

做好遴选工作的调研报告 做好招商引资工作的调研报告(优秀5篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

做好遴选工作的调研报告篇一

xx县作为一个xx的国家扶贫开发工作重点县，要实现跨越发展目标，就必须依托资源优势，把招商引资作为扩大经济总量、积蓄发展后劲、提升综合实力的有效手段，精心策划项目，创新招商方式，全力做好引资金、引人才、引技术、引管理等工作，不断提高招商实效。

近年来，虽然我县招商引资工作取得了较好成绩，但整体水平还不高，工作思路、方式方法与跨越发展的要求还有一定距离，服务意识和水平仍跟不上企业对环境的要求，一些工作的短腿逐步暴露出来，主要表现在以下几个方面：一是招商认识不够到位。个别单位认为招商引资是招商部门的事，与本部门无关，部分干部群众思想不解放，视野不开阔，存在小进则满、小富即安的思想，工作中缺乏闯劲、拼劲，主观能动性没有充分发挥。二是招商环境不够宽松。有些部门职能转变不到位，重收费、轻服务，重承诺、轻践诺现象在一定范围还存在，乱收费、乱检查、乱摊派问题时有发生，少数群众从狭隘的个人利益出发，对企业施工建设、生产经营百般刁难、肆意阻挠，严重挫伤了客商的投资热情。三是招商信息不够灵通。驻外招商服务站尚未建立，信息闭塞，现有的招商渠道大都是客户、朋友、亲戚或外商找上门来的，少数部门捕捉招商信息的意识较差，一味坐等上门，招商成功率不高。四是招商方式不够专业。由于以企业和中介机构为主体的市场化机制尚未形成，招商引资主要通过行政力量

来推动，方式仍以节会招商为主，以企引企、以商招商的作用发挥不够突出，特别是全民招商仅仅停留在口号上，没有实质性动作。五是招商项目不够合理。从近年来引进项目情况看，主要以资源开发和初级加工为主，地产开发和高耗能、低附加值项目多，科技含量低，而高附加值、高新技术产业项目少，与我县实施工业强县战略、打造百亿级产业集群要求相去甚远。

二

招商引资是壮大县域经济综合实力的催化剂和助推器。今后，我们将立足县情实际，正确把握发展形势，抢抓各类重大机遇，不断优化投资环境，强力推进招商引资，加速生产要素向优势产业和重点区域聚集，努力开创招商引资工作新局面。

(一) 提高认识，凝聚招商引资合力。

招商引资水平不高，归根到底是思想观念和认识水平的落后。要把招商引资成效作为衡量领导干部是否懂经济和有能力的重要标准，作为评优树模和年度考核的重要依据，强化大局意识、责任意识和联动意识，打破部门之间、各镇之间各自为政的分立局面，引导全县上下牢固树立大招商、快发展，小招商、慢发展，不招商、难发展的理念，大力弘扬不怕磨破嘴、不怕跑断腿的精神，进一步解放思想、深化认识，加强配合、密切协作，由各级各部门主要领导负总责、亲自抓，分管领导具体管、快落实，广大干部群众主动参与，做到一级抓一级、一级带一级、层层抓招商，充分调动各个层面、各个环节的积极因素，形成强大的招商引资工作合力。

(二) 完善机制，优化招商引资环境。

能否创造一个宽松、规范、公平、高效的投资服务环境，是招商引资工作成败的关键，事实证明，好的投资环境，可以引来一个、带动一批、投产一片。要建立健全招商引资优惠

政策，制定更加灵活、更有特色、更具吸引力和操作性的投资政策，确保企业能够真正落户。把招商引资的成效与干部的业绩挂钩，进一步细化招商引资考核奖励办法，加大招商引资有功人员奖励，充分调动招商引资人员的积极性。加快转变政府职能，削减审批事项，深入落实岗位责任、服务承诺、限时办结等制度，真正做到主动服务、热心服务、超前服务、跟踪服务、全程服务。充分发挥三大园区环境督查室职能，对重点企业实行挂牌保护，严厉打击盗窃企业财物、强买强卖、恶意阻工闹事、破坏生产经营的行为，努力形成你投资、我铺路，你赚钱、我保护，你有难、我帮助的良好发展氛围。

(三)加大投入，搭建招商引资平台。

园区既是提升传统产业、培育特色经济、发展高新技术的基地，也是对外开放的窗口和招商引资的基地。要在高起点、高质量做好xx工业区□xx生态产业园□xx生态旅游产业园三大园区产业规划布局的基础上，充分发挥财政资金四两拨千斤的乘数效应，健全多元化投融资体系，多形式、多渠道激活民间资本，通过股份制、合作制等途径，把园区基础设施建设推向市场，大手笔搞好园区配套建设，为促进项目落地提供良好的承载条件。突出交通优先发展的战略地位，加大与上级对口部门对接，力争山柞高速□xx隧道早日建成，确保物流畅通快捷。对园区土地利用总体规划进行修编，超前预测规划期内经济社会发展的用地需求，通过合资、出租、转让、依法收储等形式，盘活企业闲置土地，调整基本农田布局，优化用地结构，留足发展空间，优先保障优势项目用地需求，避免规划跟着项目转的被动局面。

(四)注重策划，精选招商引资项目。

项目既是招商引资的对接点，也是招商引资的重要载体，一个好项目有可能吸引多个投资者目光，继而实现择商合作的理想效果。要高度重视项目前期工作，进一步增加项目前期

工作经费数额，围绕矿产冶金、生态旅游、现代医药和绿色农产品等优势资源，认真研究国家产业政策，加强资源整合，聘请大专院校、科研院所和中介机构对项目进行科学论证、精心包装，使项目库更具针对性。把好项目引进关口，破除工业生产性项目才算招商引资项目的思维定势，注重与大企业、大财团做好对接，大力推介一批发展潜力大、投资效益好、环境污染小的优势项目，通过定点跟进、加强沟通，不断增强投资者的信心，达到促成项目的目的。

(五) 畅通信息，创新招商引资方式。

有价值的信息是招商引资的生命和源泉。要注重招商引资信息捕捉，通过驻外招商工作站、同乡会、外来客商等途径广泛搜集信息，尤其是密切关注大企业、大品牌、大公司的投资意向，了解他们在项目和投资上的兴趣点、着力点，及时调整工作思路和对策，推进意向项目早日签约。坚持走出去与请进来相结合的方式，继续开展小分队招商、节会招商等行之有效的好办法，积极运用以商招商、叩门招商、代理招商和网上招商等招商新方式，不断扩大招商成果。同时，结合县情实际，充分调动在外工作xx籍老乡的积极性，让他们在招商引资中牵线搭桥，并广泛邀请客商，积极举办一些高规格、高水平的园区或产业项目专题对接洽谈会，扩大影响，力争更多更大项目落户我县。

(六) 强化培训，壮大招商引资队伍。

一支数量充足、业务精通、勤奋敬业的招商队伍是招商引资成功的根本。要把队伍建设作为招商引资的牛鼻子来抓，强化学习培训，引导招商人员全面了解我县发展基础、招商政策、资源分布、区位优势 and 客商所在地历史文化、风土人情、社交礼仪等情况，积极学习发达地区招商引资新思想、新理念、新举措，使他们善于研究客商的思想理念、经营状况、投资愿望和发展方向，掌握谈判技巧，创新招商方式，夯实招商引资工作基本功。坚持高起点、高标准、有计划的引进、

选拔一批掌握相关专业知识、熟悉招商惯例和项目谈判业务并具有良好的社会关系的专门招商人才，把西安、南京、上海、广州、深圳等大城市作为重点，通过选调懂经济人员外出或者聘请xx籍在外企业管理人员进行招商，不断壮大驻外招商队伍。

做好遴选工作的调研报告篇二

根据市人大常委会工作安排，x月下旬市人大常委会组织调研组，分别到了招商落户xx的x火吉大健康产业有限公司、x宏绿自热食品有限公司、郁江农业开发有限公司实地查看各企业的生产经营情况。并召开了由xx个政府部门和x户企业代表参加的调研座谈会。现将调研情况报告如下：

招商引资工作是增强经济发展的活力，促进经济快速发展的重要途径。调研组认为，近年来，县委、县政府高度重视招商引资工作，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，积极对接市上考核要求，全县招商引资工作取得了一定的成效。一是成立了专门的领导机构。成立了县委县政府主要领导为“双组长”的招商投资促进工作领导小组，县委、县政府相关分管领导为组长的x个专项小组，进一步强化县级统筹，突出产业招商、专业招商，以高水平招商投资推动高质量发展。二是制定出台了一系列配套文件。近两年来，县人民政府先后出台了《xxx县招商引资程序管理暂行办法》、《xxx县招商引资项目落地监督管理暂行办法》、《xxx县总部企业招商鼓励扶持政策》、《关于进一步加强招商引资工作的通知》、《xxx县支持x企业来彭投资优惠政策》、《关于加强和改进新形势下招商投资促进工作的实施意见》正在完善程序，即将印发。三是建立了全县招商投资促进工作联席会议制度。定期召开会议，研究全县招商投资促进政策，统筹协调重大招商项目布局，审议重大招商项目需县级层面给予的专项政策，对特别重大的项目研究提出决策建议；协调解决招商投资促进工作涉及跨部门的重大问题和招商争

议。四是不断更新现代信息技术。多方联建共享全县招商投资促进大数据系统，统筹各方资源，精准对接需求，高效助推项目落地，借助大数据手段开展智能化、精准化、定制化招商。五是近年来，全县招商引资工作成效明显□xxxx年，策划包装项目xxx个，签约落地xx个，签约金额xx.x亿元，当年招商落地企业实现税收xxxx余万元□xxxx年，策划包装项目xxx个，签约落地xx个，签约金额xx.x亿元，亿元□xxxx年策划包装项目xxx个，计划落地xx个，现已签约落地x个，签约金额xx.x亿元，计划招商落地企业实现税收x亿元，一季度已实现税收x.x亿元。

尽管县人民政府及有关职能部门在招商引资方面做了大量艰苦细致的工作，取得了一定的成效，但仍然面临不少的困难和问题。主要表现在：

（一）部分干部对招商引资工作的重要性认识不够，全民招商的氛围不浓。从调研过程感觉到，一些部门的同志对招商引资的认识有待加强。安排参与调研座谈时，有说不清楚情况的，有汇报材料文不对题的，有只安排一般人员参会的，有认为招商引资工作与己无关的等等，这些都说明了我们一些部门对招商引资工作存在认识上误区。从部门内部对招商引资工作安排看，无具体的工作意见，无专门的人员抓落实，无明确的保障措施，只停留在一般的号召上。对外宣传渠道不宽，形式单一，全民参与度不高，招商的氛围不浓。

（二）有关招商引资的奖励补助政策尚需健全。一是除了总部经济以外，实体经济、旅游文化、商贸流通、特色农业方面均没有专门配套的优惠政策，导致宣传口径不统一、决策程序太繁杂。二是各种招商引资的管理和奖励办法迟迟没有出台，需要的费用和使用办法没有明确的规范，未能调动社会各界参与招商的积极性。

（三）发展的环境不够宽松，主动服务客商的意识不强。部

分职能部门大局观念不强，服务意识淡薄，不能主动招商引资，对招进来的客商也不及时跟进服务，企业反映问题需要解决时，要么条件不成熟，要么受政策限制，不是为客商想方设法创造条件解决。少数部门领导缺乏担当精神，害怕亲商护商遭误解，多一事不如少一事，不能理直气壮为客商解决困难。有的职能部门办理相关手续耗时较长，在其他区县仅x个月就落地项目，在我县xx个月也未能办成，如：投资x.x亿元的x晋源林海科技百岁果项目在xx落不了地，最后落户忠县。

（四）项目的前期包装工作不深不细。一些部门在策划项目招商时，只有一个项目名称，既未立项，也无规划，更无土地报批；有的不符合产业发展政策，有的和生态环保政策相悖，有的引进企业两头在外，有的由于要素成本较高，企业基本没有利润可言，导致引进企业止于半途的也为数不少。这些问题主要在于前期研究论证不够充分，导致招引企业难于落地，即使勉强落地，也很难持续发展。

（一）营造全民招商的浓厚氛围

一、是充分利用各种会议、网络、电视等一切可以利用的形式进行广泛宣传，动员全县各方力量，积极参与到招商引资的活动中来，为招商引资活动献计献策，共同抓好这项工作。

二、是采取多种形式对外宣传，提高我县知名度，增强对客商的吸引力。县投促中心可组织编印《xx投资指南》《xxxx年产业招商项目》精美图册和项目推介课件，把xx的区位条件、资源禀赋、产业状况、人文优势等一一列明，努力提高对外客商的知晓度。

做好遴选工作的调研报告篇三

十二五期间，__区妇联积极对接区人社局，深入贯彻《__妇女发展规划（-）》文件精神，结合业务工作抓好妇女儿童工

作，在就业培训、人才培养、劳动保障等方面，依法保障了妇女儿童的合法权益。

1、突出民生，促进妇女就业创业。

一是举办妇女专场招聘会。三八妇女节联合区妇联举办大型妇女专场招聘会，十二五期间为女性提供2万多个就业岗位。二是培训促进就业。结合实际开发相应培训项目，鼓励妇女参加实用技能培训，共为妇女提供培训1万多人次。三是提供就业援助。重点对妇女等特殊就业群体的援助服务，每年为1000多名灵活就业妇女发放社保补贴100多万元。四是提供小额担保贷款服务。累计为妇女发放创业小额担保贷款88笔，发放贷款880万元，有效缓解了创业资金难问题。五是举办巾帼创业大赛。20__年3月，区人社局、区妇联精心筹备和组织了__县“实干兴榆巾帼先行”创业设计大赛，通过大赛激发妇女创业热情，以点带面促进就业。

2、突出法治，保障妇女儿童合法权益。

一是维护妇女儿童参保权益。进一步完善社会保障体系，扩大社会保障覆盖面，实现妇女儿童人人享有基本社会保障。至20__年，全区参加企业职工基本养老保险人数7.45万人，其中女性3.2万人，占42.9%。城乡居民养老保险参保人数30.9万人，其中女性16.23万人，占52.5%；参加城镇职工基本医疗保险人数6.97万人，其中女性2.99万人，占42.8%；参加失业保险人数4.65万人，其中女性1.99万人，占42.7%；参加工伤保险人数3.56万人，其中女性1.42万人，占39.8%；参加生育保险人数2.3人，其中女性1.27人，占55.2%。组织以学校为单位整体参保，在校学生城镇居民医疗保险覆盖率达100%。二是三方机制保障女职工合法劳动权益。建立工会、人社部门、企业三方协商机制，维护女职工合法权益。区规模以上企业劳动合同签订率和已建工会集体合同签订率继续稳定在98%和94%以上。20__年鉴证职工劳动合同1225份，纠正无效合同108份。三是开展劳动保障年检和专项执法监察。

对用人单位违反规定，强迫女职工从事禁忌劳动、低于最低工资标准支付或拖欠女职工劳动报酬、不签订劳动合同或以女工“四期”为由解除劳动合同以及不为女职工缴纳社会保险费等违反劳动保障法律、法规，侵犯女职工合法权益的行为，及时依法纠正和查处。

3、彰显公平，促进女性人才合理成长。

一是人才性别结构趋向均衡。至20__年底，全区高技能劳动者1688人，其中女性570人，中级技能劳动者2534人，其中女性543人，初级技能劳动者2761人，其中女性__9人；女性获得各类技术等级职称、证书或资格证书人数有6985人，高级专业技术人员中女性比例达32.38%。二是引进人才注重公平。人才引进规范化，杜绝性别歧视，彰显公平。2011-20__年期间，共引进硕士生119人，其中女性占55人；共引进高校毕业生2062人，其中女性1069人；教育卫生系统招录753人，其中女性573人。

__区在维护女职工权益、加大女性就业方面取得了一定的成绩，但也面临女性就业不高，培训力度不够大等问题。今后的工作中，区妇联将继续做好人社对接工作，突出三个重点促进妇女儿童工作。

（一）提高女性参保率。针对“80后、90后”逐步成为参保主体的特点，采取她们喜闻乐见的宣传形式，通过微信、微博、短信等互动式、点对点的宣传方式，推动年轻群体参保缴费。

技能培训、职业指导和职业介绍等专项援助活动，不断提高妇女职业技能和再就业竞争能力。

（三）提高女性成才率。一是鼓励企业女职工参加职称评定，技能鉴定。二是选拔优秀基层公务员参加南北对口培训。三，积极为大中专毕业生提供就业见习岗位，鼓励先就业再择业，

边就业，边成长。

做好遴选工作的调研报告篇四

招商引资是实现经济快速发展的第一推动力，也是贯彻落实新发展理念，壮大兵团实力的重要途径。根据“不忘初心、牢记使命”主题教育的有关要求，结合自己工作实际，近日，我带领场经济发展办公室有关人员，围绕企业招商引资工作的现状，特别是存在的问题，以及下一步如何精准发力，优化营商环境，扩大招商效果等方面进行了调研，重点走访了场光伏园区和骆驼圈园区及新疆乾辉商贸有限公司、哈密长兴矿业有限公司等企业，并召集效果企业家进行座谈交流，征求多方意见和建议。现将调研情况报告如下：

近年来，企业党委高度重视招商引资工作，招商机制逐步理顺、招商环境持续改善、招商项目有力推进，招商工作取得一定进展。目前已落地规模以上企业7家，光伏企业6家（属于央企1家、国企1家），规模以下企业3家。单个投资亿元企业8家。

（一）领导重视亲力亲为。成立了以党委书记为组长的招商引资领导小组，建立企业班子领导挂钩联系异地商会制度，发挥领导在招商引资工作中的领衔作用。企业领导开展知名企业家座谈会活动，既使企业家体会到企业领导对他们的亲切关怀和殷切期望，又掌握了他们的生产概况和投资意愿。企业主要领导亲自谋划项目对接、亲自外出招商活动、亲自接洽重要客商、亲自推进重大项目落地、亲自协调解决重大问题，大多重大项目都是主要领导亲为结果。先后促成项目3个，涉及金额15亿元。

（二）营商环境得到改善。根据企业出台了《关于印发红星企业重点招商引资项目管理暂行办法的通知》《关于印发红星企业招商引资项目工作考核办法》等文件，企业根据实际分解任务，加强督促，激励干部，营造“亲商、招商、安

商”的浓厚氛围。继续深化“最多跑一次”改革，加强五星级“保姆式”服务等都取得了良好成效。以交通道路为主的基础设施、城乡环境、居住条件、上学情况有所改善。

（三）项目质量有所提高。严把项目准入关，坚决防止“三高”项目建设，积极引进产业带动力强的项目。结合区域经济发展重点，引进特色产业项目，2019年2个产业项目分别落地企业及红星二牧场。如红星二牧场小型综合体项目；4000头肉牛养殖项目等。

（四）招商合作纵深推进。积极采取“走出去、请进来”相结合的办法，先后参加外出节会活动3次，累计推介项目12个。包括陕西西安“丝博会”，并多次赴长三角、珠三角、环渤海、成渝等地区开展经贸交流活动。邀请接待来我企业和企业投资客商60余名。通过招商活动，宣传推介了红星企业及企业，结交了一批客商，谈成了一批项目意向，签约了一批项目，巩固了一批成果。

（一）区位优势明显，交通便捷通达。企业是新疆面向内地的第一窗口，东邻甘肃，北与外蒙接壤，兰新铁路和临市铁路在此交汇，得天独厚的区位优势和四通八达的交通网络，使企业处于联结东西部、纵贯南北疆、辐射周边地区的重要枢纽地位。

（二）工业基础良好，园区承载能力较强。企业辖区有企业光伏园区1个，规划总面积28.3平方公里，总规划装机容量为1020mw□现已入驻企业6家，总投资20亿元。辖区内的骆驼圈子工业园区，是红星企业重点建设的重工业园区，总体规划面积8.3平方公里。产业导向以煤电为基础、硅材料为主导，煤化工、建材、选矿为辅，规划配套有铁路专用线。供水、道路、电力、通讯等设施完善，达到了七通一平。目前已入住企业10余家。

（三）文化旅游极具潜力，市场开发前景广阔。企业辖区有

青铜器时代和铁器时代的石结构建筑遗址群、东天山塔水河150万亩天然牧场、北戈壁万亩有机生态果园、喀尔里克峡谷、巴木墩水库、骆驼圈子驿站、塔水河生态牧场以及哈萨克民族风情等文化旅游资源等，我们将进一步整合资源，突出重点，集中开发西至庙尔沟、哈密回王府、魔鬼城，东至星星峡、敦煌、嘉峪关等两条旅游线路，同时要借力宣传，扩大营销，努力把企业打造成为呈现大美新疆旅游的第一板块。

（四）自然资源丰富，要素保障充足可靠。企业拥有独立水系，特别是正在建设库容为906万方的水库，为工业用水提供了充足的保证。拥有土地面积189万亩，可利用储备土地资源十分丰富。企业盛产棉花、葡萄、哈密大枣，为农产品加工提供优质的农产品资源。“漠味源”韭菜、“塔水河”沙葱是企业精心打造的蔬菜品牌，目前已种植483座。场内平均太阳辐射量约为5000兆焦耳/平方米，年平均日照小时数约为3357小时，是太阳能总辐射量最高区域之一。马鬃山全年风力在8级以上的大风日数达到110-120天左右，已纳入兵、企业风电发展总体规划。

（五）社会和谐稳定，投资环境宽松。企业将秉着亲商、安商、礼商、富商的理念，认真践行红星企业党委确立的“四个一”工作机制，全面落实土地、税收等各项优惠政策，成立以党委书记、政委负总责、有关部门主要负责同志共同参与的专门团队，竭诚为企业提供“五星级、保姆式”服务。

（一）对招商引资重要性的认识不到位，对利用招商引资破解“五个不适应”、“四个不够”的作用没有充分显现。招商引资是优化资产和资金配置的重要活动，是拉动一个地区经济超常规发展、跨越式前进的有力“引擎”，特别是对经济欠发达地区更显重要、更为紧迫。随着兵团深化改革各项任务逐步完成、“放管服”改革不断深化，经济发展不足、发展不强的问题也逐渐凸显。目前破解现阶段兵团发展不足、发展不强问题最根本、最实在的举措就是要加快开放开发，

以招商引资第一要事保证发展第一要务，打好“开放牌”，通过招商引资，借力拉动经济、增加就业、集聚人口来破解“五个不适应”、“四个不够”的问题。但企业上下对通过招商引资促进地方经济发展的重要性的认识不深，对抓好招商引资的责任感使命感紧迫感还不强，对优化营商环境和招商引资投入的精力不足，全方位招商引资的氛围和共识还没有真正形成，使得招商引资对经济发展、民生改善的“催化”作用发挥的还不充分。

（二）招商引资的重要性宣传、政策性宣传、营商环境的宣传还不够到位。招商引资工作是加快企业经济发展的根本途径和重要手段。因此招商引资显得尤为重要，而贯穿在招商引资整个环节中的宣传推广活动的重要性更是不言而喻。随着招商引资难度增大，宣传推介会使招商引资工作达到事半功倍的效果，但企业目前的宣传还仅仅是在对外参加招商会、推介会时在发放宣传册的形式上简单，对企业招商政策、优势、环境、资源等的宣传不到位。

（三）招商引资的优惠政策不明确、不突出。招商引资作为企业的工作重点是为了企业能更好地服务于经济发展，通过利用本地各类优势资源吸引外来投资，实现企业与投资企业的利益双赢。由于兵团企业目前政策制度的问题，使得企业在具体的招商引资过程中，不能够把具体的招商引资优惠政策运用到实践中，没有具体的、细节化的招商引资优惠政策来吸引更多的投资者，很大程度上影响招商引资工作的推进。由于兵团特殊的体制机制，企业、团均无税收行政职能，与地方比较，在财税方面无法给与相应优惠。

（四）营商环境存在不足。在企业进场时的“三通一平”配套难以做到，影响项目建设。基本配套设施建设滞后，道路网、市政管网还不完善，居住、上学、通水通讯等服务条件还跟不上。本地专业人才短缺，外地人才又不愿意来，使许多外来企业投资犹豫不决，踌躇不前。招商引资项目跟踪服务存在“虎头蛇尾”现象，全程服务不如人意。全社会共同

参与招商引资的良好氛围和各部门齐抓共管的整体合力还没有形成。

（一）提高站位，强化认识。国家利益就是兵团利益，新疆大局就是兵团大局。新疆土地辽阔，资源丰富，是祖国的大后方。新疆发展的历史，兵团发展的历史，充分证明了这一道理。但在新形势下，仅仅靠传统的屯垦农耕，依靠土地的农业产出，吸纳和集聚人口，显然与履行好维稳戍边职责使命不相适应。必须依托新疆的区位优势、交通优势和资源优势，发展现代工业、现代服务业，必须壮大兵团经济实力，产业带动就业，集聚更多人口，发挥好“压舱石”的战略稳定作用。可以说招商引资事关实现新疆工作总目标，事关兵团改革发展大局，事关兵团“稳定器”、“大熔炉”、“示范区”特殊作用发挥，要把招商引资工作作为壮大兵团实力、增强维稳戍边能力、改善人口结构，实现社会稳定和长治久安总目标的具体抓手来思考去谋划。发展是第一要务，招商是第一要事。要务抓要职，要职抓要事。要人人思招商，时时想招商，紧绷发展弦和招商弦。

（二）创新平台、优化营商环境。要全力优化营商环境，硬环境，软环境。深化放管服改革。投资环境的好坏，客商最先感知最敏感，也最有说服力，也最能形成以商招商、产业链招商的基础条件。要加快推进企业建市、企业建镇，健全“政”的职能，完善、简化工商、税务、土地、环保等登记、审批、备案制度，增强服务招商落地项目的自主权。要对落地客商亲情服务，孵化式服务、一条龙服务，实现安全保障，感觉人情温暖，感受兵团热情，增强投资的信心，决不能开门招商、关门打狗，决不能温水煮青蛙。企业团两级招商人员常年异地奔波，更要策马加鞭，在政治上关怀，生活上关心，真正兑现招商承诺，给位子、给票子，决不能卸磨杀驴，既伤招商人员的心，又凉了客商的心，丧失投资的勇气和信心。

（三）落实规划、抓好载体。深入探索园区建设经营管理新

体制，进一步加强园区管理。制定出台相应文件，认真落实优惠政策，营造政策性“洼地”，吸引外地技术、信息、资金、人才等生产要素向园区聚集。创造“引来一个，带来一批，辐射一片”的招商引资磁场效应，实现产品链招商。同时加快园区基础设施建设，重点打造好企业园区的道路、供电、供水、网络、绿化配套设施建设，筑巢引凤，为落地项目提供良好的投资环境。有效依托骆驼圈子园区，在产业布局、项目定位上把好关，为招商引资项目落地打好基础。

（四）加强管理、完善机制。充分认识招商引资是加快开放发展的“主抓手”，是加快推进产业结构调整、促进经济转型升级的重要途径，是聚合资本、人才、资源、技术等生产要素的重要抓手。形成主要领导带头招商、分管领导全力招商、相关部门合力招商的格局。坚持问题导向，找准工作短板，持续精准发力，扎实推进重大项目建设，提高签约项目履约率和资金到位率。

企业各责任单位要切实加强领导，把贯彻落实企业招商引资实施方案明确的重点工作列为重要议事日程，牵头单位要与其他相关单位积极沟通、加强配合、责任到人、形成合力，以务实苦干的工作作风，全力做好招商引资推进工作。

建立“重激励、硬约束、严考核”招商引资机制。将年度招商引资到位资金任务分解到机关各部门、各单位。招商引资领导小组办公室采取月报进度、季度总结、年终考核方式，对各单位的招商引资工作进行考核评比。年终考核结果经招商引资领导小组审核，报企业党委审定后印发情况通报，对招商引资工作突出的先进单位和先进个人进行通报表彰与奖励；对未完成年度招商引资任务、招商引资工作不积极的单位进行通报批评。

围绕“在谈项目能签约、签约项目早落地、落地项目快开工、开工项目促投产”的指导思想，我们将以更加认真的态度、负责的精神、务实的举措、全力实施精神招商，有效招商，

重点做好以下六个方面的工作。

一是秉承一个理念。就是树立全企业上下一盘棋思想，企业资源有限、空间有限、平台有限，我们一定要打破思维定势，开阔招商视野，跳出企业去招商，真正把企业的发展放在红星企业的大格局中去谋划，去推动。

二是瞄准一个目标。按照红星企业的要求，去年我们企业党委制定了招商引资三年行动计划，即百亿投资计划，我们将集中精力、狠抓落实，确保目标任务完成。

三是落实一个服务。就是秉承亲商安商富商的理念，坚持把“让客商满意，让企业家赚钱”作为第一目标，全方位、全过程、多角度、多要素，提供“店小二”式服务，全面提升红星企业倡导的为企业提供五星级保姆式服务的质量和水平。

四是突出两大载体。二道湖工业园区和骆驼圈子工业园区是红星企业二大招商引资平台，政策宽松、管理规范、基础设施良好，我们要按照园区的发展规划和产业布局，尽可能将所有招商引资项目向园区聚焦，向园区推进。

五是创新四种方式。一是优化专题招商。围绕全企业产业布局和项目规划，依托推介会、展洽会等形式，有选择，有重点在相关地区开展专题招商活动。二是深化蹲点招商。要实现“广撒网”向“精盯引”转变，盯准地区、盯牢项目、盯死企业，集中精力、全力聚焦，保证招商效果。三是推进以商招商。充分依托现有企业，各地商会力量，主动对接合作机构，广辟招商渠道，做好以客引商、精准招商文章。四是突出情感招商。进一步发挥兵团人来自五湖四海的优势，大力实施亲情招商，同时要充分利用好援疆干部人才，借水行舟、借梯上楼，把人力资源优势转化为发展优势。

六是主攻五项重点。就是围绕葡萄、红枣、棉花、牛羊等农

产品，拉长产业链条，打造农副产品深加工项目；围绕煤炭、化工、工业硅等产业基础，用足用活政策，打造资源利用型项目；围绕光热、光伏等自然优势，做强做大做精，打造新能源开发项目；围绕古建筑遗址、百万亩天然牧场和巴木墩水库等旅游资源，联合周边景区，打造文化旅游创意项目；围绕骆驼圈子独特的区位和人文优势，重振驿站雄风，打造新疆重要的商贸物流集散中心项目。

做好遴选工作的调研报告篇五

省局学习实践活动领导小组办公室：

近年来，全省雷电防护工作以邓小平理论、“三个代表”重要思想和党的十八大精神为指针，紧紧围绕改革发展的稳定大局和建设和谐社会为奋斗目标，认真落实科学发展观，以贯穿学习落实科学发展观为社会防灾减灾做贡献为主线，突出规范化管理、工程服务质量，狠抓基础设施、人才队伍和市场开拓，改革工程技术服务，创新工作运行机制，拓宽工程业务领域，狠抓年度目标落实。根据发展社会主义市场经济、各种机遇和挑战并存实际，各防雷工程公司坚持用资质优势引导市场、用技术力量服务市场、用品牌质量赢得市场，规范管理工作树形象、规范技术服务促效益，为防雷工程工作注入活力，增强在市场经济大潮中的生存能力，工作实绩赢得了各级气象部门的充分肯定，得到了社会各界的广泛认可和普遍关注。但是在取得一定成绩的同时，全省雷电防护工作也存在需要改进之处。

一、全省雷电防护工作现状

目前，山东省气象系统拥有两家双甲资质的防雷公司、15家乙级资质的防雷公司。现以天科公司(甲级)为例，近三年来公司营业总额达450余万元，其中去年工程净收入额约为70万元。在已完成的防雷工程项目中，有易燃易爆场所(71939部队军械装备库)、高层建筑(如明珠大厦)、通信和监控网络系统

(如全省工行金库监控系统)等防雷工程。在近三年内所完成的防雷项目中，直接依靠省防雷中心提供工程项目或者由防雷中心提供检测、验收等优惠措施取得的防雷工程约占75%，约340万元；剩余25%工程总额是公司依靠自我开拓取得，约为110万元，该部分工程防雷中心在检测、验收环节给予了一定的支持。防雷工程的实施与防爆管理、政策等方面支持密不可分。全省气象系统内乙级资质公司业务收入基本情况与天科类似。

二、全省雷电防护工作发展存在的主要问题

尽管全省防雷工程取得了一定的成绩，但我们也应该清醒地看到防雷工程产业的发展距离集约化、科学化发展还有很大的差距，其主要问题如下：

(一) 公司运行机制不灵活，影响市场竞争力。

以天科公司为例，作为山东省气象局投资的国有企业，具有独立法人资格，依法独立承担民事责任。但是在人事、编制、财务管理等方面却按照省局事业单位的要求管理，不像社会公司灵活、方便，根本无法与社会防雷公司在市场上竞争抗衡，有相当部分工程均由于机制等原因而无法承接，近三年来因此而流失的防雷工程初步估算为数百万元。

目前天科公司所实施的防雷工程，95%以上是在济南市区内完成，由目前机制所带来的工程领域具有相当的局限性；而各县普遍存在一类防雷工程项目，部分乙级资质的单位也展开了设计、施工工作，这属于违规行为。一方面市级乙级资质公司超范围违规经营，另一方面省级甲级资质公司没有充分发挥应有的作用，造成资源浪费，因此天科公司迫切需要与地市展开合作的好机制。

另外，在事业单位管理机制下的企业——全省各防雷工程公司运行起来非常困难，也严重影响了公司人员的工作热情，

公司应当寻求一种充分调动员工积极性的运行机制。

(二) 人才队伍结构不合理，影响公司的长远发展。

目前公司防雷工程设计专业人才短缺，严重影响公司的技术发展；市场开拓型人才不足，影响了公司的市场开拓；科技领军复合型的人才贫乏，影响了公司的整体发展和长远发展，并且公司没有自己的施工人员，工程施工时需要依靠外聘人员或与社会防雷公司合作才能完成，公司人员的缺乏及人才队伍结构不合理已经严重影响公司的长期发展。

(三) 注册资金不足，已经严重影响公司的正常运行。

目前天科公司注册资金仅50万元，距离甲级公司要求的150万元注册资金相去甚远。另根据国家相关规定，公司不具备参与50万元以上防雷工程的招投标工作的资格，也严重制约了公司的发展。

(四) 防爆管理工作不到位，影响公司的工程总量。

主管机构对防雷装置安全技术检测、防雷装置设计施工、图纸审核及竣工验收等各方面的综合执法检查不严格、管理不到位。以济南市为例，约90%的新建建筑物均避开防雷检测、验收，山东备案的外系统防雷公司，在实施的雷电防护工程项目时，基本没有申报设计审核及竣工验收，严重影响着雷电防护工作的开展，并可能导致相关气象主管机构承担不作为的责任。

(五) 防雷宣传力度不足，地方单位人员思想不重视，影响公司的工程开展。

社会上个别单位和个人不知道气象主管机构是法定的防雷主管机构，防雷减灾意识不强，雷电防护意识不足，认为开展防雷工程没有必要，而且部分民营企业、房地产商不配合防

雷中心进行防雷检测、验收，部分防雷装置长期无人管理和维护，不合格的防雷装置和设施较多，避开防雷装置的安装和防雷工程的实施，造成潜在的防雷工程消失，影响了公司的长期发展。目前天科公司及全省各市防雷工程公司均存在宣传经费严重不足，规模小(没有集约化发展)、无知名品牌等一系列不利因素，需要妥善解决。以天科公司为例，目前在济南市还有相当单位、企业对天科公司没有印象，因不了解、不熟悉而产生的不信任也使得相当部分防雷工程与天科无缘，阻碍了天科公司发展。这种现象在全省各地市防雷工程公司均普遍存在。

(六)地方相关机构不配合，影响公司的市场开发。

济南市建委以他们早已开展防雷图纸审核和竣工验收程序为借口，迟迟不让气象主管机构进入新建工程流程，导致气象部门防爆管理及技术服务工作开展困难，产生的直接后果就是防雷验收量的减少，防雷工程量的降低，严重削弱了气象主管机构的监管力度。

(七)公司的局限性及无自主产品，影响公司的市场占有率。

目前外系统的五家双甲公司在济南均设有子公司或相应机构，并在全省多个地市设有办事处。天科公司与这些公司相比，无论是技术，还是人员和管理都没有优势，更为重要的是，全省各公司没有自己的防雷产品，需要代理别人产品，造成在与外公司竞争时没有任何价格优势，在目前的市场竞争中，系统外防雷公司经常利用天科此项弱点，采用超低价格的恶性竞争方式去掠夺防雷工程，造成天科公司的市场占有率逐步下降。