

# 最新招商发展史 红星招商心得体会(实用6篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？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。

## 招商发展史篇一

红星招商是目前市面上最受欢迎的创业平台之一，不仅具备着卓越的市场口碑，还以丰富的运营经验和强大的品牌实力成为了许多创业者的入门选择。本文将分享本人在红星招商平台上的一些创业经历，以及对红星招商平台的感受和体会。

### 二、背景

在选择创业平台的过程中，我曾经寻找过许多不同的选项，尝试过不同的体验，但很快就发现，对于一个创业者来说，选择一个可信企业运营平台是至关重要的一步。因此，我开始关注红星招商并进行了仔细的了解。

红星招商是一个专门为创业人群提供服务的平台，它以提供高效、稳定的服务为宗旨，打造了一整套创业工具和服务平台，帮助开发者轻松上线项目并实现盈利。

### 三、平台优势

红星招商在市场上具有明显的优势，首先，其拥有经验丰富的专业团队，他们具有深厚的行业背景与经验，在运营、推广、管理等方面均有着优异的表现，并向创业者提供全方位的帮助。

其次，红星招商的服务体系十分完善，从初始开发到最后营销策划，都能为创业者提供量身定制的全方位服务，从而减少创业者的劳动力成本和风险。同时，这也保证了项目质量的严格控制，让投资人可以更加放心投资。

最后，红星招商的品牌实力十分强大。其以领先的技术和优质的服务为基础，不断提升自身的品牌影响力，并吸引到越来越多的创业人群和投资人的关注，对于团队成员和合作伙伴而言，选择红星招商也成为了一种荣誉与标志。

#### 四、创业经历

在红星招商的平台上，我选择了开发一款社交软件。从项目开发的前期规划，到代码编写和界面设计，再到后期运营管理和推广，红星招商的团队和服务始终在我的创业中给了我极大的帮助。他们提供的技术支持和相关资源不仅提高了项目的开发和上线速度，还让我的软件更加完善，从而吸引到了越来越多的用户的青睐。

同时，红星招商提供的全面的市场推广方案也大大促进了我的软件的营销和推广。无论是通过网络广告还是各种线下渠道的合作营销，红星招商都给我的创业之旅带来了极大的收益和成功体验。

#### 五、总结

以我个人的创业经历和所见所闻，红星招商是一家非常优秀的创业企业运营平台，它以超前的视野和强大的资源，帮助创业者将更多的精力放在创意和开发上，从而实现更快的市场推广和盈利。同时，红星招商还在不断地完善自己，提高产品和服务质量，对于想要创业的人们来说，红星招商是一个非常值得信赖的创业平台。

## 招商发展史篇二

招商局，是指地方政府为加强促进招商引资工作而设立的官方单位，在我国某些地区又称为“投资促进局”，为市(县)政府直属的参公事业机构。今天本站小编给大家整理了招商局年终招商工作总结，希望对大家有所帮助。

县招商局安全生产工作在县委、政府的正确领导下，认真执行“安全第一，预防为主”的方针，积极开展形势多样的宣传活动，在抓好招商引资工作的同时，把外来投资在建项目、安全生产工作作为一项常抓不懈的重要工作来抓，使整个施工现场做到安全第一、文明施工，确保无安全事故发生，有力地促进县经济社会不断向前发展。现将一年来安全生产工作情况总结如下：

### 一、领导重视，机构健全

年初，我局建立健全了安全生产工作领导机构，由局长负总责，副局长具体抓，下设办公室，并层层签订责任书，具体落实到人，同时把安全生产纳入领导干部年终考评的主要依据之一。

### 二、加强宣传，重在预防

积极做好安全生产和安全生产月宣传工作。在实际工作中，组织企业领导及相关人员认真学习《安全生产法》、《中华人民共和国建筑法》、国务院293号令《建设安全生产管理条例》等安全生产的法律、法规及相关的知识。利用安全生产月、下乡、开会、交流会等机会分别以标语、简报、新闻报道、发送宣传资料的形势，进行安全生产知识宣传。据统计每年制作安全生产标语10副以上，简报每季一期，发送宣传标语500多份。使安全生产工作做到领导高度重视，有分工，有落实。

### 三、细化措施，狠抓落实

为确保在建项目无安全事故发生，我局每一季度定期到相关企业进行一次安全大检查，与此同时，单位干部职工到外来企业都要对企业领导及相关人员强调安全生产的重要性，只有抓好安全生产及管理企业才能出效益。在检查中，主要对矿区、危险化学品药品、烟花爆竹、交通运输车辆、建筑工地、办公室安全保卫、高空作业、企业采购、运输、存放、使用易燃易爆物品是否有违规操作等进行检查，运输须派政治可靠、工作责任心强的人员进行押运，运输车辆要挂明显的标志，存放做到每月清点一次，做到账目清楚，账物相符，做到谁管理、谁负责的原则。其次是检查建筑施工过程中是否有违规操作，偷工减料、不符合消防安全及质量达不到国家安全要求的现象。对在建项目检查发现中存在的安全生产违规现象及时告知相关责任人，采取有效措施要求企业停止施工并进行整改，对有令不行、有禁不止，存在安全隐患的施工队和直接责任人进行通报，并给予一定的经济处罚，作限期整改处理，对玩忽职守，造成严重后果的责任人，移送相关部门处理。把安全隐患消除在萌芽状态，通过宣传、检查、落实、整改等措施，有效地控制了安全事故的发生。

### 四、今后工作打算

201x年我们全力抓好了安全生产工作，取得了较好的成绩。在以后的工作中，我们将发扬成绩，克服困难，在县委、县政府的领导下，进一步贯彻落实各级对安全生产的指示精神，明确责任，加大力度，把安全生产工作深入扎实、坚持不懈地开展下去；抓出特色，抓出成效，确保安全生产形势的稳定；与时俱进，开拓创新，使安全生产工作再上新台阶而努力奋斗。

今年以来，在县委、县政府的领导下，我局安全工作坚持以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，用科学发展观作统领，全面落实“安全第一、预防为主”的方针，大力强

化安全责任，认真落实“一把手”负总责的安全职责，进一步完善安全管理制度，全面排除安全隐患，不失时机抓好安全各项防范工作，为全县招商工作的健康发展营造良好环境。

## 一、落实责任，加强领导，强化安全管理。

年初，成立了以局长为组长的安全生产领导小组，带领单位各科室人员以构建和谐社会和对招商工作、安全工作认真负责的精神，进一步增强维护稳定与安全的责任感和紧迫感，充分认识做好安全工作的重要性，不断增强做好安全工作的自觉性和主动性，切实把安全工作置于各项工作的重中之重位置抓紧抓好。

为强化意识，落实责任，我局逢会必讲安全。为落实安全责任制，我局与每名工作人员签订了安全目标管理责任书，每逢值班日，值班人员都能按时到岗，并加强政府综合楼的巡逻力度。

## 二、加强教育，确保安全防范到位。

安全教育是我们抓安全工作的一个重要部分，局领导对全局工作人员的安全教育都十分重视，做到有计划、有内容、有要求。我们充分发挥会议强调、集中学习、平常谈心的作用进行安全教育。结合“安全生产月”，加强本单位人员对消防安全、安全防范知识、防抢防盗知识的学习，做到及时提醒，安全第一。

我们在招商工作中更是把安全工作放在首位。任何一个项目引进来，招商局都首先强调其安全生产工作的重要性，在安全生产方面不能过关的项目再好都不准入。招商项目落户以后，我们更加强调安全问题，帮助企业做消防安全、用电安全、安全生产等方面工作，提醒外来企业做交通安全、自救自护等专业知识培训，提醒企业重视安全生产。半年以来，我局共为全县外来企业发放安全生产宣传单300余份。

### 三、加大投入，硬件设施不断完善。

由于招商工作的特殊性，我单位的车辆几乎是天天都要外出。为保障行车安全，单位领导要求驾驶员必须做到安全驾驶，车辆不准带病上路，一有问题立即检测维修，车辆保险全额投保。单位平常维修更换办公室门窗、电器线路改造、档案柜等投入都在经费上有保障。

### 四、加强检查，事故隐患不断减少。

加强安全检查的力度，及时发现安全隐患，将事故消灭在萌芽之中，是防止事故发生的有效措施。6月份，我们组织了一次安全检查与发生火灾时的应急演练，通过检查和演练，对单位安全生产方面存在隐患的整改与突发事件的处置都有了很大的提高。

半年来，我们虽然在安全方面做了一些工作，但对照上级的要求，我们还存在一定的不足之处，如在对企业加强安全生产方面的宣传还必须进一步健全。今后，我们将继续加大力度，加大投入，脚踏实地、认认真真做好这项工作。

今年以来，我局认真贯彻落实县委、县政府关于开展城乡环境综合治理的决策部署，扎实推进环境整治各项工作，为“四城同创”作出积极贡献，现将全年城乡环境综合治理活动总结如下。

#### 一、健全机构，组织保障。

年初，我局成立以局长为组长，为成员的招商局城乡环境综合治理活动领导小组，做到“一把手”亲自抓，有专人负责，层层落实责任，确保城乡环境综合治理活动的顺利开展。

#### 二、积极开展周五环境大清理活动。

根据《关于作县城开展周五环境卫生大清理活动的通知》精神，我局在保证机关办公正常运转的前提下，每周五对网格化责任区和联系居民点进行卫生大清扫，对垃圾、杂物、小广告进行清理，对乱停乱放车辆等不文明行为进行劝导。建立长效机制，保持包干区清洁卫生，营造良好的人居环境。

### 三、积极开展绿化活动。

积极响应县委、政府“绿满”活动号召，我局在办公区域和住宅区域栽花种草、植树造林，绿化、美化新县城，营造良好的工作和生活环境。

### 四、搞好机关环境卫生。

充分发扬广大干部职工“主人翁”精神，发动广大职工搞好单位内部、周边和住宿小区环境卫生整治，视机关为家，从我做起，从身边做起，从点滴做起，从现在做起，创建洁美机关、优美家园。

### 五、广泛宣传环保意识。

落实“门前三包”责任制，向分片包干区域的商家、住户大力宣传保护环境卫生的重要意义，倡导树文明新风、创优美环境、做文明公民，做好“三美、六不”活动：创工作环境美、居住环境美、家庭环境美；不随地吐痰、不乱扔垃圾、不乱倒污水、不乱贴乱画、不乱放养家禽、不乱停乱放，增强广大群众的环保意识，自觉维护公共环境卫生。

## 招商发展史篇三

县招商局安全生产工作在县委、政府的正确领导下，认真执行“安全第一，预防为主”的方针，积极开展形势多样的宣传活动，在抓好招商引资工作的同时，把外来投资在建项目、安

全生产工作作为一项常抓不懈的重要工作来抓，使整个施工现场做到安全第一、文明施工，确保无安全事故发生，有力地促进县经济社会不断向前发展。现将一年来安全生产工作情况总结如下：

## 一、领导重视，机构健全

年初，我局建立健全了安全生产工作领导机构，由局长负总责，副局长具体抓，下设办公室，并层层签订责任书，具体落实到人，同时把安全生产纳入领导干部年终考评的主要依据之一。

## 二、加强宣传，重在预防

积极做好安全生产和安全生产月宣传工作。在实际工作中，组织企业领导及相关人员认真学习《安全生产法》、《中华人民共和国建筑法》、国务院293号令《建设安全生产管理条例》等安全生产的法律、法规及相关的知识。利用安全生产月、下乡、开会、交流会等机会分别以标语、简报、新闻报道、发送宣传资料的形势，进行安全生产知识宣传。据统计每年制作安全生产标语10副以上，简报每季一期，发送宣传标语500多份。使安全生产工作做到领导高度重视，有分工，有落实。

## 三、细化措施，狠抓落实

为确保在建项目无安全事故发生，我局每一季度定期到相关企业进行一次安全大检查，与此同时，单位干部职工到外来企业都要对企业领导及相关人员强调安全生产的重要性，只有抓好安全生产及管理企业才能出效益。在检查中，主要对矿区、危险化学品药品、烟花爆竹、交通运输车辆、建筑工地、办公室安全保卫、高空作业、企业采购、运输、存放、使用易燃易爆物品是否有违规操作等进行检查，运输须派政治可靠、工作责任心强的人员进行押运，运输车辆要挂明显的标



志，存放做到每月清点一次，做到账目清楚，账物相符，做到谁管理、谁负责的原则。其次是检查建筑施工过程中是否有违规操作，偷工减料、不符合消防安全及质量达不到国家安全要求的现象。对在建项目检查发现中存在的安全生产违规现象及时告知相关责任人，采取有效措施要求企业停止施工并进行整改，对有令不行、有禁不止，存在安全隐患的施工队和直接责任人进行通报，并给予一定的经济处罚，作限期整改处理，对玩忽职守，造成严重后果的责任人，移送相关部门处理。把安全隐患消除在萌芽状态，通过宣传、检查、落实、整改等措施，有效地控制了安全事故的发生。

#### 四、今后工作打算

201x年我们全力抓好了安全生产工作，取得了较好的成绩。在以后的工作中，我们将发扬成绩，克服困难，在县委、县政府的领导下，进一步贯彻落实各级对安全生产的指示精神，明确责任，加大力度，把安全生产工作深入扎实、坚持不懈地开展下去；抓出特色，抓出成效，确保安全生产形势的稳定；与时俱进，开拓创新，使安全生产工作再上新台阶而努力奋斗。

## 招商发展史篇四

随着市场的竞争日益激烈，各个企业纷纷开始寻求招商合作的机会，以扩大市场份额和优化发展策略。而招商方案的成功与否关系到企业的未来发展，对于一个企业来说至关重要。我有幸参与了公司的招商方案制定，并亲身经历了招商过程，通过这次经历，我深刻体会到了招商方案的重要性及相关心得体会。

首先，制定招商方案要根据企业的实际情况和发展目标进行量身定制。在制定招商方案的过程中，我发现了企业自身的优势和不足，以及市场对于我们产品的需求和竞争对手的优势。这些信息都是制定招商方案的重要参考。只有深入了解

企业的内外部环境，才能有针对性地制定招商方案，主动出击。

其次，招商方案中需要注重细节的完善。一个完善的招商方案不仅要有吸引力的市场前景和可行性分析，还需要有完善的合作模式和双方权益平衡的考量。我意识到，细节的完善是防患于未然，也是提升招商成功率的关键。在制定招商方案的时候，我不断思考和修改，力求完善每一个细节，使招商方案更具说服力和吸引力。

再次，招商方案的执行要注重沟通和合作。招商方案的成功与否，不仅仅取决于方案本身的优劣，更取决于执行的过程和相关合作的良好。在招商过程中，我与潜在合作伙伴保持了积极的沟通和良好的合作，及时解决问题，确保方案的顺利推进。这次经历让我意识到，团队合作和有效沟通是成功执行招商方案的重要保证。

最后，招商方案的评估和总结也是不可忽视的环节。一个好的招商方案不仅要能够执行，还需要经过实际反馈和评估。通过定期的评估和总结，及时发现问题并进行改进才能不断提高招商方案的效果。这次经历使我明白，招商方案不是一劳永逸的，而是需要不断完善和优化。

总之，招商方案的制定与执行是一个复杂且关键的过程，其中需要考虑许多因素和细节。通过这次经历，我深刻认识到了制定招商方案的重要性，并积累了一些心得体会。一个合理、可行的招商方案，能够为企业带来无限商机和发展空间。同时，招商方案的成功还需要团队的协同合作和精细的执行，以及持续的评估和改进。未来，我将继续努力，不断提升自己在制定和执行招商方案方面的能力，为企业的招商工作贡献更大的力量。

## 招商发展史篇五

招商作为企业运营的一项重要工作，对于企业的发展起到了至关重要的作用。长期以来，我在招商工作中积累了丰富的经验与体会，以下是我对招商的一些心得与体会。

第一，了解市场需求是成功的关键。招商工作的核心是为市场提供符合需求的产品或服务。在开展招商之前，我们要深入了解市场，了解产品或服务的需求情况。只有充分了解市场需求，才能够有针对性地开展招商工作，推出适用的产品或服务，满足市场的需求，才能有更大的成功机会。

第二，培养良好的沟通能力是招商的基础。招商工作需要与各方面的人进行合作和沟通。这包括与潜在客户、供应商和合作伙伴等进行有效的沟通。良好的沟通能力可以帮助我们更好地了解对方的需求和期望，更好地解决问题和达成共识，从而为合作创造更多机会。

第三，建立良好的合作关系是招商的关键。在招商过程中，我们要主动与潜在客户和合作伙伴建立合作关系。合作关系是双赢的关系，要在合作中互相尊重、互相支持，共同发展。通过建立良好的合作关系，我们可以获取更多的资源和机会，实现双方的共同目标，提高招商的成功率。

第四，坚持创新是招商的动力。招商工作需要不断创新，以满足市场的需求和客户的期望。创新包括产品创新、营销策略创新等方面。只有不断创新，才能在激烈的市场竞争中脱颖而出，赢得客户的青睐。同时，创新也可以帮助企业不断提升自身的竞争力，保持持续发展。

第五，坚持诚信是招商的底线。招商工作需要建立和保持良好的企业形象和信誉。在招商过程中，我们要遵守诚实守信的原则，与客户和合作伙伴建立起互信关系。只有靠诚信，才能够得到他人的认可和信任，从而扩大招商的机会和范围。

同时，诚信也是企业可持续发展的基础，可以为企业树立良好的品牌形象，吸引更多的客户和合作伙伴。

综上所述，招商是一项十分重要的工作，在企业的发展过程中起着至关重要的作用。了解市场需求、培养良好的沟通能力、建立良好的合作关系、坚持创新、坚持诚信是招商工作的关键。随着招商工作的不断深入和经验的不断积累，我们才能够更好地开展招商工作，为企业的发展做出更大的贡献。

## 招商发展史篇六

20xx年是经济开发区、尖山新区两区合并以及招商新体制施行后的第三年。招商局根据市委、市政府对于招商选资的相关要求，总结去年的工作经验，分管领导亲自挂帅，冲锋在招商第一线，全体招商人员团结协作，不断加大招商力度，创新招商方法，充实项目信息，在招商工作中取得了一定成效。现将今年以来的招商工作情况汇报如下：

### 一、招商指标完成情况

#### 1、合同外资、实到外资

#### 2、市外内资

20xx年，市下经济开发区(尖山新区)实际利用市外内资任务55亿元，其中新增注册资本25.5亿元。截止12月底，完成实到市外内资56.5亿元，完成年度任务的102.7%；完成实到注册资本25.6亿元，完成年度任务的100.4%。

20xx年全年，开发区(尖山新区)共新批外资项目24个，其中增资项目13个，这些项目中规模较大、质量较优的有中广核风力发电项目、(玉柴)仓储经营服务管理平台项目等。新批内资项目56个，例如国能中电项目、宜瓷龙新材料项目都是较为优质的大项目。

## 二、招商工作开展情况

### (一)突出重点,紧紧围绕大、好、优项目开展招商选资工作。

近一年时间来,招商局认真贯彻市委、市政府招大引强的招商要求,围绕大、好、高项目开展了卓有成效的招商工作。目前在谈项目主要有:

1、“总部基地江南城”项目 该项目由总部基地伦敦全球总部投资,是其投资中国迄今为止最大的一个项目,计划总投资约200亿元。项目将利用尖山新区优越的地理区位条件,建设以智能化、生态型,集办公、科研、中试、创意、产业综合聚集的自由经济企业总部集群基地及相关配套。项目全部建成后,总部基地江南城将形成企业总部区、电商总部区、高端市场区、金融服务区、总部soho区、总部孵化区、核心商务区、商务配套区等多个专业化产业总部基地,吸引超过20xx家企业入驻,成为杭州湾的新经济中心。江南总部国际商会南区已于11月投入使用。1-5号地块,已全面动工。其中,1号地块样板房已结顶;2-4号地块施工单位已确定,基础施工中;5号地块桩基施工中。

2、英孚电子项目 该项目总投资约3.6亿美元,总用地约730亩,分工业、总部、科研三大功能区块,其中产业园项目占地(工业用地)约530亩,华东区域总部占地(商办用地)约100亩,研发基地占地(科研用地)约100亩,土地一次性规划,分两期按实施,达产后年产值约七亿美元。

产业园项目主要主要投建影像传感器模组、车载触控显示模组、射频芯片模组、智能手机及智能型电视机盒等的制造及销售。一期总投资约1亿美元,用地约271亩,主要生产高端半导体芯片、智能终端及零部件、光电子器件,项目达产后将形成年产1300万片/套高端半导体芯片、智能终端零部件。

配套科研项目一期用地50亩,位于尖山新区新城路西侧、滨

海路北侧，项目总投资3250万美元，注册资本1200万美元，主要为工业项目提供配套，达产后可提供年产1300万片/套高端半导体芯片、智能终端零部件所需配套的产品设计、配套设备、测试及相应解决方案。

目前，公司已成立，工业项目地块已取得，一期桩基基本完成，能评、环评工作即将完成，目前正在项目进行建设报批准备工作。

3、中广核风力发电项目 该项目由大型央企中广核风电有限公司在尖山新区投资建办。一期项目总投资约32500万元，采用2.0mw风机进行布置，规划风机20台，装机容量40mw□所发电量通过变电站升压后接入安江变，项目建成后预计每年可向电网提供8000万度左右的清洁能源。该项目已列入国家能源局年度计划，目前项目已获得省发改委核准批复□20xx年底进行施工前期准备，计划于20xx年2月正式开工建设，下半年正式并网发电。

4、玉柴仓储物流综合产业园项目 该项目是由玉柴集团注册在香港的子公司福源国际(香港)有限公司投资开发的大型综合仓储物流产业园项目，项目总用地240亩，总投资1亿美元，注册3350万美元。主要由商品贸易、电子商务、供应链金融、仓储物流四部分组成。计划在20xx年1月完成海宁项目公司(海宁通驰仓储设施有限公司)注册工作，计划在20xx年2月份取得尖山新区滨海路北、凤凰路东侧240亩项目用地，于20xx年5月份完成工程设计、报建等前期工作，预计在20xx年6月份正式开工建设。

开发区领导和全体招商人员在招商实践中不断总结行之有效的经验，并不断完善，走出了一条有特色、有效率的招商新路。

一是“走出去”招商。招商局人员赴北京、深圳、宜宾、成

都、福建、苏州、宁波、绍兴等地外出招商128次，共接待客商91批次，231余人，获得了大量招商信息。其中，分管领导和局长能够做到三分之二的时间在外招商，办事员能做到每周1-2日在外招商。

二是“请进来”招商。招商局积极利用手头的客户资源，不断加强与客商的联络、沟通，共邀请了近百批次的有投资意向的客商来海宁考察，搜集到了一批有价值的项目信息，充实了项目库资源，其中一些项目已经顺利落户。

三是“以商引商”。招商人员结合党的群众路线教育实践活动，积极走访区内企业，不断加强与企业的联系，了解企业的自身发展需求，或者通过企业介绍其他项目，获取了一批有效的项目信息。

四是“中介招商”。今年以来，招商局积极加强与上海、杭州、萧山的大中介机构的联系与沟通，签订了若干个招商合作协议，并采取定期上门拜访、邀请到开发区考察、邀请参加招商活动等多种方式，积极借助中介机构的力量进行招商，取得了较明显的效果。中介机构已为中心介绍了若干个有价值的项目信息，其中一些项目已经在顺利谈判、推进中。

五是“产业链招商”。招商局根据两开发区的现有产业特点和未来产业定位，在招商选资过程中有重点、有针对性的开展工作，在高端机械装备、汽车零部件、新材料、品牌时尚创意、高端环保等这些产业上下大精力、大功夫引进项目，取得较明显的成效。

(三)努力践行“一条龙”全程代办服务理念，以服务加快推进项目速度

招商局积极响应开发区领导提出的“一条龙”全程代办服务理念，克服人手少、时间紧等诸多不利因素，努力增强专业招商人员的服务意识和技能，在实践中不断提高为项目

客商服务的质量，要求专业招商人员在项目审批、工商登记、项目推进等每一个环节都要落实专人负责制，对每一个项目实行全程跟踪服务制度，为项目代办各项手续，并协调解决项目建办过程中的各项问题，为前来投资的客商营造了一个良好的投资软环境，并得到了客商的一致好评。

#### 四、存在的问题和困难

1、今年国际及国内经济整体大形势较去年更加低迷，实体经济投资者信心不足，驻足观望情绪比较浓厚，整体制造业的招商环境和形势较差，造成制造业项目信息相对较少，落地的大、好、高制造业项目更少。

2、项目准入条件日趋严格，投资强度、税收等硬指标制约了一批有意向到海宁投资的项目，其中一些项目内容较优质，但是距离海宁的项目准入要求较远，无法落地。

3、部分企业因为经济形势等原因提出减资要求，其中部分减资项目已经受理，这对完成全年的任务指标带来较大压力。

#### 五、20xx年工作思路

##### (一) 总体思路

围绕市委、市政府关于招大引强、招商选资的指导思想、以“转型升级”和“优化结构”为目标，以实施“退二进三、退低进高”战略为契机，以引进先进制造业项目为工作重点，以探索“零土地招商”为主要工作手段，进一步做优二产，做大三产，力争保质保量的完成全年目标任务。

##### (二) 工作措施

1、继续大力推行产业招商、区域招商、以商引商等多元化的招商方式。首先理清招商思路，分析开发区定位，加大产业



链招商力度。其次，划分区域招商也能使招商工作更具有针对性，与此同时经常走访区内相关产业的企业，了解企业动态，了解产业上下游供应商的情况，做到以商引商。积极掌握区内民营企业的转型发展需求，推动民营企业与外资、外智的合资合作。通过股权转让、合作研发、借壳上市、网络共享等多种模式与知名跨国公司、国际优质资本、市外优质企业、海外人才智力合作，加快企业转型升级和国际化的步伐。

2、继续坚持“走出去、请进来”、“中介招商”的跑动招商模式。借助各类招商推介会、经贸活动等载体，积极与国内外知名中介机构开展交流活动，深化良好合作关系，加大对外宣传力度，进一步拓展招商视野和招商新渠道。

3、进一步夯实招商引资基础性工作，做好项目服务推进工作。切实做好已签约项目跟踪工作，确定专人具体负责签约项目报送及联络工作，确保跟踪工作扎实、有效推进。对签约项目实行动态管理。定期对签约项目进展情况进行总结汇报。未成功引进的项目，建立客商信息库，不定时地问候联系客商，了解项目进程。

4、增强业务知识学习、强化招商队伍纪律。每个招商人员要时时把招商学习放在第一位，不仅要熟悉开发区的土地情况，也要了解企业谈判，项目推进的方法和技巧，更要时时把握国民经济的发展方向，要把招商的重点放在国家重点扶持，科技技术领先等一些朝阳行业上。杜绝吃拿卡要现象，一般人员外出需向分管领导说明动向，外出招商所产生的一系列费用按照管委会内部制度报销。