新上碳酸饮料厂一处，高卫经理于12月26日到乡饮进行考察，达成初步合作意向。三是曲阜纸箱生产项目。项目由曲阜客商孔令栋投资建设，项目计划总投资1500万元。孔老板已经到乡饮进行了实地考察，现已达成合作意向，计划春节前开工建设。四是曲阜板纸销售、加工项目。项目由曲阜苗孔的孔经理投资建设，计划总投资2000万元，一期工程利用闲置的原剧院先上板纸销售贸易项目，二期工程新上板纸加工生产线两条，现已达成初步合作意向。孔经理到乡饮考察后，对乡饮的投资环境和人情化服务与管理非常满意，决定春节过后项目马上开工建设。

跟踪服务落地项目

对落地在建项目实行分类管理、划片包保，每名副乡级领导干部和民营经济发展小组成员负责联系1-2个企业和5-10户个体大户，及时了解项目建设过程、企业生产经营中遇到的困难，定期组织人员进行座谈，听取他们的意见和要求，帮助他们解决困难、加快发展。引进的九州红木材加工厂、大地印刷、鑫元草业由于高压线路影响未能投产，我们及时协调

县医院及供电局等部门，解决了高压线路问题，为企业投产赢得宝贵时间；圣地鞋业公司是个劳动密集型企业，由于工人短缺，不能扩大规模，乡招商办会同劳保站，给企业扩招工人120多名，并在劳务培训基地进行了专职培训，为企业发展提供保障，同时利用节假日给外商送去亲人般的温暖，如今年中秋节，乡主要领导带领招商办人员分两组到外地客商进行走访、慰问和谈话，并安排招商办人员晚间分别陪同外商度过“团圆节”，使外商真正感受到人情化管理和服务。

盯紧落实签约项目

现已签定合作意向项目2个，其中苏州三创农牧科技开发有限公司投资建设的三创农牧科技示范园项目，计划总投资8400万元，乡招商引资办公室安排专人为其搞好项目建设的前期市场调查以及项目建设准备的物质购置工作，并带领客商参观附近县市区先进模式，并为其谏言献策，进一步坚定了客商投资热情，项目计划2005年1月开始开工建设；韩国昌达贸易公司投资建设的育肥牛项目，项目总投资280万美元，该项目于10月份来乡进行了实地考察，乡主要领导为投资方韩国奶酪协会会长权五光先生介绍论证了该项目产业的可行性，权会长表示2005年初项目开工建设。

积极接洽在谈项目

现正在积极洽谈争取的项目23个，其中有韩国松元株式会社木材加工项目；韩国成进机械股份公司与圣地鞋业有限公司合作鞋底橡胶制品加工项目；韩国客商饲料、粉制品加工出口项目；韩国客商投资建设的食品鹿养殖项目；美国摩伊可公司投资饲料加工项目；英国超凡公司林木种植项目；台湾客商投资建设养殖加工生产项目；深圳汇通公司投资建设项目；上海光兆有限公司投资林木种植项目；嘉兴客商陈运生投资建设箱包加工项目；宁波客商投资建设彩印项目；日照板纸和物流中心项目；济南娱乐城建设项目；泰安客商投资建设的立体养殖项目；新汶客商投资钢球加工项目；山东宝

来利来养殖项目；泰安奶牛养殖项目；北京木浆造纸项目；山西机械加工项目；泰安客商投资商业楼开发；桐乡塑料颗粒生产项目；嘉兴饲料加工项目；南京房地产开发等项目。现在已有韩国松元公司、成进机械股份公司、美国摩伊可公司、上海光兆有限公司、泰安客商投资建设的立体养殖项目、新汶客商投资钢球加工项目、山东宝来利来养殖等项目已来乡饮实地考察或确定了考察日期。

努力争取资金项目

在招商引资工作中，乡招商办把对上争取引进资金作为重要工作，按照乡党委、政府确定的“吃饭靠财政、发展靠项目、花钱靠争取”的思路，积极包装项目、跑资金。截至11月份全乡到位各类资金1369.4万元，其中无偿资金649.4万元，有偿资金340万元，项目企业争取贷款380万元。还有部分无偿资金已经申报、立项，正在积极努力争取中，各项资金的争取为缓解我乡财政困难起到积极作用。

经过全乡上下共同努力，2004年招商引资工作取得了显著成绩，新引进项目25个，签约项目2个，在谈项目23个。下一步工作中，乡饮乡始终坚持发展是硬道理，进一步加大招商引资工作力度，强化招商引资工作措施，努力发展乡饮经济，为壮大地方财力多做贡献。

工信局招商引资汇报材料篇三

招商引资是加快经济发展的助推器。下一步，我办事处决心进一步加快招商步伐，以大招商促进经济的大发展。力争今年招商引资项目达到60个以上，招商引资实际投入超过2亿元。其中，超过亿元的项目不少于2个，超过xx万元的项目不少于10个。工作中，重点“打造一个平台”，“优化两大环境”，“实现六个突破”。

“打造一个平台”即狠抓载体建设，搭建招商引资平台。重

点抓好六大工程。一是东方商贸城二期工程。已开工的东方冷库二期扩建、丽莎涂料油漆展销中心、东方立体仓储三个过千万的项目争取今年6月份前建成开业。二是乐园建筑陶瓷市场二期工程。加快建设和招商力度，争取今年6月中旬建成开业。三是北联工业园二期工程。把营子工业园一并纳入北联工业园的建设范畴，进一步完善配套设施，扩大园区规模，加大招商力度，力争今年新入园企业3家以上，投资总额3x万元以上。四是将军工业园扩建工程。进一步扩大园区规模，在现有规划占地500亩的基础上，今年争取发展到xx亩，建设标准厂房10万平方米，招商20家以上。五是民主工业园工程。新规划占地500亩的民主工业园，争取今年初具规模，达到全市一流的标准。六是青州市文化市场二期工程。加大招商力度，争取今年10月份开工，明年年底建成使用。在这些市场和园区建设中，按照“七通一平”的目标，坚持高起点规划，高标准建设，把它们真正建设成为招商引资的载体，对外开放的窗口，优化服务的阵地，加快发展的平台。

“优化二大环境”即一是把招商引资与加快城市化进程结合起来，优化招商引资硬环境。为此，下一步，要不断探索新的城市经营方式，加快城市建设步伐，提高城市管理水平，以城市的大发展促进经济的大发展。首先，抓好道路建设，增强城市功能。

全力配合市里搞好新西环路的建设，以及东方路和镇武庙西街西段的拓宽改造。同时，通过实行财政补贴的办法，加大辖区内的道路建设投入。重点是硬化南西关、刘家两条进村路，贯通北联工业园中间的南北通道和将军工业园北侧的东西通道，打通东方商贸城南北主干道。其次，抓好土地经营，合理利用土地资源。依托城市经营公司，加大城区土地的储备力度，使城区越来越少的土地发挥出最大的经济效益。重点抓好西部和南部几个社区的土地储备。争取今年储备土地1500亩以上。第三，抓好城市管理，维护良好的城市形象。严格按照城市总体规划建设要求，进一步加大执法力度，从根本上杜绝违法建筑和乱搭乱建现象的发生。同时，加大对

环境卫生的综合整治力度，落实环卫人员包片包社区责任制，从根本上解决城市脏乱差的问题，使城市绿起来、亮起来、美起来、洋起来，改善居住环境，维护城市的良好形象，增强对外商的吸引力。二是把招商引资与“政府提速”工作结合起来，优化招商资软环境。结合对政府提速工作的开展，在全办事处营造“加快发展是功臣，空谈落后是罪人”的良好的干事业的氛围。重点抓好“三种意识”，一是强化服务意识。加强招商引资办公室的人员力量，使招商引资办公室更好的发挥作用，拿出全办事处1/3以上的人员专职招商，为客商提供全方位、全过程、高效率的“一条龙”服务，真正做到“只要你来干，手续我来办”对投资客商实行全程跟踪服务，全面提高合同履约率、资金到位率和项目投产达效率。二是强化大局意识。在全办事处树立一荣俱荣，一损俱损的大局观念，为加快发展全办事处上下都要做到小局服从大局，局部利益服从全局利益。尽最大努力最大限度的制定优惠和奖励政策，充分调动方方面面，上上下下，加快发展的积极性。三是强化诚信意识。对向外商承诺的事情做到言必行，行必果，一诺千金，树立诚信形象，营造诚信环境，以诚引商，以诚招商。

构调整，增强产品在国际市场上的竞争力，加大市场开拓力度。

工信局招商引资汇报材料篇四

今年以来，在市委、市政府的高度重视和正确领导下，全市上下紧紧围绕三年强攻工业的发展目标，深入实施开放兴市发展战略，不断加大承接产业转移力度，全市招商引资工作取得了一定成绩。

一、基本情况

今年1-9月份，全市共洽谈项目232个，已通过评审且签约项目xx6个，招商引资工作呈现“三多三快”发展态势。一是引

进项目数量多。全市引进项目xx6个，占洽谈项目总数的45.7%，其中引进合同约定投资额xx00万元以上项目61个，占引进项目总数的57.55%。二是引进工业项目多。引进工业项目85个，占全市引进项目总数的80.19%，其中引进项目合同约定投资额xx00万元以上的工业项目45个，占引进工业项目总数的52.9%。三是落户园区履约项目多。今年已安排入园项目19个，占去年入园项目总数的126.67%，园区累计安排项目用地近xx04亩。四是利用内资快速增长。引进内资项目85个，合同资金25.4亿元，实际进资7.82亿元，列赣州市第12位。五是利用外资快速增长。全市新批外资企业21个（其中投资500万美元以上项目2个），占全赣州新批外资项目总数的15.67%。实际利用外资2877万美元，同比增长158.26%，列赣州市第4位，其中现汇进资778万美元，现汇比重27.04%，列赣州市第7位。六是外贸出口快速增长。完成外贸出口6218.3万美元，按出口业绩排名位列赣州市第6位。具体表现在：

入我市采访，宣传报道我市的投资环境、优惠政策等，取得了良好的宣传效果。

（二）招商机制完善。围绕三年强攻工业的目标任务，全市招商工作重点突出工业项目，特别是加工制造业、附加值高的大项目、好项目，从任务考核、安排用地、项目调度等方面侧重工业项目和重大项目。一是完善招商考核机制。及早出台了招商引资工作考评办法，对招商项目考核标准进行了调整，实行农业、三产项目考评减半打折，进一步突出了招工业项目、大项目。同时，增加了对招商部门平时工作的考核，使考核措施更加科学、细化。二是完善项目调度机制。实行每周一通报，半月一督查，每月一调度制度，加强对招商项目动态化、常态化的跟踪调度，加快了落户项目进程。同时，对项目落户全程跟踪，落实具体责任人，提供全程式、保姆式服务，及时解决协调解决有关问题。今年以来，已为企业协调解决项目落户问题xx0余项。三是完善项目评审机制。

严把项目准入关，对引进项目先由分管领导召集相关部门预审，预审通过后再上评审会，彻底改变了“捡到篮子都是菜”的现象，实现了由“招商引资”向“招商选资”的转变。同时，坚持土地跟着项目走，提高了入园项目门槛，促使土地集约利用、产业集群发展。今年以来，已评审项目167个，通过评审项目xx6个。

（三）招商推介频繁。今年以来，我市先后组团参加了江西（香港）招商周活动、江西赣州（香港）招商周活动、江西赣州（台湾）招商推介会、东莞（赣州）产业推介、赣台经贸洽谈会、‘9.8’中国国际贸易投洽会、中部投资博览会、泛珠三角招商推介会、山东东营（赣州）招商会等xx余次上级举办的各类招商推介会，结识了一批客商，签订了一系列合约，宣传推介了瑞金。同时，精心组织了系列招商推介会，成功举办在外创业成功人士迎春联谊会、广东深圳龙岗企业家联合会（瑞金）招商推介会、香港（瑞金）招商会、晋江（瑞金）开放型经济合作恳谈会、中华傅氏商会（瑞金）投资考察座谈会、江西厦门商会（瑞金）招商推介会、广东汕头澄海青年企业家协会（瑞金）推介会等xx余次大型推介活动，加强了与各界商会、协会的沟通联系，引进了一批项目。特别是8月举办的晋江(瑞金)开放型经济合作恳谈会，邀请客商130余名，洽谈项目85个，签约项目16个，签约资金17亿元。据统计，今年共接待各地来瑞考察客商60余批次，发放各类宣传资料近千份。

二、存在的主要问题

前三季度，我市开放型经济发展态势较好，但与周边县市相比和自身发展需求来看，还存在一定的不足，主要表现在：一是部分招商单位和职能部门进度不一。目前，虽然我市招商项目已开工建设或开工生产项目达55个，但是，全市70个招商责任单位中，仍有31个单位没有开工建设或开工生产项目，仍有些单位没有意向性投资项目。二是引进项目质量仍然不高。今年引进的项目在数量上增加不少，但整体上投资

偏小，规模不大，缺乏带动能力强、经济效应好的大好项目。三是项目落户推进较慢。从目前的情况来看，谈的项目多，但是项目建设的数量少、速度慢的现象仍然比较突出。四是平台建设亟待加强。目前，我市虽然在工业园区基础设施建设上投入较大，但从总体上看，征地拆迁难、用地储量不足、规划落实不到位等因素仍然制约项目落户建设，特别是用地储量不足致使20余个项目无法落户，尚需安排用地600余亩。

三、下步工作打算

下一步，我们将重点围绕全年招商引资目标和全市开放型经济工作意见要求，坚定信心，扎实苦干，争取在招商质量上求突破，在招商服务上创，在项目落户上抢速度，确保完成全年任务。

（一）进一步转变思路，不断扩大开放水平。要始终围绕加快瑞金经济发展这一主线，切实提高招商水平，加快由“招商引资”向“招商选资”转变。一是做好招商项目编制工作。精心筛选一批资源状况好、科技含量高、市场前景好、经济效益好的项目，组织好人员加强项目编制、包装，以提高项目的针对性和成功率。二是主攻大商大项目。树立“以大招商引进大项目，以大项目带动大建设，以大建设实现大跨越”的理念，紧紧盯住国有大企业、国内大集团以及知名企业，开展重点招商，力争引进这些有扩大投资和延伸产业链的愿望的大型企业。同时，继续联系、寻求氟化工产业投资商，争取有新的突破和进展。三是实施产业招商。重点围绕打造“省级轻工产业基地”进行产业招商，依托宝元鞋业、兴信玩具、红都水产、九华药业、金一电缆、中山奥科特等现有产业龙头企业，着力引进一批产业龙头项目，承接一批产业配套项目，进一步培育新兴支柱产业、提升传统优势产业，扩大产业规模，提升产业层次。

（二）进一步加强调度，不断推进项目落户。为力争今年我市开放型经济工作进入省、赣州市先进行列，要加快项目建

设推进工作，近期将开展项目建设推进xx0天大会战，全市上下要充分利用有限的时间，攻坚克难，全面完成年度目标任务。要加强对项目建设的督查协调工作，严格按照项目建设要求进行督促落实，发现问题及时协调解决，确保所有引进项目均能如期完成年度投资计划，推动洽谈项目早签约、签约项目早动工、在建项目早竣工、竣工项目早投产、投产项目早见效。一是完善重大项目推进机制。成立重大项目推进领导小组，对全市投资500万美元的外资项目和投资总额5000万元或固定资产投资xx00万元的内资项目，每个项目明确一名市领导为组长，引进单位负责人为副组长，从相关职能部门抽调工作人员为成员，领导小组工作人员与原单位工作脱钩，具体负责项目建设的协调服务工作。二是加强项目调度跟踪。加强有意向投资的项目跟踪联系，特别是一些投资规模大的好项目，比如广东中奥科特集团公司拟投资灯具产业项目和山东东营客商、美国客商拟投资氟化工项目，力争年内签订投资协议。加强在建项目协调服务，实行在建项目倒计时制度，按照项目建设周期明确工作内容和完成时限，进行工作跟踪问效和督查落实，缩短建设周期，今年力争宝元鞋业、好莱克服装、新世纪永磁材料等重点项目建成投产。三是提升服务水平。引进单位要负责所引进项目的跟踪服务，安排专人驻点企业，提供全天候、保姆式服务，切实解决项目建设遇到的困难和问题。国土局、城乡规划建设局、工业园管委会等职能单位要积极创建“绿色通道”，提高行政效率，缩短审批时间，加快推进项目建设。

（三）进一步夯实基础，不断提升招商服务。一是加强招商队伍培训。开展一次全市招商小分队队员的业务培训，加强招商队伍政策法规、专业技能等方面的系统培训，让每个干部全面熟悉招商政策、掌握招商技巧，切实提高招商干部的理解力、执行力和操作力。二是巧打环境品牌招商。要依托国家统计局或一些国家知名广告公司每年举行的“全国最佳投资环境城市”评选活动平台，精心准备，积极参与，进一步扩大我市的知名度，提升扩大城市品牌宣传效应。三是加快招商载体建设。一方面要拓宽筹措资金渠道，进一步

扩宽园区发展框架，完善水电、路灯、教育、医疗、餐饮、金融等配套设施，不断提高园区硬件建设的标准和水平。另一方面要完善口岸服务体系建设，充分发挥赣州商检瑞金检管点和赣州海关协管员办职能，完善健全口岸服务平台，建设赣州口岸瑞金作业区，着力打造高效、方便的口岸服务平台。

工信局招商引资汇报材料篇五

1、招商引资指标完成情况：

根据各地各单位上报情况，经初步核实，元至12月，全市招商引资协议、动工、跨年度建设、扩规项目共220个，计划投资356.67亿元。其中，今年新签协议项目101个，计划投资额114.34亿元（包括签约未动工项目24个，计划投资额35.1亿元；签约已动工项目77个，计划投资额79.24亿元）；动工项目122个，计划投资额178.99亿元（包括今年签约已动工项目77个，计划投资额79.24亿元；历年签约今年动工项目45个，计划投资额99.75亿元）；跨年度建设项目50个，计划投资125.85亿元；扩规项目24个，计划投资额16.74亿元。元至十二月全市实际到位资金65.83亿元，占年度计划60亿元的109.72%。

2、主要工作成效

今年以来，招商局及各招商专班、招商驻外办事处各有侧重，协同配合，紧紧抓住重点区域、重点产业、重点项目，积极开展各类招商活动，招商引资工作取得一定成效。

一是重大项目招商有了新突破。今年以来，我市新引进项目101个，共签约投资额在1亿元以上重点项目26个。其中，固定资产投资在10亿元以上的项目5个（上海特思克汽车、凯迪生物质产业园、华康生物多肽产业园、天门工业园港区、

天仕达科技产业园），固定资产投资在5亿元以上的项目1个（彩虹奥特姆新能源），1亿元至5亿元的项目19个，5000万元至1亿元的项目19个，3000万元至5000万元的项目17个。

二是重点区域对象招商有了新进展。主要体现在外资和央企招商方面。在引进外资上，引进了香港金皇冠珠宝有限公司投资1亿元兴建金银首饰加工项目、德国中小企业联合会投资2000万欧元兴建环保建材基地项目，台湾炎洲集团兴建胶带生产项目即将签约。在央企招商上，引进中铁大桥局与中基公司兴建天门工业园港区项目，大唐新能源意向投资50亿元建设火力发电项目，中铁多经投资集团与茶山御史茶叶公司共同打造天门茶科技生态产业园项目签约等。

三是项目信息质量和数量有了新提高。推动了一批较大的项目在谈。目前，在谈可推动正式签约重点项目1亿元以上项目22个，如计划投50亿元的大唐能源火电项目及液化天然气综合利用、投资5亿元的三江航天与昆仑燃气合作lng加工、投资1亿元的台湾炎洲股份胶带生产等项目已签订协议或进入具体谈判阶段。收集了一批有价值的信息。拟投资额在1亿元以上项目信息43个。如中航集团运载火箭研究院民品特车、青岛瑞信石油设备、武汉帝尔激光太阳能光伏电池、联思普瑞载波通讯等。

3、主要工作特点

一是“回归工程”重新崛起。

天门在外创业人士回乡投资兴业正在形成热潮。在去年吴江商会、上海商会、广东商会相继回乡创业的基础上，今年又有一批天门籍老板回乡投资，且投资项目质量提高。已签约的有中基董事长熊仲平与中铁大桥局联合投资19.8亿元兴建天门工业园港区项目、武汉天仕达电气有限公司董事长钟建军联合其他公司投资10亿元兴建天仕达电力电器产业园项目、江苏豪晨全真光电科技有限公司董事长韩天兵投资1.9亿元兴

建年装配10万辆摩托车及电动车装配项目、武汉鑫广盛机械有限公司董事长史南京投资1亿元兴建自动化数控成套设备生产项目、北京品优美餐饮管理有限公司总经理习慧敏投资1亿元食品机械制造及天门速食蒸菜加工项目等。

二是“以商招商”事半功倍。近几年来天门企业积累的人脉资源逐步发挥作用，落户 1

企业以商引商意愿明显提升。如依托天湖化工引进天津客商投资1.5亿元兴建精细磷化工项目，依托台湾大中机械介绍引进台湾炎洲集团胶带生产项目，依托圣纺化纤引进深圳聚能巨数码公司兴建平板电脑、音响自主品牌组装项目等。

三是“产业链招商”形成气候。依托产业链招商成效显著，促进了天门特色产业的发展。在医药产业上，依托天门医药产业集群，引进武汉人福与天门签订了医药产业发展战略合作协议；依托成田改制，引进上海延安药业、武汉人福药业合作发展；依托中佳药业重组，引进四川禾邦药业。在机电汽配产业上，依托车都卫星城的优势，引进上海特思克汽车超级平台车身系统项目；依托建兴电器引进南海矽钢500亩天仕达电力电器产业园项目。在纺织产业上，依托圣纺化纤引进武汉龙兴无纺、兴建化纤制品两家化纤下游企业。在新能源上，依托天门的资源与市场优势，引进凯迪生物质发电项目、彩虹奥特姆锂电池生产及新能源动力电池生产项目；依托湖北乐邦引进台湾长园、北京高能合作兴建氧化锂铁电池项目。在茶产业方面，依托茶山御史茶叶公司引进中铁多经投资集团建设天门茶科技生态产业园。在生态农业和休闲观光农业产业方面，依托天门的自然优势，引进了鸿源观光园艺、新西湾生态农业、天海龙生态农业、泉堰休闲农家乐等项目，通过招商，绿色农业和休闲观光旅农业产业悄然兴起。

二、主要作法

近几年来，围绕实现“引资总额”和“重大项目”两个新突

破的工作目标，主要采取了以下工作措施：

1、完善全市联动招商运行机制和重点区域招商布局。

以资源为基础，以培育特色产业为目标，以专班招商、驻点招商、以商招商为重点，不断创新招商理念和方式方法。继续强化专班和办事处招商工作。形成了“突破台资、巩固三区（长三角、珠三角、福建等区域）、对接央企、深耕环渤海（北京、天津、山东及东北等地）、承接大武汉”重点区域招商布局。

今年重点完善招商运行机制，优化实施了领导责任机制、联动协调机制、信息分流机制、提醒督导机制、目标奖惩机制、评估准入机制、项目洽谈机制、招商快速反应机制、项目综合选址机制等。实施每月报表通报督导、双月专班例会督导、季度全市大会交流督导、半年招商通报督导、年终考核奖惩督导，确保工作得到快速推进、高效落实，形成全民参与、多方联动、共同抓好的工作格局。

2、强化以外出招商为重点的招商活动开展。

一是参加省政府、省商务厅组织的招商活动。今年组织参加了鄂浙（长三角地区）经贸活动、第七届中博会、“民企携手湖北、共促中部崛起”主体活动、第十六届厦恰会，鄂港（粤）经贸合作等活动；二是自主组织招商活动。精心组织各专班、办事处开展外出招商、驻点招商、敲门招商、邀商考察等一系列自主招商活动，推进招商工作深入开展。今年1-12月，6个招商专班外出招商78次，接待客商151批次。招商区域主要为广东、武汉、江浙、上海、北京、青海、福建、云南、湖南、山东及台湾地区等。招商局及各招商专班，在4、5月开展“外出招商突击月活动”，取得实效，同时，网络招商取得进展，对国内500强、民营500强企业发送招商资料和邀请函，已有部分企业进行了回复。在招商过程中，我们深切感受到，今年开年以来，、市政府主要领导及分管领导15次率团外出招商，拜访客商，对接企业，洽谈项目，对推进重点项目签

约落户，起到了至关重要的作用，成效非常显著。

3、突出以工业项目为重点的招大引强。主要是对接央企，引进国内500强及行业龙头企业。在对接央企方面，、市政府高度重视，央企对接招商专班会同其他专班协作配合，积极对接央企，跟进联系，与中盐、中铁大桥局、中储棉、708所合作项目顺利推进，合作发展逐渐深入。今年中铁多经投资集团首期投资50亿元人民币与茶山御史茶叶公司合作兴建天门茶科技生态产业园项目。在引进500强企业方面，市政府集中力量建设“一区三园”，为招大引强创造了条件，大企业、大项目的招商收到实效。

4、加强专业招商及招商团队建设。天门市政府高度重视招商队伍建设，将新提拔 2

的年轻干部放在专班、驻外办事处一线锻炼，提拔重用招商干部，形成了良好的舆论导向，激发了招商干部的工作积极性。对招商人员分期进行业务培训，量化制定了招商专班、驻外办事处目标任务奖惩结账办法。

5、强化以服务全市招商工作为目标的基础工作。在强化招商形势研判及工作研究的基础上，一是强化项目策划，重点对我市优势产业进行了招商策划，根据行业分类制作多媒体推介资料，建立了招商项目信息库、人脉资源信息库、天门市在外创业人员信息库；二是强化天门招商网管理，适时更新《天门招商网》，组织编印了《天门投资指南》；三是认真做好省市招商引资统计工作，每月按时上报引进省外资金情况，并做好市考核范围内招商引资统计工作，及时印发《天门招商简报》和《招商要情简报》。

6、强化以项目落地为目标的招商工作督导。一是完善考核机制。起草并协助两办印发了《办 市政府办关于2012年招商引资工作实行目标考核的通知》。二是完善督导机制。重点是转变工作作风，变被动服务为主动服务，提高服务质量和效

率，对企业反映的问题要千方百计商量解决。进一步完善重点工业项目旬协商、月调度、双月督办制度，及时解决企业建设中出现的问题。明确责任，严格追责，对职能部门失职行为进行严肃处理。

三、存在的主要问题与不足

1、受宏观经济紧缩形势的影响，大项目特别是央企的项目投资更为谨慎，扩张速度有放缓的趋势。

2、部分已签约项目由于自身原因或不可预见的市场因素、政策因素的影响，导致项目履约难度大。

3、项目洽谈、选址、落户过程中综合服务机制不尽完善，形成合力不够，项目落地难度大。

4、由于明年土地政策的不确定性，造成目前涉地农民期望值过高，加大了征地难度，对招商工作可能会造成较大的负面作用。

5、招商干部自身与时俱进研究政策、产业，学习知识的投入远远不够。

四、2015年招商目标及工作思路

工作目标：2015年全市招商引资到位资金总目标为60亿元。力争实现“引资总额”和“重大项目”两个新突破。

指导思想：坚持把招商引资作为天门发展的生命线，树立理性、务实招商的理念，紧紧围绕“十二五”规划和“实施三大战略，推进四个跨越”总体思路，推进“招商引资”向招商选资转变，“铺天盖地”向“顶天立地”转变，突出招大引强，以工业项目引进为重点，以世界500强企业、中国500强企业、中央企业及行业龙头企业为重点招商目标，进一步

突破重点区域、重点产业、重点企业，不断完善招商引资工作机制，让招商引资由量的扩张发展为质的提升。

主要措施：

1、进一步改善专业招商运行机制，强化学习培训。

进一步增强开放意识，坚持科学招商、理性招商的理念，推进招商引资向招商选资的转变，“铺天盖地”向“顶天立地”转变。进一步提高专业化招商水平，强化招商队伍建设。完善招商局机关、招商专班、驻外招商办事处运行管理机制与制度，围绕“花最少的钱，办最好的事，消耗最少的资源，达到最好的效果”的目的进行变革。抓好目标任务量化管理，并以项目引进、招大引强为重点，强化考核奖惩结账。加强招商人员招商技能培训，提升专业素养和招商水平，树立天门招商人员良好形象。

2、进一步健全重大项目储备机制，强化项目策划。

发展质量进行招商规划和项目策划。加强招商资源信息的收集整理，围绕国内外产业结构和布局调整，把握500强企业、央企等龙头企业的投资热点和资本流向，对纺织服装、汽车零部件、装备制造、生物制药、光电子信息、新能源、新材料、食品加工等重点产业进行项目策划和重点推荐，在天门重点产业优势资源与央企及500强企业等龙头企业之间寻求合作切入点。围绕“四化”及我市优势资源和优势产业精心筛选、包装一批符合我市产业定位、有利于经济结构调整、科技含量高、辐射能力强、能有效推动产业聚集和延伸产业链的项目，不断充实、更新项目库，夯实项目基础工作。按照“洽谈一批、签约一批、建设一批、储备一批”的思路，提高招商工作的针对性和成功率。

3、进一步改进招商方式方法，强化外出招商。

创新创优招商引资方式方法，实现招商引资方式的多元化。加快探索新的招商方式。在已经形成的专业招商、以商招商、政策招商、资源招商、会展招商等方式的基础上，不断探索环境招商、产业招商、特色招商、委托招商、网络招商等专业化招商的路子，改变招商针对性不强、专业化水平不高、方式不灵活、投放高产出低的局面，努力实现由被动型投资促进向主动型投资促进的转变。

坚持“走出去”和“请进来”相结合，以“走出去”为主，拓展多样化新招商方式。注重引资、引智、引技术、引管理方式并重，进一步提高招商引资的实效性。把商会、中介、企业纳入招商体制当中，充分调动各界人士招商的积极性。按照招商活动宜大则大、宜小则小的原则，把展会、节会活动和宣传推介、招商引资有机结合起来，把集中定点招商和分散多点招商有机地结合起来，使各类招商引资活动更具目的性和针对性。进一步拓展招商渠道，扩大招商引资的信息源，建立信息的快速筛选评价机制，形成丰富的重大项目信息储备。

4、进一步拓展招商领域，强化重点区域招商。

进一步突出招商引资的重点区域，深入分析发达地区产业转移趋势，积极研究承接转移对策。我们要主动对接珠三角、长三角、闽三角区、港澳台产业转移，积极拓展环渤海湾、长江中下游城市群以及台湾等区域招商。要强化“突破台资、巩固三区（长三角、珠三角、福建等区域）、对接央企、深耕环渤海（北京、天津、山东及东北等地）、承接大武汉”重点区域招商布局。积极组织招商专班、招商小分队到重点区域开展上门招商、驻点招商和项目对接活动，以抓好在谈在手项目的跟踪落实和潜在合作项目的推介推进工作为出发点和落脚点，通过点对点、面对面的方式取得招商实效。

5、进一步提升招商引资质量，强化招大引强。

明确产业布局、行业重点和发展方向，把握招商重点和方向。注重产业带动型战略项目的产业集聚和带动作用，以特色产业项目、优势产业、龙头企业为重点主攻方向。注重围绕做大做强产业集群，优先引进投资强度高、附加值高、发展前景好的产业链项目。按照“抓大、选优、引强”的思路，力争引进一批投资过10亿元、50亿元的大项目。对国际国内500强、中国民营500强、行业百强以及区域性龙头企业、中央企业等重点企业，要敢想敢干，勇于对接，以不言放弃的精神，坚忍不拔的毅力，力争大企业、大项目的招商突破。

在招商工作中，我们要按照生态文明建设的要求，坚持绿色发展的理念，把好项目招商入口，对不符合环保要求、国家产业政策及天门产业规划的项目，一律不予引进，不洽谈引进大化工项目。

6、进一步提高项目承接能力，强化平台建设。

调整思路，配合开展商贸物流等生产性服务项目的招商，着力完善园区配套服务功能，提高承载能力。要进一步创新区域合作方式，积极开展与发达地区经济开发区和高新技术区的深度合作。加快推进“一区三园”与武汉东湖高新、武汉经济开发区以及与武汉中心城区的区域合作。

7、进一步该是招商环境，强化招商服务。

健全优质服务体系，打造开放透明的政策环境、公平竞争的市场环境、稳定有序的经营环境。积极推行诚信承诺、诚恳洽谈、诚心服务、诚实兑现的服务工作制度。完善全市招商联动机制和项目落户综合选址机制，对招商洽谈项目，要积极主动，加大沟通，努力实现项目早签约；对签约招商项目，加强项目跟踪协调服务，及时解决项目建设中遇到的各种困难和问题，使早落地、早开工，确保按时间进度推进。真正做到“服务客商零距离、项目落地零干扰、服务质量零差错”。

四、招商工作建议

1、及早启动“一区三园”污水处理厂及污水管网建设项目

建议、市政府克服困难，加快推动“一区三园”的污水处理厂建设。目前，应明确全市污水处理厂打包建设的牵头单位，根据“一区三园”现有企业和预测企业落户情况，拿出全市污水处理厂及污水管网建设招标方案和招标书，以便开展项目招商。

2、建设天门经济开发区、天门工业园中小企业创业园。以满足沿海中小型企业产业转移和本地区创业型企业对新型标准工业厂房的迫切需求，为天门招商引资和返乡农民工创业搭建平台。由于可能出现的土地政策调整，明年不可能像今年这样不受限制供地。应注意投资主体的多样性，利用民间资本，多方合作，兴建乡镇工业小区，拓展全市工业用地利用空间，缓解当前用地瓶颈。

3、重视“回归工程”，加大天门在外工作人员和企业人士的宣传力度。

一是要加强老乡资讯的收集、整理、归档。市内依托乡镇部门、村（社区）进行收集，市外依托湖北商会、天门商会、天门同乡会进行联系，形成重点在外创业人士、在外工作人员名录；二是加强联系交流，增强归宿感。多请老乡回乡考察，多组织宣传推介活动，让天门老乡认识到天门环境的变化，经济的变化，理念的变化等；三是继续协助推进在外天门老乡聚集区老乡的商会、同乡会的成立，团结老乡，抱团发展，同时通过商会平台建立起与家乡经常交流勾通渠道，增强了解与互信。四是加大回归引进的力度，强化在老乡中的招商和通过老乡引荐项目，树立典型，形成回流热潮。

4、重视重点区域招商。

进一步深化“突破台资、巩固三区（长三角、珠三角、福建等区域）、对接央企、深耕环渤海（北京、天津、山东及东北等地）、承接大武汉”重点区域招商布局，强化产业集聚区招商。要形成专业招商队伍与部分乡镇部门招商小分队协同作战的驻点招商工作机制。

重视环渤海经济圈招商工作。环渤海经济圈包括京、津、冀、晋、内蒙、辽、鲁等五省（区）二市。要强化招商力量，探索有效招商方式。

重视武汉区域招商工作。武汉市是我市招商引资工作的“桥头堡”。随着武汉城市圈产业结构调整和产业升级，不少中小企业纷纷外迁，总部设在武汉的大企业，也陆续在圈内城市建设生产基地。我们应积极创新机制，对接武汉，深化与武汉城市圈域合作，同时高度重视与武汉天门商会对接招商工作。在承接武汉城市圈产业转移上寻求新的突破。

5、进一步完善建立招商联动工作机制。一是建立健全市招商局与土地、规划、发改、环保、商务等部门工作联络和推进机制；二是建立健全市招商局与“一区三园”及乡镇在项目洽谈、项目签约、项目落户等方面的联络推进机制；三是建立健全招商与金融部门的项目协作机制。

6、适度加快招商干部的合理流动，保持招商系统干部职工的工作积极性。

作为招商部门的负责人，我认为我肩上的工作担子有两个，一个是虚的“做招商”，一个是实的“去招商”。“做招商”一完成上级下达的招商引资任务，2015年我们主要完成内资任务48亿元，外资任务4600万美元以及参加各种招商会。我们的主要做法：

1、与上级部门搞好关系，争取更多的数字倾斜；

3、努力完成每年度的招商工作会议，做好客商邀请、参会赴会的配合工作。

“去招商”一就是实实在在地引进一些工业项目。

1、引进四大产业配套企业20家；

3、引进总部经济企业20家，物流货运企业10家，努力实现包括个人限售股在内的各项税收增收2亿元； 我们的具体做法是：

1、依托四大支柱产业抓招商

互动性的相互作用开展招商工作。

2、围绕企业增资扩股抓招商

企业的增资扩股是来得最快、最真实、最有效的招商方法，把现有企业做大做强，为他们提供全方位的实实在在的服务，而不是停留在表面上的热情周到，要去解决一些实实在在的诸如贷款、争取资金、项目扶持等困难。

3、强力落实“腾笼换鸟”抓招商

目前，园区内一些企业因市场、订单等等诸多原因，导致企业圈大建小、圈而不建、建而不产，占用了园区宝贵的土地资源，对待此类情况，我们一定要撕得开脸皮，该如何处理一定要如何处理，让有限的土地发挥最大的作用。

4、努力做大“财政蛋糕”抓招商

在经济形势如此低迷的情势下，广积税源，是做大“财政蛋糕”最快捷的方式，我们要充分调动各方力量，积极发挥多年来招商积累的人脉网络，在证券、金融、投融资等领域挖掘扩展税源，要不断加强自身学习，对金融领域特别是证券

方面多接触、多学习，努力提高自身服务水平，优化缩短奖励兑现的工作流程，吸引更多的个人限售股、法人限售股来余江减持、抛售，要与各大券商和投融资公司多联系、多沟通、多接洽，逐步形成稳定的招商合作关系，形成稳定的奖励兑现机制，为余江的财税增收打开一个新的局面。

5、大力推进“返乡创业”抓招商

我县是一个劳务输出大县，每年3万余人外出创业，目

前的金融危机引发民工“返乡潮”，这些民工有技术、有资金、有信息、有创业的经验，视野开阔，鼓励他们返乡创业，或是把他们在外地创办的企业迁回余江，将对余江的经济增长起着非常大的作用。

6、大力拓展“发展平台”抓招商

7、全力优化“服务环境”抓招商

全力实行“一站式”全程服务模式，让企业享受最便捷、最高效的项目服务，进一步规范对企业的各项收费、检查工作，为企业创造透明、稳定、低成本的经营环境。

8、加强项目“调度考核”抓招商

落实“月统计、季核查、年终考核”工作措施，坚持落实每月召开一次全县招商引资工作任务进展调度会，通报全县招商引资运行情况，调度全县招商引资工作，收集需要招商引资工作联席会议解决的重大问题；根据县招商引资考核办法，按季度对各任务单位招商引资工作开展情况和项目洽谈、签约、开工等情况进行核查；年终对招商引资任务完成情况进行综合考评，排出最终名次。

根据办公室、县政府办公室《关于对2015年度全县招商引资

工作实行绩效管理的通知》（**委办〔2015〕175号）文件要求，镇党委政府高度重视，组织人员对辖区内招商引资工作落实情况开展了全面检查，认真自查自纠。现将自查情况报告如下：

一、主要招商情况

2015年，在全镇上下的共同努力下，共完成招商引资任务1.3亿元，新引进项目3个。分别是：1个种植业（体验式农业），主要种植奶油草莓，总占地20亩，总投资50余万元，于今年4月份开始投建，目前已完成投资建进入挂果收成销售阶段，并将一直持续到明年4月才重新培土育苗。1个服务行业（**县**驾驶培训学校），主要从事驾驶培训，并建立场地拟争取申请**市**驾驶资格科目1-4的场地考点，总占地80多亩，预计总投资3000多万元，于今年8月开始建设，目前正在投建过程中。1个加工业（****农业开发有限公司），主要从事莲藕、荷叶的研发及利用，租赁标准化厂房4000多平米，目前完成投资近3000万元，后期将陆续投建。

二、主要招商做法

（一）领导高度重视。2015年，为进一步提升我镇对外开放水平，提高招商引资项目质量，增强招商引资实效，经镇党委研究决定，成立了镇长为组长，镇人大主席及分管领导为副组长，其他班子成员为小组成员的招商引资领导小组，全力领导该项工作开展。为确保顺利完成全年招商引资工作任务，又启动组建招商小分队工作方案，由组长和副组长分别带队，建立3个招商小分队，每队3名工作人员，积极开展投资促进活动3次，奔赴各地寻找商机，力求完成全年目标任务。

（二）转变招商思路。年初，我镇在认真分析形势，总结以往招商经验教训的基础上，确立“三个重点”思路。一是树立环境招商理念，创造良好的发展环境，依托环境优势吸引客商。二是突出引进重点产业，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招商引资重点。三是结合十三五规划，转变招商方式，突出引进环保项目，引进促进劳动力就业，增加促进农民收入的项目，工作思路的转变，为实现如商引资新跨越奠定了思想基础。

及时帮助解决其生产和生活困难，以亲合力增强外来投资者再投资信心。如****农业开发有限公司便是在**再投资深加工行业的典范。

三、存在主要问题及下步计划

一是虽然在招商引资工作中，全镇上下付出了一定的努力，但由于我县受到地理位置、经济落后等条件的限制，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，特别是工业方面。二是项目引进以小项目居多，大项目较少。下一步的招商引资工作必须加大力度，抓紧引进一批带动力强、利民、利财、利税收的大项目、好项目。三是招商引资项目进展缓慢。蔬果类因生长期短、收益见效快的特点，进展较快，除种植业外，其它预计投入资金较大的项目，多数存在不能按进度进行投资投建的情况。

五是健全监测体系，隐患排查整改到位，今年镇应急办认真组织村（社区）及相关单位人员，开展了风险隐患的排查，共查处一般隐患10余起，无较大或重大隐患，同时督促了一般隐患的落实，排除了安全隐患。

虽然2015年我镇应急管理工作取得了一定成绩，但离上级要求有一定距离，我相信在上级部门的大力关心支持下，**的应急管理工作将更上一个台阶。

2015年，我镇根据县上下达的招商引资年度目标任务，立足本镇实际，紧跟全县招商引资工作的总体思路，把招商引资工作当做“一把手”工程来抓，围绕今年的目标任务，认真分析招商引资工作形势，统一思想，明确招商引资思路，积

极与相关部门沟通联系，以煤田开发为契机，深挖自身潜力，主动推介我镇自身资源优势，跑省进市主动招商，引进项目。目前，通过加大招商引资力度，突出优势招商等方式，已协议引进项目6个，引资额达6430万元，我镇招商引资工作取得了实质性进展。

一、1-6月份招商引资目标任务完成情况

2015年县上下达我镇的招商引资任务11000万元，其中省际到位资金7400万元，半年来，我镇跑省进市与客商洽谈引资8次，接待客商42人次，引进项目8个，签订协议6个，完成到位资金6430万元，占目标任务11000万元的58.5%，完成省际到位资金4200万元，占目标任务7400万元的56.8%，具体项目有：

（1）引进六安永利路业有限公司投资1000万元新建北王便民超市项目；（2）引进投资6400万元新建快捷酒店项目；（3）引进4000万元建设镇旅游风景区建设项目；（4）引进投资500万元实施校地实用人才培养工程；（5）引进投资1000万元在河西村建设河西蔬菜产业园区建设项目；（6）引进投资8000万元实施煤矿瓦斯发电厂建设项目。

二、招商引资工作措施

1、明确责任，分解任务，保障招商引资任务落实。县上下达了招商引资目标任务后，镇党委、镇政府及时召开专题会议研究，当做“一号”工程来抓，成立由党政主要领导负责牵头招商引资工作，建立招商引资工作小组，对目标任务进行了细化分解，由每位党委领导班子成员分别承担相应的招商引资任务，并确定分管专职领导、专职干部与县级项目部门沟通、衔接，建立了招商引资目标责任制，实行“一把手”负责制，切实对招商引资签约项目实行保姆式、跟踪式服务，从项目的联系洽谈、协议跟进、资金投入等环节实行全程专人负责，保障项目招的来，留得住，能建设。

发展拓宽渠道；引进校地实用人才培养工程项目为进一步释

放劳动力潜能奠定基础。

3、创新方式，跟踪服务，保障项目顺利实施。积极响应今年县上关于招商引资工作的部署与号召，做到“四个突出”，即突出工业招商、突出生态文化旅游招商、突出特色农业招商、突出物流产业招商，进一步转变招商方式，一是大力实施环境综合整治工作，以狠抓公路沿线村和重点推进村的环境整治为突破口，创造优良的人居空间和生态环境，为招商引资创造有利的客观条件；二是结合“三联三创三促”党建主题实践活动，加强与县级包村部门的合作，提升服务意识，对引进项目实行“一站式”服务和“保姆式”服务模式，及时帮助客商解决项目在土地审批、立项申报、人力资源、环评等问题；三是改变等、靠、要的思想，主动联系招商，跑省进市与客商洽谈投资业务，针对接触客商的类型，定时间、定计划、定项目实施村，确保项目顺利实施。截至5月底，已有3个项目顺利实施。

三、招商引资工作存在的问题

环境运行下滑持消极态度，在项目选址、人力资源分配、资金投入、技术支持等方面进度缓慢，制约了项目建设；同时，为形成有效的项目资金投资额的制度，造成项目投资额变量较大，致使项目良好推进。

四、下半年招商引资工作打算

下半年，我镇将在现有招商引进项目取得成绩的基础上，继续完善项目跟进服务，加快项目资金投入，加强项目建设力度，力争做到“引进一个项目、建成一个项目、带动一个产业、致富一方群众、振兴一镇经济”。一是围绕煤田开发，修编完善工业园区规划，积极规划及储备工业园区建设用地区，积极争取项目资金，向外招商扩充煤炭发展产业链，力争年内完成瓦斯发电厂一期建设项目。二是规划设计煤矿服务区，完善载体功能，坚持“高增值、强辐射、广就业”的方向，

盘活矿区周边闲路资产，利用当地富裕劳力，加快北王便民超市项目、北王快捷酒店项目建设进度。三是积极开展全镇劳动力摸底调查工作和农业产业园区调研，紧盯农业技术服务、优势产业项目等解决方案，充分考虑项目发展的潜力和后劲，加快河西蔬菜产业园区建设项目、校地实用人才培养工程项目进度，确保项目实施带动当地群众致富。

首先，我代表荏平、县政府对、市政府领导同志和兄弟县市区同志们的到来，表示热烈的欢迎和衷心的感谢。下面，我把荏平县招商引资工作的基本情况向各位领导和同志们作一简要汇报。

近年来，在、市政府的正确领导和市直有关部门的大力支持、帮助下，针对我县经济基础差、起步晚、总量小的状况，我们以全面落实科学发展观和国家宏观政策调控为机遇，提出了“同心协力建设铝城枣乡，与时俱进实现跨越发展”和“艰苦奋斗五、六年，力争跨入百强县”的工作目标，紧紧抓住国际国内资本流动加剧，产业梯次性转移步伐加快的机遇，始终把招商引资作为经济发展的总抓手，以大开放、大招商，促进大发展，走出了一条“扩大外资、提升内资、突破民资”，靠招商引资促进县域经济迅速崛起的发展之路。年至××年底，全县招商引资累计到位资金亿元，年均增长亿元。连续年列全市招商引资年度考核第一名。××年，全县规模以上工业企业实现销售收入亿元，利税亿元，利润亿元，工业增加值亿元，分别比上年增长、和。在全市××年度经济工作考核中，获得全市主要经济工作考核第一名，其中综合经济、农村经济、工业经济、民营经济、招商引资、对外经贸等工作分别获得单项考核第一名。。在坚持大中小项目一起引、内资外资一起引的同时，始终把主攻方向放在大项目、高科技项目和境外资金、项目上，只要有一线希望，就全力以赴，把思想解放到把项目谈成，把资金引进来。目前，铝产业链条已延伸出电解铝、氧化铝、碳素、氟化盐、民用型材、工业型材、铝汽车配件、铝板带箔等大产品多家企业。板产业链条已延伸出甲醛、中密度板、高密度板、贴

面板、装饰板、强化木地板、家具等近百家企业。味精产业链条已延伸出味精、淀粉、复合肥、硫酸、液氨、包装等大产品余家企业。纺织产业链条已延伸出棉花加工、纺纱、印染、织造、家饰用品等四大系列上千个品种。制药产业链条已延伸出大瓶液体、软袋液体、针剂、固体制剂、包装、印刷等几十个品种。造就了“五个全国第一和一个全国第三”。到去年底，全县电解铝生产能力达到万吨，碳素生产能力达到万吨，密度板生产能力达到万立方，味精生产能力达到万吨，均居全国第一位；高档毛巾的国内市场占有率达到，居全国第一位；大输液生产能力达到亿瓶，居全国前位。

（三）紧紧围绕增强工作实效，不断创新招商方式、拓展招商领域。

设开发方面，我们完成了茌东引水、枣乡街、振兴路开发、人民广场、天然气管网、美丽华酒店等一大批招商项目的建设。三是把招商引资与招才引智结合起来，引进了一批职业经理和专业技术人才。新大地铝业有限公司引来湖北籍职业经理及名技术骨干后，极大地提高了企业的管理水平和生产技术水平。鑫鑫铝业公司引进韩国资金及名韩国工程技术人员后，改进了生产工艺，产品档次和质量迅速提升，打开了韩国市场。

（四）紧紧围绕浓厚招商氛围，深入扎实地推进全民招商、全社会招商。

招商引资是全县人民共同的事业，必须广泛动员，全民参与，凝成招商引资的强大合力。我们一是充分发挥各级领导干部的示范带头作用。在各级领导干部中不断强化不抓招商就是不抓经济、不会招商就是不懂经济、完不成招商任务就是失职的责任意识，真正把招商引资作为“要务之要务、重点之重点、中心之中心”来抓。要求各乡镇、各部门、各企业的主要负责同志承担起招商引资第一责任人的责任，不仅要把招商引资工作摆上重要位置，还要亲自走向招商引资第一线

运作项目。目前，已有多名在职或刚退下去的县级干部创办了自己的企业，投资规模都在万元以上，最多的已投入资金亿多元。二是层层发动，广泛动员全县广大干部群众积极参与，广泛的捕捉招商信息，深入挖掘招商潜力，充分发挥招商引资的资源 and 力量的组合效应。大地压铸铝业公司业务员马昌义利用与天津景懋铝业有限公司的业务关系，引来了天津客商投资余万元建设合金铝加工项目，信发办事处齐韩村村民小组长王玉立利用本村闲置的厂地、厂房从平度市引来了三家橡胶制品厂，从济南市引来了一家化工厂。现在，在我们平阳县上至县级干部下到普通百姓，人人都想招商、议招商、干招商。

二、主要体会

通过近年来的工作实践，我们体会到，要实现招商引资工作的突破性进展，必须解放思想、优化环境、落实政策、加强领导。

（一）解放思想，在挑战中把握机遇。观念就是财富，思路决定出路。把握机遇必须善于应对挑战、化害为利。××年下半年，国家出台了制止钢铁、水泥、电解铝等行业投资过热的政策。

工信局招商引资汇报材料篇六

今天在召开的全市招商引资工作现场汇报会，既是季度的调度会，也是上半年的总结会，同时又是下半年的动员会。目的是根据当前面临的形势，认真分析、总结，肯定成绩，找出差距，动员全市上下进一步统一思想，提高认识，抢抓机遇，乘势而上，推进招商引资热潮一浪高过一浪，从而推动经济社会更快、更好、更顺地发展。

下面，我讲三个问题。

今后一段时期，由于国家的宏观调控，经济发展面临着银根收紧，土地控紧，审批卡紧，形势趋紧，同时，国家既定的西部大开发和振兴东北老工业基地战略布局没有改变。这样的情况下，池州能争取的国债投入必然会越来越来少。我们只能更多地依靠招商引资，利用国外的和国内发达地区的富余资金来发展自己、壮大自己。各地各部门应当看清形势，务必进一步强化招商引资意识，越来越重视招商引资工作，保持强力推进招商引资的持久动力和持久激情，切实将招商引资作为经济工作的重中之重，常抓不懈。

今年上半年，我市生产总值增幅达到13.6%，是近7年来历史同期最高水平，高出全省平均水平0.6个百分点；规模以上工业企业实现增加值7.5亿元，增长47.9%，高于全省21.4个百分点，工业增加值累计数和当月数的增幅双双名列全省第一，总量超过黄山1.1亿元，仅仅比亳州差3900万元；全市固定资产投资完成20.54亿元，增长35.5%；社会消费品零售额实现13.3亿元，增长11.0%；财政总收入4.77亿元，增长65.4%，高出全省38.8个百分点，地方财政收入2.34亿元，增长46.5%，财政总收入和地方财政收入的增幅都居全省第一，经济增长呈现出数量和质量同步发展的良好势头，这其中招商引资功不可没。上半年招商引资到位资金20.25亿元，同比增长62.3%，完成了年度目标的67.5%，超时序进度16.9个百分点。因此说，这些年来特别是今年上半年，我市的经济增长，包括规模以上工业、财政收入、固定资产投资等方面的增长都是得益于招商引资项目的拉动。

但是，**毕竟是一个欠发达地区，如果跳出**看**，站在全局看**，着眼全省看*8，我们和兄弟城市之间还存在着较大的差距。现在全省17个市中gdp不过100亿、财政收入不过10亿的只有池州。省里提出了“芜马铜”，池州不在其中，就是因为我们的经济实力还不行，贡献率还不高，归根结底还是发展不够、发展不快。所以不发展不行，发展慢了也不行，这就是历史的经验，历史的结论。我们在看到成绩的同时，更要看到不足和差距，将这些不足和差距看作是对我们卧薪

尝胆、发奋图强的激励和鞭策。

当前，我市的发展面临着难得的历史机遇。随着交通条件的不断改善，较好的区位优势为我们接轨苏浙沪，融入长三角，接受沿海发达地区的产业辐射，提供了有利条件。近年来，全市旅游、安全食品、轻工纺织、冶金化工、非金属材料、建材等优势特色产业正在逐步形成，开发区、县区工业区以及柯村新区的基础条件不断完善，总体经济形势日益好转，为我市接纳国内外产业转移奠定了较好的承载基矗我们必须抢抓机遇，强化招商引资意识，充分利用区位优势、资源优势、劳动力优势，在更宽领域、更深层次上推进招商引资，保持强力推进招商引资的持久动力。首先，要增强责任感。坚持以经济建设为中心就是要以招商引资为中心，坚持发展是第一要务就必须抓住招商引资这个第一要领，依靠外力、依靠增量来推动发展。市委、市政府继续把今年定为“招商引资年”，就是要求各县区、各部门切切实实地把招商引资工作作为“一号工程”、“一把手工程”来抓，真正担负起招商引资的责任，真正做到集全市之力，全民动员，全党动手，全社会努力，把责任和任务分解落实到实处。其次，要增强危机感和紧迫感。随着我国对外开放的不断扩大，市场经济的不断发展，新一轮利用外资和招商引资的竞争已全面展开。我市一直在不断创新招商思路，改进招商方法，提高招商水平，构筑起了承接外来投资的高位平台，取得了令人振奋的成绩，但横向比，我们的投资环境在体制要素、制度要素的建设上还很不够。如果我们不能加大招商引资力度，赢得更多的外资、更多的项目，那么区域发展的不平衡将加剧，我市经济发展对投资需求的矛盾将更加突出，和兄弟城市的差距将越来越大，没有强大的经济实力，我市要融入长三角，那也是无法融入的。所以，各级各部门必须充分认识形势的严峻性，高度重视招商引资工作，进一步改善投资环境特别是投资的软环境，在这一轮招商引资的起跑线上，奋起直追，迎头赶上。

长三角、珠三角以及北部沿海地区（环渤海圈）是中国经济

的三大增长极，是世界级的城市群，是中国沿海经济的动力源泉。随着经济的不断发展，这些地区综合商务成本不断上升，部分产业需要进行转移。池州正处于长三角腹地，又紧邻泛珠三角边缘，承东启西，连南贯北，区位优势相对比较优越。我们要充分利用这个优势，适时地抓住机遇，主动融入长三角、呼应珠三角，最大限度地承接产业梯度转移带来的资金、技术、人才和先进的管理理念，使之成为推动池州经济发展的新动力。今后我们招商引资要重点瞄准长三角，放眼珠三角和北部沿海地区，集中精力，集中目标，开拓领域，逐步形成一个以长三角为主攻点，以珠三角、北部沿海地区等发达地区为突破点的“一点为主，多点突破”的全方位、多元化的招商格局。

1、抓住重点，主攻长三角。

以上海、南京、杭州等为经济中心的长三角城市群，不仅兼有沿海经济与长江经济的优势，而且具有与世界经济直接对接的优势。池州临近长三角，长江黄金水道将我市和上海等长三角城市日益紧密地联系在一起，在融入长三角方面我们的起步也比较早，动作也比较快，效果也比较好，两地人流、物流、资金流、信息流往来密切，目前我市吸引的省外投资中三分之二以上都来自于苏浙沪地区。我们应进一步抓住上海产业升级、城市功能调整和众多企业向周边地区转移的机遇，利用地缘优势，将长三角作为招商引资的主攻方向，主动对接苏浙沪，积极参与长三角地区的交流和合作。

2、着眼全局，呼应珠三角。

以广东、深圳、珠海等城市群构成的珠三角是中国经济增长的另一极。今年6月，在港澳穗举行了“泛珠三角区域合作与发展论坛”，标志着包括华南九省区以及港澳两个特别行政区的泛珠三角合作全面启动。我市已于今年3月下旬赴广东开展皖粤经济技术合作活动，并于5月中旬赴港进行了招商，这为下一步和珠三角乃至泛珠三角的经贸往来打下了基矗但这

个基础还不够扎实，还需要我们在今后的招商工作中进一步加大力度，衔接好两地的经贸往来，争取促成一些项目的实施，以实绩推动我市与珠三角的经济对接。

3、开拓创新，积极拓展与北部沿海地区的经济对接。

北部沿海地区主要指包括京津鲁冀在内的环渤海经济圈，其中山东是我国近年经济发展中令人瞩目的一支新锐省里将于9月中旬赴山东举行大型经贸招商活动。借此良机，我市要早作谋划，积极拓展对北部沿海地区的招商活动。山东的韩资十分活跃，因此，山东招商不仅仅只针对山东的客商，还可以推及韩国客商。10月中旬我市将承办“皖鲁韩实业人士交流联谊会”，这是一次交流招商的好机会，一定要把这项活动办好。这样，走出去和引进来双管齐下，我们就坚信可以实施对山东的突破，并由此将北部沿海地区发展成为我市招商引资的另一个突破点。

在今年上半年高开高走的强劲势头基础上，我们应该再跳一下摘桃子，力争全年完成引资总额40亿元。我相信，只要我们敢于自我加压，迎难而上，想方设法，真抓实干，这个目标是完全有可能、有把握实现的。要实现这个目标，关键靠真抓实干。

1、要加快招商引资平台建设速度。

开发区和工业园区是对外开放的重要窗口和招商引资的重要平台，要加快基础设施建设，加快招商引资步伐，认真打造好开发区和工业园区这张招商引资的“精美名片”，使之成为我市吸引外商投资兴业的一方热土。我市旅游文化资源十分丰富，尤其是九华山名扬四海的佛教文化，很有吸引力和集聚力，我们要充分利用佛教文化这个平台，开展招商引资活动，把“皖鲁韩实业人士交流联谊会”、全国摩托艇锦标赛以及九华山庙会等系列活动与招商引资紧紧联系起来，使节会文化活动成为节会招商的“舞台”。

2、要继续狠抓大项目招商。

招商引资，不仅要看总量，还要看结构、看水平。追求数量只是招商引资初期的选择，随着招商引资的深化，必须注重提高招商质量，引进一批具有高新技术、投资大、规模大、经济实力强、产品开发能力强的“高、大、强”企业和项目。要把眼光放到大公司、大企业上来，形成一个有梯度、有深度、有高度的多层次招商格局。今后我们要继续以大项目、大企业为依托，在引进跨国公司和国内一流企业集团上狠下功夫，在推动主导产业和优势企业招商引资上寻求新突破。

3、要切实提高招商引资实效。

一是抓重大活动签约项目的落实。我们的招商活动签约项目虽有一定的履约率，但离期望值还相差甚远。比如今年3月份广东招商活动中签约的10个项目共10亿元左右的协议投资，目前还没有一个真正落实到位。具体负责项目联系的单位和个人一定要抓紧时间，努力将这些项目尽快落实投产，尽快转化成现实的生产力。

二是抓市领导联系的重大招商项目的落实。市委、市政府在年初对20xx年市本级28个重点投资项目实行市级领导联系工作制度和部门负责制，其中将近一半的项目属于招商引资项目。我们要继续加大工作力度，使没有落实的项目早日落实，落户的项目早日投产，投产的项目继续发展。

三是加大招商引资项目核查力度。核查工作要定期进行，确保招商引资落到实处，求得实效。

4、要在项目的基础工作和前期工作上下苦功夫、下真功夫。

一是抓紧编制、包装、储备一大批优势项目。项目在手，招商不愁。要结合全市发展规划、“861”规划、环保规划、生态建设规划，想办法加强项目的准备工作，不断修正优化手

头项目。

二是寻找、联系、巩固一大批优质客商。优质客商就意味着优质项目。我们要通过广泛搜寻，主动出击，更多地与业内顶级的国内公司、跨国公司、上市公司、世界500强公司建立联系，多方面收集信息，主动推介自己，吸引更多更强的外商来池州投资兴业，这同时也是在增强我们招商引资的回旋余地和选择性。

5、要改进作风，提供优质高效的招商服务。

环境决定着资金、人才、技术等生产要素的流向，影响着—个地区经济发展。我市相对兄弟城市，在硬件环境上并无太多优势，全市上下要下大力气用硬措施改善软环境，增强投资吸引力，同时切实提高软环境建设水平，做到硬环境不足软环境补，营造比较优势。下一步，我们要结合打造为民政府，再选派一批得力干部，尤其是年轻后备干部，充实到招商引资的第一线，进一步强化亲商、安商、富商的服务力度。

工信局招商引资汇报材料篇七

炸脑壳、拓门路、解放思想、兴街富民谋发展”，是邾城街党工委办事处今年工作的一项重要举措。在区委、区政府的正确领导下，街党工委、办事处高举发展大旗，认真贯彻“三个代表”的重要思想，紧紧围绕“经济强街当龙头，商贸大街创特色，文明新街争一流”的发展定位，广开门路，拓宽市场，依托新洲老城区，广泛联系武汉、浙江、上海、山西、南京等地客商，开辟招商门路，工作取得了突破性的进展。一年来我街联系客商2，洽谈项目1，签约落户1，续建6项，正在洽谈签约，客商投资进资额达615x万元，增加年纳税额55x万元，完成全年任务11，有力地推动了我街经济发展和各项工作的顺利进行。回顾一年的工作，我们主要抓了以下几点：

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，明确责任。进一步明确党政一把手负总责，分管领导负主责，招商办负具体责任，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-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，在全街上下形成合力招商的浓厚氛围。三是强化责任，明确任务。街党工委要求班子成员每人每年要有1-招商洽谈项目，同时对街直有关单位下达招商引资责任目标，并签订责任状，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。

学习“三个代表”，实践“三个代表”，抓好招商工作，强化措施，改造软环境是前提，至关重要。街党工委办事处从邾城实际出发，实施南扩西移战略，以项目为支撑，以园区建设为载体，以打造招商引资平台为重点，强化工作措施，制订优惠政策，激励搞活招商工作。在工作中，一是加大力度搞好软环境的整治。党工委、办事处决定凡是不利于招商引资的文件一律更正废除，凡是不利于招商引资的环境一律整治，凡是与招商引资工作挤道的一律让路，凡是客商需要的服务，一律尽量满足。对村霸路霸、瞎扯皮、乱捉梗的行为组织派出司法人员进行严厉的打击，确保招商引资工作顺利进行。二是制定优惠政策，鼓励有志之士参与招商。街党工委办事处研究决定在区政府奖励政策的基础上，对引资中介人按引资每10奖100比例给予奖励。并明确规定对招商有贡献的工作人员，在政治上高看一眼，级别上高靠一级，待遇上高挂一档。把招商引资实绩与干部的考核、评先、晋级有机地结合起来。三是着力抓好“四大一高”招商发展的新举措。瞄准大财团，大专院校，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，号召全街各级干部千方百计动脑筋，千山万水找项目，千辛万苦引资金，抢抓机遇快引进，捕捉契机找引进，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。

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1x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2，联系客户1，洽谈项目1。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。通过一年的努力工作，已落户邾城的客商有1，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：武四生化科技有限责任公司□simo服装进出口公司。

邾城是新洲区的首府首街，是新洲的政治、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一定的成效，但离邾城的发展定位和与时俱进的时代要求还差甚远，还需加倍努力工作。需进一步解放思想，不断强化招商意识，切实提高招商引资的幅射率和命中率，以促进邾城的经济发展，社会繁荣，使邾城的社会地位与经济发展同步。今后还将继续努力抓好以下几项工作：

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。