招商个人工作总结及计划 个人招商局工作计划(汇总9篇)

计划是指为了实现特定目标而制定的一系列有条理的行动步骤。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

招商个人工作总结及计划篇一

一、抓住**机场的开通，大肆炒作旅游。今年四月份，配合市政府在厦门、深圳召开**机场通航新闻发布会，我局组织本市旅行社及厦门、深圳二地旅行商参与会议，进行业务对接，整个会场以旅游宣传为主，布置得当，气氛热烈，深圳、厦门报社整版刊登**丰富的旅游资源和良好的投资环境，达到预期目的，改变了我市客源以本省为主，外省难以进入的局面，大大丰富了客源层次，形成淡季不淡，旺季更旺的良好局面。

二是积极参加省局统一组织的欧洲旅游推介会、杭州国内旅游交易会、上海国际旅游交易会和新加坡旅游推介会等，借助交易会、推介会等宣传平台，拓展旅游宣传的宽度和广度，努力提高龙岩旅游知名度。

三、创新思路，加强合作，拓展市场。根据我市的客源市场和区位特点，我市旅游局解放思想、互惠互利、共赢发展，得到了*****的热烈响应，于7月份三地签定了旅游协作的《****》。建立无行政区划界限、无障碍的***旅游协作区，整合三市旅游资源，设计三市旅游线路，共同推介促销，协作区的成立，使我市的客源市场进一步发育、扩展，游客进入成本降低，为**高速年底通车打下了客源的基础。

四、举办土楼节，炒作境外市场。抓住**高速年底通车的契

机，12月29日，我们组织策划了**文化旅游节，借船出海，利用**这个窗口，加大对海外宣传的力度，带动我市旅游的外向型，拓展境外市场，达到双赢的目的。土楼节期间，日本、东南亚、港澳台等国外、境外旅行商、媒体和国内媒体、嘉宾约400人参加了开幕式，1000多游客欣赏了郑小英指挥的大型交响乐《土楼回响》，还举办了“游客眼中的土楼”摄影大赛、旅游商品展和百部自驾车游**等活动，引起巨大反响。

五、整合旅游资源，联合制作宣传资料。根据今年机场开通及**协作区的形成，旅游市场发生变化，长线客人和境外客人将大幅增加，我们及时调整、精选10大成熟景点，编排新线路，按市场化运作，体现谁促销谁受益，努力实现优胜劣态、良性循环的新局面。与厦门、漳州联合制作旅游交通图，自驾车指南等，加大有针对性的宣传，达到事半功倍的效果。

六、继续抓好广播电视和报刊杂志常规宣传，重点突破网络宣传。做好接待衔接工作，配合加拿大新时代电视台、英国菲罗特制片公司、台湾东森电视台、福建电视台，中国旅游报、深圳商报、厦门晚报、厦门海峡生活报等国内外媒体对**旅游的宣传报道。4月份完成了**旅游网的全面改版工作，并与闽粤赣协作区的其他十二地市旅游网进行，充分发挥现代化网络传媒的宣传功能。新罗区旅游局还利用龙岩网开展为期一个月的“新罗旅游大家谈”有奖活动，收到不少好点，好建议。

招商个人工作总结及计划篇二

有的人会认为我的文采没别人好、我没别人那么有内涵，我工作总结写差一点没事。其实，不是这样的，写工作总结不是写作文、也不是写诗，不要你写得那么有深度。如果你想写一份好的工作总结，就上本站吧，下面是小编和大家分享

的工作总结的相关内容，想知道更多信息，或者是有什么疑问，可以登录本站。下面是一篇招商工作总结。

在区旅游局的指导和关怀下，坚持以“三个代表”重要思想为指导，按照比学赶超争先进、苦干五年争第一的工作要求和奋斗目标，项目招商引资工作整体推进，实现了新的突破，现将一年来的工作情况总结如下：

今年年初，招商部整体纳入开发总公司，真正以市场化运作方式进行对外招商引资工作，并将办公地点设在市中心，优化了办公环境，为招商引资树立起良好的形象。同时完善了公司管理制度，并从社会上吸纳了十余名优秀专业人才，现公司大专以上学历占总人数的70%，本科以上人员占到了50%。

在工作上坚持产业运营、土地运营、资产运营相结合的公司运营理念，利用土地、地热、水面等资源优势，构筑特色，做好特色招商的文章，引入大财团、大项目，全面合作、整体开发，回避投资压力和风险，保证开发的持续性，提高项目运营的核心竞争力。

一年来，我们相继接待了深圳朗钜、中能集团、北京和平鸿源、美国杰诺康(天津)公司、中信集团、和记黄浦、花旗建设、中粮集团、中外贸、中经投资、中石化、浙江莱茵等财团企业和上市公司共计60余组团。并与10余家公司集团签署了合作协议或意向。

今年国家土地审批政策紧缩，致使部分项目建设受到了制约，因此，我们将重点工作放在了盘活现有符合国家政策要求的土地资源上：

今后工作的打算

(一)进一步加强投资软环境建设，强化服务意识，充分发挥招商部门的职能作用，坚持诚信招商，服务为本，打造一流

的投资平台，创造良好的招商引资环境，树立“人人都是开放形象，处处都是投资环境”的社会氛围。

(二)着眼于长远发展，兼顾现状，进一步完善地区的城市、土地利用等规划，使这些规划更具可操作性、科学性、合理性。

(三)用好用足税收等优惠政策。在国家、市的政策范围内，结合实际，针对招商引资，在税收、土地、用电用水价格等方面，采用最优惠、灵活的政策，创造优越条件吸引外来客商。

(四)完善项目库，掌握切实准确的项目信息，形成储备一批、洽谈一批、跟踪一批、建设一批、投产一批的梯次结构和良性发展格局，努力把每一个招商引资项目都做扎实、做成功。

一、加强学习、提高理论水平，提高招商专业技能。

一是一如既往地学习邓小平理论和“‘三个代表”重要思想，全面深入地领会 “三个代表重要相思”的科学内涵和精神实质，进一步坚定全面建设小康社会，推进社主义现代化建设，开创社会主义事业新局面而奋斗的的信心和决心。二是坚持理论基础联系实际，把学到的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,做到学用结合。三是注重招商引资专业知识的学习，积级参加区上举办的’“招商引资业务培训”，加强法律、经济、电脑、礼仪等知识的学习。

二、创新招商方法，招商引资工作取得一定实效。

(一)积级参加一些大型招商活动，以会招商，广交朋友。参加西博会、渝洽会、成渝经圈商会合作峰会等，联系及邀请有意向的企业、客商来我区考察。

(二)成功在外举办招商推荐活动。今年9月，赴新疆维吾尔自治区，对接新疆aa企业联合会，邀请川藉50多名企业家参会，会议取得了圆满成功，新疆aa企业联合会于11月进行了回访，目前在谈项目5个。

(三)耐心细致周到搞好接待工作。对邀请来访的客商，我们不厌其烦地介绍xx的区位优势、交通优势、能源优势及招商引资优惠政策，详细解答客人的问题。全年接待客商70多人次。

(四)充分利用科学手段，实现网络招商。将我们的宣传资料、项目资料挂在网上，实现网络化的招商。

(五)采取蹲点招商和产业招商相结合的办法，提高招商实效。针对重庆地区产业特点，我们重点对接机械、纺织、生物环保项目。

三、完成招商的基础工作、完善和充实招商引资项目库。

收集整理我市的招商引资优惠政策;认真分析我区区位优势、交通优势、能源优势;制作我区的招商引资工作手册;根据我区的平台，建设金龙工业园区、轻工工业园区、机电工业园区;根据我区的产业，打造玻璃产业园、家具产业园、纺织产业园、工业物流园;制作纺织招商说明书、家具招商说明书、红薯饮料招商说明书;广泛收集项目，建立普遍项目库、重点项目库、入驻项目库。

四、做好对联系乡镇的招商引资工作的协调、配合和指导。

按照区招商领导小组长的安排，对联系的新桥工业集中区和桂花镇，我坚持每月下去一次，平时做到随叫随到，和他们一道研究招商工作，解决实际问题，提高招商实效。

五、完成领导交办的其他工作。

每周五完成区招商及项目例会材料;每周星期三完成全区招商信息并上报市招商局;极级完成领导交办的其他工作。

过去的一年,虽然取得了一些成绩,但也存在一定的不足,主要表现在学习不够多,学习面不够宽,工作上不太主动,工作方法上有待创新,在今后工作中一定发扬优点,克服困难,创新工作,争取取得更大的成绩。

招商个人工作总结及计划篇三

以下是小编整理的招商局长个人工作总结、招商引资工作总结等，这篇文章的启发是再创实效，在新一轮招商引资的热潮中，我恳请各位领导多为招商引资鼓与呼，多来招商局指导工作，我和我的同事们将会不负重托，倍加勤奋，更多工作总结范文请登陆本站(/gongzuozongjie/)

各位主任、各位委员：

招商局长个人工作总结：我于2018年2月12日就任县招商局局长，上任以来，面对机关运转艰难的局面，面对招商工作竞争日趋激烈的形势，我与党组一班人同心协力，带领全局干部职工，励精图治，负重奋进，取得了一定的工作实效，下面我就任职近三年来所做的工作汇报如下，请予评议：

招商个人工作总结及计划篇四

各位领导、各位同事：

上午好！我今天演讲的题目是立足岗位勤奉献，主动作为勇担当。

xxxx年年初在局领导班子的关心关怀下，我被推荐到市招商

局参与招商引资工作，一年来在自己的工作岗位上尽心尽力，尽职尽责，认真履行自己职责，保质保量的完成了领导交办的各项工作任务。这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。

在一年的时间里，在市局领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，各方面也取得了一定的进步，现将我的工作情况作简单汇报。

一是统计考核工作。二是招商引资快报工作。三是项目进度信息收集工作。四是对接省商务厅工作。五是科室其它日常工作。六是与市局加强沟通，树立黄梅形象。自被推荐到市招商局工作以来，工作上一直严格要求自己，生活上加强人际交流，努力树立黄梅招商人在外的工作形象。

回顾一年来的工作学习虽然说取得了一定的成绩，但也暴露出许多的不足，恳请各位领导在以后的工作中批评指正。

xxxx年我又回到了黄梅县招商局这个有朝气、有凝聚力的团队，在座的许多领导和同事都是xxxx年调到黄梅县招商局工作，对我来说都是新面孔，所以我必须以“老人”的工作经验和“新人”的工作激情投入到以后的工作中。

按照局内部最新的工作分工安排，我被分配负责办公室的工作，办公室的工作相比之前的外出招商、统计考核工作更加庞杂，需要注意的细节更多。办公室是机关公务和社会活动的枢纽，事务繁杂，联系广泛，矛盾集中，常常会遇到一些急需解决但又十分棘手的问题，所以办公室事务必须遵守各种规章制度，使工作的各个环节都置于有效的控制之下。招商局办公室更是为一线招商同志做服务的团队，在规则的范围内办公室一定配合服务好各个分局工作，做好后勤接待的坚实保障，同时也请各位领导同事在今后的工作中遵守办公室的规章制度。在此我要表明自己的态度，在以后的工作中领导交办的事全速办，让领导放心；服务企业的事，全心办，

让企业舒心；配合同事的事，全力办，让同事安心。

办公室工作十分具有挑战性，面临对着巨大的工作和精神压力，尽管如此，对未来的工作我仍然充满了希望和信心，我坚信，只要有领导的关心和支持，同事们的帮助和配合，我一定不会孤负领导的信任和同志们的厚望，将办公室的.工作做得很好。

招商个人工作总结及计划篇五

一年马上就要过去了，写一篇工作总结是很有必要的!工作总结可以让我们捋一遍这一年的工作情况。以下这篇：招商局个人工作总结范文是小编为大家准备的工作总结范文!欢迎大家阅读!

今年以来，市委、市政府大力推行"工业强市"战略，紧紧围绕"打造轻纺名城，构建都市花园，推进全面小康"的总体目标，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，全市招商引资工作保持了良好的发展态势，取得了招商引资的新成效。

一、基本情况

xx年，全市现有招商引资项目252个，协议引资72.7亿元，实际引资23.58亿元，完成年计划94%。

1-11月，新引进工业类项目116个，协议引资34.48亿元，实际到资8.9亿元。

1-11月，开工建设投资过亿元的重大项目7个，即燕京啤酒总投资2亿元的20万吨啤酒生产项目，中星新材料有限公司总投资1亿元的10万吨高分子材料项目，百合化妆品有限公司总投

资1.2亿元的菲娜丝化妆品生产项目，旺旺集团总投资1亿元新上休闲食品生产项目，香港利丰纺织有限公司总投资1.5亿元的高档针织项目，香港佑威集团总投资1亿元的针织、印染、制衣项目，中国耀华电器总投资1.2亿元的低压电器成套设备生产项目。

这些项目的引进极大地鼓舞了士气，集聚了人气，提升了我市对外开放的水平和质量。

同时，机电类项目14个，协议引资6.7亿元，实际到资1.6亿元，如深圳蓝科电子有限公司投资8000万元生产发光二极管等光电产品，武汉爱特高科技有限公司投资6000万元生产汽车刹车片，元丰工贸有限公司投资5000万元生产汽车零部件，广州天鹿集团投资8000万元生产燃气、燃煤锅炉，江苏路源电动车有限公司投资2000万元生产美佳琪牌电动车等项目的引进，进一步优化了我市产业结构，机电产业有望成为我市经济发展的一大亮点。

二、主要作法

在招商引资工作中，我们坚持以引进加工制造业项目为主，坚持以引进科技含量高的项目为主，坚持招商政策适度优惠，坚持求真务实的工作作风等四条基本原则，具体做了以下几个方面的工作。

(一)营造大招大引，招大引大的招商氛围。

一是统一思想，强化认识。

6月份，市委、市政府组织领导干部赴江夏、岳阳等地考察学习，对广大干部启发很大，冲击很大，强化了招商引资促经济发展的思路。

二是狠抓督办，强化责任。

年初，市政府与各地签定了责任状，明确了任务和奖惩办法，并将招商引资纳入年度经济目标责任制进行考核。

采取"每月一例会，两月一通报，季度一观摩，半年大检查"方式，加强检查督办。

三是培育典型，强化宣传。

利用各种形式大张旗鼓地宣传成功经验，对各地招商引资起到了极大的推动作用。

全市上下基本形成心往招商想、劲往招商使、千帆竞发、你追我赶的招商态势。

(二)明确做强特色，做大产业的招商思路。

通过招商引资形成产业集聚，通过产业集聚再促进招商引资。

我们主要围绕龙头企业合资扩规、产业链上下延伸相关项目扎堆发展开展招商引资，形成产业集聚和板块经济，今年工业专班多次赴上海旺旺集团大陆事业部洽谈，真诚邀请旺旺集团台湾总部40多人到仙桃考察，最终引进旺旺集团再投资1亿元新建休闲食品生产线，投资建设包装、辅料等配套生产企业，仙桃将成为旺旺集团继南京、长沙之后的第三个总厂级别的生产基地。

今年，我们在引进香港利丰纺织有限公司全面托管银丰公司的同时，将投资1.5亿元在工业园新建高档针织生产线，项目建成后，可将光益、联亮、银丰、裕波等企业生产的棉纺产品全部进行针织加工，这将结束我市纺是强项、织是弱项的历史。

今年6月份，燕京集团投资2亿元兴建的20万吨啤酒生产线，使得华润、百威等啤酒大鳄迅速扩规，预计专供啤酒的麦芽

需求达到10万吨以上，市场前景十分广阔，我们以此为契机，促使浙江金威麦芽公司出资1500万元收购中南麦芽;再投资3000万元扩规，使麦芽厂产量从现在的2万吨达到4万吨。

着眼培育大龙头招商，把引进和培育大龙头作为带动产业升级的核心，板块特色逐步显现。

(三)形成大员上阵，专班紧盯的招商格局。

东部沿海在改革开放后率先发展，外来投资密集，民间资本雄厚，扩张欲望强烈，由于土地、电力、用工等生产要素短缺造成生产成本上升，产业趋同造成竞争加剧，因而向中西部地区实施产业大转移是大势所趋。

鉴此，我们认真组织主要领导挂帅出征，把大型招商活动和大项目拿在手上抓，专班领导亲力亲为，紧盯项目不出成果不收兵。

我们除参加广州春交会、鄂港经贸洽谈会和国际体操节等大型招商活动外，还精心组织了小分队到沿海发达地区招商，还跨出国门，到新加坡、泰国等地招商，每次招商活动都收到了很好的效果。

同时，还邀请国内外客商28批328人次到仙桃进行投资考察。

我们要求在招商中切忌东跑西跑，多做有心人，少做无用功，要有的放矢，重点出击，象钓鱼一样寻找培育亮点招商。

今年以来，在温州、广州、东莞、厦门、福建等地建立窝点，组建专班，开展了一系列的定点招商，既降低了成本，又提高了招招商引资的成功率。

(四)采取巧借平台，以商引资的招商形式。

今年，根据举办活动的区域和对象特点，广州招商 引资实行政府搭台企业招商新加坡招商实行"以外引外"招商，江淅招商借助商会平台实行民间招商，厦门招商实行走访客商招商，深圳招商采取观摩与推介相结合实行定向招商。

同时，我们还充分利用10月份我市举办国际体操节的契机，邀国内外客商500多人参会，协议引资25.4亿元。

另外，我们还十分注重加强沿海地区商会组织、行业协会、工商联建立好关系，发挥仙桃籍在外亲友联系广泛以及现有客商推介作用，进行招商。

香港利丰纺织有限公司、香港佑威集团、燕京啤酒集团等知名大企业都是通过在仙客商引进的。

今年，我们还特别注重镇办工业园建设，目前，仙桃工业园建设已引进项目8个，在建厂房70000多平方米，工业园建设的发展为招商引资搭建了平台。

(五)制定利于客商、惠及长远的招商政策。

面对新形势，市政府在反复调查研究的基础上，修改了招商引资优惠政策，特别加大了对重大项目的政策倾斜力度，让客商有利可图。

政策明确提出重大项目土地视投资及回报大小分等计价，但必须首先保证村组、农民补偿费和土地办证费;增值税分成不再返还，但地方税种根据投资规模、发展前景、产业带动能力和社会带动能力和社会效益可适当延长减半亿收年限;行政性收费一般零收取，但劳务性收费按投资大小实行比例包干，并且一家收费，多家分流。

修改完善后的优惠政策既有原则性，又有灵活性，既具有吸引力和操作性，又不损害长远利益和根本利益。

(六)建设讲求信用，服务周到的招商环境。

今年，我们按照"安全、赚钱、开心"和"外商无小事，人人是环境，变通是环境，诚信打动人"的理念继续打造招商引资环境优势，把诚实守信和高效服务作为市政府及各部门改善环境的重点。

对重大项目实行"一个领导挂帅，一个专班负责，一个会议协调，一个文件签总，一个中心跟踪"的模式，为项目和客商提供全天候、全过程、全方位服务，对于作出的承诺，再大的困难也要予以兑现，对于要办的事情，力争最短的时间内落实到位，确保项目的成功引进和顺利建设。

正是因为有了这样的招商环境，才有了燕京啤酒集团的成功引进。

今年，市政府召开银企恳谈会、项目推介会，有效的缓解了中小企业融资难的问题，市委、市政府领导还多次上荆州、下武汉争取用电指标，基本保证了招商引资项目建设和生产用电。

我们还注意营造重商亲商氛围，及时解决外来投资者住房、生活、子女就学等方面的后顾之忧。

每逢传统节日，组织各种活动，让他们有一种回家的感觉。

三、存在的主要问题

今年以来，虽然在招商引资工作上进行了艰苦的努力，取得了一定成绩，但也存在一些问题，突出表现在：

1.工业发展空间受到较大制约，项目落户难的问 题开始显现。

土地紧缺是制约招商引资工作的核心问题，部分项目因土地

停批不能开工建设。

由于国家实施宏观调控，停止一切征用土地审批，成为今年招商引资和项目不可逾越的最大障碍，从而导致一些引进项目无法落实，造成无地招商的严峻局势。

2 .投资结构不够优化。

有的招商引资项目门槛过低，投资结构不尽合理，低水平重复建设的问题比较突出，不利于产业集聚效益的形成。

在引进尖、高、外项目上有一定突破，但数量不多，技术含量也比较低。

3.环境和服务还需进一步优化。

个别单位和少数机关干部还存在服务意识淡薄、大局观念不强、工作效率低下、服务承诺和优惠政策不到位的问题。

4.城市规划意识和环保意识不够强，给可持续发展留下了一定的隐患，有的地方片面强调招商引资的重要性，忽略了对城市规划功能分区和环境的影响，环境影响评价执行率不高，环境滞后，"三同时"得不到认真执行。

四、工作建议

1.树立科学的发展观，切实提高招商引资效益。

要加强招商引资项目筛选，注重项目的科技含量、资源利用率和可持续发展能力，招大商、引真资，努力提高招商引资的质量。

要加大项目包装力度，改进招商方式方法，坚决纠正和杜绝个别地方存在的虚报浮夸的作风，变被动招商为主动招商，注意节约成本，千方百计提高项目签约率、资金到位率和项

目投产率。

2.继续加强软硬环境建设，不断创新服务环境。

各有关部门要加强协商配合，切实转变作风，正确处理局部利益与全局利益的关系，进一步简化程序，提高办事效率，主动加强协商沟通，帮助解决一些具体问题。

3.提高依法行政水平，保证招商引资工作的正常开展。

招商引资项目必须根据城市的功能分区和用地性质对号入座，坚持杜绝以招商引资名义自行选摘自《我要公文网》地，随意布局，要下大气力调整征而不用的土地，积极盘活闲置资源，合理配置土地资源。

招商个人工作总结及计划篇六

2017年招商局个人工作总结小编已经为大家整理好了，欢迎大家的阅读!

xx年，在区委、区政府的正确领导下，在局领导的亲切关怀下，紧紧围绕区委“3311”工程，在自己的工作岗位上尽心尽力，尽职尽责，认真履行自己职责，积级完成各项任务，取得了一定的成绩。

一、加强学习、提高理论水平，提高招商专业技能。

一是一如既往地学习邓小平理论和“‘三个代表”重要思想，全面深入地领会 “三个代表重要相思”的科学内涵和精神实质，进一步坚定全面建设小康社会，推进社主义现代化建设，开创社会主义事业新局面而奋斗的的信心和决心。

二是坚持理论基础联系实际，把学到的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,做到学用结合。

三是注重招商引资专业知识的学习，积级参加区上举办的“招商引资业务培训”，加强法律、经济、电脑、礼仪等知识的学习。

(一)积级参加一些大型招商活动，以会招商，广交朋友。

参加西博会、渝洽会、成渝经圈商会合作峰会等，联系及邀请有意向的企业、客商来我区考察。

(二)成功在外举办招商推荐活动。

今年9月，赴新疆维吾尔自治区，对接新疆aa企业联合会，邀请川藉50多名企业家参会，会议取得了圆满成功，新疆aa企业联合会于11月进行了回访，目前在谈项目5个。

(三)耐心细致周到搞好接待工作。

对邀请来访的客商，我们不厌其烦地介绍xx的区位优势、交通优势、能源优势及招商引资优惠政策，详细解答客人的问题。

全年接待客商70多人次。

(四)充分利用科学手段，实现网络招商。

将我们的宣传资料、项目资料挂在网上，实现网络化的招商。

(五)采取蹲点招商和产业招商相结合的办法，提高招商实效。

针对重庆地区产业特点，我们重点对接机械、纺织、生物环保项目。

收集整理我市的招商引资优惠政策;认真分析我区区位优势、交通优势、能源优势;制作我区的招商引资工作手册;根据我区的平台，建设金龙工业园区、轻工工业园区、机电工业园区;根据我区的产业，打造玻璃产业园、家具产业园、纺织产业园、工业物流园;制作纺织招商说明书、家具招商说明书、红薯饮料招商说明书;广泛收集项目，建立普遍项目库、重点项目库、入驻项目库。

按照区招商领导小组长的.安排，对联系的新桥工业集中区和桂花镇，我坚持每月下去一次，平时做到随叫随到，和他们一道研究招商工作，解决实际问题，提高招商实效。

每周五完成区招商及项目例会材料;每周星期三完成全区招商信息并上报市招商局;极级完成领导交办的其他工作。

过去的一年,虽然取得了一些成绩,但也存在一定的不足,主要表现在学习不够多,学习面不够宽,工作上不太主动,工作方法上有待创新,在今后工作中一定发扬优点,克服困难,创新工作,争取取得更大的成绩。

今年，在市委、市区政府的领导下，在市人大的监督指导下，在各有关单位的支持合作下，全市外经贸工作取得了较好成绩。

(一)抓招商引资，积极承接新一轮世界产业转移

1、加强领导，提高招商人员的政策和业务水平。

今年，我调整了局领导分工，安排1名副局长专责招商引资工作，1名副局长负责外资企业增资工作;从局系统抽调5名工作人员加强招商引资力量;推动局下属外商投资服务中心从以联合审批为主向以招商引资为主转变;安排对各区、经济功能区招商人员的培训，并亲自授课;积极培育专业化、市场化的中介招商队伍，筹办**市招商处。

2、明确目标，落实任务，协调推进。

为实现外经贸预期目标，我深入各区、经济功能区和企业调研，将预期目标分解到各区、经济功能区。

在日常工作中，我主动服务，狠抓重点，推动目标实现。

今年粤港经贸会期间，为了促使港中旅温泉项目增资获得批准，以解决项目建设资金急需，我积极向省外经贸厅领导汇报并共同研究审批办法，促成了该项目投资总额增到3.86亿美元。

我局下属投资服务中心首先引进的晓星氨纶公司再次增加投资，我即组织研究审批办法，并派专人到省外经贸厅、商务部为其办理相关手续，使该企业投资总额增到1.55亿美元。

3、认真组织境内外招商活动，着力提高引资成效。

无论我局组织境内外的大型招商活动，或是小分队的招商活动，我都精心筹备，亲自推介**的投资环境，直接参与重大项目的洽谈。

经大家共同努力，今年在粤港经贸会、粤台经贸会、海洋经济推介会和粤港——欧洲经贸交流会上，我市与外商签订合同投资总额13.5亿美元。

4、创新招商方式，大力推进中介招商。

今年，我在巩固原行之有效的招商方式基础上，提出了向招商专业化、市场化和科学化转变。

在香港、日本、美国、加拿大等地发展了一批招商代理人。

同时，充分发挥互联网覆盖面广、传输便捷、全天候的优势，强化网络招商。

主持制定了驻外招商代表目标管理责任制，进一步调动了驻外招商人员的工作积极性。

(二)抓外贸出口，千方百计开拓国际市场

1、精心组织经贸活动，开拓新兴市场。

今年我在抓好巩固和扩大传统出口市场的基础上，积极向国家和省申请中小企业国际市场开拓资金近500万元。

组织企业举办俄罗斯、阿联酋、南非、澳洲、英国等贸易展销活动。

引导和鼓励企业全力开拓欧美等富有潜力的新兴市场，进一步完善了外贸出口市场的合理布局，提高了抵御外贸风险的能力。

2、狠抓科技兴贸，优化产品结构。

我积极推进 “科技兴贸”和“品牌带动”战略，下力气培育具有自主知识产权的产品。

今年为企业向省外经贸厅申请到510万元科技兴贸资金，为我市5个技改项目获得国家技改贷款贴息400万元。

与此同时，引导加工贸易从以oem方式生产转向odm方式生产，促进加工贸易增效，提高加工贸易增值率。

3、推动流通外贸企业向工贸型企业转型。

今年，国家出口退税政策改革，出口退税增长部分的25%由市财政负担，直接影响我市财政的收支。

为使流通外贸企业增效，政府增收，5月份，我在**优力创公

司主持召开了全市外贸企业转型经验交流会，阐述了流通外贸企业向工贸企业转型的必要性和机遇等。

与会企业深受启发，会后，全市已有天宏科技、中润投资等8家流通外贸企业实现了向工贸型转型。

(三)抓外经，推动企业走出去

今年我提出要重点拓展东南亚外经市场，为此，我先后两次赴东南亚，促成了广东省新技术进出口**公司承接缅甸农业部水电站建设项目工程;主动为中富公司在泰国设厂和增资提供服务;同时大力发展对外劳务合作，加强外经企业管理，维护和规范境外企业经营秩序，有力地促进了我市外经工作发展。

(四)抓口岸建设管理，优化通关环境

1、积极推进“大通关”建设。

今年我着力推进加工贸易企业联网审批和监管业务，在海关等单位的大力支持下，2月份在佳能公司试点，目前已有19家加工贸易企业获准推行，其中6家企业已经实施。

推行电子联网审批和监管，既方便了企业，又实现了科学监管。

与此同时，还争取省口岸部门拨款进一步完善了拱北口岸通关远程监控系统。

2、认真组织拱北口岸一站式快速验放系统建设。

拱北口岸为我国第二大陆路口岸，旅检通关车辆逐年增加，现有口岸设施已难以满足客运车流量增长的需求。

为此，我会同分管领导积极向省口岸部门、市区政府反映情

况，建议建设一站式快速验放系统工程，即通过构造联检公共电子平台实行一站式并行查验，提高通关效率。

该系统是全国口岸的首创工程，意义重大。

此建议得到了盛市区政府的肯定，并列为粤澳合作及cepa的主要项目，省的政府拨款1500万元，市区政府也拨出建设专款。

该工程目前正在全力推进。

二、提高依法行政水平，建设高效、廉洁、务实的政府机关

(一)建设高效、廉洁、务实的政府机关。

今年，我把依法行政贯穿于行政管理中，在继续坚持服务窗口设置总监、外经贸业务否决事项逐级呈报制度、窗口工作人员评优制度的基础上，制定和完善了《政务公开制度》、《行政事务处置时限制度》、《年度岗位目标管理制度》、《行政效能监察实施暂行办法》、《行政过错责任追究暂行办法》等一系列制度、办法，以制度的形式进一步规范工作人员的行政行为。

与此同时，为实现高效行政，我提议并主持实施了我局的信息化建设，今年8月局机关已实现办公自动化。

目前，我又在主持实施办公自动化向各级外经贸部门、外经贸企业延伸，全市外经贸业务网上审批系统的开发正在开发中，计划年底试运行□xx年正式运行。

(二)认真办理人大议案、建议、批评和意见。

市六届人大一次会议后，我局收到了人大代表《关于规范管理港澳游艇及人员往来担杆镇海域活动的议案》(第92号)、

《关于对** 市荣誉市民的待遇问题的建议》(第179号)。

我高度重视，会同经办人员认真办复，提出解决议案中涉及问题的办法。

我联系外经贸工作实际，认真学习邓小平理论和“三个代表”重要思想，强化服务意识，提高分析问题和解决问题的能力;学习党的方针、路线、政策，提高政策水平和决策水平;学习经济、科技、法律等专业知识，提高驾驭外经贸发展的能力和水平。

我始终围绕外经贸工作这一中心，把党风廉政建设与经济工作摆上同等位置，一起部署落实，一起检查考核。

我主持制订了《外经贸局廉政建设责任制》等廉洁自律制度，在工作中以身作则，严于律己，把为基层、企业、群众服务作为工作的出发点，只要对外经贸发展有利，对全市经济发展有利，就一抓到底，决不推辞。

(一)存在问题。

**外经贸占全市经济总量的百分之七十，我深感责任重大。

外经贸工作是一项系统工程，任何一个环节不畅，将影响其发展。

取得的成绩应归功于市委、市区政府的领导和市人大的监督，归功于关心支持**外经贸发展的各界人士。

由于自己的政治思想和业务水平有限，也有不少缺点。

1、深入口岸调研及主动与联检部门沟通不够。

2、对上级只重视书面请示报告，主动口头请示报告较少。

3、只重视管理和业务知识学习，政治理论学习欠缺。

4、对同事工作要求高，对其文化生活关心不够。

(二)努力方向。

今后，我决心进一步主动接受人大监督，主动接受群众监督，努力提高自身素质，促进外经贸发展。

1、努力学习，提高政治思想和工作水平。

要在学习马列主义、毛泽东思想、邓小平理论和“xxxx”的基础上，进一步努力学习经济、科技、法律等科学知识。

2、开拓进取，求真务实。

结合我市外经贸和口岸工作实际，做到求真务实，创造性开展工作。

以招商引资为龙头，抓好外贸、外经和口岸工作，努力为“再造一个新**”多作贡献。

3、牢记宗旨，当好公仆。

牢记全心全意为人民服务的宗旨，树立正确的权力观。

依法行政，深入基层，深入企业，主动为基层、企业解决问题，做到不因事小而不为，不因事难而推诿。

招商个人工作总结及计划篇七

201x年我县商务招商工作的总体思路是：以十八届三中全会精神为指导，以招商引资为抓手，招大引强，加快工业项目的引进和建设;推进商务行政执法，科学制定城乡商业网点规

划,推进对外投资与合作，提高商务管理水平，优化外商投资环境，为保持我县经济社会发展的良好势头做出新的贡献。

具体工作目标是：招商引资到位资金180亿元;实际利用外资到位资金9000万美元;外贸生产性企业进出口超过7000万美元;社会消费品零售总额增长15%，其中限上企业零售总额增长20%。

为保证上述目标的完成，重点要抓好以下几个方面的工作。

全年目标□201x年全县招商引资任务200亿元，增长30%。

各镇(园区)的招商任务要在今年的基础上增长30%，并要在开发区建设10000平方米的标准化厂房，重点引进一家水果加工企业和一家板材家居企业。引进项目进入开发区的，按照一定比例在任务、税收等方面进行分成。

1、重点产业

我县将以水果产业为首位产业，力争利用3年时间，使水果产业销售额位居全国前3位，产值超100亿元，实现税收5-10亿元。

板材家居为支柱产业，主攻泛家居产业;装备制造业次之;把商贸物流业作为补充和重要增长极，针对我县三产短、物流成本高的现状，力争商贸物流有所突破。

2、招商重点

水果产业发展，在上游产业上以引进台湾客商的有机水果种植,杨氏果业的鲜果销售、包装、冷藏、保险、鲜切，海升果业的水果胡萝卜等项目为主;在中游产业上以引进罐头、果酒、天地一号果醋、汇源果汁扩建线、喜之郎果冻、统一食品等项目为主;在下游产业以引进纤维素、多酚，海升果业果胶生

产等项目为主。

板材家居产业发展，重点建设人造板基地、商会及亚太集团的泛家居产业园，着力引进着力引进中高密板、建筑模板、家具板、橱柜、衣柜、门窗、楼梯、陶瓷、卫浴及居家、办公、酒店和户外等企业。

商贸物流业发展，以引进汽贸、汽配、农资、物流园等为主的企业为主。

3、加快园区培育，完善招商载体

201x年把园区(县开发区、高铁新区、城西民营工业集中区、薛楼板材加工园)及有条件的镇园区招商作为招商工作的重点。园区招商要以工业项目为主，注重招大引强，注重产业链培育，注重引进税源多的项目，以项目建设拉动县域经济的发展。开发区以果蔬加工为主，机械加工、电子加工等机械装备项目。同时，大力发展以汽贸、汽配、农资、物流园等为主的第三产业。高铁新区、薛楼板材加工园以泛家居为首位产业，纺织服装为第二产业。推行一镇一品，结合各自特点，宜农则农、宜工则工，宜商则商，错位发展，围绕产业链条上的各个环节做文章。

4、大力开展精准招商、以商招商等招商活动

推行全民招商与专业招商结合，严格落实招商周制度。主攻苏南、浙江、广东等重点区域，根据重点产业和重点招商企业的布局，挂图作战，按图索骥，提高项目推介对接成功率。发挥省、市驻外办事处，商会、行业协会作用，开拓中介代理招商。高度重视“以商招商”,强化海升、汇源、中粮、西地亚等企业的联系，引进上下游配套产业。建立完善我县招商信息网络平台，积极开展网上招商。

5、强化项目跟踪服务，突出抓好项目落地

成立项目评审推进制度，县项目评审委员会，对掌握的项目信息逐一审核，对适合在我县落地的项目，按产业进行分类，分送各产业招商中心及相关县领导进行洽谈，签约项目。按照“谁签约、谁负责、谁跟踪”的原则，组成专门工作班子，“一对一”跟进，制订推进计划，明确时间节点，确保签约项目落地建设。争取协议项目变合同，合同项目抓开工，开工项目抓进度，竣工项目抓投产，确保完成全年目标任务。

6、加强招商督查考核，激发全县招商激情

继续采取“一月一调度，一季一观摩，半年一小结、年终一总结”的方式，推进目标任务的落实。各责任单位每月定期报送招商工作动态和信息。每月由县效能督察局、招商局对各单位目标落实情况进行督查。

7、进一步加强服务，优化招商环境

坚持招商项目全程跟踪服务制度，及时协调解决签约、在建、投产等项目过程中出现的问题。认真听取各方面对我县投资环境的反馈意见，不断提升效能。加大投诉查处力度，确保外商投诉事事有着落，件件有回音。

一是大力培育发展出口企业，进一步壮大出口队伍。积极引导更多的生产企业进行对外贸易，着力引导更多的民营企业走向国际市场。

二是积极引导企业加大技改投入，加快新产品开发和发掘培育更多具有市场竞争优势出口品牌，科学做好市场规划，开拓新兴市场。

三是努力争取外贸扶持资金，强化企业服务工作，进一步扶持外贸企业做强做大。

积极向上争取项目支持，对农村农贸市场逐步进行标准化改

造，促进农村地区商贸服务业发展。对全县商业网点合理布局，划行归市，防止盲目投资和重复建设，促进全县商业网点全面、均衡发展，建立统一开放竞争有序的商品市场体系。

一是加强商务综合执法队伍建设。建立商务执法队伍，加强商务执法力量，做到理性执法，规范执法。

二是完善执法装备配置。做好“12312”举报投诉等装备的配置工作。

三是严厉打击私屠滥宰等违法行为，确保广大人民群众吃上“放心肉”;推进酒类溯源信息化管理，严把酒类市场准入关，强化酒类流通许可证和随附单制度，严厉打击制假售假。

一是强化成品油市场管理，保障市场供应。健全成品油市场应急预案，进一步加强成品油市场监测预警工作，做到畅通信息渠道，全面掌握成品油市场供应、销售、库存等运行情况。

二是强化商贸服务行业监管，促进规范发展。积极支持餐饮企业发挥本地特色，参与行业交流，推动特色食品企业与超市对接，扩大市场和影响，做响做强县的优势品牌。

三是全面启动电子商务工作。结合“万村千乡工程”，整合资源，完善电子商务网络。

招商个人工作总结及计划篇八

安排全体党员集中学习每月1次，支委会学习每季度1次，中心组学习每两月1次，主要负责人亲自上党课2次，做到带头抓、带头学、带头用，形成良好的学习氛围。以党组班子的学习带动全体党员和全局职工的思想政治学习，使我局党组班子努力成为学习型、务实型、创新型、和谐型的战斗集体。

坚持“三会一课”制度，继续加强对马列主义、毛泽东思想、邓小平理论、“三个代表”重要思想、《党章》、十八大精神、科学发展观、时事政策等学习教育、《廉政准则》等内容的学习。在党员中深入开展学习，展开讨论，、在全体干部职工中开展以学习讨论、知识竞赛等形式，扩大并巩固教育成果。

深入了解和掌握干部职工的思想动态，抓好干部职工的思想政治工作，通过各种形式的座谈会，充分了解意见和建议，及时帮助职工解决困难和问题。做到年初有计划，平时有督促，年底有总结。

1.党员民主评议工作。

党支部着力开展民主评议党员活动，使广大党员同志在活动中深刻剖析自我，开展批评与自我批评，明确自身优缺点，制定整改措施，为党建工作又好又快发展打下基础。

2.党建工作责任制。

党组每半年研究1次党建工作，党组主要领导为党建工作第一责任人，对本单位党建工作负总责;领导班子成员结合分管工作抓配合，形成党组书记认真履行职责，党员共同参与，群众热情支持的党建工作格局。

3.创先争优活动。

将对党建工作目标进行量化分解和落实，以“创先争优”活动为载体，积极开展党内的评、选、树工作，真正让党员起到模范带头作用。

4.发展党员工作。

按照“坚持标准、保证质量、改善结构、慎重发展”的十六

字方针发展党员，严把质量关，规范发展程序，壮大党员队伍;组织入党积极分子和党务干部参加培训，开展好预备党员转正工作。

5.对党员的教育和管理。

深入贯彻落实中央《关于加强党员经常性教育的意见》，严格党内组织生活，认真组织开展好民主生活会、民主评议工作，确保参与率达到100%。

6.机关党务干部队伍建设。

安排党务干部参加党建业务知识的学习，进一步转变观念、开拓视野、提高思想政治素质和业务水平，增强新形势下做好党建工作的能力;把党性强，政治业务素质好、工作能力强、热爱机关党建工作的同志选拔到党务干部队伍中来。

7.“五好”党支部的创建工作。

按照《五好党支部评选条件》，对照“思想建设好、组织建设好、作风建设好、制度建设好、战斗堡垒作用好”等五个方面的标准，建设“五好党支部”，确保党组织的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用得到充分发挥。

8.开展文明创建活动。

开展“十八大精神知识竞赛”、“学创”、“招商知识竞赛”、“创先争优”等活动，激发干部职工奋发向上的工作热情和进取精神，树立“团结开拓，敢闯敢争”的自身形象，强化广大干部职工的服务、奉献意识，提高工作质量。

1.风廉政建设责任制的落实。

实行业务工作、党风廉政建设“一岗双责”，做到目标责任、

工作任务和组织保证“三落实”，人员、责任、监督“三到位“，使业务工作和党风廉政建设同布置、同落实、同检查、同考核。

2.抓教育廉政。

以学习型党组织建设、党组书记上党课、局中心组学习、“党风廉政宣教月”“特色党日”等活动为载体，采取集中培训、自学、远程教育、参观警示教育基地等形式有针对性开展廉政文化宣传教育活动，增强廉政教育的多样性和实效性。

3.扎实开展“治庸问责”活动。

以“围绕招商抓党建，抓好党建促发展”为主题，以问事、问效、问责为手段，全面排查存在的“庸、懒、散”行为，进一步提升能力，拓展实力，激发活力，为促进招商引资工作跨越式发展提供有力的思想保障和作风保障。

招商个人工作总结及计划篇九

2020年据官方数据统计，吴江地区转移出去的喷水织机4万8千多台，但目前黄梅没有落户1台。革命尚未成功，同志任需努力。为实现承接纺织产业转移取得更大的突破，今年我们分局将发扬钉钉子精神赴吴江开展招商工作，硬性完成以下任务：一是手拿邀请函主动上门，盛情邀请有投资意向企业能近期来我县参观考察;二是进一步弄清吴江地区还有多少企业必须要刚性外迁，并一一登门拜访，全面接触;三是相关行业协会、政府机关行业主管部门的相关人员全部要一一接触、个个拜访;四是与纺织相关联的机械、维修、企业代理全部要一一接触、个个拜访;六是在吴江地区成功开一次大型的招商引资推介会，争取会上有2-5个项目签约落户。

千帆竞发东风劲，百舸争流奋楫先。新的一年，带着激情、

勇气、爱与责任，我们会走得更坚实，走得更欢快!

加油吧!同志们，2020，我们携手并进，赢战狗年。

谢谢大家!