

# 最新乡镇招商工作三句半 乡镇招商引资情况工作汇报(模板8篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。相信许多人会觉得范文很难写？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 乡镇招商工作三句半篇一

20xx年来，按照全县招商引资工作的部署和要求，围绕“优环境、提效能、促升级”的总体思路，加大投入，强化监管，规范检查，全力为招商引资和企业搞好优质服务。

今年，按照县政府的要求，我们以交投公司为招商引资和融资平台，全力向上争资立项，多次跑省、市对接和争取交通建设项目。到目前为止，共争取了农村公路通畅工程建设项目20公里、重点县乡道项目6公里、危桥改造39座、渡改桥2座、农村公路安保项目124公里，已争取到位项目资金1070万元。

为进一步完善工业园区道路基础设施建设，支持工业园区发展壮大，交通运输局加大争资引项和资金投入力度。20xx年，启动了三园区与马江连接线(x149公路)11.5公里建设，总投资1800万元，去年完成了路基工程，计划今年路面工程全面完工。

认真遵照执行县委、县政府“一律不进园区检查”的有关要求。二是局党组对道路运输执法单位不定罚款任务，变“重罚款”为“重服务”，减少上路执法和检查的频率。三是切实加强执法队伍建设。按照“标准化队伍”建设的各项要求，进一步规范执法行为、执法程序、执法要求，突出依法行政、文明执法。

按照上级要求，由交通运输部门牵头，纪检、交警、林业等部门开展了依法治理公路水上三乱工作，重点对攸县菜花坪治超站在xx境内流动治超检查进行了治理，今年，攸县菜花坪治超站没有来xx境内进行治超检查。

## 乡镇招商工作三句半篇二

（一）我乡招商引资工作取得了一定成绩，但是工作中存在的问题也不容忽视，主要表现在：

- （1）缺少投资规模大的项目；
- （2）科技含量较高的项目较少；
- （3）工作进度不是很快。

（二）20xx年招商引资工作打算：

（1）认真做好往年招商引资工作总结，总结经验，整理出新的思路。

（2）加强招商引资领导，强化招商促发展。一是在招商引资领导上，主要领导亲自抓，分管领导具体抓，各部门齐努力，形成上下联动良好的招商引资局面。二是进一步落实招商引资责任制，做到项目到位、考核到位、奖惩到位。

（3）加大招商引资宣传、突出招商重点。全民发动，人人参与，营造全民招商的浓厚氛围。利用各种形式宣传我乡招商政策和招商项目，要求村干部在节假日亲朋相聚时，利用亲情、友情扩大招商引资宣传，引荐客商到我乡投资兴业。

（4）创新通过各种渠道，提高招商引资的针对性。围绕我乡支柱产业、特色资源有针对性的开展招商引资。针对我乡产业特点和存量资源优势，突出扩展新的招商方式，进一步提

高招商引资的实效性。广泛发动群众多角度、多领域捕捉商业信息，乡党委、政府主要领导结合我乡实际，亲自带队到发达地区开展招商活动。

(5) 突出资源招商，充分利用我乡现有的林业资源优势和中药材种植、畜牧养殖等特色产业，加大宣传力度，推出我乡招商引资新品牌，吸引更多的外商前来投资兴业。重点抓好工业项目的招商引资，尤其是农副产品深加工型和劳动密集型项目的引进和建设。

(6) 加强与在建项目的联系和沟通，及时协调解决存在问题，确保项目按预期进度顺利施工。做好意向性项目的跟踪服务工作，确保其顺利签约和按时启动建设。

(7) 落实措施强服务，打造环境立诚信。在招商引资环境上做到“硬环境逐步提高，软环境客商满意”，引商、亲商、安商、富商形成共同发展的良好局面。大力兴修村村通水泥路工程，使交通面貌焕然一新；加大集镇基础设施建设，打造美丽苗乡。

(8) 加强与我乡外出务工人员联系，鼓励有志之士回乡创业。

## 乡镇招商工作三句半篇三

20xx年，我市招商引资将更加突出“绿水青山就是金山银山”发展理念，以绿色生态发展观为指导，围绕建设浙江省生态功能屏障区和新经济增长极的两大战略目标，积极开展生态产业招商，更加注重提质和可持续发展，着重做好以下几个方面工作：

紧盯“三区五资”实施精准招商

深入研究《国务院关于清理规范税收等优惠政策的通知》出台后招商工作面临的新形势，重点调研长三角、珠三角、

海xx区“三区”范围内更合适在龙泉发展的浙商、外资、央企、民资、侨资“五资”企业，充实完善“目标引进行业企业库、全国行业领军企业库、浙商（龙商）人才库、重点对外招商项目库、重点盯引（在谈）项目库”等五库建设。进一步拓展龙泉—萧山山海产业园建设以及我市与嘉兴、宁波、杭州等市区合作共建的深度和广度，充分发挥我市17个驻外商会人脉资源，实施主动招商、精准招商。

## 强化组织领导深化“5+5”招商工作机制

进一步完善“招商委、招商局、专项产业招商组、专业谈判组、引进（落地）单位”五个层面齐抓招商引资的工作体制，提升招商专业化水准，提高招商成效。继续深化龙泉特色的“5+5”工作机制，进一步营造社会各界参与的全民招商氛围，在科学招商、专业招商基础上实现选资招商，规范项目管理，强化招商引资在经济转型升级、促进区域经济发展中的作用。

## 推进“腾笼换鸟”突破要素瓶颈工作计划

抓好“1+5+x”工业发展平台建设，以推进工业园区生态化改造为契机，加大工业发展空间拓展和园内闲置厂房、土地的清查整合力度，充分消化利用现有储备土地、积极盘活低效用地，实现“腾笼换鸟”，严格项目准入，着力引进投资强度大，产出效益高的项目，努力提高土地集约利用水平。与此同时，紧紧抓我市列入低丘缓坡开发试点的机遇，充分利用省级生态集聚区、省山海协作产业园、省支持浙商创新创业等政策，争取更多土地指标，同时提高低丘缓坡工业用地的集约利用水平和投资强度，合理规划利用宝贵的土地资源。

## 把好“五率”践行生态招商

## 乡镇招商工作三句半篇四

(一)加强宣传教育工作，努力形成浓厚的招商引资氛围。进一步加大宣传力度，加强对干部、职工的学习教育工作，努力提高认识，更新观念，克服畏难，懒惰情绪，摒弃错误的思想，努力造就人人搞招商，事事联投资的新局面。

(二)加大招商引资领导责任制和责任追究制度的落实力度。实行周报告制度，定期向分管负责同志报告招商引资工作任务完成情况及存在的困难和问题，进一步地明确主要责任人和直接责任人，将招商引资与工作责任、工作实绩、升迁奖励等挂钩，增强干部的使命感和责任感，充分调动积极性。

(三)实施文化招商引资战略。充分挖掘和利用正在筹备市歌舞团(文工团)建团35周年这一良好契机，强力推进文化招商，利用分布于全国的文化名人品牌，发挥名人效应，盘活现有的文化资源，发展文化产业，筑巢引凤;利用文化的优势，扬长避短，使\*\*局招商引资工作取得突破。

(四)开展调查研究和研讨工作，针对文化部门业务种类多、面广量大，单位性质多样复杂的特点，下一步，将深入开展针对招商引资工作方面的调查了解工作，并在此基础上开展招商引资研讨活动，集各方意见，聚多家良策，努力形成符合我局实际的招商引资新思路、新路子 and 好办法。

(五)对正在进行的几个招商引资项目加大落实力度，实行项目领导联系制度和项目负责人制度，特别是加大对市豫剧团开发工程招商引资工作，整理相关材料上报至市招商办，确保完成今年招商引资工作。

## 乡镇招商工作三句半篇五

今年以来，我乡紧紧围绕“招大引强选优”的工作主旨，强力推进招商引资“一号工程”，进一步优化引资结构，创新

招商方式，完善投资促进机制，招商引资取得了一定成效。

## (一) 主要数据

1、外资：新批外商投资项目20个，同比下降23.08%；合同外资3.52亿美元，实到外资1.06亿美元，同比分别下降2.51%、27.96%，分别完成全年目标进度的37.09%和23.46%。

2、内资：余姚市外实到内资35.87亿元，宁波市外实到内资25.75亿元，同比分别增长9.46%和27.66%，分别完成全年目标进度的65.22%和51.5%。

3、浙商创业创新：实到资金16.52亿元，同比增长18.93%，完成全年目标进度的61.19%。

## (二) 主要运行特点

1、从大项目情况来看，数量略有下降。合同外资千万美元以上项目13家，与去年同期持平，合同外资3.38亿美元，占比95.88%；内资新引进注册资本2000万元以上项目(含增资)2个(均为超亿元项目)，与去年同期持平，分别是余姚星律房地产发展有限公司和宁波普讯信息科技有限公司；新引进总投资3000万元以上项目6个(其中超亿元项目4个)，同比下降25%，分别为余姚星律房地产发展有限公司、余姚星铭地产发展有限公司、余姚科西达灯饰有限公司、宁波普讯信息科技有限公司、余姚市东升加油站有限公司和余姚市鼎绿加油站有限公司。

2、从项目产业情况来看，二产占据主导。实到外资构成中，二产占70.46%，三产占29.54%；合同外资构成中，二产占74.93%；三产占25.07%。由此可见，二产仍占据主导地位。余姚市外引进内资项目中，一、二、三产项目到位资金占比分别为1.12%、82.72%、16.17%。内资涉及行业21个，类别分布较广，但普遍规模较小，到位资金前五位的行业及占比分

别是机械、轴承17.27%、光电源技术开发10.11%、房地产9.85%、电力9.56%和新材料8.11%。四大新兴产业中只有新材料引进资金规模较大。为加快转变经济发展方式，我市仍然要从改造提升传统产业、培育壮大新兴产业方向继续努力。

3、从资金来源地情况来看，地域依然集中。外商投资国别有8个，合同外资前三位的国别和地区分别为：香港占45%、美国和加拿大各占15%；实到外资前三位的国别和地区是：香港94%，英属维尔京群岛2.78%，台湾1.39%。香港仍是我市外资主要来源地；此外，内资项目中，省外客商投资项目共计49个，到位资金22.98万元，占余姚市外累计投资额的64.06%，主要来自于上海和北京，以及江苏、河南、安徽等地。由此分析，长三角及北部、中部省市产业转移力度较大，仍将成为今后我市招商引资的重点区域。

今年以来，面对国内经济形势下行的压力，我们紧紧围绕市委市政府强力推进招商引资“一号工程”的要求，抓项目、促落实，招商引资工作取得了一定的成效。但与宁波给我市下达的指标任务相比，差距还很大，总体形势不容乐观，同时还存在诸多困难和问题，需要引起关注并着力加以解决。

(一)新引进项目和在谈项目少，后劲不足。新批外商投资项目20个，同比下降23.08%；宁波市外引进项目59个，但结转项目达50个，新引进项目9个，仅占15.25%；浙商创业创新引进项目23个，结转项目10个，新引进项目13个，仅占56.52%，这将严重影响下半年资金到位情况。此外，在谈项目以前几年结转为主，结转项目比例高达97%。新项目引进少、资金到位率低、意向项目储备少等情况的日渐突出，这既有客观上宏观经济形势严峻，企业投资意愿不强等因素的制约，也有主观上放松懈怠、对招商工作重视不够、“等靠要”思想严重等因素影响。

(二)签约项目推进进度慢、落地难。除了投资方自身存在的资金、信誉问题以及受国家政策和市场变化影响等原因外，

我们自身也存在一些问题，如前期工作不精不深、审批程序复杂、招投标耗时长、征地拆迁难度大、项目跟踪落实不重视以及在项目落实过程中责任不到位的问题，仍然是影响项目落地的主要原因。如上半年发生9个项目减资(含股权转让)，合计减少合同外资1374.8万美元。由此也说明对项目的后期跟踪及服务有待提高。

(三)总部经济项目引进难度大。今年浙商回归目标责任考核中将引进总部经济项目列入考核基本分值，占9分。总部经济项目包括综合性总部经济、地区总部项目、研发中心和其他承担资金管理、采购、销售、物流、支持服务等运营职能的功能性机构。受高端人力资源、人口、经济总量等因素影响，总部经济项目落户县级单位的可行性太小。目前尚无相关项目落户。

(四)新增在外浙商和知名人士难度大。目前录入浙商创业创新信息库在外浙商2237人，知名人士444人，合计2681人。今年的任务新增300人，已通过乡镇街道及相关部门收集信息，但收效甚微。

(五)各考核单位工作进展不平衡。总体来说，内资好于外资，乡镇(街道)好于部门。1-6月，实到外资完成进度的仅4家单位，占全部考核单位的9.76%;合同外资完成进度的.仅8家单位，占全部考核单位的36.36%。仍有21家单位外资无实绩，其中部门占17家。宁波市外实到内资完成进度的有15家单位，占全部考核单位的36.59%;余姚市外实到内资完成进度的有18家单位，占全部考核单位的81.82%。有15家单位内资无实绩，均为部门。此外，两大省级开发区主战场作用发挥不明显，实到外资指标占全市50%，实绩仅2224万美元，占全市总数的21.07%。

(一)强化领导，落实工作责任。进一步完善实施招商引资“一号工程”的工作意见，调整目标责任制考核办法有关内容。今年，对部门只考核实到外资、宁波市外实到内资以



及推出合作项目个数;组织召开全市经济社会转型发展暨招商引资攻坚突破动员大会,并多次召开招商引资工作推进会议,对全年的招商引资情况进行分析、盘点,协调解决重点招商引资项目在引进及落地过程中存在的困难和问题;做好20xx年政策兑现工作,根据《关于做好20xx年度招商引资政策兑现工作》要求,收集、审核和汇总奖励材料。根据政策兑现过程中遇到的问题,提出奖励政策合理化建议,提高奖励政策实效性。

(二)创新思路,增强招商实效。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。年初至今,我市开展了广泛的招商活动,增强项目对接的针对性和实效性。一是开展小分队招商。今年以来,多次赴广西南宁、上海、北京、深圳、广州等地进行针对性地登门拜访,进行项目对接洽谈;二是开展“请进来”招商。积极邀请意大利和以色列客商来姚进行“一对一”、“面对面”的项目对接。此外,认真梳理意大利经济发展署推介的项目,参加市委市政府领导和意方及中方投资商的三方视频会谈,并根据项目情况与相关企业进行了对接,进一步推动了中意宁波生态园的项目合作步伐;三是开展主题招商。通过省市搭建的经贸平台,今年以来先后组织参加了宁波周、浙洽会等系列主题招商活动。

如5月份我市组团参加了“20xx宁波上海投资合作洽谈会”,推出10个ppp合作项目,邀请10家单位参加,并在会场播放中意宁波生态园的宣传短片、发放投资指南,积极推介中意宁波生态园、牟山湖项目、高铁新城项目等;6月份,我市组团参加了“第十七届中国浙江投资贸易洽谈会”,展会期间组织乡镇(街道)和开发区相关人员参加了省重大项目签约仪式、宁波市重大项目签约仪式、国际技术转移项目对接活动等,邀请了100多位国内外客商参加活动,并在场内外签约项目6个,其中基金项目2个,总投资100亿元人民币;目前正在积极

配合做好今年10月份举办的第十七届中国塑料博览会以及中国塑料产业发展国际论坛、世界塑料理事会执委会会议等塑料行业国际性高端系列会议的相关筹备工作。

(三)夯实基础，提升服务水平。一是进一步完善招商推介资料及方式，做到项目完善、数据准确，材料详实。在项目梳理的基础上，汇总、更新推介项目；更新招商手册载体，压缩纸质招商手册印制数量，代之以手机公众号和u盘发布招商项目，以适应当前信息传播主流模式和公众阅读习惯，提高信息传播效率，同时降低资料更新成本；重新印制招商指南。在20xx版的基础上，增添、修改部分内容，并在封面上增加二维码，方便投资方关注我局公众号；二是努力强化对外资企业的服务。积极践行“双万”专项活动，进行专题调研，实地走访重点乡镇(街道)及企业，为招商引资企业在政策奖励、项目包装及项目落地过程中碰到的困难和问题等方面进行一对一、面对面的服务；积极组织外商企业参加公司“法律风险及防范专题讲座”、“侵权责任法专题讲座”，更好地帮助了广大外资企业了解公司立法与司法、侵权责任法的最新进展，有效防止、制止侵权行为的发生，降低经营风险；尽力协调大建公司管理层和员工的纠纷、捷丰公司搬迁等企业问题；组织外商企业参加“外汇管理新政策和人民币汇率问题宣讲会”，帮助企业准确解读直接投资外汇管理改革和资本金意愿结汇改革等相关文件，使企业了解掌握人民币汇率走势及应对策略，增强企业对新形势的适应能力，促进企业更好发展；三是着力优化项目跟踪洽谈、服务工作。

努力为投资商提供从评估、完善项目可行性方案，考察筛选落地空间，到陪同办理工商登记手续等全方位周到的服务。重点在谈项目包括南山集团宝湾物流项目、嘉凯城集团小城镇商业中心项目等；帮助解决项目建设过程当中遇到的问题，如宁波禾素纤维有限公司phbv生物基纤维中试生产项目，宁波悍霸汽车制造有限公司新能源汽车生产项目等；四是进一步强化招商队伍建设。为进一步提高我市招商人员的经济形势

分析能力，6月初组织举办了为期4天的现代经济知识专题培训班，不仅邀请来自招商、金融、电商等领域专家授课，还安排了对上海自贸区和苏州工业园的实地考察活动；同时，局内部还组织开展了意大利语和法语培训，进一步加强了内部员工的外语运用能力；机关支部认真开展“月月有主题，人人争先锋”党员组织生活日活动，活动内容丰富，形式多样；4月份，党组书记给全体党员干部上了一堂生动的党风廉政教育课，还组织大家收看《作风建设在路上》等廉政教育警示片、开展赴慈城清风园接受党风廉政建设现场警示教育活动等，努力营造风清气正的良好环境。

(一)紧盯项目，狠抓招商进度。一是突出招商推介。主动出击，根据今年招商目标，开展小型招商活动。通过恳谈会、推介会等形式，广泛结交客商，寻找和洽谈一批项目，并加强跟踪联系，力争签订一批项目。每次招商活动结束后，进行后续跟踪责任分解，务实性洽谈及时跟进，把握节点，层层推进，确保招商活动既有声势，更富成效；二是抓好项目跟进。建立并完善项目推进机制，强化项目服务，通过意向项目抓签约，签约项目抓落地，落地项目抓开工，开工项目抓投产，层层推进项目落地转化。对已签约项目积极帮助企业办理项目报批、征用土地、工商执照办理、税务登记等相关手续，搞好服务；对在建项目抓好施工质量，协调解决建设中遇到的难题，全力推进，争取早日竣工投产；三是强化跟踪服务。对已建成投产的项目，适时进行走访座谈，了解投资商的生产经营情况，听取意见，跟踪服务，解决企业在发展过程中的困难和问题，并形成常态机制，起到安商和悦商的作用，进而为以商引商打好铺垫，努力形成“引进一个、建好一个、带来一批”的联动效应。

(二)巧借平台，促进招商工作。一是借助重点招商平台。依托两个省级开发区，重点推进中意宁波生态园、高铁新城、牟山湖休闲度假区、滨海现代农业先导区等重要平台的建设、推介和招商力度，夯实发展承载能力；二是借助世界塑料协会理事大会平台，抓住国内外知名塑料企业、行业协会来姚参

会的契机，挖掘本地资源，精心搞好筹备、组织和实施工作，准确掌握企业和客商双方的需求信息，做好对接、洽谈工作，努力给客商留下良好的印象，争取有项目落地；三是借助宁波欧洲周余姚专场活动平台。进一步推介余姚，为余姚与欧洲国家经贸合作交流迈向新台阶、走出一条新路子奠定良好基础，提高余姚在欧洲的知名度，不断推进余姚与欧洲国家在先进制造业和现代服务业等领域的合作，实现优势互补，合作共赢。

(三)创新途径，提高招商实效。一是紧盯产业链招商。随着各地资源节约利用的需要和招商政策的同质化，在优惠政策对投资者的吸引力越来越小的时候，以集聚上下游产品、降低综合配套成本、拉长产业链条、培育优势支柱产业为主要内容的产业链招商方式，将会成为我市保持经济增长的强大生命力。因此，要尝试按照产业、产品链发展、扩张的重点和补缺方面，大力开展产业链招商；二是利用商会、协会招商。加强与商会、行业协会的交流与合作，积极借助我市裘皮商会、外商投资协会、科学技术协会、模具工业协会、女企业家协会等等各类行业协会、商会这些窗口和平台，发挥其桥梁纽带作用和人脉资源广泛的优势，借助其在企业中的号召力开展招商。同时紧盯广东、山东、武汉等商会，充分利用其资源进行招商；三是依托闲置资源招商。通过排摸，目前我市仍有不少厂房、仓库等闲置资源。把盘活存量资产与招商引资紧密结合起来，大力推行操作简便、见效迅速的“零土地”招商，将有效突破用地、规划等瓶颈的制约。

## 乡镇招商工作三句半篇六

牢树大开放才能大招商、大招商才能大发展的意识，创新完善招商引资体制，进一步健全招商引资的组织领导体系。一是建立招商引资工作联席办公制度，定期召开联席办公会，安排部署全县招商引资工作。二是县政府明确一名副县长把主要精力用于抓招商引资工作。三是组建县政府大项目办公室、招商局，核定职能、职责，对招商引资工作全程负责和

服务。四是县财政每年至少拿出100万元，作为招商引资工作专项经费，确保工作进行顺利。

## 二、创新思路，大力加强招商引资制度建设

一是建立严格的目标管理责任制。对有招商任务的单位，实行部门首长负责制，落实专人、专车、专经费的三专措施，纳入全县目标管理；结合深化双百工程，细化考核办法，明确奖惩措施，推动全民招商氛围的形成。

二是建立严厉的督查机制。县委、县政府两办督查室和县纪委效能监察室，把招商引资工作和项目建设作为全年督查工作的重点，采取重点督办、分段督办、定期督办和不定期抽查的办法，严督实查，跟踪问效。

三是建立严明的奖惩机制。严格按照双百工程奖惩规定，对项目建设和招商工作有功的单位和个人给予重奖，对完不成任务的单位和个人给予惩戒。

四是建立高效的项目建设机制。继续推行县处级领导联系重点项目制度，明确牵头领导，成立一套班子，指定责任部门，确定业主单位，把任务捆绑在一起，把责任捆绑在一起，实行同奖同罚。

## 三、激发潜能，大力开展多渠道招商引资方式

一是实行商会招商。选派干部进驻\*、\*等商会，参与商会工作、完善运行体系，加强对外联络、提高运行效率，把商会打造成为宣传潢川、联系潢川、招商引资的平台。

二是实行小分队招商。围绕首批服装、纺织等9个招商项目，由县处级领导牵头，抽调相关部门人员组成3-5人的招商小分队，有计划、有目的、有针对性的招商。

三是实行以商招商。鼓励企业积极与外界企业、财团搞好嫁接，以产权换资金，以市场换技术，以存量换增量，在招商引资中膨胀发展。

四是实行挂职招商。以潢川籍在外成功人士所办企业为依托，选派优秀干部30人，到北京、上海、广州等经济发达地区挂职锻炼，通过招商引资活动，拓宽视野，增长才干。

五是实行自荐招商。具有一定招商能力和外界关系的人员提出自荐申请，报经县委派招商干部管理办公室批准，脱离原工作岗位，赴经济发达地区进行专职招商。

#### 四、完善基础，大力加强投资环境建设

一是不断完善招商引资政策体系。在原有招商引资政策基础上，今年，相继出台了《关于强力推进招商引资的实施意见》、《关于送派干部到经济发达地区招商引资的实施意见》等一系列文件，基本形成了较为完善的政策体系。

二是不断创造优质高效的服务环境。落实三项制度，强化一个保障。即：坚决落实首问负责制、限制办结制，对重大工程、重大项目实行办理事项、办事程序、收费标准一次性告知、一个窗口收费、一站式办公、全程式服务；坚决落实企业25天宁静工作日制度，在企业25个工作日内，除安全生产、消防和环保检查外，任何部门和单位不准到县域企业进行各种名目的检查；依法保障良好的项目建设环境。

三是精心打造特色园区平台。紧紧围绕鳖、鸭、花、猪、羽毛、粮油加工等6大特色经济板块，谋划重点项目，明确发展定位，积极推进省级潢川经济技术开发区、106沿线综合工业小区、华英工业园、民营工业园建设；围绕产业发展规划，针对\*、福建、浙江等重点地区和服装、纺织、食品加工等重点产业，积极谋划定向招商活动，提高招商引资项目对接成功率。

四是积极抓好招商项目土地储备。采取综合措施，一方面加强土地重组和空心村治理；另一方面加强土地清查，集约节约用地，为投资客商提供适宜项目发展的土地。

## 五、力抓关键，大力加强产业规划和项目建设

一是谋划项目。突出三个围绕，即：围绕潢河沿岸三期治理，京九大道建设、县乡公路建设等一批城乡基础设施项目，提高发展基础能力；围绕樱桃谷鸭、生猪、花木、羽毛、粮油和水产加工等特色产业，着力谋划一批能够拉长链条、提高附加值、提升龙头企业发展质量的项目；围绕工业经济谋划项目，重点支持华英集团上市，实施资本经营，加快老企业重组，焕发新活力，整和新兴企业资源，大上强筋壮骨项目，打造行业旗舰。

二是做好项目。做好项目储备，紧盯国家产业政策，积极储备一批推动经济发展，促进产业升级的大项目、好项目；做好项目论证，扎实做好项目建设书、可研性报告、初步设计、评估分析等要件，努力提升项目的规划性、科学性、针对性和可操作性；做好项目包装，站在投资者的角度，突出客商需求，对项目的名称、内容、回报、前景及市场预测等进行详细论证，精雕细琢，吸引客商的眼球。做好项目推介，广泛运用各种渠道，多媒体发布、多节会推介，提高项目招商的命中率。

三是跑出项目。强攻政策性项目，找准上级产业发展政策扶持的着力点，找准与产业资源优势的对接点，找准市场需求的切入点，找准民生民需的关注点，努力争取上级各类专项资金；主攻招商引资项目，不断完善招商引资实施办法，努力营造全民招商、亲商、护商的良好氛围，使客商真正引得来，留得住，能发展；努力形成大招商、招大商，大上项目，上大项目的大氛围，大热潮，开放带动、纵深推进县域经济发展。

## 乡镇招商工作三句半篇七

今年来，我乡不断创新招商思路，改进招商方式，进一步改善和优化投资环境，抢抓机遇，狠抓招商引资，招商引资工作呈现稳定上升态势并取得了新成效。

一年来，共完成招商引资任务x亿元。新引进项目x个工业项目□x个物流项目。主要有：1、已投产工业项目x个：x有限公司总投资\*万元□x二期工程总投资x万元□x有限公司二期总投资x万元。2、物流公司1个□x有限公司总投资500万元。3、在建工业项目1个□xxx有限公司总投资1.3亿元，占地53亩，于20xx年8月份开始建设，年前完工，开年可以投产。4、签订工业投资协议项目1个□xxx有限公司总投资5500万元，评审材料已交xx市铜拆解园。

### 1、加强领导、责任落实。

为壮大招商引资工作队伍，年初成立了招商引资工作领导小组。党委书记挂帅，选派综合素质高、年富力强的副科领导分管这项工作，乡党政主要领导，一半工作时间用于招商，尤其是在招商引资公关活动期间，乡主要领导更是倾注心血，全程跟踪。乡分管招商引资工作的领导具体负责组织、协调全乡的招商引资和项目建设工作，细化工作程序、明确工作任务、严明工作纪律、强化工作实效。乡招商办向市招商局每月汇报工作进度和工作计划，同时明确下月的工作重点及需达到的目标。通过乡党委政府的对招商引资工作的周密部署，强化措施，加大力度，取得了明显的工作成效。

### 2、主动出击，充分调动各方积极性。

根据乡文件精神要求，今年以来，我乡坚持走出去和请进来相结合的办法，把招商外出区域定在本地人务工较集中的xx一带，先后外出招商6次，每次在外招商时间均在7天以上，



每到一地，首先和本乡在当地创业人员取得联系，通过他们接触了一批外商，很好的宣传并推介了贵溪。同时，我乡在招商工作中，除发挥招招商办的主体作用外，还通过宣传发动，积极调动全乡上下的招商积极性，使得更多的人都参与到了招商引资工作中来，努力形成全民招商的氛围。

### 3、加强服务，确保项目的顺利建设。

召开客商谈会，建立客商服务登记卡等方式，协调解决引进企业生产运行中的实际问题，及时化解项目施工过程中的各类矛盾，努力做到用真诚的服务感化客商，用优良的环境吸引客商。有力的推动项目的健康运行，同时，也为下一步招商引资工作的顺利开展打下了坚实基础。

回顾这一年来的工作，虽然我乡的招商引资工作取得了一定的成绩，但工作中存在的问题也不容忽视。如引进项目用地及其他手续难以办理；各村招商工作发展不平衡；规模企业入驻相对较少等等。鉴于这些问题，在今后的的工作中我们会进一步突出重点，创新工作机制和方法，着眼长远发展，促使招商引资工作再上新台阶。

## 乡镇招商工作三句半篇八

回顾这一年来的.工作，我乡在招商引资工作方面主要做了以下几个方面，一年来，我乡的招商引资工作在县委、县政府的正确领导下，在县商务局的指导和督促下，真正把招商引资工作摆到了首位，确定了招商引资项目，明确了责任。我乡今年的招商引资项目是：。

全乡干部群众更进一步认识到了招商引资的重要性、紧迫性。县委招商引资工作会议结束后，乡党委立即召开专题会议，研究我乡今年的招商引资工作，确定了专门力量，制定了奖罚措施，并召开了全乡乡、村两级干部会议，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。

年初，我乡成立了招商引资领导小组，乡党委书记曾武俊同志任组长，乡长曹传树同志任副组长，姚成庚、唐信、邹平、曾焯、韩贝贝同志为成员，制定了工作计划和工作方案。

我乡重视招商引资工作不是停留在思想上，更落实在行动上。

（1）加强与鑫绿源公司合作。今年鑫绿源公司继续加大对我乡岑贡村的投入，投资20000万元，修建了蔬菜基地机耕道1公里、喷灌系统、大棚5个、肉兔养殖场1个。鑫绿源岑贡无公害蔬菜基地的建设进一步完善，有效提高了产量，增强了岑贡村蔬菜的市场竞争力。

（2）加强与周边乡镇交流，吸引客商来我乡发展。我乡与李树乡沟通交流中了解到，竹柳项目已在李树落户，并且实施效果不错。乡党委书记组织乡村两级赴李树乡实地考察，将安徽乔曼农林开发有限公司投入50万元，在我乡岑芒村建设20000亩竹柳育苗基地。

（3）以小城镇开发为平台，吸引客商投资。禾滩乡北街的发展一直制约着禾滩小城镇开发的提质扩容。我乡在今年的招商引资工作会议上，决定让利于民，将禾滩北街的改造交由禾滩村集体开发，政府提供相关的服务。这样有效避免了因矛盾纠纷造成的开发困难，也极大地激发了禾滩群众招商引商的热情，同时也为客商来我乡投资开发创造了宽松的环境。目前禾滩北街和粮站改造项目，已由客商姚沅平、姚沅良投资200余万元进行投资修建商品房。

（4）提供服务，吸引有志青年返乡创业。目前我乡已有20余名返乡青年，回乡创业，主要涉及蔬菜、苗木、石蛙、羊、水泥标砖等多个项目。

一年来，乡党委、政府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。对已经返乡创业青年，我们也经常走访，询问有关种植养殖情况，给他们一个安心创业的环境。

一年以来，我乡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，以后我们还需要做大量艰苦、细致的工作，我们将再接再厉，一如既往，力争引进（超市工作总结）更多的资金、更多的项目，确保我乡全年招商引资工作更上一个新的台阶。