# 招商月度工作总结评语(汇总76篇)

来源：网友投稿 作者：寂静之音 更新时间：2024-06-16

*招商月度工作总结评语120\_年上半年，兰溪市坚持招商引资“一号工程”不动摇，完善驻点招商制度，扎实推进驻点招商工作;开展各类招商活动，加快浙商回归创业创新步伐;推进以50只重点招商引资项目为主要内容的落地工作，促进一、二、三产业均衡发展。一...*

**招商月度工作总结评语1**

20\_年上半年，兰溪市坚持招商引资“一号工程”不动摇，完善驻点招商制度，扎实推进驻点招商工作;开展各类招商活动，加快浙商回归创业创新步伐;推进以50只重点招商引资项目为主要内容的落地工作，促进一、二、三产业均衡发展。

一、上半年招商引资工作完成情况：

(一)招商引资工作。1-6月份兰溪市共引进工业项目(内资)34个，其中5000万～1亿元项目17个，亿元以上项目17个，投资总额亿元，完成固定资产投入 亿元(含续建项目固定资产投入亿元)，同比增长，完成金华市下达内资亿元任务数的。另外，引进农业项目3个，固定资产投入亿元，与本市去年同期实绩相比增长倍;引进第三产业项目5个，固定资产投入亿元，与本市去年同期实绩相比增长26倍。

兰溪市今年上半年新批合同外资1150万美元，同比增长486%，实到外资405万美元，完成3500万美元任务数的。

(二)“浙商回归”工程：开展浙(婺)商回归创新创业工程是我省今年招商引资方面的重大举措。市委、市政府高度重视，乡镇、开发区和相关职能部门积极配合，上半年，全市新引进有实际投入的浙商回归项目8只，20\_、11年引进的结转项目15只，累计固定资产投资到位资金亿元;外资万美元，完成金华下达12亿任务数的，居金华第四位。

二、主要工作举措

(一)招商引资有序推进

一是完善浙商回归工作机制。兰溪市成立了以市长为组长的工作领导小组，下达了浙商回归15亿元(含外资)工作任务。邀请金华市协作办(招商局)领导对我市各招商单位分管招商引资工作领导、统计员进行了培训，使他们对浙商回归创新创业的目的、意义有了更深的认识。

二是不断完善驻点招商工作。设立上海、宁波、温州、永康4个驻点招商办事处，实施专业化招商，引进“大好高”项目。截止目前，共洽谈项目21个，其中包括投资额16亿元的海洋城项目和8亿元的现代生活广场项目。

三是有序开展各类招商活动。在金华市浙(婺)商回归创业创新大会上，签约项目4个，总投资额 亿元(含外资1000万美元);在第十四届浙洽会金华投资环境推荐会上，签约项目4个，总投资额亿元(含外资总投资2611万美元);在北京央企对接会上，兰溪市政府与国电集团公司浙江分公司签约了投资6至8亿元的北山风力发电项目。全面筹备中秋北京团拜会暨浙商回归项目签约仪式，截止目前，共联系到68个兰溪籍知名人士，准备了一批会上签约项目。

四是全面建立各种类型项目库。编印最新兰溪市招商引资政策汇编和重点招商引资项目库，引导镇乡、开发区招商选资和产业转型升级，方便客商来兰投资创业。建立在谈项目库，共收集项目81个，其中投资额5000万元以上62个。确定50只重点推进招商引资项目库，提高项目落地率和开工率。

(二)项目落地有所加快

一是开展市长集体下基层现场办公活动。今年上半年，市长朱瑞俊已连续四次带领市政府班子成员和有关部门负责人，走进镇乡、街道解决经济发展中的相关重大问题，尤其是平台建设问题，为项目尽快落地打下坚实的基础。

二是开展“下园区、联项目”活动。年初，列出由市领导联系的重点招商项目50个，按照“抓项目规划、抓政策协调、抓资金筹措、抓难点突破、抓项目进度”的工作要求，对项目进展情况指导督促。目前，除游埠汇泰纺织的毛毯项目因环保审批原因取消外，49个总投资亿元的重点招商引资项目均已通过预审，其中已开工和已进场项目34只，占比。

三、面临的困难和问题

(一)要素制约日益显现

受全球宽松货币政策影响，物价高位运行，抑制通胀仍为^v^的主要目标，投资、消费、出口同时下滑，实体经济运行困难。特别是因土地指标因素影响，我市招商引资工作开展日益艰难。兰溪市确定的今年50只重点推进招商引资项目总用地面积3021亩，缺土地指标亩。

(二)面上招引有所放松

为促进面上招商引资工作的开展，在6月底建立了在谈项目库。虽罗列了81只项目，但真正是今年招引进来的项目不多，重点领域和重点产业项目还有待提高。

四、下半年工作思路

(一)强化招商引资成效

一是紧抓转型升级主线，强化招商选资。以“大平台、大项目、大产业、大企业”为工作重点，招引符合国家鼓励产业、符合兰溪发展产业、符合市场需求产业，力争在重点区域、重点产业和重点对象上取得突破。

二是提高招商引资水平，落实三次产业招商。以工业项目为主，第一、二、三产业招商并举，招引内资和外资联动的新模式。

三是充分拓展平台，强化氛围营造。以央企对接签约会、中秋北京浙商团拜会、金华市长三角、珠三角环境推荐会、秋季广交会等重大活动为平台，重点宣传推介二、三产业重点项目，以营造浓烈的招商氛围。

四是整合招商资源，强化专业招商。在上海、宁波、温州、永康4个驻点招商办事处基础上，扩大驻点区域和渠道，夯实驻点招商基础，加强日常管理与考核，不断提高驻点招商成效。

(二)深入开展“互看互促”活动

通过“互看互促”取得双赢。认真学习结对单位金华经济开发区浙商回归创新创业工作方法和经验，在尊商、重商前提下，切实改善环境，完善浙商回归重大项目跟踪、督查和考核机制，促进省外、境外浙商来兰投资。

(三)扎实推进项目落地

一是开展推进项目落地“百日攻坚”活动。在7-9月建设黄金期，根据进度要求倒排时间，狠抓落实，力争50只重点招商引资项目推进工作上新台阶;

二是及时调整重点招商项目。根据实际掌握情况，剔除今年明显不可能开工项目，并相应增加新引进、进展快的大好高项目，充实完善招商项目库;

三是加强定期督查制度。要求各镇乡、街道、经济开发区督促已竣工或即将竣工项目尽早投产，已进场项目加紧施工，尽早竣工，将要进场的项目，争取加快审批，尽早进场;

四是重视招商项目前期引导。结合我市的产业实际，围绕拉长产业链条、扩大产品规模、形成产业集群的目标，节约集约利用土地资源，做细招商前期工作，遴选优质高效项目，切实提高项目落地率和成功率。

招商引资年度工作总结 | 招商引资年终工作总结 | 招商引资个人工作总结

招商引资年度工作总结 | 招商引资年终工作总结 | 招商引资个人工作总结

**招商月度工作总结评语2**

今年以来，招商分局按照街道党委、办事处安排部署，全面扎实地开展招商引资和外经外贸工作，取得了显著工作成绩：充分发挥机械工业园、服务业集群等平台优势，突出抓好机械、机床制造和品牌服务业重点定产品招商工作，创新招商方式，突出引资实效，招商引资、利用外资工作均取得了新的突破。

>一、明确目标，多措并举，招商引资工作成效显著。

一是制定了《xx街道招商引资实施方案》，明确了招商重点和全年外出招商计划，做到了超前谋划;二是新制作了精美的招商手册，集中推介精心筛选的16个招商项目，增强了招商引资针对性;三是采取定任务、定目标、定项目等有效措施，将招商任务层层分解到各基层单位和领导干部，形成了街道上下齐心协力抓招商的浓厚氛围;四是采取小分队外出招商和以商招商等有效形式，主要领导亲自抓，积极联络客商，引进项目，确保了招商实效。

>二、扎实推进，注重实效，优势产业招商成果丰硕。

一是抓住市机械工业园和xx零部件创业园建设机遇期，瞄准市内外机械制造、机床加工、零部件加工等行业龙头企业，突出重点抓招商。街道先后引进普鲁特数控机床、重型数控机床、中泰钣金、常发农机等10多家投资过亿元机械机床制造企业落户辖区机械工业园，同时，作为园区配套项目的投资亿元国际机床市场正在加紧建设、投资亿元的机械机床零部件创业园、投资亿元的农副产品加工项目、投资亿元的国恒机电制造项目等目前已经开工建设，并加紧推进。普鲁特二期、环保设备厂二期、常发农机二期等项目扩建即将开工建设。

二是发挥新兴路步行街、问天广场二期、九州清晏、城建威尼斯等新建成三产服务业平台优势，大力引进国内外知名服务业品牌落户辖区。国内外品牌服务业客商看好xx街道地处滕州商业核心区的区位优势和招商引资服务客商的强大工作力度，纷纷选择xx街道辖区作为旗下品牌在滕州乃至鲁南地区的落户地。银座、乐天玛特、上海华联、肯德基、小肥羊、如家宾馆、七天宾馆、银座佳驿酒店、两岸咖啡、名典咖啡、图兰朵咖啡等近百家国内外品牌服务业已成功落户xx，投资亿元的特色商业街——秀水街正在加紧建设，部分已封顶，建成后将新引进一批服务业品牌项目落户。同时家乐福、必胜客、星巴克等10多个品牌正在加紧推进中。

三是着力抓好已签约项目跟踪服务，加快项目落地速度，把有合作意向的项目变成实实在在的落地项目，巩固招商成果。今年以来新引进的43个过千万元招商项目，已建成投产运营20个。投资70亿元的中万国际广场、投资亿元国际机床市场、投资12亿元的农副产品物流中心等过10亿元省级重点项目正在加紧建设。备受全市瞩目的荆西商贸城区域改造项目，总投资110亿元，目前在街道主要领导的大力推动下，正在加紧推进中，将成为改变西部城区面貌的精彩之笔。

>三、抓住机遇，发挥优势，利用境外资金、外贸出口工作取得新进展

不断加大境外资金的对接力度，在与日本Ys株式会社和韩国JNJ国际投资公司对接外资项目，同时与对台湾客商对接了投资第三代LED节能灯项目。对xxx、三晶纺织、普鲁特数控机床、达因重工等具备自营进出口权企业，积极引导其用足用活政策，实现出口新增长;全力以赴帮助中科鑫奥等具备出口潜力企业，申办自营进出口权证，目前中科鑫奥已办理完毕。积极组织外贸出口企业参加枣庄市外经贸局举办的业务培训工作，同时鼓励辖区有意向企业办理自营进出口权证。

>四、工作创新点

1、围绕街道辖区机械园区、商贸物流、城市整合改造等突出优势，采取以商招商和利用“天南地北xx人”招商等有效形式，大力开展招商活动。肯德基三店、必胜客、金帝利综合服务中心、普鲁特二期等项目作为拟建项目就是通过以商招商取得的好成效。

2、深入落地企业走访座谈，进一步推介辖区项目落地优势，争取通过已落地客商引进一批新项目落户辖区。同时，抓住各类重大节日有利时机，调动辖区各社区、居积极性，主动联络在外xx人回乡投资兴业或牵线搭桥引进项目。

3、扩大对外招商力度，结合市里统一安排，加大对日韩、港台客商的对接力度，争取引进境外客商落地辖区。

4、重点扶持出口企业，不但将出口企业扶持成出口骨干，同时引导出口企业引进外资，争取将出口企业转变为外资企业。目前街道具备自营进出口权企业已达到6家。

>五、下一步工作打算

下一步，将在街道党委、办事处的正确领导下，一是突出重点，扎实开展“定产业”招商。紧紧把握市机械工业园建设机遇期，突出重点，瞄准机械制造、机床加工、零部件加工等行业的龙头企业开展招商活动，同时全面加快期零部件创业园工程建设;充分发挥新兴路步行街、问天广场三期、城建威尼斯等三产服务业平台优势，大力引进麦当劳、上岛咖啡等国内外知名服务业品牌落户辖区;着力抓好已签约项目的跟踪服务，对街道已签约项目全部明确帮包联系人，靠上做好跟踪服务，加快项目落地速度，把有合作意向的项目变成落地项目，巩固招商成果，重点落实肯德基三店、必胜客、滕工工程机械等项目的落地。二是解“瓶颈”，开拓性做好招商引资工作。围绕街道优势产业，积极采取“请进来，走出去”的办法，大力开展各类赴外招商活动，积极参加好市委、市政府组织的招商活动。主动联系客商，准备好签约项目，确保取得实效。开展辖区空闲厂房场地调查工作，采取“腾笼换鸟”的方式，解土地瓶颈，盘活闲置厂房场地。三是强化调度，促服务落到实处。对目前在谈、在建项目明确责任领导和具体责任人，对项目的落地建设、资金到位等情况，实行全程跟踪服务，全力帮助项目的落地建设，争取尽快投产达效。对街道有招商引资的责任单位严格落实每月对各单位引资情况调度一次。四是重点在改进招商方式、提高招商质量上下功夫、见成效，实现四个新突破。按照定产品招商要求，充分发挥机械工业园平台优势，在招引境外资金上实现突破;充分依托交通、能源优势，形成相关辅助产业辐射带，在招引高附加值工企业项目上实现新突破;充分发挥街道市场多，人气旺，发展三产基础好的优势，在新型现代服务业引资上实现新突破;加大工作措施，凝神聚力，一抓到底，在加快项目落地，提高招商质量和效益上实现新突破。五是大力引导扶持，扩大辖区企业出口创汇。对xxx公司、三晶纺织等实现自营进出口的企业，引导其用足用活政策，实现出口新突破;对有自营进出口权，但未实现自主出口的企业，增强自主出口意识，鼓励其尽快实现进出口;积极帮助蔬菜净加工、东方波纹管等出口潜力企业申办自营进出口权证，使更多企业走出国门，打入国际市场。六是多措并举，大力引进境外资金项目。进一步解放思想，组织招商小分队分赴香港、台湾、日韩等国家和地区，千方百计引进境外资金项目，争取街道境外资金引进工作的新突破。

**招商月度工作总结评语3**

>一、近期工作情况汇报

（一）招商引资工作：今年1－8月份，我办共有招商项目10个，其中亿元以上项目7个，实际到位资金亿元，完成全年任务的70%。新增注册资本金完成亿元。

新增亿元以上项目3个:一是莲花家具广场，现已建成5月份开始正式营业，二是电信大楼北侧项目，由浙江杭州万泰控股集团股份有限公司投资开发，目前该项目正在办理土地挂牌前的相关手续，三是水利资产地块，由江苏泰富业发展有限公司开发，现正在办理挂牌前相关手续。目前洽谈项目2个：一是由浙江中钜控股集团汽车站周边项目，二是水岸名宅北侧地块项目。

引进总部经济项目1个（江苏润波电梯有限公司），该公司是一家以高科技产品为龙头，集整体销售、安装、维修、改造、保养为一体的多元化高新技术企业。公司在南京设有一个营销部，在宿迁设有一个分部，目前该项目进入试营业阶段。洽谈项目3个，分别为：汇银家电有限公司、万邦香料工业有限公司、华天驰宇建筑装饰工程有限公司。

（二）利用外资情况：我办和区政府办共同引进外资项目淮安德馨贸易有限公司，由新加坡独资企业万香国际有限公司投资，项目总投资400万美元，注册资本400万美元，主要经营天然香料原料，日用化学品原料。所经营的商品主要供应天然香料、合成香料生产厂家和食品、医药、日用化妆品生产厂家。该项目现已通过工商局名称预先核准，相关材料已通过市商务局审批，预计本周内报省商务厅。

（三）重点项目工作：

苏宁电器广场项目：该项目由苏宁集团投资建设，总投资10亿元，建设1幢地下3层、地上41层商务及写字楼。项目规划用地面积8906平方米，总建筑面积约86465平方米。该项目已完成试桩、支护桩、止水桩、工程桩工程。目前土方工程正在全面开挖，边挖土边做支撑，土方工程预计将持续到10月份，四季度开始做地下室工程。项目预计至20xx年建成。

龙游城项目：该项目由浙江客商淮安诚泰房地产公司投资建设，位于淮安市淮海商业中心区，占地面积亩，总建筑面积万。拟建地下三层，裙房七层，及两幢分别为26层和30层、高100m的写字楼。项目总投资约10亿元。预计20xx年建成营业。截止目前该项目住宅部分93户约8500拆迁工作已完成，非住宅9户已签约4户约13000多，待完成剩余2户的拆迁扫尾工作完成后，开始进行桩基工程施工，土方开挖。

嘉和国际广场项目：该项目由江苏汇丰房地产有限公司投资建设，位于淮海东路北侧、圩北路东侧，占地36亩，建设约8万平方米商住房。目前该项目桩基工程施工完成，正在全面开挖阶段，边挖土边做支撑，待土方工程结束后四季度做地下室工程以及地上商业部分。全年形象进度为商业部分建至二层。

新天地花园项目：该项目由淮安纵横房地产有限公司投资建设，位于健康东路南侧、圩北路西侧，占地38亩，总投资5亿元，建设13万平方米商住小区，该项目需拆迁约250多户，目前拆迁前期工作已就绪，拆迁人员已组织，等待拆迁。

>二、存在问题

（一）我办辖区内的2个重点项目苏宁电器广场和嘉和国际广场，目前土方工程正在全面开挖，由于卫生城市复检和不断下雨，项目出土时间一再被调整，导致项目进度受到影响。

（二）外资项目手续办理时间太长导致外资目前未到帐。原本上报的项目淮安德馨节能材料有限公司由于外管结汇方面存在问题，现已暂停办理。新注册的外资项目淮安德馨贸易公司的相关材料正在市商务局审批。后续将进一步跟进，确保外资尽早到账。

（三）新增注册资本金考核调整为3亿元，目前我办已完成亿元。在下半年的工作中，需要加大力度，广泛收集信息，做好项目对接，特别要密切关注大企业、大项目是否有增资意向，确保年底考核达序时进度。

>三、下一步工作打算

（一）突出抓好重大项目的建设。充分发挥重大项目的支撑作用，重点抓好苏宁电器广场、龙游城、嘉和国际广场、新天地花园项目建设，确保项目达序时进度。

（二）以重点楼宇为依托，全力发展总部经济。以辖区内重点楼宇中鑫文化创意产业大厦和金马广场为依托，集聚、培育、形成功能配套完善、总部企业集聚明显、经济效益显著的总部经济发展基地。

（三）提前做好项目资料汇总，迎接年底考核。提前与项目相关负责人对接，整理收集好各个项目今年度的投资情况证明材料，确保年底考核达到目标。

**招商月度工作总结评语4**

在区旅游局的指导和关怀下，按照比学赶超争先进、苦干五年争第一的工作要求和奋斗目标，项目招商引资工作整体推进，实现了新的突破，现将一年来的工作情况总结如下：

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。

今年国家土地审批政策紧缩，致使部分项目建设受到了制约，因此，我们将重点工作放在了盘活现有符合国家政策要求的土地资源上：

>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，形成储备一批、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。

**招商月度工作总结评语5**

时间如同指尖划落的细沙一般，稍瞬即逝，想想自己在宝迪走过的这段征程，有悲怨失落的时刻，也有旅途中带来的欢笑和喜悦。有人说成长是需要付出代价的，而所谓的代价恰巧是需要有勇气去面对，我为我的勇敢和执着感到自豪！

加入宝迪招商部，不知不觉都快有半个年轮，几个月来的漂泊，着实有些不好受。一直就厌恶朝九晚五呆板而又机械似的工作方式，从来都向往自由自在的生活。招商的这段日子里，成天颠着重重的行囊穿梭在各个陌生的大街小巷，早已忘却了曾经历过多少个不眠之夜，漂泊不等同自由啊！

湖南招商是我先后经历了浙江和安徽两场招商会之后的又一战，就个人角度来看：如果说前两场招商我准备的还不够充分，工作中还有诸多的瑕疵；那么这次我总结了上次留下的遗憾和缺失，认真落实招商的五大流程：扫街、挖通、抛诱饵、吊胃口和制造紧迫感。在广交会即将到来之际，宝迪组织招商团队展开对湖南省和江西省两省的招商邀约。湖南招商第一轮开始于5月13日，5月29日截止，将近十五天的市场拜访邀约，我拜访了大约550名客户，其中有15名被定义为意向客户，接下来的三天里，招商团队召开会议，通过对所有客户资源的分析、整合与处理，再次定义第二轮重点客户的拜访，其中我有5家客户被拜访。

江西招商启动在6月3日，截止日为6月10日，这七天的工作中，我成功拜访了客户240家，其中的8家被定义为意向客户。湖南江西的这一站，在与客户的交流对话中我有了明显的提升：亮明立场，说话不急不慢，针对不同的问题，有的放矢。但与此同时我也发现自己存在的一些问题，虽然我很清楚招商流程五大步骤，但在吊胃口这个环节我却总是言语显得过于生硬，不能很自然舒畅的过渡。每一天，都在重复着昨天发生的事，晚上拖着行李和物资赶车，却又要在白天坐上最早的一班车下县城。一样的天气（烈日或者骤雨），不一样的市场，一样的我们，却又不一样的期待，难免心情会有浮动，心态也会跟着变化… 使卵石臻于完美，并非锤的打击而是水的且歌且舞。

任何事都不可能一蹴而就，凡事都要讲究方法，得当的方法和不懈的努力是迈向成功的基石！也许只有勇敢的人，才能迎难而上,他所经历的事一定比别人多,生活才能比别人更精彩！

**招商月度工作总结评语6**

20xx年我们在镇党委、镇政府、镇总公司的正确领导下，在各有关部门的大力支持下，牢牢把握^v^以经济建设为中心的方针、政策，我们的工作取得了可喜的成绩。

一、加大招商引资力量，促进区域经济发展

为发挥区域政策优势，培植和壮大乡镇财政，我们作了大量招商引资工作，多次参加市、县级招商会，取得了一定的成绩，引入软注册企业74家，增加地方税收xxx万元，并有多家大公司要求与我镇进行业务，接解本着保护旅游资源，使经济可持续发展的原则，我们选择了其中几家进行了业务接触，并成功的引入“夏都建材厂”“国际青年动画基地”“国际动画城”等大型项目，盘活了闲置土地，使我镇的经济总量得到了很大提高。

二、工业小区基本情况

⒈筑巢引凤，完善工业小区基础建设。

xxx镇工业企业长期以来，存在着科技含量低、规模小、人才匮乏的问题，为了实现镇域经济规模总量的扩张，引进一批科技含量高的大中型工业企业项目和高科技人才。2024年初，我们合理开发利用外炮村的荒滩资源，建立了“xxx镇工业经济开发区”，但于基础设施不完善等诸多问题，工业小区入区项目仅是空白，截止到年底，也只有镇办的两个小企业入住工业区。200x年年初，镇领导为了改善这种状态，多次现场办公，总结经验，找出缺点，知道“只有栽好梧桐树，才能引来金凤凰”，我们找来专业师，为我们作了精心的设计，并根据县政府的扶持政策，为工业小区申请了500万元的建设资金，创造优质的硬动画，并又租地212亩，扩大小区规模，小区的建设现已初具规模，上水、下水设施及污水管道建铺设，透 视墙，小区大门及绿动画程现均已完工。根据县里要求，我镇工业小区与xxx经济开发区并入整体规模，小区内预修二条厂区主路（其他路依据入区企业整体建设进行规划），采用沥青砼面路，道路全长1209米，宽9米，路两侧辅以绿化带，现已铺完路面头遍漆，整个建设预计明年4月可全部完成。

⒉今后的工作设想一是继续完善基础设施，创造良好的投资环境。

良好的硬件设施是引资工作的基础，我们的基础设施在很多方面仍然存在着不足，特别是配套服务设施，我们计划明年在开发区内开发区办公楼，并附以饭店及动画。二是继续加大工业小区招商引资力度。利用我紧靠xxx长城景区的优越位置、优惠政策和优质服务，千方百计吸引外埠进京项目和高科技、无污染项目到工业区落户。到200x年，要把工业小区内所剩土地充分利用上，在总投资、就业职工、税收、产值都能上升一个台阶，成为全镇工业的支撑点。三是根据工业入区和人口入住的需要，搞好住宅建设。随着小区内入区企业及人口的不断增多，我们还预计加大开发力度，把外炮村也并入开发区整体规划，兴建住宅小区，以满足新增人口，入住条件。我们有决心、有信心在县、镇的正确领导下，能够解决思想、奋力拼博，同心同志，为xxx经济的腾飞贡献我们的力量。

**招商月度工作总结评语7**

今年以来，按照市委、市政府的统一部署，我局紧紧围绕全市实施“大投入、大开放、大产业、大项目”发展战略，加大招商引资工作力度，充分利用环保绿色融资通道，招商引资工作取得了较好的成绩，现将有关情况汇报如下：

>一、招商引资基本情况

近年来，市委、市政府确立了依托资源优势优化投资结构推动经济社会跨越式发展的宏伟目标。我局紧紧围绕招商引资第一要务，千方百计在招商引资方面做文章，营造全局关心、参与招商引资的良好氛围，调动全局招商引资的积极性和主动性，招商引资工作取得了较好的成绩。

（一）提前超额完成招商引资任务。8月份，我局即完成招商引资折合人民币1845万元，完成年度任务的，提前3个月超额完成招商引资任务。

（三）加大跑省环保局、国家^v^力度，保证我市重大招商引资项目及时上马。经过市环保局的积极努力，今年4月份，由安徽泰斯克能源化工有限公司申报的《中外合资淮北年产50万吨甲醇项目环境影响报告书》和安徽省环境保护局《关于对中外合资淮北年产50万吨甲醇项目环境影响报告书的审查意见》，正式通过国家^v^审批，为该项目的顺利开工铺平了道路。7月份，淮北煤焦化综合利用一期工程可研报告通过专家论证，目前，该项目的环保审批手续仍在积极办理之中。

>二、招商引资工作的主要作法

（一）领导重视，认识到位。招商引资工作是市委、市政府的一项战略决策，也是我市加快发展、城市转型的迫切要求，更是落实环保为经济建设服务，实现环境保护与经济建设“双赢”目标的重要途径。因此，我局党组高度重视，把之作为一项重要工作摆上重要日程。今年以来，我局多次组织全局广大干部职工认真学习市委、市政府关于招商引资工作的有关文件，深刻领会精神实质，端正态度，提高认识。同时，成立了招商引资领导小组，党组书记、局长李加玉同志任组长，副局长周文波、王连贤为副组长。领导小组下设办公室，办公室设在我局建设项目环境管理科，由马胜强同志任办公室主任，马四新同志任副主任，真正做到了“一把手”亲自抓，班子成员具体抓，日常工作专人抓，从组织上提供了坚强保障。在日常工作中，局领导经常听取招商引资工作的汇报，亲自协调有关问题；招商引资工作与日常工作紧密结合，做到同步部署、同步落实、同步检查，推动招商引资工作有条不紊的开展。

（二）真抓实干，务求实效。在具体工作中，脚踏实地，扎实工作，努力做到三个确保：一是狠抓已引进项目的资金到位率，确保项目早日建成；二是狠抓在谈项目的签约率，确保项目的成功引入；三是狠抓引资项目的前期储备，确保引资工作的发展后劲。

（三）明确任务，责任落实。年初，把招商引资任务分解到各个部门，并签订目标责任书，形成人人有责任，人人参与招商的有利工作局面。

（四）加强环境管理，提高环境质量。在招商引资过程中，我局通过改善城乡环境质量，为全市招商引资尽力做出自己的贡献。我们首先坚持预防为主，对大、中型建设项目严格执行环境影响评价和“三同时”制度，从源头上控制环境污染和生态破坏；二是坚持污染防治与生态保护并重。我市经过多年的污染治理，环境恶化的趋势基本得到遏制，部分环境指标得到改善。只有对老污染源加强治理，才能使城乡环境得到改善，才能真正吸引到好的投资项目；只有全面改善城市环境，提升城市品位与形象，才能促进招商引资工作可持续发展。

（五）提高行政效率，服务招商引资。为了方便企业和群众促进招商引资工作，我局不断提高工作效率和服务水平，推行环保行政审批五日办结制，优化了投资环境。

一是所有审批事项进入大厅办理。我局要求所有环保行政审批事项必须进入市行政服务大厅办理，任何科室和单位一律不得自行接收和办理，否则，将严肃追究有关人员的责任。

二是减少审批环节。我局将审批环节多、承诺时间长的项目逐项研究分析，重新制定审批程序流程，尽可能的压缩环节，缩短时间，减少领导签字和集体研究。

三是建立窗口接办件联络员制度。接办件由联络员及时传送到有关科室和单位，各单位密切配合，严格按照时限和程序办件，就像接力赛一样一棒接一棒迅速办结。

四是建立领导到大厅值班制度。每周二局领导到市行政服务大厅现场办公，业务科室负责人到大厅值班，使工作中的问题能够得到及时有效的处理。

>三、明年工作打算

针对今年我局招商引资工作中存在的问题和不足，吸取成功的经验，我们准备明年主要抓好以下几项工作：

（一）进一步提高认识，摆正环境保护与招商引资的关系，调动广大干部职工的积极性，切实增强做好招商引资工作的责任感和紧迫感。

（二）做大做强环保产业。在产业结构调整、城市转型过程中，要把环保产业作为一支不容忽视的重要力量，在对外开放、招商引资中作为主要领域加以精心培育，使之成为我市经济发展的绿色发动机，为实现现代化工业、商贸、旅游城市的宏伟目标做出新贡献。

（三）规范环保执法，优化投资环境，为招商引资工作保驾护航。一方面加强污染治理，加快生态建设，营造良好的生态环境；另一方面增强服务意识，简化办事程序，提高办事效率，为招商引资工作做好环保支持和服务。

**招商月度工作总结评语8**

解放思想，拓展思路，创造性的做好“三新”突破年的招商引资工作，是xx街道党工委、办事处今年工作的一项重要举措。一年来，在区委、区政府的正确领导下，在区捉资促进委员会领导精心指导下，街道党工委、办事处高举发展旗帜，紧紧围绕“生态立区，工业强区，建设成都北部新城、生态工业高地”目标，按照区委、区政府部署的对外开放招商引资工作任务，依托地位优势，制定工作措施，加强项目跟踪，克服务种困难，发动街道上下人员积极参与招商引资，完成了全年招商引资的目标任务，有力地推动了街道经济有序发展，现将xx街道xx年招商引资工作总结如下：

一、加强组织领导，细化招商引资目标责任

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。

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，下达招商引资责任目标，并纳入单位和个人年度目标考核。增强责任，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，xx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、银行积极宣传招商政策，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，我们都积极主动为其服好务。

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，调动招商积极性。为调动全街道招商工作积极性，街道根据区对外开放有关奖励政策，结合街办实际，制定了xx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，帮助查找问题，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、办事处领导放弃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：xx科技实业、xx有限公司、xx有限责任公司、xx有限公司、xx有限公司。

（二）积极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积极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。xx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，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

xx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一定的成效，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xx辖区的经济发展和社会繁荣。

（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xx年招商工作再上新台阶。

**招商月度工作总结评语9**

X镇20xx年招商引资工作紧紧围绕镇党委、政府提出的“发展是第一要务，”的中心工作，紧紧抓住##区“一区三中心”的建设机遇，坚持“以城兴财、以地生财、以商聚财”的发展思路，把项目建设作为发展载体，把优化经济环境作为基础工程，把招商服务作为工作平台，有力地推动了##招商引资工作的步伐。截止20xx月底，报表显示，今年共新增内资项目8个；开工和在建招商项目14个，完成到位资金36011万元，完成区计划任务的400%，新批港资项目1个，合同引进外资300万美元，完成区计划任务的66、7%。全年向境外输出劳动人员27人，完成区计划任务的20xx0%；上半年已认可产品出口贸易30万美元，下半年数据尚未出炉。招商总体工作取得了重大进展。

一、以城兴财，开创招商引资工作新局面

##镇坚持以城市为依托，以城市需求为目标，以项目建设为载体，调整招商引资工作思路，大力发展城市房地产业、城镇服务业、旅游和绿色产业，在充分论证的基础上，精心包装了以奇石观赏为题材，以奇石交易为主线，以地产开发为平台，投资6亿元的“湘南石博园”项目；以商业布局为核心，以城市需求为基础，投资2亿元和1、8亿元的“天润商业广场”和“金桂苑商务小区”；以改善晚居生活为目的，以提升服务品质为宗旨，以土地置换为前提，投资1、1亿元和2500万元的“祥龙郡”高尚小区和“##老年公寓”；以五岭广场为背景，以品牌打造为手段，投资2、8亿元的“五岭新天地”；以解决马路市场为根本，以收旧利废、仓储物流为枝干，投资千万元的“钢峰再生资源回收”和“郴州废旧钢材物流中心”、以城市美化为主题，以基础设施建设为导向的郴州南方污水处理等十余个不同题材的新项目，通过各种渠道的招商，先后引进了浙江、广东、上海、贵州、江西、湖北等省外投资商和投资公司，并陆续签订了总金额为14、78亿的招商引资合同，通过思维方式的转变，工作方式的创新，从根本上解决了##镇产业发展的布局和产业结构平衡的问题，并取得了可人的成就，开创了招商引资工作的新局面，谱写了##镇招商引资工作的新篇章。

二、以地生财，做好土地利用文章

随着城镇化建设的推进，##镇以民营企业为主体的经济体制瓦解，高能耗、高污染的行业被取缔，一些以建材、石墨为营生的工业企业被边缘化，村民的大量土地被征用，催生出大片的企业闲置用地和村民安置用地。因此，如何利用好这些土地资源，使其价值化，是贯穿招商引资工作的主线。通过与企业和村组的反复磋商，兼顾投资商和土地权属方双方利益，达成了土地合作开发意愿，成功促成了“金桂苑”80亩村民安置用地综合性开发和“天润商业广场”50亩村民安置用地的综合性开发以及梨树山湘南石博园150亩的奇石观赏和地产项目的联合开发用地，为##招商引资工作的深入开展、产业格局的优化和招商思路的开启起到了重要作用。

三、以商聚财，克服招商引资疲软情绪

今年的招商工作是在去年严重冰灾的情况下，又受到今年世界金融风暴的严重打击，造成经济低迷，一时间，工厂停工，企业裁员，给今年的招商工作带来前年未有的困难，造成情绪低落，工作疲软。在这种情况下，镇党委、政府充分地估计了当前的形势，多次召开招商引资和项目建设的专题会议，采取逆势而上的积极态度，加大了招商工作和项目建设力度，拟定了招商和项目建设措施，精选了80余个在建项目，分别由副科级以上领导负责跟踪服务，列入个人年终考核目标。

与此同时又挑选精干力量，重新组建镇招商引资小分队，除了每年以招商为目的的定期与友好乡镇广东惠城区陈江街道进行商务互访外，还先后奔赴北京、上海、东莞、深圳、温州、南京等地，并随身携带大量项目招商推介资料。通过与当地政府的交流和在镇投资商的推介和引见，起到了良好效果。着重引进了温州瞿王的敏先生等投资建设的“湘南石博园”项目、上海锦马实业公司和上海天一建筑装饰公司投资的“五岭新天地项目”以及南京财团投资的“金桂苑”项目、深圳宝嘉新水务公司合作的南方污水处理等内资项目。在外资方面也取得了较大进展，在与香港刘洪女士的洽谈中，达成了在##投资360万美元，组建“郴州市万里达汽车服务”项目，并已通过市招商局的批准。与此同时，##镇牢牢把握市、区招商引资月的重大契机，招商小分队带着项目资料有的放矢地奔赴广东深圳、东莞等地，与深圳人人乐百货公司和比亚迪汽车销售公司就##天润商业广场和湘粤水泥厂产业转向达成了共识，双方签订了合作协议，取得了满意的工作成效。通过加压奋进，##镇的招商工作从被动到主动，从疲软到兴奋，从低谷走向颠峰，正是“山重水复凝无路，柳岸花明又一村”。

四、存在的问题和不足

招商引资工作存在的主要问题依然是储备用地不足，容纳能力有限和不容忽视的业务退化。

五、解决问题的措施

一是通过土地的合理使用，希望能够在土地的规划利用方面得到一些调整，让招商任务与项目用地规模结合起来，工作思路与招商目标结合起来。

二是对内尽力搞好自身的招商环境，搞好招商服务，对外多加强沟通接触，取得投资商的信任。这样我们的工作就会做得更好。

**招商月度工作总结评语10**

在县委、县政府的强力推动下，全县上下进一步形成抢抓机遇、全力招商、促进发展的思想共识，各乡镇、各部门积极行动，企业积极参加，全社会共同参与，全县招商引资工作取得了较好的成绩。按照县委安排，县招商局对各乡镇、各部门年度招商引资工作完成情况进行了考核，现将具体情况通报如下：

>一、招商引资工作完成情况

年全县招商引资项目共有54项，总投资亿元，到位资金70870亿元。其中：

新签约项目38项，占年度计划23项的165%，签约资金亿元，占年度引资任务6亿元的234%，实现了招商引资超8亿元的奋斗目标。(见附表1)

新开工项目共33项，总投资97726万元，到位资金30392万元，资金到位率，履约率，当年完成项目14项。(见附表2)

续建项目16项，总投资78890万元，到位资金40478万元，资金到位率，已建成投入生产项目7项。(见附表3)

>二、县直单位及乡镇招商引资工作考核情况

1、县直单位：在发展抓项目、项目靠招商的思想观念带动下，县直单位招商引资工作取得了新的进展，招商引资工作先进单位有：建设局、国土局、招商局、发改委、财政局、农牧局等单位;在县直有关部门对招商引资工作的高度重视下，建设局、招商局、发改委、财政局、农牧局、县委办、政府办、安监局、物价局、林业局、^v^、人大办、教育局、旅游局、水利局、经贸局、扶贫办、乡企局、民政局、县志办、科技局、文体局、农机局、运管局、移民局等25个单位完成了招商引资工作任务。其他单位尚未完成年度的招商引资任务。

2、乡镇：全县25个乡镇，在各级领导的高度重视和积极协调和配合下，不同程度的完成了招商引资工作任务，相对完成任务较好的前六名为：镇。

>三、存在的问题

(一)招商引资工作进展不平衡。由于行业、区位、资源的比较优势和领导重视程度不同，各部门、各乡镇的招商引资工作进展很不平衡，大项目相对较少，小项目难入“门槛”。截止年底，全县除20个县直单位完成招商引资任务外，其他单位的招商引资工作都没有实质性进展，部分乡镇的招商引资工作任务没有完成。

(二)思想解放程度不够。由于经济发展滞后和思维惯性的影响，我县干部群众对市场经济条件下抓招商引资工作的思想解放程度不够，视野不宽广、心态不开放，重商、亲商、便商、富商的思想共识没有真正形成，全民招商的氛围仍然不浓。部分乡镇和部门的主要负责人对招商引资工作重视程度不够，态度消极，行动迟缓，不愿意做一些打造招商环境，优化行政服务、挖掘资源潜力和后发优势的基础性工作，沿用旧观念、老习惯和已过时的办法抓招商，招商成效事倍功半。

(三)项目前期工作滞后。项目前期论证、储备以及推出的一些项目，缺乏必要前期市场调查和可行性分析，对项目的潜力和优势挖掘不深，向外推介发布缺乏可信度支持，从而导致与客商洽谈的项目多，签订的意向性协议项目也不少，有的甚至签订了正式开发协议，但项目到位率和实施进度达不到预期目标，在一定程度上影响了招商引资工作成效。

(四)优惠政策落实不到位。在项目实施过程中，个别职能部门优惠政策落实不力，推委扯皮问题经常发生，特别是一些垂管部门，在执行优惠政策过程中,不从全县经济社会发展大局出发,过多地考虑部门利益，导致部分招商引资优惠政策条款落实不完整或在执行中走形落空。

(五)投资环境不够宽松。主要表现在软环境上，个别部门仍存在“乱收费、乱罚款、乱摊派”现象，审批手续繁杂，收费过多过滥、办事效率低下，不能积极为企业服务。由于我县自身经济实力较弱，金融部门贷款手续复杂，门槛较高，加之企业的信用等级低，金融担保服务体系缺失，外来企业发展后劲不足。

全县的招商引资工作，在县委、县政府的正确领导下取得了一定的成绩，但与加快宕昌经济社会发展的迫切需要相比，还存在很大的差距，需要各级各部门在今后的工作中充分利用各种关系和渠道推介招商项目，扩大开放领域，形成外引内联、互利共赢的开放型经济体系，努力开创全民招商、能招商、招成商的新局面。

**招商月度工作总结评语11**

根据市委、市政府“百日招商”会议精神，我局调整人员、充实力量，形成领导亲自抓落实，各股室共同参与“百日招商”的工作格局，取得了阶段性成果，现总结如下：

>一、加强领导，锁定项目

市动员大会后，我局党组迅速召开会议传达 “百日招商”精神，党组会议研究决定，下半年将“百日招商”活动作为局党组抓的重点工作，认真抓好，并列入局工作日程，定期研究。成立了“百日招商”工作小分队，局长张福秋任队长，副局长黄祖源任副队长，各股室负责人为成员，锁定了招商项目，工作小分队围绕重点项目，奔赴外地，接触客商，开展招商引资工作。

二、>营造氛围，全力招商

>采取了灵活的招商方式：

一是抓好上门招商，坚持走出去和请进来并举的方式，积极推行专业招商；

二是抓好以商招商，有针对性地利用好现有客商，充分发挥其优势，推进以商招商；

>三、跟踪服务，外出招商

市商务局招商引资项目主要参照xx市产业招商工作方案进行，协助已招企业“xx龙津智能机械有限公司”完成厂房建设及商住房招投标等工作。在该企业落户津市后，仍然积极跟进所引进和即将引进的项目，自始自终做好协调服务工作，以提高引进项目的成功率。采取了“一商一法”、“一企一策”的办法，有针对性的解决项目建设工程中的困难和问题。

在此基础上，局长张福秋积极寻求商机，几次带领招商小分队外出招商。8月26日亲赴长沙、xx等地进行实地考察、招商。目前与xx一老板正在商议扩建红薯加工厂事宜。9月中旬，带领招商小分队奔赴广西柳州开展招商活动。10月份，我局招商小分队将奔赴广州实地招商，拟引进一家印染生产企业。

**招商月度工作总结评语12**

我区今年意向签约项目50个，目前实际落实2个，分别是东成机械和，只完成了；38个3000万元以上结转项目中7个未开工，占。前进街道的宏祥超细纤维对目前市场信心不足而搁置；高坎镇的辽宁双语师范学校因未办土地手续便破土动工，已责令停工拆除；桃仙镇的玉瓷制品因自有资金不足无法开工；益兴房地产、天辰房地产等四个项目都在待办土地手续。

这些发生在项目建设过程中的虎头蛇尾、风大雨小现象只是局部问题，但局部问题如果从全局观察，就会检验出整个项目工作存在的一些问题和不足。

上半年，全区完成固定资产投资亿元，完成年度调整计划的；完成投资3000万元以上新开工建设项目20项，其中，工业项目11个、三产项目7个（房地产1个）、农业项目2个，完成年度任务的；竣工项目13项，完成年度任务的52%；引进500万元以上国内企业95个（其中，工业78个），完成年度任务的；实际调入外资万美元，完成年度任务的。

>今年我区项目工作呈现出几个特点：

二、从产业结构上看，工业投资比例上升，新建的20个开工项目中工业比重大幅攀升，共11项，占55%。房地产新开工只有一项，其余都是上年结转项目。

三、从区域布局上看，基本呈现出东北热（东陵、英达、前进、马官桥在建多（12个）、西南温（桃仙、白塔、浑河西在谈项目多）、东南涨（李相、祝家、王滨、深井子地区看涨）、中部较淡（二环以内城区中心部位还没有活起来）这样一个局面。

四、从项目储备上看，区委、区政府在招商引资工作中采取一系列得力措施，有针对性的定向招商，有目的性的专业招商，目前有15个大项目正在筹划运作中。

总的看，经过几年来的不断推动和区委、区政府及关部门的共同努力，目前全区上下抓项目、促发展的氛围逐步形成，重点建设和项目工作进展情况总体是好的。同时，我们也要看到，在项目工作这篇文章中，还有很多问题需要解答。

>一是项目结构不合理。

在投资3000万元以上的项目中，存在着“六多六少”的现象，即房地产项目多，生产项目少（房地产31个，生产项目17个）；结转项目多，新开工项目少（结转31个，新开工20个）；策划意向项目多，实际落实项目少（意向签约50个，实际落实2个）；基础型项目多，效益型项目少；粗浅项目多，精深项目少；中小项目多，大项目少。

>二是项目前期工作薄弱。

我们有许多项目只是在意向与建议书和可研报告之间徘徊，或者停止不前、销声匿迹，说明项目前期工作不重视、不深入、不到位，对抓项目敏感性不强、责任心不强，执著力不强。这些问题如不认真解决就会影响项目建设的过度和质量，甚至会贻误招商引资的大好时机。

>三是项目管理工作滞后。

表现在项目储备不足，项目数据缺乏，项目包装档次不够、推介力度不大，招商引资的渠道单一，协调与服务的深度不够，解决项目建设中资金、征地、拆迁等问题不够及时、不够彻底。

**招商月度工作总结评语13**

今年以来，我们在市委市政府的正确领导下，狠抓招商引资这个增长源，以大招商促进了大投入、大发展。1-6月份，全镇新建、续建项目18个，完成固定资产投入亿元，招商引资合同利用外资亿元，其中境外资金20xx万美元，实际到位资金3638万元，是全年计划的.倍，实现工业增加值8850万元，销售收入亿元，利税4305万元，同比分别增长、56%和。

>一、提高认识，加强领导，把招商引资作为增加工业投入的重点来抓。

近几年来的实践和先进地区的经验使我们认识到，一个地区的经济要实现跨越式发展，招商引资是一条最有效、最便捷的途径。去年以来，我们在发展定位上，突出工业立镇，把招商引资作为加快发展的生命线和主旋律来对待，“一切围绕招商，一切为了招商，一切服务招商”。在领导摆布上，一方面，党政“一把手”都把主要精力放在抓招商引资上，并分工一名副书记和一名副镇长专门抓招商引资，从土地所、派出所、工商所、法庭、司法所、经济发展办公室等有关部门抽调人员组建专业招商队伍，同时把招商引资列入了镇村干部责任制，严格考核，兑现奖惩。在此基础上，我们还在镇人代会上通过了《关于加大招商引资力度促进全镇经济发展的决议》，实行全党动员、全民参与，在全镇形成人人关心招商引资、研究招商引资、参与招商引资的良好氛围。在规划布局上，我们坚持抬高起点，围绕淀粉、服装、造纸及新材料等主导产业将全镇划分为多个功能区，按产业招商，发挥好聚集效应，努力构建大产业招商的新格局。

>二、强化措施，运用创新思维抓招商。

当前，全国各地都在抓招商引资，招商引资的竞争越来越激烈。面对这种形势，我们依托自身优势，突出了四种招商方式。

一是园区招商。我们抓住市工业经济发展布局北扩东移和青岛经济重心西移的战略机遇，高标准规划建设了兴创产业园。这个产业园占地平方公里，今年3月份规范升级为市级产业园，目前已配套了热电厂、自来水厂、污水处理厂，铺架了电力专线、供水专线和污水专线，投资2800万元的“三横六纵”园区道路工程也已尽尾声，初步拉起了产业园的框架，增强了对投资者的吸引力。目前，已有10万吨绿色埋纱纸、伟大服饰、三力钢结构、临工汽车桥箱、金东机械、中原铸钢、格林制袋等14个合资、独资项目入园经营，总投入达到亿元，吸纳外资8330万元。

二是产业招商。辛兴镇经过十几年的发展，工业上已初步形成了淀粉、造纸纸箱、铸造机械、建筑等几大主导产业。我们围绕进一步培强做大这些主导产业，主动拿出自己的优势项目和主导产品开展招商引资。像兴创纸业集团通过A等箱板纸项目，吸纳济南钢铁集团资金1070万元；通过绿色埋纱纸项目，引进辽阳川佳制浆造纸机械公司2600万元、天津宋大兴特种纸研究所1000万元；青岛华池造纸机械公司为格林制袋项目注入设备资金960万元，目前已累计完成投资亿元，其中引进和利用外资5630万元，占总投资的。临工汽车桥箱有限公司挂靠福田之后，年生产农用车、汽车后桥生产能力由3万套迅速扩大到6万套，以此为带动又新上了华庆、开隆等多家铸造公司，和包装机械公司，引进利用外资1500万元。

三是亲情招商。我们坚持“见一面就是缘分，坐成块就是朋友，投资者是上帝，有一线希望就不能放弃”。一方面，利用好辛兴在外能人这一优势，在详细调查摸底的基础上，对本地的在外能人逐个进行拜访，以“家乡人”的身份向其介绍辛兴的招商政策和投资环境，动员他们回家乡投资兴业。为便于更好地接受青岛的辐射，我们聘请在胶州工作多年，对外联系广泛的大捎铺村在外干部，担任我镇在青岛地区的招商代理人，为我们联系、推荐合作项目。另一方面，广结新朋友，利用好企业招聘的能人为我们招商。兴创纸业集团从成都聘请的首席顾问，对外联系广泛，具有很强的敬业精神，镇里的负责同志没有将其看作外人，时常关心、过问他的工作和生活情况，及时将其聘为镇里的招商代理。在他的帮助下，很快与香港中华炎黄国际投资集团的大陆机构达成了长期的战略发展合作协议，并先后与丹麦中小企业家协会、意大利亚塞利公司等几家社团、企业达成了投资合作意向，促成了与台商合资的4亿支自毁式一次性安全注射器项目。这个项目占地200亩，投资20xx万美元，其中台方投资占90%，产品全部出口，现已正式签订了合同，项目达产后，预计年销售收入亿元，利税1亿元，出口创汇4640万美元。除抓好代理招商，我们还充实了润生淀粉公司在广州办事处的工作人员，赋予其招商职能，把企业的办事处办成了全镇对外招商引资的一个窗口。

四是环境招商。为打造良好的招商引资硬环境，我们注重在基础设施建设上下功夫，投资10多万元，购进玉兰、樱花等名优绿化树种，本着“一条路一个特色”的原则，对镇驻地的所有主街进行了绿化美化；投资50万元，为镇内主街新安装大型组合灯、绿地灯、礼花灯100多盏；投资260万元，开工建设了幼儿园教学楼和医院门诊楼；引入市场机制，对兴中路两侧进行楼房化改造。在此基础上，我们积极进行换位思考，站在外商的角度主动为企业办实事、解难题。我们的兴创产业园在规划之初，因财力所限，原计划只修一条东西向的道路，后来了解到三力钢结构公司和临工车桥公司希望在企业附近修一条南北道路，党委政府根据企业的需要，迅速将原规划调整为“三横六纵”九条道路，并迅速组织施工，目前这几条道路已完成路基，近期即可竣工。

>三、突出重点抓落实，巧借外力实现超常规跨越式发展。

对于下一步的招商引资工作，我们要建好一个园区，重点抓好三个大项目。“建好一个园区”，就是建设好兴创产业园。一方面，要严格按照产业园的规划，完善好铸造机械、服装、造纸及新材料等专业区，尽快完成“三横六纵”九条道路，配套水、电、绿化、路灯等基础设施。另一方面，超前做好园区的土地流转工作，确保入园项目及时开工建设。“三个大项目”：一是山东兴创纸业集团与台商合资的4亿支自毁式一次性安全注射器项目，这个项目在市委市政府领导及市直部门的大力支持下，目前各项手续已基本办完，一旦资金到位，立即开工建设；二是与青岛合资的肉类食品加工项目，总投资1900万元，其中引进外资900万元，项目达产后销售收入4600万元，利税600万元；三是投资1500万元的低压电器项目，外方投资700万元，达产销售收入5000万元，利税470万元。除此之外，我们坚持辛兴以外就是外，内招外引相结合，重点抓好已经初步达成投资合作意向的从广东富侨贸易有限公司引资1350万元的玉米淀粉深加工生产变性淀粉项目、从济南引资900万元的纯益服装有限公司20万套服装加工出口项目、与北京合资1000万元的高强度紧固件项目和昊宝在辛兴的扩产项目。

各位领导、同志们，我镇的招商引资工作虽然取得了一定的成效，但同兄弟乡镇和先进地区相比，还有很大的差距。下步，我们将以这次调度会为契机，借鉴兄弟乡镇的好经验好做法，创新思维，扎实工作，进一步加大招商引资工作的力度，推进全镇经济实现超常规跨越式发展。

**招商月度工作总结评语14**

今年以来，在上级商务部门的关心指导下，我县突出招大引强、整合内外资源、开拓国际市场、打造境外平台、完善内贸体系、加强市场监管，立足长远、狠抓当前，推动了邵东商务工作全面开展。

>一、主要工作指标完成情况

截至2月底，邵东实际利用省外境内引资 亿元，同比增长 ;实际利用市外省内引资亿元，同比增长的 %;工业引资 亿元，完成全年任务的;新批中外合营企业1个，引进外资808万美元;实现自营进出口3054万美元，同比增长，其中出口2740万美元，同比增长;进口314 万美元，同比增长

>二、前段工作开展情况

1、招商引资工作

春节期间，我们对回乡外地商会的邵东籍会长、副会长及秘书长回乡时间、返程时间进行摸底，组织了春节茶话会，宣传我县招商引资政策，推介我县引资项目，引进海南制药公司到我县投资，与三福智中、欣科箱包等企业达成初步投资意向，为东誉城、凯旋科技等一批带动力强、产业链长的大项目进入我县做好项目用地、办理手续等各方协调工作。我们对20xx邵商大会各参会成员进行邀请，做好邵商大会签约项目的谋划工作，积极引导大企业、大财团来邵投资，鼓励引导邵东籍老乡回乡创业。

2、外经外贸工作

我们走访调研箱包、五金出口企业，跟踪了解并分析今年的出口形势。根据企业发展情况和投资意向，在巩固传统境外市场--泰国市场的基础上，引导和带领有投资意向的企业赴香港、东盟地区、迪拜、美国、墨西哥、巴西等地实地考察，了解市场环境。鼓励打火机、皮具箱包、五金行业突破发展和销售瓶颈，在全球具有区域特点的国家和地区布局，开拓市场。鼓励引导重点行业龙头企业在香港、印度尼西亚、尼日利亚、迪拜、墨西哥、柬埔寨搭建6个有影响力的销售平台。我们通过对平台建设进行服务指导和支持，力争达到建好一个平台、带动一群企业、振兴一个产业的目的。

3、内贸流通工作

>三、20xx年工作思路

1、十分注重培育外贸企业。继续巩固和发展加工贸易，确保打火机行业实现加工贸易亿美元;强力扶持箱包皮具行业出口再创新高，争取完成8000万美元;力争80%以上的注册自营进出口企业有业绩，做好“破零倍增”;进一步做好服务，协调税务、银行等部门关系，帮助企业解决困难。

2、十分注重支持境外投资。加大宣传力度，支持企业“走出去”。创新对外投资合作方式，支持企业在研发、生产、销售等方面开展国际化经营，着力培育企业的跨国经营理念和国际化品牌发展;鼓励支持境外投资企业整合利用全球资源，支持企业进入工程建设、农林开发和矿产资源开发领域发展;促进境外企业抱团发展，做大做强，鼓励支持境外两大商会和工业园区发展;对接东盟、上海自贸区，搭建国内外产品销售和人员联络平台，争取在印尼建立商会;鼓励企业在上海自贸区办企业，利用自贸区优势促进本地经济发展。

3、十分注重加强招商引资。主动对接上级商务部门和国内外商会、协会，利用各种资源，及时掌握重大投资信息，在顶层设计上积极争取，在底层创新上敢于作为，力争在重大产业项目尤其是重大工业项目引进上有重大突破。主动对接市局，做好邵商大会、湘商大会筹备工作。

**招商月度工作总结评语15**

半年以来，在县委、县政府及乡党委、政府的正确领导下，我乡不断创新招商思路，改进招商方式，狠抓责任落实，积极走出去、请进来，大力宣传我乡的区位、能源、资源、产业等方面的优势，积极推介、洽谈和引进项目，招商引资工作稳步前进。

>一、上半年招商引资工作情况及主要做法

1、进一步统一思想，提高认识。新年伊始，忠义乡招商引资领导小组立即召开班子专题会议，研究领导小组今年的招商引资工作，确定了专门力量，制定了《忠义乡招商引资管理办法》（试行），并召开了忠义乡全体干部职工会议，认真学习招商引资工作会议精神，动员大家积极为招商引资工作献计献策。

2、成立机构，明确责任，制定工作计划。为更好的开展忠义乡招商引资工作，经领导班子研究，成立了招商引资工作领导小组，政府乡长谢同志任组长，副乡长刘武华同志任副组长，经济发展办主任杨明浩同志等为成员，并制定了工作计划，组织协调开展忠义乡招商引资工作。

4、协调关系，加强服务。对于引进的项目，我们紧扣每个环节，全程跟踪服务，确保投资商每笔资金都能用在企业实处，实实在在地把企业引进来、办起来，让企业稳得下，发展好。

今年以来，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，做了大量细致的工作，帮助投资商解决了生产经营中遇到的实际困难和问题，得到了投资商的一致好评。引进的“煤层气开发”项目，经过不懈努力的洽谈、协商，已在忠义乡甘塘子村开工建设，预计总投入资金将达5亿元。

>二、下半年工作打算

下半年，我们将解放思想，统一认识，努力推进招商引资工作向全方位、大规模、宽领域、高层次上发展，依靠自身优势，真抓实干，切实把招商引资作为振兴我乡的战略措施的重点大事来抓，坚定不移地做好招商引资工作，为夺取我县招商引资工作的全面胜利增砖添瓦。

**招商月度工作总结评语16**

时光飞逝，20xx年又接近尾声。一直以来招商引资是马陆镇重中之重的一项工作，是调整产业结构、转变发展方式的关键环节。借着区里、镇里大力发展以文化信息产业为主导的现代服务业的东风，希望城招商工作和招商部门切实转变招商思路，调整新产业发展的人员组织，加大新产业招商投入力度，在区、镇、城的领导关心指导下，在全体员工共同努力下，确保了希望城在全区的领先地位，取得了一定的成绩。1至11月共新增企业1070户，注册资本亿元，新增纳税户数1032户，税收亿元。其中招商部共完成新增企业720户，注册资本亿元，税收万元。

>一、总结近一年的工作，我们取得了较好的招商引资成果：

1、观念转变到位，文化信息企业和总部经济的招商初见成效。

新年伊始我们就结合全区调结构促转型，加快推进“稳二进三”战略的定位，招商引资与转变发展方式相结合，紧紧咬住年初确定的目标任务，把引进文化信息企业和总部经济作为招商引资工作的重中之重。截止到目前为止共有121户文化信息类企业、6户总部型企业入驻希望城。

2、服务到位，为优质企业发展拓展空间。

一些优质企业的发展壮大已成为希望城税收稳步增长的重要保证，我们一直以来都把“壮大老企业”作为招商引资工作的另一个重要抓手，培育有实力、有潜力的民营企业做强做大。我们要求除了^v^在服务上精益求精以外，市区的两个服务中心以及其他的办事处也要在服务企业上突出深度，实行全过程跟踪服务。此外我们还邀请了工区、税务等职能部门为企业进行业务知识讲座和政策解读，为一些有上市意向的企业进行政策上及实际操作上的辅导，使企业少走了很多弯路。目前已有12家企业正在积极筹备中小企业上市工作。

3、办证速度到位，办证流程畅通

公司通过整合人员、落实岗位责任制来保证办证速度，同时成立了特殊项目领导小组，开辟绿色通道，特殊项目特别办理，加快了办照办证速度，提高了办事效率，为企业尽早出税提供了有利条件。

>二、20xx年的是坚实基础的一年，招商部按照公司总体1200户，招商部750户目标，重点围绕对外“走出去招商”和对内“精简优化量化流程”两个总体思路开展工作：

1、强化“走出去招商”：

强化新客站和徐家汇里两个服务点的“走出去招商”能力，为其配置相关战略平台和潜在客户渠道，同时通过老同事传、帮、带具备招商潜质的年轻人等人力资源配置和与工作量、质相适应的财力资源配置，来系统化的实现市区两个服务点的走出去招商转型。挖掘人才，发掘潜能，加强招商人员的业务知识培训，目标建立一支高素质的专职招商员队伍。在总数量目标范围内进一步明确文化信息企业的指标，从而起到引导作用。

2、“三个维度”发展产业：

随着产业办（文化信息和联手招商的业务、科室融合）的组建，我们将从三个维度来系统化发展产业：

第一维度——深化战略平台：借助20xx年发展的战略平台的基础，继续发展和精选一批优秀的战略平台，进行全面升入和合作，使得双方在企业客户和专业服务上实现复用和共赢；

**招商月度工作总结评语17**

今年以来，招商分局按照街道党委、办事处安排部署，全面扎实地开展招商引资和外经外贸工作，取得了显著工作成绩：充分发挥机械工业园、服务业集群等平台优势，突出抓好机械、机床制造和品牌服务业重点定产品招商工作，创新招商方式，突出引资实效，招商引资、利用外资工作均取得了新的突破。

>一、明确目标，多措并举，招商引资工作成效显著。

一是制定了《xx街道招商引资实施方案》，明确了招商重点和全年外出招商计划，做到了超前谋划；二是新制作了精美的招商手册，集中推介精心筛选的16个招商项目，增强了招商引资针对性；三是采取定任务、定目标、定项目等有效措施，将招商任务层层分解到各基层单位和领导干部，形成了街道上下齐心协力抓招商的浓厚氛围；四是采取小分队外出招商和以商招商等有效形式，主要领导亲自抓，积极联络客商，引进项目，确保了招商实效。

>二、扎实推进，注重实效，优势产业招商成果丰硕。

一是抓住市机械工业园和xx零部件创业园建设机遇期，瞄准市内外机械制造、机床加工、零部件加工等行业龙头企业，突出重点抓招商。街道先后引进普鲁特数控机床、重型数控机床、中泰钣金、常发农机等10多家投资过亿元机械机床制造企业落户辖区机械工业园，同时，作为园区配套项目的投资亿元国际机床市场正在加紧建设、投资亿元的机械机床零部件创业园、投资亿元的农副产品加工项目、投资亿元的国恒机电制造项目等目前已经开工建设，并加紧推进。普鲁特二期、环保设备厂二期、常发农机二期等项目扩建即将开工建设。

二是发挥新兴路步行街、问天广场二期、九州清晏、城建威尼斯等新建成三产服务业平台优势，大力引进国内外知名服务业品牌落户辖区。国内外品牌服务业客商看好xx街道地处滕州商业核心区的区位优势和招商引资服务客商的强大工作力度，纷纷选择xx街道辖区作为旗下品牌在滕州乃至鲁南地区的落户地。银座、乐天玛特、上海华联、肯德基、小肥羊、如家宾馆、七天宾馆、银座佳驿酒店、两岸咖啡、名典咖啡、图兰朵咖啡等近百家国内外品牌服务业已成功落户xx，投资亿元的特色商业街——秀水街正在加紧建设，部分已封顶，建成后将新引进一批服务业品牌项目落户。同时家乐福、必胜客、星巴克等10多个品牌正在加紧推进中。

三是着力抓好已签约项目跟踪服务，加快项目落地速度，把有合作意向的项目变成实实在在的落地项目，巩固招商成果。今年以来新引进的43个过千万元招商项目，已建成投产运营20个。投资70亿元的中万国际广场、投资亿元国际机床市场、投资12亿元的农副产品物流中心等过10亿元省级重点项目正在加紧建设。备受全市瞩目的荆西商贸城区域改造项目，总投资110亿元，目前在街道主要领导的大力推动下，正在加紧推进中，将成为改变西部城区面貌的精彩之笔。

>三、抓住机遇，发挥优势，利用境外资金、外贸出口工作取得新进展

不断加大境外资金的对接力度，在与日本Ys株式会社和韩国JNJ国际投资公司对接外资项目，同时与对台湾客商对接了投资第三代LED节能灯项目。对xxx、三晶纺织、普鲁特数控机床、达因重工等具备自营进出口权企业，积极引导其用足用活政策，实现出口新增长；全力以赴帮助中科鑫奥等具备出口潜力企业，申办自营进出口权证，目前中科鑫奥已办理完毕。积极组织外贸出口企业参加枣庄市外经贸局举办的业务培训工作，同时鼓励辖区有意向企业办理自营进出口权证。

>四、工作创新点

1、围绕街道辖区机械园区、商贸物流、城市整合改造等突出优势，采取以商招商和利用“天南地北xx人”招商等有效形式，大力开展招商活动。肯德基三店、必胜客、金帝利综合服务中心、普鲁特二期等项目作为拟建项目就是通过以商招商取得的好成效。

2、深入落地企业走访座谈，进一步推介辖区项目落地优势，争取通过已落地客商引进一批新项目落户辖区。同时，抓住各类重大节日有利时机，调动辖区各社区、居积极性，主动联络在外xx人回乡投资兴业或牵线搭桥引进项目。

3、扩大对外

招商力度，结合市里统一安排，加大对日韩、港台客商的对接力度，争取引进境外客商落地辖区。

4、重点扶持出口企业，不但将出口企业扶持成出口骨干，同时引导出口企业引进外资，争取将出口企业转变为外资企业。目前街道具备自营进出口权企业已达到6家。

**招商月度工作总结评语18**

今年以来，在县委、县政府的正确领导下，全县上下以科学发展观为指导，克服金融危机带来的不利影响，围绕县委、县政府实现“农业产业化、新型工业化、城镇现代化”建设目标，创新招商引资工作思路，拓展招商领域，搭建招商载体，不断改善和优化投资环境，抢抓机遇引项目，全力稳步推进招商引资工作，取得了显著成效。现将20xx年以来全县招商引资工作总结和20xx年工作计划汇报如下：

>一、今年以来招商引资工作情况

>（一）招商引资工作情况

与往年比较分析，今年全县招商引资主要有三大突出变化：

一是在谈的大项目实现新增长。

二是签约的大项目实现新突破。今年通过举办福建长乐联谊会、香港推介会、苏州和无锡推介会、第十届梨花节、第十二届厦门经贸洽谈会等各类招商活动会议，签约的大项目有新的突破。如在长乐投资联谊会上签约的建滔煤焦化项目投资16亿元，已经开工建设。其他项目正在做开工前期准备工作。

三是引进项目的结构和质量实现新调整。从内外资结构来看，今年在招商活动中签约引进的项目有新的调整。从行业类别看，第一产业类签约项目、第二产业类签约项目、第三产业类签约项目充分契合了我县经济发展的走向。

>（二)今年以来招商工作的特点和做法

>1、创新招商引资工作方式，全方位开展驻外引资工作

自今年4月中旬以来，县委、县政府按照“整合资源、集中安排、以镇为主、机关配合”的原则，以开发区、镇牵头，机关单位配合，组建了16个招商分局，实施了驻点招商工作，镇党委书记任分局局长，分管开发区工作和包挂各镇的县领导负责协调相关招商分局的招商活动。各分局积极响应，迅速落实四个到位奔赴一线招商。

赵书记、邱县长及县四套班子包挂领导非常重视，莅临驻外招商一线推进项目，拜访了一批重要客商，取得了一批招商成果。我局自文件下发后，坚持一天一调度，及时把工作动态、好的做法和信息一天一简报，报送县四套班子领导，并下发至各相关分局和单位，做好了日常调度和信息的上传下达及资金保障工作，从而推进了驻外招商工作的顺利开展。

>2、拓展招商引资活动形式，全面提升引进项目质量

今年，我县制定了产业招商、项目招商和区域招商的招商活动新方式，以承接“长三角”、“闽三角”、“环渤海”、“央企”产业转移和大项目对接为重点，以综合产业和专门产业项目推介宣传为要点，以分局招商为主体，以xx经济开发区为平台，在积极筹备参加好省市组织的的央企推介会、厦门经贸洽谈会、香港推介会、上海投资联谊会、无锡和苏州投资联谊会等活动并完成项目签约任务的基础上，先后通过举办了小型招商会、产业推介会、以商引商、敲门招商和产业招商等招商方式，积极开展了有针对性的福建长乐投资推介联谊会、绍兴投资推介会、上海和杭州城建投资推介会等自主招商活动，会上一改过去的“一言堂”形式，形成了主宾双方融洽互动、富有实效的“圆桌会、座谈会、办公会、成效会”。

今年在省市组织的推介会上、在我县自主举办的推介会上签约了较多项目。项目涉及规模养殖和加工、果菜贮藏和加工、电力生产和煤盐化产业、精密铸件生产和机械铸造、电动车生产、污水处理、商贸物流等领域。有效的招商活动形式，全面提升了项目的质量和规模。

>3、依托我县招商资源，延伸产业和专业招商领域

我县招商资源丰富，地上有果、菜、林业和养殖四大资源，地下有煤、盐、钾页岩和地热四大资源，有悠久的汉文化旅游资源、传统的亲情客脉资源和日益发展的良好投资环境，为我县开展产业和专业招商，延伸拉长产业链项目、加快发展新兴产业奠定了较好的基础。今年以项目建设为总抓手和切入点，内联外引抓大项目，实现了招大引强的大突破，在以商聚商、产生集聚和示范效应上取得了较好成效。

今年依托现有产业和企业，着眼于“增链”、“补链”，在盐煤化工项目、果蔬加工项目、城建和三产服务业项目等一批规模大、技术水平高、产业链长、资源转化能力强、符合环保要求和行业标准的大项目方面，有了良好的发展势头，一批与县域特色经济相匹配的项目加快了洽谈、签约和建设的步伐。如：丰城盐化工项目正在加快建设，徐州建滔能源化工项目在加紧施工，金浦煤盐一体化项目在积极洽谈推进。

>4、注重建设招商队伍，全民营造招商投资环境

在全面发展经济的过程中，今年县委、县政府充分发挥了在招商引资工作中的行政性推动作用，转变了以往在招商人才队伍的建设和培养方式，即变重局部为重全局，由过去片面注重招商系统人才队伍建设转变为把工作重点延伸到我县对外开放经济建设的各个领域；变重微观为微观宏观并重，把招商引资人才培养工作的着力点放在拓宽视野，更新观念上，重点培养大家适应政策变化，与政策和产业接轨的意识和实务操作能力；变重使用为重培养，使用培养相结合，加大了人才培养工作的组织保证。

积极引导发展金融、信息、中介等新型服务业；发展现代物流、旅游、房地产等强势服务业；推进科教、文化、卫生、体育和市政公用等社会产业的发展，进一步营造了亲商、重商、安商、富商的投资环境。“两路一河”（高速公路、xx铁路、xx运河）建设工作稳步有序推进，城市基础设施建设和环境面貌大为改观；开发区的招商载体功能逐步显现；招商项目洽谈力度、引进质量、进展速度进一步加强，为外来投资企业提供服务、帮助企业解决困难的力度逐步增强。进一步优化了投资环境，提高了招商引资项目的投资信度。

>5、建立招商管理运行机制，提高招商引资工作成效

今年以来，狠抓了在谈项目、签约项目和在建项目的跟踪推进调度，建立健全了项目信息呈报备案制度、县领导一线前置调度推进制度、缴纳招商引资保证金制度、重大项目公开承诺制度、审批事项全程公开制度、项目会办调度制度、按时走进企业服务帮办等多项制度。继续推行了“一站式”服务制，对重点招商引资项目实行

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找