# 招商引资经历简述范文(必备24篇)

来源：网络 作者：静水流深 更新时间：2025-01-20

*招商引资经历简述范文1  招商引资是今天的项目，更是明天的发展。发展是当前最紧迫的工作，我们直接到经济一线扛枪打仗，读万卷书不如行万里路，行万里路不如阅人无数。到投资合作部工作，我们将接触到大量的社会精英人士，体会不一样的人生。我们的眼界和...*

**招商引资经历简述范文1**

  招商引资是今天的项目，更是明天的发展。发展是当前最紧迫的工作，我们直接到经济一线扛枪打仗，读万卷书不如行万里路，行万里路不如阅人无数。到投资合作部工作，我们将接触到大量的社会精英人士，体会不一样的人生。我们的眼界和格局将会不同。我们将接触到不一样的信息，头脑风暴将一阵接着一阵，大千世界将会改变我们很多的观念，扩大我们的眼界，提升我们的格局。我们的未来将会不同。不经历风雨怎么见彩虹。在招商一线工作，将会为我们的未来打下业务的底子，品行的底子、意志的底子、作风的底子，促进我们成长。我们的人生，从此时、此刻起开始改变。

在新的形势和环境下，如何在新时代把招商引资工作做好，把招商专班队伍建设好，是我一直在学习和思考的重要问题。我总结了一下，为了便于好记，我的体会在九个方面：咬住一个总目标；做好二个方面的思想准备；具备三个方面的特质；形成四个方面的共识；熟悉五个招商环节；掌握六个方面的知识；把握七个方面的规律；创新八个方面的招商方法；明确九个方面的要求，注意十个问题。

1、就是要咬住一个总目标。这个目标是什么，就是要完成“全年任务”——就是要完成招商引资签约项目任务，并促成落地。市委市政府定了一个奋斗目标，各单位有任务，我们各驻点组也有任务。请大家责任上肩，共同努力，勇攀高峰，全力完成这一目标任务。 2、做好二个方面的思想准备。大家到招商专班工作，是经过组织上认真挑选的。有的还是书记、市长、部长亲点的。也有部分干部是主动申请的。大家来自“五湖四海”，要把这项工作做好，必须做好二个方面的思想准备，那就是准备吃苦，准备奉献。招商引资是一个大难事，苦差事。有四处奔波找信息之苦，有谈项目左右为难之苦，有陪客人低三下四之苦，这些苦有身体上的，也有心灵上的。但只要大家用心，找到了信息，找到了朋友，找到了项目，相信苦中是有乐的，苦可能只是短暂的。另外，大家驻点招商，大部分时间在外地，远离家人，远离朋友，很多可能顾不上家，老的不能管，小的不能教，爱人不能陪，必须要奉献，作出牺牲。这个大家要有思想准备，把个人生活安排好。

4、形成四个方面的共识。思想是行动的先导，有什么样的思想，就有什么样的行动，就有什么样的结果。作为招商人，我们要有对发展的强烈渴望，要有对实业家、投资者发自内心的敬重，要在“三比三促三争创”活动的主战场上建功立业。具体说，就是要树立“四人”共识。（一）来投资的老板是亲人。要对来投资的老板给予亲人般的关怀。企业家是新时代的民族英雄，我们要象关心亲人一样关心他们、支持他们、鼓励他们、成就他们，让他们受到尊重。坚持杜绝干部在招商引资中“四手”思想和行为：外商来了招手：来呀！全中国我们家乡最好。酒席上拍手：没问题，有事找我。有了问题甩手：鬼都找不到。最后，达不到目的时动手：你小子现在跑不掉，死打！（二）来帮助我们招商引资的是恩人。谁给我们介绍项目，介绍客商，谁就是我们的大恩人，人民就感谢他，表彰他，大大地奖励他！政府今年设了大奖，舍得花钱，重奖中介人、经纪人和有突出贡献的人员。（三）能打开招商局面的干部是能人。大家都看到了，经济发展、招商引资已成为考核提拔干部的主要指标之一。（四）影响招商引资环境的人是罪人。哪个部门、哪个人因为工作不到位，影响了外来投资，就应该被千夫所指。我们要进一步优化政策环境——老板怎么顺心怎么办，解放、解放再解放，可以、可以再可以。招商的实质是“抢”商，是一场看不见硝烟的战争，一定要创造一个宽松的环境。只有真正解放思想，营造一个环境优良、政策宽松，投资者顺心，人家才愿意来。法制环境——老板怎么安心怎么办。服务环境——老板怎么开心怎么办，提高效率，优质服务。服务理念：重商，亲商，安商，富商，各级官员都是“保姆”。服务要求：零障碍，低成本，高效率。“提出您的要求和想法，其余的交给我们来办，围墙以内的你管好，围墙以外的我管好”是真实写照。服务手段：全过程，专业化，高绩效，有事即办，急事快办，特事特办、难事帮办，通过制度切实提高政府机关的办事效率。人文环境——老板怎么舒心怎么办，各项娱乐设施齐全。不少大项目、大生意是在这些酒吧、咖啡馆中谈成的。

5、熟悉五个招商环节。第一个环节是搜集信息。这个环节很重要，也是我们专班人员的主要任务。信息怎么找，等一会我再和大家交流。这个环节重点了解“谁要投资”。第二个环节是跟踪信息。主要任务是对项目信息进行甄别，看可信度，了解项目投资的基本情况，包括投资额、用地、能耗、环境影响、产业政策、市场前景等情况。这个环节重点了解“为什么要投资”。第三个环节是推进项目谈判。建立互信，充分协商，探讨底线，达成共识。这是一门很深的学问，但有二个原则要注意：永远不要对投资者说不，也不要乱表态。结合近10年的工作实践，有这么几点要注意：要清醒地认识谈判地位，要尽可能摸清对方底细，要学会算综合成本帐，要多向变通，要逐步妥协，要注意节奏。第四个环节是签订合同。尊重企业，选定良辰吉日，举行仪式。第五个环节是履行合同，开工建设。 6、掌握六个方面的知识。招商引资工作是一项业务性很强的工作，对从事这项工作的人要求很高，有很多地方要求招商干部要做到“五懂”、“三会”。“五懂”就是懂政治、懂经济、懂业务、懂科技、懂法律。“三会”就是会开车、会电脑和会一门外语或普通话。结合本地实际，我认为有六个方面的知识大家要掌握。一个是对国际经济发展走势要掌握。经济全球化是世界经济的主要特点，全球经济的关联度很高，所谓美国打喷嚏，世界得感冒。我们是从事经济工作的，对国际经济要有一定了解。二是对全国宏观经济环境、政策及产业导向要掌握。20\_年，中央经济工作的总基调、省里的总基调都是稳中求进，根本在稳、着眼在求，目的在进。推进经济脱虚向实，打组合拳。国家鼓励发展的战略性新性产业包括节能环保、新一代信息技术、高端装备制造、新材料、新材料等产业，（对产业而言，应实事求是，需专家论证，干万不能拍脑瓜子，产业首先是数量集聚，才是质量提升，一个企业不能代表一个产业）。招商引资工作一定要随着央妈的脚步起舞。三是对我们基本情况及招商政策要掌握。我们的概况、特点亮点、优势（交通区位、资源优势、成本优势、政策优势）。尤其是对招商政策要烂熟于心。四是对重点地区产业转移情况要掌握。尤其是我们要派驻的几个区域。比如前两年，x提出三环内的工业企业都要转移出来。五是对相关法律法规知识要掌握。比如公司法、合同法等经济法律，大家一定要抽时间学习。六是对商务礼仪要掌握。商务礼仪学问很深，我们将组织专门的培训。有几点强调：一定要守时，一定要尊重企业家的工作和生活习惯，一定要注重个人的外在形象。

7、把握七个方面的规律。任何事情都有一定的规律性，招商引资工作也不例外。我归纳了一下，不一定全面，一是必须突出产业链招商优先策略。近两年，我们实施了产业精准招商，出台了政策，这是我们对规律的把握，是对形势的判断，是必然和唯一的选择。二是必须发挥企业主体作用。春江水暖鸭先知，企业处于市场的前沿，掌握的信息之多，接触的客商之广，把握的投向之准，招商的效果之佳，都是行政手段无法比拟的。三是必须开发一批专业招商载体。既要重视招引，更要强化园区的建设和投入。实践证明，“村村点火，户户冒烟”，效果不好。重点要发展工业集中区和各类园区，园区是承载项目的重要载体，是新一轮区域竞争和发展的主要阵地。只有栽好了梧桐树，才能引来金凤凰。四是必须走出去。困难困难，困在家里就难。出路出路，走出去才有路。守株待兔招不到商。五是必须打响地方品牌。我们品牌很响，但还要花气力精心打造，将品牌优势变成经济优势。六是必须为已经投资的老板搞好服务，让他们赚钱。资本就象是天上的一架探测飞机，哪里能赚钱，他就会找到哪里降落。所以形成口碑效应很重要。七是必须坚持抓，持续抓。招商引资是一个抓基础管长远的工作，不是一蹴而就的事。不能患上冷热病。

8、创新八个方面的招商方法。招商引资的方法很多，我们如果找“度娘”咨询一下，就有可能推荐几十种。千方法万方法，能够搜集到信息就是好方法。根据当前的形势，我重点给大家介绍以下八个招商法。一是产业链精准招商法。县域经济的本质实际上是特色经济，特色经济必定是产业有特色的经济。产业链精准招商要把握“上下左右”四个字。“上下”就是产业的上下游，是链条的长短。“左右”就是产业板块的左右边，是板块规模的大少。如近几年，我们围绕汽车零部件产业开展招商，引进了多家企业扎堆发展。我们围绕新能源、高科技引进来大量优质项目。二是重资产招商法。着眼于打通金融支持实体经济的通道，增强招商吸引力和企业投资信心，围绕特色产业园区的主导产业，以政府投融资平台为主体，与产业龙头企业、高成长性企业合体，争取金融机构中长期贷款，建设重资产，让产业龙头企业、高成长性企业带轻资产“拎包入住”。三是盘活存量招商法。引导产品有市场但生产经营困难的企业“找帅当兵”，吸引有实力的企业对其兼并重组。对招商存量引进投资者进行盘活。四是积极开展叩门靶向招商法。围绕产业布局，研究目标龙头企业，设计好个性化方案，点对点公关突破。五是探索基金公司招商。加强与产业基金等基金管理公司、创投公司、股权投资机构合作，通过基金公司引进项目，政府与基金公司合作，促进项目落地。六是科研院所机构招商法。通过高校、研究所寻找项目。七是群团组织招商法。找商会、协会。八是亲朋好友招商法。广泛开展亲情招商，回归招商。

9、明确九个方面的要求。做好招商引资工作要求很多，也很高。我选了9个关联度较高的词语，与大家共勉。一是要勤学善思。二是要扎实肯干。三是要勇于创新。四是要严谨细致。五是要意志坚定。六是要奋勇争先。七是要团结协作。八是要勤俭节约。九是要遵章守纪。

10、注意十个方面的问题。结合近些年的招商引资工作实践，有10个方面的问题需要大家注意，概括说就是“10要10不要”。一是要讲好我们的故事，不要妄自菲薄。品牌响、区位好、平台高、生态美、人努力。二是要宽容投资者的缺点，不要求全责备。有时还要放下自尊，受点委屈。三是要真驻点，不要假招商。要切实落实驻点招商的各项安排，不要打小九九，真心实意奋斗2年。对驻地的安排要正确看待，也请大家理解，请大家以任务为导向，深耕细作。四是要敢于招大引强，不要固步自封。要向央资、外资、上市公司、世界500强，行业前10强发起进攻。五是要着眼长远，不要急功近利。不要寄希望一出去就能抓到鱼，要打牢基础，厚积薄发。项目往往是“十谈九空”，但我们要“百谈不休”。六是要突出主攻方向，不要主次不分。突出产业方向，工业重点。七是要正确看待生态和环保，不要片面和绝对。只要是可控和可治的都可以谈。八是要招商抢资，不要贻误时机。有信息及时上报，加快协调跟进。九是要竞争和合作，不要分散精力。指挥部与指挥部之间、单位与单位之间、组与组之间要互相补台，统筹力量，合力推进。十是要统筹安排好工作和生活，不要顾此失彼。 各位招商同仁，20\_新作为。让我们大家高举“工业兴市”的大旗，在招商一线拼搏，奉献，切实担负起振兴经济的伟大使命。

**招商引资经历简述范文2**

一是以诚招商。牢固树立换位思考理念，坚持靠诚心、诚恳、诚实、诚信打动投资者。诚心帮助外商搞好项目市场前景分析，减少投资风险，让外商有钱可挣，同时，对外商在投产前期及投产后遇到的问题和困难积极协调，以诚心和诚意打动客商、留住客商。

二是以商招商。跳出企业看企业，把引进的大企业作为产业集群发展的载体，通过以商招商促进企业上下发展、左右扩张。上下发展就是引导帮助外商发展上下游产品，拉长产业链条，增强规避风险能力。利用开发区现有企业资源，经常拜访开发区企业老板，从老板那里得到招商信息，同时让客商为我们单县去做宣传，要比我们单纯的宣传效果好。

三是产业招商。依托单县丰富的农副产品资源、煤炭资源、生态文化旅游资源以及四省八县交界独特的区位优势，积极培育农副产品加工、煤电化工、高新技术产业、商贸物流和生态文化旅游五大主导产业。做好主导产业项目的论证工作，积极筹备推介招商项目。

四是环境招商。坚持把优化发展环境做为招商引资和大项目建设的前提，努力打造投资洼地、服务高地。现在地区招商引资的竞争，在很大程度上是投资环境的竞争，一个地区投资环境的好坏，往往决定着一个地区招商引资工作的成功与失败。

五是科学招商。注重全面协调可持续发展，积极引进科技含量高、产业关联度高、环境效益高、社会效益高、产业支撑作用强的项目，做到粗加工浪费资源项目不引，污染环境的短期行为项目不引，与主导产业无关联的项目不引，圈大院子建小厂房的项目不引。

**招商引资经历简述范文3**

为学习借鉴先进地市招商引资工作经验，进一步加大我市境外招商工作力度，促进我市招商引资工作更快更好地发展，日前，市外经贸局一行4人到威海市考察学习。考察期间，听取了威海市外经贸局有关领导的经验介绍，并与有关人员进行了深入座谈。现将考察情况汇报如下：

一、威海市在招商方面的主要做法

威海市是我省对外开放的先进地区，利用外资规模大、层次高，招商工作经验丰富。近年来，他们在继续抓好园区招商、县域招商、专业招商的基础上，把产业招商作为创新利用外资方式、提高招商引资质量的一项重大举措来抓，有效地优化了产业结构，促进了经济的迅猛发展。主要做法是：

1、实行产业招商，促进结构调整。

一是设立12个产业招商办公室。威海市在高新技术产业、先进制造业、清洁能源及环保产业、现代农业、现代服务业等领域实施产业招商。为了明确产业招商的方向和目标，提高产业招商的针对性，充分发挥相关部门在产业招商中的主体作用，设立了12个产业招商办公室：经贸委—船舶与汽车；发改委—新能源；科技局—新材料；信息产业局—电子信息；卫生局—医疗卫生；药监局—生物医药；旅游局—旅游；文化局—文化；环保局—节能与环保；农业局、海洋与渔业局、畜牧局—现代农业（根据产业分工分设在不同的局）。其他经济主管部门、行业主管部门和涉外经济部门都

是产业招商的主体。

二是围绕职能，推出项目。各产业招商办公室按照各自分管的产业职能，围绕相关产业，编制产业发展规划，组织策划、论证产业项目，推出一批重点项目，制定产业招商计划，开展产业招商。

三是成立产业招商工作领导小组。领导小组由分管市长任组长，相关部门为领导小组成员。市外经贸局、经济合作局等为综合协调部门，外经贸局负责考核境外资金的引进，经济合作局负责市外境内资金的引进。

四是政府拨专款，重考核。市政府每年单独安排资金作为招商专用经费，纳入当年财政预算，每年给产业招商办公室拨付一定资金（20\_年每个招商引资办公室拨付20万元），确保专款专用。将市级机关产业招商工作纳入目标绩效管理考核，按照与市区不重复考核、不分享指标的原则，对年内独立引进且开工建设的产业项目（不含增资项目），列入创新创优工作予以加分奖励。奖励办法将依据部门招商的数量、质量、投资规模、年内实际到位资金，与市级机关申报的业务性创新创优工作一同参评，得分计入年终综合考核成绩。

2、建立专业招商队伍，促进重点地区的招商。

一是设立驻韩国办事处。办事处设在首尔，正县级，编制5人，3人常驻。每年经费180万元。驻韩国办事处是威海最

早设立的驻外办事处。由于威海的地理位置，韩资企业数量占总外商投资企业60%，约5万韩国客商常驻威海。几年来驻韩国办事处在招商引资方面所起作用非常大。

二是设立驻日本办事处。办事处分设东京和大阪两个点，各一名常驻人员。由外经贸局副局长主管。每年经费30万元。最初派出的人员是在日本留学，边读书边招商，毕业后就留在日本专门做招商工作。

三是设立驻美国办事处。办事处设在洛杉矶，外经贸局一名副局长兼办事处主任，招商中心一名副主任担任副主任，均常驻。每年经费80万元。该办事处运作很好，今年有20多个在谈项目，其中10个项目已落地，所谈项目成功率很高。大多数项目都是美国公司与威海企业战略合作，独资项目很少。

四是设立驻香港办事处。将荣成驻香港办事处升格为威海市驻香港办事处。香港办事处还兼顾着东南亚地区的招商工作。

3、聘请经济顾问，扩大招商引资的渠道。

一是聘请经济顾问。从原有的73名经济顾问中筛选出17人，建议市政府予以续聘，同时建议新增经济顾问34人。改革开放以来，威海市政府聘请了一批经济顾问，他们为宣传威海、帮助招商、促进威海的对外合作发挥了积极作用。二是择优选择经济顾问。有世界500强或跨国公司驻中国总

部首席代表；在威海市投资规模较大，积极引进外资企业，对威海市经济发展做出较大贡献者；对威海有较深感情，热心支持、参与威海对外经济交流合作事宜的有关国家（地区）政界、工商界知名人士及海外华侨、港澳同胞代表；兼顾威海市在各个国家（地区）交流合作的需要。

三是经济顾问分布广。韩国18人，日本6人，中国香港9人，中国台湾4人，新加坡2人，菲律宾1人，美国5人，英国1人，比利时2人，澳大利亚2人，中国1人。

威海市聘请的经济顾问，由市政府颁发聘书，不给经济顾问支付费用。明年春节期间，威海市政府准备举办“经济顾问威海行活动”，顾问可以带家属参加，往返机票，在威海期间的吃住行都由威海市政府负担。通过参观、座谈让经济顾问了解威海，对外宣传威海。

二、几点建议

当前，境外招商已进入高层次竞争阶段，威海市靠优势产业、专业园区、良好环境、高素质人才招商引资，摸索出了一套比较成熟的经验，取得了显著成效，很值得我们学习和借鉴。威海在招商引资方面之所以能够取得这样显著的效果，主要得益于产业定位准确、招商机制灵活、环境优势明显、招商队伍过硬、政府推动有力。为此，提出如下建议：

1、进一步落实产业招商工作机制。一是根据去年我市制定的《关于实施产业招商的意见》，进一步明确高新技术产业、先进制造业（主要是机械制造、汽车及零部件）、化工医药、节能降耗及环保产业、现代农业、现代服务业为我市重点招商产业。二是明确产业招商责任部门。根据招商项目的产业特点和有关部门的职能分工，明确产业招商责任部门，由其负责招商项目的落实；三是组成专门的产业招商队伍。成立由市、区分管领导任组长，责任部门牵头，产业及相关部门、工程技术人员、翻译人员等组成的产业招商小组，具体负责产业招商项目的洽谈、推进和落实。

2、加大“走出去”招商的工作力度。制定我市“走出去”招商的行动计划，市级领导带领分工部门，围绕各自负责的产业项目，积极走出去，开展有针对性的境外招商活动。各招商小组根据国外产业分布情况，扎实开展蹲点招商，扩大代理招商。在招商过程中，要注意加强与当地相关行业协会的联系，积极争取他们的支持。外出招商要以企业参加为主，重视调动企业与外商合资合作的积极性，综合管理部门要做好专业指导。

3、加强境外专业招商队伍建设。重点加强市区和园区专业招商队伍建设，形成能征善战的专业招商大军。在进一步加强翻译人员队伍的同时，要重视充实与我市产业相近的专业招商人员，如医药化工、机械加工、纺织、新材料等方面的人才；建议我市每年选送有外语基础的人员到相应国家学习，在学习语言的同时，更深入地了解该国的历史文化、民

俗风情等，为我市扩大利用外资，加快外向型经济发展奠定坚实的基础。

4、办好各种节会，搭建起有吸引力的招商平台。要充分利用我市每年一度的陶博会这一招商平台，集中展示我市优势产业和骨干企业的良好形象，广泛邀请重点外商到我市考察，让外商了解淄博，宣传淄博，为产业招商创造有利条件。各区县要按照“文化搭台，经贸唱戏”的思路，研究举办各具特色的节会，努力打造产业招商平台，不断提高淄博的知名度，增强对外招商的吸引力。（招商办 周玲）

**招商引资经历简述范文4**

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。

**招商引资经历简述范文5**

回首过往的招商工作，作为一名招商员我对商场有太多的感情，因为我们共同经历过不平凡的历程，我们共同努力创造我们的人生之路，带给我更多的是一种经历和历练。

在这大半年的时光，我看到我们的客户从无到有，看到展厅的开业与歇业，看到品牌的进驻与流失，心里真的感触很多，回顾大半年来的招商工作有以下几点总结：

>一、招商工作需要更加的努力和创新

1、招商工作需要更多的坚持。商场品牌进驻与流失规律不定，短时间内取得的成效不能从根本上说明什么。因此，招商工作不是一朝一夕的事情，对我来说需要很大的耐心和毅力，需要坚持不断地总结招商经验。

2、招商工作需要不断学习。招商员必须要熟悉相关招商理论知识，一定要在原有的知识上有所突破，提高自身素质修养，通过学习各种知识，从而拓宽自己的视野，增加实际工作的可行性，提高自身的综合素质。

3、招商工作需要不断改进创新，不断拓宽发展渠道。品牌进驻初期工作中出现的问题要及时解决，因本部门相关不完善规定导致的错误要及时发现及时纠正。作为商场对外招商的窗口，需要从不同渠道大力宣传商场的优势，展示形象、提高商场知名度。

>二、进一步加大招商力度，提升场地出租率

1、从空置率分析20xx年5月至12月份的品牌变动记录：5月份空置率为4%、6月份空置率、7月份、8月份、9月份、10月份5%、11月份，12月份，其中不难看出受xxx驻影响，品牌流失率较5、6月份双倍增加，11月份受整体市场竞争影响，品牌流失率较10月份双倍增加。

2、截止20xx年底商场整体出租情况为(下表)：

目前对手商场一家接着一家进驻xx(本地)，群雄逐鹿必然引发更加白热化的竞争，从目前情况看，整个行业资深的经销商眼里从之前单一的选择到明年的各种渠道，各个方面进行的对比，从而将更明确的分析出各种市场行情的优劣之势。所以我们商场一定要全方位的完善我们的优势，只要有一个方面差强人意，那么我们就没有绝对的优势，客户也就有了挑选的余地及抛弃我们的理由。

20xx年已将过去，我商场招商工作取得的成绩较为一般，年底与年中相比商场整体的出租率没有得到实质性的提升，作为招商部来说各方面都需要大幅度提升，在坚持商场招商政策，提高服务水准的同时需要更努力的确保商场招租率在明年的竞争中稳步提升，提高招商部整体实力。

**招商引资经历简述范文6**

“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，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xxx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xxxx，洽谈项目xxxx，签约落户xxxx，续建6项，正在洽谈签约xxxx，客商投资进资额达xxxx万元，增加年纳税额xxxx万元，完成全年任务xxxx，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：

>一、强化责任、整合力量抓招商

>二、强化措施，改软、惠商抓招商

学习“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xx奖xx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

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

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。对己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。

**招商引资经历简述范文7**

参加招商工作一年多了，对招商工作也有点不成熟的想法。 经济发展，社会才能进步.经济发展才是硬道理，经济发展了，城乡矛盾、社会矛盾才能解决。招商工作就是经济发展的助力。南方在招商时往往是依托市场、环境和政策扶持。我们在招商工作时，除了依托土右旗优越的区位交通优势，丰沛的水资源和电力资源，还应该强调市场，土右旗面对的市场不单单有“金三角”，还有中国北部，蒙古国、俄罗斯甚至包括东欧。京包铁路也是第二亚欧路桥的一部分。有市场企业就有钱赚，有钱赚才会落地投产，为我旗经济发展做出贡献。

在招商引资工作中还应该注意民生。大企业的优点不需赘述，但是因为大企业投资大，投资期也比较长，面临当今复杂多变的国内国际形式，长的投资期意味着高风险。企业有可能暂停或终止投资，这样损失的就是土右旗人民的利益。我们不如把重点放在可以迅速产生效益的小企业上，注重小企业对民生、就业等方面的利好。我旗一直是农牧业大旗，我们完全可以做精品农业来获得高收益、高社会效益，而且没有污染。大打“有机”牌，让农民得到实惠，让百姓得到益处，让土右成为品牌、

在以后的工作中，我会更加注重团队合作，更加注重企业的发展潜力，更加注重项目对土右宏观的影响。做好人，做好招商引资排头兵。

**招商引资经历简述范文8**

回顾招商引资的历史，从新加坡的石油化工行业，在到昆山的“自筹经开区”，在到重庆的产业集聚……在这些城市的发展进程中，招商引资凸显了很重要的作用。现代社会无外乎就是人流、物流、资金流、信息流的社会，只要一个城市能聚集这些要素那么这个城市就会产生财富，从而改变当地的原始面貌，当然这种改变有利有弊，就看执政者如何扬长避短。

政府招商最明显的作用就是发展经济，带动就业，增加税收，增加GDP，这也是当地政府最明显的诉求，所以这就要求我们去招商引资的时候对企业的选择和考察的出发点要围绕这三点来执行：带动经济、就业和税收，当然还要考虑当地具体准入要求，比如相关化工及限制行业。

一个能给当地带来就业带来税收的企业就是好企业，如果还能带动当地产业链的发展，以及产业工作的培育那就是更好的企业，更上一层如果能设立研发中心吸引高端人才入驻当地那更是了不得。

但是现实总不是那么美好，很多当地政府都希望企业能够在当地创造税收，只能说这个想法是美好的，因为实际情况往往要残酷得多，我国企业的税收通常来说就是所得税和增值税(特殊行业不讨论)占大头，企业可以通过合理或者不合理的避税逃避掉所得税，收益为负，就征不到税了，也就增值税地方政府有部分税收，但是考虑到我们招商引资付出的成本来说基本上收回成本是一个漫长的过程。

这个时候就业和产业工人就显得尤为重要，为什么这么说?因为只要是人他就要吃喝拉撒就要消费，而这些就能带动服务业的发展，而这些就能实打实促进当地经济的发展，况且只要有相关的产业工人，哪怕最后该企业倒闭了，这群本地产业工人就可能在当地诞生小微企业，保证该行业在当地的生存和发展，并拓展产业链。当然现在部分地方政府的套路是通过引进企业，人流增加，当地的商业业态逐渐成熟，那么原来的毛地就能迅速升值卖个好价钱，这也是为什么一部分地方政府给出亏本的优惠政策依然不怕亏得原因，东方不亮西方亮。

我们应当看到招商引资依然是一个地方促进经济发展的最重要手段，但是对于招商引资的侧重点应该是要我们考虑的，应该考虑更长远的利益。

**招商引资经历简述范文9**

20xx年，是公司发展至关重要的一年，也是我们招商部突破原有工作模式，力求更为高效，以目标引导行动的招商思路付诸实践的一年。真正以市场化运作方式进行对外招商工作，和服装行业紧密联系，对县内服装重点知名企业实行全面宣传，意向客户点对点专人跟踪洽谈。

今年，同时也是集团高速发展的一年。这一年里，集团喜报连连，成功收购了合肥市市政工程监理公司后；截止到目前的监理业务已经突破亿元，同时集团变更了无区域化控股集团公司，新增注册了工程集团公司等；为新天主集团在今后的发展提供了更好的平台，由慢车道驶进了高速快车道；另外集团所属组织机构及独立子公司先后获得“优先诚信单位”、“民营科技企业”、“金融守信企业”、“中小企业服务平台”等许多荣誉。招商部门在公司领导的支持和同事的齐心协助下，结合招商部人员的共同努力，工业园区招商工作取得了一定的成绩，20xx年招商部工作主要围绕“招县内优质服装和电子企业、金融耗材企业及相关配套企业、满足园区招商及对入园企业建设和服务方面的跟踪”的服务。

在厂房招商方面，从签订厂房转让协议开始和引进企业的数量上看，已完成了年度招商招租目标；在销售方面没有完成公司下达的指标3000万元。

入园企业的跟踪方面，一期的入园企业基本已招租完毕，我们也合理调整了部分无法招租的客户。基本做到招商知商，亲商安商，同时做了大量的客户服务工作，取得了一定的客户好评。由于招商工作在集团兄弟单位担保公司的协助下，为买厂房的客户提供了担保促招商，给客户在经济不足的情况下，起到了推波助澜的做用，在今年厂房销售提供了功不可没的作用，下面就细说一下今年的销售明细：

1、招商部今年4月份三期B16-7户厂房已签转让协议，销售金额217万元，已付120万元，按协议约定首付150万，还差30万，正在跟进客户付款，剩下尾款除押证10万元，其余在交房时付清。

2、8月份销售三期C6-1户厂房，总金额89万元，目前已首付50万，剩下尾款除押证5万元，其余在12月份底前付清，逾期按月2分利息计算。

3、12月份销售三期C6-2户厂房，销售金额89万元，目前已首付50万元，剩下尾款除押证5万元，其余在20xx年元月20号以前付清，逾期按月2分利息计算。

4、6-12月份职工租赁房已签约54户，租赁金额约340万元；还有2户已交定金，但没签约，正在跟进中。另外园区物业附属房已出租20间，租赁额55000元（目前还没交），估计在本月底前交清。

5、厂房销售总金额+租赁总金额，合计约万元。

6、入园招租9户，已收信息费约8700元。

7、另外在4-6月份三期12米厂房19户成功交接给业主，已收协议约定交房时应付款万元。另外B11栋交房应付款30万，合计万元。

团队建设、流程管理及细化管理工作

招商是一项长期性、复杂性、效果不确定性的工作，各种因素均可以制约和改变招商结果，对于处于第一线的招商部来说，工作的难度和挑战性不言而喻。为了更好的完成招商工作，我们还要加强客户信息储备、拓宽信息源、建立与客户间友好信任关

系等方面的工作，更要培养招商工作一线人员的“钉子精神”，增强工作信心和改善畏难情绪。对于目前招商队伍的经验、自信心等问题，还需要长时间的磨练与实践。要加强招商队伍对《产业园区招商实战攻略》一书的学习，抽时间一起讨论心得。

细节处理方面，尤其是一些体现公司形象方面的细节上，例如部门员工的工作纪律，待人接物的技巧以及员工的着装形象、言谈举止等方面还要进一步规范。

**招商引资经历简述范文10**

为了做好招商引资工作，确保全年招商引资工作任务顺利完成，特制定本工作方案。

>一、指导思想

高举中国特色社会主义伟大旗帜，牢牢把握发展第一要务，坚持在认真搞好审计业务工作的同时，把招商引资作为加快发展的第一要务，解放思想，开拓创新，强化措施，完善机制，优化环境，切实提高招商引资的质量和水平，确保全年招商引资任务完成，为推动我县经济社会又好又快发展做出贡献。

>二、目标任务及完成时限

全年完成招商引资到位资金xx万元以上，赶明年xx月底完成。

>三、项目意向

贴合国家产业政策和我县产业规划，重点在房地产开发、第三产业发展方面开展招商。

>四、工作措施

（一）强化发展意识，营造招商氛围。充分认识招商引资是加快县域经济社会发展的一项基础性、战略性工作，落实全面招商的工作要求，把招商引资作为全局的一项重要工作来抓。全体干部要树立全民招商的思想，用心搜集、寻求招商信息，宣传优惠政策，千方百计鼓励、吸引投资者来我县投资兴业，努力营造良好的招商氛围。

（三）成立工作机构，落实工作职责。实施招商引资“一把手”工程，成立以局长为组长的招商引资工作领导小组。招商引资工作在局党组的`统一领导下开展，实行主要领导全面抓，分管领导具体抓，全局上下共同抓，各负其责，职责到人。各股室要高度重视，切实增强招商引资的职责感和紧迫感，用心参与支持招商引资工作，挖掘发挥每位干部的人脉关系，用心开展招商引资，确保招商引资任务的全面完成。

（四）落实优惠政策，重奖招商功臣。按照《x县招商引资考核奖惩办法》，制定以下优惠奖励政策。

1、凡局干部职工完成招商引资到位资金的一次性奖励x万元；对未完成任务的，按照到位资金状况，适当给予奖励。

2、凡需出外招商的，局里带给交通工具，每月增加xx元的通讯费。

3、外出招商期间工资、津贴照发，按规定报销旅差费，并优先享受年度带薪休假。

4、招商引资没有成果的，差旅费只报销xx%。

5、对招商引资工作成绩突出的，作为评选先进、组织推荐的优先人选。

**招商引资经历简述范文11**

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。

**招商引资经历简述范文12**

   近年来，市委、市政府更进一步加大招商力度，强化招商措施，招商引资工作取得了明显成效，项目总量增多，档次提高。全市共引进市外投资项目个，计划总投资亿元，实际到位资金x亿元，各项指标较往年同期都有大幅增长。项目产业结构有所优化。工业项目个数和投资额分别占各项总数的六成以上。工业园区建设规模扩大，黄金桥工业园区已有xx村集团、xx集团等家企业注册，xxx饮品公司、飞xxx公司正在动工兴建，xxxx工业园已签订正式合同，即将进行园区土地平整，在这些入园企业的有力支撑下，园区面积正在迅速扩大。

>一、采取的工作措施

（一）解放思想，再掀招商引资新高潮。市委、市政府始终把招商引资作为加快市域经济发展的关键措施，放在经济工作中的突出位置来抓。一是努力营造全民招商的浓厚氛围。继续对招商引资工作升温加压，确定、年为招商引资年，通过一月一检查，一季一督办等措施，广泛发动群众，充分利用各种社会关系，挖掘招商潜力，加大全民招商力度，努力在全市营造人人议招商、想招商、干招商的浓厚氛围。二是进一步明确责任狠抓落实。继续实行招商引资目标责任制，把招商引资任务指标层层分解，层层落实，充分调动每个干部群众参与招商引资工作的积极性和主动性。三是加大考核督办力度。年后每年春节后召开的全市经贸招商工作会议上，按照有关文件规定严格兑现奖惩，对贡献突出的给予大张旗鼓的表彰，累计颁发奖金近万元，对乡镇前三名和市直前五名单位的主要负责人进行了奖励，对没有完成任务的单位和个人进行了通报批评。

（三）明确方向，确立招商引资重点。一是突出存量资产招商。茧丝绸公司成功引进了xx服装有限公司、xx丝绸有限公司。xx公司去年腊月廿八日开始洽谈，今年正月十四即签订了正式投资协议；xx公司去年十二月份开始洽谈签约，今年正月初九正式动工，新上条亚麻生产线。两个公司共投入资金余万元，安置职工余人，预计销售收入余万元，税收万元。二是突出资源招商。今年我市的铁矿、石英矿、石材等行业招商成效显著，一批批客商接踵而来，全市资源类招商正式协议投资额就达万元。仅石材类一行，就汇集某省、xx等地客商余名，新办石材加工类项目个。三是突出优势产业招商。汽配行业今年先后有某省xx集团、xxx达公司、某省xx集团等纷纷前来洽谈汽车配件项目合作事宜。四是突出机遇招商。利用国家重点投资建设项目即将开工的机遇，着重对其上下游产业进行招商。

（四）加快园区建设，充分发挥载体效应。近年来，全市集中力量抓好以黄金桥工业园为重点的园区建设。重点加大了园区的基础设施投入，配套完善载体功能，不断提高建设档次和水平，突出抓好园区内供排水、供电、供热、污水处理、路面硬化等基础设施建设，确保园区内企业的水、电供应及道路、排污畅通。在抓好重点园区建设的同时，搞好乡镇园区的规划和发展，为招商引资项目提供载体保障，目前白果石材工业园、福田河菊花工业园、盐田河建材工业园建设初具雏形，龙池工业园已由省有关部门审批。积极探索园区建设经营管理新体制，认真落实了“特区特管”和“一个漏斗”收费政策，营造政策性“洼地”，吸引企业向园区集中。

（五）优化环境，全力创造相对优势。一是提高了办事效率和服务质量。加快政府服务与国际惯例接轨步伐，转变职能，提高效率，推动各项工作全面提速。建立了一站式服务工作室，认真兑现服务承诺，进一步简化办事程序，缩短办事时限，提高“一站式”服务水平。实行外商投资“首问负责制”和项目总负责人制度，由引进项目的单位负责提供审批、登记、协调等全程跟踪包揽式服务。二是相关市领导和部门一月召开一次碰头会，专题研究外来企业的重点、难点问题，以专题会议纪要的形式解决客商实际问题，近年来共解决外来客商实际困难余件。三是加大外商投诉查处力度。四是加强了安商、亲商工作。在元旦、春节、五一等重大节日利用召开联谊会，举办专题文艺晚会等形式，联络与客商的感情，听取他们的意见，解决他们的实际困难。

>二、下一步工作打算

>（一）进一步提高对招商引资工作的认识，在深度解放思想上谋求新突破。

全市上下必须从实际出发，进一步树立“无外不快、无外不强”的思想，树立“敢为天下先，敢用天下钱，敢招天下贤”的勇气和胆识，切实增强招商引资的紧迫感和责任感，把解放思想作为招商引资的“第一动力”，把招商引资作为加快市域经济发展的“第一要务”，把优化环境作为招商引资的“第一要素”，把推介麻城三大优势作为招商引资的“第一名片”，树立科学的发展观，抢机遇争进位，聚精会神谋发展，一心一意抓招商，形成全市上下人人招商引资的新局面。

>（二）强化园区招商，在把握发展关键点上谋求新突破。

突出重点抓园区，就是要按照“高起点规划，高标准建设，分步骤实施”的要求，着力打造工业发展平台。xx是经济欠发达地区，自身驱力不足，必须构筑招商引资的“洼地”，通过打造园区比较优势，集聚各类资本投入。一是要坚持招商产业园区化。二是要坚持园区投入多元化。三是要坚持园区发展可持续化，一方面要引进那些产品科技含量高、市场前景好的企业，另一方面要引进关联度强、支撑带动能力强的企业，下步就要做好伊利集团、佑威集团和与南街村集团配套的包装厂和彩印厂的引进工作。在招商中要注意引入无污染企业，使园区经济可持续发展。

>（三）改进工作方法，在创新招商方式上谋求新突破。

**招商引资经历简述范文13**

这次外出招商引资，主要到了中国x的龙岗、x、x等地先后拜访了上高籍在那边创业的成功人士，有企业老板、也有政府职员，同他们的交谈中，我觉得学习的东西太多了，我认为主要学习他们艰苦创业的志气、敢于创新的勇气、争先创优的锐气，关键在于借别人的之长，创我们之新，推动上高经济又快又好发展。

1、观念的领先是根本

只有观念的领先，才能实现发展的领先，不断的对外开放没有思想观念的更新作先导是很难实现的，只有第一步主动才能步步领先，只有敏锐地抓住现实机遇，才能捕捉潜在的机遇，创造出更多新的机遇，在今后上高的发展过程中，必须坚决破除部分干部畏难消极，缺乏主动性、积极性的问题，要创新工作思路，突破传统思想努力破解新一轮发展所面临的各种制约因素，上高这些年有这么大的发展，就是同我们思想大解放分不开的，现在我们进行新一轮的“解放思想求突破，科学发展促赶超”思想解放也是为了谋求新的大发展。

2、优质服务是关键

现在招商引资哪里都是搞一条龙、一站式服务，这固然是政府的一种姿态，但关键的是这种服务意识是否落到实处，如果思想观念中的服务不解决或落实不到位，就会流于形式，造成“来的人作不了主，作主的人不来”的局面。现在哪里的`招商引资优惠政策都x小异，在上高没有区位优势的情况下，优质服务显得更为重要，政府各个职能部门都要自觉的把自己的工作寓于服务之中，把亲商、安商、富商的要求体现在日常行政行为之中，在上高形成“人人都是投资环境，事事关于招商引资”的良好氛围。

3、反哺企业的也重要

这次拜访的x市小榄镇对企业的奖励政策，对我们很有启发，他们对企业出台各种优惠政策，创名牌、品牌、省优、部优都相应的有奖励政策，鼓励企业做强做大，经济发展到现有应该是政府到了反哺企业的时候，特别是今年受国内外各种因素影响，很多企业出现问题的情况下，企业是否关门或转产，地方政府的政策也是关键，我们从中可借鉴一些经验，本着“降本增效”原则，尽量降低企业经营成本，对于政策性的收费，能不收的全部取消的原则，有上下限规定的，全部按下限收取，对于一些服务性的收费，采取“不服务，不收费”的原则，也应该相应制定一些扶助奖励政策，来点实质性的干货，或许会收到意想不到的效果，不要只会索取该出血时，还得出血，企业的发展会更快更好。

**招商引资经历简述范文14**

自20xx年从单城镇政府调入招商局三年来，紧紧围绕全县招商引资这一中心工作，内强素质，外树形象，开拓创新，尽职尽责，做了一系列工作，取得了一定成绩，现把三年来工作情况总结如下：

>一、工作开展

（一）坚定立场，真抓实干，树立正确的招商引资观

一是坚持^v^一心^v^的政治立场，即紧紧围绕经济发展这一中心，实实在在地干好本职工作。招商引资工作有别于其他工作，性质特殊，岗位特别，县委县政府能给我们提供这样一个服务社会的平台和机会，是对我们的爱护和培养，更是对我们的信任。三年来，始终做到了一心一意拥护好县委、县政府的正确领导，诚心诚意贯彻好县委、县政府的`方针政策，真心真意落实好县委、县政府的工作要求。

三是坚持^v^四高^v^的思想认识，即高境界、高标准、高效率、高效益。招商引资是欠发达地区解决资金短缺和推动经济加快发展的有效捷径，搞好招商引资对一个地方实现经济社会全面、协调、可持续发展具有重大的战略意义。所以，在工作中，始终坚持^v^四高^v^的指导精神和工作要求，站在造福社会，造福人民，推动全县经济社会全面发展的高度，胸怀大局，工作中坚持高标准，对自己提出严要求，办事坚持高效率，招一批大项目、好项目，充分发挥龙头项目的带动、推动、拉动作用，把招商成果转化为最大的经济效益和社会效益，实现地方经济社会的跨越发展、\*河蟹\*发展和可持续发展。

（二）强化学习，与时俱进，全面提高政策理论水平和专业水平

一是认真学习^v^理论、^v^三个代表^v^重要思想和科学发展观等理论著作，树立正确的世界观、人生观和价值观，领会正确的科学论断和科学观点，掌握运用正确的处理问题方式方法，为开展工作打下坚实的理论基础。

二是认真学习国家大政方针、地方政策法规和地方实情，全面掌握政策方向和工作重点，确保开展工作的正确性、方向性和针对性。

三是认真学习与招商引资有关的招商实务，全面提高谈判水平、写作水平和统筹安排工作及招商活动组织能力。

（三）注重方法，多措并举，全力提升招商工作的专业性和实效性

一是以诚招商。牢固树立换位思考理念，坚持靠诚心、诚恳、诚实、诚信打动投资者。诚心帮助外商搞好项目市场前景分析，减少投资风险，让外商有钱可挣，同时，对外商在投产前期及投产后遇到的问题和困难积极协调，以诚心和诚意打动客商、留住客商。

二是以商招商。跳出企业看企业，把引进的大企业作为产业集群发展的载体，通过以商招商促进企业上下发展、左右扩张。上下发展就是引导帮助外商发展上下游产品，拉长产业链条，增强规避风险能力。利用开发区现有企业资源，经常拜访开发区企业老板，从老板那里得到招商信息，同时让客商为我们单县去做宣传，要比我们单纯的宣传效果好。

三是产业招商。依托单县丰富的农副产品资源、煤炭资源、生态文化旅游资源以及四省八县交界独特的区位优势，积极培育农副产品加工、煤电化工、高新技术产业、商贸物流和生态文化旅游五大主导产业。做好主导产业项目的论证工作，积极筹备推介招商项目。

四是环境招商。坚持把优化发展环境做为招商引资和大项目建设的前提，努力打造投资洼地、服务高地。现在地区招商引资的竞争，在很大程度上是投资环境的竞争，一个地区投资环境的好坏，往往决定着一个地区招商引资工作的成功与失败。

五是科学招商。注重全面协调可持续发展，积极引进科技含量高、产业关联度高、环境效益高、社会效益高、产业支撑作用强的项目，做到粗加工浪费资源项目不引，污染环境的短期行为项目不引，与主导产业无关联的项目不引，圈大院子建小厂房的项目不引。

（四）突出重点，狠抓落实，确保把具体工作做细、做实、做到位

一是把好项目洽谈关，重点做好单县对外推介、地方优势宣传、项目策划论证、投资信息收集、项目考察论证、项目用地选址、合同起草签订等一系列关键性工作。

二是做好土地清障，三年来，先后具体负责我局引进x健泰钢构、苏建水泥、天元生物化工、混凝土搅拌站、矿粉加工、城市生活垃圾处理等项目用地的清障工作，为项目顺利落地提供了保障。

三是搞好项目跟踪服务，为实现^v^亲商、安商、富商^v^，从客商来单考察、项目手续办理、企业工程建设到项目投产达效各个环节对引来项目搞好全程跟踪服务，坚持^v^厂内事宜由业主负责，厂外事宜由政府负责^v^的原则，为项目创造良好投资经营环境。

>二、工作成效

（一）三年来，先后引来x健泰钢构、苏建水泥、天元生物化工、城市垃圾处理、混凝土搅拌站、矿粉加工6个过亿元项目和三水水泥（该项目送给了其他单位），7个项目的成功引进、顺利建设和投产达效，能为单县解决近800个就业岗位，创造7500万元税收，实现9个亿的工业产值，同时，也大大带动了我县运输、餐饮、住宿、交通、零售商业等其他三产服务业放入发展，为调整地方产业结构、推动单县经济发展做出了贡献。

**招商引资经历简述范文15**

为响XX县委、县政府“招商引资百日大会战”号召，迅速掀起我局招商引资新的高潮，以确保完XX县委、县政府下达我局的招商引资任务，特制定如下实施方案：

>一、指导思想

以全面落实科学发展观为统领，把招商引资作为“一把手工程”、“一号工程”来抓，利用100天的时间，在全局掀起招商引资新一轮的高潮，争取在招商引资的质量和总量上有新的突破。

>二、目标任务

力争新引进一个5000万元以上的工业项目入园，并开工建设，确保新引进一个xx万元工业项目入园，并开工建设，全面完成今年县委、县政府下达我局1600万元的工业项目任务和35万元的出口创汇。

>三、工作步骤

“招商引资百日大会战”时间从20xx年9月1日至20xx年11月10日结束，分三个阶段：

第一阶段：宣传发动阶段

召开局班子会和全局干部职工大会，传达全县领导干部会议精神XX县“招商引资百日大会战”文件精神，动员全局上、下迅速行动起来，投入到全县的“招商引资百日大会战”的活动之中，并根据县“招商引资百日大会战”的实施方案要求，结合我局的实际，制定切实可行的实施方案。

第二阶段：出击攻坚阶段

按照县“百日大会战”的要求，局班子成员、科级后备干部分批出击，外出招商。

第三阶段：总结提高阶段

按照大会战的要求，结合招商引资的具体情况进行认真总结，并针对存在的问题和不足，强化工作措施，提高全局的招商引资工作水平。

>四、工作措施

1．瞄准重点区域

我局招商的重点区域放在XX、XX、XX三省。即、XX的临海、临安、富阳、温州，XX的澄海、东莞，XX的泉州、晋江等作为主攻方向，有重点、有目的地邀请省外、县外大企业、大财团、大老板来xx考察洽谈，寻找合作、投资机会。

2．确定重点产业

依据我局招商引资的资源特点，招引的重点产业是：玩具、洁具、造纸、电缆等深加工项目。同时积极引进“两头在外”的劳动密集型企业。

3．调动有利因素

为了出色地完成“大会战”工作任务，我们将调动全局的一切有利因素，充分发挥本部门、本行业的优势，有信息的提供信息，能招工的全力招工，有线索的则尽力提供、利用，抓紧所有线索，确保“大会战”期间取得成效。

4．扎实外出招商

按照县委、县政府的要求，局长、书记将挂帅出征，亲历亲为，确保2/3时间在外招商；其他班子成员则在完成自己分管工作的基础上有选择、有目的外出招商，科级后备干部则确保90%时间和精力用于招商引资。同时利用我局现已招进的客商进行以商招商，进一步扩大我局的招商引资成果。

5．加大帮扶力度

一是招商与招工并举。将招工任务分解落实到每一位领导和干部职工中，切实帮助已招进企业解决招工难的问题。二是一如继往地做好新老企业的跟踪服务工作,认真帮助企业解决建设、投产和经营中的困难和问题，想企业之所想、急企业之所难，确保企业进得来、安得住、赢得利。

6．完善奖励办法

把招商引资工作作为全局压倒一切的，重中之重的中心工作来抓，在兑现县有关奖励政策的情况下，进一步完善我局年初出台的招商引资奖励办法，全力鼓励干部职工多招商、招大商、招好商，积极鼓励支持会招商、能招商的同志对之重奖重赏，符合条件的干部优先作为局科级后备干部推荐人选，从而达到全面完成招商引资工作任务的目标。

>五、工作要求

1、成立组织，加强领导

成立以局长为组长，书记为副组长，其他班子成员、科级后备干部为成员的“招商引资百日大会战”工作领导小组，“一把手”亲自抓，负总责，采取有力措施，狠抓工作落实。

2、广泛宣传，营造氛围

一是召开动员大会，把县、局的工作要求传达到全体干部职工之中，使“招商引资百日大会战”这一工作全局上下人人之晓、个个明白。二是挂出宣传横幅，不断提醒勉励。三是多向县指挥部办公室报道信息，及时反馈我局“大会战”的工作动态。四是对已引进园的企业开工协助做好宣传报道，搞好开工奠基仪式。

3、集中精力，适度倾斜

为了确保“招商引资百日大会战”能出实效，在做好完成本职工作的前提下，所有工作向这边做斜，少开会议、不搞大型的活动，确保招商引资人员有时间、有精力招商。

4、遵守纪律，听从调度

在“大会战”工作期间，全局招商人员坚决遵守县委、县政府及本局制定的相关工作计划制度和纪律，该报告的主动报告，该反馈的及时反馈。同时听从县里的调度，切实改进工作方式和工作作风，确保工作目标全面完成。

**招商引资经历简述范文16**

今年以来，我局积极转变发展思路，围绕适应经济发展新常态，抓住国家推进丝绸之路经济带、省市共建大西安和渭北工业区发展的历史机遇，不断调整招商思路和工作方式，努力加大三产项目引进力度，大力发展生产性服务业，着力推进渭北工业区建设发展。截止目前，新签约项目9个，总投资亿元；上半年实际利用内资亿元，完成全年任务21亿元的，实际利用外资完成700万美元，完成全年任务1390万美元的；工业招商完成亿元，占全年任务22亿元的；外贸进出口完成50万美元，完成全年任务100万美元的50%，均实现时间任务双过半。

今年以来，我们继续坚持“招大引优、招名引强”的工作思路，紧盯特大项目不放松，同时，精心策划包装项目，力争年内再引进一批、落地开工一批大项目。目前，已先后签约了总投资30亿元的陕西迪普投资集团有限公司城际物流园项目、总投资5亿元的蓝晓科技新材料产业基地项目、总投资4亿元的西安利亨物流项目、总投资亿元的融豪工业城二期项目。同时，我局还与上市公司华夏幸福基金股份有限公司就总投资40亿元的电商产业新城项目进行积极对接洽谈。

积极筹备参加了5月22日—26日召开的“第十九届中国东西部合作与投资贸易洽谈会暨丝绸之路国际博览会”。会前细致筹划制定了参会方案，积极组织专业团队设计布展，精心制作了新版招商引资宣传碟片，认真收集筛选出拟上会展示产品，及时向市商务局上报西洽会筹备情况和招商引资信息。在本届西洽会上，我区成功签约了总投资30亿元的韩国pcm热式系统产品项目等11个工业类项目，总投资亿元。签约项目的质量得到明显的提升，为我区加快实现“做好泾渭两河水文章，打造一带一路新高地”的总体目标迈出坚实的一步。

今年，我局重点围绕融豪城、聚集、和谐、福建商会四个中小工业园进行项目招商，5月18日，成功举办了“xx中小企业工业园项目招商推介会”，共有200家企业参会，融豪城、聚集、和谐成功与上海嘉宝莉建筑节能科技有限公司、昆明电缆集团股份有限公司等7个公司签订了入园协议。同时，我局已先后推荐盐城市北鸥能源科技有限公司、西安普仕德工贸有限公司等30多家小微企业到四个中小工业园对接洽谈。今年以来，融豪工业城已建成标准化厂区面积万平方米，投资额亿元，与38家企业签订了认购合同；xx中小企业聚集园已有5栋标准化厂房封顶，投资额亿元，与35家企业签订了认购合同。

今年以来，我局加大工作力度，全力确保市考指标按时序按进度完成，始终确保在三个重点发展区处于领先位置。同时加强同市商务局有关处室的沟通联络工作，了解兄弟区区市考指标的完成和排名情况，及时调整我区工作计划和应对措施；加强同经开区的对接，争取对方的对口扶持。

今年上半年，我们继续不遗余力地狠抓工业项目的落实工作，同时结合全区正在开展“优化发展环境专项活动”，区级领导每人包抓一个项目，书记、区长各包抓一个困难大、问题多的项目（中兴、和谐），从而确保了“签约项目抓落地，落地项目抓开工，竣工项目抓投产”落到实处。目前利亨仓储、涌东建材等10个项目在征地建设中。

>1、招商引资难度加大

在当前财政收入增速放缓与刚性支出日益增加的矛盾比较突出情况下，加之国家对地方制定的各项优惠政策及财政补贴政策的取消，使各级政府外出招商明显弱化，同时土地价格的不断提高，对投资商已经没有太大的吸引力。

>2、工业经济下行压力仍未得到较大缓解

企业投资热情锐减，态度观望，投资下降。很明显原来入区企业急于安地建设，现在政府争取一些有限土地指标，而企业建设缓慢；聚集中小工业园去年签约的入园企业进驻合同，而年后迟迟不交款不入驻。据工商局信息，4月份新设立各类企业58户，同比下降，注册资本下降。

>3、渭北工业区基础设施相对滞后

我区在基础设施配套等方面与先进地区的园区相比，还存在很大的差距。如给排水、排污及用电问题十分突出，导致企业在建设和生产过程中迟迟无法进入正轨；个别企业周边交通不便，职工出行困难；新规划区域基础设施建设进展缓慢，已规划用地企业迟迟不能入驻。

>4、紧缺的土地指标，仍是制约招商引资的最大瓶颈

目前xx已将规划用地几乎全部用于工业项目，招商工作已经陷入“巧妇难为无米之炊”的窘境，招来的项目没有地。目前有24个项目协议签订，款项全部打完，工商注册已办到xx，其中还有20\_年签订的项目，却无法供地。稳增长也要稳政策，我们在政策的稳定性和延续性不够，比如xx年市上提出“保增长，保发展”，对只要是重点项目就解决土地指标，而xx年市上又提出“保土地”，再大再好的项目也不好落地。今年市上提出

的28条可以说是工业招商的及时雨，对工业经济持续下行有显著的抑制作用。

在接下来的工作中，我局将紧紧围绕区委、区政府中心工作，借撤区设区的机遇进行有效发力，积极转变发展思路，围绕适应经济发展新常态，调整招商思路和工作方式，努力加大三产项目引进力度，大力发展生产性服务业，着力推进渭北工业区建设发展。

1、围绕“做好两河水文章”招大引强，招名引优，坚持二三产并举，围绕泾渭河两岸打造特色房地产业及集旅游、商住、饮食于一体的三产服务业。

2、以融豪城、聚集、和谐、福建商会四个中小工业园作为工业项目孵化基地，积极促成小微企业入驻。

3、继续坚持工业项目招商门槛不降低，坚持把有污染、高耗能、低产出的项目拒之门外。

4、继续加强与经开区的合作力度；加强同市级部门的沟通，充分发挥双方的“互补”、“双赢”作用。

5、以15分钟通向港务区的鹿苑大道为招商重点区域，以华南城乾龙物流电商物流信息产业园项目为带动，努力引进能够推动xx城市发展的知名商业综合体项目。

6、继续坚持以最优的政策、最佳的服务、最强的保障为企业建设发展创造一流的环境，把“陪伴式”服务体现在该项目各种手续的办理中。

7、坚持和完善现行的招商引资项目评审机制和项目落实机制，把“订婚—结婚—离婚”的模式，引入“招商—选商—退商”的机制。真正使好项目“进得来，落得下，快建设，早贡献”。

今年以来，我们遇到的困难比预料的多，承受的经济下行压力比预想的大，但我们招商人精诚团结、攻坚克难，变压力为动力，化挑战为机遇，取得了令人可喜的成绩。在接下来的工作中，我们将在招大引强的同时，积极支持和配合各中小工业园招引更高、更新、更优的好项目，为xx建成宜工、宜商、宜居的现代城市新区而不懈努力！

**招商引资经历简述范文17**

>一、招商前期准备

>三、项目内部评审工作

商务局对拟引进项目是否符合国家产业导向和工业园产业规划进行内部评估、审查，必要时可邀请有关专家协助评估。对区域优先发展的汽车及汽车零部件产业、家电及家电零部件产业、新能源与新材料、生物医药、电子信息产业等项目优先引进。对不符合我区产业规划或达不到投资强度要求的项目，推荐到其他区域。

>四、项目选址联系

经商务局洽谈、审查并报请管委会领导同意后，商务局出具选址联系单，根据项目需求与规划，与国土分局协商后完成项目初步选址。

>五、投资协议拟订

商务局与投资企业就项目选址及优惠政策等进一步沟通洽谈，在初步达成一致意见的基础上拟定投资协议。

>六、投资协议会签

由商务局牵头，经贸、建设、规划、财政、司法局、国土部门负责人及^v^对投资协议会签。会签后，将协议上报管委会主任与投资商签订投资协议。

>七、开工前期工作

商务局协助投资企业全程做好开工前期准备工作，帮助企业早日开工、投产。

（一）协助项目单位去区政务大厅窗口办理企业名称核准。协助投资企业到工商、税务窗口办理新设立企业的注册及工商税务登记手续。

（二）协助项目单位凭有关材料分别去发改局办理立项审批手续。

（三）协助投资企业填写八、部门职责分工

商务局负责制订招商引资计划，指导和督促各部门的招商引资工作，负责区内投资项目的设立审批及管理服务；规划局对需购地项目提供初步选址意见。

建设局、园区办负责新开工项目的基础设施完善并协助完成各项报建手续；国土分局负责需购地项目的用地指标申报和土地证办理；财政分局负责对给予企业优惠政策进行评审，并负责项目政策兑现；商务局具体承担招商引资工作，为投资商提供全程服务。

**招商引资经历简述范文18**

招商引资是2113指地方政府(或地方政府成5261立的开发区)吸收投4102资(主要是非本地1653投资者)的活动。招商引资一度成为招商引资各级地方政府的主要工作，并且在各级政府报告和工作计划中出现。

各地的招商引资正从吸收外资为主到同时吸收内外资，从吸收第二产业投资为主到同时吸收第三和第一产业。

引进外资的成效

1、弥补了企业资金来源不足，促进了经济的增长和发展;

2、引进了国外的先进技术和设备，促进了中国生产力水平的提高;

3、产品综合质量明显提高，国际竞争力有明显增强;

4、提高了我国企业的管理水平，加快了国有企业经济机制转换;

5 、利用本地先进技术引进资金，促进科学技术转化为生产力。

**招商引资经历简述范文19**

根据区委、区政府对全区招商引资工作的.总体部署，结合我镇招商引资工作实际，主要做了以下几方面的工作：

>一、招商引资工作

20xx年招商引资任务亿元，办理注册企业营业执照40个，完成招商引资亿元。完成指标137%。超额完成全年招商引资任务。

>二、为入区企业搞好服务工作

加强对入区企业的服务，以对企业服务好就是发展自已的思想理念，改善服务环境，以展现汊沽港镇的发展前景，增强投资者的信心。今年重点帮助天津桑斯普瑞实业有限公司、天津福祥投资担保有限公司、天津福博斯国际贸易有限公司、天津英隆混凝土搅拌有限公司办理注册登记，增加经营范围等有关手续。在区有关部门及镇领导的高度重视和大力支持下，本着特事特办的

原则，为企业解难题，办实事，简化各种手续，缩短办事时间，提高工作效率，从而得到客户一致好评。

在这期间还为入区企业共办理煤炭经营许可证年检手续6家。

（一）天津旺贸煤炭销售有限公司（二）天津秦都煤炭销售有限公司（三）天津锦阳商贸有限公司（四）天津芯德商贸有限公司（五）天津市中煤化商贸有限公司（六）天津神州煤炭销售有限公司

为入区企业办理注册营业执照年检手续98个，与工商部门密切配合，督促企业作好执照年检工作，年检率在97%以上。在有关部门的大力支持下，协助25家企业对营业执照办理了变更手续，得到了客户的好评。协助区技术监督局代码证办公室组织全镇105家单位进行了代码证年检工作。对18个单位的代码证办理了变更手续。通过加大对企业的服务力度，建立规范化管理制度和服务承诺制度，促进了企业发展，进一步创造了环境优势。

>三、协助国、地税所征税情况

1、对重点企业进行摸底调查，如富强田歌、自行车王国、神泽公司、安仕达公司。

2、对建筑行业进行了细致的摸底调查。对自行车王国搞建筑的企业在王国召开了专题会议，就建筑企业税收工作做了部署安排。

3、对个体户税收工作加大力度，分片定则定岗、入户收税、跟踪收税，从而为增加税源和镇里的税收工作起到了促进作用。

4、为增加税收，在国税、地税利用个体证照开票5000多万元，创税收195多万元。

5、引进天津市金瑞利废旧物资回收有限公司，半年利税20xx万元。

6、通过与北京创意盛行房地产经济有限公司对接，建立了分公司，为我镇增加了税收。

>四、加强基础工作管理

积极为招商引资入住企业搞好全方位服务，账务、开票、各种证件年检，各尽其责，各负其职，不管时间早晚、周六、周日，企业过来开票随叫随到。没有为企业造成各方面的损失。对入区企业的档案进行管理，细化分类管理，进一步规范了内容，为今后招商引资工作起到促进作用。

**招商引资经历简述范文20**

按照县委、县政府开展招商引资“三年攻坚”活动的工作部署，为促进我局招商引资工作有效开展，确保完成招商引资“三年攻坚”任务，特制定本方案。

>一、指导思想

以科学发展观为指导，按照全县招商引资“三年攻坚”会议的总体部署，明确招商引资目标，加大招商引资力度，严格落实招商引资措施，主动沟通，加强联系，重点服务，确保完成我局招商引资目标任务。

>二、目标任务

20xx年-20xx年，至少引进1个超千万元以上工业项目，20xx年确定目标并洽谈，20xx年项目签约，20xx年确保开工。

>三、主要措施

（一）强化组织领导。成立局招商引资工作领导小组，局长我局招商引资工作第一责任人，副局长黄汉洙为招商引资工作分管负责人。

局招商引资工作领导小组成员为：

领导小组下设办公室，办公室设在项目投资建设公司，成员为：

局招商引资工作办公室负责组织、谋划、综合、协调全局招商引资活动。

（二）建立三项制度。一是实行包保完成任务制度。局招商办和局主要领导签订目标责任书，确保完成局年度招商目标任务。二是实行招商引资工作每月一通报、两月一调度制度。局务会每个月专题研究一次招商引资工作，听取各科室和招商人员招商引资工作情况汇报，分析有价值的信息，研究新情况、解决新问题，重要项目信息随时会办并作出安排。三是安排必要的工作经费。

（三）全员捕捉并提供信息。招商引资是“一把手”工程，是保增长、促发展、培财源的根本途径，也是全局干部职工的重要职责，局机关各科室、局属各单位10月底前至少提供1条有价值的招商信息（指有明确投资人、投资项目、落地意向，并进行询问考察，具体由局招商办认定），并实行月报制度。

（四）积极走访并跟进意向项目。局招商办对所掌握的相关招商引资信息进行分析、筛选，对有价值的招商信息及合作投资意向的人员，注重加强联系，主动采取有效措施，力促来考察签约。

（五）加强跟踪服务和督促检查。局机关各科室、局属各单位要全力以赴为招商引资服务，切实做到亲商、安商、富商，对引进项目提供优质便捷的跟踪服务，着力为投资者排忧解难，全力为投资者献计献策。

（六）健全考评激励机制。凡提供招商引资信息并成功落户的项目引进者，县里奖励资金全部奖给个人，在同等或相近条件下，优先提拔重用；对未

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！