

# 2023年招商引资年度工作总结(模板10篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 招商引资年度工作总结篇一

20xx年，我镇招商引资工作在县委、县政府的正确领导及镇党委镇政府的直接指导下，立足镇情、夯实基础、抢抓机遇、创新方法、优化环境，招商引资工作中取得了明显的成效。

### 一、20xx年目标任务完成及项目落实情况

今年我镇招商引资的目标任务是0万元，园内14000万元，园外6000万元。迄今为止，我镇园内已建项目正在抓紧落实投资进度。其中，县工业园区内，保尔皮具有限公司正在加紧生产，中意管业有限公司主厂房正在紧锣密鼓动工之中，炉桥盐化工业园内引进的三个项目即大路商砼混凝土有限公司、九子物流有限公司、超达滤清器制造有限公司入园的土地出让金已到位，目前正在加紧施工进度。园内项目截止第三季度末，完成投资1281万元，占园内总任务的9、2%；园外项目截止到第三季度末，我镇已完成投资12775万元，占园外总任务的212、9%。

现将20xx年招商引资工作具体情况总结如下：

#### （一）、统一认识，高度重视

镇党委、政府高度重视招商引资工作，年初，召开全镇招商引资工作动员大会，贯彻县级精神，统一认识，增强抓好招商引资工作的紧迫感和责任感，在全体干部群众中营造人人参与，闻商而动，全民招商的良好氛围。

## （二）、健全组织，强化责任，确保目标责任制的完成

镇党委、政府进一步健全组织，强化责任，镇党委书记总抓招商引资工作，并成立招商引资工作领导小组，形成了一把手负总责，党政齐抓共管，各部门人人有责的工作格局，并制定了相应的招商引资奖励政策，确保招商引资工作取得好的成绩。

## （三）、招商引资工作成绩显著

到目前，虽然我镇园内完成任务不高，但随着我镇盐化工业园区的建立，入园企业增多，后劲前劲。到11月中下旬，先后入园的三家企业就能形成投资到位资金，目前仅土地出让金一项，就达937万元。园外任务超额达标，目前完成任务已达212、9%，到年底，随着园外投资的不断升温，投资到位资金还可增加7000万元左右。可以全面完成上级下达的招商引资全年的目标任务。

今年以来，我镇招商引资工作在镇党委、政府的正确领导下，取得了可喜的成绩，这与镇党委、政府的敢想敢做，真抓实干有密不可分的关系，但工作成绩只属于过去，招商引资工作任务仍很艰巨，仍需要加大工作力度。

## 二、20xx年工作计划

根据县委县政府的工作部署，结合本镇的工作实际，坚持本着务实创新，扩大外延的原则，积极创新招商引资方式，做到以商招商、以诚招商、以情招商，多方位的开展招商引资工作。

一、工作目标。确保实现县下达的全年招商引资目标任务，全力提高县工业园区企业的投资进度，引进大的工业企业入驻县工业园区，同时大力推进炉桥盐化工业园内的建设，不断引进入园项目，配合大盐化的工程建设。

二、具体的工作措施和方法。

1、力求在思想观念上实现新突破。坚决打消等、靠、要的思想，广开思路，多措并举，走出家门外出招商，利用各种关系与相关企业及相关部门联系，挖掘招商信息；同时，增强敏锐感和辨别力，提高招商成功率。

2、积极做好在谈项目、意向项目的推进工作。力争把投资1、2亿元的南京扬子塑料化工有限公司的ffs膜项目引进县工业园区，督促其尽快签订合同，开工建设。同时做好入驻炉桥盐化工业园项目工作，保证早入驻早投产。

3、强化以商招商。

（1）加强企业管理，做好分类指导。（2）不断拓宽服务领域，深化服务层次，提高服务质量，对企业实行跟踪服务，竭力为企业排忧解难，营造一个宽松的发展环境，让落户企业宣传炉桥，赞扬炉桥。（3）经常性深入企业，及时掌握企业发展动向，捕捉招商信息。（4）招商办进一步建好项目信息库，做到管理细致，跟踪盯靠及时到位。

4、建立行之有效的招商激励机制，调动各方面招商引资的积极性。对有招商实绩的部门和个人，给予适当的政治鼓励和物质奖励，促使招商效果最大化。

5、发挥资源优势，拓宽招商引资领域。

要从“三个围绕”入手抓招商引资：

一要围绕盐化工程招商引资。投资169亿元的盐化工程的动工，为全镇招商引资工作提供了强大的品牌优势，招引与盐化工程相配套的工业项目是我们招商引资的重中之重，是我们招商引资的主方向。

二要围绕资源优势招商引资。充足的土地资源储备、电力资源、水资源是招商引资、项目开发的优势，也是加快发展的潜力所在。我们要以资源吸引外来客商，重点做好产业招商，尽快将资源优势变为经济优势。

三要围绕培育新型产业招商引资。要突破固有的思维方式，把招商引资与调整产业结构结合起来，通过引进技术、资金、品牌，发展新型产业。

### 三、加强组织领导，推动招商引资工作上新台阶

招商引资是我镇经济工作的重中之重，要做到“四个抓”：

一要领导带头抓。要把招商引资当作第一要务来抓，找准招商引资的切入点，争取洽谈一个、建设一个、见效一个。

二要部门联动抓。各部门必须增强全局观念，服从、服务于招商引资、项目建设。要实行招商引资项目跟踪落实责任制，搞好全程服务，使其发挥示范作用，确保引进一个、带动一片。

三要发动全民抓。招商引资、项目建设是一项系统工程、全民工程。要鼓励全体机关干部踊跃参与招商引资，营造一个全民招商的良好氛围。

四要检查督办抓。要把招商引资作为衡量工作成绩的第一指标进行量化考核，实行责任追究，继续坚持“一月一通报，半年一初评，全年总考核”，确保招商引资工作常抓不懈。

## 招商引资年度工作总结篇二

1-10月，完成工业投资52.6亿元，占市上年度计划150亿元的35.1%（区上计划为146亿元），同比增长21.1%（区县报统数是58.6亿元）；工业投资规模在全市排第16位，在渝东北排第2位；增幅在全市排第13位，在渝东北排第2位。

一季度，完成工业招商引资15.78亿元，同比增长15.1%，占区上年度计划120.79亿元的13.1%。1-5月，完成工业招商引资xx亿元，同比增长xx%□占区上年度计划120.79亿元的%。

（一）招商引资。一是完善体制机制。起草了《区工业招商团工作规则》，待正式印发；二是细化目标任务。落实工业招商团各成员单位及分产业招商目标任务，组织2名同志参加招商首席项目官培训；三是力促一批重点招商引资项目签约。与双兴能源、紫建电子等9家企业积极对接联系，起草《山东潍坊-重庆（开州）东西部协作产业扶贫项目书》等重点项目合作协议，促成了双兴能源项目、紫建电子公司总部搬迁开州、国能动力、天伦凯达等4个投资1亿元以上重点项目的签约。四是促进项目落地。对已签约的天伦合成焊割气项目、双兴能源、紫建电子等重点招商引资项目制定了工作实施方案，明确重点任务和责任单位、完成时限等，积极协调项目推进过程中的'困难问题。五是邀请市经信委领导及相关处室开展了全区招商引资专题培训会。六是编印了《开州区部份重点工业企业发展情况宣传册》，到西安博览会上进行大力宣传，帮助企业招商引资，盘活困难企业。

（二）产业规划。一是完成了《开州区临江家居产业园产业发展规划》定稿，区政府已正式印发。二是形成了《开州区化工产业可行性分析报告》上报市经信委，正在争取市经信委布点支持。三是开展“4+3”特色产业论证，已形成初稿。四是起草《共建纺织服装加工贸易基地战略合作协议》，促进开州区与市经信委、市商务委签订了战略合作协议；五是促进轻纺服装行业联合，组建了开州区轻纺服装行业协会。

（三）天然气管管理。一是开展对乡镇天然气经营企业设施设备建设、供气区域等开展全面清理排查；二是督促企业认真开展专项自查整改；三是起草了《开州区乡镇天然气经营市场专项治理工作方案》，待报区政府常务会审定后实施；四是指导安康cng加气站完善压缩天然气经营许可前置要件，可望近期发放经营许可证。五是指导平桥cng加气站开展试运行前期工作。

（四）项目推进。一是指导企业做好工业技术改造项目备案工作。上半年，备案工业技术改造项目6个；二是20xx年我委牵头的区级重点项目总共13个，其中续建项目3个、新开工项目7个、前期准备项目3个。13个项目中已有6个项目开工建设，7个项目正在办理前期手续办理和前期准备工作。三是积极协调大进35kv输变电项目存在的项目设计变更问题，提请区领导召开协调会5次以上，协调镇安220kv输电工程建设中存在的重新选定弃土堆场问题，提请区领导召开协调会5次以上。

（五）科技创新。一是制定20xx年度创新驱动实施方案、细化目标任务、落实责任单位和责任人；二是建立20户规模企业研发投入台帐；三是加大对企业研发经费投入的指导，积极组织12户企业开展了20xx年度企业研发准备金备案工作，待市经信委审核；四是上报市级企业技术中心2个（紫建、欧华）。五是上报润江羊绒第一批工业振兴项目，已通过市经信委专家评审。

（六）环保工作。一是推进落后砖瓦窑淘汰关闭工作。对全县所有砖厂的产能、设备设施、证照情况再次进行了详细摸底，已初步形成《开州区落后砖瓦窑淘汰关闭工作方案》并经20xx年第一次环委会审议通过，待进一步修改完善后报区政府常务会审定；二是推进黄标车整治工作，分解落实黄标车整治任务到分管领导、责任科室，有力推进。三是开展“地条钢”清理排查工作，通过市上检查组验收。

（七）盐业改革。根据重庆市盐业体制改革精神，认真研究制定开州区盐业体制改革方案。已形成《开州区盐业体制改革实施方案》（审议稿），但由于市政府时间变更，待进一步修改完善后报政府常务会审定。

（八）行政许可。将管道天然气经营许可、压缩天然气经营许可、外商投资企业核准等3项工作纳入行政许可标准化建设内容，编制服务指南、办理流程、资料模版、资料审查要点等，报行政服务中心按标准统一接件运行。

（九）招投标管理。一是履行工业和信息化技改项目招投标行业监管责任。参与公安局智能交通设施项目设计招投标工作招标文件会审、备案工作，监督业主单位按程序依法招标；二是牵头启动经信委需通过招标确定编制中介机构的4个项目（富余纸厂产能认定工作、《开州区工业和信息化十三五发展规划环评》《开州区全域及城区通信设施及走廊规划》《天然气管网规划》），已落实招标代理机构，按程序招标。

一是当前工业投资增长压力大。上半年，我区已签约的新入园项目有63个，但投资5000万元以上的只有4个（国能、双兴、润江、紫建），存量企业技改扩建的项目只有6个，投资额均在1000万元左右；二是关闭淘汰任务重。按照今年的环保目标任务，需淘汰关闭32家24门以下轮窑企业，面临较大的信访压力；三是乡镇燃气经营市场亟需规范，无证经营、供区混乱、管道建设未按基本建设程序、五是安全压力大等问题突出。三是盐业体制改革经信委需增加职能职责和机构编制问题。

（一）强力推进招商引资。一是加强汽车整车项目、嘉卡变速箱等重点项目洽谈力度，力争尽快签约。二是督促一季度签约的双兴能源、紫建电子等进行跟踪服务，促进尽快落地。三是进一步修改完善“4+3”产业论证，编印成册；四是做好工业招商团协调服务工作。

（二）持续推动产业规划。一是继续跟踪化工产业布点进展情况；二是落实专人，跟踪《开州区临江家居产业园产业发展规划》实施后续工作。三是开展《开州区天然气供区规划》编制工作，确保通过市经信委审核。

（三）协调推进重点项目。加大协调服务，加快建设大进35千伏输变电、竹溪220千伏输变电、竹溪变电站110千伏送出工程；完成南门、长沙片区天然气供气工程。建成关子口加油加气站。

（四）积极开展涉企工作。一是规范乡镇天然气管管理。修改完善《开州区乡镇天然气经营市场整治工作方案》，力争尽早上会审定。对企业开展“一对一”帮扶指导、督促，力争尽快合法合规。二是开展落后烧结砖瓦窑企业进行淘汰关闭工作；三是认真开展经信委4个招标项目招标工作。

（五）进一步推进盐务管理工作。修改完善《盐业体制改革方案》，报区政府审定；做好盐业改革过渡期与市经信委、区盐务局工作衔接，确保工作不脱节。

## 招商引资年度工作总结篇三

回顾这一年来的工作，我乡在招商引资工作方面主要做了以下几个方面，一年来，我乡的招商引资工作在县委、县政府的正确领导下，在县商务局的指导和督促下，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。我乡今年的招商引资项目是：。

全乡干部群众更进一步认识到了招商引资的重要性、紧迫性。县委招商引资工作会议结束后，乡党委立即召开专题会议，研究我乡今年的招商引资工作，确定了专门力量，制定了奖罚措施，并召开了全乡乡、村两级干部会议，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。



年初，我乡成立了招商引资领导小组，乡党委书记曾武俊同志任组长，乡长曹传树同志任副组长，姚成庚、唐信、邹平、曾焯、韩贝贝同志为成员，制定了工作计划和工作方案。

我乡重视招商引资工作不是停留在思想上，更落实在行动上。

(1) 加强与鑫绿源公司合作。今年鑫绿源公司继续加大对我乡岑贡村的投入，投资20xx0万元，修建了蔬菜基地机耕道1公里、喷灌系统、大棚5个、肉兔养殖场1个。鑫绿源岑贡无公害蔬菜基地的建设进一步完善，有效提高了产量，增强了岑贡村蔬菜的市场竞争力。

(2) 加强与周边乡镇交流，吸引客商来我乡发展。我乡与李树乡沟通交流中了解到，竹柳项目已在李树落户，并且实施效果不错。乡党委书记组织乡村两级赴李树乡实地考察，将安徽乔曼农林开发有限公司投入50万元，在我乡岑芒村建设20xx0亩竹柳育苗基地。

(3) 以小城镇开发为平台，吸引客商投资。禾滩乡北街的发展一直制约着禾滩小城镇开发的提质扩容。我乡在今年的招商引资工作会议上，决定让利于民，将禾滩北街的改造交由禾滩村集体开发，政府提供相关的服务。这样有效避免了因矛盾纠纷造成的开发困难，也极大地激发了禾滩群众招商引商的热情，同时也为客商来我乡投资开发创造了宽松的环境。目前禾滩北街和粮站改造项目，已由客商姚沅平、姚沅良投资200余万元进行投资修建商品房。

(4) 提供服务，吸引有志青年返乡创业。目前我乡已有20余名返乡青年，回乡创业，主要涉及蔬菜、苗木、石蛙、羊、水泥标砖等多个项目。

四、检查督促，协调关系，及时了解情况

一年来，乡党委、政府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。对已经返乡创业青年，我们也经常走访，询问有关种植养殖情况，给他们一个安心创业的环境。

一年以来，我乡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（超市工作总结）更多的资金、更多的项目，确保我乡全年招商引资工作更上一个新的台阶。

## 招商引资年度工作总结篇四

思考了20秒我想到如下几点：

5，在引资成功后，作出引资报告，总结经验和教训，以利于其他乡镇借鉴学习。

关于乡镇的招商引资工作比较难做，难就难在乡镇有没有总体规划。

个人建议，在招商引资之前，充分调研乡镇所在的外部环境，为乡镇做一个整体规划，在规划的基础上再细分工业招哪些项目、农业搞什么种植、相关配套产业如何布局。

这样能充分发挥乡镇的整体优势，又能避免重复建设，招商引资比较好开展，农民也会有持续稳定的收入来源。

## 招商引资年度工作总结篇五

我们深知“守株待兔”是难以招来客商的。今年，我局克服人手少、经费不足、其它非业务工作多的困难，充分发挥好招商主力军的作用，积极主动的走出去，宣传推介我园，拜访企业，洽谈项目。我局到达了浙江、上海、苏锡常、天津一带的多个开发区等地，结识了各地多家经济开发区一些主

管部门的负责人，了解掌握了一批有意向产业转移老板的信息，并同多家企业老板进行了有效的项目交流和沟通，为我们开展产业转移对接工作奠定了良好的基础。

## （二）服务老板招成商

我局始终将优质高效的服务宗旨贯穿在我们工作中的每一个环节，努力为老板们提供人性化的“保姆式”全程服务，以便让正在洽谈的项目能早日签约，让开工的项目早日竣工投产，让已投产的项目早日产生好效益。为洽谈好浙江义乌一个老板的电动汽车的制造项目，胡书记特别嘱咐我们在春节前一定要登门拜访，送去一些老板需求的资料及致上我们的问候与祝福，现该项目已经投资建厂，下半年投入生产。

## （三）实施以商招商策略

通过认真做好已引进客商的跟踪服务工作，鼓励他们大力宣传大由招商引资的优惠政策和良好的投资环境，并从成功的招商企业做起，延伸企业产业链，增强企业间的关联度，扶持办好现有外来投资企业，形成“蚂蚁效应”，现在我局正在做园区现有项目产业链上的企业统计工作，争取从中获取有效的信息。

## （四）实施市场化招商策略

不断完善委托招商，通过我们自己的同学、朋友，联系他们所在的企业，同时拜托他们再通过朋友提供信息给我们，形成链式反应，通过市场化运作招商，不仅降低了招商成本，而且极大地提升了园区形象，扩大了知名度。

（一）工作上有差距。外出招商工作过程中艺术效果不明显，这在一定程度上降低了与投资商谈判的质量与效果。

（二）成效上有差距。存在招商信息量不足，暂未引进工业

大项目的问题。按照我县“发展五大产业，打造亿元工程”的战略部署，围绕五大优势产业，引进产业链条项目、配套项目不多。个别已洽谈的项目，由于受今年经济不利因素环境的影响，项目洽谈速度缓慢，没有达到预期的效果。

20xx年，是我园区的关键年份。招商引资要在趋利避害、彰显优势、准确定位、重点突破上下功夫，我局全年力争引进上亿元的工业项目1个，投资超5000万元的项目2个，投资20xx万元以上的项目3个。要实现上述目标，我们应做到：

（一）利用资源优势，突出招商引资的针对性。

招商引资难，当前尤为难。我们要结合我县的资源、产业、人力优势，做实产业招商的大文章，把握招商引资的方向。

（二）注重招商环境的重要性，打出我们园区的良好形象。

我园要想在项目引进上保持足够的竞争力，必须提供环境保障。这就要求我园各部门要全力维护投资环境，努力提升政策服务水平，在审批执法检查等环节，在项目引进建设投产过程中，达到我园“四心”服务的标准，投资环境得到了保障，我园成了投资者的乐园，创业者的天堂，招商引资才会有希望。

（三）加强信息搜取的力度与创新信息索取的方式。

一是外出在做好苏、锡、常、上海、浙江、一带招商工作的同时，要不断的把招商区域扩展到广东、福建等地区，做到只要有商机，我们就去抓。二是在家更要密切关注苏北邻县的招商动态，抓住外地老板来苏北考察的机会，尽可能的邀请老板来我们园区看看，提供更广阔的区域给他们考察，争取做到不流失任何一条投资商源，提高老板考察投资的成功率与提升我们园区乃至县区的形象度！三是分析我县的客观情况，把握产业发展的可行性优势，针对性地到一些“塑料之

乡”“纺织之乡”等地蹲点招商！

20xx年，市外侨办紧扣发展主题，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，认真抓好招商引资工作目标的落实和开展。现将我办开展招商引资工作总结如下：

根据市上下达的目标任务，市外侨办高度重视此项工作的开展，积极发挥外事、侨务、港澳、友协、侨联工作优势，服务于我市的招商引资工作。市外侨办党组针对招商引资工作情况，专门召开党组会议，进行研究和布署，确定由外侨办党组成员、副主任于坚具体负责招商引资工作的开展。同时，为激发全办干部职工参与招商引资工作的热情，我们制定了市外侨办招商引资工作奖励办法，为开展此项工作创造了良好的环境。

一是利用外事、侨务、港澳、侨联、友协渠道，发挥优势，宣传推介和积极争取，使与省上业务部门对接促进重大项目落户德阳的工作得以落实□20xx年5月28日组织2家企业参加第十二届东盟华商大会；开展了组织推荐企业参加知名企业四川行工作□20xx年11月27日至29日到广州参加全国友城大会暨广州国际创新大会。其中通过市外侨办组织有韩国5人、波兰2人参会，会议结束后，将到德阳考察访问。

二是西博会期间，积极做好德阳投资说明会的推介工作□20xx年10月组织了3家侨企参加了20xx年在成都举行的海外高科技暨高端人才洽谈会（海科会□□20xx年10月23日组织日本东广岛市8人参加西博会；通过外事侨务渠道组织了5家企业参加西博会。

一是受限于外侨办工作职能，使招商引资工作效果不显著。今年，我办积极做好同省上业务部门对接工作，促进重大项目落户德阳，由于大力争取到的几个项目，受到土地使用和

其他渠道影响，致使五个项目只停留在洽谈和考察阶段，没有实质性进展。二是干部职工重视招商工作，积极为招商服务的意识还有待于加强。三是进一步发挥我办工作的优势，拓展招商引资工作的渠道上还应该进一步加强。

今年以来，市招商办紧紧围绕市委、市政府确定的“苦干实干、再拼再搏、奋力赶超全省平均发展水平”的奋斗目标，深入贯彻落实全市经济工作会议精神，牢固树立“科学、理性、务实、高效”的招商理念，针对招商引资工作面临的新形势、新情况、新问题，强化措施，大力推进，出色地完成各项工作任务。

招商办充分发挥职能作用，加大对全市招商引资工作的督导协调力度，力促全市招商引资工作“站在新起点、实现新跨越”。一是借助《德州招商》简报，集中宣传了05年在招商引资工作中取得优异成绩的县市区和市直部门，对他们成功的经验及今年的新思路、新举措进行了推广。二是健全招商引资项目的调度统计制度，对大项目的建设进展情况随时调度，及时通报。三是继续实行重点项目领导包扶责任制和签约项目流失追究制，发现问题，及时跟踪，协调解决。四是进一步完善招商引资考核奖惩制度，探索更科学有效的考核统计办法。通过调度督导，全市招商引资工作社会氛围更加浓厚、招商方式更趋理性、招商活动频率不断加大，尤其是全市利用外资工作会议、全省县域经济工作会议先后召开之后，全市招商引资工作持续升温、不断向纵深发展，具体有以下特点：

一是领导重视程度不断加大。市委、市政府领导带头，黄胜书记亲自率团赴欧洲招商，副书记、副市长苗仲华、副书记张铁军、副市长郭宗治先后带队赴英国、菲律宾、日本、韩国、香港等国家和地区考察洽谈项目；各县市区及市直有关部门也采取“走出去、请进来”相结合的办法，积极开展有针对性的专题招商和小分队招商活动。二是利用外资工作得到加强。针对我市目前利用外资工作较薄弱的现状，市委、

市政府专门召开全市利用外资工作会议，出台了进一步加强利用外资的工作意见和相关政策措施，对市属大中型企业重新下达了任务指标。三是重点项目建设进展顺利。全市新开工投资3000万元以上的项目164个，总投资136亿元。齐河的永锋钢铁200万吨钢技改配套□xx县的华茂谷氨酸和中茂圣源浆纸、临邑的金德工业园、宁津的华兴塑胶、庆云的颐元工业园、乐陵的精制幼砂糖等重点项目正在紧张施工；德城的韩国富电电子项目、禹城的福田生物科技产业园□xx县的泰达纺织机械、平原的宝德塑料、宁津的魏桥纺织机械、经济开发区的华羽服装生产、商贸开发区的恒力玛瑞节能电机、市招商办的晋德紧固件等一批好项目、大项目陆续开工建设；同时一批后备项目将陆续签定合同或协议。四是园区建设和管理水平不断提高。园区基础设施进一步完善，12个省级开发区全部实现了“九通一平”，德州经济开发区已具备了吸纳跨国公司的能力和水平；园区规划更趋合理，德州经济开发区为配合城区“东进战略”，邀请国内外知名专家，以工业聚集区和高新产业区为主要内容，进一步修订完善东部新区总体规划；产业特色日益凸显，德州经济开发区的中央空调、太阳能开发利用、食品和服装加工已形成行业竞争优势，齐河开发区的钢铁、造纸有顶天立地之势，禹城高新区的生物科技、木材加工、精钢铸造、羊绒制品等产业发展迅速，武城开发区的汽车配件、庆云开发区的以商贸带加工等已具雏形。

面对招商引资工作新的形势和任务要求，招商办及时调整工作思路，明确工作重点，集中精力抓好自身招商引资工作。截止目前，共有在谈项目15个，新建、续建项目13个，完成客商投资2亿元。一是加大奖惩力度。对20xx年招商引资表现突出的5位同志实施重奖，引起较大反响，调动起了人人参与招商的积极性。二、实行内部调度制度。分解落实全年招商引资任务，坚持对各部室招商引资情况每月一调度、每月一通报。三是集中精力登门招商。对重点区域、重点客商进行登门拜访，认真研究当地对外投资的趋势和特点，搜集相关

信息，进行有针对性地招商。上半年组织人员分别赴上海、苏州、杭州、宁波、衢州、诸暨、台州、嘉兴、温州、厦门、晋江等地开展登门招商，拜会了部分大公司、大企业及有投资实力的私营企业家，向他们介绍德州的情况及有关政策、优势，推介了经济开发区、商贸开发区□xx区、德棉集团等单位的重点招商项目。期间共召开4次招商说明会，拜访有投资意向的企业40多家，联系私营老板50多人，与富润集团、航民集团等一些有实力的公司建立了较密切的联系。他们对德州的投资环境和推介的项目表现出较浓厚的兴趣，并已开始进行考察论证。四是狠抓招商项目的落实。对在建项目，安排专人跟踪服务，为客商协调各方面的关系，保证项目的顺利建设，日本明治机械项目新到资金和设备180万美元，占开发区前4个月实际到位资金50%以上，德鸿工贸项目已开始大批订购设备，创迪科技二期已到位300万元，庆云鑫和化工二期工程已进入设备安装，孚斯特化工项目已进入投产阶段。对有投资意向的项目，我们加紧工作，争取使项目尽快落户。由河北客商投资的精密合金丝项目基本落实，与经济开发区共同引进的温州客商汽配城项目、与商贸区联合向浙江衢州化工企业招商建立化工工业园、与德棉集团共同推出的三个招商项目、与临邑共同引进宁波印染厂项目都已进入了实质性洽谈阶段。另外，由重庆客商投资的房地产开发项目、由北京客商投资的有线电视整网扩容项目、由浙江客商投资过亿元的林浆生产项目也正在积极争取之中。五是开展联合协作招商。对已收集到的有明确投资意向的项目信息，及时与有关载体单位协作，合力推动项目的落实。先后组织运河经济开发区□xx县赴浙江等地进行了卓有成效的招商洽谈活动。

## 招商引资年度工作总结篇六

为了贯彻执行县委十三届七次全会“全党抓经济、关键抓工业、重点抓增收、突出抓招商、着力抓环境”的工作方略□20xx年阳平关镇党委、政府高度重视，专题安排布置了本镇招商引资工作。“借鸡生蛋”和“筑巢引凤”并重，早动



手、早安排，全面完成全年招商引资任务。现将全年工作总结如下：

“无农不稳、无商不活、无工不富”已成共识，招商引资是推动重点镇建设的源头活水，科学发展，统一规划是导向，宽松适度的环境，严明勤恳的纪律是完成工作的保证。因此，阳平关镇政府狠抓招商引资工作，建立健全工作机制，责任到人，绩效挂钩，奖优罚劣，优化投资环境，树立“软环境比硬环境更重要”的理念，狠抓干部作风建设，打造诚信、亲商、务实、高效、廉洁的服务型政府，用足用活政策，推动了招商引资工作。

由阳平关镇政府建设的项目，计划征地405亩，目前已由政府出资征地200亩，土建工程由嘉益公司（法人代表王建勇）承包施工，本年计划投资6473万元，今年已完成投资4963万元，其中政府支付763万元，城建方垫支3200万元，引进侨兴集团有限公司资金1000万元，上报招商引资项目4个，参加各种招商会议4次，成功引进四川南充汪正国独资新建木工板生产项目一个，计划投资200万元，年产值1200万，目前正在试产中。

通过近一年来的招商引资工作实际，反映出我们在工作中还有许多的不足，夯实责任，绩效兑现是招商引资工作的保证，进一步优化投资环境才能引得来，留得住，把有限的资金用在刀刃上。目前阳平关镇正处在趋势而起的大好时机，我们也将会更加努力的工作，在阳平关镇党委政府的领导下，抢抓机遇，突破发展，在“十二五”开局之年排好头，起好步，把我镇招商引资工作推向一个新的高度，为阳平关重点镇建设添砖加瓦，再创佳绩。

## 招商引资年度工作总结篇七

今年以来，南梁台子招商引资工作，在县委、县人民政府的正确领导下，在县招商局指导和帮助下，紧紧围绕场域经济发展总体工作部署，坚持“抓招商就是抓发展、抓项目就是

抓经济”的理念，不断创新招商方式，拓宽招商领域，加大招商引资力度，优化对外招商环境，依托农业观光旅游和养殖、园区种植推进产业招商，全场招商引资工作取得了良好成效。现将上半年招商引资工作开展情况汇报如下。

今年全场共引进外来投资项目6个，其中新建项目1个；续建项目5个。6个项目合同利用资金7.85亿元，实际到位资金1.329亿元，年内完成总投资5090万元。

新引进技术在铁东村现代农业示范园区引进枸杞辣椒，西瓜制种技术。该项目通过村委会与宁夏五洲科技有限公司的合作，在南梁台子铁东村建立一个占地300亩的瓜菜示范园区，引进该公司的西瓜制种和新品种枸杞辣椒种植技术，发展订单农业、工厂化农业与铁东村委会建立长期稳定的利益联结体。园区主要种植西瓜制种、枸杞辣椒、韭菜等经济作物，项目共投资90万元。

续建项目宁夏瑞丰福佳养殖场建设项目。该项目是20xx年3月我场通过招商引资引入的，项目计划在铁西四队建成一个占地200亩、存栏1000头肉牛、10000头肉羊，集繁殖、育肥为一体的养殖生产基地，年产牛羊肉100万公斤、年销售收入20xx万元、实现利税100万元的养殖基地。截止目前，已建成标准化牛棚5栋2500平方米，特禽棚2栋1200平方米，还有3栋20xx平方米的牛棚、3栋2500平方米库房正在建设中，完成肉牛补栏300头，年内完成投资700万元。

续建项目宁夏海辰月亮湾生态农业旅游观光园建设项目。该项目是我场在20xx年结合爱伊河开挖引入的，总投资3.1亿，已完成项目累计投资8000万元，年内完成投资1000万元，现已完成防风林带、葡萄园、经果林、岸坡植树、水生植物、绿化林带的种植，景观湖开挖、曲桥、凉亭的建设，园区整体雏形已基本形成。

续建项目宁夏银泰农业生态农业观光园建设项目。该项目是

我场在20xx年结合爱伊河开挖引入的，项目规划占地1170亩，总投资3.2亿，完成项目累计投资1.2亿元，年内完成投资1500万元，园区框架已全面完成，下半年计划新建一个价值2500万元的酒庄，明年有望投入运营。

续建项目--宁夏蓝湾生态园林农业观光旅游项目。该项目总投资1.4亿元，占地600亩，自20xx年3月实施，现在完成项目累计投资9000万元，年内完成投资1500万元，已形成初步规模。

续建项目--贺兰县南梁台子金牧奶牛养殖场建设项目。该项目总投资1500万元，占地108亩，养殖规模1000头，现已达到存栏600头，年内完成投资300万元，其它基础设施正在完善。

（一）加强组织领导。场党委、管委会始终将招商引资工作放在重要位置，列入年度工作计划，摆上重要议事日程。由行政一把手负总责，分管领导具体抓，完善了组织机构、议事机构，配备了干事，建立健全了各项工作制度，使招商引资工作真正做到了领导重视，人员落实，制度健全，保障有利。

（二）转变招商思路。今年我场在认真分析形势，总结经验的基础上，结合南梁台子产业发展需要，把引进养殖大户作为我场招商引资工作的重点，推进肉牛养殖专业村建设，打造“清真”、“绿色”牛羊肉产业品牌。

（三）创新招商方式。今年我场按“建园区、上项目、引技术、优结构”的思路，一改过去“守株待兔”的工作方式，主动挤时间外出招商，在招商中，立足一个“勤”，着眼一个“诚”，做到勤联多访，以诚感人。一是强化跟踪招商。面对竞争项目异常激烈的形势，我们对每一条招商线索和第一个招商项目，都安排专人跟踪落实，一抓到底。二是强化以商引商。采取攻心为上的方针，加强与投产企业的联系，及时帮助解决投产企业在生产和生活中遇到的困难和问题，以亲合力增强投产企业增资扩股的信心。

（四）优化招商环境。为了进一步改善我场招商引资环境，通过与企业对接完成铁东、铁西庄点道路硬化工程；通过一事一议项目和政府议案项目完成铁东、铁西部分斗渠砌护工程；通过洁净南梁工程建设，大大改善辖区内生产、生活环境。

今年以来，虽然在招商引资工作上取得了一定成绩，但也存在一些问题，突出表现在：一是招商引资项目能利用的土地比较少；二是招商引资项目还比较少，还不能满足我场经济发展需要；三是招商引资项目进展缓慢，银泰、海辰两家企业开发建设近四个年头，园区雏形虽然已形成，但仍未能完成达产见效。

1、加强项目储备，围绕我场经济发展思路和目标定位，协助配合上级部门论证包装一批切合我场经济、社会发展实际，且能充分发挥我场优势的项目，积极推介给投资者，促进经济发展。

2、抓住实施西部大开发战略大好机遇，拟定一些符合我场经济发展需要的项目，努力在承接相关项目的梯度转移中有所作为。

3、进一步优化服务，做好现建和拟建项目的服务工作，争取早日建成达效。

## 招商引资年度工作总结篇八

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）、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。

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。

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、有针对性地开展招商活动，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。

## 招商引资年度工作总结篇九

本站发布2019招商引资工作总结，更多2019招商引资工作总结相关信息请访问本站工作总结频道。

本站工作总结频道为大家整理的2019招商引资工作总结，供大家阅读参考。

（一）领导重视是招商引资工作的重要前提，县委、县人民政府始终把招商引资工作放在各项工作的重中之重来抓。

（二）增强投资者的信任感是招商引资成功的关键，在招商引资工作中，用真诚的态度打动投资者，用科学的分析吸引投资者，离开了资源、技术和市场空谈优惠政策是不行的，只有在客观分析我县的优势和不足的情况下，用科学的方法来分析证明有关项目在我县投资的优势所在，才能说服和吸引投资者。

（三）主动出击、联络感情是招商引资工作的基础。在招商引资工作中，加强交流，增进了解是经济合作的前提，只有在彼此了解并对与投资相关的各种条件以及合作者认同的情况下，才能合资合作。

（四）解决好与我投资者在哪里的问题是招商引资工作的前提，进一步加大招商引资工作力度的同时，注重发挥群众团体的作用，积极探索中介招商，有针对性的加强与投资者的联系。

（五）搞好后续服务是推动招商引资和经济发展的有效手段。

（六）广交朋友，以会招商。近年来，县委、县人民政府积极组织参加“西洽会”、“乌洽会”等区内外各类招商引资洽谈会，均取得了较好的洽谈效果。自2001年以来通过会展

招商项目达9个，引资额达3亿多元。

（七）在“招大引强”上下功夫，取得了明显成效。几年来，我们侧重在引进实力强的大集团、大公司上狠下功夫，成功的引进了屯河股份、东诚丰公司等企业落户我县，为进一步做大做强县内企业打下了坚实的基础。

（八）以资源优势进行招商。××县有着全国的内陆淡水湖——博斯腾湖。县城内有着丰富的水产、芦苇、旅游、水土光热、石油天然气等优势资源，近几年来县委人民政府加大资源招商力度，先后引进了27家企业，4个项目在我县投资开发资源，进而使我县的资源优势得到了有效的转化二、今后的工作思路及措施继自治区加快南北疆经济发展工作会议之后，我县党委、政府结合××的区域优势和资源优势，进一步充实、完善了经济发展思路，把项目带动战略做为加快县城经济发展的战略重要内容之一。坚持“发展”是第一要务，努力实现“建设生态旅游县城和新疆人居环境”两个目标，力争实现“湖泊经济、乡村集体经济、非公有制经济”三大突破，依托“湖泊、特色农副产品、生态环境、石油天然气”四大资源，做强做大，“红色产业、特色种养殖业、水产芦苇业、旅游业、农副产品加工业”五大产业的“12345”经济发展思路。我县的招商引资工作首先将紧紧围绕着县委、县政府提出的“12345”经济发展思路来进行；其次是立足本县四大资源优势，以做大做强五大支柱产业为目标，走好以资源引资，以资源利商的路子，在互惠互利的基础上，实现共同发展。第三是牢固树立项目是投资的载体和支撑，抓经济就是抓投资，抓投资就是抓项目的思想，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。

2019年我县招商引资工作的措施是：

（一）解放思想，充分认识招商引资工作在县城经济中的重要地位。以认真贯彻落实此次招商引资工作会议精神为契机，使各级干部特别是领导干部一定要带头解放思想，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。使广大干部牢固树立“不求所有，但求所在；你发财，我发展”的招商意识；使每一位干部认识到，加大投入，靠自身积累太慢，靠财政投入太少，仅靠银行贷款也不切实际，靠招商引资是最现实的选择。招商引资抓好了，解决困难和问题就有了空间和余地，经济发展、财政增收、人民富余、事业进步就有了活力和后劲。

（二）强化领导，落实工作责任。切实调动各部门领导干部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）招商引资是一项长期、艰苦、细致的系统性工作，需要一种契而不舍，咬定青山不放松的耐力和精神。为此，成立一套苦干实干、坚强有力的招商引资的领导班子，建立一支热情高，责任性强，高素质的招商引资队伍。潜心研究招商引资的路子，精心包装招商引资项目，热心管理招商引资的事务，使招商引资工作事事有人抓，件件有人管。

（四）优化环境，增强招商引资吸引力，环境是生产力，是竞争力，是吸引力。在软环境方面：一是营造优质高效的服务环境，牢固树立“管理就是服务”的观念，大幅度削减和调整行政审批事项，实行集中办公、办结，形成招商引资的绿色通道。建立起重商、亲商、惠商、富商、安商的良好氛围。二是营造更加宽松的政策环境，从政策上降低招商门槛，修订和完善各项优惠政策，创建诚信政府，狠抓各项政策的落实。三是营造规范有序的市场环境。四是营造富有活力的人才环境。在县城发展的“硬环境”方面，进一步加强基础设施和生态环境建设，重点加强以水利、交通、旅游、城建为重点的基础设施建设。

（五）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；二是突出抓好以商招商，进一步激

活引导外来投资企业增资投入和发展新项目；三是突出抓好企业自行招商，对企业进行项目包装，努力把企业推向招商引资的主战场，力争在企业自行引进项目、资金、技术方面有新突破；四是突出抓好项目跟踪落实，完善项目主办负责制、奖惩制，力争使新的签约项目尽快落户、尽快投资创造效益；五是走出动请进来，有针对性地开展登门拜访，上门招商。有针对性地开展邀请国内外、区内外大企业、大集团来我县考察。

（六）抓好项目工作。一是明确招商引资项目的方向和思路。

3、以建设生态旅游县城和人居环境为目标，围绕旅游业积极做好大小湖隔堤水上平台、大河口“塞外鱼村”、旅游度假村、县城三宾馆、巴格希恩随木喇嘛历史文化景观扩建、生态农业观光旅游项目的招商引资。二是建立项目工作网络。要充分调动各部门、企业、个人、公众传媒等方面的积极性，加强相互协作配合，上下联动，形成合力，建立一个覆盖面广、关联度高、反馈性强的项目工作网络。三是搞好项目的论证包装。没有好的项目，招商引资就无从谈起。因此要搞好项目的收集、筛选、论证、包装，提高质量，体现项目的科学性、前瞻性、实效性和可操作性，力求项目达到建议书或可行性研究报告的要求；四是做好项目的推出工作，充分利用各种公众传媒，依托上级招商部门的引荐和服务，依靠社会各界的牵线搭桥，凭借各类“洽谈会”、“展览会”的平台等多渠道、多形式推出和获取招商信息；五是在“跑”字上下功夫，主动寻找商机，寻长好的项目和合作单位、合作伙伴。

（七）规划工业园区。将工业园区规划纳入城市总体规划，实现工业园区“四通一平”，利用工业园区筑巢引凤，引导产业聚集，使工业园区成为招商引资的重要平台。建立工业园区管理办公室，以最快的速度，的效率为投资者办理所有的手续，提供“一条龙”跟踪服务。招商引资工作的成功是县域整体功能不断强化的体现，是资源优势得到开发利用的有效途径。我们将进一步加大招商引资工作力度，为县域经

济的快速、健康、有序发展增添后劲和活力。

## 招商引资年度工作总结篇十

20xx年，我局按照市委、市人民政府关于招商引资工作的要求，加大招商引资工作力度，进一步增强招商理念，拓宽招商渠道，形成全局上下齐抓共管，努力做好招商引资工作的氛围。现就20xx年我局招商引资工作汇报如下：

为了加强招商引资工作，我局成立了以局党组书记、局长刘向荣同志为组长，马克林、王智成、马若飞、王风全、薛成彪、马旭琳为成员的统计局招商引资工作领导小组，并设专人具体负责此项工作。20xx年全市招商引资工作动员大会结束后，我局及时召开全局会议，传达全市招商引资工作动员大会精神，学习了市委肖书记、政府吴市长在全市招商引资工作动员大会上的讲话，学习了《中共吴忠市委、吴忠市人民政府关于进一步加强招商引资工作的意见》、《吴忠市招商引资的暂行规定》、《吴忠市招商引资奖励暂行办法》、《吴忠市招商引资目标责任考核暂行办法》、《吴忠市招商引资项目认定暂行办法》。通过学习，使全局干部、职工对招商引资重要性的认识进一步提高，大家认为：招商引资工作是我市市域经济自主增长的现实要求；是参与大开放竞争的必然选择；是抢抓战略机遇期的重要举措；是争取发展先机的关键所在；是加速我市资源开发和项目建设的重要动力。因此，我局积极拓宽招商思路，全方位做好招商引资工作。

我局领导得知甘肃环县张金儒高级工程师，欲办以牛粪为主要原料，加工生物有机肥料的企业。多次和张金儒高级工程师联系，苦口婆心地讲解我市招商引资优惠政策和良好环境，建议在我市“西部乳都奶牛核心区”金银滩镇建此企业，该地牛粪原料丰富，是建该企业最佳地方。张金儒高级工程师采纳了我们的意见，我们和金银滩镇、园艺场、土地局等部门协商，同意将该企业建在金银滩镇内，取名为：吴忠市金

勋生态开发有限公司，主要生产有机复合肥，该项目为吴忠市金勋生态开发有限公司独资经营，项目总投资1500万元，年生产能力2万吨，实现产值2500万元，实现利税500万元。我局领导及相关人员协同吴忠市金勋生态开发有限公司多次到会计事务所、工商局、税务局、供电局、规划局、交通局、银行等部门办理有关手续，多次到企业工地出谋划策，使企业建设顺利，很快投入生产。截至10月底该企业到位资金270万元，形成固定资产300万元，实现产值90万元，实现利税14万元。

今年市委分配给我局招商引资任务是145万元，虽然我局现已完成任务，但我们更要加大招商引资工作力度，积极地和吴忠市金勋生态开发有限公司保持密切联系，多出谋划策，对企业出现的问题要最大限度地帮助。最近，我们积极协同吴忠市金勋生态开发有限公司进行二期工程建设，主要是利用果汁厂果渣生产高蛋白生物饲料，生产一万吨肥料，实现销售收入1300万元，创利税180万元。

下一步我们继续按照市招商局的要求，每月及时报送招商引资进度表，编报招商信息，利用外出等各种机会进行招商引资洽谈工作，为吴忠市招商引资工作做出贡献。

20xx年11月7日