

做好招商工作总结合集47篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/254326.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

做好招商工作总结1

我镇以县工业园区、镇工业园区两大平台为载体，按照“发挥优势，创造特色，培植产业集群”的招商理念，内引外联，多措并举，以万亩绿色稻米基地，万亩绿化林网，积极做好招商引资文章，突出稻米、板材、葡萄等主导产业的前伸后延、上下关联，探索“平衡、配套、延伸”的发展模式，使产业优势整合、聚变，龙头企业膨胀、裂变，块状特色经济迅速凸起。目前，蔬菜加工产业链条已延伸出酱菜、脱水菜；板材产业链条已延伸出密度板、高密度板、贴面板、装饰板、强化木地板、家具等近20多家企业。

目前，我镇引进000万元以上在建项目2个，分别为投资000万的陇西大酒店；投资5000万的徐州如祥粮油贸易有限公司，目前，6个仓储已建成9600平方米。在谈项目3个，分别为计划投资5000万元的上海福记冷冻项目（蔬菜加工、脱水蔬菜）；投资3500万元的武汉鸭脖食品加工项目和计划投资9000万元的南瓜深加工项目。全镇农副产品加工项目建设势头良好。

下一步我镇将继续把农业招商作为经济发展的第一抓手，真正做到入脑入心，体现在工作中，落实在行动上。

>一、强化领导，健全组织，确保农业招商引资工作有序开展。

为确保全镇农副产品加工项目建设扎实有序开展，我镇成立了以分管农业的副书记任组长的农副产品加工产业招商领导小组，从镇到村都建立了招商网络，并从镇直单位中抽取3名素质高、品质优的同志组成农业招商办公室。同时抓好加强对招商人员在统筹、策划、谈判、签约等方面的业务知识培训和谈判技巧，有力的提高了招商引资成效。

（1）成立招商小分队实行驻点招商。积极推行“走出去，引进来”的招商理念，招大商、招好商。充分抓住浙江、苏州等南方地区产业转型的有利机遇，根据我镇资源优势 and 关联产业项目，成立了三个招商小分队，分赴浙江温州、台州等地设立办事处，分别下达招商任务，通过亲情、友情联络感情，进行专门拜访捕捉信息，有力提高了招商引资的成功率。

（2）千方百计启动民资、激活民力，繁荣壮大民营经济。当前，我镇的民营经济所占比重较小，农副产品加工项目发展势头不够强劲。为激发活力，真正把民资挖掘出来，我们重点抓好以下三个方面的工作：

（1）政策拉动。所有由民间资本兴办的项目，可以享受招商引资的一切优惠政策。

（2）资金扶持。凡是愿意投资兴办项目的，不论是外出打工人员、返乡创业人员、本地外籍人员还是普通老百姓，只要符合贷款条件，政府一律帮助协调贷款，让最有能力、最有路子的人带头创业。

(3) 优化环境。要求各职能部门竭尽全力为民间兴办的项目提供一切可能的便利，以最优质的服务促进民营企业的发展。本着“只帮忙，不添乱，只服务，不收费”的原则，实实在在的为创业者服务，不断提升产业档次、扩大企业规模，使民营企业由小做大，由弱做强。

>二、打造浓厚招商氛围，扎实推进全民创业招商。

自足现有稻米、板材、葡萄等产业优势，我镇以全民创业促进农副产品加工招商引资工作，广泛动员，使其尽快凝聚成招商引资的强大合力。充分发挥党员干部的示范带头作用，不断强化农村“无工不富”的责任意识，积极动员广大党员干部亲自走上招商引资第一线，认真捕捉招商信息，加快农业招商工作步伐。

总体上来看，我镇农业招商引资工作起步阶段进展良好，但在这一过程中暴露的一些矛盾和问题不容忽视。

一是土地指标制约问题。招商引资需要解决企业项目选址问题，土地政策以及土地较为紧张的矛盾很大程度上制约着招商引资的正常开展。

二是签约项目资金到位慢，投资方资金投入慢，因土地指标的限制，存在疑虑。

我局XX年以来，在招商引资工作上开展了大量卓有成效的工作，成立了以局长汪正国为组长，相关领导、科室、站所长为成员的招商引资工作领导小组，制作了安宁市农业项目招商引资手册，局领导带队到山东、济南、青岛等地与招商分局对接，发放了招商引资手册。今年充实和调整了招商引资工作领导小组，在第六招商工作平台组的领导下，按时参加工作协调推进会，对续建和落地项目工作进展情况进行了跟踪督促和服务，及时向第六招商工作平台组上报了项目进展情况，现将工作进展情况小结如下。

>一、已落地项目建设情况

我市先后与惠嘉公司签订了种猪繁殖和商品猪生产的投资意向协议，协议投资3600万元；签订了36万吨饲料加工厂建设项目，协议投资4000万元；生猪机械化屠宰及中西式调理肉制品精深加工项目，协议6000万元，与金江公司签订了5000吨牛羊肉加工项目，协议投资XX万元；与昆明利之源养殖公司签订了8万吨饲料千万羽土杂鸡研发中心项目，协议投资2800万元；与安宁神田农业开发有限公司签订了安宁市观光农业科技示范园建设项目，协议投资327万元；与华港集团签订了万头种猪场建设项目，协议投资4000万元。以上7个投资项目总的协议投资22727万元。与昆明正大公司多次对接，协调相关部门深入到八街村委会石坝村召开现场办公会议，协调昆明正大公司的种猪场建设地点及项目建设方案等问题，在招商引资项目建设工作中做了大量工作。当前各项目具体落实情况为：

1、惠嘉托佩克良种猪繁育基地（小陡山），该项目于XX年5月开工建设，已于XX年3月初完工，协议投资3600万元，目前到位资金4960万元，土建工程已完成，整体设备在安装调试中，已开始了种猪的引进饲养工作。目前公司正在做工程结算报告。

2、云南惠嘉饲料有限公司36万吨饲料加工厂，该项目建设地点经市农业局多次协调市发改局、规划局、环保局等部门反复选址，今年2月终于落地在连然街道办小桃花村，用地面积60亩，目前已完成了土地及附着物款项的兑付、环评、地堪等工作，在进行道路、排水等基础设施建设和回填土、平整土地等前期工作，准备启动工程建设，到位资金共200万元，其中400万用于土地及附着物的补偿、平整土地等基础建设、800万用于订购生产加工设备，项目工程推进顺利。目前正在省市有关部门办理土地使用相关手续。

3、县街农业科技示范园区建设情况：去年以来引进资金，启动实施了县街镇300亩的现代农业示范园建设，到目前为止，安宁神田农业开发有限公司已投资20万元，按规划完成了土地平整、沟渠硬化和电力道路等基础设施建设，完成新品种蔬菜种植00亩，特色观赏水果60亩，绿化苗木50亩，房屋、仓库、工人宿舍200多平方米的建设，正在抓紧进行休闲园、生态餐厅、会所、科技培训中心等项目的规划设计和办理相关手续，计划XX年底可竣工投入使用。

4、昆明利之源8万吨饲料和千万只土杂鸡研发中心建设项目，协议引资2800万元，但由于受土地规划的制约，经市农业局多次协调相关部门，直至XX年才落实在草铺其林架梁山，用地面积亩，该公司已于XX年底打款20万元到草铺镇用于办理土地使用等相关手续，并于XX年元月3日取得该宗土地的挂牌登记号，XX年2月6日期满摘牌，从2月份至今一直在省市有关部门办理土地使用证和项目开工证，我局与国土部门配合公司，多次协调均无结果，原因是省市办理土地使用等相关手续已纳入电子网络管理，审核办理相当慢。至5月底，已到位资金570万元，目前在开展地堪工作，开始平整土地，建设施工的用水、用电等协调工作。

5、昆明正大有限公司安宁种猪场建设项目，该项目一直以来由我局与正大公司对接现选址在八街镇石坝村，总投资700万元，现已开始进行土地平整，正在做基础设施投入建设，现实际到位资金300多万元。

>二、正在洽谈对接的项目情况

1、锦苑花卉园建设项目

已在县街镇签订了一期029亩土地租用流转协议，投资方为昆明锦苑花卉产业有限责任公司，主要建设内容为联体钢架大棚80平方米及配套的肥、水、电、光、温自动控制系统，鲜花冷藏库，切花包装车间等，整个园区计划总租用土地3000亩，总投资.5亿元，计划在农博会上与市政府签订投资协议。

2、华港饲料集团种猪场建设，我局和八街镇领导于6月份两次对接项目建设，初步选址在八街镇魏家营后山，总投资3200万元，饲养规模2500头种猪，年内开工建设。

3、食用菌研发生产

昆明碧洁玉商贸有限公司拟投资300万元进行食用菌研发生产及规模生产、加工、外销，拟用地30—50亩。

4、珍稀乡土植物和药用植物繁育建设项目

安宁市鑫腾生物有限公司拟投资500万元，通过有性、无性繁育和种植优良乡土观赏和经济植物种类30多个品种，药用植物达30种，基地苗木达30万株，为市场提供优质的乡土植物苗木。

以上3、4两个项目仅进行了初步对接，由于投资环境和其他条件不成熟，没有进一步的对接

>三、存在的问题

1、农业项目投入小，建设周期长，见效慢，风险大，难以招到好的项目；

2、由于受土地、水利等资源条件限制，现有项目落地困难，2—3年都难以落地实施建设；

3、省市有关部门在办理土地使用证、项目开工证等审批过程中手续多，程序复杂，时间慢，投资方意见较大，影响项目推进。

4、由于农业项目投入小，大多以土地流转的形式支付地租取得土地使用权后，进行种苗、农用物资周期性的购买和种植，在生产过程中定期或不定期大量使用当地劳动力，所支付的投入较大而且较零散，有的不可能有发票，固定资产投资不多，建议在考核到位资金和工作时与等其他项目区别对待。

由于以上问题，导致项目落地难，建设慢，建议各级各部门简化审批办理程序，缩短审批时限，使项目尽快落地启动建设。

做好招商工作总结2

20XX年，在县招商局的业务指导和帮助下，xx镇招商小分队全体成员按照蒙发【XX】2号文件精神要求，紧紧围绕镇党委政府经济发展思路，立足于“引项目、促发展”这一职责要求，牢记使命重托，坚持开拓进取，艰苦朴素，团结协作，结合本镇实际，通过走出去和请进来结合，创造性地开展工作，取得了本镇招商引资工作的新成绩，为推动全镇经济发展作出应有的贡献。现将xx镇招商小分队XX年工作进展情况述职如下，请批评指正。

>一、上半年主要招商成果

XX年，在全镇上下共同努力之下，共完成招商引资任务xxx万元，其中，市外资金xxx万元，新引进项目6个。其中4个养殖业、1个工业、1个服务业。主要有：

1、xxx项目，总投资1200万元，总占地200亩，于XX年4月份开始建设，目前完成投资近200万元，将建成一个集养殖、垂钓、餐饮于一体的农业生态项目。

2、规模较大的xxx项目，该项目系浙江温州客商利用xx集镇区位优势，拟投资1100万元兴建的一家集日用品、家电、服装、餐饮于一体的大型综合超市项目，项目于6月6日落地，目前已到位资金300万元。

>二、招商主要做法

（一）明确工作重点，主攻一产项目的招引

由于xx地处较偏，交通不便，为本镇招商引资工作的开展带来了一定的难度。结合这一实际，我们明确了“主攻一产打基础，推动三产上规模，鼓励创业促带动”的整体招商思路，充分发挥本镇丰富的农业资源优势，把大力发展种养业作为我们招商引资工作的重点，充分借助xx独特的区位优势，提升三产服务业的规模和水平，把鼓励全民创业作为二产发展的助推器，推动二产由小到大，由少向多的方向发展。

（二）主动出击，充分调动各方积极性

根据县文件精神要求，今年以来，我镇招商小分队坚持走出去和请进来相结合的办法，把小分队外出区域定在本地人工较集中的江浙一带，先后外出招商6次，每次在外招商时间均在10天以上，每到一地，首先和本镇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蒙城。同时，我镇在招商工作中，除发挥招商小分队人员的主体作用外，还通过宣传发动，积极调动全镇上下的招商积极性，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。

（三）加强服务，确保项目的顺利建设

对于镇辖区的所有新建设投产项目，无论项目大小，我们都坚持服务为先，积极为他们解决生产、建设中的困难和问题，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。

>三、存在问题

一是虽然在招商引资工作中，我们付出了一定的努力，但由于受到地理位置等条件的限制，相比周边乡镇，我们取得的效果不是很明显，引进的项目较少，特别是在工业的发展上，存在很大的差距。

二是招商方式方法有待创新。全镇上下发展经济的氛围还不浓厚，在一定程度上制约了我镇招商引资工作的开展。

>四、下一步工作打算

下一步我们将充分发挥自身的优势，进一步加大工作力度，围绕镇经济发展思路，突出抓好优势资源项目的建设。目前，我们针对本镇丰富的秸秆资源，围绕秸秆资源的再利用，请专业单位为我们编制项目体，力争在此方面取得突破，推动我镇的招商引资工作再上新台阶。

做好招商工作总结3

半年以来，在县委、县政府及乡党委、政府的正确领导下，我乡不断创新招商思路，改进招商方式，狠抓责任落实，积极走出去、请进来，大力宣传我乡的区位、能源、资源、产业等方面的优势，积极推介、洽谈和引进项目，招商引资工作稳步前进。

>一、上半年招商引资工作情况及主要做法

1、进一步统一思想，提高认识。新年伊始，忠义乡招商引资领导小组立即召开班子专题会议，研究领导小组今年的招商引资工作，确定了专门力量，制定了《忠义乡招商引资管理办法》（试行），并召开了忠义乡全体干部职工会议，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工作献计献策。

2、成立机构，明确责任，制定工作计划。为更好的开展忠义乡招商引资工作，经领导班子研究，成立了招商引资工作领导小组，政府乡长谢同志任组长，副乡长刘武华同志任副组长，经济发展办主任杨明浩同志等为成员，并制定了工作计划，组织协调开展忠义乡招商引资工作。

3、广辟门路，积极开展招商引资。忠义乡主要领导，以身作则，亲历亲为，利用春节、清明节等传统节日开展亲

情招商引资。今年正月，忠义乡领导主动上门给回乡过年的知名人士拜年，积极动员他们回家乡投资和通过他们的社会关系网招商引资，以情感商；同时，亲自带队，主动走出去，走访老乡，拜访老板，参加商洽会，寻求商机，以诚招商。

4、协调关系，加强服务。对于引进的项目，我们紧扣每个环节，全程跟踪服务，确保投资商每笔资金都能用在企业实处，实实在在地把企业引进来、办起来，让企业稳得下，发展好。

今年以来，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，做了大量细致的工作，帮助投资商解决了生产经营中遇到的实际困难和问题，得到了投资商的一致好评。引进的“煤层气开发”项目，经过不懈努力的洽谈、协商，已在忠义乡甘塘子村开工建设，预计总投入资金将达5亿元。

>二、下半年工作打算

下半年，我们将解放思想，统一认识，努力推进招商引资工作向全方位、大规模、宽领域、高层次上发展，依靠自身优势，真抓实干，切实把招商引资作为振兴我乡的战略措施的重点大事来抓，坚定不移地做好招商引资工作，为夺取我县招商引资工作的全面胜利增砖添瓦。

做好招商工作总结4

今年以来，在县委、县政府的正确领导下，全县上下以科学发展观为指导，克服金融危机带来的不利影响，围绕县委、县政府实现“农业产业化、新型工业化、城镇现代化”建设目标，创新招商引资工作思路，拓展招商领域，搭建招商载体，不断改善和优化投资环境，抢抓机遇引项目，全力稳步推进招商引资工作，取得了显著成效。现将20xx年以来全县招商引资工作总结和20xx年工作计划汇报如下：

>一、今年以来招商引资工作情况

(一)、招商引资工作情况

与往年比较分析，今年全县招商引资主要有三大突出变化：

一是在谈的大项目实现新增长。

二是签约的大项目实现新突破。今年通过举办福建长乐联谊会、香港推介会、苏州和无锡推介会、第十届梨花节、第十二届厦门经贸洽谈会等各类招商活动会议，签约的大项目有新的突破。如在长乐投资联谊会上签约的建滔煤焦化项目投资16亿元，已经开工建设。其他项目正在做开工前期准备工作。

三是引进项目的结构和质量实现新调整。从内外资结构来看，今年在招商活动中签约引进的项目有新的调整。从行业类别看，第一产业类签约项目、第二产业类签约项目、第三产业类签约项目充分契合了我县经济发展的走向。

(二)今年以来招商工作的特点和做法

1、创新招商引资工作方式，全方位开展驻外引资工作

自今年4月中旬以来，县委、县政府按照“整合资源、集中安排、以镇为主、机关配合”的原则，以开发区、镇牵头，机关单位配合，组建了16个招商分局，实施了驻点招商工作，镇党委书记任分局局长，分管开发区工作和包挂各镇的县领导负责协调相关招商分局的招商活动。各分局积极响应，迅速落实四个到位奔赴一线招商。各分局均由党委书记带队，人员保证3-4人，并配备了一部车辆，外经局也在第一时间拨付了招商经费。招商工作中各招商分局充分调动各种积极因素和关系网，全面了解驻地的经济社会发展情况及主导产业，重点掌握有产业转移意向的企业情况，对接洽谈，寻求合作，推进招商信息和项目进展。赵书记、邱县长及县四套班子包挂领导非常重视，莅临驻外招商一线推进项目，拜访了一批重要客商，取得了一批招商成果。我局自文件下发后，坚持一天一调度，及时把工作动态、好的做法和信息一天一简报，报送县四套班子领导，并下发至各相关分局和单位，做好了日常调度和信息的上传下达及资金保障工作，从而推进了驻外招商工作的顺利开展。

2、拓展招商引资活动形式，全面提升引进项目质量

今年，我县制定了产业招商、项目招商和区域招商的招商活动新方式，以承接“长三角”、“闽三角”、“环渤海”、“央企”产业转移和大项目对接为重点，以综合产业和专门产业项目推介宣传为要点，以分局招商为主体，以××经济开发区为平台，在积极筹备参加好省市组织的的央企推介会、厦门经贸洽谈会、香港推介会、上海投资联谊会、无锡和苏州投资联谊会等活动并完成项目签约任务的基础上，先后通过举办了小型招商会、产业推介会、以商引商、敲门招商和产业招商等招商方式，积极开展了有针对性的福建长乐投资推介联谊会、绍兴投资推介会、上海和杭州城建投资推介会等自主招商活动，会上一改过去的“一言堂”形式，形成了主宾双方融洽互动、富有实效的“圆桌会、座谈会、办公会、成效会”。今年在省市组织的推介会上、在我县自主举办的推介会上签约了较多项目。项目涉及规模养殖和加工、果菜贮藏和加工、电力生产和煤盐化产业、精密铸件生产和机械铸造、电动车生产、污水处理、商贸物流等领域。有效的招商活动形式，全面提升了项目的质量和规模。

3、依托我县招商资源，延伸产业和专业招商领域

我县招商资源丰富，地上有果、菜、林业和养殖四大资源，地下有煤、盐、钾页岩和地热四大资源，有悠久的汉文化旅游资源、传统的亲情客脉资源和日益发展的良好投资环境，为我县开展产业和专业招商，延伸拉长产业链项目、加快发展新兴产业奠定了较好的基础。今年以项目建设为总抓手和切入点，内联外引抓大项目，实现了招大引强的大突破，在以商聚商、产生集聚和示范效应上取得了较好成效。今年依托现有产业和企业，着眼于“增链”、“补链”，在盐煤化工项目、果蔬加工项目、城建和三产服务业项目等一批规模大、技术水平高、产业链长、资源转化能力强、符合环保要求和行业标准的大项目方面，有了良好的发展势头，一批与县域特色经济相匹配的项目加快了洽谈、签约和建设的步伐。如：丰城盐化工项目正在加快建设，徐州建滔能源化工项目在加紧施工，金浦煤盐一体化项目在积极洽谈推进。

4、注重建设招商队伍，全民营造招商投资环境

在全面发展经济的过程中，今年县委、县政府充分发挥了在招商引资工作中的行政性推动作用，转变了以往在招商人才队伍的建设和培养方式，即变重局部为重全局，由过去片面注重招商系统人才队伍建设转变为把工作重点延伸到我县对外开放经济建设的各个领域；变重微观为微观宏观并重，把招商引资人才培养工作的着力点放在拓宽视野，更新观念上，重点培养大家适应政策变化，与政策和产业接轨的意识和实务操作能力；变重使用为重培养，使用培养相结合，加大了人才培养工作的组织保证。积极引导发展金融、信息、中介等新型服务业；发展现代物流、旅游、房地产等强势服务业；推进科教、文化、卫生、体育和市政公用等社会产业的发展，进一步营造了亲商、重商、安商、富商的投资环境。“两路一河”（高速公路、××铁路、××运河）建设工作稳步有序推进，城市基础设施建设和环境面貌大为改观；开发区的招商载体功能逐步显现；招商项目洽谈力度、引进质量、进展速度进一步加强，为外来投资企业提供服务、帮助企业解决困难的力度逐步增强。进一步优化了投资环境，提高了招商引资项目的投资信度。

5、建立招商管理运行机制，提高招商引资工作成效

今年以来，狠抓了在谈项目、签约项目和在建项目的跟踪推进调度，建立健全了项目信息呈报备案制度、县领导一线前置调度推进制度、缴纳招商引资保证金制度、重大项目公开承诺制度、审批事项全程公开制度、项目会办调度制度、按时走进企业服务帮办等多项制度。继续推行了“一站式”服务制，对重点招商引资项目实行县领导包挂和部门包抓责任制，对投资推介会签约项目定领导、定时间、定工作进度，对全县各分局、各单位招商任务按月、季度进行调度，对项目洽谈、签约和建设过程中出现的困难和问题，及时协调有关部门给予解决。良好的招商管理运行机制，切实提高了招商引资的工作成效，也在全县上下形成了人人想招商、为招商、抓招商、重客商和建项目的良好氛围。

>二、全年招商工作困难和问题

一是金融危机爆发带来的负面影响逐步加深。金融危机已从虚拟经济向实体经济蔓延并进一步加深，投资方资金周转困难，资金难以到位或到位慢。我县的洽谈、签约和在建的大项目进展不够快，我县承接产业转移的项目步伐放缓。

二是战略投资支撑项目引进难度加大。我县招商引资在谈项目多，签约项目少，续建和在建（扩建）项目多，新上项目少，新上的大项目较少。虽然近两年引来了具有投资成长型的项目，但总的看来大的支撑性的项目引进难度进一步加大。

三是招商项目规模、质量发展不平衡。有的分局因由较好的区位优势、较丰富资源的乡镇及实力强的成员单位组成

，招商项目规模、质量偏好；有的分局因为由位置偏远、资源优势不明显的乡镇组成，在招商引资工作上难有大的成效。此外，园区招商的主要载体作用还远没充分显现出来。

四是招商投资要素不够协调。部分项目虽然已经开工，但因土地计划没有到位等等，影响项目开工进程。部分项目厂房已经竣工，因投资业主实力不足，或市场订单中断等等，影响项目的投产达效。部分项目建设过程中，特别是已经签约准备开工的项目，由于手续不全，建设要素会办不及时，影响项目的推进进程。部分建设项目与周边环境协调难度越来越大（如农民群众对征地价格和就业的期望值较高），严重影响了工程进度。

五是服务意识不够强。一些部门对投资者服务不够主动、热情，态度比较冷淡。一些单位办事效率较低，办一项手续要反复跑多次。个别单位的具体办事人员为某一点人为设置障碍，对能即办的事拖着办。一些单位固守本部门利益和条条框框，缺乏大局长远观念。一些部门收费不透明，变相强制收取本应自愿缴纳的费用，严重影响了我县招商投资环境。

>三、20xx年招商引资工作计划

由于全县招商工作职能整合和转变，国内经济企稳回暖，20xx年招商引资工作的重点主要是走向境外、引进外资，加大对外贸易工作力度。为此：

（一）强化措施聚合力，继续扎实推进产业招商、专业招商和分局驻点招商工作。各招商分局和成员单位、驻外招商联络处，要扎实开展好产业招商、专业招商和分局驻点招商工作。组织和人事部门应从长计议，通过招商工作切实发现、培养和打造出一支能招会引的招商引资队伍；县委、县政府主要领导和包挂的四套班子领导继续坚持驻外一线置前调动方式，各分局的镇党政一把手要持久做好轮流带队外出招商工作，开发区与县督察室要做好常态化、常态化督查工作；各招商单位要开展有目的、有针对性地招商活动，依托产业资源，分析比较产业优势，增强招商项目的目的性、针对性和实效性；要强化专业招商人员的信息搜集、产业规划、分析对比能力，重点摸排遴选出与我县产业对接性强的“三五”牌企业，咬住不放，紧盯跟踪；我县强势招商即将进入一个新的阶段，要继续调动各方力量，积极主动招商，本着“企企合作，政企合作，促进××现代化事业建设”的宗旨，加快促使各产业之间的联合，促进市场经济主体的壮大。

（二）把握要点破难点，完善一整套招商引资政策和与之配套的考核奖惩措施。各招商单位要把握好我县资源优势和国家、省的产业政策特点，把握好乡友“回归兴业”的转折点，把握好承接产业转移、对接产业转移的重点，围绕资源开展产业链项目招商，破解制约资源招商、产业招商的难点。县有关部门要尽快制定出与当前经济形势和我县招商工作相对应的××招商引资的系列优惠政策和促进招商引资工作的办法；县有关单位和部门要抓紧制定并继续完善与招商工作实效相适应，且促进招商引资工作的考核奖惩措施，来调动各方人士的招商积极性，做到优惠政策和考核奖惩措施上执行有力、落实上有据、实施上延续，以促进我县招大引强项目快速落地、招商工作迅速高效开展和县域经济快速发展。

（三）理顺程序抓落实，完善招商项目快速推进机制。目前我县在谈项目、签约项目和落地开工项目总体表现进展不快，开工建设项目进度不一。因此必须尽快理顺项目程序，建立完善的项目推进机制。一是实行“五个一”工作制度，按照“一个项目，一名牵头领导，一套服务班子，一个部门负责，一套实施管理方案”，确定专门责任人。重点项目推行县领导包抓项目制，随时反映情况、协助解决困难；二是制定项目推进制度，县有关部门要制定《重大项目现场协调工作制度》、《重大项目调度例会制度》、《项目建设动态通报制度》等推进项目工作的系列规范性制度，将项目进展、完成情况与各推进单位、负责人和包抓领导挂钩，及时准确掌握项目最新进展，切实提高项目推进速度；三是建立“四位一体”的包抓项目体系，有引资单位主要领导、项目落地单位主要负责人、审批单位负责人和包挂领导组成，推进项目进度，形成谋项目、抓项目、促项目的共同推进体系。

（四）强化服务重协调，营造良好的投资和服务环境。各职能单位要坚决落实县委、县政府招商引资政策，为招商引资项目审批办证开辟绿色通道，做到“快办、办好”、“减费、免费”。有关部门每月要及时把招商工作进展情况报送上来。各招商引资项目联系单位从项目洽谈、开工、建设、投产等全过程对项目进行跟踪服务。各招商单位要做好投产项目、在建项目帮办工作，争取项目增资提效，确保企业引得进，留得下、建得快、长得大。确保完成和超额完成县委、县政府下达的招商引资工作任务。

做好招商工作总结5

1、完成xx广场所有商铺的出租，协助商户的进场装修和开业计划，成立商业管理公司的相关手续和办理。

2、留庄项目销售和招商的任务完成，住宅项目的销售，临街商铺的销售和签订合同并办理相关手续。

3、协助酒店负责人做好xx精品酒店的管理和运营策划。最后，感谢公司各位领导及同事的帮助和支持，是大家的支持让我部门取得了的进步和优良的成绩，随着公司业务的不增加、扩大、规范和完善后续管理工作将会更加繁重，要求也将提高，需掌握的知识更加广阔，为此，我将更加勤奋学习，提高自身各项素质和技能，适应公司的发展，用全部的激情创造价值，让公司充满生机和活力。我们是一个团队，唱的是一首歌，想的是一个目标，我部门将全力配合各部门一起齐心协力，全力以赴共同创造一个新的辉煌，马到成功!

>招商工作总结(2)

随着公司新建1#2#厂房工程的开工和__产业园的定位完成，园区的招商全面展开。__年__月，公司在招商工作上有了一个重大的调整，衍生出代理招商的概念，招商面从园区招商拓展到整个临平的空置厂房。随着招商面的不断扩大，招商工作进入到了一个全新的阶段。公司于7月初成立了专门的招商部负责园区招商和代理招商工作。在经历了漫长的1年多招商过程后，公司于20__年__月完成了第一单租赁协议。下半年招商成绩较为显著。

一、主要成绩：

园区招商：

年__月，完成1#厂房__m²招商;

年__月，完成1#厂房__m²招商;

年__月，完成1#厂房__m²招商;

年__月月，完成1#厂房__m²招商。

合计完成园区招商__平方米。

代理招商：

__年__月-__月共签订代理招商协议__份，代理厂房面积达__万m²以上。

年__月，完成厂房代理招商__m²;

年__月，完成厂房代理招商__m²。

合计完成代理招商10248平方米。

二、存在的不足：

1.空置厂房信息量不足：目前，__的空置厂房非常多，但向外打出招租广告的只有一部分。现在，我们只是通过实地寻找和朋友介绍了解厂房出租的信息。这样的信息量显得非常微小。如何去了解那些空置但没有打广告的厂房信息?如何在外面了解了厂房信息后，可以成功代理该厂房?我们需要探索出一套适用的方法。

2.求租客户源拓展力度不够：公司现在在__厂房网和园区外墙打了招商广告，但收效并不明显，而且属于守株待兔式的招商。如何拓展更多的客户源，如何扩大?__?代理招商的品牌效应?

3.招商部内部体系建设不健全：目前，招商部的职责细分尚未实行，各自负责招商，并未形成团队合作招商的形态，导致招商过程中容易出现更多的失误。所以，我们亟需细分职责，建立小团队合作模式。

三、__年计划：

__年的工作计划总结为：建立一个体系，拓展两个平台，加强三方合作，运用四个媒体，做好__地区的厂房代理招商工作，树立‘临平’典型。

1.细分市场，建立招商分工体系：

我们的代理招商尚处于无序招商的状态，接一单做一单，谁接谁负责。没有做好客户源汇总和再分配工作。其实，求租客户可大致分为：家纺、机械五金、家具、印刷包装等几大类。我们可以根据几大求租热点行业来划分招商小组，每个小组设负责人一名，配1-2名工作人员。一个组负责1-2个行业，零散行业统归一个小组负责。对于面积___平方以上的园区，可以考虑作为专题园区招商，由负责的小组出一份园区定位可行性报告，由公司批准实施。通过专业化的招商代理服务，为代理企业提供超出他们期待的服务，从而树立起___?专业代理招商的品牌。

2.拓展网络招商平台和物业代管平台：

网络招商平台：网络营销的影响力日渐明显，作为一个以开拓创新为企业文化的公司，应该重视网络营销。公司已和阿里巴巴达成了合作，在阿里巴巴网站上建立厂房代理招商的宣传平台。在___年，招商部要好好建设这个网络平台，让它的宣传作用发挥到。

后勤代管平台：目前，公司的代理招商还处在接一单做一单结一单的状态，完成一个厂房的代理招商后，并没有提供后续的服务。我们应该建立一个物业代管平台，为代理园区提供招商、后勤管理_务。通过每年收取一定租金比例的代管费，实现代理招商收益的长效化。

3.加强和政府部门及相关协会的交流与合作：

很多求租客户到__来找厂房，大多会找到政府相关部门或是相关行业协会，因为他们信任政府。政府相关部门也越来越重视厂房过剩导致空置率高的问题，对于辖区的空置厂房做了很多统计归类工作。但是统计过后的信息更新很慢，导致为客户找厂房需要推荐很多家企业。降低了政府的办事效率，也浪费了客户宝贵的时间。而我们作为专业的厂房代理机构，对于空置厂房的信息敏感度比政府要高，既然政府和协会有丰富的客源，而我们有最新的空置厂房信息，如果三方加强合作，既提高了政府的办事效率，也给客户留下了好印象。所以，加强和政府部门及相关协会的交流与合作是非常必要也是亟需的。

4.加大广告力度，运用好户外广告、网络广告、平面广告和老客户推荐等

宣传渠道：

知名度的大小决定了客户对我们的信任度和我们对客户的影响力，户外广告、网络广告、平面广告作为传统的宣传渠道，是客户寻找厂房信息的三大途径。我们通过这三个途径，打出?免费为您找厂房?的广告，让客户知道，要找厂房，不用再寻寻觅觅，直接找我们就可以。而通过老客户推荐，口口相传，是取得新客户信任的渠道，我们通过专业、贴心的服务，让合作过的客户满意，继而推荐他们的朋友来找到我们，让我们为他们免费找厂房。

希望通过以上工作，可以树立起?___?专业厂房代理的品牌，在新的一年里取得好成绩。

>招商工作总结（3）

今年以来，我局围绕县委、县政府农业产业化工作安排，以发展中药材产业化为工作主线，在引导农民种植中药材、开展中药材工业招商引资、建设中药材市场信息网络、帮扶华新药用植物有限公司等方面，做了一些工作。具体如下：

做好招商工作总结6

20xx年，xx乡在县委、县政府的正确领导下，在县招商办的具体指导和帮助下，全面优化经济发展环境，积极拓宽招商引资领域，大胆创新招商引资方式，全年招商引资总规模xxx万元，到位资金xx万元，有力推动了xx乡经济社会的健康发展。

>一、大力改善“硬”环境，提高筑“巢”引“凤”的吸引力

一是筹资30多万元对xx市场的基础设施进行完善，共硬化市场地面800多平方米，挖硬化沟渠240米，接通水管和电路26户，栽植行道树36棵，新建标准化路灯6盏等。

二是投资1万多元对街道内破损、阻塞的下水道设施进行了清理和维修，对断裂、损坏、缺失的花带设施等进行了整治和完善。其中，维修清理坍塌、堵塞的下水管道1处4米；“xxx”路进口的沉井一处2米。

三是投资xxx元补设花带沿砖xx多米，补植绿化带小叶黄杨xx多株。

四是对沿街道路两旁的路灯进行了全面系统的排查、维修，更换电线40多米，路灯3盏，程控闸1个。

五是对xx大街和果蔬市场的两座公厕的部分设施进行了更新升级并聘请了专职管理人员。以上几项工作使我乡村镇品味得到进一步提升，投资环境进一步优化，村镇功能进一步完善，筑“巢”引“凤”的吸引力进一步增强。全乡招商引资总规模实现了xxx万元的好成绩。各站所、各村街在招商引资的广阔舞台上大显身手，相继引进了xx新区项目、xx项目、xx市场项目、xx街项目、xx项目、xx项目等一批大项目、好项目。极大增强了我乡经济发展的活力与后劲。

>二、进一步加强“软”环境，构筑投资洼地

一是乡党委、政府组织开展了“学习先进找差距，优化环境促发展”讨论活动，制订了《xx乡20xx年优化环境和招商引资年活动实施方案》，全乡上下招商引资、争资跑项意识明显增强，“抓项目、抓招商、抓环境”的共识基本形成，“亲商、安商、富商”的氛围日益浓厚；二是乡综合办公室专门设置了外来投资者举报电话和电子信箱，畅通信息反馈渠道，全年共受理各类投诉12起，办结12起，办结率100%；有效维护了外来客商的正当、合法权益，进一步提高了投资者的投资信心。三是对300万元以上的招商引资项目，实行“一个项目，一位乡班子领导，一套责任体系”的跟踪服务责任制度，从项目地洽谈、筹建，到开工、生产，进行全过程、全方位跟踪服务，及时解决项目引进和建设中的困难和问题，受到外来客商的一致好评。

>三、拓宽工作思路，创新招商方式

招商引资关键在“引”，今年以来，我们把招商引资作为富民强乡的第一要务，作为考核广大干部政绩的重要依据，在全乡掀起了招商引资的热潮。主要是突出亲情招商、感情招商，认真搜集建立了国内党、政、军、商等各类xx老乡信息库，多方联系与xx有特定渊源的人士，通过多种形式加强沟通联络，邀请他们回xx考察，在家乡投资兴业。

>四、20xx年招商引资目标

20xx年，我们将进一步加大招商引资力度，鼓励乡域外有经商能力的企业家来我乡投资，并积极为他们提供优惠政策，进一步营造宽松经营环境。力争全年新引进x个投资xxx万元以上的项目，各村街引资额达到xx万元，力争全年度引资总额达到xx万元。努力实现招商引资规模、质量和效益的新突破，推动xx乡经济社会又好又快的发展。

做好招商工作总结7

今年以来，在县委、县政府的正确领导下，全县上下以科学发展观为指导，克服金融危机带来的不利影响，围绕县委、县政府实现“农业产业化、新型工业化、城镇现代化”建设目标，创新招商引资工作思路，拓展招商领域，搭建招商载体，不断改善和优化投资环境，抢抓机遇引项目，全力稳步推进招商引资工作，取得了显著成效。现将20xx年以来全县招商引资工作总结和20xx年工作计划汇报如下：

>一、今年以来招商引资工作情况

>（一）招商引资工作情况

与往年比较分析，今年全县招商引资主要有三大突出变化：

一是在谈的大项目实现新增长。

二是签约的大项目实现新突破。今年通过举办福建长乐联谊会、香港推介会、苏州和无锡推介会、第十届梨花节、第十二届厦门经贸洽谈会等各类招商活动会议，签约的大项目有新的突破。如在长乐投资联谊会上签约的建滔煤焦化项目投资16亿元，已经开工建设。其他项目正在做开工前期准备工作。

三是引进项目的结构和质量实现新调整。从内外资结构来看，今年在招商活动中签约引进的项目有新的调整。从行业类别看，第一产业类签约项目、第二产业类签约项目、第三产业类签约项目充分契合了我县经济发展的走向。

> (二) 今年以来招商工作的特点和做法

>1、创新招商引资工作方式，全方位开展驻外引资工作

自今年4月中旬以来，县委、县政府按照“整合资源、集中安排、以镇为主、机关配合”的原则，以开发区、镇牵头，机关单位配合，组建了16个招商分局，实施了驻点招商工作，镇党委书记任分局局长，分管开发区工作和包挂各镇的县领导负责协调相关招商分局的招商活动。各分局积极响应，迅速落实四个到位奔赴一线招商。

各分局均由党委书记带队，人员保证3-4人，并配备了一部车辆，外经局也在第一时间拨付了招商经费。招商工作中各招商分局充分调动各种积极因素和关系网，全面了解驻地的经济社会发展情况及主导产业，重点掌握有产业转移意向的企业情况，对接洽谈，寻求合作，推进招商信息和项目进展。

赵书记、邱县长及县四套班子包挂领导非常重视，莅临驻外招商一线推进项目，拜访了一批重要客商，取得了一批招商成果。我局自文件下发后，坚持一天一调度，及时把工作动态、好的做法和信息一天一简报，报送县四套班子领导，并下发至各相关分局和单位，做好了日常调度和信息的上传下达及资金保障工作，从而推进了驻外招商工作的顺利开展。

>2、拓展招商引资活动形式，全面提升引进项目质量

今年，我县制定了产业招商、项目招商和区域招商的招商活动新方式，以承接“长三角”、“闽三角”、“环渤海”、“央企”产业转移和大项目对接为重点，以综合产业和专门产业项目推介宣传为要点，以分局招商为主体，以xx经济开发区为平台，在积极筹备参加好省市组织的央企推介会、厦门经贸洽谈会、香港推介会、上海投资联谊会、无锡和苏州投资联谊会等活动并完成项目签约任务的基础上，先后通过举办了小型招商会、产业推介会、以商引商、敲门招商和产业招商等招商方式，积极开展了有针对性的福建长乐投资推介联谊会、绍兴投资推介会、上海和杭州城建投资推介会等自主招商活动，会上一改过去的“一言堂”形式，形成了主宾双方融洽互动、富有实效的“圆桌会、座谈会、办公会、成效会”。

今年在省市组织的推介会上、在我县自主举办的推介会上签约了较多项目。项目涉及规模养殖和加工、果菜贮藏和加工、电力生产和煤盐化产业、精密铸件生产和机械铸造、电动车生产、污水处理、商贸物流等领域。有效的招商活动形式，全面提升了项目的质量和规模。

>3、依托我县招商资源，延伸产业和专业招商领域

我县招商资源丰富，地上有果、菜、林业和养殖四大资源，地下有煤、盐、钾页岩和地热四大资源，有悠久的汉文化旅游资源、传统的亲情客脉资源和日益发展的良好投资环境，为我县开展产业和专业招商，延伸拉长产业链项目、加快发展新兴产业奠定了较好的基础。今年以项目建设为总抓手和切入点，内联外引抓大项目，实现了招大引强的大突破，在以商聚商、产生集聚和示范效应上取得了较好成效。

今年依托现有产业和企业，着眼于“增链”、“补链”，在盐煤化工项目、果蔬加工项目、城建和三产服务业项目等一批规模大、技术水平高、产业链长、资源转化能力强、符合环保要求和行业标准的大项目方面，有了良好的发展势头，一批与县域特色经济相匹配的项目加快了洽谈、签约和建设的步伐。如：丰城盐化工项目正在加快建设，徐州建滔能源化工项目在加紧施工，金浦煤盐一体化项目在积极洽谈推进。

>4、注重建设招商队伍，全民营造招商投资环境

在全面发展经济的过程中，今年县委、县政府充分发挥了在招商引资工作中的行政性推动作用，转变了以往在招商人才队伍的建设和培养方式，即变重局部为重全局，由过去片面注重招商系统人才队伍建设转变为把工作重点延伸到我县对外开放经济建设的各个领域；变重微观为微观宏观并重，把招商引资人才培养工作的着力点放在拓宽视野，更新观念上，重点培养大家适应政策变化，与政策和产业接轨的意识和实务操作能力；变重使用为重培养，使用培养相结合，加大了人才培养工作的组织保证。

积极引导发展金融、信息、中介等新型服务业；发展现代物流、旅游、房地产等强势服务业；推进科教、文化、卫

生、体育和市政公用等社会产业的发展，进一步营造了亲商、重商、安商、富商的投资环境。“两路一河”（高速公路、xx铁路、xx运河）建设工作稳步有序推进，城市基础设施建设和环境面貌大为改观；开发区的招商载体功能逐步显现；招商项目洽谈力度、引进质量、进展速度进一步加强，为外来投资企业提供服务、帮助企业解决困难的力度逐步增强。进一步优化了投资环境，提高了招商引资项目的投资信度。

>5、建立招商管理运行机制，提高招商引资工作成效

今年以来，狠抓了在谈项目、签约项目和在建项目的跟踪推进调度，建立健全了项目信息呈报备案制度、县领导一线前置调度推进制度、缴纳招商引资保证金制度、重大项目公开承诺制度、审批事项全程公开制度、项目会办调度制度、按时走进企业服务帮办等多项制度。继续推行了“一站式”服务制，对重点招商引资项目实行县领导包挂和部门包抓责任制，对投资推介会签约项目定领导、定时间、定工作进度，对全县各分局、各单位招商任务按月、季度进行调度，对项目洽谈、签约和建设过程中出现的困难和问题，及时协调有关部门给予解决。良好的招商管理运行机制，切实提高了招商引资的工作成效，也在全县上下形成了人人想招商、为招商、抓招商、重客商和建项目的良好氛围。

>二、全年招商工作困难和问题

>一是金融危机爆发带来的负面影响逐步加深。

金融危机已从虚拟经济向实体经济蔓延并进一步加深，投资方资金周转困难，资金难以到位或到慢。我县的洽谈、签约和在建的大项目进展不够快，我县承接产业转移的项目步伐放缓。

>二是战略投资支撑项目引进难度加大。

我县招商引资在谈项目多，签约项目少，续建和在建（扩建）项目多，新上项目少，新上的大项目较少。虽然近两年引来了具有投资成长型的项目，但总的看来大的支撑性的项目引进难度进一步加大。

>三是招商项目规模、质量发展不平衡。

有的分局因由较好的区位优势、较丰富资源的乡镇及实力强的成员单位组成，招商项目规模、质量偏好；有的分局因为由位置偏远、资源优势不明显的乡镇组成，在招商引资工作上难有大的成效。此外，园区招商的主要载体作用还没充分显现出来。

>四是招商投资要素不够协调。

部分项目虽然已经开工，但因土地计划没有到位等等，影响项目开工进程。部分项目厂房已经竣工，因投资业主实力不足，或市场订单中断等等，影响项目的投产达效。部分项目建设过程中，特别是已经签约准备开工的项目，由于手续不全，建设要素会办不及时，影响项目的推进进程。部分建设项目与周边环境协调难度越来越大（如农民群众对征地价格和就业的期望值较高），严重影响了工程进度。

>五是服务意识不够强。

一些部门对投资者服务不够主动、热情，态度比较冷淡。一些单位办事效率较低，办一项手续要反复跑多次。个别单位的具体办事人员为某一点人为设置障碍，对能即办的事拖着办。一些单位固守本部门利益和条条框框，缺乏大局长远观念。一些部门收费不透明，变相强制收取本应自愿缴纳的费用，严重影响了我县招商投资环境。

>三、20xx年招商引资工作计划

由于全县招商工作职能整合和转变，国内经济企稳回暖，20xx年招商引资工作的重点主要是走向境外、引进外资，加大对外贸易工作力度。为此：

>(一)强化措施聚合力，继续扎实推进产业招商、专业招商和分局驻点招商工作。

各招商分局和成员单位、驻外招商联络处，要扎实开展好产业招商、专业招商和分局驻点招商工作。组织和人事部门应从长计议，通过招商工作切实发现、培养和打造出一支能招会引的招商引资队伍；县委、县政府主要领导和包

挂的四套班子领导继续坚持驻外一线置前调动方式，各分局的镇党政一把手要持久做好轮流带队外出招商工作，开发区与县督察室要做好日常化、常态化督查工作；各招商单位要开展有目的、有针对性地招商活动，依托产业资源，分析比较产业优势，增强招商项目的目的性、针对性和实效性；要强化专业招商人员的信息搜集、产业规划、分析对比能力，重点摸排遴选出与我县产业对接性强的“三五”牌企业，咬住不放，紧盯跟踪；我县强势招商即将进入一个新的阶段，要继续调动各方力量，积极主动招商，本着“企企合作，政企合作，促进xx现代化事业建设”的宗旨，加快促使各产业之间的联合，促进市场经济主体的壮大。

>（二）把握要点破难点，完善一整套招商引资政策和与之配套的考核奖惩措施。

各招商单位要把握好我县资源优势和国家、省的产业政策特点，把握好乡友“回归兴业”的转折点，把握好承接产业转移、对接产业转移的重点，围绕资源开展产业链项目招商，破解制约资源招商、产业招商的难点。县有关部门要尽快制定出与当前经济形势和我县招商工作相对应的xx招商引资的系列优惠政策和促进招商引资工作的办法；县有关单位和部门要抓紧制定并继续完善与招商工作实效相适应，且促进招商引资工作的考核奖惩措施，来调动各方人士的招商积极性，做到优惠政策和考核奖惩措施上执行有力、落实上有据、实施上延续，以促进我县招大引强项目快速落地、招商工作迅速高效开展和县域经济快速发展。

>（三）理顺程序抓落实，完善招商项目快速推进机制。

目前我县在谈项目、签约项目和落地开工项目总体表现进展不快，开工建设项目进度不一。因此必须尽快理顺项目程序，建立完善的项目推进机制。

一是实行“五个一”工作制度，按照“一个项目，一名牵头领导，一套服务班子，一个部门负责，一套实施管理方案”，确定专门责任人。重点项目推行县领导包抓项目制，随时反映情况、协助解决困难；

二是制定项目推进制度，县有关部门要制定《重大项目现场协调工作制度》、《重大项目调度例会制度》、《项目建设动态通报制度》等推进项目工作的系列规范性制度，将项目进展、完成情况与各推进单位、负责人和包抓领导挂钩，及时准确掌握项目最新进展，切实提高项目推进速度；

三是建立“四位一体”的包抓项目体系，有引资单位主要领导、项目落地单位主要负责人、审批单位负责人和包挂领导组成，推进项目进度，形成谋项目、抓项目、促项目的共同推进体系。

>（四）强化服务重协调，营造良好的投资和服务环境。

各职能部门要坚决落实县委、县政府招商引资政策，为招商引资项目审批办证开辟绿色通道，做到“快办、办好”、“减费、免费”。有关部门每月要及时把招商工作进展情况报送上来。各招商引资项目联系单位从项目洽谈、开工、建设、投产等全过程对项目进行跟踪服务。各招商单位要做好投产项目、在建项目帮办工作，争取项目增资提效，确保企业引得进，留得住、建得快、长得大。确保完成和超额完成县委、县政府下达的招商引资工作任务。

做好招商工作总结8

（一）以体制创新为重点建立招商引资新机制

组建全新的专业招商队伍必然要突破现有模式的束缚我们清思路创新机制取得了明显成效。

一是完善招商引资奖励机制。制定了《xx区招商局雇员绩效考核办法》做到人人有指标人人有动力。同时我们还实行项目首报跟踪考核制度周例会制度实行重点项目专人跟踪并对联系每个项目的责任分局、责任人提出了具体的进度要求及时推进招商工进度。

二是创新招商引资运行机制。形成了《xx区招商局工规范手册》、制定了具体考核制度和评价标准。年初对8个分局进行系统考核辞退了6名不合格人员激发了招商队伍活力。

三是树立招商引资对外形象。建立了ci识别系统确立了招商局念和标识（诚信务实坚韧自律精细高效协创新）要求全局工人员在洽谈和接待等工中佩带胸卡树立起全区招商工的崭新形象。

（二）以产业发展为导向拓展招商项目新储备

围绕全区区位优势、资源优势、产业优势充分挖掘潜力精心策划包装项目不断更新项目共更新了40余个项目充实到项目库中。

一是瞄准市场需求科学论证项目。认真分析评估目前的市场环境、建设条件、经济效益及投资回等要件切实加强对项目的论证、包装工。

二是立足比较优势包装策划项目。围绕区位优势及发展要求包装了太湖商业街、黄海城市广场、陵西街道商业地产、包道商业广场等项目；围绕资源优势和产业优势包装了马三家泵业产业园、平罗畜禽产品深加工等项目；围绕现有园区企业按照延伸产业链条扩大产业规模的要求包装了一批引联挂靠的沙岭物流中心、观音物流基地、李红路物流中心等项目。

三是强化前期工充实储备项目。完善项目基础材料实行项目动态管针对具体项目实地考察论证做好项目前期工努力提高储备项目的质量和水平。

（三）以资源合为基础打造招商引资新平台

利用我区停产、半停产企业的闲置厂房、土地等存量资产盘活资源、做优空间为招商引资搭建新平台。

一是充分调查摸清家底。深入到全区各乡街和产业园区对全区重点建设区域、闲置厂房、零散招商地块进行了认真的调查和梳共出招商地块208块为全区进一步做好招商工奠定了坚实的基础。

二是合资源充分利用。结合资源调查的结果切实加强对全区已闲置厂地、厂房等情况的策划和包装成招商项目通过参加各类经贸洽谈会等活动向外宣传推介积极寻找伙伴。

三是依托平台对接项目。通过招商引资将合出的资源全面推出各界客商进行对接。其中：

太湖商业街项目：位于黄海路商务核心区十发展轴心南北轴线拥有南北两个地铁出口具备建设xx区中心商业街的条件。目前已泛华、万达等企业对接投资方表示出明确的投资意向向区内的金厦、世代、宏发等团对该项目也非常兴趣金厦太湖湾已有乐购、华润万家等欲之合建大型超市宏发兴隆大家庭准备合建设地区购物广场。

迎宾路汽车4s一条街项目：位于迎宾路沿线虽然短短几个月的时间已有众多汽车销售商到现场考察。辽宁隆孚汽车已经购下了供销社地块；北李橡胶厂地块、果品公司等几个地块也在洽谈中。

黄海城市广场项目：东至东湖街、南至黄海路、西至太湖街、北至迎宾路总占地面积约56公顷。拟对该区域进行体开发建设五星级酒店、大型购物中心、餐饮娱乐设施、写楼、中小学校及幼儿园、主题公园、休闲广场及高档住宅小区等项目并最终形成沈阳西部的cbd。目前已韩国乐天团、上海大华、中南地产、阳光100、香港保利达、泛华、中实团等进行对接他们均对该地块表示出浓厚的投资兴趣。

（四）以招商活动为载体实现项目建设新突破

突出大型招商项目推介会及座谈会和相关展会等活动对招商工的乘数效应走出去请进来积极组织和参加了20余个招商活动。

一是积极抓好主动招商活动。年初以来先后在北京、吉林、天津等地组织和参加了“风险投资”、“韩国周”、深洽会、厦门投洽会、“台湾周”等几个大型招商活动接洽了一批优质项目。尤其是结合丁香湖水城的开发在区政府主办了丁香湖水城招商项目说明会会议邀请了碧桂园、万科、富力、恒大等20余家全国房地产顶级企业邀请了市规划和国土资源局、市建委、市房产局等权威部门对丁香湖水城进行了全方位的推介切实增进了会客商投资丁香湖水城项目的了解和信心。

二是积极参加省、市组织的招商活动。按照省市的部署先后参加了长三角招商、珠三角招商、第二届亚洲制造业等多项招商活动每次活动都有大型招商项目参加签约极大地提升了xx的知名度。其中5月初长三角招商中在杭州、温州、上海等地组织参加了一系列长三角地区招商活动吸引了广大投资商的深切关注接洽了一大批重点客商共达成协议项目6个意向项目2个总签约额达亿元。7月份中旬珠三角招商方面赴佛山、深圳、东莞、厦门、泉州等地借助招商洽谈会个平台洽谈促进了一批优质项目共签约项目3个投资总额达亿元。12月3日随省市招商考察团赴广州进行洽谈又促进了北方不锈钢市场等一批项目的签约进度。

（五）以宣传引导为依托提升对外开放新水平

以各种媒体为依托选取了资源优势、产业特色、环境优势、领导魅力等视角中加强了对全区招商体优势的宣传力度。

一是改版了全新的项目册。结合主办或参加各项招商活动制了《xx招商手册》、《xx工业地产招商手册》等一系列专题宣传材料同时邀请了相关媒体采取立体式的宣传形式进一步提升了全区的招商知名度和影响力。

二是开办了《xx招商网》。设立了区情概况、招商项目、投资政策、服务流程、风土人情等相关子栏目为投资商了解xx、投资xx建立了广阔的宣传平台；

三是区委宣传部合开办了《投资xx》专刊。目前已经刊发9期量达6万余定期全区招商动态加强对各项招商工的宣传引导极大地调动了全区上下招商积极性。

四是依托主流媒体宣传。结合全市经济发展及招商工动态适时抓住宣传契机分别在沈阳日报和辽沈晚报等主流媒体上加强对全区对外开放工的宣传依托一平台加强了对全区招商工的舆论引导氛围塑造为全区上下形成招商合力做了有益促动

>招商工作总结（8）

武商建二商场总经理x年全体建二人紧紧围绕“差异化经营，提升品牌内涵”的经营战略以及“打造企业执行力”的管理战略这两条主线开展工作，并取得了突破性的进展。

做好招商工作总结9

一、成效明显

今年街道招商引资内资任务8500万元，外资任务350万美元，外贸进出口500万美元，外派劳务28人。截止现在，我街道已上报内资5800万元，为年任务的68%;外资400万美元，为年任务的114%;外贸进出口38万美元，为年任务的，外派劳务16人，为年任务的57%。1项指标完成了全年任务;2项指标实现了时间过半，任务过半。

燕泉街道属城区的新开发范围，招商潜力巨大。今年我街道招商引资工作成效明显，而且前景喜人。截止现在，街道已经与六个项目签订了正式的招商引资协议，一是柳州中泰房地产开发有限公司，该项目注册资本800万元，总投资2000万元。二是柳州万家美建材超市，该项目地处建材销售市场的黄金网点，主要经营装饰材料、灯具、电器等，总投资2300万元，各项工商等手续均已完善，生意步入正轨，每月创利税可观。三、柳州中德房地产开发有限公司，总投资1500万元。四、引进柳州百老汇汽车服务有限公司，该企业主要经营机动车维修，汽车美容，配件销售，总投资850万元，现正式营业，已形成了公司化、规模化，运转情况良好。五、引进天津天狮生物工程有限公司在柳州投资分公司，该公司系国内知名上市公司，主要以保健品、定型食品生产经营为主。六、休闲娱乐企业钱柜量贩ktv，均已签订了招商引资协议，各项工商、税务、卫生、环保、消防等手续已完善，目前经营状况良好。

在谈签约项目一是天一华府新天地商业城，系上海锦马企业，在柳投资的又一大手笔，计划投资在亿元以上，项目综合用地约13000平方米，是代表新型商业城模式的大型购物中心。二是柳州兴之惠商业百货有限公司，位于安康花园商场一、二层，营业面积8000平方米，以综合零售为主，总投资在2000万元以上，现在火热筹备中，预计7月份开业。

一直以来街道竭诚为外商服务，辖区外资企业国民房地产在用地拆迁过程中遇到困难，街道急企业之所急，一是积极与上级政府、公安、城管等部门协调;二是优化周边环境，派专人负责做好拆迁户的工作，为项目的顺利进行打下良好的基础。也得到了外商的充分肯定和信任。今年街道主要引进了一家中外合资企业，香港客商张有池投资兴办柳州中颐丰采沐足有限公司，顺利完成了街道全年的外资任务，该项目资料已通过区计划局批准，区商务局审查已上报至市商务局核准。

外贸进出口方面辖区有外贸出口权的企业有12家，但上半年受经济形势的影响，出口任务仅完成38万美元。联系辖区内的302大队和XX有色一总队共完成外派劳务输出共16人。

二、措施得力

年初，街道按照《关于区直有关单位，乡镇(街道)招商引资目标管理考核的暂行办法》文件规定和相关目标要求，迅速制订了我街道的招商引资工作方案，成立了招商引资工作领导小组和招商引资小分队。办事处要求各社区成立招商引资工作小组，确定由各社区支部书记担任联络员。还充分利用党建协调委员会单位的平台作用，在整个燕泉形成了由街道、社区、辖区单位共同组成的信息网络。对提供招商引资信息的人员实行奖励，对招商引资项目拿出街道实得税收的10%-20%返回给业主，这一系列措施都极大地调动了各方力量的招商引资积极性。

三、服务到位

对于已谈好和在谈，有意向的招商引资项目，街道都确定一名联络员，负责跟踪落实，准备把握项目的进展情况，帮助解决好业主碰到的实际困难，解决不了的也尽力协调。

郴州万家美建材超市该项目从去年新店装修开始，办事处一直派专人办理所有工商执照手续并协助企业招收并培训了100多名员工，解决了企业的用工难问题。今年年初，招商引资小分队收集信息，得知郴州锦马置业有限公司继天一名邸项目成功打造后的二期工程天一华府正在兴建，马上向主要领导汇报。街道党工委书记邓权和办事处主任翟幸强当即带领有关人员上门向锦马公司负责人咨询洽谈。这其中，街道对锦马公司开发项目提出业主落户问题提供了有效的帮助和解决，从而成功引进了郴州天一华府新天地商业城。南塔休闲美食广场，是街道辖区内新开发的商业区，办事处一直关注该区域的项目建设状况。钱柜量贩ktv企业刚一落户，街道党工委书记杨至君就上门做工作，并达成了招商引资协议。另外一个项目兴之惠商业百货有限公司，已与我街道达成意向，目前招商引资工作人员正在积极协助业主办理工商税务、卫生等手续，预计七月份该项目正式营业。

做好招商工作总结10

xxx年，在区委、区政府的领导下，在市发改委、市对外开放办的指导下，海南区商务局认真贯彻区委五届五次全委（扩大）会议精神，紧紧围绕全区中心工作，坚定不移的实施开放带动战略和经济强区战略，与时俱进，开拓创新，各方面工作都有了新的进展。现将我区xxx年度对外开放、招商引资工作情况汇报如下：

>一、全区主要经济指标完成情况

xxx年1--11月份，全区生产总值完成万元，同比增长，工业增加值完成万元，同比增长，财政收入完成15397万元，同比增长。

>二、招商引资工作情况

今年以来，我区切实把招商引资作为全区中心工作来抓，通过落实招商引资目标责任制，大力改善政策、服务、基础设施等投资环境，加大外宣力度，强化招商措施，主动出击，全方位开放，招商引资取得一定成效。

1、1--11月份全区共引进新扩建项目62个（新建项目53个，扩建项目9个）。其中上亿元项目3个，它们分别是乌海市榕鑫焦化有限公司投资亿元新建年产105万吨捣固焦、60万吨重介洗煤项目，内蒙古蒙华海勃湾发电有限责任公司投资亿元扩建2*330MW发电机组项目，乌海市沪蒙焦化有限公司投资亿元新建年产60万吨捣固焦、60万吨重介洗煤项目。千万元以上项目21个，累计投资总额达349418万元。招商项目主要集中在焦化、洗精煤、白灰、耐火材料等行业，其项目数占总数的。

2、1--9月份全区招商引资共引进到位资金万元，完成市政府下达任务的，同比增长，其中，引进区外到位资金89492万元，完成市政府下达年度任务的，同比增长，两项指标均提前完成市政府下达的全年招商引资任务。

>三、引资项目进展情况

1、重点项目进展情况。

xxx年，我区将15个项目列为重点工业项目，其中，自治区级重点项目一个，即神华集团投资424590万元，新建年产30万吨煤焦油深加工、100万吨捣固焦、4*200MW发电机组项目，一期年产15万吨煤焦油深加工、100万吨捣固焦项目已于9月25日奠基剪彩。市级重点项目14个，分别为：煤气发电项目，总投资20000万元，新建2×25MW发电机组，现正在前期准备；乌海市合兴电化有限责任公司，总投资8000万元，新建年产电石10万吨项目，一期年产万吨电石项目已建成待电；乌海市泰兴电化有限责任公司，总投资9600万元，新建年产电石10万吨项目，一期年产万吨电石项目已建成待电；乌海市大田化工有限责任公司，总投资8000万元，新建年产电石10万吨项目，一期年产万吨电

石项目已建成投产；乌海市榕鑫煤焦化有限责任公司，总投资25000万元，新建年产105万吨捣固焦、90万吨重介洗煤项目，一期35万吨捣固焦、90万吨重介洗煤项目现已进入设备安装阶段；乌海市宝冠铁合金有限责任公司，总投资xxx万元，新建年产万吨硅铁项目现已投产；乌海市金基伟业煤焦有限责任公司，总投资7000万元，新建年产20万吨捣固焦、60万吨重介洗煤项目，现已投产；乌海市沪蒙煤焦有限责任公司，总投资15000万元，新建年产60万吨捣固焦、60万吨重介洗煤项目，一期年产30万吨捣固焦项目已进入烘炉阶段；乌海市汇凯化工有限责任公司，总投资8000万元，新建年产5万吨电石、5万吨硅铁项目，正在前期准备，预计11月开工建设；乌海市明化冶炼有限公司，总投资4000万元，新建年产2万吨硅铁项目，一台12500KVA矿热炉已投产；内蒙古乌硅铁合金有限责任公司，总投资3000万元，新建年产万吨硅铁项目，正在进行土建施工；乌海市乌拉山煤焦化有限责任公司，总投资6000万元，年产44万吨机焦项目，一期年产24万吨机焦项目现已投产；乌海市海丰化工有限公司，总投资3000万元，扩建年产万吨电石项目，现已投产；乌海市丰源化工有限责任公司，总投资2300万元，扩建年产9万吨电石项目，一期年产万吨电石项目已投产。

总投资亿元的内蒙古蒙华海勃湾发电有限责任公司三期扩建2*330MW机组项目于xxx年9月底开工建设，目前工程钢架炉本体结构已完成，一台冷水塔也已建成，共计投入资金亿多元，两台机组预计将于xxx年年底并网发电。

2、续建项目进展情况。

3000万元以上项目共有11个，分别是乌海市正旭铁合金有限公司投资8000万元，建设年产4万吨硅铁项目；乌海市白音乌素焦化有限公司投资3000万元，建设年产20万吨机焦项目；乌海市俱进冶炼有限公司投资4000万元，建设年产2万吨硅铁项目；乌海市合兴电化有限责任公司投资8000万元，建设年产10万吨电石项目；乌海市泰兴电化有限公司投资9600万元，建设年产12万吨电石项目；乌海市金基伟业煤焦化有限责任公司投资7000万元，建设年产20万吨捣固焦、60万吨重介洗煤项目；乌海市金航焦化有限责任公司投资7000万元，建设年产50万吨机焦、60万吨重介洗煤项目；乌海市海明煤化有限责任公司投资6300万元，建设年产20万吨捣固焦、60万吨重介洗煤项目；乌海市明化冶炼有限责任公司投资4000万元，建设年产2万吨硅铁项目；乌海市乌拉山煤化工有限责任公司投资5000万元，建设年产44万吨机焦项目；乌海市明星焦化有限责任公司投资3000万元，建设年产20万吨机焦项目。目前，金基伟业20万吨捣固焦、60万吨重介洗煤项目已基本达产，正旭、俱进、白音乌素、金航、海明、明化、乌拉山、明星9个项目一期已投入生产，泰兴、合兴2个项目一期年产万吨电石炉已建成待电。1000万元以上项目6个，云祥焦化有限公司投资2500万元，建设年产20万吨机焦项目；树天焦化有限公司投资2500万元，建设年产20万吨机焦项目；吉兴源煤焦有限责任公司投资2500万元，建设年产20万吨机焦项目，已全部建成投产。海融焦化有限责任公司投资2500万元，建设年产20万吨捣固焦、60万吨重介洗煤项目，已建成投产。德润铁合金有限责任公司投资xxx万元，建设年产万吨硅铁项目，1台7500KVA矿热炉已于xxx年3月投产，另一台7500KVA也已建成待电。申邦冶金有限责任公司投资xxx万元，建设年产万吨硅铁项目，1台8000KVA矿热炉设备安装完毕。

3、新扩建千万元以上项目进展情况。

xxx年开工项目有6个，它们分别是：海立煤焦公司投资xxx万元建设年产20万吨机焦、旭森煤焦公司投资xxx万元建设年产20万吨机焦两个项目的一期工程已进入设备调试阶段；鄂海顺达公司投资xxx万元建设年产20万吨机焦、大华煤焦公司投资2500万元建设年产26万吨机焦、荣信焦化公司投资xxx万元建设年产20万吨机焦、兴德冶炼公司投资1600万元建设年产万吨硅铁4个项目一期工程已投产。

xxx年，引进3个超亿元项目、21个超千万元项目大部分已开工建设，其中，投资8000万元，占地88亩的金海商城项目的一期工程已基本完工；投资xxx万元的温馨家园房地产开发项目一期工程已建成并投入使用；乌海市星火电炉碳素有限责任公司投资1000万元，新建年产5000吨碳块3000吨电极糊项目也已全部建成投产；乌海市正兴煤化公司投资5000万元，建设年产30万吨原煤项目，一期工程已投入生产；投资5000万元的亚力达物流中心正在土建施工。

>四、项目档案建立情况

按照自治区和乌海市对招商引资工作的有关规定，xxx年9月，我局对辖区内的70家投资超千万元以上的企业建立了项目档案，并在当年全区档案检查时获得好评。xxx年，在原项目档案的基础上，进一步建立健全新扩建千万元以上项目档案，并将13家投资3000万元以上企业的项目档案报送市发改委，内容包括项目简介、政府会议纪要、立项批复、营业执照或法人身份证明及企业到位资金证明，合资企业和股份制企业还增加了合同协议、公司章程、区外投资方到位资金证明等内容，为规范我区招商项目的管理提供了可靠参考依据。

>五、拓宽招商引资渠道，确定重点招商项目

我区将有合作意向、具有发展潜力、科技含量高的5个项目确定为海南区重点招商项目，并成立以区级领导为组长的重点项目协调领导小组，专门为项目的工作做好协调。它们分别是：30万吨煤焦油深加工、100万吨捣固焦、4*200MW发电机组项目；20万吨二甲醚项目；60万吨燃料甲醇项目；10万吨聚氯乙烯、10万吨烧碱、70万吨电石、2*200MW发电机组项目；10万吨硅铁、10万吨电石、4万吨工业硅、200吨多晶硅、2*330MW发电机组项目。

>六、积极开展多种形式的招商引资和经贸洽谈活动

今年以来，我区继续实施“走出去、请进来”战略，先后组织乡镇办和有关经济部门参加各类经贸洽谈会和高载能产业研讨会，认真考察和借鉴先进地区招商引资、工业园区建设经验和做法。今年10月中旬将组织由区级领导带队，分4个组赴江、浙、沪、粤、闽、陕、川、黔等地区招商考察。同时，还与上海市中硅网合作，开辟专栏发布海南区重点招商项目，进一步提高我区知名度和对外辐射力。

>七、存在的困难和问题

- 1、电力供应紧张严重制约我区高载能工业的发展。
- 2、引进、培育大项目的工作力度不够。
- 3、办公条件差，办公设施缺乏，交通工具落后。
- 4、工作职能调整后，工作量大、人员不足。

>八、今后几个月工作思路

- 1、在对外开放方面。要不断完善招商引资的政策措施，优化投资环境，提高对外开放水平。
- 2、在“一站式”办公工作方面。要加强同小区管委会、各乡镇办、驻区有关部门的协调联系，为投资者提供更加优质高效的服务。
- 3、在招商引资工作方面。继续实施“走出去、请进来”战略，加强国内外横向经济联系，发挥网上招商的作用，跟踪落实已达成意向项目。

做好招商工作总结11

信息交流量大、面广，就有可能获得较多的招商机会，取得较好的招商成绩。考察期间，代表团一行先后访问了三菱汽车总部、NTTData总部、三井物产总部、三菱重工总部、JICA总部、丰田汽车总部、日本东海日中贸易中心总部、电装集团总部、日本湖南商会、CJ集团CGV株式会社、万都集团总部、SK集团总部、三星集团总部、大韩贸易振兴公社总部等知名企业和协会、组织。无论是走访重点企业还是座谈，双方对话的都是具体负责项目对接的园区或企业高层负责人。在密集的考察交流中，双方负责人围绕项目，结合各自的意向领域，深入交流，深挖细作，碰撞出创意的火花，扩大了合作的范围与深度，以点拓面，延伸产业链条，放大了招商引资的实效。NTTData和三井物产对与我省湘雅医院合作充满信心，未来将以湖南为试点，将其“健康医疗”项目推向全国。华诺星空有意向与日本电装集团在自动驾驶和汽车主动安全领域开展流与合作。科力远新能源为生产汽车能量包找到了日本电装集团和太平洋工业株式会社两家潜在的合作伙伴。

>招商工作总结（15）

我于20xx年1月被组织部任命到招商局工作，工作以来，尽心尽力，尽职尽责，出色完成了领导交办的各项工作任务。现将各项工作汇报如下：

做好招商工作总结12

实际销售完成年度考核计划的130%，同比增长15%，所实现的纯利同比增长381%。确立了武商建二在青山区域市场的市场地位。经营调整成效凸显。全年引进新渠道104个，淘汰品牌123个，调整率达70%以上。全场七大品类均实现20%以上的增幅，和最低毛坪较去年增长26%和13%。两个工程两手齐抓。“打造20个百万品牌”和“引进10个成

熟品牌”的“两手抓”工程，有21个品牌实现了销售过百万的业绩，整体销售同比增长36%，占全场销售总额的27%。扩销增利企划先行。突破常规，通过整合资源，把握热点，推出个性化的营销活动，在营销造势上始终保持区域优势。

做好招商工作总结13

一、一季度招商引资基本情况及运行特点

（一）基本情况

外资：全市新批外商投资项目5个，同比下降；实到外资7026万美元，同比增长，完成全年（亿美元）进度的；合同外资万美元，同比下降。

内资：余姚市外实到内资亿元，同比下降，完成全年目标（60亿元）进度的；宁波市外实到内资亿元，同比增长，完成全年目标（48亿元）进度的。

浙商创业创新：浙商创业创新实到资金亿元，同比增长，完成全年目标（40亿元）进度的。其中：引进项目实到资金亿元，资本回归实到资金亿元。

（二）运行特点

1.新批大项目偏少，到位资金来源以结转项目为主。一季度新批合同外资千万美元以上大项目1个，同比下降80%，实到外资中93%来自上年结转；内资新引进注册资本20xx万元以上项目1个，其中超亿元项目1个（浙江机器人产业有限公司，为余姚市外项目）；宁波市外引进项目中，今年新引进项目到位资金仅占总到位资金的。

2.产业结构调整明显，三产项目增幅较大。外资：1-3月实到外资构成中，二产占，三产占，三产占比相对去年同期增加；合同外资构成中，三产占主导地位，合同外资达万美元，同比增长；内资：宁波市外到位资金中，三产项目到位资金同比增加。

3.资金来源地相对集中。外资：新批的5家外商投资项目中，其中香港占2家，合同外资达1800万美元。内资：省外投资额占余姚市外累计投资额的，其中主要来源于北京市、江苏省和上海市，累计到位投资额亿元，占余姚市外累计投资额的。

4.新增在谈项目增多。通过对乡镇街道在谈招商引资项目的梳理和排摸，目前全市在谈项目93个，比去年同期增加32个，其中58个为今年新增项目，占比达。

二、一季度主要工作

（一）创新理念，扎实做好基础工作。进一步完善实施招商引资“一号工程”的工作意见、考核办法和奖励政策，科学调整目标责任制考核指标。制定20xx年度重点招商活动计划，排摸梳理拟推出招商项目，制作招商PPT及《投资余姚》招商手册，着手开发余姚市招商地图，同时进一步完善客商信息库、在谈项目库，定期补充、更新项目信息，积极与市经信局对接全市闲置资产信息库，为下一步实施精准招商提供保障。做好20xx年度政策兑现工作，通知申报、收集、审核和汇总奖励材料；牵头做好项目预审工作，今年已对四明湖“丁山岛”旅游综合体和“山水绿活”四明山时光小镇旅游度假区两个项目进行了项目预审。

（二）注重调研，做好项目及资源排摸。今年年初，分组赴各乡镇（街道）积极开展招商引资工作调研，听取了各单位今年招商工作总体思路、招商活动安排、闲置资源（土地、厂房）情况、在谈在建项目和20xx年拟推出项目情况。3月份，根据工作安排，局主要领导对部分重点乡镇（街道）及企业再次进行走访，并对下步招商引资工作的开展进行了具体指导。

做好招商工作总结14

今年以来，我们马厂镇通过认真落实市委、市政府及县委、县政府一系列重要会议精神，紧紧围绕“自加压力争第一，狠抓落实促跨越”这一主题，进一步突出“工业领先才是真正领先”的工作理念，强势推进招商引资和项目建

设，扎实开展“亿元项目推进年”活动，结合马厂实际，提出了“123”工业发展思路，即：引进超亿元项目1个，5000万元工业项目2个和本年内有3个项目建成投产，既定目标已提前实现。

到目前已引进1个超亿元项目落户镇工业集中区，就是由XX老板高军辉投资亿元创办的XX杭泰机械实业有限公司，2万平方米的厂房已经建成，正在进行机械设备安装调试，预计12月15日试生产，项目建成投产后，年可实现产值2亿元，纳税20xx万元。同时两个5000万元的工业项目已经落户镇工业集中区，一个是由太仓客商项俊元先生投资5000万元创办的XX金牛机械有限公司，该企业租用我镇1万平方米标准化厂房，现机械设备正在安装当中，12月中旬即可试生产，年底正式投

更多 总结范文 请访问 <https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发