招商引资调研报告的通知 招商引资情况调研报告(精选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。那么，报告到底怎么写才合适呢？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。

招商引资调研报告的通知篇一

根据市委关于“组团蹲守至一线□ep41开局抓落实”活动的总体建议和部署，我以“涌泉镇关于搞好招商引资工作”这一课题展开了深入细致调研。在近一星期实地调研中，通过走访调查、民情连袂、听取汇报、实地实地考察等多种方式，对涌泉镇各企业的高层管理人员、企业所在村的党员干部、村民代表等各层面人员就我镇招商引资工作展开了一次专题调研，汇报了他们对我镇招商引资今后工作的设想与建议等。现将调研情况报告如下：

今年以来，镇党委、政府践行“不好项目阿芒塔发展”的工作理念，加强“全党揪经济、重点揪工业、注重揪项目”的工作建议，把招商引资和项目建设作为经济工作的重点去揪，健全机制，强化措施，有力推动了我镇工业经济持续快速发展。

虽然我镇招商引资取得了一些成效，但对照自身的发展需求，相对周边地区的发展态势，也还存在一些问题和不足，主要体现在以下几个方面：

（一）从招商项目来说

1.现有招商项目成功率较小。一季度虽有意向性的项目，但并未真正得到落实。

2.项目建设大力推进力度比较。受到各种因素所苦，我镇部分招商引资项目促进力度比较，例如金典工艺鞋厂、中润船业等。

3.在谈项目少，招商线索不多这也是我们面临的问题。广大机关干部手头上能够掌握的线索和信息较少，广泛动员，积极调动，网罗招商线索也是我们需要解决的问题。

（二）从招商人员来说

1.机关干部重视程度差别较大

充分反映在工作上存有三个方面：一就是部分机关干部指出招商引资工作主要责任和工作量应当分散在主要领导、分管领导和经济办公室，工作中只局限于本职工作，对招商工作热情度比较；二就是班子成员对挂点扶贫招商企业的协助力度比较，没能及时协同处置不好企业中的各项问题；三就是部分干部将以获取的招商信息只掌控在一人之中，无法及时沟通交流共享资源，影响了招商工作的有效率进展。

2.业务知识普遍较低

大多数干部还只局限于考核型的工作状态，即为只对市里的考核标准和政策较为熟识，而对招商的有关科学知识，对企业备案、管理、有关法律等科学知识较太少，还没已经开始由考核型至招商型的转型。

3.对现有企业沟通较少

调查中我们辨认出这方面主要存有以下问题：一就是无法及时介绍新招企业的进展情况；二是不晓得企业在建设中碰到的各种困难和问题。

（三）从招商方式来看

1.招商信息来源相对直观

亲朋或关系客商仍占主导方式，没能很好的发动全民招商。

2.对于代莱招商形式宣传及课堂教学力度比较

我们提出的以商招商、以情招商、网络招商等都没有得到足够的重视，达不到一定的成效。

3.招商活动市场化比较

对市场的调研和考察较少，外出招商的准备工作较少，针对性差，难以在市场中把握招商信息。

（四）从企业自身看看

1.资金不足也已经成为严重制约企业进一步做大、做强，继续发展的一个重要因素。

2.企业管理秩序纷乱。没一套规范的企业管理方法，“家族式管理”、任人唯亲现象比较突出。

当前的国际国内形势，为各地招商引资增添了严峻考验。把握住操控新形势，顺利应付崭新挑战，一方面必须存有技术创新的思维，积极主动研究应付挑战的新举措；另一方面要以更实的作风，二要把各项工作搞粗搞虚。

1.要进一步解放思想，坚定发展的信心

必须同时实现招商引资的新突破，必须首先大力推进思想的革命、观念的更新。一必须选准差距。我镇跟其他镇、街道较之，在经济总量、发展速度和质量效益后劲等方面，还存有一些差距。对此，我们存有一个冷静的重新认识，如何进一步将源自招商引资的压力感、危机感和紧迫感传达妥当，特别就是强化领导干部压力的问题，仍就是我们今后积极开

展工作的一个重点。二要正确对待发展。实践证明，若想大力推进发展，无此条件在自我，无此客观在主观，关键在干部，关键在思路。只要存有一批兹动脑、能够干事、干活成事的干部，再小的困难也能克服。三要践行信心，化解“害怕”的问题。必须始终如一超常发展的.信心，缔造招商引资工作新局面。

2.规范项目，夯实基础，提高招商引资的成功率。

项目规范即为就是“项目外包装”，就是提升招商引资成功率的前提和确保。所以，必须通过项目规范，创建不好投资者重新认识项目、信任项目的基础，提升合作的可能性。

3.明确主体，搞好引导，建立正确的招商机制。

从理论上谈，既合乎市场经济规律、又简便高效率的招商引资机制必须就是“政府鼓励、企业招商、业主研发、部门服务”。也就是说，企业就是引入资源的主体，业主就是投资决策的主体，政府在资源女团过程中起至主导作用。政府及其部门的促进作用是工作协同、产业政策鼓励、社会保障、公共设施建设、优惠政策服务设施等方面。因此，就我镇来说，必须注重企业在招商引资的主体作用，就要通过现有企业的借力改建、引入资本、同时实现品牌重组和优势联手，通过重组，推动企业所有制结构调整、产业结构升级、企业产品结构和非政府结构调整及工业的快速增长。特别就是必须以我镇的船舶、机械电子产业为重点，大力推进建设步伐，立足搞小搞弱有关服务设施产业的链接，不断扩大生产规模和有关产业的发展，同时实现经济总量的快速增长和效能的提高。

4.突出重点，把握周边，降低招商引资的成本。

我镇交通方便快捷，区位优势十分显著，就是临海市区相连接台州市区的关键节点，就是温台沿海产业带的关键腹地，

台金高速在我镇玉岘工业区内开办道口，就是中国扎斯莱蜜橘的精品产区。我镇在交通、资源、地域等方面的优势十分注重，必须把握住台州市中心区产业迁移时机，力争在引入省内外甚至国内外大型企业上有所突破；必须转型招商引资方式，利用我镇的蜜橘优势，在“五一”期间将举行“以花为媒，招商引资”第二届橘花节，使用以诚感商、以商引商、熟地招商等形式，多渠道、多层次、全方位地跑过来、招进来；必须加强项目库建设，成立招商队伍，至椒江、路桥、温岭等地展开摸排走访调查，介绍掌控企业投资动向，努力做到入库项目即可谈论项目。

招商引资调研报告的通知篇二

根据市委书记和市长的指示，11月份以来，市商务局、市财政局、市经协办等单位联合组成市招商引资工作调研组，采取听汇报、看现场、查资料、开座谈会等形式，实地调研了全市招商引资情况，并赴益阳、衡阳、郴州等地考察学习，通过多种途径了解了省外先进经验。现将有关情况汇报如下：

一、我市招商引资情况和特点

(一)引资总额增长较快。“十一五”期间，全市实际引进市外内资930亿元，到位外资10.4亿美元，新批外资企业120多家。到“十一五末”，实际引进内外资总额是“十五”末的近2倍。今年1-11月，全市实际引进内外资总额255亿元，同比增加14.9%，鼎城区、临澧县、石门县居全市前三名，预计全年引资总额可达到275亿元，同比增长17%，其中引进市外国内资金255亿元，增长17%;引进外资2.98亿美元，增长19%。三项指标可超额完成年度计划任务。临澧县的招商引资工作氛围浓、领导力量强、干部作风扎实、成效显著，该县在财政较困难的条件下，投入园区基础建设资金1.2亿元，今年园区生产企业72家，创税收9500万元、实现产值33.6亿元，分别比去年增长93.4%和54.2%，截止11月底，该县共引进千万元以上项目106个，其中亿元以上工业项目13个，目前在建项

目达到142个，其中亿元以上项目20个。津市市发挥老工业基地优势，着力抓园区建设，围绕盐化工、纺织、机械制造三个主导产业上下游配套抓招商，今年签约项目29个，总投资达44.6亿元。

(二)项目结构逐步优化。全市围绕十二大优势产业抓增量、抓引进、抓配套，取得良好成效。特别是装备制造、电子信息及新材料、新能源产业在质和量上有较大的突破，引进了三升光电、华富高科、胜美达电子、奥泰尔科技、大北互感、恒至凿岩、金晟安科技、金源汽车、中天精密、启维磁性材料、天盛电化、龙津智能、凯迪控股、里昂能源、中联环电、中天新能源等一批新兴产业项目。三一重工、中联重科、联想集团、泸州老窖、创元铝业、海螺水泥、南方水泥、恒安纸业、东鹏陶瓷、中钢集团、中航精工、金天钛业、嘉莉诗服饰、雨润集团等一大批战略投资者纷纷落户常德，使我市大工业构架和雏形基本形成。今年引进了中联重科起重机、汉风高档客车生产、联想控股、武陵酱酒生态园、凯元纺织、顺风车业、巨龙建材等一批重点项目。

(三)招商活动卓有成效。今年以来，我市采取“走出去、请进来相结合的办法，先后举办了2011常德(东莞)招商推介会、湖南首届“侨商侨智聚三湘”活动和第二届中国常德桃花源旅游节。组团参加了首届中国-亚欧博览会、第七届湘台经贸交流合作会等国家、省组织的重大招商活动。通过招商活动，宣传推介了常德，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。在活动中全市共签约项目78个，协议投资总额339亿元，其中引进市外内资311亿元，引进外资4.2亿美元。大力开展小分队招商引资，全市10支招商小分队联络客商、对接项目、开展洽谈，取得了较好的工作成效，今年，共签约项目14个，投资总额23亿元。大力推进异地常德商会建设，今年新成立了惠州、东莞、珠海、广州等4个异地常德商会，使异地常德商会总数达到9家，有8个商会会员单位在常德投资，总额近10亿元。

(四)平台建设得到加强。近几年来，全市加强了园区硬件建设，加大了对园区道路、绿化、水电气基础建设和生产生活配套设施的建设力度，共投入建设资金近30亿元。津市、西洞庭、临澧、澧县近两年来在基础设施建设的投入上达到2个亿以上，津市达到3个多亿。全市共建成标准化厂房30万平米，其中经开区16万平米。

二、存在的主要问题

(一)招商引资总量不大，在全省排位有待提升

近年来，虽然我市招商引资保持了较好增长势头，但从全省各市州招商引资的情况来看，我市增长幅度相应偏低。到今年11月，我市引资额居全省第7位，增幅18%，列全省第8位，与其他市州比增幅下滑、排名后移。株洲以31%的高增长速度超越我市;益阳保持28%的增长速度逼近我市，预计年内超过我市。利用外资情况看，至今年11月，我市利用外资2.98亿美元，只占全省4.8%比重，居第7位。从外向型经济指标情况来看，我市外向型经济在全省占比明显偏低，今年1-11月，我市进出口总额3亿美元，排位后移1位，居全省第10位。外资引进、进出口和加工贸易等外向型经济发展一直是我市的短腿，这将制约我市经济健康稳定发展。

(二)引进的大项目、好项目不多，招商引资质量有待提高

近两年来，我市虽然签约了148个亿元以上项目，但是很少引进世界500强和国内100强工业龙头企业;从投资的规模来看，投资20亿元以上的重大战略项目极少，投资10亿元以上工业项目只有6个，仅占亿元以上签约项目的4.1%。几大新兴优势产业还没有真正形成产业链，难以做大做强。而中小企业的引进又受到多方面瓶颈的制约，难以在量上面有聚集效应。加之受近来国际金融危机、国内金融紧缩政策、土地指标偏紧和成本上升、标准化厂房建设不足及生活配套设施不完善等因素的制约，致使项目落地难、推进难，已签约项目破土

动工和投产的较往年偏少，仅占签约项目的40%。

1.我市招商引资工作的调研报告

2.镇招商引资工作的调研报告

3.关于招商引资工作情况的调研报告

4.我县招商引资情况调研报告

5.城区招商引资工作情况的调研报告

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

招商引资调研报告的通知篇三

为深入学习实践科学发展观，切实加强招商引资工作，推动全乡经济发展，本人走访了有关部门、企业进行了调研，结合我乡招商引资工作情况，现就当前我乡的招商引资工作情况报告如下：

一、我乡招商引资的基本情况和做法

1、基本情况：今年，县委、县政府下达给我乡的招商引资任务是xxxx万元，截至到今年12月份，我乡招商引资实际到位资金为3.3亿元，主要来自于xxxx有限公司□xxxx有限公司于今年6月份顺利投产，今年上半年5月份到位资金3亿元，10月份到位资金3000万元。

2、主要做法：

一是深化认识。全乡上下充分认识到，招商引资是全乡经济社会发展的客观要求；是调整我乡产业结构、增强我乡经济发展后劲的必由之路；是就地解决劳动就业、实现农民增收的有效渠道；是推动全民创业、激励干部创业的良好载体。基于这种认识，广大干群都能自觉地把维护好、实现好、发展好项建设作为已任，积极工作，团结协作，形成了抓好招商引资的整体合力，并努力开创抬商引资新局面。

二是强化措施。招商引资工作由乡党委书记、乡长负总责、亲自抓，分管领导主要抓、具体抓，班子成员共同抓、全力抓，领导力量得到了强有力的保障。进一步加大环境建设力度，不断优化服务环境，为项目的落户、建设和投产提供了良好的自然环境、人文环境、建设环境和法制环境。

三是优化环境。强化宣传，努力形成党政重视、部门落实、群众支持、社会配合的项目建设环境。加大力度，及时有效调处项目建设中出现的各类矛盾纠纷，使项目引得来、留得住、发展好。

二、存在的困难和问题

近几年来，我乡通过大力开展招商引资工作，并在引进项目和资金方面有了不同程度的进步，促进了全乡经济社会的发展。但在工作上还存在一些不容忽视的问题，亟待予以解决。

1、干部群体重视程度不够

2、项目征地困难。随着国家加大对土地征用的严格控制，项目征地手续越来越严格，上报程序繁多，一个项目征地手续完成，少则二、三个月，多则半年以上，已成为项目进展的主要瓶颈。

3、服务环境和政策环境有待改进

一是办事效率低下。由于会议过多，企业与主要领导沟通机会较少，因为诸多决策须主要领导拍板，副职及办事人员无法决策，导致成事需时太长。由于部分干部职工思想和业务素质的原因，限时办结制在实际工作中没能很好地执行，欠拖不办的事也时有发生。

二是管理部门不明，职能不清。一些职能部门职责不清，管理事权不明，工作相互推诿，怕承担责任。有些部门和部门之间前路审批谁先谁后不明，以至企业办事越办越糊涂。

三是治安环境不容乐观。当前我乡社会治安不容乐观，随着xxxx以及xxxx其他企业的发展，流动人口增加，有时会发生企业的建材的材料丢失的事件，使企业造成一定的损失。

三、建议及对策

以上这些问题既有客观因素，也有主观因素，需要采取强有力的整治和保障措施，现提出几点认识和想法。

3信心，解决“怕”的问题。要坚定超常发展的信心，开创招商引资工作新局面。

3．全面提高服务水平。在党政机关中提倡自觉竭力为投资者做好服务，努力造以招商引资为荣的良好风气。坚决打击个别审批部门“不给赞助不办事”的吃、拿、卡、要行为，逐渐把侯村建设成为外来投资者信得过、能安心企业的投资热土。

4．深入企业了解实情，逐一解决企业亟待解决的实际问题。政府和部门领导要挤出时间，定期不定期深入企业了解情况，问寒问暖，让投资者有家的温暖。要倾听企业呼声，主动积极为企业解决发展中遇到的困难和问题，让投资者能安心，有信心发展好企业。

招商引资调研报告的通知篇四

为进一步对我街招商引资工作有一个更加深刻的了解和认识，促进下一步工作的纵深开展，按照工作安排，近日，就街道招商引资工作情况进行了调研。

一、当前招商引资工作应当解决的几个问题

从调研结果来看，虽然近几年来我街通过大力开展招商引资工作在引进项目和资金方面有了不同程度的进步，有效地促进街道经济的发展。但是，工作中，仍然存在着一些不容忽视的问题。

（一）从招商项目来讲

1、现有招商项目成功率较小。通过这次调查，可以看到，有些已经掌握和接触的项目没有顺利操作成功。

2、项目建设推进力度不够。受各种因素困扰，街道部分引资项目推动力度不够，如信通达公司和xx区百乐迪酒吧。

3、在谈的规模项目较少。在谈项目少，招商线索不多这也是我们面临的问题。综观我街的招商引资企业，历历可数，所引进的项目多为小型项目，同时广大机关干部手头上能够掌握的线索和信息较少。所以，广泛动员，积极调动，网罗招商线索也是我们需要解决的问题。

（二）从招商人员来讲

1、机关干部重视程度差别大，反映在工作上有三个方面：

三是部分干部将获取的招商信息只掌握在一人之中，不能及时沟通共享，影响了招商工作的有效进展。

2、业务知识普遍较少

大多数干部还只局限于考核型的工作状态，即只对区里的考核标准和政策较为熟悉，而对招商的有关知识，对企业登记、管理、相关法律等知识较少，还没有开始由考核型到招商型的转变。另外，我们发现，很多干部对现有的国家政策了解不够透彻，对客商信口开河，大包大揽，只要能来我们这里投资，什么条件都答应，这样就使客商半信半疑，真正来了，又很难兑现。丧失一个项目，一批资金的同时，更重要的是降低了我们的诚信程度，就可能会使更多的客商不敢到我们这里来投资兴业，很大程度上影响了我们的经济更快的发展。

3、对现有企业勾通较少

调查中我们发现这方面主要存在以下问题：

一是不能及时了解新招企业的进展情况；

二是不知道企业在建设中遇到的各种困难和问题；

三是对企业主不熟悉。

4、机关人员没有走向招商一线

在招商活动中，只有较少干部参与，干部招商引资的主动性较差，难以在招商的过程中有针对性，难以取得实际成果。

（三）从招商方式来看

1、招商信息来源相对简单

亲朋或关系客商仍占主导方式，没能很好的发动全民招商。

2、对于新的招商形式宣传及实践力度不够

我们提出的以商招商、以情招商、网络招商等都没有得到足够的重视，更不会有较好的成效。

3、招商活动市场化不够

对市场的调研和考察较少，外出招商的准备工作较少，针对性差，难以在市场中把握招商信息。

（四）从企业自身看

1、资金不足也已经成为严重制约企业进一步做大、做强，继续发展的一个重要因素。

2、企业管理秩序混乱。没有一套规范的企业管理方法，“家族式管理”、任人唯亲现象比较突出。

二、几点对策与建议

以上这些问题既有客观因素，也有主观因素，但只有解决好主观的问题，提高了认识，才会从根本上推动工作，所以针对以上问题，提几点认识和想法。

1、要进一步解放思想，坚定发展的信心

对外开放工作的落后，说到底是思想观念的落后和认识水平的落后。要实现对外开放和招商引资的新突破，必须首先推进思想的解放、观念的更新。一要找准差距。街道无论在思想解放程度、招商引资力度，还是在经济发展速度和质量效益后劲等方面，还存在一些差距。对此，我们有一个清醒的认识，如何进一步将来自招商引资的压力感、危机感和紧迫感传递到位，特别是加强领导干部压力的问题，仍是我们今

后开展工作的一个重点。二要正确对待发展。实践证明，能否加快发展，不在条件在自我，不在客观在主观，关键在干部，关键在思路。只要有一批肯动脑、能干事、干成事的干部，再大的困难也能克服。三要树立信心，解决“怕”的问题。要坚定超常发展的信心，开创招商引资工作新局面。

2、要“强化招商意识”和“树立有意识招商”

街道不但要强化招商意识，采取有力措施，营造招商引资的浓厚氛围。而且要在招商引资的过程中，真正树立起“有意识招商”的观念，提高招商引资的水平和效益。要围绕街道经济特色来展开，针优化经济结构、培育后续财源、扩大资源或产业优势的目标来实施。

3、要适时摆正“取”与“予”的关系

追求效益、谋求发展是招商引资合作双方的共同目标。任何一个投资商的投资取向都谋求利益最大化，追求最高的回报率。所以，在招商引资工作中，一定要学会换位思考，守住自己的底线，大胆的予以让利。特别是在当前一个时期，要采取实际行动，少取多予，给企业松绑，“有难同当”，拿出诚意，多到企业走一走，看一看，为企业解决环境、信息、资金等各种实际问题，让企业能够在恶劣的竞争环境中生存下来，才能保证以后的长远利益。

4、要认清服务的重要性，要“招得进”与“留得住”两手抓、两手硬

一个新项目就是一个新的经济增长点，就是一个新财源，只有源源不断地引进新项目，才能保持经济的强劲发展。但是我们往往是在“招得进”上热情高、抓得硬，在“留得住”为外商提供服务方面却欠缺较多，导致有些招商项目不能顺利建设。我们必须做到“招得进”与“留得住”两手抓、两手硬，要着眼于改善招商服务水平，及时了解外商的困难和

问题，协助解决办法，使客商能留得住，并能长期发展。

5、要从实际出发，处理好“大”与“小”的关系

街道经济竞争力如何，取决于经济总量的大小、经济结构的优劣、经济发展后劲的强弱。而那些能够牵引和带动街域经济发展的大项目的引进，往往能更直接、更有效地增强一个地方的经济竞争力，成为拉动经济快速发展的“火车头”，成为营造招商引资聚集效应的“金字招牌”。因此，千方百计将大项目引进来、留得下、建设好，使之起到“引一项而动全局”的“龙头效应”。但是，必须清醒地看到，我街由于在区位条件、交通设施、经济基础、劳动力素质等方面存在明显差距，对大项目引进缺乏配套能力，存在不少的障碍。因此，在招商引资的项目选择上，应当采取灵活措施，有大引大，善于把项目做大；有小引小，积小成大。所以对街道来讲，要从实际出发，以小项目为突破口，认真对待，立足于小项目的增加和发展，实现由小到大的转化。

招商引资调研报告的通知篇五

按照委党委积极开展“小自学、小调研、小改良”活动的精心安排部署，近期我们对招商引资工作展开了调研。通过至招商部门自学、座谈，介绍当前招商形势、有关政策，分析、剖析服务中心招商引资工作的现状、存有问题，明确提出了有关的工作建议。

去年以来，我委按照县委、县政府确认的全员招商的决策部署和下发的任务指标，积极主动出外实地考察，收集各类投资项目信息，把招商引资与和项目建设作为主要工作去揪，健全机制，强化措施，促进招商引资工作顺利开展。对照县里下发的任务和党委会确认招商任务，还存有一些问题和严重不足，主要彰显一下几个方面：

（1）从招商项目来看：

1、现有招商项目成功率较小，虽存有意向性的项目，但并未真正落在或落地困难非常大。

2、项目建设推进力度不够，受到各种因素制约，去年我委引进的温泉旅游项目截止目前没有开工建设。

3、在谈项目太少，招商线索很少这就是我们遭遇的最小问题，广大干部职工能提供线索或者信息的很少，几乎没，广为动员，积极主动调动广大干部职工高度关注招商工作、提供更多招商信息、提升参予招商引资工作积极性并使我们须要化解的问题。

（2）从招商人员来看

1、干部职工注重程度差别非常大。充分反映在工作上存有三个方面：一就是分担招商任务的科室人员指出招商引资工作主要责任和工作量都分散在主要领导、分管领导，工作中只局限于本职工作，对招商工作热度比较；二就是部分中层干部、大部分职工指出招商引资工作就是分担任务科室的责任，其他部门搞好本职工作就可以，对招商工作的关注度很低。

2、从事招商工作人员业务知识普遍较低。服务中心自去年开始承担招商引资工作，应该说工作人员文化层次、职业素养、业务能力参差不齐，多数工作人员还只是局限于考核型的工作状态，掌握一些县里的考核标准和政策，而对招商的有关知识，对企业的立项、登记、管理、相关法律知识等非常匮乏，有的对招商工作一知半解，有的一窍不通，连最基本的招商政策、项目备案流程都不知道，无法承担相应的工作。

3、对现有企业沟通交流较太少。调研中我们辨认出一就是无法及时介绍新招企业的进展情况，二就是无法及时介绍企业新建过程中碰到的各种困难和市场需求。

（3）从招商方式来看

1、招商信息来源贫乏。亲朋或者关系客商就是以获取招商信息的`主要方式，以获取招商信息的渠道窄小。没有能够较好的发动全体干部职工的参予招商积极性。

2、招商宣传方式欠缺。目前还没有行之有效的招商宣传方式。

3.招商活动市场化比较。对市场缺少调研和实地考察，出外招商准备工作工作较太少，针对性高，难以把握住有效率的招商信息。

3.9全县举行了招商引资大力推进会议，精心安排部署了今年招商引资任务，稳步推行全员招商政策，调整和细化招商考核方案，目前招商引资工作考核细则还未印发，精确任务数还无法确认，但可以确认今年我委招商引资任务仍然压力很大，遭遇形势严峻，针对以上情况，明确提出几点建议，只供党委领导参照：

1、进一步解放思想、坚定信心。要完成招商引资工作的突破，必须首先推进思想解放，观念更新。一要找准问题，要有一个清醒的认识，如何将来自招商引资工作的压力感、危机感和紧迫感传递到位，特别是加强中层以下人员的压力，做到千斤重担众人挑，人人肩上有指标；二是正确对待问题，实践证明，能否克服困难，不在条件在自我，不在客观在主观，关键在领导，关键在思路。

2、规范招商工作运行机制。必须想要搞好一项工作，首先必须存有规范、高效率的工作运行机制，我委自20xx年已经开始分担县招商引资任务，处在起步阶段□20xx年设立了委招商工作领导小组。但没明晰工作流程和职责分工，招商工作就是一项系统工程，就是一个长期动态的过程，从招商实地考察、与客商碰触、商谈、签下，项目备案、立项、审核至筹设、投产等等诸多环节，往往须要一年或几年的时间，期间还可以碰到各种各样的问题和变化，须要协同化解，如果没一套行之有效的工作机制很难顺利完成这项工作。建议再次

规范工作机制，制订明晰的工作目标、流程、任务分工、岗位职责和奖惩办法。

3、加强招商工作队伍建设。调整充实现有的招商工作人员，抽调事业心强、有开拓创新精神、沟通协调能力突出的人员从事招商引资工作；加强对招商工作人员的培训，重点是全县招商政策、项目备案、审批流程等方面涉及的工作规则和专业知识，打造一支专业、精干招商队伍，为招商引资工作提供人力支持。

4、技术创新招商方式。推行精准招商、产业招商、代理招商，积极探索与专业招商部门特别就是载体单位（经济开发区、各镇街）共同引入招商项目等方式。经济开发区作为全县工业经济的主战场，招商项目多、投资额度小；各镇街在土地指标、区位、劳动力资源等方面各存有优势。强化与开发区、各镇街的沟通交流联系、加强协同力度，在共惹来共享资源、互惠互利的原则下谋求共同引入招商项目。

5、健全招商奖励激励机制。去年委党委出台了招商引资奖励暂行办法，对除国家公务人员以外的其他人员实行奖励，取得一定效果。今年探索建立招商工作人员奖励激励机制，对在招商引资工作中成绩突出、超额完成任务的工作人员在职务晋升、评先树优、考核鉴定等方面给予优先考虑，探索在相关规定允许范围内给予一定经济奖励可能性。

6、加强招商宣传力度。充分利用报刊、网络等方式，宣传推介会招商项目，重点宣传招商优惠政策，熟识掌控投资客商广泛关心的土地、税收、产业扶持资金、企业奖励补助金资金、企业贷款融资等方面的政策规定。

7、强化签约项目的服务力度。当项目签约后，不断巩固联系，积极主动上门服务，及时了解企业在立项、审批等环节遇到的难题，及时帮助协调解决。坚持一手抓招商引资、一手抓服务项目，实行服务承诺、手续代办、限时办结等方式，为

签约项目服务，争取项目尽早建成投产运营。