

最新招商年度总结及计划(大全5篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

招商年度总结及计划篇一

为认真做好20xx年招商引资工作，全面实现工委、管委提出的年度目标任务，经研究，特提出如下招商局年度工作计划。

全年全局新引进招商引资项目2个以上，其中家具项目不低于1个，实现到位资金不低于4000万元。

1月：完成市、区两级招商引资考核，提出招商引资先进单位和个人的建议名单和表彰意见，提交区工委、管委会议研究。

2月：修订完善招商引资相关文件；开展招商引资优惠政策的清理规范工作；利用在外创业人士春节回乡探亲时机，做好招商引资的宣传推介工作。

3月：做好20xx年招商引资项目谋划工作，完善充实项目库；筹备并召开20xx年招商引资工作会议、第一次招商引资项目推进会；加强外出招商，筹备并落实区领导赴北京开展招商活动；加大家居产业园宣传，提出20xx年宣传方案。

4月：筹备并组织召开一季度全区招商引资调度会、第二次招商引资项目推进会；筹备并组织实施一期招商引资培训；筹备并落实区领导赴广东开展招商活动；筹备并参加xx市在深圳举办的投资环境说明会。

5月：筹备并组织召开第三次招商引资项目推进会；筹备并落实区领导赴上海、江苏开展招商活动。

6月：筹备并组织召开第四次招商引资项目推进会；筹备并落实区领导赴福建、浙江开展招商活动，计划在浙江召开一次小型推介会。

7月：筹备并组织召开上半年招商引资调度会、第五次招商引资项目推进会；筹备并参加xx市在上海松江举办的投资环境说明会。

8月：筹备并组织召开第六次招商引资项目推进会；筹备并落实区领导赴成都召开一次小型推介会。

9月：筹备并组织召开第七次招商引资项目推进会，筹备并参加xx市在福建泉州举办的投资环境说明会。

10月：筹备并组织召开第三季度招商引资调度会，第八次招商引资项目推进会，回访相关企业。

11月：筹备并组织召开第九次招商引资项目推进会，回访相关企业。

12月，筹备并组织实施年度招商引资考核，总结一年工作。

以《中华人民共和国价格法》实施十七周年为契机，广泛深入地开展价格法律法规学习宣传活动，认真学习和贯彻《山东省深化价格改革实施方案》所确定的深化“六大改革”、完善“四个机制”，加快构建政府定价管理、差别化价格、价格调控、价格监管、民生价格五大政策体系的价格改革措施，努力形成遵法守法、依法治价的浓厚氛围。重大价格政策措施的出台都要通过电视、广播、报纸、网络等渠道及时向社会披露，增加透明度，增强各方面对价格工作的了解、理解和支持。

积极稳妥地推进县级公立医院改革，做好医疗服务和药品价格的改革后的监管工作，对违反价格法律法规和政策规定的，要依法严肃查处。加强对定价成本的调查和监审，重点做好城乡供水一体化供水价格成本监审工作，审慎出台供水价格。

健全完善价格监测、预警和应急机制，充实价格监测队伍，进一步完善市场价格监测体系。密切关注粮、油、肉、化肥等重要商品的市场价格变化，加强实时监测，对可能引起市场异动的倾向性、苗头性问题及时作出预警，有效防止可能发生的价格异动。

认真组织开展事关群众切身利益的重要商品和服务价格专项检查，严肃查处囤积居奇、串通涨价、哄抬物价等行为，并对典型案例进行公开曝光。切实加强经营者价格诚信教育，引导经营者诚信定价，守法经营。继续整顿和规范涉农、教育、医疗服务和药品等领域的价格秩序。

组织干部职工加强价格法律法规学习，健全学习工作一体化机制，积极转变职能、改进作风，切实提高干部队伍综合素质，努力提高执法水平，为有效推进价格改革提供坚强保障。要规范价格行政行为，坚持以《价格法》为基本准则，运用法治思维和法律手段推进价格改革，把价格调控、价格管理、价格监督等行政行为纳入法制化轨道，做到严格依法行政。

招商年度总结及计划篇二

在发展平台上我区依托两个省级开发区、十个新型乡村工业园、百万平米的标准化厂房和远期200平方公里的主城区三类平台；在产业谋划上园区瞄准顶天立地大企业，乡村工业园和标准化厂房瞄准铺天盖地的中小企业，主城区瞄准高质量的商服企业；项目选择上以工业项目为主导，以招大引强为目标，以延伸产业链条为方向，以没有污染为底线，围绕招商打牢基础，筑巢引凤，围绕招商点燃激情，提高效能，围绕招商创新思路，狠抓实效。

一是抓招商平台，提升项目承载能力。在加快园区基础设施建设的基础上，我区充分利用散布的存量建设土地资源，实施“2112”工程，在全区建设标准化厂房承载项目。目前，全区“2112”工程开工项目184个，开工面积137.11万平方米；竣工项目60个，竣工面积85万平方米；琪瑜服饰、佰尚制衣、天河樱姿服装等27家企业已建成投产。

二是抓队伍建设，夯实招商引资基础。组织全区50名招商引资业务骨干赴绍兴学习项目谋划、招商引资、园区建设等知识；借鉴沿海发达地区以及周边县区经验，组织开展驻外招商办事处人员选聘工作，从全区行政、事业单位在编工作人员中选聘我区驻北京、徐州、苏州、厦门、温州、深圳办事处负责人和工作人员，市区联动，信息共享，有针对性开展招商推介活动，进一步提升全区招商引资专业化水平。

三是抓全区联动，密集外出招商推介。四大班子领导高度重视招商引资工作，积极联系项目信息，主动带队赴外开展招商工作，先后赴北京、上海、温州、石狮等地举行了6次专题招商推介活动；各单位以全区客商回访活动为契机，积极与企业联系和沟通，回访企业247家，接待来访客商600余人次，积极宣传推介埭桥，主要负责人和分管负责人及时召开招商引资调度会，主动为企业解决项目推进遇到的困难和问题，促动了一大批项目的签约和开工；特别是乡镇招商热情高涨、成效显著，褚兰镇强军纺织项目、解集乡复合肥生产、蕲县镇实验室设备生产、西寺坡守信建材等一大批优质项目签约入驻。

四是抓机制建设，加速项目推进。建立项目评审机制，组织发改、招商、住建、国土、环保等部门组成项目评审小组，对引进项目进行科学论证，严格制定准入标准；建立项目信息汇总机制，进一步搜集整理七大产业招商中心和各园区、乡镇的项目信息，建立并动态更新重大项目信息库，落实“双跟双促”对梳理的重点项目，明确专人对接，及时“走出去、请进来”，加强与企业的沟通联系，加速重大项目签

约；建立重大项目推进机制，对已签约重大项目，明确一名区级领导全程包保帮扶，落实一套班子跟跑服务，积极推动项目进展。

五是抓督查考核，强化责任落实。年初认真领会《xx市招商引资任务考核办法》精神，结合xx区实际，把任务层层分解，把压力层层传递，制定完善新的考核办法，把园区，乡镇、街道，产业招商中心，区直单位分成四类主体进行考核。特别是对五个园区实行动态比较管理，月考核、月排名、月通报、月调度。严格实行招商引资目标任务保证金制度，要求各招商引资单位主要负责人缴纳1万元招商引资任务保证金，对未能按时间节点完成招商引资任务的单位负责人按比例扣除保证金，同时实行招商引资工作任务“零进度”离岗招商制度和年终考核末尾淘汰制度，进一步倒逼全员招商引资压力，营造全员招商氛围。

招商年度总结及计划篇三

20xx年是实施“十三五”规划的开局之年，也是在新的起点上加快推进镇开发开放的关键一年。为做好年的招商引资工作，实现全镇经济跨越式发展，特提出以下计划。

以党的十八届三、四、五中全会和中央、省、市、县经济工作会议精神为指导，以“商贸兴镇、产业富民”为主战略，以招商引资为突破口，以扩大开放为动力，优化投资环境，改进招商方式，拓展招商渠道，积极推进我镇经济再上新台阶。

招商引资到位资金5000万元，项目建议书3个，落地项目2个。

（一）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。要以资源吸引外来客商，以开放促进园区开发，重点做好产业招商，尽快将资源优势变为经济优势。

二要围绕盘活存量招商引资。现有存量资产是对外招商引资的“资本”和潜力。要按照“你求发财、我求发展，你图创业、我图就业”的思路，以存量换增量，以市场换项目，以眼前“失利”换长远得利。

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。

（二）创新招商方式，增强招商引资实效

一要促进以商招商。要服务好落地企业并与之建立长期友好的信任合作关系，通过他们牵引更多的客商来投资兴业。要本着“结识新客商、巩固老客商”的原则，建立“客商库”，促进以商招商。

二要实行委托招商。聘请县内外有实力、有门路的投资个体以及籍在外人士为经济发展顾问或招商联络员，明确他们的招商责任和奖励标准，建立有偿招商制度。

三要开展亲缘招商。充分发掘各方人士的对外联系，精心策划，激励引导，动员全镇广大干部群众采取走访亲友、书信电话联络等方式，宣传镇情和招商政策。

（三）狠抓项目落实，搞好项目跟踪服务

要突出抓好项目建设工作，要抢时间、争进度，千方百计克服建设中的各种困难。对计划实施的工业项目要抓紧抓实抓好，切实做到“线索项目抓跟踪，跟踪项目抓签约，签约项

目抓报批、报批项目抓开工，开工项目抓投产，投产项目抓增资”。

一要抓好计划开工而未开工的项目。要针对项目建设中存在的
的具体问题，下大力气逐一解决，为项目建设创造基本条件，
力争实现当年建设、当年收益。

二要抓好已建项目。包括长征驾校、通江东东农业发展有限公司，
确保稳定收益。

三要抓好预建项目。对于计划在我镇投资建设的生产项目要
提高服务水平，加大洽谈力度，争取开始建设。

（四）优化投资环境，增强招商引资吸引力

要把环境建设作为招商引资工作的重要环节来抓，努力营
造“四个环境”。

一要营造宽松的政策环境。在引进资金、引进人才、用电用
地、税费征收等方面执行原有一系列优惠政策的同时，采取
一事一议、一企一策的办法，让客商在有利可图，有钱可赚。

二要营造优质的服务环境。要创造条件，努力为投资者提供
更优质服务，给客商打开一条“绿色通道”，让他们放心投
资，安心创业。对重点项目实行“一章先行”制度，做到跟
踪服务和全程服务。

三要营造规范的法制环境。要大力制止和严肃查处“三乱”
行为，理顺政府与企业的关系，使行政审批工作走上规范化
的轨道。要进一步规范和整顿市场秩序，努力营造守法经营、
公平竞争的市场环境。凡是干扰、破坏、延误项目开发、招
商引资单位和个人，依法依规严肃查处。对屡教不改、明知
故犯者，从重、从严、从快查处。同时，追究其单位或主管
部门主要领导责任。

四要营造完善的硬环境。要重点抓好镇区交通路网、通信网络、广电网络建设，逐步实现基础设施网络化，切实抓好镇区街道建设、绿化美化建设、人文景观建设和服务设施建设，以完善优美的硬环境吸引客商，留住客商。

（五）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。要带头解放思想。要做到“四个树立”。即树立环境开放观念；破除吃亏上当思想，树立合作双赢观念；破除“求稳怕乱”思想，树立敢闯敢冒观念；破除平衡用力、样样争先的思想，树立只争发展第一的观念，以思想大解放，推动招商引资、项目开发。要带头转变作风，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。各行政村、各部门必须增强全局观念，服从、服务于招商引资、项目建设。各职能部门要紧紧密结合各自的工作实际，创造性地服务于招商引资工作。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。要鼓励各种经济组织踊跃参与招商引资、项目开发；要激发干部、农民、个体私营业主以及在外地工作的籍人员招商引资、项目开发热情，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、项目建设作为衡量村、组干部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，常抓常紧，常抓常新。

招商年度总结及计划篇四

为加强招商引资工作，增强经济发展后劲，促进我县经济社会发展，根据市委、市政府的统一部署，结合县委、县政府五项重点工作和十五项行动计划的目标要求，特制定本方案。

一、招商引资目标任务

完成市委、市政府下达我县的170亿元招商引资任务，与去年同口径相比增长51%。要求引进签约单个项目总投资须到达20__万元以上，上半年完成目标任务的60%。

二、重大招商活动安排

今年全县招商引资工作要围绕“招大商、选好商”，突出重点产业招商、园区招商和产业链延伸配套招商。

1、光电、机械制造、建材、精细化工产业(含县工业园区)

目标任务：合同项目总投资45亿元

分管领导：__副县长

牵头职责单位：县外经局、工业园区管委会

2、生物产业

目标任务：合同项目总投资30亿元

分管领导：__副县长

牵头职责单位：县发改局

3、竹木深加工产业

目标任务：合同项目总投资20亿元

分管领导：__副县长

牵头职责单位：县林业局

4、食品和现代农业(严禁引进规模养猪、牛等企业)

目标任务：合同项目总投资25亿元

分管领导：__副县长

牵头职责单位：县委农办、县农业局

5、文化产业

目标任务：合同项目总投资10亿元

分管领导：__副县长(_副县长配合)

牵头职责单位：县文体新局

6、旅游与商贸物流产业

目标任务：合同项目总投资40亿元[由整理]分管领导：_副县长

牵头职责单位：县经贸局、旅游局

(二)把握节点，主动融入，用心参与省、市经贸协作平台招商活动

1、组织参加第xx届国际投资洽谈会。职责单位：县外经局。(5月13日)

- 2、组织参加第十二届海峡项目成果交易会，职责单位：县发改局。(6月18日)
- 3、组织参加第十八届中国国际投资贸易洽谈会，职责单位：县外经局。(9月8日)
- 4、组织参加第八届海峡两岸茶业博览会。职责单位：县委农办、农业局。(11月16日)
- 5、用心参与省市发改、经贸、国资委、外经贸、农办、侨办、台办等部门组织的对外招商推介活动。职责单位：县外经局。

三、主要工作措施

(一)强化对招商引资工作的领导。建立健全县招商引资工作领导小组，由县长担任组长，各副县长担任副组长，县直有关单位主要负责人作为成员。领导小组下设办公室，由分管副县长兼任办公室主任。透过定期召开招商引资联席会议，及时解决招商引资工作中的重点、难点问题。各成员单位各负其责，协同配合，构成全县招商引资工作的良好氛围。

(二)进一步完善招商引资工作机制。一是对全县招商引资实行目标管理和定期考评考核，提高招商引资的针对性和实效性。由县招商局对招商引资签约合同项目按照规范要求统一汇总和发布。招商引资工作进展状况实行一季一通报，与年终目标考评、全县创业竞赛考评相衔接。二是强化招商项目跟踪服务机制，按照“谁签约、谁负责、谁跟踪”的原则，建立健全签约项目跟踪落实职责制，对重大项目个性是投资额5亿元以上项目，按照我县《工业园区招商项目管理和办法》，采取“一企一策”方式对企业土地供应、政府扶持等需求进行专题研究，给予更大优惠。三是全力促进合同项目落地与开工达产达效。对签约合同项目要确保及时报批注册，按时开工建设，切实提高签约项目履约率、到资率、开工率，力争开工率到达70%以上。

(三) 扎实改善和创新招商方式。围绕创新招商方式，提升招商实效，重点做好“四个结合”招商：一是“走出去”与“请进来”相结合，大力实施“回归工程”；二是综合性或专场推介活动与小分队招商相结合；三是专业招商与以商招商相结合；四是项目招商与专业园区招商、产业链招商相结合。

各产业招商牵头职责单位除参加省、市相关大型平台招商外，应用心组织外出开展专项招商活动，要求每月不少于一次。招商活动要突出对大项目、大企业的招商，专场招商活动要突出重点，注重精简和实效。同时，用心探索“飞地”招商模式，有效整合利用各地的招商资源、渠道和信息。

(四) 努力提升招商规模和质量。一是加大工作力度，精心做好招商前期工作，突出重点产业和配套产业链，精心策划生成一批贴合产业政策和规划，技术含量高、市场前景好、产业链条长、带动作用强的招商项目，有针对性地开展推介活动。二是充分发挥县工商联、行业协会、异地__商会、海外社团组织等中介机构作用，加强与重点客商的联系和沟通，了解投资意向，及时收集重点产业相关信息，不断完善和更新客商与项目信息库。三是对接一批有实力的企业和战略投资者，用心联络央企、省企、国内百强、民企百强和世界1000强跨国企业以及中国台湾百大企业到我县考察，持续开展“大招商、招大商”活动，努力引进一批投资额5亿元以上的大项目、好项目，四是鼓励现有企业增资扩产，加大投资力度，尤其是在建设产业配套体系、延长产业链和发展深加工等方面进行合资合作，逐步做到由引进项目向引进产业发展。

(五) 狠抓招商引资考核督查机制落实。对县工业园区和县直有关部门的招商引资状况实行每季度考评通报(考评办法另行制定细则)，“5、13”、“9、8”两个时间节点进行综合性考评通报，年终进行总评。

招商年度总结及计划篇五

- 1、深入了解本物业结构和面临市场现状进行分析
- 2、对襄阳本地零售市场开展市场调查
- 3、根据市调情况对本物业进行项目主体业态定位
- 4、充分分析了本物业结构和市场需要，确立了项目主体业态为shoppingmall形式的购物中心业态。
- 6、根据项目业态定位及业种配置制定了两套招商框架条款。

招商部根据公司总经办制定的招商框架条款，展开实质性工作，在筹备中心领导下开展框架条款业主认可工作。召开了首次业主招商工作恳谈会，招商部人员负责会议的通知和现场持续的维护。并收集了业主对招商工作的意见、建议并进行了有效的解答，使首次业主招商洽谈会顺利召开，并完成了到场业主对本框架条款的签字认可。目前签字率以达70%以上，后续补签工作正在积极有序的开展，为以后招商工作打下良好的基础。3月中旬，深入落实经管公司的筹备工作，并制定完善招商部各岗位职责，招商流程。通过岗位职责和招商流程的制定，对招商现场进行了部署。利用现有人力资源开展现场招商接待工作，除了完成筹备中心领导安排的日常工作。招商部积极开展针对中央商场主力店招商目标信息收集工作。根据信息收集情况，迅速分析消化，并锁定目标，开展了首次外联工作。目标区域为商丘周边地市亳州盖胜祥，永城永煤集团下属公司先帅百货。重点展开了徐州方向的招商。根据首次外联招商情况，有意向与本项目合作单位为徐州的新一佳。通过与其拓展部联系沟通，得知其有在商丘拓展计划。8月15日徐州新一佳拓展部经理首次对本物业进行了实地考察，现场参观了物业，进行了拍照记录，并向公司领导提出了建议和入驻所需物业标准。

1、改造费用1500万；

2、小业主问题。