

2023年招商工作要点 招商工作总结(大全8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。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

招商工作要点篇一

今年以来，我局在县委、县政府的正确领导下，认真贯彻落实全市“三大总体战略工作”，紧紧围绕实现科学发展、建设幸福开江的总体目标，奋力推进秦巴地区特色魅力城市和魅力川东小天府建设，紧扣发展主题，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) 总体情况

今年1-6月份，共引进项目33个，预计到位资金28.8亿元，同比增长25.94%，完成全年目标任务的52.36%，实现了时间过半，任务过半。新签约3000万元以上的项目4个，超半年目标任务1个。

第十三届西博会我县共签约项目4个，签约金额为40.3亿元，履约项目4个，项目履约率100%；开工项目4个，项目开工率100%；1-6月到位资金20.9亿元，资金到位率51.86%。

第十六届渝洽会我县共签约项目8个，签约金额30.5亿元。

(二) 主要做法

1、健全工作机制。今年上半年，我们建立了招商引资预决算台帐制，确定全年目标任务，按月份、季度细化任务，落实责任人及股室。对原来的全县招商引资考核办法进行重新完善，提高了招商引资工作在各项工作中的比重，促使各单位把招商引资纳入日常工作范围。使乡镇、部门和企业普遍感到招商引资责无旁贷，把全县党员、干部、职工推向招商第一线。完善招商引资签约项目“挂包责任制”，确保每个重大项目落实一名县级挂包领导、一个挂包部门和一个工作专班。积极借鉴周边县市及发达地区招商引资优惠政策，结合我县实际，重新修订完善xx县招商引资优惠政策和奖励办法；制订招商引资工作流程图，为项目引进提供优良平台；给投资者以鼓励，给引资者以奖励，形成了全县上下议招商、想招商、积极从事招商工作的良好局面，为全年工作的`开展奠定了坚实的基础。

2、精心储备项目。广泛搜集重点产业转移和大企业投资合作信息，以市场和国家产业政策为导向，结合市上对我县产业布局和定位，深入挖掘我县优势资源，配合发改、经信、商务、旅游、住建、国土、农业、畜牧等相关责任部门收集、整理、筛选、论证、编制、发布项目。

3、推进产业招商。加大已成立的农业及特色农副产品加工、高端工模具及装备制造、劳动密集型、电子电器、现代服务业、基础设施及社会事业等6支产业招商小分队工作力度，落实责任领导和责任部门，进一步明确各产业小分队工作职责、工作重点、目标任务，对各产业小分队实行严格考核，有效推进产业招商活动。

4、重点开展小分队招商。我县把开展小分队招商作为重要的招商手段，县委、县政府领导带队分赴成都、重庆、浙江、安徽、贵州、广东、江西等地开展小分队活动26次，与大通控股集团、太平洋建设集团□xx市大岭山众兴液压机械有限公司、深圳盛荣鑫科技开发有限公司重点对接洽谈开达快速通道、开梁快速通道、明月湖综合开发与利用、工程机械装备

生产、高端工模具及五金机械生产等项目。

今年以来，虽然在招商引资工作上进行了艰苦的努力，取得了一定成绩，但也存在一些问题，突出表现在：

1、投资结构不够优化。有的招商引资项目门槛过低，投资结构不尽合理，低水平重复建设的问题比较突出，不利于产业集聚效益的形成。在引进尖、高、外项目上有一定突破，但数量不多，技术含量也比较低。

2、环境和服务还需进一步优化。个别单位和少数机关干部还存在服务意识淡薄、大局观念不强、工作效率低下、服务承诺和优惠政策不到位的问题。

3、企业在招商引资工作中主体缺位现象仍较突出。虽然各级各部门积极运作组织招商引资，而大多数企业招商引资的意识不强，主动性差，缺乏招商引资的动力机制，缺乏开放意识和市场竞争意识。

4、企业融资困难。国家宏观调控中的产业政策、信贷政策的后续作用，使得企业贷款难，融资渠道少，导致资金到位、项目引进的难度增大。

(一) 不断改善投资环境

一是要从影响投资和发展的突出问题入手，以创新机制和完善制度为突破口，切实落实首问责任制、限时办结制、投诉受理制等制度，提高服务水平。二是要将“诚信”贯穿于招商引资各个环节，无论是主管领导还是一般干部，在接触之初吃透政策，谨慎承诺；在签约之后要落实政策，履行承诺。坚持依法行政，加大政务公开力度，提高招商工作的透明度，促进投资环境的改善和优化。三是要树立强烈的亲商意识，提高行政效率，提升服务质量，持之以恒地抓好各种环境建设，努力为客商营造一个公平竞争的市场环境，公正的法制

环境，稳定的政策环境和高效的服务环境，使引进的项目迅速建设投产达效。四是要放下架子、沉下身子，强化服务职能，切实深入到已落户的企业中去，进行走访调查，真正帮助企业协调解决一些问题。同时，要做到言必行，行必果，为投资者不折不扣地落实各项招商引资优惠政策，使投资者能够得到实实在在的实惠，真正实现项目前期以诚信为本招商、项目中期以优质服务招商、项目后期以良好的环境招商、项目建成后以规范化管理安商的招商引资良性循环。五是加大招商引资的定期督办、调度和检查力度。要通过项目调度会及现场办公会的形式，及时协调解决项目引进过程中遇到的问题。

(二) 抓好项目的跟踪落实。

一是加强对在谈项目的跟踪回访，及时与大通控股集团、太平洋建设集团、华西希望集团等企业联系，抓紧对开达快速通道、开梁快速通道、明月湖综合利用与开发、饲料加工、水禽加工等项目的对接洽谈，务求实效，提高招商成功率。二是加强对签约项目的跟踪促进，尤其是新签约开江希望城、中国·开江国际文化旅游产业园项目、工模具及五金机械生产项目、工程机械装备生产等重大项目的跟踪服务，及时为项目建设排忧解难，切实提高项目开工率和投产率。三是对在建项目的跟踪管理。一方面做好协调服务，建立项目跟踪台账，随时掌握项目进度，另一方面积极与各职能部门协调，帮助解决项目开工建设过程中存在的具体问题和困难，保证施工顺畅。

(三) 解决制约外商投资的难点问题。

一是突破用地瓶颈，创造引资空间。盘活土地存量，用好现有闲置土地、用好荒废土地，本着宜征则征，宜租则租，宜股则股的原则，解决好土地问题，确保招商引资项目建设用地。二是突破融资瓶颈，服务项目建设。通过建立和完善信用担保体系、信用评价体系，提高企业信誉，千方百计争取

金融部门信贷支持，积极争取国家□xx市一系列用来扶持中小企业发展的各类基金和扶持资金。

总之，今年我县的招商引资工作形势还很严峻，但同时也面临机遇和挑战，需要创造性的开展工作。我们相信，有县委、县政府的坚强领导和全县上下的共同努力，今年的招商引资工作一定会实现新的突破。

招商工作要点篇二

第一段：介绍背景和目的（150字）

近年来，招商工作在我国城市发展中占据越来越重要的地位。为了更好地提升招商专班团队的工作效率和质量，我单位制定了一套招商专班工作规程。我作为招商专班的一员，多年来积累了许多心得体会。本文将结合我个人的经验，分享一些关于招商专班工作规程的心得体会。

第二段：重视规范化管理（250字）

招商专班工作规程对于提升工作效率和质量起到了重要作用。规程化的管理让各项工作有了明确的标准和流程，使得各成员的分工明确，避免了冗余和重复的工作。同时，规程化的管理也减少了工作中的主观性，使得工作更加客观、公正，减少了人为的错误和纠纷。在我个人的实践中，我体会到规程化管理的重要性，通过遵循规程，我的工作效率得到了明显提升，也减少了因疏漏而带来的错误。

第三段：注重团队合作（250字）

招商专班的工作不是一个人可以完成的，需要整个团队的协作合作。在实践中，我发现团队合作是取得成功的关键因素。规程中注重团队合作，明确了每个成员的职责和责任，使得团队内部的协作更加高效和紧密。在实际工作中，我积极与

他人协作，及时和其他成员沟通、取得反馈，共同解决问题和完成任务。通过团队合作，我的工作成果更加出色，并且能获得同事的认可和支持。

第四段：不断学习提升（250字）

招商工作的发展日新月异，要想在这个领域中取得突破和进步，必须不断学习和提升自己。招商专班工作规程中提供了多种培训和学习机会，让每个成员都能不断提升自己的知识和技能。通过规程中的学习和培训，我掌握了更多招商的专业知识和技巧，不仅能更好地应对现有的工作任务，也能更好地适应未来的挑战。通过不断学习和提升，我深刻体会到学习是成功的基石。

第五段：总结与展望（300字）

通过招商专班工作规程，我不仅学到了许多专业知识和技能，也养成了良好的工作习惯和团队合作意识。相信在今后的工作中，我会继续积极遵循规程，并不断实践、探索，将规程中的理念和方法应用到实际工作中，为招商工作做出更大的贡献。同时，我也希望能与团队中的其他成员一起相互学习、共同成长，共同打造高效、创新的招商专班团队。

总结：招商专班工作规程对于提升工作效率和质量发挥了重要作用。规范化管理、团队合作、不断学习提升是我在实践中深刻体会到的核心要素。通过遵循规程，我感受到了工作效率的提升和工作质量的提高，并且意识到自己必须不断学习和提升自己才能在招商领域中立于不败之地。我将继续遵循工作规程，与团队紧密合作，实践和探索更好的招商工作方式，为城市的发展贡献自己的力量。

招商工作要点篇三

- 1、起草北京知合出行项目协议书并征求相关部门意见。

2、起草畅天(江苏)泾阳光伏发电合同协议书并征求相关部门意见。

3、协助华夏幸福基业股份有限公司收集，发改局、土地局、城建局、电力局、教育局、卫计局、人事局、税务等相关部门基础信息编制，招商手册。

4、与市招商局对接确定20xx年招商引资基数相关事宜。
对20xx完成市招商局11月报表及相关资料上报工作。

5、准备上报市招商局2月报表，搜集整理项目相关资料。

6、对20xx年各镇各部门招商引资工作进行认定、汇总排名。

7、完成20xx年全县招商引资企业纳税用工情况汇总上报工作。

8、完成泾阳县县域经济统计招商引资相关指标上报工作。

1、拟签订北京知合出行项目协议书与畅天(江苏)泾阳光伏发电合同协议书。

2、筹备全县招商引资动员会20xx年表彰和20xx年招商引资任务分解相关事宜。

3、向市招商局上报2月和3月招商引资月报表，搜集整理项目相关资料。

4、向县考核办提交20xx年招商引资各镇各部门考核结果分值。

5、统筹规划各招商引资责任单位考核工作，计划对各镇各部门进行考核业务培训。

招商工作要点篇四

招商专班工作规程是企业招商工作的指导方针和操作规范，它对于招商专班成员的工作非常重要。在招商专班的几个月的工作中，我深刻体会到招商专班工作规程的重要性，也得到了宝贵的一些经验和心得体会。

首先，招商专班工作规程是我们的行动指南。规程是企业招商工作的基本要求和标准，并且对于招商专班成员的工作进行了详细的说明。在招商专班的工作中，我们要严格按照规程的要求进行工作，从而保证我们的工作符合企业的要求和期望。例如，在准备招商材料时，规程明确了所需的具体内容和格式，我们要按照规程的要求进行准备，以确保招商材料的质量和准确性。

其次，招商专班工作规程提供了重要的工作流程和工作环节。招商工作需要一系列的准备工作和协同合作，而规程提供了明确的工作流程和工作环节，方便招商专班成员间的协作和合作。例如，在招商活动的策划阶段，规程规定了策划的具体步骤和任务分工，每个成员都清楚自己的工作和责任，这样就能够提高工作效率和协作效果。

再次，招商专班工作规程是我们的重要参考资料。规程中包含了大量的招商工作相关的原则、方法和经验，这对于招商专班成员来说是非常宝贵的参考资料。在招商工作中，我们常常会面临各种挑战和问题，而通过学习和运用规程中的知识和经验，我们能够更好地应对和解决问题。例如，在与潜在客户的谈判中，规程提供了一些谈判技巧和策略，我们可以根据规程来进行谈判，提高谈判的成功率和效果。

最后，招商专班工作规程的执行是我们工作的保障。规程的执行是招商专班工作的核心，如果规程无法有效执行，我们的工作将会陷入混乱和无序。因此，我们要始终坚持规程的执行，保证工作的质量和效果。例如，在与潜在客户的跟踪

和协调中，规程规定了具体的跟踪和协调流程，我们要严格按照规程的要求进行操作，以确保客户的满意度和工作的顺利进行。

总之，招商专班工作规程对于我们的工作非常重要，它是我们的行动指南、工作流程、参考资料和工作保障。在招商专班的工作中，我们要深入学习和理解规程，做到严格按照规程要求进行工作。同时，我们还要不断总结和提升，将规程和实际工作相结合，不断改进和完善工作规程，以更好地推动企业的招商工作。只有这样，我们才能够做好我们的工作，为企业的发展做出更大的贡献。

招商工作要点篇五

招商专班是公司招商部门的重要组成部分，负责开展招商工作，吸引投资者加入公司的发展。为了保证招商专班工作的效率和质量，公司制定了一系列的工作规程。在实践中，我深刻体会到了这些规程的重要性和实施的必要性，同时也收获了一些心得和体会。

首先，招商专班工作规程的制定是为了规范工作流程，确保工作的顺利进行。在我参与的招商活动中，提前准备工作非常重要。我们按照工作规程的要求，提前做好市场调研、投资项目筛选和方案制定等工作，确保招商活动的顺利进行。只有事先准备充分，才能应对各种突发情况，并能够有效与投资者沟通，传递公司的价值和优势。因此，遵守和执行招商专班工作规程是确保工作顺利进行的重要环节。

其次，招商专班工作规程的落实是为了统一标准，提高工作质量。在每次招商活动中，我们严格按照工作规程的要求进行操作，确保每一个环节都符合标准。例如，根据规程要求，我们需要制定招商方案，明确项目的定位、市场需求、投资回报等关键内容，并经过各部门的审核。通过严格的工作流程，我们可以确保招商方案的完备性和可行性，提高项目的

投资吸引力。

再次，招商专班工作规程的执行是为了保证工作的公开透明。在我们的工作中，各种工作情况都会有记录，并有明确的责任人和时间节点。这是为了确保工作的公正和透明。当投资者有疑问或者要求了解项目的某个环节时，我们可以通过工作记录和交流进行解答，避免了信息的不对称和不公平。在实践中，我们也积极参加各种业内交流会议，向其他公司分享我们的经验和成果，使得工作的成果更加公开和透明。

此外，招商专班工作规程的不断改进和优化是为了提高工作效率和效果。在我参与的招商活动中，我们通过不断总结和反思过往的经验，优化工作流程和方法，提高工作效率。例如，我们发现在项目报告撰写中，有些环节可以合并或者省略，从而节省时间和精力。通过这样的改进和优化，我们能够更好地应对市场的变化，提高工作质量和效果。

总结起来，招商专班工作规程对于招商工作的顺利进行具有重要的意义。通过遵守这些规程，我们能够规范工作流程、提高工作质量、保证工作的公开透明以及提高工作效率和效果。我深刻体会到了这些规程的重要性和实施的必要性，并通过实践积累了一些经验和体会。在未来的工作中，我将继续坚持规范操作，不断优化工作流程，以提高招商工作的质量和效率。

招商工作要点篇六

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：

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。

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。

- 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。

- 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。确保重大项目投入和建设，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，滢玻璃、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，滢企业规模和实力，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。

招商工作要点篇七

1、先确定目标，再全面招商 2、为客户订做全面解决方案

三：组织内部的建立（初步构思） 1、项目人员招聘 2、招商架构 3、招商机制

四：招商资料

1、招商手册和招商说明书

五：招商方式、目标客户的确定 1、招商方式 2、目标客户

3、第三方招商网络平台的建立 4、招商的原则、注意事项、存在的问题

六：宣传策略 1、媒体宣传推广 2、大型主题招商活动

七：招商费用预算及招商建议方案 1、招商费用 2、招商建议方案

八：招商政策建议方案

九：附件（附加内容）

一、招商策略

1、先确定目标，再全面招商

目标的确定分三步：第一，要达到的目标是什么；第二，围绕目标进行随后的一切工作；第三，目标是否得到了实现。招商策划要有明确的目标和要求，才能保证招商策划收到预期的效果。

2、为客户订做全面解决方案 在这一策略的指导下，经过专业培训师培训的招商团队，根据实际情况灵活调整和实施租赁政策。例如，根据不同类型的客户提出的不同需求，为他们提出度身订做的解决方案。

3、人员、媒体、大型主题活动立体化“整合宣传推广策略” 在市场宣传推广方面，实行“整合推广策略”，为招商工作提供有力支持。一为媒体宣传，二为招商活动。

关键性招商活动如下：

4、招商进度、质量、费用统一控制

决避免宣传费用的乱用和浪费。5、构建平台与政府形成互动

公关活动先行，如：举办全国性的论坛或座谈，邀请管、产媒介的权威人士。然后媒体报道紧随其后，造大声势形成一种轰动的效应。

二、招商阶段划分、招商目标和时间安排

1、阶段划分：招商筹备阶段、主力招商阶段、全面招商阶段、运营调整阶段四个阶段。

2、招商目标：根据客户的需要不断调整、优化的，原则上讲，招商工作不是招满了就结束了。 3、时间安排：

1)xx年12月底，基本完成步招商的前期筹备阶段（例如对招

商资料的准备、招商市场的分析等)

2)xx年6月，确定目标主力招商对象，加以攻克[3]xx年12月底，在完成以上任务阶段之后开始进行全面招商，此阶段部分不分主次[4]xx年12月底，争取进入最后一个阶段运营调整。这个阶段是在其他三个阶段完成的前提之下。

为具体化可执行，在时间安排上，此计划涉及的时间段为[xx年1月开始执行，截止到xx年。

三、组织内部的建立 1、招商人员的招聘和培训

再大的项目也是人做的，人的因素在项目招商中起着最根本的决定性因素，因此招聘、选拔、培养一大批招商精英，打造一支强悍的招商团队，是招商筹备阶段的最核心任务。一个团队不仅需要专业化，更需要一体化。因此，对团队的培训尤其重要。目标是使整个团队具备完整的项目的知识架构、卓越的团队执行力和共同的价值取向，培训内容如下：

1)五个核心理念的培训 2)团队执行力的培训

团队成员的招商能力

5)招商礼仪和招商制度的培训（语言艺术、招商制度说明和合同解读等）

培训后的招商人员，应该做到： 1)重视第一印象 2)主动性，耐心和毅力

1)、招商人员主要工作职责（初步建议）

(1) 招商一部主要负责重要客户的招商工作：1人

(2) 招商二部主要负责客户资料和保管（分出主次与等级）

的招商工作：3人

(3) 招商三部主要负责其他招商客户的招商工作：2人

(5) 策划部暂定员两名，主要负责招商的策划、媒体计划的制定执行、招商文案的策划撰写和设计。一名策划，一名设计。（根据情况可增加）2）、招商机制的建立，是为了在招商团队中形成一种人性化的制度管理氛围，做到有章可依、奖罚分明，既讲究个人贡献、更注重团队精神，建立一系列的管理制度。（详细见附录人员薪酬及奖励方案-建议）

(1) 招商人员奖励政策的建立

(2) 招商人员处罚政策的建立

(3) 招商人员日常管理规范制度的建立

四、相关招商资料的准备 1、招商手册和招商说明书

文本资料根据不同阶段、具体需求再行撰写！

2、目标客户划分：主要客户（会员客户）

普通客户

两种客户的区别：

(1) 服务着眼点不一样：普通客户重在解决已经存在的问题，会员客户重在防患未然、未雨绸缪。

(2) 服务期限不一样：普通客户问题解决合作关系就结束，是一次性的。会员客户是日常关注、跟踪服务，是长期的。

(3) 要求不一样。会员客户除了和公司发生过愉快的业务合作关系外，还要求其本身执行力非常好，能不折不扣地执行我们的策划方案。执行力差的客户不能成为公司的会员客户。

招商工作要点篇八

xx年，我们坚持将招商引资作为解决诸多问题的唯一途，严把“五个不要”负面清单，坚持招引与落实并重，跟踪服务与解决问题同步，举全县之力推进项目落实，招商工作取得了优异成绩。截止目前，全县共引进合同项目4个，合同资金56.1亿元，完成投资4.21亿元，其中3亿元以上项目3个，10亿元以上项目2个，完成策划包装项目1个（投资35亿元的生态综合整治开发项目）。

一是全面出击精准招商。认真落实市委、市提出的“招商引资只能加强、不能削弱”要求，继续坚持“一套班子外出抓招商，一套班子在家抓落实”的工作机制，3月份以来，由县级主要领导带队，组织主要经济部门及相关乡镇负责同志，组成招商小分队，分别赴、天津、无锡、深圳、西安等地区考察洽谈项目。重点对东旭集团有限公司综合开发项目、天津东果投资有限公司建设多功能度假区项目、华视投资集团股份有限公司影视基地项目、深圳蓝梦环保科技有限公司和河南昱鑫科技有限公司人防技防产业园等项目进行考察和对接。其他领导也都分别带队前往深圳、上海、浙等地，积极洽谈对接城市杀菌除霾净化器、园林组培繁育基地、新型建筑骨料生产等项目。

三是精心策划包装项目。聘请省城市经济文化研究会的专家来涇调研指导招商引资工作，当前结合专家组的意见和我县文化旅游、产业发展实际，重点策划包装4大类产业项目。第一，以发展壮大茯茶产业为目标，积极策划茶具生产、茶文化产品项目；第二，以发展现代农业为目标，积极策划葡萄酒产业、生态观光项目；第三，以促进文化旅游产业发展为目标，策划文化旅游深度融合项目；个人简历第四，以促进养老产业为目标，策划高档次的养老敬老院项目。目前，正在组织人员对4大类策划项目进行前期调研、论。

四是积极落实签约项目。提前着手，认真做好西洽会筹备工

作。本次西洽会我县共签约项目6个，总投资65.8亿元。分别是：投资9亿元的河南昱鑫科技发展有限公司安防技防产业园项目、投资35亿元的东旭集团有限公司（xx段）生态综合整治开发项目、投资4.5亿元的西安祥能电子科技有限公司爱丽丝花园项目、投资3.6亿元的xx省水务集团秦之泉有限公司年产30万吨矿泉水生产线项目、投资3.7亿元的陕煤化集团中昊投资有限公司石灰石资源综合利用项目和投资10亿元的大农茯茶中心项目。其中xx省水务集团矿泉水生产线项目目前立项、环评等手续已办理，征地补偿已到位，预计10月份可开工建设；陕煤化集团新型建材生产线项目，目前投资1.24亿元，取得了矿山使用权，正在进行勘测设计、立项、范文写作稳评等工作；东旭集团（xx段）生态综合整治开发项目目前在做规划设计，预计年内动工；昱鑫科技安防技防产业园项目正在做前期准备，预计10月份动工；爱丽丝花园项目已购进苗木230万株，正在进行苗木种植。

五是优化在建项目服务。认真落实重点招商项目落地推进机制和县级领导牵头包抓机制，继续对重点招商项目进行一周一督查、一月一通报，及时研究解决项目建设中存在的重点、难点问题，确保重大在建招商项目顺利开工、快速推进。目前，神州雷达项目办理完毕土地、文物、环保、电力等相关手续，即将开工建设；xx渠水利风景区项目进展顺利，正在进行配套设施建设，预计10月份可投入运营；肉羊良种繁育中心及育肥示范基地项目已建成。

一是，根据xx县土地利用规划（20xx—20xx年），我县建设用地大部分在西咸新区范围的5个街镇，工作总结西咸新区托管划转后，建设用地也统一划转。而北部8镇大部分为基本农田，建设用地极少，这已成为我县今后招商引资最大的瓶颈制约。

二是，我县工业集中区所在区域已整建制划归西安市代管，失去了招商引资平台。

一是明晰招商引资工作新思路。鉴于我县南部5镇被西安划转代管，下一步我们将继续聘请xx省城市经济文化研究会专家组与县招商、发改、工业等部门进行联合调研，进一步明晰招商引资思路，确定招商重点，制定招商规划。

二是继续开展精准招商。结合新的县情实际，瞄准国内外具有重大影响的产业、行业领军企业，多视角掌握相关产业发展动态，细致研究产业链条构成，多方位研究把握企业投资需求，做好做足项目包装推介等招商基础工作，提高招商项目的对接率和成功率。

三是高度重视会展招商。积极组织参加“丝博会”、“厦洽会”、“兰洽会”等大型招商会展活动，找准结合点，全方位宣传推介，靠优势、靠服务吸引更多的投资者来泾投资。

四是优化投资发展环境。坚持把优化投资发展环境作为开展招商引资、加强项目建设的根本举措，集中整治项目审批过程中行政效能低下的问题，心得体会集中整治干扰和破坏项目建设的违规、违纪、违法问题，集中整治干扰企业正常生产经营秩序的行为，为项目建设和企业发展打造优良的投资发展环境。

五是强化招商引资考核奖励。制定并下发了《xx县招商引资工作年度目标责任考核办法》，根据各镇及各主要经济部门具体情况下达了20xx年度招商引资任务，强化招商引资日常考核，加强对各单位招商人员的业务指导。同时县财政每年拿出100万元，对在招商引资工作中表现突出的单位和个人进行奖励。

六是全面推进招商引资重点项目建设。进一步强化包抓落实和责任追究机制，采取县级领导牵头、部门包抓、倒排工期、月巡查、季讲评、重奖重罚等措施，有效加快招商引资重点项目建设步伐。