

2023年招商工作总结和工作计划 招商工作计划(优质8篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

招商工作总结和工作计划 招商工作计划篇一

20xx年我市招商引资工作的总体思路是：全面落实市委经济工作会议精神，科学把握经济发展新常态，抢抓经济结构深度调整机遇，突出实施产业链招商和精准化招商，全力优化投资环境，努力引进一批符合两型要求、改变发展格局的战略性项目，为**挺进三十强、再创新辉煌做出贡献。

工作目标：全年新引进项目190个，**市外到位资金确保140亿元，同比增长16%；力争143亿元，同比增长18%[]xx市外境内固定资产投资确保104亿元，同比增长20.93%；力争107亿元，同比增长24.42%。省外到位资金确保55亿元，同比增长10%；力争57亿元，同比增长14%。实际利用外资确保21050万美元，同比增长12.69%；力争21500万美元，同比增长15.1%。

一、精心包装优质项目，提高项目精准度

进一步梳理我市园区、行业和乡镇的产业、山水、人文、旅游、城建、农林和基础设施建设领域的优质资源，更新、完善招商资源库、项目库。根据区位便利性、项目成熟度和市场吸引力，精心策划、精准包装、精美展示100个左右优质招商重点项目。联合发改、财政部门重点抓好一批ppp项目的包装策划。利用**招商网、**招商微信、**重大招商活动等平

台，积极发布和推介优质招商项目。

二、大力推进产业链招商，促进产业集群不断壮大

全面推进招商工作向产业链的关键环节延伸、向价值链的高端聚焦、向园区和特色产业基地对接，加快推进各类园区产业集群发展壮大。围绕烟花鞭炮、生物医药、电子信息、机械制造、健康食品、文化创意、旅游休闲、现代服务业等八大重点产业，研究和推出产业链招商的具体措施。积极对接和有力支持**经开区、制造产业基地、两型产业园、文化创意园、大围山旅游开发区、**河生态经济示范区等六大园区以及沙市家具产业园、镇头环保科技园、荷花工业园、大瑶花炮文化园、龙伏工业园等工业小区招商平台，实现信息共享、项目联动，加快推进产业集群发展壮大。同时针对金阳新区、长兴湖片区、城市西北环线片区、浦梓港片区、赤马一周洛运动休闲区、万丰湖片区六大片区加强产业顶层设计和规划引导，实行不同城市功能区域特色化、差异化招商。

精心筹办20xx“美丽**”系列招商活动，打造“美丽**”招商品牌，全面推介**的投资环境和招商项目，全力提升**的美誉度和知名度。积极组织参加中博会、省港洽周和xx市级重要招商活动，重点办好全国知名商协会企业家**行、**医疗器械产业招商专场、智能手机产业招商专场、制造产业招商专场、健康食品产业招商专场、环保科技产业招商专场、文化产业招商专场□ppp项目招商专场、大围山旅游产业招商专场等专场招商活动。同时，锁定行业领军企业和知名高端客商，创新招商形式，推行小分队招商、点对点拜访招商、主动敲门招商，充分发挥商协会纽带作用，更加突出招商引资的实效。

四、健全完善招商引资机制，全面优化投资环境

严格实施招商项目联审公示机制，对项目的投资强度、税收贡献度、建设进度进行严格把关，对生态环保等关键要素进

行严格准入，对项目合同进行严格审查，确保项目引进质量；严格实施重点招商项目协调机制，加强对重点项目的实时调度和有效协调，确保引进项目的履约率、开工率和资金到位率；严格实施招商工作考核督查机制，发挥督查考核对园区、乡镇和市直部门的激励和导向作用；严格实施重点项目全程代办服务机制，提高为客商、企业和项目的服务效率和服务水平，打造良好投资环境，使**成为开放高地、投资洼地和创业宝地。

招商工作总结和工作计划 招商工作计划篇二

3月份，我中心在“加快发展，科学发展，又好又快发展”指导下，进一步做好“招商引资年”和招商引资百日大会战活动，以项目建设为抓手，以项目洽谈为手段，全面推进我县的招商引资工作。

1、推进签约项目开工建设 与文水锦绣农牧发展有限公司投资的'3000万只/年肉鸡养殖屠宰深加工项目、山西鑫四海投资集团有限公司投资的百万头生猪生态养殖加工项目要在3月上旬举行开工仪式；与山西国际能源集团（格盟国际）合作的六大板块项目：主要在煤层气（天然气）开发利用、旅游景区开发、镁及镁合金中、高端产品开发、硅藻土开发、风电开发、武介铁路建设等领域进行合作，目前在煤层气（天然气）开发利用、旅游景区开发领域要进入实质性阶段；与北京中科巴普科技有限公司的甲醇汽车产业化项目示范基地项目，协调做好项目前期工作，促进其早日开工建设。

2、促进在谈项目早日落地 重点对与新恒基国际(集团)有限公司的干细胞组织工程项目、与两弹一星国际基金会的“两弹一星国防教育园”及火箭兵摄影活动中心项目、与国际能源合作项目等签有意向的合作项目，积极主动沟通，为项目落地创造条件，力争早日由意向变为合同，落户建设。

今年，我们要有重点地组织参加“煤博会”“、高交

会”、“能源博览会”、“中部博览会”等展会，为企业和产品走向市场搭建平台，把我县的企业和产品推荐和宣传出去，向会展要信息、要项目、要协议、要订单。目前，我中心正在为参加各种展会特别是5月分在珠海或深圳举办项目推荐会作和8月份在太原举办的“中博会”做充分的准备工作。

通过网络信息发布和亲赴长治、太原等地洽谈业务的形式，积极寻求更多、更好的项目充实我中心的项目库或广泛开展洽谈，千方百计把能促进我县经济社会发展的好项目、大项目争取到我县并尽可能签订合作协议。

进一步加大网络招商力度，我中心要在武乡政府网、山西省投资促进网上发布以外，又在独立开设的武乡政府招商网上不断发布信息，以寻找更多的合作机会。

我中心继续夯实项目库建设，3月份要将手续基本完善的具备招商条件的好项目、新项目充实到项目库中，为今后的招商引资工作打下坚实的基础。

招商工作总结和工作计划 招商工作计划篇三

3月份，我中心在“加快发展，科学发展，又好又快发展”指导下，进一步做好“招商引资年”和招商引资百日大会战活动，全面推进我县的招商引资工作。下面就是小编给大家带来的招商工作计划，希望能帮助到大家！

时间过得飞快，不过经意间我们又迎来了崭新的一年。结合去年的工作实际情况，在新的一年里一方面要广泛的收集客户资料，寻找上档次的主流品牌，了解客户的扩展规划以及经营计划思路。另一方面就是要定期对其他及周边城市招商部进行市场调查研究，了解对方的市场布局情况，投资厂商的变动和销售情况，以及客流结构等信息。

一、计划明年的招商工作目标初步为以下几点：

2、与同行业人员多交流，探讨摸索，创新招商知识；

二、尽可能多的增加预备客户资源

1、真诚礼貌的接待好上门的有意向客户及考察团体。

2、到台商聚集的城市收集客户资源，学习别人的成功招商案例，吸取别人失败的教训，从而成就自己的工作。

三、稳固目前现有台商，同时引进其他主流品牌厂家

1、眼睛不能仅仅放在新的投资上，也要服务好已有企业厂商，逢年过节为他们送去我们的问候，积极解决他们的企业实际问题，让他们有到家一般的感觉。

2、结合部门实际情况，更多的了解及引进其他有意向或主流品牌厂商，尽可能稳定目前现有的企业厂商，同时形成稳定的发展态势。

3、相关工作及时与领导及相关部门之间取得沟通，确保工作无误。

四、积极的去推广本市开发区，使其能被更多的台商所熟知

1、抓住一切可以和台商企业交流沟通的机会，让他们了解德州经济开发区，向他们介绍现行的多项优惠政策。

2、市里或区里有什么活动项目，及时的、尽可能的联系自己所知道的所有台商，邀请他们来开发区实地考察。在新的一年里，使自己的业务能力得到更多的锻炼和提升，也使自己的工作能有更多的优秀成绩。

以上就是我们对于下一阶段工作情况的计划。通过工作计划的实施，切实的提高工作效率，发挥个人的主观能动性，高标准要求自己，争取为台办招商工作的开展贡献自己的力量。

一. 项目介绍:

温州商贸城是由江苏奔宏置业有限公司出资建设的，该公司的重点项目——句容温州商贸城位于拥有南京御花园之称的句容市，是句容市政府20x年重点标志性工程，占地面积200亩，处于西环路和104国道的交汇口。辐射南京大都市经济圈，是周边地区目前规模最大的专业建材、五金机电批发市场。该项目投资2亿多元，建筑面积近70000平方米，商铺面积达80000平米，仓储面积35000平米。

二. 产品定位优势:

温州商贸城坚持以市场为龙头，以产业为依托，以物流为基础，来打造该市场的集群经济、板块经济和名牌经济，它的建成既顺应了当今商贸流通向大时尚集聚的趋势，也符合该地政府倡导的大力发展民营经济的要求，它高起点的定位、规划，超前的建设理念，长远经营思路，是本地区一个融规范化，品牌化，专业化为一体最大的综合市场。经营项目分别有陶瓷洁具、石材油漆、灯具家具、木业制品、移门橱柜、五金低压电器钻业交易区等，将句容建材装饰、五金机电消费市场进行了科学的规划整合和有效的管理运作。另外，工商、技监、金融、供水、供电等及教育、餐饮、网络等服务设施一应俱全。温州商贸城是一座融展示贸易、仓储物流、科技服务、信息交流为一体的科技商贸城、文化城、信息城。

三. 交通概况:

本处于西环路和104国道的交汇口。到达句容市区只有1.2公里的路程。项目门口有公交2路10路汽车，平均10分钟一班直达市区。项目距离南京江宁区只有20分钟车程，距离南京市区只有40分钟车程。

分析:

1□s——优势

(1)地段——离句容市城市中心只有1.2公里，规划的物流商贸区域，对于大型的主题建材市场来说地段优越、位置显赫。

(2)交通——项目内有公交2路车直达市区10分钟一班，10路车离项目只有5分钟的路程。

(3)口碑——项目为句容市政府招商引资项目□20x年10强民营企业□20x年消费者信得过企业。

(4)物业——项目占地面积200亩，该项目投资2亿多元，建筑面积近70000平方米，商铺面积达80000平米，仓储面积35000平米。是句容市最大的建材家具批发零售市场。

(5)配套——配置自动扶梯、6500平米的大型停车场，还有宽24米的中央绿化带配置休闲区域，配套设施较为完备。

(6)品牌商家入驻——一期，二期成功引进马可波罗瓷砖，冠军陶瓷，麒麟床垫，全友家私，皇明太阳能句容总经销，世友地板句容专卖店嘉宝莉油漆句容专卖，品牌影响力强大。

2□w——劣势

(1)由于早期句容商业市场没有成熟给投资者带来了忧虑。

(2)句容老的建材市场由于产生的早在句容人的心里有的一定的认知度，目前新市场开始需要一定周期的培育。

(3)项目临104国道道，车流快，人流被阻隔，有碍人气的聚集和商气的形成。

(4)项目居句容市区以外，区域商业网点分布较稀，商业氛围不足。

3□o——机会

(1)经济因素——股市衰退、证券市场萧条、银行存款利率太低，有效投资渠道窄；与此正好相反的是连年存款余额上升，大量闲散资金找不到有较好回报的投资方式。

(2)政策因素——国家宏观经济调控失当，造成房价一路高升，给投资者带来了商机。

(3)市场因素——随着经济复苏，人均收入大幅度提升，消费水平提高，消费能力和消费总量迅速增长，商业行业日益兴旺，商业地产开发前景也越来越美好。

(4)区域发展——本区域被政府规划为商贸物流区，本项目正符合本区域发展，在附近政府有意建造大面积的经济适用房，加大了本区域的人流量。

(5)现行的产权式商铺推广模式，可以满足很大一批中小投资者的投资欲望。

4□t——威胁

(1)国家相关法规明确规定“禁止返租”，而产权式商铺推广模式必须向投资者承诺返租。

(2)工商局以及广告法对返租、回报承诺等禁止宣传，使本项目在推广中无法将信息传达到位。

(3)国家对目前房地产的发展过热不断的控制，银行利息不段上调。

(4)招商难度大，开业时若无大量商户进入，商场经营会遭致失败，还有可能引发市场危机。

(6)商业市场竞争激烈、经营困难，若不能盈利或保本，将难以摆脱这一沉重负担而无法彻底解套。

五. 岗位职责：

招商部职责

一、部门本职：

2、负责招商洽谈工作，进行市场拓展和完成领导交办的其他工作。

二、主要职能：

1、计划安排：编制部门本职所管年度、月度指导工作计划；

2、业务开展：对部门本职所管业务进行信息搜集和业务开展；

3、规范制订：对部门本职所管业务组织制定操作规程和管理制度；

4、检查考勤：对本部门所管业务进行监督、检查和考核；

5、资料管理：对本部资料进行管理；

6、工作协调：协调与公司各部门的关系；

8、工作报告：向总经理提交部门工作报告；

三、管理范围：

部门本职所管理业务范围。

四、工作要求：

- 1、本部人员要严格遵守公司的各项规章制度；
- 4、对于应由本部解决的问题，必须在一日内给予明确答复；
- 5、同事之间，分工不分家，分职不分责，齐心协力完成工作。

招商部经理：

一、岗位职责：

- 1、履行领导所指派的工作；
- 4、建立及健全招商各项管理制度及实施细则；
- 5、评估部门下属各人员的工作业绩；
- 6、评估各项招商方案的工作效果；
- 7、定时向上级汇报招商工作情况；
- 8、定时开展市场调查工作并及时汇总上报；
- 9、建立完整的一套招商资料库。

二、领导责任：

- 1、对部门工作目标的完成负责；
- 2、对下属人员的工作质量、服务水平负责；
- 3、对下属人员的整体行为规范、工作秩序及精神面貌负责。

x年我局在县委县政府的具体领导下，努力地开展工作，超额地完成了县给我们定的目标任务。使全县招商引资工作取得了新发展、新成效。下面是我们一年来招商工作总结及x年工

作打算。

一、目标完成情况

x年县下达招商引资目标任务，到位国内县外资金50亿元人民币，到位国内省外资金35亿元人民币。西博会督办项目9个，履约率90%，开工率80%，资金到位率40%。

截止今年10月，全县招商引资工作到位国内县外资金累计达56.0466亿元，完成全年目标任务50亿元的112.1%，其中，到位省外资金累计达40.8756亿元，完成全年目标任务35亿元的116.8%，完成任务数排县第2名。引进新项目18个，投资额达56.6亿元，其中，亿元以上项目10个，5亿元以上1个，10亿元以上2个。西博会督办项目履约率100%，开工率100%，资金到位率41%，全面完成督办目标任务。

目前跟踪项目182个，在谈项目62个，其中有签约意向性的项目10个。

二、开展的主要工作

(一) 夯实招商引资基础工作

对全年招商引资工作进行了认真谋划，草拟并由县政府下发《x年招商引资目标任务的通知》，明确招商引资目标；修改完善全县招商引资考核办法，激发了各单位招商引资工作的主动性和积极性；建立单位主要领导外出从事招商引资工作制度，定期对相关情况进行通报，树立招商引资工作的重要性；建立重大项目推动领导小组，书记、县长多次率各相关部门主要负责人召开项目现场会，调动各方面要素，在用地指标、水、电、气等方面给予招商引资项目优先保证，在园区建设上全力保证征地拆迁、基础设施建设资金及建设用地指标，确保项目尽早落地开工建设。

(二)精心组织开展一系列赴外招商促进活动

为努力开拓招商视野，捕捉更多的招商引资信息，今年，我县招商引资的触角将向广东、福建、山东、浙江等区域延伸，充分利用西部县场资源、能源价格优势、劳动力资源优势寻找突破口，招商引资的方式突出优势产业链招商、以商招商。组织小分队分别赴江苏、广东、浙江、上海、等地开展招商活动，赴省外开展承接产业转移投资促进活动共计53次，其中，县级主要领导带队5次，县级领导带队9次，部门镇乡主要领导带队39次。加强与江苏、广东、等相关行业协会、商会的联系，与、深圳县钣金协会建立战略合作关系，拓展招商领域和方式，承接钣金、电子配套企业的产业转移，寻求更广阔的合作空间。

(三)精细策划包装一批重点招商项目

根据我县产业发展方向及招商现实需要，充分挖掘当地及周边配套资源，由各镇乡和相关部门参与，借助优势资源，依托产业基础，在现有产业的上下游配套等方面深层包装项目，突出产业链条开发，包装了九顶山生态旅游开发、沿山生态旅游区、四星级酒店、机械加工铸造、中药材种植加工、玉妃泉饮用矿泉水扩建、早熟梨及大蒜深加工等19个项目，通过不同方式加强项目对外宣传力度，吸引外地客商投资绵竹。

(四)抓重大项目的引进及跟踪落实

着眼延伸产业链条，围绕环保、新能源和光伏能源等主导产业，以产业抓招商，以招商兴产业，全力打造食品白酒、机械、精细化工“三大百亿产业”□x年1-10月，全县新签约项目18个，其中亿元以上项目10个。如：由福建长乐传福针织有限公司投资20亿元新建川西国际商贸城、项目占地400余亩；由九一钣金科技有限公司投资2亿新建钣金生产项目占地350亩；由甘肃古河州酒业有限责任公司投资1.2亿元新建酒类生产项目。

今年注定是竞争空前的一年，招商部将本着公司利益结合项目实际情况一方面要广泛的收集客户资料，寻找上档次的主流品牌，了解客户的增店计划以及经营规划思路。另一方面就是要定期对其他及周边城市对手商场进行市场调查研究，了解对手市场的品牌布局情况，品牌的变动和销售情况，以及客流结构等信息。

一、计划今年的招商工作目标初步为以：

- 1、提升整体的业务水平
- 2、多学习，交流，探讨相关的招商知识及部门工作。
- 3、与同行业中人员多交流，探讨摸索，创新招商知识。
- 4、了解相关信息及时与领导及其他部门沟通，大家一起探讨，从而结合本部门实际工作进一步改进。
- 5、对济宁市去集中性商业进行有目的性市场调查
- 6、制定租金策略
- 8、制定新业态招商手册
- 9、加强招商专员的业务培训
- 10、与工程部对接物业条件的准确数据
- 11、配合销售部进行对商铺的营销工作
- 12、继续挖掘潜在或意向客户

二、尽可能多的增加预备客户资源

- 1、真诚礼貌的接待好上门的意向客户。

2、到其他及周边城市对手商场收集客户资源。

3、通过与客户间经常性的联络互动，及时了解行业的相关动态。

三、相关招商资料的准备

2、委托经营合同(代为管理)，授权委托书

3、招商委托书

4、招商流程表

5、招商文案

四、招商方式

1、项目招商发布会

2、项目推介洽谈会

3、登门拜访(目标自荐)

4、网络招商

5、电话联系

6、面对面沟通

7、行业协会、政府机构

8、媒体招商

五、提升商场出租率，稳固商场现有的好品牌同时引进其他上档次的品牌

1、结合行业实际情况，更多的了解及引进家居市场上档次的主流品牌，尽可能稳定商场现有的好品牌，同时形成错位经营的稳定发展态势。

2、相关工作及时与领导及相关部门之间取得沟通，确保工作无误□ 20x年招商部将全力以赴的去努力，去奋斗，去实现商场招租率在竞争中稳步提升发展。

一、坚持科学、理性、绿色、效益的招商理念

紧紧抓住我县列入黄河三角洲高效生态经济区战略的机遇，围绕打造“一园三基地”目标，以高青经济开发区为平台，以引进大项目为核心，科学承接先进地区产业转移，优化创新招商方式，全面提高招商工作的水平，实现招商引资工作新突破。

二、明确三个目标：

1、项目目标：严格按照我县招商引资规定，选择投资大、技术新、税收高、能耗低的项目。

2、产业目标：立足我县实际，重点围绕“四新”（新材料、新能源、新医药、新信息）产业、高端装备制造业、精细化工业、现代服务业及文化创意产业开展招商工作。

3、区域目标：长三角、珠三角、京津及环渤海区域，省内济南、青岛、东营及市内行业对口并有工作基础的地区。

三、立足三个需求

1、立足于我县现有企业做大做强的需求，从现有企业扩大产能、提升技术、注入资金(上市融资)、优化管理、拓展市场、培育品牌等方面开展工作。

2、立足于我县培植重点产业链的需求，围绕精细化工产业链、生物科技产业链、医疗器械产业链、特色资源深加工产业链、机械制造产业链的完善拉长开展工作。

3、立足于我县打造黄河三角洲“一园三基地”的定位，力争在低碳循环项目、战略性新兴产业、温泉养生文化及现代创意服务项目引进方面有所突破。

四、依托三种资源

1、充分利用好我县企业的上下游客户资源，深入企业，联络沟通，捕捉招商信息，建立起以商招商信息渠道。

2、充分利用好招商局及各单位已建立起的重要人脉资源，拓展有效资源链，经常走访联络有关单位，建立起招商信息收集渠道。

3、充分利用好市招商局、高新区及省市相关行业协会、区域商会资源，积极联络交流，建立起信息沟通渠道。

五、优化四种方式

1、小分队集中驻点招商。加强与驻地各类协会、办事处和大企业集团的联系，通过“捕捉信息，建立联系，登门拜访，活动洽谈，实地考察，巩固跟进”六步法，建立起辐射发达地区的招商网络。

2、以商招商。特别注重强化对已落户企业的服务，与外商多沟通，多联系，增进感情，优化环境，扩大信息资源，以期引进更多又好又大的项目。

3、大项目招商。积极探讨“飞地”招商模式，把争取的有限的土地指标向大项目和好项目倾斜，集中人力、智力，有针对性做好项目策划工作，用大项目、好项目争取土地指标，

做到项目和土地指标的有机结合。

4、园区招商。全面实施“区中园”战略，发挥开发区产业、政策和基础配套优势，瞄准国内外知名大企业、集团和高新技术企业，拿出好的项目，积极推介，加强合作，寻求突破。

招商工作总结和工作计划 招商工作计划篇四

时光在流逝，从不停歇，我们的工作同时也在不断更新迭代中，该为接下来的学习制定一个计划了。什么样的计划才是好的计划呢?下面小编给大家分享一些关于招商引资工作计划，供大家参考。

20____年,我镇认真总结过去一年的招商引资工作,对今年的招商引资工作进行重新定位,制定了今年的工作计划,我镇将积极依托自身的行业和区位优势,顺势而为,科学作为,积极有为,计划今年完成招商引资到位资金8亿元。为做好今年的招商引资工作,我镇主要抓好以下几个方面工作。

一、梳理招商线索,有的放矢地开展招商工作

20____年我镇积极动员镇村两级干部搜集招商信息,利用已落户企业人脉关系网络,通过春节前后在外人员返乡、亲戚朋友聚会等机会,积极摸排相关招商线索,目前共落实招商线索10个,拟投资7亿元,其中千万以上的项目5个。一是____市鲜灸涂料有限公司年产5000吨内外墙涂料生产线建设项目,该项目计划投资2500万元,项目一期需要租赁层高5米的标准化厂房5000平方米,项目二期需要供地20亩扩大生产规模。二是合肥聚能新能源科技有限公司光伏变流与系统集成技术产品制造项目,该项目计划落户____县城西开发区,需要供地100亩,新建厂房70000多平方米,新上16条生产线,预计年产值可达20亿元。三是上海兰剑制衣有限公司有意向整体回迁,该公司位于上海____区,主要生产杰灵牌羽绒服,年销售羽绒服20万件,产值近亿元,年纳税额500万元。五是

安徽米乐尔羽绒制品公司精洗羽绒加工项目，我镇积极承接该____市新站区产业转移项目，该项目主要生产成品羽绒原料，项目建成投产后年产值达亿元以上。五是上海金斧木业有限公司有意向整体回迁，该公司主要从事实木家具制造生产，年产值20____万元，年缴纳税收约50万元。

二、盘活闲置厂房，充分利用现有资源

在我镇范围内，企业闲置的厂房和闲置的土地较多。据初步统计，目前企业的闲置厂房有近1.5万平方米，闲置的土地可建设10万平方米的标准化厂房。今年我镇计划引入平湖华比欧针织制衣有限公司服装加工项目。平湖华比欧针织制衣有限公司目前在潜川监区有300余名熟练工人为其代加工服装制品，公司计划在白湖镇设立配套加工厂，总投资20____万元，项目租用白湖镇鑫祥五金闲置厂房2500平方米。引入____县鑫旺玩具有限公司生产各种出口玩具项目，该项目选址原洋洋玩具有限公司厂房，租赁标准化厂房4000平方米，目前该项目已达成投资意向，预计正式投产后可实现年产值20____万元。

三、靠大联强，服务现有企业做大做强

打破小企业发展劣势，合理利用优质企业的资金、技术、人才等资源，寻求企业发展新的增长点。力促庐江华益橡胶与芜湖华益阀门、红星阀门、白湖阀门等多家阀门制造企业合作开发新生产线；庐江新明亚电子与合肥联宝集团产品开发合作等。

四、积极推进白湖区域合作，扩大共建成果

利用监区2万余名熟练工人劳动资源优势，深入推进白湖区域合作共建，加快推进配套产业发展。继续加强镇党政负责人带队深入白湖监区召开座谈会，规划建设标准化厂房承接合作企业外出办公、仓储、包装等配套服务。目前监区有计划

外迁代加工企业16家，已达成初步合作意向的有2家，一是____市华阳服装集团有限公司服装加工项目，该公司与白湖阀门厂合作外贸服装加工项目，年加工费达600万元，计划在我镇新建精加工、验厂、后道包装基地，项目需租赁闲置标准化厂房4000平方米，投产后预计年产值可达20____万元，二是杭州至诚照明电器公司年产4000万只节能灯整流器项目。该公司与白湖阀门厂合作生产节能灯，目前已有350多服刑人员为该公司从事产品代加工。目前有意向在我镇注册公司，建立配套加工基地。

今年我镇招商引资工作将通过“走出去”和“靠监区”等方式开展，“走出去”主要是通过现有企业“以商招商”、“靠大联强”，返乡成功人士回乡带动，承接长三角等地产业转移等方式，深入上海、福建、杭州、苏州、平湖、合肥、芜湖等地开展招商活动；“靠监区”主要是加强与白湖监区合作，助推劳务加工企业到我镇开办裁剪、包装、仓储等配套加工厂，形成监区代加工-镇区配套基地协调发展的白湖镇招商发展模式。

一、工作目标

将20____年确定为双桥经开区“招商引资攻坚年”，全年招商引资目标任务为：协议资金200亿元以上，到位资金60亿元以上，引进大项目25个以上，引进总部经济企业15户以上，利用内资50亿元以上。

二、工作重点

为确保20____年招商引资目标任务全面完成，重点抓好以下工作：

(一)突出重点产业。充分发挥经开区“五好一高”的优势，以主导产业为重点，以重大项目为支撑，切实抓好经开区“5+1”产业体系招商工作。

一是汽车及零部件产业。引进汽车整车、专用车及发动机、车桥、转向器、车架等汽车关键零部件,摩托车及关键零部件等项目,力争引资25亿。

二是现代装备制造产业。电机、轴承、机座、轮毂等,轨道交通装备配套体系和齿轮(磨齿、滚齿)加工,机床制造基地,航空配套产业,大功率柴油机和小型通用汽油机,大型核电装备铸锻件、冷热连轧机铸锻件、大型船用曲轴锻件等关键铸锻件项目,力争引资20亿。

三是循环经济产业。引进电子设备、废旧汽车等拆解项目,再生钢、再生铅、再生橡胶、再生塑料等项目,力争引资20亿。

四是电子信息产业。引进计算机及配套产品、液晶面板及配套产品、通信设备及终端产品、新型电子元件,汽车电子控制装置、车载电子装置等项目,力争引资20亿。引进热水器、冰箱、电磁炉、电饭煲、电风扇、吸尘器等厨房、日用型小家电等项目,力争引资20亿。

五是新能源、新材料产业。引进纯电动和混合动力汽车、汽车燃料电池、汽车轻量化材料、特殊钢、新型有色金属合金材料、光电子材料、光纤通信、新型集成电路、新型建筑材料、电池新材料配件等项目,力争引资20亿。

六是传统优势产业和其他产业。引进本科、高职院校2-3所,力争引资10亿。引进品牌餐饮、百货、连锁店、生产要素批发市场、生活消费批发市场,西部物流园、第三方物流等现代物流等项目,力争引资10亿。引进银行、证券、保险、信托、金融租赁等金融机构,造价、审计等中介咨询机构,力争引资5亿。引进旅游风情小镇、旅游酒店、游乐场、文化创意等项目,力争引资30亿。引进国内及重庆市内品牌房地产项目力争引资20亿。

(二)突出重点区域。抓住国家继续深入实施西部大开发战略,

针对性的锁定重点招商区域,接受、吸纳产业转移和资本外溢,力争在引进资金和项目上取得突破,形成招商引资新格局。一是“珠三角地区”。针对该区域作为全球多个行业的制造基地和战略基地,在汽车及部件、装备制造、电子信息等产业加强对接。二是“长三角经济区”。重点通过全面推进与该区域在高新技术产业、商贸物流等方面的合作,承接产业转移。三是“环渤海经济圈”。借助环渤海地区强劲的工业优势和滨海新区经济发展新引擎,重点针对该区域的循环经济、机械、装备制造等产业进行对接。四是欧美日韩及港澳台地区。主攻欧美日韩及港澳台在金融、物流、电子信息等方面产业,有针对性地加强合作。

一、总体思路:

20____年,我街道将按照市委市政府工业经济转型升级和开放提升两大行动要求,继续贯彻“走出去,请进来”的战略部署,着重宣传“最佳投资乡镇二十强”,积极参加各类推介会,利用各类信息渠道,充分发挥兼职招商员的作用,通过各类社会人员和机构牵线搭桥来招大招强;将继续强化招商引资政策,拓展项目落户空间,以简化新企业入驻手续等服务为依托,面向多产业招商,引进一批带动性强的优质企业,促进工贸产业进一步融合,为下一轮经济发展打下坚实基础,保障街道工贸经济健康较快发展。

二、工作措施:

(一)、集聚区块,盘活存量

继续把好审批关,做好引进关,坚持发展关。注重引进电子通讯、生物医药、新材料等新兴产业以及与西坞四大特色产业相关联的大中型企业。利用这次20____年土地利用总体规划修编的机会,顺应城市化建设总体规划和产业布局要求,采取“腾笼换鸟”形式,加快推动我街道传统工业集约集聚发展,放大“总部经济”效应。通过及时更新辖区内闲置土

地和闲置厂房的相关数据，高效地为有意入驻的企业提供信息服务。

(二)、加大宣传，注重推介

通过编制招商引资重点项目库、刊登项目公开招选公告，组织参与各种大型招商活动等形式，积极搭建各类宣传平台，不断拓宽招商引资渠道和领域。大力宣传街道“首届浙江最佳投资乡镇二十强”的荣誉，充分发挥好兼职招商员、招商顾问以及专业中介机构的作用，调动社会能量，促进以商引商。以尚桥物流、工业区为突破口，积极实施“走出去，请进来”战略，推动区域合作，树立品牌形象，在与周边区域联动发展中拓展园区发展空间。

(三)、强化服务，优化环境

从软环境和硬环境同时入手，着重在制度上完善各类鼓励政策，激发社会各界投资企业的积极性；在项目审批上减少办事环节、简化办事程序、提高办事效率；在服务上实行项目跟踪服务、代办服务等优质服务措施，切实提高招商引资服务水平，巩固招商引资效果。

(四)发展商贸，开发旅游

根据街道“三区三产业”发展计划，将逐步减小西坞老镇的人口密度，通过修复一批古建筑，挖掘文化内涵，充分利用“盘龙太公”和“中国奥运之父”王正廷的名气，吸引各地游客来西坞休闲旅游，加快“水乡古镇”生态旅游区块建设；启动力邦区域商贸开发项目，建好力邦商贸中心，计划将在20____年内，利用力邦东面18亩土地建设商贸项目，收购部分沿街(路)台商企业、逐步形成商业一条街，推进服务区块建设，促进街道核心圈的第三产业发展。

三、已签约但尚未办理工商登记的项目：

1、医药市场

该项目由浙江天星实业集团有限公司投资，规划占地105亩，总投资2.5亿，项目分二期建设，总建筑面积约7万平方米。建成后将成为长三角地区最大的综合性医药物流集散中心之一，吸纳全国范围内医药批发企业和医药生产厂家入驻，预计经营初期年销售额可达8亿元，以后每年按30%的速度递增，为当地实现税收0.2亿元，并以每年20%的速度递增。

2、钢材市场

该项目由宁波市磊泽物资有限公司投资，项目规划用地67亩，总投资8000万元，分二期实施，规划建筑面积40100平方米，市场计划吸引100家以上商户入驻，建成后将是奉化第一个钢材和有色金属的铁路公路中转物流中心，预计钢材和有色金属年交易量将超过80万吨，交易额超过35亿元，预计年利润2280万元，年上缴税收1000万元。

四、尚在洽谈中的项目：

1、海螺塑钢型材有限公司。该企业原来位于宁波科技园区，因为当地无法满足其扩产需要，所以计划搬迁至奉化发展。该项目计划总投资1亿元，年销售5亿元，拟用地100亩。

2、浙商联合三农发展服务有限公司的农产品批发市场项目，拟用地面积50亩，投资1亿元。

3、奉化国际纺织原辅料交易中心项目。该项目计划占地150亩，总投资额2.66亿元，预计正式营业后第一年的年销售额可达10亿元，两三年后达到30亿元。

4、宁波中空物流有限公司。该项目计划配备六十余辆营运车、服务人员上百人，将建立大型仓库、露天场地、网络调度、管理办公室等，总占地53亩，计划总投资5240万元。

下步我街道将以更加昂扬向上的精神状态，调动一切可以调动的积极因素，发扬艰苦奋斗的工作作风，进一步拓宽服务范围，努力提高服务水平和工作效率，争取吸引更多的优质企业落户西坞。

(一)加大招商引资项目的储备力度

我们将依据国家产业政策和投资方向，按照立足当前、着眼未来的原则，在现有项目储备的基础上，筛选一批关系全区经济发展的重大项目，特别是农林牧水等非征地类项目来加大引资力度。

一方面,将围绕实施经营城市战略，规划和申报一批以市场建设、培育财源、解决失地农民出路、扩大就业途径、促进非公经济发展、健全城市服务功能为目标的经营性项目。

另一方面,将利用我区气候多样、物种丰富、生态品位高、环境污染小等自然资源优势和区位、交通优势，加强与周边市县在品质、品种、规模、上市时间上的优势互补，引促进农村产业发展、促进农民增收、改善基础设施条件、提高农村生活质量、促进农村二三产业发展的项目。

此外,我们还将充分发挥丽江旅游业高度发达、知名度不断提高的优势，围绕丽江旅游业发展总体规划，在现有景区提升改造的基础上，引文化资源、自然资源、民风民俗等开发项目。通过项目的成功引进来大力发展县域经济，加快城市化进程，提升我区的综合实力。

(二)抓好招商引资拟建项目的落地工作

1、丽江束河茶马古镇计划开发项目。具体包括：1)院落式特色民居。占地约128亩,目前概念规划评审准备进入设计施工图。2)、国际艺术村。占地为245余亩,目前处于计划筹备阶段，明年内开工。3)、束河红山度假村项目。征地设计同步

进行，第一批拟征地为1270亩，分期建设。

2、中济海片区开发项目。该项目由斯特曼国际房产集团公司开发,预计总投资35亿元。将建造一个大型开放式城市公园,同时在用地范围内建造高星级酒店或超高级别墅、产权式度假酒店以及酒店公寓、商店、住宅、相关配套设施等。项目建设期预计3-5年。

3、丽江国际休闲旅游商贸城项目。项目拟用地400亩,总投资约10亿元,建设丽江国际休闲旅游商贸城。项目分二期开发,首期开发200亩,选址为新团片区。目前该项目投资商已与古城区人民政府签订了投资建设框架协议书。

要进一步加强招商引资重大项目的跟踪协调力度。对已落户的项目要做好跟踪服务工作,及时解决项目进展过程中的困难和问题。一方面要加强招商引资工作的领导,强化责任落实,继续落实“重大项目领导负责制”,积极协助领导做好相关服务工作。另一方面要继续协调好与工商、税务等部门的工作关系,简化办事程序,提高工作效率。此外,还要进一步强化一流的服务环境、政策环境、法制环境和舆论环境,营造与国际惯例相适应的综合环境新形势。明年要重点做好以下项目的后续服务工作:丽江悦榕酒店、水木清华苑、印象古城、金凯商业广场、南门福国大饭店、雪山世纪花苑、蛇山白塔、新华文化广场、丽江旅游文化商城、世界遗产公园改扩建项目。

一、确保在建项目顺利建设

目前,在建企业7家,总投资11.1亿元。这7家企业分别是:

投资2.6亿元、总占地268亩的安徽长通物流有限公司项目,主要从事各类建材的商贸物流和加工;投资2.5亿元、总占地200亩的安徽新桥汽车项目,主要从事汽车销售、维修和挂车生产。新桥汽车和长通物流这两个项目已经通过市验收为

超亿元项目。

还有5家企业是投资1、5亿元、占地55亩的淮北市瑞荣钢业项目;投资1、2亿元、占地65亩的安徽臻达机电项目;投资1亿元、占地50亩的淮北瑞武机械项目，这三个项目厂房钢结构基础已经完成。投资1亿元、占地40亩的淮北尚德石油项目，厂房已经建成，部分设备正在安装。投资1、3亿元、占地67亩的安徽前汇机电项目，厂房基础开挖已经完成。其中4个项目已经通过区验收为超亿元项目，但未经市认定，我们计划2月报市认定瑞武机械为超亿元项目。

针对各企业建设进度和情况不同，我们将强化服务，实行项目责任到人，为企业办理好相关证件和报批手续，争取为企业的发展构建优良的环境，提高项目建设速度。我们将按季度做序时进度，按月向区招商局报送统计报表，按季做一次统计分析，切实做好项目统计分析工作，并且打算在第一季度完成700万美元的外资申报工作。

二、确保签约待建项目尽快落地

继续坚持走“走出去、请进来”路线，我们将以主导产业、龙头企业为载体，重点引导规模大、效益好、技术含量高的机械制造和现代物流项目进入集中区，推动产业优化升级。对投资规模大、经济效益好，产业带动强的项目，给予更加优惠的政策，确保项目能够尽快签约和落地。

目前，已经签约、亟需落地项目6个，总投资11亿元，用地550亩。这6个项目分别是徐州辉煌钢结构有限公司投资5亿元的机械制造和钢结构生产项目;江苏徐州中兴工程机械有限公司投资1、5亿元的机械制造项目;徐州恒事达机电有限公司投资1、2亿元的设备制造项目;徐州中矿动力设备制造有限公司投资1、2亿元的机械制造项目;徐州恒泰水泥机械有限公司投资1、5亿元的设备制造项目;安徽舜天置业发展有限公司投资6000万元的袁庄菜市街改造项目。这些项目都已经完成选

址工作，下一步我们将内强素质，加强管理，构建一个“项目洽谈、开工建设、生产运行”三大服务体系，实行“三定”项目管理制度：做到每个建设项目定工作进度、定工作责任、定联系领导，提供全过程服务。

此外，洽谈成熟待签约项目还有14个，总投资52、87亿元，计划用地3175亩。如江苏天裕集团投资40亿元的炼焦、炼钢、发电、化工项目；江苏维维集团投资2、5亿元的现代物流项目；衢州双拓机械有限公司投资1、7亿的煤机生产项目；淮北华润燃气有限公司投资3700万元的生产、生活供气等项目。我们打算建立在谈、签约、开工、投产项目跟踪管理台账，积极主动与他们进行联系交流，加大项目跟踪落实力度。

三、加大招商引资宣传力度。

紧紧抓住我镇现在的大好机遇，研究生成5-10个招商引资新项目、大项目，及时聘请专家做好策划包装，通过制作交通建设、生态资源优势、产业发展规划以及“平安、诚信、生态、和谐”的地域形象等专题演示文稿，结合推介会、广播电视、光盘、户外广告、宣传图册等常规宣传方式大力宣传段园镇及集中区的优势资源和潜在的区位优势，提升段园的知名度和诱惑力。

招商工作总结和工作计划 招商工作计划篇五

近年来，东部发达地区在经历持续多年高速增长之后，随着原材料价格上涨、劳动力成本提高、加工贸易政策大幅收紧、出口退税率不断下调、人民币汇率持续升值，再加之劳动力和能源紧张，许多企业的发展受到一定影响，面临着撤并和转移。

三是在内外因素影响下，竞争力锐减的企业。这类企业迁移到西部，与西部的原材料、人力等优势相结合，加上适当的技术改造，就可以在产品成本、质量等方面重新赢得竞争优

势；大量面临转移的东部企业，为我市扩大招商引资、推动经济又好又快发展提供了难得的机遇。

加大吸引东部转移企业的工作力度，更多地吸引东部企业落户我市，对扩大我市招商引资成果、优化产业结构、壮大支柱产业等都具有十分积极的促进作用。

一是利用综合成本优势承接劳动密集型产业。利用我市劳动力、土地、工业用水、用电等基本生产要素供应充足、价格相对较低的综合成本优势，积极吸引需要大量用工、用地、用水、用电的劳动密集型产业，如纺织服装、建材化工、机械电子等，构筑咸阳承接产业转移的新优势。

二是利用产业优势承接配套产业。重点围绕电子信息、能源化工、纺织建材、装备制造、食品医药等产业，积极引进能够延伸上下游产业链的项目，以纺织吸引服装面料、服装加工业，以多晶硅和单晶硅吸引集成电路、太阳能电池、光伏微电子产业，以煤炭吸引煤制甲醇等煤化工产业，发展产业集群，形成规模集聚效应。

三是利用资源优势承接精深产业。围绕农产品资源，进一步发挥北京汇源、杭州娃哈哈、北方安德利落户的品牌效应，锁定国内粮、果、奶、肉食品等行业的龙头企业加快承接步伐，争取引进更多的肉制品和蔬菜加工龙头企业、知名企业，促使肉、菜深加工不断扩大规模，形成聚集效应。围绕地热综合开发，用好我市“中国地热城”、“国家地热资源综合利用示范区”的招商品牌，以生态型、高品位、多功能为发展方向，包装推出一批地热采暖、温泉休闲度假、温泉康体、地热发电等、地热综合开发等项目，面向国内外企业招商，为城市建设、旅游业的发展发挥其积极的作用。

二、挖掘潜力，实现对西安企业招商的新突破

按照承接西安企业工作总体思路，在做好承接二环内企业外

迁工作的基础上，与西安市企业扩大规模、提升档次、技术改造、产业升级和企业改制相结合，面向西安全部企业做好招商引资工作。以泾渭新区、沣渭新区、高新区、兴平装备制造产业园等各类工业园区为载体，以西安各大企业集团和研发机构为重点，围绕西安咸阳半小时经济圈，突出规划引导和园区基础设施建设，增强对西安外迁企业的吸引力和承载力，着力吸引西安大企业、大研发机构落户我市，实现对西安企业招商的新突破。

三、创新招商方式，不断扩大招商成果

一是突出园区招商。按照“封闭式管理、开放式经营、市场化运作”的思路，坚持统一规划、分步实施，着力抓好园区基础设施建设和项目引进工作。特别是市高新区、彬长旬能化工业基地、沣渭新区、泾渭新区、兴平装备制造产业基地和武功台资工业基地等比较成熟的园区要下大力气完善基础设施建设，明确园区定位，做好园区规划，营造自身的产业优势引导不同类型的企业入园发展，尽快形成产业聚集效应。

二是突出专业招商。市招商局要充分发挥职能作用，加大内部专业招商队伍建设力度，抽调有一定经济知识、熟悉政策、掌握市情的干部，紧盯东部产业转移的大项目，常年进行推介洽谈和项目落实服务。市级各有关经济部门也要组织专业人员，有针对性分赴经济发达地区开展定向招商。各县市区要结合各自产业结构特点，选择重点的产业项目，开展专业招商。

三是突出以商招商。与已投资我市的外地企业和在我省设立的外地企业商会加强感情联络，充分发挥山东商会、福建商会等6个“咸阳市招商代理单位”和10名商会会长级“招商引资顾问”的作用，积极鼓励并支持他们参与到我市招商引资工作中来。

四是突出产业链招商。结合我市产业结构特点，利用国家级

显示器件产业园重点吸引电子信息、电子元器件、集成电路等高科技类；以落户的陕投集团60万吨煤甲醇、中化能源二甲醚等项目为依托，积极吸引其下游产业链等能源化工类；以资源吸引乳制品、肉制品等农产品深加工类及文化旅游、地热开发等特色产业；积极吸引东部地区产业链整体迁入。

五是突出重大项目招商。包装推出一批重大招商引资项目，并对其可行性、布局选址和政策配套等进行前置评估，实施对接洽谈。对已签约的重大招商引资项目要成立专门机构，进行项目前期准备、开工建设、后期运营等全过程的“一条龙”服务，确保项目落地生根。

一是加强领导，夯实责任。建立和完善签约项目落实责任制，成立各级签约项目落实督查领导小组，明确一把手为第一责任人，分管领导和相关部门为主要负责人和责任单位，实行重大签约项目领导包抓落实责任制。对签定的5亿元以上项目实行市级领导包抓落实责任制，1亿元至5亿元的项目由各县市区或主管部门包抓。对签约大项目要排出进度表，落实责任，限定时限，按计划推进工作。

二是全程服务，确保实施。对于已经开工建设的项目，要加大协调力度，帮助客商及时解决施工中遇到的问题，加快工程进度，按期建成达效。对于正在办理前期手续的项目，要有专人协助客商办理手续，各相关部门密切配合，加快各项审批手续的办理，推动项目尽快进入实施建设阶段。对重大项目要成立专门服务机构，定期协调解决项目在前期手续办理和建设过程中出现的各种问题，确保项目顺利开工和建成投产。

三是成立班子，有效推进。对于今年已签约的重大项目，要成立市级项目推进领导小组，有效推进中国国电投资100亿元的2×100万千瓦发电和香港海欣、瑞士瑞龙集团共同投资35亿元建设五星级酒店及泮河两岸综合开发等重大项目。

招商工作总结和工作计划 招商工作计划篇六

工作计划是行政活动中使用范围很广的重要公文，也是应用写作的一个重头戏。机关、团体、企事业单位的各级机构，对一定时期的工作预先作出安排和打算时，都要制定工作计划，用到“工作计划”这种公文。下面是招商引资工作计划，请参考！

1、抓好产业发展。

结合我市“十三五”规划，制定产业招商方案，创新产业对接方式，开展建链、补链、延链、强链集群式招商。以服装产业园建设招商为战略重点，研究制定相关扶持政策，对重点行业、重点企业、重点产品进行扶持，加快建立产业战略优势，努力提高我市在区域产业分工中的地位。大力发展加工贸易。充分借鉴外地成功经验，通过引进外向度高的加工贸易产业链，培育新的优势产业集群。集中精力，加大吉林森工、佛山服装产业园、福建石狮服装、谷为电子、博大天然芦笋产品深加工、宇柏林电子等一批重大项目的跟踪力度，促使这些项目早日开工建设、投产。

2、抓好区域协作。

广泛开展区域协作，在更高层次、更大范围赢得发展机遇。积极融入环洞庭生态经济圈、长株潭一体化城市群和大益阳城市圈建设。继续融入泛珠三角、中部崛起等地的区域协作，深入对接珠三角、长三角等区域协作区，加大与毗邻长沙、浏阳等地的互动合作，在产业分工协作、城市群联动、基础设施建设、新型城镇化、农业现代化、市场一体化等方面开辟新的合作领域，形成互利共赢、开放发展的新局面。突出招商重点，明确重点区域、企业和项目，积极开展专题招商活动，借助平台、扩大宣传，力争在区域协作的各种经贸活动中捕捉到更多发展信息。

3、抓好平台建设。

根据本地资源优势 and 现有两个园区的工业基础，科学制定专业园区建设计划，充分利用园内企业老板的资源优势，大力开展招商引资以商引商，建成以纺织、食品、船舶企业为龙头，制衣、制鞋等加工小区为支撑的产业转移承接示范区。完善园区的水、电、路、气、通信等基础设施，整合现有用地资源，盘活存量土地，提高工业用地的使用率。综合利用好丘岗山地来承接项目，尽量不占或少占耕地。规划现有工业用地，尤其要盘活闲置厂房，调整产能较低的工业用地，并明确投资规模和强度，避免出现用地过度现象。

4、抓好制度完善。

密切跟踪湖南省□xx市负面清单工作，探索对外商投资实行准入前国民待遇加负面清单的管理模式。完善投资项目全程代办和一站式、并联式审批机制。整合现有的各种产业资金、专项资金。突出重点，创新“一企一策”政策，对带动性强的特大项目，争取有突破有创新。完善签约项目跟踪管理机制，对重大招商活动的签约项目实行单独考核。完善工作推进机制。进一步完善开放型经济考核机制，提高开放型经济在综合考核评价体系中的权重和比重。加强工作联系，注重日常考核，定期调度项目进展，完善和规范数据统计、信息报送等基础性工作。

5、抓好环境优化。

抓好优惠政策的落实。全面梳理、及时调整已出台的促进投资发展的各类措施，承诺的服务必须落实到位。用足用好扶持政策，切实依法保护投资者的合法权益。在严格执行国家政策的前提下，切实降低企业用工成本。着力规范公共服务和行政执法行为，严禁以罚代管和不作为、乱作为现象，查处乱收费、乱罚款、乱摊派行为。及时查处一批严重影响经济环境的典型案例。强化引进项目的服务力度，实施项目跟

踪服务制度。

6、抓好保障服务。

对重点支持、符合条件的项目加快土地审批和办事速度，积极协调好征地拆迁建设中的具体问题，促进早投产早见效。强化能源保障。做好水、电、气、运的调度和保障，优先保障重点项目、重点企业的能源供应，保障企业正常生产经营的能源需求。强化人才保障。完善人才培养机制，造就一支复合型、高素质的招商人才，培育一批具备战略眼光的企业家群体。加强人才引进，有针对性地引进金融、物流、创意和服务外包领域的专业人才。

紧盯“三区五资”实施精准招商

商会人脉资源，实施主动招商、精准招商。

进一步完善“招商委、招商局、专项产业招商组、专业谈判组、引进（落地）单位”五个层面齐抓招商引资的工作体制，提升招商专业化水准，提高招商成效。继续深化龙泉特色的“5+5”工作机制，进一步营造社会各界参与的全民招商氛围，在科学招商、专业招商基础上实现选资招商，规范项目管理，强化招商引资在经济转型升级、促进区域经济发展中的作用。

推进“腾笼换鸟”突破要素瓶颈工作计划

抓好“1+5+x”工业发展平台建设，以推进工业园区生态化改造为契机，加大工业发展空间拓展和园内闲置厂房、土地的清查整合力度，充分消化利用现有储备土地、积极盘活低效用地，实现“腾笼换鸟”，严格项目准入，着力引进投资强度大，产出效益高的项目，努力提高土地集约利用水平。与此同时，紧紧抓我市列入低丘缓坡开发试点的机遇，充分利用省级生态集聚区、省山海协作产业园、省支持浙商创业创

新等政策，争取更多土地指标，同时提高低丘缓坡工业用地的集约利用水平和投资强度，合理规划利用宝贵的土地资源。

把好“五率”践行生态招商

招商工作总结和工作计划 招商工作计划篇七

紧紧抓住我县列入黄河三角洲高效生态经济区战略的机遇，科学承接先进地区产业转移，优化创新招商方式，全面提高招商工作的水平，实现招商引资工作新突破。下面就是小编给大家带来的招商部工作计划，希望能帮助到大家！

3月份，我中心在“加快发展，科学发展，又好又快发展”指导下，进一步做好“招商引资年”和招商引资百日大会战活动，以项目建设为抓手，以项目洽谈为手段，全面推进我县的招商引资工作。

一、明确目标，积极推进项目建设

1、推进签约项目开工建设 与文水锦绣农牧发展有限公司投资的3000万只/年肉鸡养殖屠宰深加工项目、山西鑫四海投资集团有限公司投资的百万头生猪生态养殖加工项目要在3月上旬举行开工仪式；与山西国际能源集团(格盟国际)合作的六大板块项目：主要在煤层气(天然气)开发利用、旅游景区开发、镁及镁合金中、高端产品开发、硅藻土开发、风电开发、武介铁路建设等领域进行合作，目前在煤层气(天然气)开发利用、旅游景区开发领域要进入实质性阶段；与北京中科巴普科技有限公司的甲醇汽车产业化项目示范基地项目，协调做好项目前期工作，促进其早日开工建设。

2、促进在谈项目早日落地 重点对与新恒基国际(集团)有限公司的干细胞组织工程项目、与两弹一星国际基金会的“两弹一星国防教育园”及火箭兵摄影活动中心项目、与国际能

源合作项目等签有意向的合作项目，积极主动沟通，为项目落地创造条件，力争早日由意向变为合同，落户建设。

(二)瞄准展会，积极开展准备工作

今年，我们要有重点地组织参加“煤博会”“、高交会”、“能源博览会”、“中部博览会”等展会，为企业和产品走向市场搭建平台，把我县的企业和产品推荐和宣传出去，向会展要信息、要项目、要协议、要订单。目前，我中心正在为参加各种展会特别是5月分在珠海或深圳举办项目推荐会和8月份在太原举办的“中博会”做充分的准备工作。

(三)千方百计，积极寻求新好项目

通过网络信息发布和亲赴长治、太原等地洽谈业务的形式，积极寻求更多、更好的项目充实我中心的项目库或广泛开展洽谈，千方百计把能促进我县经济社会发展的好项目、大项目争取到我县并尽可能签订合作协议。

(四)集中力量，有效促进自身建设

进一步加大网络招商力度，我中心要在武乡政府网、山西省投资促进网上发布以外，又在独立开设的武乡政府招商网上不断发布信息，以寻找更多的合作机会。

我中心继续夯实项目库建设，3月份要将手续基本完善的具备招商条件的好项目、新项目充实到项目库中，为今后的招商引资工作打下坚实的基础。

一、强化责任，加大招商引资力度。

我们准备成立招商引资领导小组，设立了招商引资办公室，专人负责招商引资工作，下发了《招商引资目标管理实施细则》，建立招商引资目标管理责任制。根据本社区实际情况，

想方设法完成招商引资任务，签订招商引资责任状，实行年度绩效挂钩，按月督查，按季考核，年底兑现奖罚。做到人人身上有任务，个个头上有压力。

二、筑巢引凤，培育招商引资载体。

我们准备成立优化投资环境领导小组，加强社会治安综合治理基础建设，加大对企业周边环境治理力度，努力营造稳定的治安环境；在全社区营造“你投资、我欢迎，你办厂、我服务，你发财、我发展”人文环境。同时，加大投入，加强投资硬件建设，筑巢引凤，美化、亮化社区环境。从而，功能较全的硬件环境、勤廉高效的政务环境、安定团结的治安环境和全居招商兴商安商富商的人文环境组成社区充满活力和吸引力的招商引资载体。

三、广辟门路，积极开展招商引资。

我们准备收集整理社区在外贤人能士档案，建立社区招商引资资源库。动员全居居民发扬“走千山万水、说千言万语、想千方百计、历千辛万苦”的“四千”精神大力招商引资，利用春节、清明节等传统节日开展亲情招商引资，积极动员通过社会关系网招商引资，以情感商。同时，主动走出去，邀请外地老板到社区投资办厂。

四、加强服务，狠抓项目跟踪落实。

我们将坚持“一个项目，一名领导，一套班子，一套方案，一抓到底”的“五个一”制度，采取“围墙内的事企业管，围墙外的事我们办”的方法，紧紧抓住每次机遇，紧扣每个环节，全程跟踪服务，确保每个投资意向都能签订投资合同，每个投资合同都能落实资金到位，客商每笔资金都能用在企业实处，实实在在地把企业引进来、办起来，让企业稳得下，发展好。组建专门工作班子，确定一名干部为联建责任人，实行一事一议一结服务和全程代办协办服务，做到特事特办。

一、坚持科学、理性、绿色、效益的招商理念

紧紧抓住我县列入黄河三角洲高效生态经济区战略的机遇，围绕打造“一园三基地”目标，以高青经济开发区为平台，以引进大项目为核心，科学承接先进地区产业转移，优化创新招商方式，全面提高招商工作的水平，实现招商引资工作新突破。

二、明确三个目标：

- 1、项目目标：严格按照我县招商引资规定，选择投资大、技术新、税收高、能耗低的项目。
- 2、产业目标：立足我县实际，重点围绕“四新”（新材料、新能源、新医药、新信息）产业、高端装备制造业、精细化工业、现代服务业及文化创意产业开展招商工作。
- 3、区域目标：长三角、珠三角、京津及环渤海区域，省内济南、青岛、东营及市内行业对口并有工作基础的地区。

三、立足三个需求

- 1、立足于我县现有企业做大做强的需求，从现有企业扩大产能、提升技术、注入资金(上市融资)、优化管理、拓展市场、培育品牌等方面开展工作。
- 2、立足于我县培植重点产业链的需求，围绕精细化工产业链、生物科技产业链、医疗器械产业链、特色资源深加工产业链、机械制造产业链的完善拉长开展工作。
- 3、立足于我县打造黄河三角洲“一园三基地”的定位，力争在低碳循环项目、战略性新兴产业、温泉养生文化及现代创意服务项目引进方面有所突破。

四、依托三种资源

- 1、充分利用好我县企业的上下游客户资源，深入企业，联络沟通，捕捉招商信息，建立起以商招商信息渠道。
- 2、充分利用好招商局及各单位已建立起的重要人脉资源，拓展有效资源链，经常走访联络有关单位，建立起招商信息收集渠道。
- 3、充分利用好市招商局、高新区及省市相关行业协会、区域商会资源，积极联络交流，建立起信息沟通渠道。

五、优化四种方式

- 1、小分队集中驻点招商。加强与驻地各类协会、办事处和大企业集团的联系，通过“捕捉信息，建立联系，登门拜访，活动洽谈，实地考察，巩固跟进”六步法，建立起辐射发达地区的招商网络。
- 2、以商招商。特别注重强化对已落户企业的服务，与外商多沟通，多联系，增进感情，优化环境，扩大信息资源，以期引进更多又好又大的项目。
- 3、大项目招商。积极探讨“飞地”招商模式，把争取的有限的土地指标向大项目和好项目倾斜，集中人力、智力，有针对性做好项目策划工作，用大项目、好项目争取土地指标，做到项目和土地指标的有机结合。
- 4、园区招商。全面实施“区中园”战略，发挥开发区产业、政策和基础配套优势，瞄准国内外知名大企业、集团和高新技术企业，拿出好的项目，积极推介，加强合作，寻求突破。

2019年，全市招商引资工作以服务“全面深化改革、加快转型发展、建设幸福铜陵”为目标，切实转变招商引资理念和

方式，坚持市场主导与政府引导相结合，经济效益、社会效益和生态效益相结合，引资、引技和引智相结合，招商引资与结构调整相结合，紧紧围绕主导产业培育与转型升级相结合。坚持项目拉动、招商促动，以“招大引强，抓新兴产业中工业和现代物流业齐头并进”为总体要求，继续实施产业招商、精准招商，完善招商引资体制机制，大力提升招商引资的质量和水平，实现招商成效最大化，促进产业转型升级发展。

一、确定招商目标，抓好分解落实

根据省政府最新考核指标内容，突出内外资并重和大项目引进。2019年，全市引进亿元以上项目实际到位资金目标任务为400亿元，外商直接投资任务为4.4亿美元，均增长10%以上，其中5亿元以上项目35个，10亿元以上项目14个，20亿元以上项目6个。实际利用省外资金任务由市招商局会同市发改委牵头落实，实际利用外商直接投资任务由市商务局会同市招商局牵头落实，并将任务分解至各县区、园区和经济、涉外部门。按属地考核、统计，各经济、涉外部门当年引进亿元以上项目到位资金2亿元以上，并协同县区(园区)完成招商引资任务。铜陵经开区、市示范园区、各省级开发区要根据产业定位，围绕差异化发展目标开展招商工作，重点发展2—3个产业集群(详见附件)。

二、明确招商方向，增强工作实效

把招商引资与推进产业转型发展更好地结合起来，坚持优势产业与新兴产业双轮驱动，不断升级传统业态，发展新型业态，实施电子信息、化工新材料、先进装备制造、光电等百亿元产业集群培育计划，推动新兴产业集聚发展，加快构建现代产业体系。

(一)以改造提升优势产业为龙头，大力开展深度招商。根据《铜陵市铜基新材料产业“x”发展规划纲要》和相关产业发

展规划，促进有色、化工、能源、建材等优势产业向产业链、产品链和价值链拓展，向绿色、低碳方向发展。针对铜基新材料产业链条薄弱和缺失环节，开展延链和补链招商，大力向铜箔、带、线杆、管、铜合金等精深加工领域开展招商工作，推动产业升级。化工新材料重点向精细硫磷、高档涂料、工程塑料、新型燃油、综合利用为主线的5大产业链条开展招商，依托现有的化工产业资源，寻求合作和加速引进国内具有先进技术的化工新材料龙头企业和重大项目等。

(二)以引进新兴产业为重点，充分发挥县区(园区)的招商载体作用。根据《中共铜陵市委铜陵市人民政府关于促进开发区园区加速转型发展的若干意见》(铜发〔2019〕11号)精神，加快经济园区、开发区载体建设。各县区、经济园区依托现有的产业基础优势和发展定位，有针对性地对对外招商，努力实现特色发展、错位发展、率先发展。具体要求：铜陵经开区(循环经济工业园)重点发展铜深加工(铜基新材料)、先进装备制造、电子信息产业；循环经济工业园重点发展绿色化工新材料产业；市示范园区重点发展临港物流业、铜深加工及新材料产业、先进装备制造业；狮子山开发区重点发展光电产业、以阀门和模具为主的装备制造产业、有选择性地发展铜精深加工产业；大桥开发区重点发展现代物流、化工新材料、再生资源利用(铜拆解)产业；金桥工业园重点发展铜基新材料、电子信息、先进装备制造产业。

(三)以现有企业对外合作为依托，大力开展“二次招商”。引导铜陵有色控股公司、铜化集团公司等我市知名骨干企业通过直接合资合作、股权募资以及产业链配套合作等方式，促进企业扩能升级；依托精达、全威等在我市的外来企业，示范带动更多的境外客商来铜投资；以环球家居、北斗星城、清华同方等项目为载体，大力推进“二次招商”，达到“招来一个、引来一批、建成一片”的效果。

三、理清招商措施，提升服务水平

建立“四个一”制度：“一套班子、一个产业发展路线图、一个产业重点目标企业导引图、一个产业招商方案”，全力推行“1+5+5”的招商方式。

“1”即市2019年招商引资工作要点；

“5”即一区三区和市示范园区，围绕各自产业发展定位开展专业招商。

(一)加强项目谋划。5个产业招商组，按照新兴产业相关产业规划，编制一批切实可行的招商项目，定期统一发布推介招商。

(二)实施精准招商。一是各产业招商组进一步完善各产业招商方案，围绕本产业国内前50强开展登门拜访，形成由市领导挂帅、责任部门牵头、专业人员参加的精准招商机制。二是建立县区一把手负责制。主要负责同志要加强对招商引资工作的指导统筹，全年要有一半时间，协调推进项目工作，开展对外招商。三是建立县区、开发区和各部门联动。市工商联、市经信委、市招商局要组织收集现有企业对外合作意向招商，推动现有企业以各种形式对外合作、做大做强；市外办、市招商局要积极联络收集外国驻华机构和全国侨商企业的合作信息；市国资委、市招商局要积极开展与央企的招商对接活动；市台办、市招商局要积极开展与全国台企联、台商的招商对接活动。四是市招商局要每月调度、通报各县区引进项目情况；各专业招商组要每月及时汇总拜访企业情况，再排定紧盯的重点企业，安排市领导上门对接。

(三)突出以商引商。通过不断优化服务环境、制定激励措施和鼓励现有企业对外合作，调动企业招商引资积极性，依托现有企业引荐，争取和吸引更多外来投资商到我市投资，努力形成“引进一个、带来一批”的“葡萄串”集聚发展效应。同时，拓宽信息渠道，与国内外客商、各级政府投资促进机构、各地商会、各类专业行业协会、科研院所建立广泛联系，

加强信息交流与联络，广泛收集招商线索。

(四)推进园区共建。抓住国家促进产业转移的政策机遇，利用现有的引资平台，不断加强与沿海发达地区开发园区、大企业合作，通过合股、合作、合营等方式促进园区共建，实现招商效益。同时，把招商引资与招才引智结合起来，着力引进一批创新型产业人才、技术人才、管理人才和团队。

(五)注重项目准入。严格按产业升级、转型需求，从环保、节能、集约用地的高度，把好招商项目准入关，完善项目准入机制，做好项目的准入论证，严格执行项目环评、能评标准，严控落后产能和过剩产能输入，探索建立“负面清单”制度。

(六)扩大环境宣传。重点策划组织几个专题宣传活动，在中央媒体、境外的媒体、铜陵招商网、《铜陵日报》等，多渠道宣传报道我市投资优势、发展潜力、平台载体建设情况、投资政策和公共服务、在铜企业投资情况，实现宣传招商。

(七)健全考核奖励机制。依据全省新的招商引资考评办法，修订完善市级考核办法，突出项目质量与效益、投资强度与投资效益、引进外资世界500强，对各县区(园区)、经济部门及涉外部门分类进行考核，将引进新兴产业大项目数、5亿元以上项目占比、与主导产业契合度、签约项目注册率、资金到位率、开工率、竣工率和在中央、境外的媒体宣传效果等纳入考核体系。重奖引进大项目的单位和个人。

(一)建立分段推进项目落户机制。市招商局、市发改委会同各县区、园区，排出在谈重点项目推进工作时间表，推动项目洽谈、签约、开工。在市政务服务中心设立代办联系点，认真落实重点项目审批服务联系人(代办人)制度，做好项目开工前期的各项服务工作。

(二)建立重大招商引资项目领导协调机制。对签约5亿元以上

的招商引资项目，由相关市领导直接联系协调，及时解决项目落地中遇到的困难，推动签约项目早落地、早投产。确需省调度解决的重大项目，由各县区、园区每月根据项目进展情况及时梳理汇总并提出意见报市政府。

20nn年，是“x”规划实施的开局之年。为在新的一年里更好地贯彻党的x大和x届四中、五中全会的精神，抓住机遇，紧紧围绕融水县“山内竹茶药，山外果蔗桑”的县域经济发展思路，加快实施“农业稳县、工业富县、旅游名县、流通活县、科教兴县”发展战略。优化投资环境，全面抓好融水县招商引资工作，使全县招商引资工作有条不紊地开展，确保招商引资工作再上新台阶，圆满完成市委、市政府赋予的招商引资任务，从而全面促进全县经济的发展。特制定本工作计划。

一、20nn年招商引资工作回顾

20nn年，融水县认真贯彻落实全区经济工作会议精神，抓住机遇，坚持以人为本，树立全面、协调、可持续的发展观，认真务实地抓好招商引资和发展非公有制经济工作。全县20nn年共引进意向项目30个，意向资金约10.8亿元人民币。实施项目14个，计划资金4.213亿元人民币。据不完全统计，全县20nn年新建和续建项目的市外境内的项目53个，到位资金约2.4057亿元人民币，完成市委、市政府下达任务的160.38%。全县市内和境外20nn年的到位资金约3500万元(其中美元100万)。

二、20nn年招商引资工作计划

(一)20nn年招商引资的主要工作

1、认真整合全县现有的招商资源，充分发挥资源优势的作用，按照融水县的投资导向和发展规划，进行有计划性、有针对性和有选择性的定向招商，全面促进融水县经济社会各项事

业持续、快速、健康发展。

(1) 加大在水电开发方面的督查和服务工作力度，清理已审批但没有按时开工的水电站项目，及时将收回开发权的水电站项目重新招商，加快山区水电站的建设步伐。确保所有电站项目在2-3年内全部建成，保证融水县丰富的水能资源尽快得到开发，产生良好的经济效益和积极的社会效应。

(2) 融水县矿产储量非常丰富，年内拟引进2-3个工业硅和铜镍冶炼等项目，对县内的硅矿和铜镍矿等矿产进行深加工。另据有关资料表明，融水县山区的高岭土储量居全区之首，为利用好这一宝贵资源，融水县年内拟引进企业对高岭土进行半成品加工，改变过去只卖原料的开发方式。

(3) 充分利用好县内得天独厚的旅游资源，加大在旅游业方面的招商力度，建设好柳州的后花园，打造好“山水融水，田园融水，自然融水”的旅游品牌，加快实现融水县“旅游名县”的战略目标。

(4) 目前，融水境内的八角、黄栀子、茶叶、猕猴桃、沙田柚、柑桔等经济作物的种植面和产量都很大，其中八角年产570吨，茶叶276吨。为此，拟引进一些科技含量高、附加值高的农业项目，培植新税源，以提高农民的收入和增加财政税收。

2、采用政府投入和招商引资相结合的方式进行运作，启动融水和睦工业园区的建设工作，尽快发挥工业园区的载体效应。

3、加快县域电网的建设，发挥电能的优势作用。经三年来的建设，融水县已有部分电站陆续发电，但融水县原有的电力设施无法满足这些电站输电的要求，水电站发出的电无法送县城利用已成为融水县经济发展的“瓶颈”。为此，融水县经研究，通过招商引资，争取在今年内彻底解决县域电网的建设问题。

招商工作总结和工作计划 招商工作计划篇八

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾过去的工作历程，作为一名招商工作者在招商工作岗位一年来的工作情况，展望一下20__年的工作计划和发展方向。

一、个人工作最大不足

- 1、与客户沟通的技巧和经验需加强
- 2、急于求成心理较重

二、个人优缺点总结

- 1、踏实勤奋工作态度认真
- 2、执行能力强
- 3、自己的优势未更好发挥
- 4、自己专业知识和经验需加强

三、个人自我定位，发展规划和目前瓶颈

四、__年个人工作目标和具体行动计划

招商是一项长期、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，20__年的工作重点希望有更好的招商项目去运作。

- 1、20__年在个人工作计划主要是在客户的维护上为工作重点，做好服务。为以后招商工作积蓄资源希望能以“以商招商”“以商带商”的方式做好各项招商工作！
- 2、不断学习招商专业知识和结累工作经验提高自己的能力。

我想20__年我个人的重点还是在业务素质、工作能力上要得到进步与提高，也激励自己在工作中不断充实与完美。