# 招商工作总结小结(推荐32篇)

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2025-06-13

*招商工作总结小结1>一、强化组织领导，全力以赴抓招商围绕强化招商引资工作，重点抓好三项工作：一是进一步明确了招商思路。经过深入研究，确定了“突出重点区域、突出重点产业”，“抓大选小”的招商原则，以及“面向欧美重点项目，面向日韩、东南亚中小企...*

**招商工作总结小结1**

>一、强化组织领导，全力以赴抓招商

围绕强化招商引资工作，重点抓好三项工作：

一是进一步明确了招商思路。经过深入研究，确定了“突出重点区域、突出重点产业”，“抓大选小”的招商原则，

以及“面向欧美重点项目，面向日韩、东南亚中小企业，面向国内知名民营企业”三个招商重点。明确目标，加大招商引资力度。

二是出台了翔实、科学的招商方案。根据我区招商实际情况，制订了“招商机制方案”、“招商工作方案”、“招商代理方案”，明确了招商任务、方向和目标，建立健全了招商机制、奖惩办法，充分调动起招商人员的积极性。

三是强化招商队伍建设。年初，招聘了6名学历高、观念新的专业人员，充实壮大了招商队伍，加强了招商力量。另外，我们根据招商区域，将招商局划分为内资、日韩、欧美、综合等四个部，增强了招商工作的针对性。

>二、创新招商举措，加大力度引项目

二是积极组织小团组、有针对性的招商活动。在深入做好前期准备工作的基础上，自己组团赴日本、韩国开展专业化、针对性强的招商活动。与日本阿伊泰克株式会社商定了投资计划，随行的天马公司与czc公司达成合作意向。同时，招商团先后拜访了18家企业和社团组织，结识了日韩客商60余人，进一步扩大了xxx开发区在日韩的社会影响力，提高了知名度。另外，欧洲招商、台湾招商的前期准备工作也正在紧张进行。

三是打造企业对接平台，促进以商招商。立足于做大做强区域产业，全面探索以商招商。外出招商积极组织企业参加，推动企业间的合作洽谈。借助天津医药行业洽谈会的机会，组织区内医药企业与天津同行业进行对接，促进企业间的嫁接与合作，实现项目的提质增量，尽快形成产业规模。

**招商工作总结小结2**

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。

（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，根据我镇资源优势和关联产业项目，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。

**招商工作总结小结3**

20xx年，是公司发展至关重要的一年，也是我们招商部突破原有工作模式，力求更为高效，以目标引导行动的招商思路付诸实践的一年。真正以市场化运作方式进行对外招商工作，和服装行业紧密联系，对县内服装重点知名企业实行全面宣传，意向客户点对点专人跟踪洽谈。

今年，同时也是集团高速发展的一年。这一年里，集团喜报连连，成功收购了合肥市市政工程监理公司后；截止到目前的监理业务已经突破亿元，同时集团变更了无区域化控股集团公司，新增注册了工程集团公司等；为新天主集团在今后的发展提供了更好的平台，由慢车道驶进了高速快车道；另外集团所属组织机构及独立子公司先后获得“优先诚信单位”、“民营科技企业”、“金融守信企业”、“中小企业服务平台”等许多荣誉。招商部门在公司领导的支持和同事的齐心协助下，结合招商部人员的共同努力，工业园区招商工作取得了一定的成绩，20xx年招商部工作主要围绕“招县内优质服装和电子企业、金融耗材企业及相关配套企业、满足园区招商及对入园企业建设和服务方面的跟踪”的服务。

在厂房招商方面，从签订厂房转让协议开始和引进企业的数量上看，已完成了年度招商招租目标；在销售方面没有完成公司下达的指标3000万元。

入园企业的跟踪方面，一期的入园企业基本已招租完毕，我们也合理调整了部分无法招租的客户。基本做到招商知商，亲商安商，同时做了大量的客户服务工作，取得了一定的客户好评。由于招商工作在集团兄弟单位担保公司的协助下，为买厂房的客户提供了担保促招商，给客户在经济不足的情况下，起到了推波助澜的做用，在今年厂房销售提供了功不可没的作用，下面就细说一下今年的销售明细：

1、招商部今年4月份三期B16-7户厂房已签转让协议，销售金额217万元，已付120万元，按协议约定首付150万，还差30万，正在跟进客户付款，剩下尾款除押证10万元，其余在交房时付清。

2、8月份销售三期C6-1户厂房，总金额89万元，目前已首付50万，剩下尾款除押证5万元，其余在12月份底前付清，逾期按月2分利息计算。

3、12月份销售三期C6-2户厂房，销售金额89万元，目前已首付50万元，剩下尾款除押证5万元，其余在20xx年元月20号以前付清，逾期按月2分利息计算。

4、6-12月份职工租赁房已签约54户，租赁金额约340万元；还有2户已交定金，但没签约，正在跟进中。另外园区物业附属房已出租20间，租赁额55000元（目前还没交），估计在本月底前交清。

5、厂房销售总金额+租赁总金额，合计约万元。

6、入园招租9户，已收信息费约8700元。

7、另外在4-6月份三期12米厂房19户成功交接给业主，已收协议约定交房时应付款万元。另外B11栋交房应付款30万，合计万元。

团队建设、流程管理及细化管理工作

招商是一项长期性、复杂性、效果不确定性的工作，各种因素均可以制约和改变招商结果，对于处于第一线的招商部来说，工作的难度和挑战性不言而喻。为了更好的完成招商工作，我们还要加强客户信息储备、拓宽信息源、建立与客户间友好信任关

系等方面的工作，更要培养招商工作一线人员的“钉子精神”，增强工作信心和改善畏难情绪。对于目前招商队伍的经验、自信心等问题，还需要长时间的磨练与实践。要加强招商队伍对《产业园区招商实战攻略》一书的学习，抽时间一起讨论心得。

细节处理方面，尤其是一些体现公司形象方面的细节上，例如部门员工的工作纪律，待人接物的技巧以及员工的着装形象、言谈举止等方面还要进一步规范。

20xx年度招商工作计划和展望

▲持续开展二、三期招商的整体招商招租工作；

▲在招商过程中，以公司利益化，想在前头，做得对头，做事要合适，杜绝不合适的事情发生，确保工作、生活更上一个台阶；

▲提高自身的综合素质和业务能力；

▲加强和各部门之间的协作，要绝对给力。

（一）持续开展三期的整体招商工作招商工作需要更多的坚持，招商不是一朝一夕的事情，也不可能在很短的时间内就能取得巨大的成效。因此，招商工作对我们来说需要有很大的耐心和毅力，需要持续不断地总结招商经验。

招商工作需要不断拓宽渠道。做为园区对外招商的窗口，也需要从不同渠道大力宣传园区优势，展示形象、提高园区知名度。这就需要我们不断的创新，不断的与时俱进。

（二）提高自身的综合素质和业务能力

招商工作需要不断学习。《产业园区招商实战攻略》是行业内一本难得的招商指导书籍，招商人员要加强学习。招商人员更

需要懂经济、熟悉国情、懂得会谈，熟练行业知识等。力争在原有知识上有所突破，在理论和素养方面需要更多的升华，通过学习各种知识，拓宽自己的视野，增强实际工作的操作性、科学性和预见性，从而提高了自身的综合素质。

（三）加强和各部门之间的协作

在圆满完成部门本职工作的基础上，进一步加强与公司各职能部门之间的协作与沟通，通过更专业化学习、可行性更高的流程管理运作，在今后的工作更能与集团高速发展的模式完美对接，达到整体要求。

最后，感谢各位领导对本部门的支持！

**招商工作总结小结4**

作总结光阴如梭，匆匆而过。我来到昔阳平西房地产开发有限公司转眼已一年了，在这一年 我认真履行职责，在公司领导的信任和同事们的帮助下，我很快适应了新环境，通过了解 不断地学习各行各业，拓展自己的视野，总结经验，总结自己，加强自身思想修养努力提 高个人综合素质， 怀着饱满的工作热情， 与领导及各部门同事深入沟通学习， 着重负责 “晋 美商业广场”项目的一系列招商，从项目定位、广告宣传到签订房屋租赁合同这是非常重 要的过程，非常感谢各位同事在这一年当中对我的帮助和配合，现将自己这一年工作的收 获与感悟做一个全面的总结，鞭策自己，再接再励！一、招商项目及销售工作晋美商业项目 从 20xx 年 2 月来到昔阳平西房地产开发公司任职招商部经理一职，经历了整个项目 招商的筹备及签订各项合同，在整整 9 个月的时间里，我严格按照招商流程及领导安排的 各项任务积极落实，把计划落实到每日、每周，把控招商中的各个环节并顺利完成，从招 商前期的市场调查及制定招商策略方案，在项目定位时始终不忘，

“人无我有，有有我精” 原则，现已顺利完成晋美商业广场的出租率 90%。市场调查、项目定位、广告宣传、来电 及现场来访洽谈（对昔阳县各大购物区和临街商铺的商户走访调查，形成有效的商户资料 和回访记录，招商部接待来访商家的同时，对商家做出有效的引导和正确的选铺方案） 。

招商 5 个月来电客户达 287 位，现场接待客户 118 位，在招商过程中，我始终坚持宁 缺毋滥，引进特色商户的招商理念，在领导的带领各部门的配合下，工作有条不紊的\'顺利 进行，也有了新的突破，更加明确了自身的发展方向和不足之处，在以后的工作中我会更 加努力做好本职工作，并为公司创造更大的价值和更多的财富。1 二、招商洽谈主要商家电影院考察、院线最终签订合同为北京红鲤鱼院线，平面布局图已设计；德克士总部 市场部的周经理洽谈到投资人姚总签订租赁合同；男装品牌租赁；中国黄金、工商银行等。

调查晋美广场一卡通厂家，经过调查，在太原市以及各个县城普遍用的是万德卡和通联支 付，最终我们选用通联支付合作，20xx 年详谈合作事宜。

晋美商业广场已出租面积为 平方米， 共收 30%的定金 \* 万元， 剩余租金 \* 万 元，签订合同共为 21 份，其中包括零售、餐饮、娱乐等行业，不断地了解市场新的动态 和经营模式以及竞争对手。三、留庄门面项目积极调查市场、定位，配合政府设计项目围墙、公益广告的制作，并与广告公司签订 合同，张贴完成后，检查合格无质量问题，按照财务流程并完成付款手续。四、工作中存在的不足之处1、提高自身的专业水平，多外出实践，多交传递正能量的朋友，多看关于房地产类的 信息，做到触类旁通，不断为自己充电，从书中吸取精华，给自己制定有难度的工作目标， 为自己制定高目标高标准，锻炼自己拥有一颗强大的内心，激发自己的潜能力，多写作， 提高自身的文案功底。

2、自身和团队的商户管理水平，自己的文案功底欠缺，在商户维护过程中可能有些 不妥之处，主观意识过强，在管理上需加强，做到条理化、清晰化。

3、公司内部团队合作意识需加强提高，相互取长补短，学习更多的工作经验，丰富 行业经验。

五、20xx 年度工作计划及目标

1、完成晋美商业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2 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晋美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，随着公司业务的不断增加、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！ 。销售部：潘蓉20xx 年元月 5 日3

**招商工作总结小结5**

我区今年意向签约项目50个，目前实际落实2个，分别是东成机械和，只完成了0。04%；38个3000万元以上结转项目中7个未开工，占18。4%。前进街道的宏祥超细纤维对目前市场信心不足而搁置；高坎镇的辽宁双语师范学校因未办土地手续便破土动工，已责令停工拆除；桃仙镇的玉瓷制品因自有资金不足无法开工；益兴房地产、天辰房地产等四个项目都在待办土地手续。

这些发生在项目建设过程中的虎头蛇尾、风大雨小现象只是局部问题，但局部问题如果从全局观察，就会检验出整个项目工作存在的一些问题和不足。

上半年，全区完成固定资产投资14。34亿元，完成年度调整计划的22。1%；完成投资3000万元以上新开工建设项目20项，其中，工业项目11个、三产项目7个（房地产1个）、农业项目2个，完成年度任务的90。9%；竣工项目13项，完成年度任务的52%；引进500万元以上国内企业95个（其中，工业78个），完成年度任务的79。2%；实际调入外资3547。6万美元，完成年度任务的52。9%。

>今年我区项目工作呈现出几个特点：

二、从产业结构上看，工业投资比例上升，新建的20个开工项目中工业比重大幅攀升，共11项，占55%。房地产新开工只有一项，其余都是上年结转项目。

三、从区域布局上看，基本呈现出东北热（东陵、英达、前进、马官桥在建多（12个）、西南温（桃仙、白塔、浑河西在谈项目多）、东南涨（李相、祝家、王滨、深井子地区看涨）、中部较淡（二环以内城区中心部位还没有活起来）这样一个局面。

四、从项目储备上看，区委、区政府在招商引资工作中采取一系列得力措施，有针对性的定向招商，有目的性的专业招商，目前有15个大项目正在筹划运作中。

总的看，经过几年来的不断推动和区委、区政府及关部门的共同努力，目前全区上下抓项目、促发展的氛围逐步形成，重点建设和项目工作进展情况总体是好的。同时，我们也要看到，在项目工作这篇文章中，还有很多问题需要解答。

一是项目结构不合理。在投资3000万元以上的项目中，存在着“六多六少”的现象，即房地产项目多，生产项目少（房地产31个，生产项目17个）；结转项目多，新开工项目少（结转31个，新开工20个）；策划意向项目多，实际落实项目少（意向签约50个，实际落实2个）；基础型项目多，效益型项目少；粗浅项目多，精深项目少；中小项目多，大项目少。

二是项目前期工作薄弱。我们有许多项目只是在意向与建议书和可研报告之间徘徊，或者停止不前、销声匿迹，说明项目前期工作不重视、不深入、不到位，对抓项目敏感性不强、责任心不强，执著力不强。这些问题如不认真解决就会影响项目建设的过度和质量，甚至会贻误招商引资的大好时机。

三是项目管理工作滞后。表现在项目储备不足，项目数据缺乏，项目包装档次不够、推介力度不大，招商引资的渠道单一，协调与服务的深度不够，解决项目建设中资金、征地、拆迁等问题不够及时、不够彻底。

项目是经济发展的载体、前提和基础，如果没有项目做支撑，就不可能实现经济的大发展、快发展。所以，我们必须牢固树立项目意识，增强做好项目工作的积极性、主动性和创造性，创新思路、拓宽视野、拓展领域、疏通渠道、扩大范围，在夯实项目管理、做活招商引资两个方面下足功夫，形成合力，有序、有效推进全区项目建设工作。

一、要研究好当前形势及国家有关政策。

在认真分析，吃准、吃透国家宏观政策和产业政策所决定的价值取向和资金投向的基础上，紧紧抓住振兴东北老工业基地的契机，抓住国外产业、资本和技术向东北涌动的势头，抓住国家宏观调控有保有压的机遇，正确把握项目建设方向，这样才能使项目工作真正做到有的放矢。

二、要创新项目建设工作机制，夯实项目建设基础工作。

一是加强领导，认真落实三级责任管理体系，

**招商工作总结小结6**

xxxx年，xx市紧扣x市委市政府的工作部署和要求，在x市招商中心的正确指导下，坚持把“双招双引”作为高质量发展的“第一要事”、经济工作的“第一抓手”和“一把手”工程，以“开局就是决战，起步就是冲刺”的姿态，围绕全面落实做大做强优势产业链工作要求，创新工作方式，不断加大招商引资工作力度，注重项目资金落地，营造浓厚招商氛围，招商引资工作总体态势向好。现将有关情况总结如下:

>一、xxxx年工作总结

>一是顶格推进双招双引工作。

由市级领导担任各链链长，主要经济部门作为牵头单位，负责链上重大项目招引、产业培育、牵头产业链研究和协调解决突出问题等工作，形成顶格谋划、顶格协调、顶格推进的工作新格局。建立健全招商引资考核评价机制，制定出台《xxxx年度xx市招商引资目标管理考核办法》。x月xx日，举办了全市优化营商环境暨高质量“双招双引”工作培训视频会议，会上邀请了x市招商中心曹紫权主任，和省发改委、x滨湖科学城相关专家作专题授课，培训从政策、产业、业务、实务等多方面解读招商工作新态势、新要求、新举措。我市四大班子全部领导、市直单位、乡镇主要负责人、招商一线人员共计xxx余人接受培训。x月xx日，召开招商引资工作约谈会，市委书记徐雄对市直相关部门和乡镇部门相关负责人进行约谈。

>二是不断加力，强势推进产业链招商。

紧盯头部企业、龙头企业的产业布局和投资动态，坚持招引链上龙头企业，着力引进落地一批标志性、引领性、示范性强的大项目好项目，以大项目撑起xx高质量发展的“四梁八柱”。围绕“x+x”产业，加强产业研究，创新招商方式；围绕智能制造、节能环保两个首位产业，深耕央企合作成果：中建材投资xx亿元的年产xx高效PERC单晶太阳能电池及配套项目成功投产，中核投资xx亿元的医药产业基地项目落地；通过基金嫁接，x赛贝尔投资xx亿元的年产xxxx台（套）智能制造（装备）生产项目一期已建成投产；通过产业链优势互补，引进江阴华丰机械投资xx亿元的高阻隔绿色包装新材料项目，已建成待投产；通过谋划传统产业转型升级，针对我市包装产业“散乱污”，不符合环保要求现状，成功引入年产x万吨塑料制品产业制造基地项目，目前已建成多层厂房x栋；通过服务乡友，引入xx市青草安全健康防护用品智能制造产业园建设项目。

>三是持续搭建招商平台，大力开展精准招商。

依托长三角一体化加大招商引优力度，大力培育发展新动能。

一是成立了两支县干招商组。围绕重点区域长三角地区布局专职驻外招商队伍，开展精准靶向招商。

二是开展精准化、专业化对接推介活动。大力推进委托招商、基金招商、展会招商，全面推介xx产业发展概况及发展布局导向，为推进xx市招商产业发展奠定基础。

三是“尝鲜”展会招商，加快“走出去”步伐。今年，先后组织参加xxxx中国生物降解材料高峰论坛和国际橡塑展，探索展会招商新模式，重点对接洽谈企业xx余家。

四是不断强化以商招商。充分发挥好企业招商主体作用，以金田、金科、攀登、永生、汇通等一批链上龙头企业发展为抓手，利用龙头企业供应商大会、高端展会等场合，强化招商力度，实施产业链集聚化发展。中鼎集团投资xx亿元建设的中鼎汇通汽车零部件产业园项目、三德智能科技和国茂减速机集团投资xx亿元建设的智能大型带式输送机等项目都是以商招商的成果。

>四是加强政策引导，完善招商机制。

制定出台《关于进一步推进高质量招商引资招才引智工作的实施意见》和《xxxx年度xx市招商引资目标管理考核办法》，以政策为指导，建立健全招商引资工作机制，引领和推动全市招商引资工作提质增效。建立全市招引项目初步研判工作机制，成立全市招引项目初步研判小组，从金融、规划、税收、环保等职能部门确定具体人员。

利用微信群线上第一时间进行研讨，针对项目线索，在备案、环保、土地、产业、金融等方面进行初步分析，对各地各单位洽谈项目的可行性提出意见建议，扁平化处理，加速项目推进。提供闭环式项目全周期服务。对所有进入到实质性谈判阶段的项目，制定《项目推进通知书》，构建“全过程清单式节点化”的项目全生命周期管理台账。由招商中心一名班子成员加一名工作人员实行x对x跟进，按节点推进，全程参与、调度项目的研判、谈判、签约、开工、投产、入统、入规，实行全周期管理服务。

>五是持续做好“外联老乡”工作。

密切加强xx籍在外人才与家乡的亲情联络，完善在外人才联络服务机制，充分发挥在外人才在招商领域的关键作用，利用人脉和资源优势服务家乡招商引资，全力争取在外企业家的项目落户。建立并完善在外人才信息库。目前，采集在外杰出人士两万八千多人。切实发挥乡贤力量，推动招商工作。今年以来，上报x新签约项目中涉及到乡情乡友、由xx籍杰出人才推动成功的项目有x个，总投资亿元，xx亿元以上项目x个，分别是投资xx亿元的xx有限公司太阳能装备用光伏电池封装材料项目、投资xx有限公司年产xx动力电池项目。立足全市产业链发展，发挥产业类人才优势。

今年，我中心多次组织并联系创新研究院及xx籍在外的博士、教授赴x、x、x等地，拜访当地的的汽车零部件、新能源汽车、绿色包装等产业企业，研究xx汽车零部件、绿色包装等产业集群式发展的路径。依托在外杰出人才，引回优质项目。充分利用好市委组织部搭建的“在外杰出人士信息库”，把好的发展经验、项目引回xx。目前，与清华博士韦立军合作的高性能癌症早筛智能一体机项目、与x大学未来学院教授陈海峰合作的骨牙修复医用材料生产项目、与清华大学材料系博士生导师、教授杨诚合作的纳米银导电薄膜生产基地项目先后签约落地。

>xxxx年工作计划

>（一）做足“x都市圈”“长三角一体化”文章明确主攻招引方向

围绕全面融入长三角，把准招商方向，突出招商重点，为高质量发展构建更加强劲、更可持续、更抗风险的动能系统。按照聚焦高端、补齐短板、形成集群的目标，深入挖掘产业链条中的上下游关系，按照引进一个、带动一批、形成一链、辐射一片的思路，瞄准国内外xxx强、民营xxx强和行业龙头骨干企业，盯引落实x-x个引擎性项目，争取对产业链“建补强”和产业集群培育起到支撑性作用。结合本地、本行业主导产业进行市场细分，突出主导产业精准招商，一手引进“链主”企业，一手导入上下游产业，形成“葡萄串”效应，针对产业链（集群）的短板与不足，着力招引一批能够推动产业链、创新链、价值链协同提升的龙头企业、补链项目、配套项目，进一步增强产业集聚效应。出台《关于支持重点产业链高质量发展的若干意见》，围绕我市产业招商制定精准招大引强的配套优惠招引政策。

其中，智能汽车零部件产业重点要围绕x、x整车配套，加强新能源汽车三电、汽车底盘、悬架、汽车工程塑料件、内饰及车身零部件等方向的相关企业招引力度；绿色包装产业要紧紧盯住项目建设，通过招引包装产业头部企业推动本地传统产业向高附加值和技术产品方向转型；高端装备制造产业要在技术上研发突破，实现集群式发展目标开展精准招引；新型节能环保装备产业要围绕十四五规划，在现有产业项目基础上，在光伏新能源、节能装备机械、环保新材料方面加大招引力度；医工医药健康产业依托本地现有产业基础，在医用耗材、医疗器械、医用防护领域开展招引；新一代电子信息产业链要聚焦x相关产业，切入细分领域，在集成电路、新型终端平板显示、车用电子信息产品、PCB等产品上招引项目企业。生态家纺产业在推动本地产业由加工制造环节向研发设计和品牌营销两端拓展延伸，实现本地产业向产业集群方向上开展招引。

>（二）全面落实“内搭平台外联老乡”拓宽现有招引方式

>一是加强以商招商平台建设。

培育本土“链主”企业，强化以商招商力度，实施产业链集聚化发展。突出企业招商和项目招商的主阵地作用，充分发挥企业主信息来源广、关系面宽、反应快的优势，积极借助“外力”，通过引进重点企业和项目，有效集聚上下游企业、降低综合配套成本，通过建链、补链、强链的逻辑链条，逐步建立集群化的产业体系。依托企业服务中心优化营商环境，对已经入驻的企业进一步做好相关服务，主动为他们排忧解难，实实在在地为企业办实事、办好事、办成事。然后通过口碑的宣传、示范和推介，招引相关企业。

>二是加快各类平台招商。

加强政策引领，不断提升园区对外承载能力。加强自身投融资平台能力建设水平，建立高端装备制造、智能汽车零部件、新材料等产业基金，引进能弥补我市产业链发展短板的大好高项目，实现高质量招商。通过建立基金政策性直投机制和借助外部基金合作等方式，加强项目筛选、尽调和基金配套，推动科创企业、xx公司、拟上市企业到桐落户。加快科技创新和人才平台载体建设。引导开发园区、骨干企业等主体与省内外高校院所、创新型企业合作，建设创新联合体、企业技术中心、新型研发机构等各类技术创新平台，全面提升对外招引平台建设。

>三是推进人才招商。

依托“文都英才一体化服务管理平台”，建设涵盖“政界、学界、商界、医界、侨界”等各类在外人才大数据中心。各级各部门及在外商协会、校友会和招商团，广泛收集在外优秀人才信息，分门别类建立台账、动态更新。充分发挥在外人才在各领域的关键作用，加强与在外xx籍企业家以及社会各界知名人士的沟通对接，对杰出在外人士，建立市领导联系制，对重要在外人士，建立相关部门“一把手”联系制。利用人脉和资源优势服务家乡招商引资，全力争取在外企业家的项目落户，真正把xx在外人脉资源优势转化为发展优势。

>四是借力商会招商。

把商会建设作为推进商会双招双引的切入点来抓，借助各地商会平台，广泛收集信息，动态完善人才信息库，各驻外招商组要不定期与商会对接，获取招商信息。依托商会在招商引资过程中的“排头兵”作用，采取“走出去”和“请进来”的工作方式，加强商会联系，引导参与制定产业规划和产业政策，委托商协会在三大重点区域等地承办推介商协会会、投资恳谈会等；引导商会发挥招商引资桥梁和纽带作用，以做到积极宣传、推介xx。

>五是试行委托招商。

采用市场化模式与国内有影响力的专业咨询机构、企业联合会、研究设计院等中介组织机构建立合作，重点引进头部企业、上市公司、行业xxx强和科创平台及人才团队。探索利用招商大数据，与国内头部数据库企业合作，从大数据企业热力图、产业分布图、资金流向图中，挖掘具有较强创新性、领先性且发展前景良好的项目，引入新兴产业创新链、产业链中的契合我市产业布局的好企业，发展我市新兴产业。六是参与展会招商。积极参加国家、省级投资对接会、省重点对外投资合作对接会、各地商会等活动，结识朋友、寻找商机，引进国家战略型项目。通过举办项目推介会、产业峰会、洽谈会，对本地的招商环境进行集中展示推介，达到广泛的宣传作用，吸引客商前来投资。

>（三）强化项目要素支撑全面优化工作机制

>一是打好“腾笼换鸟”攻坚战，向存量要增量。

由资规部门牵头，园区和镇街联动，摸清底数，形成全市工业项目用地台账。综合利用法律、经济、行政等手段，依规实施差别化用地、用能、用水、排污、金融、财政等资源要素配置政策，强化反向倒逼“腾笼换鸟”。通过迁村腾地、禁实护地、挖闲活地、盘存换地、复垦增地、改荒造地、防灾保地等举措，用足用活增减挂钩、国土整理等政策，进一步提高用地指标保障能力。加大内涵挖掘和存量资源利用，破解土地“紧缺”与“沉睡”的矛盾，把存量土地资源“用”起来，将优质项目“装”进去，快速推动项目落地。

>二是加强人才保障，打造招商部队精兵强将。

通过组织选派和公开招录两种方式，积极选拔一批具备专业知识、素质优、懂经济、守信用、熟市情、会谈判的复合型专门人才，推进招商人员专业化。根据产业招商需要，充实一批熟悉金融投融资、新能源产业、新材料、机械装备制造、城镇规划建设管理、产业规划、项目建设等专业人员进入招商队伍，提升招商水平，提高招商成效。定期不定期对宏观经济管理部门的中青年干部和有培养潜力的优秀年轻干部进行专门的招商引资培训，定期选派中青年干部到沿海发达地区学习。进一步充实招商力量，积极吸收商会会员和优秀在外杰出人士为特邀招商员，杰出在外人士及其他社会各界精英人士可聘为我市招商顾问、招商大使。

>三是进一步完善营商环境。

落实免费代办帮办。全面优化项目服务，遵循投资建设项目的申请人“只进一个门、只找一个人、只提供一套齐全资料”的宗旨，创建投资建设项目帮办、代办服务机制，当好服务企业的“店小二”，打造亲商、安商的投资创业环境。联合相关部门，落实企业投资项目“多评合一”制度，将项目前期推进阶段所涉及的各项评估，由以往的串联方式调整为并联方式，通过整合优化，实行“统一受理、统一评估、统一评审、统一审批”的服务新模式，缩减审批周期。

**招商工作总结小结7**

XX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，团结协调，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年工作开展情况述职如下，请批评指正。

>一、上半年主要招商成果

XX年，在全镇上下的共同努力之下，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务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。

**招商工作总结小结8**

今年以来，我们以开展“高质量发展，我们怎么干”大讨论活动为契机，贯彻落实“双招双引”工作部署，牢固树立招商是第一要事理念，顺应当前招商新形势，不断转变思想观念，创新招商工作方式，将精力聚焦到双招双引上来，将要素汇聚到项目建设上来，进一步激发全市上下“双招双引”的活力，我市招商引资工作取得了一定成效。

一是突出责任落实，加大招商力度。招商引资是事关全局和长远发展的战略抉择，我们必须以“功成不必在我，功成必将有我”的胸怀，全力突破、全速推进。一是压实工作责任。春节后上班第二天市委、市政府就召开全市招商引资优化营商环境视频会议，对全市招商引资工作再动员、再部署，印发了《20\_年度全市招商引资重点工作任务》（x办秘〔20\_〕x号），明确工作目标、工作任务，进一步落实招商引资责任。二是强化考核奖惩。建立健全招商考核工作机制，加大考核奖惩力度，下发《关于20xx年度全市招商引资工作考核情况的通报》（x办发〔20\_〕x号），对在招商工作中表现突出的单位和个人，由市委、市政府进行通报表彰并奖励，对未完成任务的单位进行通报批评。三是突出领导带头。市委、市政府主要领导坚持把招商引资作为经济工作“一号工程”和“一把手”工程，坚持大员上阵，亲自谋划部署、亲自带队招商。市四大班子领导先后带队赴北京、上海、xx、浙江等地开展专题招商活动，县区、园区主要负责同志和市直部门主要负责同志坚持每月外出招商制度，加大走出去、请进来力度。

二是突出产业导向，强化链式招商。招商引资是经济工作的“第一动力”，我们着眼于产业转型升级、优化资源配置、提升质量效益，加快形成一批新的经济增长点、支撑点。一是加强招商项目谋划。围绕主导产业发展现状、产业基础和资源优势，突出产业链补链、延链和强链，精心策划储备重点招商项目xx个，投资规模达到亿元,编制《xx市招商项目册》，主动向外宣传推介。二是突出产业招商。围绕新一代信息技术、新材料、汽车及零部件、高端装备制造、生命健康、绿色食品等六大新兴产业，组建市新兴产业集聚地建设执行小组和六个新兴产业推进组，成立工作专班，进一步梳理产业链龙头骨干企业、上下游企业和技术、产品、服务，针对性开展产业链招商，着力引进一批产业层次高、集聚能力强、带动效应大、延伸配套好的支柱型项目。三是完善产业扶持政策。支持县区（园区）结合各自实际，在法定权限范围内修订完善招商引资优惠政策。目前，已相继出台支持产业发展、促进智慧显示产业发展、建筑业双招双引政策等专项扶持政策，正在对其他一些扶持政策进行修订完善。

三是突出方式创新，激发招商合力。当前，招商引资竞争比较激烈，必须做到专业定向精准，才能提高招商效率和成功率。一是加强市直招商。整合市直招商力量，实行市级领导“挂帅”、市直单位捆绑、统分结合的全员招商制度，新组建xx个市招商团。县区（园区）分别组建驻xx招商组共xx个，加大招引对接力度。二是加大市场化招商。支持县区（园区）完善市场化招商激励政策，加强与xx商用显示协会、xx平板显示协会等行业协会及xxx商会的对接。市政府与上海市xx商会签订战略合作协议，邀请xx余名企业家来淮实地考察。先后开展机械制造、新能源、平板显示等产业专题招商活动及太仓xx商会、无锡xx商会等专题推介会，主动做好产业承接转移。三是提升招商成效。加大以商招商力度，全力服务好来淮洽谈、在淮投资的企业，特别是央企、上市公司、知名民企等，充分利用其行业资源、客商资源，拓展招商渠道。同时，顺应当前招商新形势，转变招商方式，正在筹建xx亿元产业引导基

**招商工作总结小结9**

20xx年，在县委、县政府的正确领导下，全县上下团结一心，迎难而上，扎实开展招商引资转型升级、提质增效活动，紧紧围绕高新电子、现代服务业、汽车电器、总部经济四大重点开展招商，力求招大引强取得新突破。

>一、今年以来招商工作总结

（一）招商引资成效

1、招商引资总量情况。1-10月份，全县新引进项目72个，协议投资额亿元，到位资金亿元，完成市下达目标任务的85%，预计全年新签项目到位资金18亿元；全县新签亿元项目12个，协议投资额亿元，到位资金亿元，预计全年新签亿元以上项目xx个。

1-10月份，实际利用外商直接投资万美元(以省商务厅核定数为准)，仅完成市下达7478万美元目标任务的 %，同比负增长。预计全年实际利用外商直接投资万美元。

2、工业招商情况。紧紧围绕高新电子、汽车零部件开展工业招商，新签72个项目中工业项目29个，占，引进了一批小微项目，其中入驻高新电子创业园的凯立诺充电宝、宏伟模具，汤姆电子科技、年产500万套汽车用塑料制品项目均已完工投产，初步形成集聚；入驻杯玉板块的汽车检测实验基地项目已进入主体厂房及办公设施建设；与昌辉配套的联科精密模具先期租用兴农达厂房已开工生产，后期将进行整体新建。

3、签约项目落地情况。幸福新世界项目一期取得23亩指标，附属基础工程已开工建设，主体公寓式酒店将于近期开工；皖新物流园项目征迁工作取得实质性进展，有望于年底前开工；中建材新材料产业园暨矿业研发中心项目土地已经摘牌，项目区围墙和厂房即将动工，恒源石英股权交割已与八月底完成；黄山智谷科技园项目一期土地指标已经落实，本地公司注册完成；中洲汽车综合服务体项目已开工建设；壹人壹本茶叶精深加工基地项目土地已摘牌，正在进行开工前准备。

4、在谈项目情况。从完善产业链、盘活老项目、为县内企业注入新动力入手选谈了一批优质项目，大型主题公园及中国黄山徽州非物质文化遗产博览园项目、齐云山中学的世界太极联合会总部暨齐云山国际太极禅修学院项目、岭南旅游养生项目、溪口文化旅游综合开发项目、商山镇巴家坞旅游开发项目、杭州计算机学校黄山分校项目、黄山岳润光伏农业大棚20MWp示范项目、齐云山奇石博物馆项目，美国加州蒙塔赛亚大学意向收购滨江新校区项目、大连尚能风电、高效光热光电集成技术、手机电子产品加工基地、慈溪金属制品加工基地等。

（二）招商引资重点工作

1、完善招商规章制度。先后出台了《休宁县20xx年招商引资工作目标责任制管理办法》、《休宁县设立驻外招商工作站实施意见》、《休宁驻外招商经费管理办法》，明确了各单位招商引资目标任务，完善了目标考核管理办法，对于促进全民招商、驻点招商、规范招商起到积极作用。

2、选派精干人员驻点招商。坚持精准招商，在合肥、常州和深圳三地设立驻外招商工作站。通过组织部门择优选聘，八月初，工作人员经培训到岗上任，发回有价值招商信息50余件，常州站引荐xx位企业家来齐云山举办国学讲坛，合肥站引荐合肥市台湾商会10余位企业家来休考察。目前，深圳站已跟踪电器连接线项目，合肥站跟踪台商主题工厂项目，常州站跟踪岭南旅游开发项目。

4、积极开展小分队招商。我局积极实施“走出去”战略，先后组织参与了多次小分队外出招商活动。其中，县党政一把手外出招商10次，县四大班子领导外出招商25次，无论是联系客商、制订方案，我局做好全程服务。

5、认真做好客商接待和咨询。热情接待每一位上门或电话联系的客商，对于客商咨询，百问不厌，情况不明的方面，想方设法收集资料解答。千方百计为客商联系推介项目洽谈人，尽可能带客商深入项目实地考察，主动为项目洽谈准备合同和材料，加快项目洽谈进度。

6、跟踪协调促进项目落地。项目洽谈特别是签约后，我局经常协调发改、环保、土地、规划、财政等各部门，为项目尽快落地创造条件。许多项目都由我局实行全程代理。如：智谷科技园、中建材产业园、皖新物流园等项目。

7、大力提高招商人员素质。我局把提高招商人员素质作为一项目重要工作来抓，在政治学习的同时，开展业务培训，增强招商人员关于项目立项、土地政策、财税政策和招商管理等方面知识以及电脑方面专业知识。

（三）积极参与县重点项目建设工作

今年来，我局在自身人手严重不足的情况下，克服困难，先后多次派出人员参与县驻点招商、抗洪救灾、文明创建等重点工作，与潜阜村开展城乡党支部共建，“七一”挤出3000元钱慰问村里困难老党员。

>二、存在的问题

一是部门之间对于国发63号文件理解不一，对招商优惠政策能否实行、如何实行有不同看法，影响项目洽谈。二是今年招商考核办法尚未出台，乡镇招商、部门招商缺乏动力和积极性。三是外资招商任务过重，加上注册登记制度改革和统计口径变化，外资完成任务难度大。四是当前一批在谈项目急需研究，跟踪洽谈，尽快落地。

>三、20xx年招商工作打算

（一）预期目标：新引进亿元以上项目xx个，新签项目到位资金18亿元。实际利用外商直接投资600万美元。

（二）主要措施

1、深化认识，齐心协力，再掀招商引资新高潮。以全省加快调结构转方式促升级动员大会电视电话会议精神为指导，深化对招商引资重要性的认识，解放思想，开拓创新，明确措施，形成“心往一处想，劲往一处使”良好局面，坚定不移地开展领导招商、全民招商，掀起招商引资新高潮。

2、积极推进招商大项目建设，提升招商总量。积极推进齐云山旅游综合开发、黄山幸福新世界、中建材产业园暨矿业研发中心、皖新物流园、黄山智谷科技园、壹人壹本茶叶精深加工等我县落地招商大项目建设，有利于经济发展后劲增强，结构调整步伐加快，经济增长拉动，形成大的招商引资总量。要建立动态的谈判、签约、在建等项目信息库，动态掌握全县所有招商项目进展情况，加大项目跟踪服务和协调力度。

2、明确招商引资方向，围绕产业抓招商。围绕高新电子、汽车零件部、精密机械加工产业；农林产品开发及精深加工产业；农业旅游综合开发；城市基础设施和商业综合体；总部经济等产业抓招商，对有意向的大项目要积极主动跟踪落实。要开展一系列活动，县主要领导带头招商，促进各乡镇、县直单位主要负责人安排时间外出招商。

**招商工作总结小结10**

回顾一年来的工作，我镇在招商引资工作方面主要做了以下几个方面，一年来，我镇局的招商引资工作在市委、市政府的正确领导下，在市招商局的指导和督促下，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。我镇今年的招商引资项目是：陶瓷有限责任公司、包装有限公司、xx科技有限责任公司。

>一、进一步统一了思想，提高了认识

过宣传发动，全镇干部群众更进一步认识到了招商引资的重要性、紧迫性。市委招商引资工作会议结束后，镇党委立即召开专题会议，研究我镇今年的招商引资工作，确定了专门力量，制定了奖罚措施，并召开了全镇镇、村两级干部会议，认真学习全市召开的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。

>二、成立了机构，明确了责任，制定了实施方案

年初，我镇成立了招商引资领导小组，镇党委书记任组长，副书记任副组长，为成员，制定了工作计划和工作方案，并缴纳了风险抵押金。

>三、多方联系，走出去，引进来

我镇重视招商引资工作不是停留在思想上，更落实在行动上。xx月份，在市委的带领下，镇党委书记前往xx有限公司洽谈来投资事宜，成功地协助市委把xx有限公司引入工业园区。在此基础上，我们又利用在xx村xx教授在建材上的影响力和良好的人际关系，与陶瓷有限公司联系上。力邀xx有限公司老总来考察投资事宜，三番五次，我们的诚心终于感动了客商，xx有限公司老总来考察一次就拍板来投资，现已完成签约，项目正在前期准备和建设中。9月份，我们又成功签下投资x亿元的包装有限公司。为了扩大招商面，我镇还在设立招商办事处，派人常年在外招商，联系有来内地投资意向的客商来考察、洽谈投资事宜。

>四、落实了项目，引进了资金

我镇通过多方牵线搭桥，内引外联，分别引进xx有限公司、xx有限公司、xx科技有限责任公司，引进资金共计亿元，现实际进资已逾x元。各个项目正在前期准备和建设中。

>五、检查督促，协调关系，及时了解情况

一年来，镇党委书记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。对已经落户工业园区的有限责任公司，我们也经常走访，询问有关生产情况，给企业一个安心的环境。

一年来，我镇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，力争引进更多的资金、更多的项目，确保我镇全年招商引资工作更上一个新的台阶。

**招商工作总结小结11**

今年以来，我局按照县委、县政府要求，结合《xx县领导干部招商引资绩效考评及奖励办法》(晃办发(20xx)35号)及年初县绩效办招商引资目标管理要求，我局努力做好招商引资工作，现总结如下：

>一、招商引资情况

引进“侗藏红米”种植基地，发展粮油产业，基地建设面积3770亩，投入资金60多万元;引进“怀化奥普龙种业有限公司”、“长沙利诚种业有限公司”，发展制种产业，制种基地建设100多亩，投入资金20余万元;引进“深圳湘粤东城生态农业有限公司”，发展特色水果产业，基地建设面积1000亩，投资1000万元以上;引进“新晃鑫绿源农产品民族贸易有限公司”，发展蔬菜产业，核心示范基地建设面积200亩，投资200万元。我局共招商引资项目4个，引进资金1280余万元。

>二、主要措施

>(一)建立健全组织领导体系，确保各项目标任务落实到位。

我们制定《农业局招商引资实施方案》，建立目标管理责任制，成立招商引资工作领导小组，实行“一把手”负责制。领导小组由局长任组长，其它班子成员为领导小组成员，对我局招商引资工作目标任务分解，制定详细的工作进度计划，把工作任务落实到月、到周、到项、到人。领导班子成员人人都有任务、人人都有责任。做到了件件有人专抓、项项有负责人，形成了一个有效、严密的工作体系。

>(二)强化工作措施，确保各项任务进度。

一是整体联动。招商引资工作时间紧、难度大，系统而又复杂的工程，为了保证工程进度，我们充分调动社会各方面的力量参与到招商引资工作中来。局机关、各股站室、乡镇各农技站实行纵向联动，层层明确目标任务和相应责任。

二是主攻难点。对进度缓慢的建设项目，在认真查找工作中存在的问题和差距、分析形成原因的基础上，进一步强化领导、强化措施、集中时间、集中精力、重点攻关。及时协调和解决各项任务实施过程出现的矛盾和纠纷，以确保工作的整体推进。

三是加强调度。为了确保工作进度，对一些重点项目，实行分管领导蹲点督导，主要领导不定期检查的措施，确保任务及时完成。

>(三)落实质量责任，严肃责任追究，确保各项任务质量。

一是落实质量责任。实行“一把手”包块，分管领导包任务，驻工地联络员跟踪督查相结合。

二是严肃责任追究。我们在目标管理责任制中规定，凡领导所分管的建设项目没有按时保质完成任务的、未能通过检查验收的，取消其年末评先评优资格。

>三、下步打算

坚持“发展”是第一要务，立足农业资源优势，把项目带动作为招商引资的重点和关键，积极主动出击，狠抓跟踪落实。

>(一)解放思想，充分认识招商引资工作的重要地位。

进一步扫除影响招商引资的各种思想障碍，以思想大解放推动招商引资工作健康、快速发展。

>(二)强化领导，落实工作责任。

切实调动各股站室负责人抓招商引资工作的积极性，把招商引资工作作为各项工作的重中之重来抓，严格实行奖惩制度，加大招商引资工作在目标考核中的权重。

>(三)创新思路，增强招商实效。

突出抓好对外宣传，扩大影响，增强吸引力;突出抓好以商招商，进一步激活引导外来投资企业增资投入和发展新项目。

**招商工作总结小结12**

半年时光转瞬已经过去了，在领导的信任鼓励下，我被调入招商部工作。新的环境我也就应有新的理想目标与新的工作热情与奋斗姿态。在同事们的支持与帮忙下，我坚持不断地学习理论知识、总结工作经验，加强自身思想修养，努力提高综合素质，严格遵守各项规章制度，完成了自我岗位的各项职责，在那里将自我的思想、工作状况简要的总结如下：

加强业务学习，不断提高业务素质，努力做出更大贡献。

招商工作对于我来说是个新的挑战，作为招商小组的一员，我不断跟同事沟通学习，弥补自身不足，做到笨鸟先飞。回想在这半年多的工作历程，是至今我人生中重要的一段时期，在这期间我的收获主要有两个方面：政治思想上的成熟与业务工作方面积累了丰富的工作经验，总结为八个字“收获颇多、受益匪浅”。

年初在雅楠姐的带领下先后到烟台各大装饰材料市场进行考察学习，搜集客户信息，成功完成前期的地板招商工作。随着新任务的下达，我们又投入二手车交易市场的招商工作中。幸福二手车市场、福山汽配市场、港务局汽配城都留下了我们的足迹。对于业务水平尚不成熟的我来说，成功招入户的业绩是值得欣慰的，也是我自我鼓励的动力。

在日常具体工作过程中，我们提倡任劳任怨、自觉刻苦、默默无闻的工作精神，重团结、讲实效、不推诿。所以我做到用心参加市场组织的各种劳动，为二手车平场地、上房瓦、支拱门，不论大活小活脏活累活都主动参与。同时也要兼顾好司机副职，做到领导随传随到。工作纷繁复杂，，这些都要求我要对现状状况，有较为熟悉的了解与掌握，同时还应具有较强的应变与适应潜力。

下半年，在雅楠姐的带领下，全力配合招商工作，继续石材与二手车的招商工作以及物资城二楼与其他市场的空位补充招商。

克服重重困难，持之以恒与于辉合作把五金市场整体环境搞好在平日有需要劳动的地方也要用心主动，不抱怨，吃苦在前，享受在后，全心全意为市场出一份力。

我清楚自我还存在很多的不足与缺点，需要不断的学习，要时刻以更高的标准衡量与要求自我的言行，注意加强修养，进一步提高自我认识。无论在什么岗位我要始终以饱满的热情对待自我的工作，勤勤恳恳、尽职尽责、踏踏实实的完成自我的工作任务。重要的是自我在这样的工作岗位上、有这样的工作机会，是领导信任与支持的结果！正因如此，我将更加珍视自我的岗位，也期望领导与同事们一如既往的给予我指导与帮忙，我也将加倍努力，争取更大的进步！

在此对领导与同事们表示衷心的感谢！以上是我对半年来思想、工作状况的总结，不全面与不准确的地方，请领导与同志们批评、指正。

**招商工作总结小结13**

按照信息质量，深入推进反腐倡廉工作建设县委、县政府20\_年招商引资工作部署，我局承担的重点任务是引进旅游商品加工企业，投入资金5亿元以上，现将招商引资工作开展情况汇报如下。

>一、所做的主要工作

(一)高度重视。我局始终把招商引资工作放在各项工作的重中之重来抓。多次召开专题会议研究招商引资工作。一是成立了以一名副局长为组长，四名熟悉业务的同志为成员的招商引资小分队。二是列出专门经费，到外地招商引资。

（二）狠抓培训。一是积极参加招商引资培训。二是熟悉产业政策，掌握招商常识。三是加强招商引资小分队人员的心理素质训练，强调注重个人修养，要有不屈不挠的素质，开放式的心态，全力打好招商引资这场硬仗。

>二、目前取得的成绩

1、已与浙江义乌佛兰克有限公司达成初步投资意向。投资项目为旅游商品加工、旅游星级酒店建设，计划投资亿元人民币，前期工作正在有序进行，7月2日，县政府将在上海与佛兰克有限公司签订合作意向书。

2、由于工作扎实，我县重点旅游项目建设速度稳步提高。在建项目8个，总投资45亿元，总投资亿元的大佛二期、总投资10亿元的香格里拉上河湾生态休闲度假、总投资10亿元的尧山旅游支线机场、总投资亿元的聆涛逸境生态园、总投资的亿元九九紫墅园温泉小镇、总投资亿元的滑雪场森林温泉度假景区、总投资8000万元的尧山滑雪乐园、总投资3000万元的天龙池景区滑雪场等项目建设正在稳步推进；拟建项目2个，总投资102亿元，总投资100亿元的生态旅游综合体项目、总投资亿元的河南鲁山正大温泉假日酒店项目的前期工作正在有序进行。

>三、下步工作打算

(一)进一步解放思想，认真贯彻落实县委县政府招商引资工作会议精神，以思想大解放推动招商引资工作。

(二)强化领导，落实工作责任。切实落实招商引资工作的领导责任，一把手负总责，分管副职具体抓，落实工作经费，培训好工作人员，分解工作任务，严格落实项目负责制。

(三)创新思路，增强招商实效。一是突出抓好对外宣传，扩大影响，增强吸引力，计划在浙江义乌设立招商引资办公室，邀请当地有实力的企业家到产业集聚区参观考察，力争1--2家大型企业入驻产业集聚区;二是突出抓好以项目招商，进一步激活引导外来投资企业增资投入和引入新的客商;三是突出抓好项目跟踪落实，完善项目负责制，力争使新的签约项目尽快落户、尽快投资创造效益。

（四）特申请在县产业集聚区划出500亩土地，建设旅游产品生产、加工、研发基地，进一步提升我县旅游的知名度和美誉度。

总之，我们将进一步加大招商引资工作力度，为我县经济的提速、提质、提效做出我们最大的努力。

**招商工作总结小结14**

>一、引资固投情况：

a、引进外资、有三项在意向洽谈后，均未实现。一项是英国ibv公司拟办注册湖北青山电动汽车有限公司总投资亿港币，投资的条件是明确优惠政策以及返奖情况。目前未得到确切答复。一项是台湾在上海豪庭苑餐饮管理公司，拟将在江岸区黎黄陂路老区委建老克勤酒店，经营中、西餐，爵士音乐表演，预计年营业额可达3000万元，税收200万，安排就业人员200人左右。另一项是三阳路名典咖啡将引进10万美金组建独资企业。尽管我们引进外资的视野和渠道有限，但我们毕竟付出了努力。

b、引进内资、固定资产投入今年主要来源武汉武铁多元经营投资管理公司注入1万元资金，用于豪生明珠，附楼建设和现已经营项目的完善。

c、完成固定资产投入9017万元，为全年计划的101%。其中市政府行政处用于基建投资为200万元、昵会所用于宾馆改造添置餐饮、休闲设施投资为1800万元、武汉市红十字会670万、武汉市中力集团1847万、江城明珠酒店4500万元。

>二、新引进30万以上企业情况：

据目前掌握的信息，我们发动机关干部和社区委员走访了以下企业作为大户进行跟踪服务，培植新一轮发展中的税源，主要有：武汉动力源电力技术有限公司(沿江大道136号)、武汉市能仁阳光电力武汉武汉有限公司(黎黄陂路40号)、武汉市劳娜服饰有限公司(沿江大道115号)、武汉市鹿达服饰有限公司(扶轮大厦b座)。

新引进30万以上企业有：上海市普陀区曹杨一村184号注册资本200万、永安保险公司200万，目前注册地都变更到一元街。利税都将突破百万大关。

>三、重点项目建设情况：

建设欧陆风情一条街，建设起止年限/，全面开展了欧陆风情一条街的基本情况调查。组织召开了有关部门负责人会议，走访了：欧陆风情一条街即车站路段上的居民住户，单位以及民营业主，分类组织召开了座谈会。主要内容是鼓动推介市场化，引导特色化，倡导场地置换，积聚更多资金形成多元化投资并举的资本经营方式。收集反馈数据，椐初步统计，车站路欧陆风情一条街全长约1，000米，共有门面75个，另外7处(居住、办公使用，尚待置换或构思景点建设)，整个建筑面积为54，平方米。明确重点项目任务。对项目中的各项数据进行论证，初步议定出方案和招商意向。

>四、主要特点：

我街按照全面树立和落实科学发展观，构建和谐江岸的要求，加快发展，狠抓工作落实，经济总体运况良好，通过全街上下共同努力，提前并超额完成了区下达的各项目标任务。主要特点：

>一、统一认识牢固树立经济工作一盘棋思想

年初我街召开经济工作会议，张主任在会上作了重要讲话，明晰了工作思路，把经济发展、招商引资工作列入党工委，办事处的重要议事日程。强调了重大项目领导负责制和经济工作的周碰头、月分折制度，成立一元街经济发展领导小组，由主任任领导小组组长，分管主任任副组长，经协科负责日常策划工作，其它科室负责人均为小组成员;建立了各科室招商引资责任制，把不求所有，但求所在，守土为责，借力发展作为我们的工作理念，把引进区外资金作为推动经济发展的一项重要战略，把招商引资作为天字号工程、一把手工程，出台了行之有效的办法。制定了《街职能科室招商引资任务明细表》，将招商引资任务指标下达到各科室与年终考核挂勾，激发全体干部更新观念，挖掘资源，积极利用各种关系和渠道来参与、支持和关心招商引资工作。

>二、强化项目支撑抓大扶强瞄准大户

1、是大型投资项目支撑力度加大。我街投资规模在1000万元以上的大型项目有1个，500万元以上的大型项目3个，新增加2个。占全街投资总量的50%。全年大型项目累计完成投资4040万元，占全街固定资产投资总量的，较好的带动了全街投资的增长。

2、是重点行业带动性增强。我街资金主要投向第三产业，全年，第三产业完成投资3878万元，占全街投资总量的，主要是住宿、餐饮、娱乐三大行业，分别为2400万元、1000万元和478万元，占全街投资总量的50%、和。

>三、坚持服务介入千方百计抓好引进

一年来我们切实把年初的工作思路化为实际行动，把服务介入、动态管理作为工作的主要手段，以路街特色经济为引进投资的载体，努力做到从自我发展为主向借力发展的根本转移。结合一元地区的实际，对辖区内重大策划实施项目进行跟踪，随时帮助企业解决进程中的阻力矛盾和困难，为企业营造出放手、放胆、放开、放心的发展氛围，求得区域总体实力的不断增强。

>四、强化目标责任，加大工作力度实施动态管理

首先，强调目标责任制这个问题。光坐等是等不来项目的，各级要层层实行目标责任制。二是利用会、节搭建平台扩大引资。当前，我们的问题是把项目对接好。每年要求有两个以上较大的项目，项目一定要真实，要走出去提前联系。三是努力营造五个环境：

1、是公平竞争的市场环境;

2、是公开透明的政策环境;

3、是务实高效的服务环境;

4、是团结鼓劲的舆论环境;

5、是公正严格的法制环境，在优化环境方面一定下了大功夫。四是真抓实干，务求实效。招商引资就是要动真格的，不图虚名，既要走出去，又要请进来，真抓实干，务求实效。五是加强队伍建设。招商引资要有人干事，有钱办事。当前区、街招商引资队伍薄弱，开放型人才、专业化招商人才短缺。六是加强领导。自身要加强领导，要围绕着区委、政府的中心工作定位经济工作，把招商引资工作放在全区经济发展的格局中去谋划。七是搞好引进外资统计工作。规范制度、建立队伍、理顺渠道等诸。

>五、目前的工作情况：

经济口原有经协科、资产经营公司、统计站、财税所，现已四和一，由原有的9名工作人员裁员到3名，一名科长、一名统计员、一名科员。为了提高工作效益，保证工作质量，我们在减员不减负的情况下，首先是提高自身办公能力，充分利用现代化办公设备，每人配备一台电脑，减少原工作中的人为环节。其次组建工作络，充分利用社区群干力量，明确一支经协委员队伍，参与经济管理协调工作。第三，加班加点搜集信息，汇报情况，利用双休日时间分析、碰头，确保工作的效果和质量。

**招商工作总结小结15**

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

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，态度比较冷谈。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，重点摸查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

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找