

2023年一季度招商引资工作总结 招商引资工作总结(精选8篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

一季度招商引资工作总结篇一

为了适应新时代的要求，根据开发区工委、管委及招商局的工作需要，首先，我始终坚持把加强学习与提高、创新作为首要任务。一如既往地学习邓小平理论和“三个代表”及科学发展观的重要思想，通过学习党的十七大精神，全面深入地领会“科学发展观”重要思想的科学内涵和精神实质，牢牢把握贯彻“三个代表”重要思想的自觉性和坚定性，进一步明确党在新世纪所面临的各种机遇和挑战，明白了我们的党在新时期奋斗目标的重大问题。进一步坚定了全面建设小康社会，加快推进社会主义现代化，开创中国特色社会主义事业新局面而奋斗的信心和决心。

其次，发扬理论联系实际，把学到的书本上知识和现在的工作实践相结合，在实践中认真总结成功经验，吸取失败的教训，有针对性地解决思想、行动上存在的突出问题，做到学用结合。最后，我还注重集体学习和个人学习相结合。我还能够挤出时间坚持自学，熟练掌握法律、wto、电脑等知识，力争在原有理论上有所突破，在理论素养方面有所升华，丰富自己的知识，拓宽自己的视野，增强实际工作的原则性、科学性和预见性，从而提高了自身的综合素质。在工作上，爱岗敬业，努力做好自己的本职工作，除认真做好招商引资工作，在工作中我积极思考，善于分析，工作能力有了逐步提高。

招商局是一个单位的门面和窗口，是一个单位的中心和枢纽，作为招商局职能部门，其工作效率、服务质量和待人接物，不仅关系着全局工作的顺利开展，还充分反映着对外形象。招商引资工作是一项很复杂，很零碎的，并且还会常常遇到突如其来的事情。我在实际工作中，时时严格要求自己，做事要谨小慎微。在这近一年来中我没有出现过任何差错。努力创新，加强合作意识、保证工作质量、提高工作效率。招商引资是招商局一项重要工作，作为机关单位的一个重要部门，招商信息的集散地，招商引资工作的水平很大程度上影响着局机关整体工作的质量和效率。近一年来，我在日常工作和各种招商活动以及上下沟通、左右协调、内外交流等方面做了大量认真细致高质量的招商工作。

我严格遵守招商局制定的各项规章制度，有事主动向主管领导请假。在工作中，尊敬领导、团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系。平时，勤俭节约、任劳任怨、对人真诚、能想别人所想，急别人之所急、人际关系和谐融洽，团结同志、与人为善，具有强烈的责任感和事业心，从不闹无原则的纠纷，处处以一名合格公务员的要求来规范自己的言行，毫不松懈地培养自己的综合素质和能力。

在作风上，务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨，认真的完成自己的本职工作。在生活中，发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事。四、积极参加义务劳动，认真履行职责，积极开展工作。我在自己的生活总不断地严格要求自己，加强自己的政治修养，坚定理想信念，热爱党，热爱人民，积极乐观，以精神饱满地心情对待工作，在工作、学习和生活中积极发挥主观能动性，在各种活动中起到带头作用。

招商是一项很复杂的工作，对于我们来说要进一步解放思想，更新观念，必须摒弃闭关自守、夜郎自大，牢固树立开放意识，进一步对外、对内开放，实行全方位、多层次的开放与

合作。更体会到了责任感、使命感与紧迫感，坚定了加快开发区发展、建设的信心、决心。通过自己的理论于实践的相结合，我也更看到了自己在业务上的不足，在今后的工作中我还要进一步解放了思想、更新了观念、拓宽了视野、丰富了知识，对社会主义市场经济的运行态势要有一个明晰的认识，同时也要提高自己的思想政治素质、实际工作能力、政策理论水平。

努力工作，勇于创新，为开发区的发展做出贡献。回顾一年来的工作学习虽然说取得了一定的成绩，但也总结出一定的不足，恳请大家批评指正。比如说，开创性的工作开展的不多，个别的有些工作协调的不是十分到位，这些问题都有待于在今后的工作中不断加强学习，及时改进。在今后，我相信，在工委、管委及局领导和同事们的关心帮助下，我在今后的日子里一定会做得更好、更出色。自己有决心一定认真学习党的十七大精神，认真贯彻实践“科学发展观”的重要思想，努力提高思想觉悟和业务工作水平，为实现我区的经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的一份力量。

一季度招商引资工作总结篇二

解放思想，拓展思路，创造性的做好“三新”突破年的招商引资工作，是红阳街道党工委、办事处今年工作的一项重要举措。一年来，在区委、区政府的正确领导下，在区捉资促进委员会领导精心指导下，街道党工委、办事处高举发展旗帜，认真学习贯彻党的十六届五中全会精神，紧紧围绕“生态立区，工业强区，建设成都北部新城、生态工业高地”目标，按照区委、区政府部署的对外开放招商引资工作任务，依托地位优势，制定工作措施，加强项目跟踪，克服务种困难，发动街道上下人员积极参与招商引资，完成了全年招商引资的目标任务，有力地推动了街道经济有序发展，现将xx街道2015年招商引资工作总结如下：

一、加强组织领导，细化招商引资目标责任

经济要发展，招商引资是关键。街道党工委、办事处围绕“解放思想，引项目，促工作”的思路认真开展引资工作。采取措施强化招商工作。

三是细化目标，明确任务，街道党工委要求班子成员每人每年要有1-2个有效招商项目信息，同时针对区对外开放领导小组下达全年招商引资目标任务层层分解到街办各部门、辖区各村、社区及企事业单位，下达招商引资责任目标，并纳入单位和个人年度考核。增强责任，做到“千斤担子万人挑，个个身上有指标”，使招商引资工作人人皆知。

二、强化措施，全力推进招商引资工作

抓好招商工作，强化工作措施，改善软硬投资环境是前提，至关重要，红阳街道党工委、办事处从辖区实际出发，依托辖区大型企业地位优势，以区工业园区建设为载体，以打造招商引资平台为重点，严格按照区委、区政府制订的优惠政策激励搞活招商工作。

一是每季度组织辖区企业、个体工商和银行进行座谈，向企业、银行积极宣传招商政策，发放资料，强力开展以企招商工作，引进市、区外资金促进我区建设。

二是瞄准大财团、大的上市公司、大的外迁企业和高新技术产业，广泛联系，努力开展招商工作，号召全街办各级干部千方百计支脑筋，利用多种渠道找项目，引资金，抢抓机遇，努力营造全方合力招商的发展态势。

三是坚持“你投资，我服务，你赚钱，我发展”的工作思路，教育机关干部，要真正转变观念，加强与企业之间的联系，增强服务意识，凡企业有困难需要解决，我们都积极主动为其服好务。解决企业在生产和经营中的困难保证企业的正常生产和经营，充分挖掘企业潜力，引导企业进行技术改造，扩大生产规模。

四是制定奖惩规定，调动招商积极性。为调动全街道招商工作积极性，街道根据区对外开放有关奖励政策，结合街办实际，制定了红阳街办招商奖惩规定。规定的制定促进了招商工作的有效开展。

三、强化项目跟踪，促进招商引资工作落到实处

为确保项目和资金的落实，街道办事处领导定期对引进项目和资金落实情况听取汇报，对每个项目和每笔资金明确跟踪人员和落实时间。对未落实的项目和资金，帮助查找问题，仔细分析原因，并对下一步工作开展提出实施意见，采取切实有效措施，加大招商引资力度，收到明显成效。

(一)工作中立足一个“勤”，着眼一个“诚”，做到勤联多访，以诚感人，街道党工委、办事处领导放弃多个节假日休息时间，主动到企业登门拜访，宣传我区招商政策及优势，经过艰苦不懈的努力，目前在谈项目5个：华夏科技实业、四川雄龙实业发展有限公司、四川中鼎有限责任公司、绵阳市富祥建设有限公司、四川中杨特种玻璃有限公司。

(二)积极主动配合相关部门做好引资工作。依托辖区大型企业地位优势，街道对外工作领导小组与区投资促进委员会、区工业园区南区管委会针对四川雄龙实业发展有限公司来我区投资建设洗涤项目，并有意依托企业进行项目投资，针对这一特点，街道对外开放领导小组工作人员积极配合相关部门开展引资工作，经多次诚意函接和协调，使得该项目达成意向性协议，共计投资8000万元。威远宏杨运输有限公司现已到位资金1000万元。

四、整合力量，重点突破，圆满完成招商引资任务

全年完成招商引资项目6个，其中新建项目 3个，续建项目3个，完成协议资金43300万元，实际引资3288万元，分别是全年招商引资目标任务的109.6%，具体招商项目及资金组成见

项目资料。

五、着眼未来，打造平台，再创招商引资新篇章

红阳街道是青白江区的政治、经济、文化中心，有它独特的优势和地位，一年的招商工作虽取得了一定的成效，但离区委、区政府发展定位要求还差甚远，还需加倍努力工作，需进一步解放思想，拓展思路，不断强化招商意识，切实提高招商引资的幅射率和命中率，以促进红阳辖区的经济发展和繁荣。

(一)广泛发动群众，从多角度、多层次、多渠道，加大引项、引资。

(二)依托辖区地位优势，强力开展以企招商工作。

(三)跟踪项目抓招商，对已落户的企业抓好服务，对正在洽谈的企业，不失时机，抓紧进行，对意向项目努力加强联系，决不放契一个有效项目和客户。

(四)按照区政府对外开放政策，制定招商引资计划，创新招商机制，促进2017年招商工作再上新台阶。

一季度招商引资工作总结篇三

经县委、县政府研究，决定召开这次软环境治理与招商引资专题会议。关于招商引资工作，我主要讲以下几方面的内容。一是总结前段招商引资工作；二是分析存在问题；三是安排部署后两个月的招商引资工作任务。

元至10月份，我县招商引资工作在县委、县政府领导下，全县上下以经济建设为中心，解放思想，加大工作力度。不断优化投资环境，拓宽招商引资领域，招商引资取得可喜成绩。截止10月底，全县共签订意向资金7.76亿元，到位资金4.06

亿元，比去年同期增加1.16亿元。到位项目192个，其中：30—100万元项目95个，100—300万元项目71个，300万元以上项目26个。采取的主要方法措施：

为加强组织领导，年初，县委、县政府调整充实了县招商引资工作领导小组。今年以来，全县先后召开招商引资工作会议6次，招商引资专题汇报会5次，及时总结工作，研究分析存在问题，安排部署工作任务，有力地推动了全县招商引资工作的开展。县领导多次带队外出招商引资、联系项目，县委书记张宪中，县长蒋美兰及四大家分管领导带领全县25个乡镇负责人两次赴温州、泉州开展招商引资活动，共达成合资、合作意向58份，意向资金4.1亿元；副县长徐波带队参加厦门投洽会、深圳高交会，共签订意向合同10份，意向资金20xx多万元；副县长王光荣带队去桂林参加乡企会，会上共签订意向合同4份，意向资金3000多万元。各乡镇、县直各单位积极响应县委、县政府号召，纷纷挑选精兵强将，组团外出跑项目、引资金。截止10月底，县共组织招商团队285个，外出2670人次，取得显著成效。

会亭镇采取干部带头、全民发动、目标奖惩等措施、先后组团27个，外出123人次，分赴北京、安徽、福建、山东、浙江、郑州等十几个省、市招商引资。从河南世通谷物贸易公司引资20xx万元，筹造会亭粮库，目前粮库储量可达3000万公斤；从陕西富源进出口公司引资1500万元，进行铸造厂三期工程树脂砂生产线建设，目前主体工程已接近完工，设备正在安装；从阜阳华顺实业集团公司引资1200万元，新上一个大型机械加工厂，目前项目土建工程已基本完工；曹集乡利用本乡区位和交通便利的优势，从深圳引资500万元建成孟氏粉业集团，目前工程主体已完工，设备已全部到位，正在安装调试，预计11月中旬开工投产。从山东聊城油饼有限公司引资300万元建成南环油料厂，生产棉籽色拉油，目前已开工投产；从郑州电缆（集团）股份有限公司引资近20xx万元，用于电缆厂建设，目前主体车间框架已拉好，设备部分到位。

城关镇强化对招商引资工作的领导，采取以商招商等形势，从温州永泰集团引资400万元建成夏邑永泰彩色包装厂；从上海引资1300万元筹造华泰农药厂，目前土建工程已基本完工，设备近日到位。另外还有一些外来投资金额较大的项目如：业庙乡棉花加工厂，森源木业集团，胡桥乡恒大木业扩建，车站纤维板厂，硅酸钙厂，火店乡合成纤维厂，马头镇颗粒饲料厂，济阳镇棉纺厂扩建项目等等，投资规模都在200万元以上。

我县抓住国家扩大内需实施积极的财政政策，通过政府投入拉动经济增长的机遇，精心组织项目资料，组成招商小分队，奔赴国家、省、市对口单位汇报衔接，加大向上报项目、跑资金的力度，争取国家支持农业、基础设施建设和社会事业发展的项目资金，取得良好成效。

如：交通局从省交通厅争取到位专项资金900万元；公路局从省公路局争取资金近600万元；粮食局从国家财政部国库支付局争取粮库建设资金1000余万元；电业局把招商引资工作列入党组重要议事日程，采取得力措施，赴省、赴京争取农电网改造资金4000万元，目前已到位600万元；农业项目办从省农业综合开发办和省扶贫办争取农业综合开发项目资金800万元；移动公司争取省公司的大力支持，今年又争取到近400万元基站设备。味源生物发酵工程公司从河南莲花集团环保产业公司，引资700万元，建成味源生物复合肥厂等。

为贯彻落实市委、市政府关于创建金融安全区的有关指示精神，树立诚信形象，推进银企合作，促进夏邑经济快速发展，县委、县政府多次召开专门会议，听取工作汇报，提出具体要求。县计委会同有关单从“十五”规划项目库和各乡镇、县直各单位上报的项目中筛选各类项目248个，并对这些项目进行了初步分类、整理，从中精心选出重点项目105个。在市银企合作项目洽谈会上，我县签订流资贷款项目5个，金1600万元，签订意向项目1个，资金1300万元。10月15日，我县召开了创建金融安全区暨银企合作项目洽谈会，由于准备工作细

致、充分，会议取得圆满成功。通过组织项目推介和项目洽谈，促成银企合作签约项目34个，签约意向贷款30441万元。

特别是县直单位表现较为突出。一些单位上半年已完成全年任务，但截止目前仍有10个单位没有进度，这10个单位是：纪检监察、政法委、公安局、司法局、电信局、邮政局、盐业局、农播校、民宗局、旅游局。

年初，县分配给各乡镇100万元以上的外来投资工业企业项目2个，截止目前，大部分乡镇已完成或超额完成任务，但何营、郭庄、刘店、北镇、马头、桑固、太平、李集、杨集、罗庄十个乡镇，有的建成一个，有的连一个也没有建成。

在前不久进行的工作督查中，个别县直单位的领导一问三不知，有的应付差事、弄虚作假。上报的引资手续无法与项目相联系，甚至出现一个项目两家甚至多家单位争报的现象。

年初，分配给每个乡镇直接利用外资20万美元的任务，截止目前，除马头镇外，其余乡镇还是空白。

今年以来，配合第二届木兰文化节的召开，我县先后开展了大规模的外出招商活动。其中，县四大家领导带队先后组织或参加了温州、泉州招商会，厦门投洽会，桂林乡企会，深圳高交会以及市县银企合作会等。经过全县上下的共同努力，全县共签订各类合作项目357个，协议资金达7.76亿元。目前，仍有3.7亿元的资金和165个合作项目需要继续联系，继续洽谈。希望各乡镇和县直有关单位抓住年底有限的时间，紧盯签约项目不放，狠抓工作落实，力争使资金、贷款早日到位，项目早日建成。

小麦播种已经结束，下步全县工作的重点应转移到招商引资。应继续实施好“走出去”战略，到沿海发达地区去，到中央部委、省直厅局去，到金融部门去，开展全方位，多渠道的招商引资活动。尤其是今年申报的争取国家资金项目，各有

关责任单位，应抓紧项目衔接，要克服怕麻烦、怕跑腿、怕花钱的思想，加大赴京赴省跑项目的力度，努力争取国家资金对我县的投入。要通过后两个月的工作努力，确保全县招商引资任务的完成或超额完成，同时为明年的招商引资工作奠定基础。

认真落实招商引资一把手负责制和一票否决制，对招商引资成绩突出的单位和个人予以表彰，对年底完不成招商引资任务的乡镇和县直单位，实行一票否决，并给予黄牌警告，完成任务差距较大的，对单位主要领导和分管领导采取组织处理措施。

今年招商引资工作取得的成绩是显著的，但存在的问题和不足也不容忽视。希望各乡镇、县直各单位要抓紧后两个月的时间，加强组织领导，采取得力措施，明确分工，责任到人，确保全年任务的完成，为促进夏邑经济建设和社会事业的快速发展做出应有的贡献。

一季度招商引资工作总结篇四

本站发布招商引资工作总结范文，更多招商引资工作总结范文相关信息请访问本站工作总结频道。

近年来，我县招商引资工作在州委、州政府的正确领导及上级相关部门的指导下，县委、县人民政府带领全县干部群众坚持实施优势资源转换战略，以经济建设为中心，解放思想，加大招商引资工作力度，拓宽招商引资领域，努力改善投资环境，在招商引资工作中取得了较好的成绩。已招商引资项目34个，到位资金8.384亿元。

一、招商引资的主要做法

（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2019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。

一季度招商引资工作总结篇五

1~12月全县开工招商引资项目25个(新建14个、续建11个)，到位国内省外资金总额4.34亿元，占年初市下达我县目标的112.7%。全县在册外来企业22家，其中15家重点外来企业实现产值3.31亿元，上交税金2483万元，安置就业1063人。

1、联动部门，科学编制招商项目。协同县发改委、林业、水利、畜牧、经商委等部门，编制了江口水乡水利风景区旅游综合开发、200万只巴山山地鸡生态养殖示范园及屠宰加工生产线、10万亩有机蔬菜基地建设、30万亩脱毒马铃薯基地建设及深加工、竹林基地建设及竹集成板加工生产、星光工业集中区标准化厂房及配套设施建设、畜产品交易批发市场建设、商贸物流园建设、有机茶产业开发、20万吨玉米精加工等10个招商项目。

2、携手园区，强力包装推介项目。按照“一线、两岸、四园”生产力布局，重点推介县城老街改造、星光工业园基础设施及标准化厂房建设、202县城过境路建设、20万吨饲料生产、20万吨玉米精加工、高档餐巾纸生产建设、畜禽产品加工、工业原料林基地建设等10个项目。

3、多位一体，努力拓展招商渠道。一是充分利用驻外窗口、商会、协会、中介机构及务工知名人士开展委托招商，在北京、广州设立驻外招商联络办，指派2名干部驻点招商。二是与有关新闻媒体、专业招商网络平台建立开放、灵活、稳固的沟通联络渠道，全年共联系企业和投资机构60余家，接洽有投资意向的投资者100余人次来我县考察。

4、走出去，请进来，“真招商、招真商”。3月，县委书记李映带队前往重庆开展产业转移投资促进活动；4月，副县长阙作强带队到上海开展小分队招商活动；5月，常务副县长谢友先带队赴重庆开展小分队招商活动。6月，副县长阙作强带队赴广西参加第五届泛珠三角经贸洽谈会，在新疆伊吾县、绵阳丰谷酒厂、泸州圣丰纸业开展了小分队招商活动，就再生纸业合资项目达成了投资意向。9月，邀请河北太和集团董事长卢凯斌一行来我县考察老街和中岭梁开发项目。

当月18日，副县长阙作强率领县府办、招商局、商务局、旅游局有关人员及客商代表共8人参加陕西省宝鸡市第二十二届“中国西部商品交易会”，发放《酒乡平昌欢迎您》及

《平昌县2015年重点招商项目表》1000多份，推介重点招商项目4个，签订意向协议1个，意向投资额1900万元。10月16日副县长阙作强带队参加第十届“西博会”，签约项目合同1个，投资金额3200万元。

12月4日，来自上海和本地的3位客商，以635万元的价格成功竞拍生猪屠宰及肉制品深加工企业。12月15日，我县与河北太和集团举行老街改造项目招商意向协议签订仪式，为把老街打造成平昌新的经济增长点，造福老街居民，加快平昌发展赢得了难得的机遇。经过多方努力，全年先后达成了10万吨饲料生产、商品混凝土搅拌、高档餐巾纸生产等5个项目的投资合作意向，其中商品混凝土搅拌项目已竣工投产。

5、真抓实干，签约项目落实有力度。我们确定专人跟踪负责，全力推进项目建设。4月，省招商局工会主席李廷文率世界浙商联合总会主席刘晓刚、副主席方伟等一行7人来平昌协调促进第九届西博会签约项目。目前，四川省巴河水电梯级开发(二期)项目，已开始前期工作，到位资金200万元;30万亩速生丰产林产业化开发项目，已在佛楼镇进行试点，初步与相关村民达成了土、林地租赁协议;新型环保建材生产项目，完成投资1380万元。

6、全程跟踪，外企服务上台阶。为全县15家重点外来企业建立了专门档案，定人定责，每季度定期到外来企业了解生产经营情况，分析存在的问题，提出对策建议，解决实际困难，全力做好外来企业服务工作。

一是打造阳光党务，进一步健全和完善了小车管理、财务审批报账等8项规章制度，做到了按季度进行帐务公开。二是组织党员干部47人次深入开展“民情大调研”，撰写调研材料15篇，其中《推广应用新能源，促进外企大发展》、《凝心聚力抓党建，科学实践谋发展》、《学王瑛先进事迹，开创招商引资工作新局面》等文章先后在《四川经济日报》、《西部经济报》、《全国城市信息联播》上刊发。

三是建立健全了“学习考核制度、项目动态跟踪制度、工作问责追究制度”，努力打造“高效型、清廉型、服务型”机关。四是努力探索“双向大交流”党建工作新特色；与大寨乡红武村党支部结对共建，让农村党员和流动党员感受到了组织的温暖；与县旅游局党支部联动，开展了“走出机关、走近企业、走入村庄”、纪念建党88周年活动。深入开展学习实践科学发展观活动和学习王瑛先进事迹活动，积极构建招商工作科学发展的长效机制，学习实践活动被县直工委列为“示范点”。

一是全面落实综合治理目标责任制，扎实抓好了安全维稳及防邪、计生工作。二是强化对外宣传，及时报送各类信息60篇，其中市转发18篇，县转发38篇，县实践办转发3篇。三是深入开展城乡环境综合整治活动，采取任务落实到天，责任明确到人的办法，狠抓机关环境卫生和联系点新华街公园巷、元山镇兴隆村的城乡环境综合整治、维护工作，四是认真抓好江口水乡竹景观带建设，在坦溪镇居委会鲤鱼池栽竹16亩，并落实管护措施。

五是大力开展扶贫帮扶活动，组织干部职工深入红武村、兴隆村、金龙村、冠寨村、天堂村开展“送政策、送科技、送文化、送物质”活动，指导春玉米生产；帮助联系村争取村道路、灌溉堤、良种猪等项目7个，资金达30多万元。六是建立“留守学生之家”，十月捐款3000元，为帮扶重点村大寨乡红武村小学购置课桌30套，为马鞍山乡计生挂联帮扶38户贫困户捐款3800元。

11月23日筹资5000元，为西兴镇天堂村小学购置电脑、电视机、影碟机、电话机各一台，体育用品6件，书籍、作业本、写字笔300多本(支)。捐赠桌凳30套、图书100册。今年的招商引资工作虽然取得了一定成绩，但离上级的要求仍然有很大差距。

xx年，我们决心以科学发展观为指导，深入贯彻党的xx届x中

全会精神，围绕平昌县“2+2”产业发展战略，着力构建“工业主导、企业主体、政策激励、三产并进”的招商引资工作格局，大力实施“20个项目推出去、10个项目引进来、2家企业入园区”的项目攻坚计划，全力推进“一产看乡镇、二产看园区、三产看县城”的产业招商工程，力争全年完成引资4亿元(统计数)，迎接大交通形成后的平昌发展新格局。

招商引资年度工作总结 | 招商引资年终工作总结 | 招商引资个人工作总结

招商引资年度工作总结 | 招商引资年终工作总结 | 招商引资个人工作总结

一季度招商引资工作总结篇六

一年来，我乡乡村两级领导干部牢固树立为企业服务、为项目建设服务就是为全乡发展大局服务的思想，发扬敢想、敢争、敢为人先的精神，主动出击，内引外联，上下协调，闻风而动追项目，不遗余力跑项目，千方百计上项目，积极主动为各类投资主体提供优质高效服务，着力营造重商、亲商、安商、富商的浓厚氛围，全乡招商引资工作保持了良好的发展态势，取得了显著的成效。现将全年工作总结如下：

一、优化投资环境，敞开乡门招商

乡党委、政府始终把招商引资作为工作的重中之重，不遗余力优化投资环境，不断强化招商意识、环境意识和服务意识，增强软环境竞争力，创新招商引资方式，着力打造五大环境，在全乡上下形成了支持非公经济发展和抢项目、争投资的热潮。即始终把干部职工和社会成员的思想解放和思想观念转变作为一个永恒主题，在全乡牢固树立让人赚钱的地方就是投资环境最好的地方的观念，营造坦诚、互信、互敬的良好人文环境；不折不扣落实相关优惠政策，做到诚信招商，创造良好的政策环境；努力创建平安双河，严厉打击违法犯罪，保

证投资者生命财产安全，创造良好的治安环境；切实加快小城镇基础设施建设，建立健全支撑招商引资工作的社会服务体系，使城镇的服务功能更完善，生活环境更优美，创造良好的生活环境；始终把抓服务水平和质量的提高，作为招商引资的突破口，创新服务方式，强化服务内容，依靠有效的全过程服务、全领域服务、全天候服务，全力营造亲商、重商、安商、富商的服务环境。经过不懈努力，全乡干部群众谋发展、求发展、服务发展的愿望和意识进一步加强。

二、发挥产业优势，注重资源招商

充分利用已形成的支柱产业雏形优势，大力延伸产业规模。通过多年的招商运作，我乡基本形成以农副产品生产加工、石油产业、豆制品产业等为支柱的产业，通过这些支柱产业的资源优势，大力引进外来资金。在第十五届西洽会上，永祥豆制品有限公司分别与宁夏启元药业有限责任公司、西安利君制药有限公司、四川内江山山制药有限责任公司签订了价值4865万元的黄豆粉饼购销合同；与宁夏启元药业有限责任公司、西安利君制药有限公司签订了价值679.4万元的豆油购销合同。

三、增强服务意识，争取项目招商

树立科学发展观，增强服务意识，加强单位之间的配合，完善服务机制，提高服务质量，为投资商提供一个良好、诚信、和谐的环境，这是我乡重商引商的要诀。一年来，我乡加大了对项目服务的力度，并且对服务内容进行了量化考核，招商效果显著。一是进行项目策划服务，促进项目落户。就是在知晓项目信息后，主动和项目投资商联系，为项目出谋划策；二是提供项目征地服务，协助办理手续。项目确定实施后，积极协助办理项目建设相关的手续，协调项目开发商与职能部门的关系，现在正在进行的统筹城乡发展移民小区建设项目就是由我乡实行的全程跟踪服务，协助办理一系列建设手续；三是狠抓项目环境，确保施工建设。强化措施，改善环境，

服务到位是抓好招商引资工作的前提，至关重要。为此，我们要求做到三个凡是，凡是不利招商引资的环境一律整治，凡是与招商引资工作挤道一律让路，凡是客商需要服务一律满足。项目开工建设中，我乡的国土、司法、综治、财政等单位整体联动，积极协调建设环境，努力化解各种矛盾，提供诚心、诚意、无偿的优质服务，使每一位客商都成为快乐的投资者。

四、收集投资信息，开展以商招商

我们在招商的同时，把已经引入的客商做为一个重要的传承点，做活做细间接招引工作。一方面夯实基础资料，建立联系台帐，加强与本地的知名或成功人士的联系，吸引他们回乡创业或介绍老板投资兴业。另一方面通过已在我乡安家落户的客商联系其他客商来我乡实地观摩、座谈、联谊，使这些人先热身，后投资。

五、制定优惠政策，完善制度招商

为确保招商引资各项政策落到实处，见到实效。乡党委、政府着力建立了招商引资五项制度，象对待上帝一样对待投资者。建立投资项目全程服务责任制。所有投资项目进入绿色通道后，每个项目确定一名领导牵头，负责全程办理相关手续。建立首问责任制。投资者第一时间接触的单位 and 公务员不得说不，必须热情接待，并负责推荐。建立办事时限公开承诺和主管负责制。全面公开为投资者服务的单位和事项，明确承诺办事时限，由单位主要领导主抓。建立行风公开评议制。每年组织外来投资者、部分群众对管理服务单位的服务质量水平和作风进行评议，严格奖惩。建立挂牌保护和挂钩联系责任制。企业投产或正式营业后，根据贡献的大小实行挂牌保护，让企业安静创业，严禁行政部门乱作为，干扰企业正常经营，并明确一名领导挂钩联系，帮助协调解决生产经营中涉及的问题，使其安心经营。

六、抢抓发展机遇，跟踪服务招商

双河是志丹的南大门，地理优势明显，交通通讯发达，我们将抢抓志丹经济快速发展的机遇，着眼未来，打造平台，以科学发展观统领乡镇经济，全面规划发展定位，进一步解放思想，不断强化招商意识，发动全乡干部在老板、朋友或各种会议、媒体上宣传、推介本乡的招商优势，吸引投资商来我乡创业，促使我乡经济得到更好更快发展。

一季度招商引资工作总结篇七

xx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。

今年我镇招商引资的目标任务是xx0万元，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%。

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。

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。

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。

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。

- 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。

一季度招商引资工作总结篇八

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搜寻的方式。

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。