# 园区招商调研工作总结(6篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-07-03

*园区招商调研工作总结1按照市发改招商引资工作调研的通知精神，我局总结了招商引资工作的总体情况、呈现的基本特点、存在问题，确定了今后发展思路，提出了一些招商引资对策建议，现将具体情况汇报如下：>一、进一步完善招商项目前期工作。按照国家产业政策...*

**园区招商调研工作总结1**

按照市发改招商引资工作调研的通知精神，我局总结了招商引资工作的总体情况、呈现的基本特点、存在问题，确定了今后发展思路，提出了一些招商引资对策建议，现将具体情况汇报如下：

>一、进一步完善招商项目前期工作。

按照国家产业政策及投资方向，结合我县的资源优势，我局在充分调查研究的基础上，编制完善了经济社会发展项目xx项，总投资xx万元。其中：工业、交通项目xx项，投资额为xx万元；农牧林水项目xx项，投资额为xx万元；城市建设项目xx项，投资额为xx万元；文卫科教、公检法、社会事业项目xx项，投资额为xx万元。进一步充实了项目库，使库存项目达xx多个。

>二、一些重项目招商引资取得实质性进展。

我局通过积极完善项目前期工作，编制完成了投资xx亿元的热电联产项目可研报告，并取得区市有关部门同意建设文件，自治区发改已批复；主动走出去招商引资，与xx煤矿签订了投资合同；投资xx亿元的火电厂项目已完成初可研，自治区发改已批复，正在争取国家立项。同时托xx招商集团公司正在积极招商，项目其它前期工作正在完善之中；策划编制的年产xx万吨玉米淀粉项目已达成投资意向。

>三、存在的问题

1、招商引资项目前期费用不足，制约了招商项目的成效。

2、具有投资性意向的信息收集渠道狭窄，方法比较传统落后，利用现代手段收集信息的设施、网络还没有全面真正意义上的启动。

3、招商项目规模小，科技含量低，吸引力小。

>四、今后的工作措施及调研课题的综合对策建议：

1、发改系统要创新思维、创新机制，强化职能、加宏观调控力度。

我们必须更新观念、统一思想，牢固树立与形势要求相适应的发展意识、机遇意识和创新意识。紧紧抓住新一轮全球生产要素优化重组和产业转移的重机遇，尤其是当今呼、包、银经济带的开发和崛起，要着力吸引国内外公司的技术水平高，科技含量高的加工制造项目，加为项目的落实和引进制定切实可行的机制。

2、做好项目的前期准备工作，进一步完善项目库建设。

发展的产业和项目应按照充分发挥挖掘资源优势，同时紧跟市场需求，项目推荐从资源导向转向市场导向，我们要全力依托资源上项目，突破非资源瓶颈建项目。着力强化项目前期工作，加强项目库建设，切实做到项目策划与国家产业政策的有效对接，不断优化项目结构，拓宽项目开发领域。积极争取国家、自治区对xxxx年项目的投资。确保重项目投入和建设，努力使有投资意向的火电厂和热电联产项目早日开工建设，改善县乡公路交通条件；加农牧业高科技项目的引进、实施以及特色农产品加工项目的力度力争上一批规模、起点高、带动作用强的好项目，增强优势产业的自我发展能力。进一步加招商引资力度，引入国内知名企业投资合股办厂。引导流通户投资加工业，塣玻璃、铁合金、中药材、面粉加工、造纸、瓜籽五类重点企业。全方位出击，争取再引进几个上亿元的食品加工等项目，拉动产业化向纵深发展。通过积极引进争取项目，力争使五原县经济社会发展实现质量和效益新跨越。

3、配合有关部门建立长效的招商引资机制。

建立辐射范围较广的招商引资网络，定期召集招商引资领导小组成员召开调度会或碰头会，通报全县招商引资情况，沟通招商引资信息，为下步工作梳理思路，确定方向。以商招商，选择具有优势的企业加扶持力度，塣企业规模和实力，成功实现对外招商的对接能力，加快培育立县行业。力实施网上招商和中介招商、托招商，利用现代化手段突破招商引资工作的跨地域界限难度，降低招商成本。建立和完善保护企业制度，设立外商投诉服务专线电话。加宣传力度，让外界了解真正了解本地资源优势、人文地理优势。

4、积极发挥党、政府的参谋作用，协调有关部门、配合政府制定和采取更加优惠政策和措施，要先予后取，放水养鱼、实现双赢，对于外来投资者，只要不违纪、不违法，一切优惠条件都可谈，外地能够利用的一切政策都可以用，要制定招商引资奖励办法，要重奖招商引资功臣，为招商引资工作提供强有力的政策保障。加快招商引资队伍建设，选好配强一支专业招商队伍，要跳出编制、体制的束缚，要向更范围选拔一支专业招商队伍，应配备一定的专业人才，应充实一些外向型人才，让那些热衷于招商事业，具有较强开拓意识，有商务谈判能力的复合型人才加入到招商引资队伍中来，为经济的发展发挥他们特的作用。

**园区招商调研工作总结2**

工业园区招商策略

对于产业地产、工业地产来说，招商往往起着决定性的作用，更有许多老板认为，一个项目活盘还是死盘，就取决于招商的成败。前些日子出席中国工业地产高峰论坛，不少人向我请教工业地产和产业地产该如何招商的问题。

这里我把自己多年来的实战经验以及对招商理论的研究探索写出来，与大家分享。

俗话说，文无定法，招商也是同理，招商也没有固定的法式，招商的方式与策略会因人而异、因项目而异。尽管如此，招商还是有规律可循，通常来说，只要把握好以下几点，并按照步骤依次去走，招商的成效就比较显著。

这里我将招商有效划分为8大环节，每个环节的侧重点不同，8个环节构成招商体系。

1、营商：从筹划、管理、建设角度构建项目招商资本

招商不是孤立地存在的，更不能将招商看成一个外接配置，也不能为招商而招商。无论是产业地产、工业地产还是商业地产，如果为招商而招商，其结果肯定是失败。有一个在江西做箱包工业园的开发商找到我，他说，他的项目规划、定位全部做好了，现在就是要找一个专门负责招商的机构。并且他反复强调，只做招商。像这个园区开发商，就是为招商而招商。

这里所说的营，是指筹划、管理和建设的意思。我有个理论：营销要从产品做起，招商要从定位做起。如果抛开产品去做营销、抛开定位去做招商，其结果可想而知。

招商为什么要从定位做起呢？

招商从定位做起，实际上就是掌握“定价能力”，也就是构建起项目成功招商的资本实力。

没有一个好的定位，没有一个差异化的与众不同的定位，招商做起来就会很艰难，所谓招商要从定位做起，就是指根据工业园区、产业园区的特性，结合市场竞争情况，来对项目做一个差异化的定位，从定位上规避竞争，或者退出竞争，通过定位打造一个市场上全新的具有很强竞争能力的为客户所喜欢的产业园区，有了这样一个项目，你就等于掌握了招商的“定价能力”，游戏规则就是由你来制订的。

当这样一个产业园区项目投放市场后，招商就不再是招商，而是选商。也就是说，不用你去招，人家会自己找上门来，你要做的是选择你想要的符合业态要求的商家。这就又有了“议价能力”。一个项目，既掌握了“定价能力”又有了“议价能力”，想不成功都难。

2、诱商：设置诱因，诱惑商家

一个园区的招商，靠什么来吸引商家？这是招商的重中之重，没有了这个诱惑商家的因素，招商就无从谈起。

所谓诱因，是与“内驱力”相对应的，“内驱力”是事物内部的动机性因素，而“诱因”则是事物外部的动机性因素。形象一点说，比如一个女孩的“内驱力”就是素质、思想、智慧，而“诱因”则是外在形象、穿衣打扮。

在正式展开招商实施前，先得给园区项目设置一系列的诱因，以此来诱惑你的目标商家群。诱因设置合理、科学，招商就成了水到渠成的事情，诱惑力越强越成功，设置诱因需要拿捏好商家的兴奋点、关注点，要击中商家的需求中心、兴奋神经。

当一个人饿了时，只要你出示食物，无论是什么食物，都足于给对方形成强大诱因，而当对方不太饥饿时，那么你就需要根据这个人的爱好，出示一款包装精美，色香味俱全的食物，这也会给对方形成强大的食用诱因。

当一个园区项目定性后，也就是定位、规划等重要环节已经落实而不能调整后，那么也可以根据园区项目的具体情况、性质特征，结合商家的需求点、兴奋点来制定出招商诱因。

招商诱因的设置必不可少，但值得注意的是，诱因不是越多越好，而是诱惑力越大越好。诱因不能太多，多了反而失去了诱惑力。当一个人同时具备十几项优点时，就反而变得没有优点了。一种药什么病都可以治，结果是只能治表不能治本，比如万金油就是一个典型。

3、引商：以造势、喧势的方式经营注意力

有了诱因，如果不把诱因包装出来、展示出来，就如同美女在黑暗中向人抛媚眼，那是毫无意义的。媚眼一定要抛，但不是在黑暗中抛，也不是在无人时抛，而要选择在合适的时候、合适的场所、合适的对象去抛，这样才能抛得适得其所、抛出效益、抛出效果，才能达到抛媚眼的宏观目标。

引商的操作法则：

首先是把诱因进行系统、专业的包装。包装有两层含义，一是方便搬运，二是促进销售，这里所指的包装是后者。包装的方法也有二，一是硬包装，二是软包装，这里所说的包装方法也是后者。

诱因包装主要是对项目的形态、结构、主题、定位、新材料、新技术、视觉传达等方面进行软性包装，包装的前提是要全面深入研究接受对象，也就是商家的特性、喜好、追求等，要依此进行精心巧妙的包装。

其次是对包装好的诱因推而广之。推而广之的目的是为了让更多的受众认识、了解项目，将项目形象进行全覆盖和针对性覆盖传播，让项目深入商户之心，从而打动商家。

势为我用、势为我出，成功与否，取决于造势的效果。通过造势引来众多商家的关注。

引商要营造出广场效应、剧院效应，也就是注意力效应。

4、链商：打通产业链的上下游，链接更广泛的商家

所谓链商，就是打通产业链的上中下游，通过触动主体产业这一共价键，将其线形结构链上的各个互为联系的单体链接起来，以带动全链条的整体效果。一句话，就是通过主体产业带动其上中下游的商家。

这一手法，可以起到以点带线、以线促面的神奇效果。这一手法也叫针对性招商，就是针对某产业链，打通它，全吸引过来。抓住了一点，就等于抓住了一条线。

5、聚商：以近交的方式，一次性网罗目标商家

通过前面一系列连环动作，项目已经在目标商家的心中形成了一定的影响力、诱惑力、感召力、吸聚力。那么接下来最重要的是把目标商家聚拢，做最后的攻心术。

前面打出的连环拳，都属于远攻，仅停留于远攻，效果得不到巩固和提高。远攻的目的是什么？是近交。

所谓聚商，就是近交，就是把目标商家召开在一起，俗话说，亲戚三年不走也成陌生人。还有俗话说，见面三分情。只要一见面，就会或多或少产生几分情谊。把商家聚集在一起，既与之交好，又通过贴身进攻，促其将冲动上升为行为，更为重要的是可以通过聚商，形成羊群效应。聚商还可以利用到场的商家，采用一对一模式进行各个击破。

聚商的手法多种多样，比如路演、论坛、会议、介绍会、签商会等都是不错的手法。

6、洽商：情感招商，攻心为上

洽商是利用前一环节，将聚焦在一起的目标商家，对其进行集中和分开的友好洽谈。

集中就是对所有到场的商家讲解项目的核心优势、招商效果、进场规则等。分开就是分别找商家一个一个地洽谈，利用情感招商，攻心为上，打动商家。

7、招商：制定招商政策，深度诱惑商家

招商的一个重要环节是制定招商政策，招商政策与诱因有联系也有区别，诱因更多的侧重宏观层面，而招商政策则侧重微观，是给商家带来切身利益的政策性要素。

招商政策的制定，有三种方法：

一是梳理同类项目的招商政策，看看竞争项目都在使用什么政策，这些政策的价值如何。

二是拜访客户，了解客户关注的重点问题。

三是梳理项目及项目所在地政府所能提供的相关政策支持。

然后根据这三方面资料梳理出项目有别于同行又优于同行的招商政策。招商政策还包括收益模式、租售模式、服务模式等。

8、选商：选择符合定位与业态的商家

这是最后一道环节，到了这个环节，基本就大功告成了。通过前面的“七剑下天山”，招商的效果就已经基本达到，这时候需要做的是选商。选商的操作比较简便，就是要根据项目的定位（产业定位、园区定位）、业态来选择合适的商家：

一是要选择与定位、业态相符的商家。

二是要选择名优特商家，即选择能给项目带来号召力、影响力、聚焦人气和财气并能做强做大的商家入场。选商，实际上就是筛选商家。

以上8招，环环相扣，步步为营，缺一不可。只要运用得当，辅以策略，招商就将大功告成。

20\_年普安园区招商服务工作汇报材料今年以来，我司继续按照全区经济工作要求，狠抓项目招商服务，利用民营企业“二次创业”契机，陆续引入一批经济效益较好的工业项目。现将招商服......

园区招商新模式如何提高招商的精准度和成功率，让更多的好项目尽快落地？张家口市产业集聚区通过在全市率先尝试和实践混合所有制、园区托管等招商新模式，着力建设一个以科技研......

产业地产的五大常见营销误区文/赵勇 资深策划，媒体人产业园营销有很多功课要做，既要懂传播学，也要懂营销学，更要懂产业，懂地产，懂政策等。对于产业地产招商，笔者认为无非这三个问题......

20\_年上半年，园区管委会在县委、县政府的正确领导和县有关部门的大力支持下，按照全县打造千亿元硅（玻璃）产业发展规划，紧紧围绕“打造省级硅（玻璃）产业园”目标，以加大建设力度为基......

东胜街40号文化产业园区项目招商方案东胜街40号文化产业园区项 目 招 商 方 案二零一七年一月东胜街40号文化产业园区项目招商方案一、招商目的及定位东胜街40号文化产业园......

**园区招商调研工作总结3**

>一、工作总结：

回首xxx年物业部的招商工作，xxx商厦的出租状况基本平稳。从上半年出租率的持续下滑到下半年的持续提升，年初的出租率是，年中是，再到年末的90%，基本上达到了领导在年初时下达的招商指标，这也为明年的招商工作打下了良好的基础。

分析今年的招商形势可以用一波三折来形容，年初时由于以下几个原因致使xxx商厦的出租率持续下滑，给招商部全体人员带来了很大的工作压力。

1、大厦楼体的使用年限较长，各种硬件设施老化严重，多处于临界状态，出现故障的情况时有发生。

2、楼梯的瓷砖破损严重、墙面脏旧不堪，给看房的客户直观印象很差。

3、商住楼（公寓）价格体系咄咄逼人，中关村写字楼客户不断分流。

4、各职能部门缺编严重，致使服务质量下降严重。

在这种不利的局面下招商部领导多次开会研究讨论，积极想办法解决当前的困难和问题，首先对楼梯瓷砖进行了更换、墙面进行了重新粉刷；其次组织协调安排好各部门的工作，使各部门能够最大限度的为客户提供高质量的服务。随着年中时政府对公寓楼出租办公司的限制，为我们下半年的招商工作带来了可喜的局面，也为招商人员带来了信心。下半年物业招商人员以大客户为目标，以小客户为着眼点展开招商工作，在市场竞争激烈的不利形势下，物业部招商人员不畏困难，勇于开拓，团结一心，大厦空房相继出租，将大厦的出租率提升到了90%，较好的完成了招商工作任务。

Xxx大厦由于去年底客户退租致使大厦1-3层面积空置，出租率不足50%。，在这种情况下，我招商部人员积极主动寻找客户资源和联系多家房地产经纪公司，x经理亲自和有意向的客户进行多次的洽谈，终于在今年上半年完成了大华天坛大厦的招商任务，将大华天坛大厦空置面积全部租出，使大华天坛大厦的出租率达到了100%

在服务方面，今年大厦硬件设施连续出现故障，给物业管理服务带来很大困难，本着坚持“一切为了客户，为了一切的客户，为了客户的一切”的原则，招商部及时有效的帮助客户解决困难，协调各个物业部门及时处理客户的报修工作，对不能及时解决的问题，努力做好解释工作。积极和客户进行有效的沟通，了解客户的诉求，不断完善我们的服务，维护我物业的管理形象。

>二、我的建议：

1、是否可以考虑明年对B座更新一部货梯。现在电梯客货混用，严重增加了电梯的使用频率，对于电梯的保养和维护要求较高，故障发生的机率也较高，不利于更好为客户服务、提升物业形象。

2、大厦各种硬件设施老化严重，应加强对关键部位的巡视、检查工作，及早发现问题及早汇报，防止突发问题的出现，给物业部的工作带来被动的局面。

招商工作计划：

1、年末年初，是招商的黄金时期。近期大厦的招商形势不错，有很多意向客户看房，我们应该抓住机遇，给客户留下深刻印象，增加他们签约的可能性，从而提高大厦的出租率，也给明年的招商工作奠定一个良好的基础。

2、巩固现有的租户，开发新客户，不断提高大厦的出租率。我们一定要维护好大厦的环境，给客户创造舒畅的办公心情，加强服务质量，从而减少老客户的流失问题。

3、对招商信息及时进行汇总和筛选，每天都有客户看房并留下联系方式，我们每天要对这些信息进行汇总，筛选意向客户、大客户，并做到及时地回访工作，把工作做在客户前面。

4、对招商工作中出现的问题及时进行总结，包括同客户说话的方式、回答客户提出的问题、揣摩客户的心理、谈判的技巧等等。

总之今年招商部较好的完成了公司领导下达的各项任务，也付出了较大的努力。在明年的工作中，我将一如既往的做好本职工作，积极地向各位老员工学习，弥补自身的不足之处，和其他招商人员一起多积累招商经验，运用自己所学的专业知识，努力完成领导布置的工作，拓宽自己的信息渠道，加大招商力度，使xxx商厦的出租率再上一个台阶。

**园区招商调研工作总结4**

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。

3、广辟门路，积极开展招商引资。忠义乡主要领导，以身作则，亲历亲为，利用春节、清明节等传统节日开展亲情招商引资。今年正月，忠义乡领导主动上门给回乡过年的知名人士拜年，积极动员他们回家乡投资和通过他们的社会关系网招商引资，以情感商；同时，亲自带队，主动走出去，走访老乡，拜访老板，参加商洽会，寻求商机，以诚招商。

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。

**园区招商调研工作总结5**

不断创新招商方式

促进先进装备制造业又好又快发展

（二〇一二年七月）

\*\*镇是溧水县县委、县政府所在地，是全县政治、经济、文化、交通、信息中心。近年来，我镇紧紧围绕招商引资、项目推进、运行服务“三位一体”不松懈，加快转型、创新发展，工业经济呈现逆境攀升、快速增长、跨越发展的强劲态势。在新的国际国内大的形势和背景下，结合我镇实际，必须不断调优经济结构，实现产业转型升级，坚定不移地发展先进装备制造业，通过加大对先进装备制造业的投入，积极构筑先进装备制造业的发展载体和平台，促进产业集聚、产业链延伸，不断提升先进装备制造业发展水平。

一、我镇先进装备制造业产业的发展现状

国发„20\_‟47号《工业转型升级规划》（以下简称《规划》）中，明确“十二五”期间国家先进装备制造业的重点发展方向共有九个，分别为关键基础零部件及基础制造设备、重大智能制造设备、节能和新能源汽车、船舶及海洋工程设备、轨道交通装备、民用飞机、民用航天、节能环保和安全生产装备、能源装备。

先进装备制造业在我县发展有深厚的渊源，拥有一定的产业

有8个，分别为山泉方正产业园（2亿元）、小原机电（3500万美元）、中车集团7425厂（7亿元）、华设科技（4亿元）、法瑞德汽车（7亿元）、胜捷电机（亿元）、江南风机（2亿元）、乔峰机械（3亿元）。

在装备制造业取得可喜发展成绩的同时，我们也看到其中存在的困难和问题，主要有：一是产业层次低，基本处于价值链的中低层，缺乏价值链高端企业和产业；二是技术水平低，劳动密集型产业居多，技术密集型产业偏少；三是规模效应比较差，缺乏年销售在几十亿甚至上百亿的龙头型、基地型的“小巨人”企业；四是企业科技创新能力差，少数企业特别是民企科技创新意识不强，主要依靠实用技术改造、机械设备更新等投入来发展，自我设计、研发、创新和引领市场意识和能力还亟待增强；五是产业外向度比较差，外资参与先进装备制造业发展的程度较低。

二、加快先进装备制造业发展的重点方向

国内外面临新一轮的产业转移、长三角经济区不断融合、打造高端产业聚集区龙头城市，这些都是\*\*镇未来发展的新的历史机遇。根据溧水县新的产业布局调整，先进装备制造业（节能环保）是\*\*镇的重点产业，结合\*\*镇的工业经济结构现状，重点发展关键性基础零部件、基础制造装备、大型成套设备、轨道交通装备和节能环保设备等先进制造业。

和延伸。

一是坚持园区基地建设为基础，以龙头项目为重点，以形成先进装备制造业产业配套集群为目标，深入实施龙头牵引、产业补链、配套跟进战略，大力实施产业链招商，着力引进龙头型、基地型等核心企业，加快填补产业链缺失环节，有效拉长产业链，延伸产品链，放大产业集聚效应，提高土地资源的综合利用效率，促进经济社会可持续发展。机车配件产业，着重从山西太原、辽宁沈阳、湖南株洲着手；汽车配件产业，目光聚焦于湖北十堰、吉林长春；压力容器产业，重点关注江苏无锡，通过政府或民间举办的行业、产业协会牵线搭桥，摸清上述产业在当地发展现状和分布状况，特别是有针对性的做好有外迁扩张需求企业的跟踪服务工作。大力加强引进掌握基础零部件和核心元器件的上游企业，积极拓宽下游产品群种类，着力发展成套类和高技术关键装备，从而增强我镇区域产业配套协作程度。二是加强政府引导和政策支持，根据开发区南区的产业特色方向有重点地引进相关产业，提高同类企业的投资密度，同类产品的产出率，鼓励装备制造企业之间、关联企业之间联合重组，实现产业的优化组合；培育和扶持一批为龙头企业搞好配套服务，提高配套能力，积极发展重点支柱产业上下游配套企业，加强企业之间协作，加快形成具有自身特色的企业集群与产业基地。

要求，统一标准，着力引进符合我镇产业发展方向的产业，从源头上严把落户项目准入关。二是积极盘活清理低效闲置用地。全面掌握低效闲置用地的企业情况。通过暂停批准低效用地企业的土地抵押、报建、股权转让等措施，加强对低效、闲置用地企业的管控。督促有潜力、有实力、有条件的企业提高投资规模，对投资强度低、产出低的企业闲置用地，采取收回、调整、置换、整合等行政、经济手段，大力实施内部挖潜，积极盘活、嫁接新的项目，切实提高土地集约节约利用水平。

三、不断创新招商方式，促进先进装备制造业又好又快发展 招商引资是园区实现聚集项目、膨胀总量的重要途径和主要手段，是园区各项工作的重中之重。在当前大的形势背景下，招商引资也是保增长、促发展的一条重要途径。如何做好下一步招商引资工作，具体而言，就是要实现“六个转变”。

（一）实现由招商引资向招商引技、招商选资转变。现阶段经济发展模式，再也不能走高能耗、高污染、高排放的“黑色模式”的老路子，需要实现从“黑猫”模式走向“绿猫”模式的转变。对于招商引资工作而言，就要实现向招商引技、招商选资转变。为提高我镇利用资本的质量和水平，应当建立招商选资综合评价体系。招商选资综合评价体系包括投资环境、综合质量、产业升级、技术含量、创新能力、资源节约与环保水平等

务环境、人文环境、法制环境、商务环境和城市化环境等，全力打造高效率、低成本、零障碍的投资环境。要进一步创新服务内容和服务方式，全面实行服务承诺制、限时办结制、评议考核制、失职追究制，为投资企业实行全过程“一站式”星级服务，全力营造亲商、便商、安商、扶商的浓烈氛围，促进外来项目不断增资扩股，做大做强，实现“以商招商”的良性循环。

（四）实现由政府招商为主向以企业为主招商转变。现代市场经济生活中，企业扮演越来越重要的角色，企业对于其上下游产业链有着天生的敏感和关注，因此，应逐步把企业推上招商引资的主战场。无论是项目的选择、商务谈判，还是后期的合作实践，政府都要积极创造条件，让企业与客商“零距离”接触，千方百计促进企业与客商之间的沟通，真正做到政府“搭台”、企业“唱戏”。逐步建立起以企业为主体、以中介组织为桥梁、政府搞好指导服务的招商引资新机制。强化大企业招商引资平台作用，鼓励引导民营企业和中小企业成为招商引资工作新的主力军。

（五）实现单一招商引资到招商引资与招才引智相结合的转变。

任何一个产业的振兴与发展必须有充足的科技和人才来作支撑，一个好的项目落户后，就会吸引有一批优秀的配套人才纷

造业的产业基础、产业规模。目前区域产业经济错位发展政策推行之后，从全县“一盘棋”的通盘考虑出发，可积极将一些更符合兄弟镇区发展方向的产业项目推介出去，适时吸纳兄弟镇区推介来的符合我镇产业发展定位、产业发展方向的项目，不断集聚深化我镇先进装备制造产业特色。

二是积极挖掘土地资源。全县新一轮经济社会事业规划出台后，从全县总体产业布局高级考虑，\*\*\*省道东侧已不允许我镇布局工业项目，使我镇实际可利用的工业土地数量极少。目前，工业用地只剩下=180亩、三期460亩以及0亩三宗地块，土地要素保障偏紧，且没有后续土地资源储备，严重制约着我镇先进装备制造业未来三至五年的发展。建议县委、县政府从\*\*镇为全县经济社会事业发展勇挑重担的角度考虑，在\*\*\*规划出一定范围的土地，作为我镇先进装备制造业的未来发展重点的重点区域。

**园区招商调研工作总结6**

今年以来，我局认真贯彻落实县县经济工作会议精神，紧扣县委、县政府发展主题，不断创新招商思路，改进招商方式，拓展招商领域，狠抓责任落实，进一步改善和优化投资环境，全县招商引资工作保持了良好的发展态势，取得了招商引资的新成效。

>一、上半年工作总结

（一）总体情况

今年以来，在市投资促进局的大力支持下，在县委、县政府的正确领导下，上半年，全县共签订招商引资项目7个，总投资额91070万元。实际到位内资21亿元，完成年度目标任务36亿元的；实际利用外资850万美元，完成年度目标任务1670万美元的，顺利实现内、外资“时间过半，任务过半”。

（二）主要做法

1.加强领导，落实责任。县委、县政府对招商引资工作高度重视，年初分别召开表彰大会和签订责任状大会，兑现招商引资奖励，下达全年招商引资目标任务到30个责任单位并签订招商引资目标责任状。同时，县领导带头对接洽谈招商项目，亲自挂帅协调解决项目洽谈和建设过程中存在的困难和问题，激发各镇、各部门支持参与招商引资工作的热情，营造全社会支持参与招商引资工作的良好工作氛围。

2.奋力推进，重大项目招商取得新进展。围绕产业规划，积极招大引强，吸引大企业、大项目落地。目前在谈，近期即将签约的大项目有总投资10亿元的×××国际性大学项目、总投资12亿元的×××国际生态旅游度假项目、总投资亿元广西×××民间工艺品展贸项目、总投资亿元的×××建材装饰广场项目。

3.组织开展招商活动，确保项目顺利实施今年以来，我县围绕世界500强、国内500强企业、央企、行业龙头企业，组织开展“走出去”、“请进来”招商活动，重点抓好小分队外出招商活动。一是利用今年4月举办的“三月三”歌圩经贸活动平台的有利时机，与市局联合举办“三月三”歌圩投资洽谈活动，有针对性地邀请国内外知名企业、商会参会，不断提高参会客商的质量，共签约9个项目，项目总投资额亿元。二是针对在谈重点招商项目，分别于3月上旬、5月下旬由县领导带队组织招商小分队分赴北京、天津、广州、内蒙古、河南等项目实地进行考察和项目洽谈，推动在谈项目转化为协议项目，协议项目尽快开工建设，确保招商项目及时落地和开工建设。

（三）存在的问题

一是项目用地储备不足，部分项目因未能完成征地工作无法供地而影响项目落地开工建设。二是项目前期工作深度不够，可对外推介的成熟的储备项目不多。三是重点项目建设推进缓慢，资金到位率低。

>二、下半年工作计划

下半年，我县围绕主导产业，加大领导带头招商、产业招商、以商招商力度，力争在招大引强上有新突破。

（一）围绕承接转移，奠定坚实基础。紧紧抓住当前国家经济结构调整、沿海发达地区产业结构调整和产业梯度转移的历史性机遇，深入分析产业转移趋势，立足我县区位、资源、产业优势，谋划承接转移对策，夯实发展载体，加快产业园区建设规划，加强园中园建设力度，对接沿海发达地区企业群体转移；

（二）强化落地项目的协调服务，完善项目联系跟踪协调机制，及时协调解决项目建设中的困难和问题，努力提高资金到位率；加强项目用地储备，为项目落地和开工建设打好基础；

（三）加强在谈项目的跟踪对接，加快意向投资项目的商务洽谈工作，争取项目早日签约并落地建设。

（四）组织招商小分队外出开展招商活动，对意向投资项目加强跟踪对接，增加新项目存量，为实际到位资金提供保障。

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