

2023年招商引资工作总结和工作计划 招商引资工作总结(模板6篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

招商引资工作总结和工作计划 招商引资工作总结招商引资工作总结篇一

一、基本情况

2017年我局对照《郴州市招商引资四年行动计划(2015-2018年)》和《郴州市市直单位招商引资工作考核办法》文件要求引进广东籍商人罗汉成投资的汝城县汉明牧业有限公司西门塔尔种牛场，签约合同金额2.2亿，完成投资5100万元，全面完成市下达的招商引资任务。

二、工作措施及成效

(一)加强领导，增强招商意识。今年我局被纳入市招商引资一类单位，为进一步加强组织领导，增强招商意识。在今年的招商引资工作中，局一把手亲历亲为，作出了表率。黄仲局长对招商引资工作倾注了极大的心血，从招商引资工作方案的出台、优惠政策的修订到招商引资小分队的组建再到工作的调度都亲自部署，并提出具体要求，同时，亲自担任招商引资小分队总指挥，并在百忙中挤出时间，今年5月先后二次到广州市花都区联系罗汉成先生，洽谈招商项目，广泛地推介宣传了郴州市养殖业政策和投资环境。

(二)拓宽思路，创新招商方式。一是组建小分队实行专业招商。从各个科室选派素质较高、善交际的干部，安排招商引资工作任务，发挥各自资源，全面出击，在招商引资工作中发挥了积极的作用，确保工作任务完成。二是积极参与展会招商。积极参加了2015年郴州市农产品博览会，设立专门展览间，展示郴州市养殖业风采，宣传推介了郴州市养殖业品牌产品，吸引市内外参观人员近10万名，并获得最佳人气奖，期间大量游客咨询郴州市发展养殖业情况，我们对此一一作答。三是产业招商取得了新突破。草食动物养殖是养殖业发展的重点和方向。今年引进的汝城县汉明牧业有限公司西门塔尔种牛场，总投资2.2个亿。是迄今为止全省肉牛养殖投资最大的项目，也将成为郴州市第一家专营西门塔尔种牛场对推进郴州市肉牛养殖产业化进程起到了促进作用。

(三)强化服务，改善投资环境。一是安排专人对投资项目实行一对一服务，从养殖场选址到养殖场建设、管理到引种实行全程精细化服务，确保项目顺利落户。畜牧科陪同投资方先后赴永兴县、桂阳县、苏仙区、嘉禾县、临武县、汝城县考察建场地点，综合考虑确定在汝城县投资。二是进一步优化了政策环境，在政策许可下优先安排项目和政策，在南方草地推进行动试点项目优先安排招商引资企业，以最大诚意支持招商引资企业。2015年帮助汝城汉明养殖有限公司争取了南方草地推进行动试点项目210万元。三是举办了3次外商代表座谈会。分析进展，化解困难，发扬锲而不舍的精神，盯住项目不放松，全力搞好服务工作，走好以资源引资，以资源利商的路子，在互惠互利的基础上，实现共同发展，会议共收集意见、建议和需要帮助解决的问题9件，已全部予以落实解决。

(四)拓宽渠道，塑造良好形象。2015年湖南(郴州)特色农产品博览会于12月4日在郴州国际会展中心开幕。在本届展会上，不仅省内兄弟市州和市内的特色农产品齐聚一堂，还吸引了马来西亚、印度等国际农产品和台湾、广东、广西、云南、四川、重庆等优质农产品踊跃参展，本届农博会共吸引了郴

州市内外20余万人次前来观展，现场交易额达4亿元。农博会通过对21个主题馆和104个特色农产品进行了严格评选，我局通过展位全方位展示了郴州市养殖风采和成绩，拿下最佳人气奖，推介了郴州市养殖业良好的形象和环境。

三、工作体会

(一)领导重视是做好招商引资工作的关键。局党组高度重视招商引资工作，为招商引资奠定了坚实的基础。做到重大项目亲自洽谈，重大问题亲自解决，重大投诉亲自协调。今年在引进汝城县汉明牧业有限公司西门塔尔种牛场项目时，黄仲局长刚从长沙开会回来，听说罗汉成先生有签约意向，为保证该项目尽快签订正式合同，他便不顾旅途劳累，当天赴广州市花都区与罗先生面谈。正是由于局党组领导的高度重视，亲自参与，最后促成了该项目的顺利引进。

(二)健全机制是推动招商工作的重要手段。年初，我局将招商引资工作任务进行分解，畜牧科牵头，各相关科室予以配合。同时明确奖惩制度，将招商引资成绩与干部使用相结合，将招商任务完成情况与科室绩效相挂钩，对招商引资实行“一票否决制”。通过健全完善良好的激励机制，确保招商引资小分队上下既有压力也有动力，形成共同参与招商的浓厚氛围。

招商引资工作总结和工作计划 招商引资工作总结招商引资工作总结篇二

县委招商引资工作会议结束后，局党组立即召开专题会议，研究我局今年的招商引资工作，确定了专门力量，制定了奖惩措施，并召开了全局干部职工会议，认真学习全县召开的招商引资工作会议精神，动员大家积极为招商引资献计献策，出资出力，以招商引资促调整、促开展、促改革、促发展。通过宣传发动，全体干部职工更进一步认识到了招商引资的重要性、紧迫性。

年初，我局成立了招商引资领导小组，局长xxx任组长□xxx任副组长□xxx□xxx为成员，制定了工作计划和工作方案，并按时缴纳了风险抵押金。

我局通过多方牵线搭桥，内引外联，分别引进了娄底xxx□双峰县xxx来我县搞煤炭开发，共引进资金750万元，现已到位资金400万元，他们通过部分参股或全部控股等方式，大力增加了我县煤矿安全生产投入，改变了部分煤矿安全设备投入不足，安全事故频发的不良现象，有力地中进了煤矿经济效益，更促进了隆回经济发展。

几个月来，局长xxx带领招商引资领导小组成员多次到项目点了解情况，协调各种关系，帮助解决生产经营中的实际困难和问题。

半年来，我局的招商引资虽然做了大量的工作，取得了一定成绩，但还存在不足。我们深知，大量艰苦、细致的工作须在下半年完成，我们将再接再厉，一如既往，力争引进的资金投入煤矿安全生产，确保我局全年招商引资工作更上一个新的台阶。

招商引资工作总结和工作计划 招商引资工作总结招商引资工作总结篇三

一、强化责任、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—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—xxxx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。

二、强化措施，改软、惠商抓招商

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。

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10xxxx奖100xxxx的比例给予奖励。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。

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。通过一年的努力工作，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：武四生化科技有限责任公司□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。**

招商引资工作总结和工作计划 招商引资工作总结招商引资工作总结篇四

本站发布招商引资工作总结范文2019，更多招商引资工作总结范文2019相关信息请访问本站工作总结频道。

(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情况下，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，积极探索中介招商，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、县人民政府积极组织参加“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年以来通过会展招商项目达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。

(八)以资源优势进行招商。××县有着全国的内陆淡水湖——博斯腾湖。县城内有着丰富的水产、芦苇、旅游、水土光热、石油天然气等优势资源，近几年来县委人民政府加

大资源招商力度，先后引进了27家企业，4个项目在我县投资开发资源，进而使我县的资源优势得到了有效的转化二、今后的工作思路及措施继自治区加快南北疆经济发展工作会议之后，我县党委、政府结合××的区域优势和资源优势，进一步充实、完善了经济发展思路，把项目带动战略做为加快县城经济发展的战略重要内容之一。坚持“发展”是第一要务，努力实现“建设生态旅游县城和新疆人居环境”两个目标，力争实现“湖泊经济、乡村集体经济、非公有制经济”三大突破，依托“湖泊、特色农副产品、生态环境、石油天然气”四大资源，做强做大，“红色产业、特色种养业、水产芦苇业、旅游业、农副产品加工业”五大产业的“12345”经济发展思路。我县的招商引资工作首先将紧紧围绕着县委、县政府提出的“12345”经济发展思路来进行；其次是立足本县四大资源优势，以做大做强五大支柱产业为目标，走好以资源引资，以资源利商的路子，在互惠互利的基础上，实现共同发展。第三是牢固树立项目是投资的载体和支撑，抓经济就是抓投资，抓投资就是抓项目的思想，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。

1.2019招商引资工作总结

2.2019招商引资年终工作总结

3.2019年度招商引资工作总结范文

4.2019单位招商引资工作总结范文

5.开发区招商引资2019工作总结范文

6.招商引资年终工作总结范文2019

8.2019年招商引资工作总结

招商引资工作总结和工作计划 招商引资工作总结 招商引资工作总结篇五

今年以来，我们马厂镇通过认真落实市委、市政府及县委、县政府一系列重要会议精神，紧紧围绕“自加压力争第一，狠抓落实促跨越”这一主题，进一步突出“工业领先才是真正领先”的工作理念，强势推进招商引资和项目建设，扎实开展“亿元项目推进年”活动，结合马厂实际，提出了“123”工业发展思路，即：引进超亿元项目1个，5000万元工业项目2个和本年内有3个项目建成投产，既定目标已提前实现。

到目前已引进1个超亿元项目落户镇工业集中区，就是由xx老板高军辉投资1.6亿元创办的xx杭泰机械实业有限公司，2万平方米的厂房已经建成，正在进行机械设备安装调试，预计12月15日试生产，项目建成投产后，年可实现产值2亿元，纳税20xx万元。同时两个5000万元的工业项目已经落户镇工业集中区，一个是由太仓客商项俊元先生投资5000万元创办的xx金牛机械有限公司，该企业租用我镇1万平方米标准化厂房，现机械设备正在安装当中，12月中旬即可试生产，年底正式投产；另一个是由扬州老刘杰投资5000万元创办的xx动易有限公司，主要生产潜水衣，产品全部出口欧美、东南亚等国家，现正在紧张的施工建设中，第一批员工正在扬州实习培训。三个投产企业已达到预期的目标：一是由上海客商俞国章先生投资1500万元创办的xx双塔实业有限公司，于5月初投入生产；二是由本土老板李峰投资1000万元创办的xx德源包装有限公司，该企业于3月投入生产，三是由xx客商投资熊福友1000万元兴办的沭阳鸿益金属加工有限公司，已于6月底投入生产。

据统计，到目前，全镇规模工业增加值达8300万元，50万元以上项目固定资产投资达4.87亿元，500万元以上项目固定资产投资达3.9亿元，工业入库税收已达1200多万元。

我们的具体做法是：

今年年初，我镇就专门成立了以党委书记李秉楷同志为招商引资工作总指挥，相关工作人员为成员的招商引资工作团，工作团下设工作组，即：信息收集筛选组、项目帮办服务组、矛盾协调处理组、任务分解考核组，各组各司其职，统筹协调，做到一切围绕招商引资办事，做到组织上有领导，工作上有安排，措施上有落实。

今年初，通过招商引资，上海老板俞国章先生来到镇工业集中区进行了3天的考察，并签订了5000万元的投资协议。为使该企业早投产、早建成、早达效，我们根据客商要求和生产工序流程要求，更新图纸设计，量身赶制，仅用短短三个月的时间就建成了20xx平方米的标准化厂房，并迅速做好水、电、路等配备基础设施。从协议签订到客商入驻，前后仅用了20多天时间就全部搞定。

在土地资源日趋紧张的情况下，我们海充分结合城乡建设用地增减挂钩工作，始终不渝地抓住项目推进、工业突破这条主线，在确保一个个大项目接连坠地、生根的同时，尽可能减少利用现有土地资源，在新建标准化厂房“筑巢”，然后出去“引凤”的招商模式基础上，推出根据企业定位和项目签约情况确认“订单”，再根据企业的设计要求为企业量身定制，让企业直接入驻，立即投产达效。

这种按企业要求“量身”建设的厂房，“适巢”招商方式，使厂房建设与企业要求接轨。让引进的企业在园区驻得更舒心，并且进一步提高土地和厂房的利用率，实现了招商引资与节约土地的“双赢”效应。

党委书记有句招商名言，他说“先做朋友，后招商”，这句话确有道理，在春节、中秋节这两大节日，李书记总是奔波在沪、浙两地拜访，与客商交朋友，在他精神的感动下，辉丽防爆机电有限公司今年8月份在县园区落户。

为了吸引更多的客商来马厂投资，我们特别注重做好帮办服务工作，通过成立帮办协调小组，对已签约的重点项目，确定专人负责，加强对项目的开工建设和运行的协调服务，同时组织水利、供电、土地、信贷等与生产经营密切相关的部门，共同为企业做好服务。通过帮办把招商引资工作贯穿于项目策划、洽谈、签约、开工建设、生产经营全过程。开展“全程代理”和“保姆式”服务，促成在谈项目早签约，签约项目早开工，开工项目早建成，建成项目早投产，投产项目早达效。镇政府主要领导逐一到外地客商的企业进行调研，帮助它们解决企业的用工和生产的资金贷款等相关问题，把善待、关心外来投资客商当成一项政治任务来完成，进一步完善三套班领导成员挂钩联系企业制度，做到一周一联系、一月一拜访，为企业服务，帮企业解忧，促进企业早开工、早投产、早达效。

为了使客商能较快地达成签约协议，及早投入资金开工建设，我镇除了在春节期间给外地客商送去慰问信、慰问品外，还专门到客商家中或企业登门拜访，了解客商生活情况，切实帮助它们解决家庭生活中的困难，在住房、饮食习惯、子女上学等方面给予大力支持。蓝鸽文化用品有限公司第一期厂房需在元月15日竣工，但是人员紧张，镇领导知情后，立即为企业组建了一个20人的帮工队，到施工现场帮忙，解决了客商的燃眉之急。同时，镇党委主要领导在春节、中秋、国庆等传统节日都不放假，与帮办人员、客商吃住在一起，协调工作在一起，为客商干事创业解决后顾之忧，为投资者营造一个宽松、舒适的生产、生活环境。

为把“千人帮千企”活动落到实处，从三套班领导成员开始到中层以上干部，以结对帮扶的形式，确定我镇40多个企业帮办对象。帮办人员有针对性地帮助企业解决实际困难，稳定企业的生产经营、产品销售。同时帮办人员还在证照办理、融资服务、协调用地等方面全方位给予帮助。村建、城管、公安、工商等部门还认真做好职能帮办服务，保证我镇的帮办服务工作扎实有序开展。为把帮办措施落到实处，党委主

要领导除了外出招商引资和参加县级以上开会等公务活动外，经常到施工现场督察建设进度，召集项目帮办人员解决施工中已经出现的问题。明确工作时序，建立科学的项目帮办体系，帮助项目单位倒排工期，挂图作战，明确月有计划、周有安排、日有进度、做到干晴天、战雨天、抢时间、争速度。确保项目顺利开工□xx杭泰实业有限公司工程建设紧张施工时，帮办人员与老板一起采取倒排工期的做法，对照目标要求，将工程任务落实到每月、每周、每天，根据工程需要，上足人力、设备，千方百计提高建设速度，仅两个多月就建成了钢架结构厂房21000平方米，铺设水泥及厂区道路20000平方米□20xx平方米的两层职工宿舍楼竣工并投入使用，接通安装了变压器，生产、生活用水和消防水管等辅助设施也全部安装到位，机械设备已经到位，正在安装调试阶段，真正做到以天保周，以周保月，以高效率保如期完工。同时做好厂区绿化、办公楼、南大门等配套设施的规划设计和建设工程。作为招商引资的责任单位，我们下一步还将义不容辞地帮助企业做好招工、培训员工等工作。

为检验各村（居）、各单位和每个干部职工的招商引资成果，我们通过科学合理的方法进行详细的了解，并制定了严格的奖惩办法，以保证金制度激励广大干部职工和村干部开展招商引资工作的信息收集，在年初，党政主要领导交纳保证金1万元，三套班其他成员每人5000元，一般职工每人3000元，村干部每人1000元，同时规定每人必须提供一条以上有价值的招商引资信息。在招商过程中，实行每天一回报，三天一小结，七天一讲评制度，督促招商引资信息的收集。同时，还建立招商软环境制度，客商的需求就是我们应该做的事，急客商所急，帮客商所需，对影响客商投资的人和事，视情况给予严肃处理，以保证招商引资的顺利开展。

招商引资工作总结和工作计划 招商引资工作总结招

商引资工作总结篇六

(一)高位推动，特色招商。市委、市政府主要领导高度关注招商，对重大招商活动和重要产业招商作了部署，突出针对大企业大集团这个重点，精心策划外出招商。一年来，市委、市政府主要领导高度关注世界和中国500强在保投资项目的进展情况，选择重点企业、重点区域，着力开展互动式、产业项目链条化的对点特色推介招商。市党政代表团赴上海和南京、海南对接招商，市政府主要领导和有关领导先后9次带队赴江浙、贵州、天津、福建、广东及海南等地招商，全年共计以小分队对点招商方式外出360多人次；市政府主要带队参加省级组团赴南京、港澳粤招商，先后与雨润集团、万裕集团、协力集团、碧桂园集团、泽仕通公司、银鹭集团、中国太平洋建设集团及海胶集团等大集团负责人进行对接和洽谈，就石材、木材、高科技产业、农特产品深加工、生物化工、城市建设、物流等方面的项目进行专项对点招商。在港澳粤开展招商引资和经济交流活动中，共签订招商引资项目9个，协议总投资426.06亿元，签约项目内容涉及旅游文化、基础设施建设、加工及物流、矿产资源深度开发四大领域，其中有6个项目的总投资在10亿元以上；在第二届中国(贵州)国际酒类博览会云南桥头堡建设招商推介会暨签约仪式上保山共签订招商引资项目3个，协议总投资20亿元，签约项目涉及装备制造、食品加工、林业三大领域。

(二)强化督查，赶超目标。年初，市政府召开全市招商引资工作会议，对招商引资工作提出具体要求，市政府下达了2014年五县区政府及市直部门招商引资考核目标任务，市政府主要领导召集在家的副市长、市直有关部门专题研究招商引资工作，对重点招商行业、存在问题、重点外出招商活动等作了安排部署，对重点项目的推进落实提出了督查要求，召开规委会对隆阳青阳片区、佳新温泉片区、梨园片区规划进行专题研究，分管工业的副市长召集石材企业、隆阳区政府领导和市直部门主要领导专题研究石材园区规划和石材产业招商事宜等。五县区党委、政府高度关注招商、专题研究

项目入门、落地等工作，主要领导带队赴东北、山东、上海、广东、四川等地招商。市招商引资工作指挥部考核办定期督查市直部门的招商情况，采取集中汇报督查、通报进展情况、专题研究市直部门招商工作存在的问题等多种方式推进各项任务的完成。市招商局定期将重大招商活动和全省、全市招商引资工作进展情况向市委、市政府进行汇报，对县区和市直部门进行通报，激励各地采取措施，加大力度，全力推进招商工作的落实，全年30个市直部门共计引进、参与引进和推进落实项目71个，国内到位资金22.49亿元，比上一个考核年度增长62.4%，为圆满完成全年任务奠定坚实的基础。

(三)积极对接，引进项目。2014年以来，各级各部门进一步加大对招商项目的洽谈和对接力度，广交朋友、广泛对接，热情接待、深入洽谈，对城市综合体开发建设、农产品深加工、畜牧养殖与肉产品精深加工、硅产业链产品开发、特色农产品物流、石材物流园区、咖啡深加工、基础设施、东城区社会化服务、医院建设、文化旅游产业等20多个行业的项目进行积极主动地对接和洽谈，高规格接待上海市企业家代表团一行25人到保考察投资项目，对石斛、石材、文化创意等9个项目进行了深入考察和洽谈，年内上海农商合银行、万谷种猪育种公司落户保山，总投资达2.2亿元。截至2014年12月底，有来自浙江、北京、上海、福建、贵州、四川、重庆、江苏、安徽及昆明等12个省区市的客商230家企业的1996人次到保考察洽谈投资项目，在谈项目27个，投资概算153.26亿元，其中亿元以上项目21个，投资概算149.76亿元。通过深入对接和实地考察，全市新签约项目77个(其中外资2个)，协议总投资内资601.38亿元，外资36亿美元，在全部新签约项目中亿元以上新签约项目有43个(其中外资2个)，协议资金内资588.66亿元，外资36亿美元。

(四)完善机制，激励招商。为了全面提高招商引资的质量和水平，改进和完善相关政策措施，突出综合协调和改善投资环境，紧扣促进招商引资跨越发展这个主题，按照《云南省人民政府关于全面加强招商引资工作的意见》的要求，起草

修改了《保山市招商引资综合考核奖励办法》、《保山市人民政府对外委托招商实施办法》、《关于调整保山市招商引资工作指挥部的通知》、《保山市招商引资储备项目开发任务分解方案》、《关于选派副县处级后备干部到招商部门进行实训的工作意见》及《关于组建企业服务团的实施意见》六个文件稿，市政府6月26日常务会原则通过了5个文件，这些政策有利于规范考核评价招商实绩，调动各县区、市直各部门招商的积极性和主动性，有利于打牢招商基础，提高项目开发质量，同时有利于在实践中锻炼干部，服务外来投资企业健康成长。

(五)强化项目开发，重点包装推介。一是总体策划市情介绍资料，对市情作了比较全面系统的总结和概述，提供给市级领导、有关部门外出推介招商作为参考，同时提供了石材资源、风电、光伏等项目的资料，为有关领导、市级部门招商推介提供了基础性的服务工作。二是着力开发包装产业项目。坚持优势项目优先包装和推介的原则，抓好新开发项目的包装策划工作。全年市、县区招商部门共开发项目94个，其中：市招商局开发包装24个，上报省局26个，列入省级项目库的有5个。所包装的项目通过昆交会、赴福建、广东考察招商，江苏、浙江、福建考察调研等活动，重点推介了特色农产品物流园区、石材专业物流交易中心、天然气综合利用、保山城市综合体建设、生态养老院、保山工贸园区基础设施建设等项目等，初步达成意向性意见的有11个。

(六)立足本职，服务全局。一年来，保山市招商合作局在抓好招商引资本职工作的同时，立足全市大招商的需要，一是积极做好滇沪合作交流的日常工作，圆满完成了党政代表团赴上海考察学习招商活动及上海市企业家代表团、上海市有关企业到保考察的各项工作，共计与上海市签订投资合作协议5个；争取上海市资金支持，编制上报了2015年滇沪合作保山产业及人力资源开发项目计划。二是协助指导保山工贸园区、腾冲工业园区做好外出招商方案的策划、项目上报等工作，为两个园区争取到省招商局经费支持75万元。三是

强化党风廉政建设工作，打造学习型、服务型、创新型、廉洁型招商团队。坚持领导班子一岗双责制度，加强单位党风廉政建设和制度建设，以科学发展观为指导，深入学习领会党的十八大精神，组织全局干部参加邀请专家、学者等进行集中辅导培训、送出去到专业院校和经济发达地区集中培训、单位内部进行“传帮带”式培训等多方式、多渠道、宽领域的学习培训等方式，全力打造一支政治更加可靠、作风更加务实、思维更加敏锐、业务更加精通，符合保山经济社会发展的招商引资队伍。协调各方力量认真做好“四群”教育和挂钩村的各项工作，全年共计协调到挂钩村项目建设资金152万元，倡导6家商会积极为腾冲新华乡龙井山村做实事、解难题，为村的发展作出积极的贡献。