

2023年工业设计招商工作总结报告 上半年招商工作总结招商工作总结(精选9篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。那么什么样的报告才是有效的呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

工业设计招商工作总结报告 上半年招商工作总结招商工作总结篇一

1、招商活动开展情况

今年以来，根据地委、行署下发《出国留学活动方案》制定的六项重大招商活动，紧紧围绕地区九大产业体系开张好招商工作的精神要求。我局*月份*次**市等地拜访**招商局领导，走访**商会企业，对接企业，洽谈项目。*月初我局赴**等地开展招商工作，针对玉米、打瓜深加工等项目与出国留学集团等*余家企业登门招商，主动推介，取得一定实效，近期将有部分企业赴我县实地考察。*月下旬我县积极筹备**招商活动，多次与**商会、**商会、等驻*商会以及**办事处人员对接项目，邀请**余家企业参会，与出国留学集团等*家企业就肉牛养殖加工、万吨钢结构生产项目签约，总金额*亿元。为了做好今年的“出国留学周活动”，我局提前积极筹备“出国留学周活动”前期工作，专门派出一名副局长前往**省做好相关工作，加强与**省企业和有关方面的对接，积极做好企业邀请及项目接洽工作。对口**队、**县委副书记出国留学赶赴**，统筹协调此次活动。*招商、发改部门的**干部回到**以后，紧紧围绕**对口援建**县的资源优势，积极跑企业，找项目，目前总体工作进展顺利，参会企业、恳谈推介会时间、地点、议程已准备好，*日，我局人员将赶赴**，*日正式召开额敏县招商项目恳谈推介会。

根据《出国留学企业联合会(商会)及企业对接赴县市考察项目的通知(出国留学招商传[**号)》要求，自治区副主席出国留学及自治区招商局局长出国留学一行将带领**家**异地企业联合会(商会)**家企业考察****地区，为充分利用好此次机遇，我局迅速行动，认真梳理与我县产业相关商会企业，及时将通知精神汇报县主要领导，并制定初步方案。

2、重点项目进展情况

已开工项目进展情况

一是额敏田力特肥业有限公司年产**万吨滴灌肥、复合肥生产项目位于(**)工业园区，总投资**万元，由河南新野冠丰肥业有限公司出资筹建，目前，职工宿舍已完工，2座库房及生产车间基础已完工，厂区道路完成一半，生产设备已订购，计划今年**月下旬投产。二是新疆九洲农业科技开发有限公司玉米、小麦制种项目位于额敏县(兵地、辽阳)工业园区，总投资**万元，注册资金**万元，目前，库房、厂房基础已完工，办公楼一层框架已完工，生产设备已订购，计划**月下旬投产。三是**房产开发有限公司大型农副产品批发交易中心及配套商业住宅建设项目一期投资**亿元，建筑面积**万余平米，目前，负一层已完工，计划今年项目主体完工。

即将开工项目情况

一是额敏隆惠源药业有限公司甘草深加工项目位于**(**)工业园区，占地**亩，总投资**5亿元，主要建设3**吨流浸膏生产线，**吨甘草酸生产线，**吨单铵盐、**吨次酸及甘草切片生产加工等项目，目前，公司注册已完成，**亩甘草基地种植已完成，项目规划、设计、可研等前期工作已完成，**月下旬将开始项目环评、立项、审图等实质工作，计划7**月开工建设。二是新疆方城房地产开发有限公司额敏县城市综合体建设项目一期总投资**亿元，建设酒店、商业地

产及高档住宅，总建筑面积**万平方米。目前，土地征收工作基本完成，正在进行拆迁和部分基础土建。

正在洽谈的重点项目

一是出国留学集团肉牛养殖及深加工项目计划总投资**5亿元，建设**头现代化高标准示范养殖场及屠宰分割加工生产线。目前，项目已通过集团股东会，建设地点位于**工业园区，规划用地**0亩。具体实施方案正在商榷。二是上海新东方希望集团对我县及区域内玉米资源优势、区位、水源等方面实地考察后，有意向在我县实施玉米深加工项目，近期，我局将专赴**走访该公司高层，进一步对接洽谈。

3、面临的形势和存在的问题

一是我县土地多为耕地或草地，中央及自治区一系列的土地紧缩政策使得项目用地更加紧张，审批难度不断加大，一定程度上影响和制约我县项目落地。

二是援疆工作开展以来，各地纷纷出台更加优惠的政策，吸引投资商前往，我县现有政策优势不大，竞争激烈，引资难度加大。

三是区域内，我县资源相对较为匮乏，招商范围有局限性。

工业设计招商工作总结报告 上半年招商工作总结招商工作总结篇二

20xx年，是公司发展至关重要的一年，也是我们招商部突破原有工作模式，力求更为高效，以目标引导行动的招商思路付诸实践的一年。真正以市场化运作方式进行对外招商工作，和服装行业紧密联系，对县内服装重点知名企业实行全面宣传，意向客户点对点专人跟踪洽谈。

今年，同时也是集团高速发展的一年。这一年里，集团喜报连连，成功收购了合肥市市政工程监理公司后；截止到目前的监理业务已经突破亿元，同时集团变更了无区域化控股集团，新增注册了工程集团等；为新天主集团在今后的发展提供了更好的平台，由慢车道驶进了高速快车道；另外集团所属组织机构及独立子公司先后获得“优先诚信单位”、“民营科技企业”、“金融守信企业”、“中小企业服务平台”等许多荣誉。招商部门在公司领导的支持和同事的齐心协助下，结合招商部人员的共同努力，工业园区招商工作取得了一定的成绩。20xx年招商部工作主要围绕“招县内优质服装和电子企业、金融耗材企业及相关配套企业、满足园区招商及对入园企业建设和服务方面的跟踪”的服务。

在厂房招商方面，从签订厂房转让协议开始和引进企业的数量上看，已完成了年度招商招租目标；在销售方面没有完成公司下达的指标3000万元。

1、招商部今年4月份三期b16-7户厂房已签转让协议，销售金额217万元，已付120万元，按协议约定首付150万，还差30万，正在跟进客户付款，剩下尾款除押证10万元，其余在交房时付清。

2、8月份销售三期c6-1户厂房，总金额89万元，目前已首付50万，剩下尾款除押证5万元，其余在12月份月底前付清，逾期按月2分利息计算。

3、12月份销售三期c6-2户厂房，销售金额89万元，目前已首付50万元，剩下尾款除押证5万元，其余在20xx年元月20号以前付清，逾期按月2分利息计算。

4、6-12月份职工租赁房已签约54户，租赁金额约340万元；还有2户已交定金，但没签约，正在跟进中。另外园区物业附属房已出租20间，租赁额55000元（目前还没交），估计在本月底前交清。

5、厂房销售总金额+租赁总金额，合计约万元。

6、入园招租9户，已收信息费约8700元。

7、另外在4-6月份三期12米厂房19户成功交接给业主，已收协议约定交房时应付款万元。另外b11栋交房应付款30万，合计万元。

团队建设、流程管理及精细化管理工作

系等方面的工作，更要培养招商工作一线人员的“钉子精神”，增强工作信心和改善畏难情绪。对于目前招商队伍的经验、自信心等问题，还需要长时间的磨练与实践。要加强招商队伍对《产业园区招商实战攻略》一书的学习，抽时间一起讨论心得。

细节处理方面，尤其是一些体现公司形象方面的细节上，例如部门员工的工作纪律，待人接物的技巧以及员工的着装形象、言谈举止等方面还要进一步规范。

工业设计招商工作总结报告 上半年招商工作总结招商工作总结篇三

1、今年我镇制定了《关于进一步加快下埠工业经济发展的决定》。出台了一系列优惠政策，对每个行政村下达了招商引资任务，并纳入年终考评，给予奖罚，鼓励社会中介人参加招商引资，并对引进项目给予奖励。

2、加大了招商引资宣传力度，宣传我镇招商引资形势和区镇优惠政策，下农户作思想工作讲解招商引资对我镇作用和农户自身利益，使人们牢固树立“人人都想投资”的理念，形成了全民招商氛围。

下埠是一个有着较强大的工业基础，丰厚的民间资本，广泛

的商业人才的工业强镇，借助这一优势，本办以优化平台为载体，做好了内挖潜力，外招客商这两篇文章。

1、内挖潜力：本办在年初开始就全面拜访在本镇境内的企业主，宣传区、镇优惠政策，明示各行政收费标准，并与区、镇纪委联手调查各行政事业性单位对企业乱收费行为，优化了我镇投资环境，给企业主在我镇追加投资吃了一颗定心丸，同时协助企业主选准投资项目，使本镇境内11个企业新上生产项目7个，共追加投资20xx多万元。

2、外招客商，今年以来，镇党委、政府领导依托实际，广搜信息，带领有关人员赴广东、河北、台湾、湖北、江苏、浙江、上海、福建等地开展项目考察，精心准备，精心包装，建立项目库，同时组成以主管招商引资副镇长为组长的招商小分队进驻珠三角，联系投资客商，取得良好效果，至今我镇引进新项目35个，已建项目22个，在建项目13个（含落户陶瓷工业园企业）。签约资金1.2个多亿元，实际进资8000多万元，盘活闲置资产20xx多万元。

为适应新形势下的工作要求，本办在年初就提出全办人员要抓紧学习，提高素质，内外兼修，要全面掌握本地实际情况，全面了解区镇优惠政策，同时派专人到区招商局培训招商细则及技巧，使全办人员都能达到单独接待客商的工作水平和帮助企业独立处理矛盾纠纷能力。

为使客商引得进，留得住，我镇全面宣传，使全民思想解放，进一步树立“人人支持企业发展，企业发展造福人民”的理念，在引进企业征地过程中，没有过激烈的矛盾发生，使企业能顺利动工。

对落户下埠的企业，我们代理投资商办理相关手续，由专人负责，缩短了办理时间，对企业进行跟踪服务，随时了解企业动态，为他们提供全程服务，提高了服务效率。

招商办在认真完成本职工作的同时，积极配合其他部门做好其他各项工作，

- 1、全力配合党委、政府做好陶瓷工业园征地拆迁工作；
- 2、主要负责做好了镇人大工作；
- 3、要主负责做好了镇纪委工作；
- 4、主要负责做好了西源、虎山的驻村工作；
- 6、积极配合了政府交待的各项中心工作及其他工作任务。

1、进一步紧抓学的习，提升全办人员自身素质，使全办人员能真正做到独立招商和单独处理问题的工作能力和水平。

2、进一步优化我镇投资环境，提升服务质量，全力打造招商引资平台。

3、全面搜集招商信息，精心打造适合我镇实际的招商项目。

4、紧抓机遇，健全招商网络，全面宣传陶瓷聚集区，为我镇的陶瓷行业进一步做大做强增砖添瓦。

5、紧抓国家的各项农业政策，引进和扶植几个好的农业项目。

6、依托我镇小城镇的开发与建设，做好一到两个第三产业项目亮点。

工业设计招商工作总结报告 上半年招商工作总结招商工作总结篇四

根据县委经济工作会议精神，我镇把招商引资工作作为全年工作的重头戏来抓，取得了一定成绩，现将我们前段的工作

简要总结如下。

一、工作绩效

今年来，我们共落实引资项目1个，为鹏卓商务海鲜酒店，项目总投资2500万元，已全部到位资金。

二、工作措施

1、广泛宣传，统一认识。县委经济工作会议后，我们进一步多次专题研究招商引资工作，结合镇情，因地制宜，研究对策，先后多次利用宣传车辆，召开会议等形式，大力宣传招商引资工作会议精神，宣传开展招商引资工作的目的意义和重要性，教育全乡干部群众树立招大商、引大资的思想，形成了全镇上下，人人都来关心招商引资工作，人人都来参与招商引资工作，人人都要为招商引资做贡献的良好氛围。

2、强化领导，明确责任。成立了由党委书记任组长，镇长、人大主席、政协工联委主任、纪委书记等任副组长的招商引资工作领导小组。与此同时，通过认真分析研究，明确了引资目标，强化了目标考核，加大了引资力度。

3、优化环境，改进服务。为切实做好招商引资工作，我们在优化环境和提高服务等方面下苦功夫。一是软环境，即认真宣传贯彻落实有关招商引资优惠政策，力争用活用够这些优惠政策，在市场准入、建房用地、用水用电、税费征收等方面降低“门槛”，尽可能创造条件让利于投资者；二是硬环境，即下大力气搞好供水、供电、道路、市场配套等各项基础设施建设和管理，营造良好投资环境。同时在招商引资工作中注重跟踪服务，实行全程代办手续，提高服务质量，努力为客商排忧解难，以消除他们的后顾之忧，赢得他们的信任。三是周边环境。通过开展打黑除恶等专项行动，大力改善企业外部环境。同时，实行班子成员挂点联系企业制度，班子成员定期或不定期到企业走访，为企业保驾护航。

4、把握重点，突破难点。我镇既有较为丰富的资源优势，也有较为明显的区位优势，根据实际，我们把招商引资工作的重点放在造纸、采矿、养殖等方面。我们还把通村公路建设作为招商引资工作的难点，并以此为突破口，想办法、出主意、添措施，力争通过这些工程的建设来优化投资环境，带动其它引资工程的顺利实现。

三、存在问题

1、部分群众对招商引资工作不够支持，看不到长远利益，只顾眼前利益，在建设用地、房屋搬迁、青苗赔损等方面提出一些不合理的要求，为招商引资工作设置障碍，对投资者理解支持不够。

2、少数同志对招商引资工作还不够重视，认识不到招商引资的重要性，认为发展要靠政府投入和自身积累，担心上当受骗，因而工作轻描淡写，蜻蜓点水，缺乏主动性、积极性和创造性。

3、个别干部看不到我镇招商引资的优势所在，存在悲观主义思想和畏难情绪，面对招商引资工作，有“老虎吃天，无从下口”的感觉。

4、镇域经济总量小，基础设施建设比较落后，客观上一定程度制约了招商引资工作的顺利开展。

针对上述存在的问题，我们将进一步加大工作力度，切实逐步加以解决，力争排除招商引资工作上的各种困难和阻挠。

四、下步打算

1、加快基础设施建设。加快以环城路等通村公路建设为主的基础设施建设，为投资者提供方便快捷的交通环境。

2、优化经济发展环境。健全完善各种体制机制，不折不扣地执行好各项政策，严厉打击各类干扰企业经营、破坏环境建设、阻碍经济发展的违法犯罪行为，及有损经济发展的个人或团伙，如地痞流氓、黑恶势力、宗族团伙等。

3、监督管好工程质量。对已上项目，要督促投资者加快工程进度，抓好工程质量，确保按质按量完成建设任务。

4、抓好银企银商对接。利用政府优势，积极促成银信部门和企业、客商加强沟通和交流，切实帮助投资者解决部分项目投资资金需求问题。

工业设计招商工作总结报告 上半年招商工作总结招商工作总结篇五

我镇以县工业园区、镇工业园区两大平台为载体，按照“发挥优势，创造特色，培植产业集群”的招商理念，内引外联，多措并举，以万亩绿色稻米基地，万亩绿化林网，积极做好招商引资文章，突出稻米、板材、葡萄等主导产业的前伸后延、上下关联，探索“平衡、配套、延伸”的发展模式，使产业优势整合、聚变，龙头企业膨胀、裂变，块状特色经济迅速凸起。目前，蔬菜加工产业链条已延伸出酱菜、脱水菜；板材产业链条已延伸出密度板、高密度板、贴面板、装饰板、强化木地板、家具等近20多家企业。

目前，我镇引进1000万元以上在建项目2个，分别为投资1000万的陇西大酒店；投资5000万的徐州如祥粮油贸易有限公司，目前，6个仓储已建成9600平方米。在谈项目3个，分别为计划投资5000万元的上海福记冷冻项目（蔬菜加工、脱水蔬菜）；投资3500万元的武汉鸭脖食品加工项目和计划投资9000万元的南瓜深加工项目。全镇农副产品加工项目建设势头良好。

下一步我镇将继续把农业招商作为经济发展的第一抓手，真

正做到入脑入心，体现在工作中，落实在行动上。

为确保全镇农副产品加工项目建设扎实有序开展，我镇成立了以分管农业的副书记任组长的农副产品加工产业招商领导小组，从镇到村都建立了招商网络，并从镇直单位中抽取3名素质高、品质优的同志组成农业招商办公室。同时抓好加强对招商人员在统筹、策划、谈判、签约等方面的业务知识培训和谈判技巧，有力的提高了招商引资成效。

成立招商小分队实行驻点招商。积极推行“走出去，引进来”的招商理念，招大商、招好商。充分抓住浙江、苏州等南方地区产业转型的有利机遇，根据我镇资源优势 and 关联产业项目，成立了三个招商小分队，分赴浙江温州、台州等地设立办事处，分别下达招商任务，通过亲情、友情联络感情，进行专门拜访捕捉信息，有力提高了招商引资的成功率。

千方百计启动民资、激活民力，繁荣壮大民营经济。当前，我镇的民营经济所占比重较小，农副产品加工项目发展势头不够强劲。为激发活力，真正把民资挖掘出来，我们重点抓好以下三个方面的工作：政策拉动。所有由民间资本兴办的项目，可以享受招商引资的一切优惠政策。资金扶持。凡是愿意投资兴办项目的，不论是外出打工人员、返乡创业人员、本地外籍人员还是普通老百姓，只要符合贷款条件，政府一律帮助协调贷款，让最有能力、最有路子的人带头创业。优化环境。要求各职能部门竭尽全力为民间兴办的项目提供一切可能的便利，以最优质的服务促进民营企业的发展。本着“只帮忙，不添乱，只服务，不收费”的原则，实实在在的为创业者服务，不断提升产业档次、扩大企业规模，使民营企业由小做大，由弱做强。

自足现有稻米、板材、葡萄等产业优势，我镇以全民创业促进农副产品加工招商引资工作，广泛动员，使其尽快凝成招商引资的强大合力。充分发挥党员干部的示范带头作用，不断强化农村“无工不富”的责任意识，积极动员广大党员干部

部亲自走上招商引资第一线，认真捕捉招商信息，加快农业招商工作步伐。

总体上来看，我镇农业招商引资工作起步阶段进展良好，但在这一过程中暴露的一些矛盾和问题不容忽视。

一是土地指标制约问题。招商引资需要解决企业项目选址问题，土地政策以及土地较为紧张的矛盾很大程度上制约着招商引资的正常开展。

二是签约项目资金到位慢，投资方资金投入慢，因土地指标的限制，存在疑虑。

工业设计招商工作总结报告 上半年招商工作总结招商工作总结篇六

近一年来，在招商局局党组的正确领导下，我工作兢兢业业，生活作风严谨。按照工作职责，我在招商局工作的同时，又被抽派到赫章县太原招商分局参与招商引资工作，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，按时完成了领导交办的各项工作任务，取得一定成效，。

为了适应时代的要求，根据招商局的工作需要，首先，我始终坚持把加强学习作为首要任务。一如既往地学习邓小平理论和“科学发展观”等重要思想，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，自觉培养贯彻学习“科学发展”重要思想的自觉性和坚定性，其次，发扬理论联系实际，把大学期间所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。我多次参加招商局举办的“招商引资业务培训”。除集体学习业务外，我还能够挤出时间坚持自学，熟练掌握法律、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。

我严格遵守招商局制定的各项规章制度，能够做到不迟到、不早退、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。

刚参与招商引资工作时，招商引资对我来说是一个崭新的工作，为了能尽快适应环境，更好地开展工作，首先我虚心的向单位的老同志请教，不懂的地方向请他们帮忙。其次，我认真的学习，阅读大量的招商引资方面的资料，从报纸上，电视上，网络上都学到了很多招商引资方面的知识，充实了我的头脑。在开展招商引资工作的过程中，确实感受到了招商引资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。

在招商分局的招商引资工作中，我本着“介绍赫章、推荐优势项目、引导企业投资、搞好跟踪服务”的原则，从主动融入赫章经济社会环境入手，积极培植信息源、建立档案库，并与各级商会、协会、企业界人士广泛接触，扩大赫章的知名度，努力寻找县外省外投资者和我县的项目对接点。截至目前，招商分局共与外来投资者洽谈对接了53人次，并成功引进贵州金大陆清洁能源有限公司投资6000万开发我县辅处乡牛吃水水电站项目，此项目曾经历复杂漫长的过程，因此项目水源地与威宁县交界，存在资源权属问题，为此曾几次

向县委政府专题请示汇报，后经县委政府与威宁县成功协商解决。目前项目已完成公司注册，正抓紧开展项目申报、设计等前期工作。

我性格不够太严谨，办事比较急，准确性有时不够，对自己从事工作存在的困难和问题，自己琢磨的多，没有及时向领导和同事请教。

工业设计招商工作总结报告 上半年招商工作总结招商工作总结篇七

把开展先锋引领行动作为检验“两学与一做”学习教育活动实效的有效途径，坚持上下结合，反复酝酿讨论，结合我局实际，起草制定《关于开展先锋引领行动的实施方案》，明确提出了指导思想、目标要求、主要任务和具体要求，对每一个环节都作出了周密细致的安排。《方案》起草过程中，在充分把握区委、区政府要求的基础上，召开支部会议征求意见建议，进一步集思广益、充实完善，确保先锋引领行动高标准起步。

立足我局实际，在开展先锋引领行动中做到“四个结合”，即与基层服务型党组织建设相结合，与“双联”行动、“效能风暴”行动相结合，与我局招商引资工作相结合。

（一）抓好基层服务型党组织建设，在党性锻炼上当先锋作引领。要全面加强基层服务型党组织建设和党员队伍建设，不断提高党建科学化水平，为推动跨越发展筑牢组织基础。认真落实区委关于加强基层服务型党组织建设的部署要求，抓实基层党建工作重点，创新党建工作载体，落实党建工作责任，健全完善工作制度，大力推进党内民主，全面提升基层党组织和广大党员服务科学发展、和谐发展、跨越发展的能力和水平。动员广大党员立足岗位创先进、履职尽责争优秀，以一流的业绩示范带动本单位各项工作争名次、上台阶，在党性锻炼上当先锋作引领。

（二）深入开展双联行动，在为民富民上当先锋作引领。今年10月份以来，我局认真开展了双联行动“大走访、回头看”活动，全面走访农户，着力疏导情绪、反映民意、化解矛盾纠纷，建立健全了区、镇、村级问题台帐、需求清单和意见建议台帐。通过挂牌销号，跟踪落实，整改各类问题、需求和意见建议9条。深入开展联村联户为民富民行动，做好以“宣传政策、疏导情绪、反映民意、促进发展、强基固本、推广典型”为主要内容的结对帮扶实践活动，充分发挥农村党组织、村干部、农民党员的示范引领和服务帮带作用，通过设岗定责、承诺践诺、党员示范户等形式，培育建成一批先锋富民产业基地和示范户，调动和激发农村党员带头致富、带领群众共同富裕。

（三）深入开展效能风暴行动，在效能建设当先锋作引领。结合当前开展的“效能风暴行动”，以树立“为民、务实、高效、清廉”形象为目标，突出抓理论武装，加强岗位技能培训，通过设立党员先锋岗、党员示范窗口等，引导党员做转变作风、服务基层、服务群众的表率。着力解决门难进、脸难看、话难听、事难办的机关顽疾，营造公开透明的政务环境、畅通高效的发展环境、干事创业的用人环境、诚实规范的信用环境、公正严明的法治环境。

（四）抓好招商引资工作，在招商工作上当先锋作引领。在招商引资具体工作中，要进一步解放思想，强化措施，改进作风，在全局上下掀起齐抓招商项目、共促招商项目的新高潮，以招商引资工作的突破促进全区经济平稳较快发展。要把招商引资工作作为先锋引领行动的首要任务，树立和强化招商意识，全力以赴、主动谋划、对接、落实项目，在招商引资工作中争当先锋作引领。

工业设计招商工作总结报告 上半年招商工作总结招商工作总结篇八

根据县文件精神，00局在奋力完成份内工作同时，始终把招

商引资工作放在重中之重，采取有效措施，努力把招商引资工作落到实处，超额完成县里下达的招商任务，取得了较好的成绩。

为认真贯彻落实全县招商工作会议精神，将全局干部职工思想统一到招商引资工作上来，形成人人抢抓项目，个个心想招商的良好氛围，局里及时召开局长办公会议，专题研究招商引资工作，成立了以局长为组长的招商引资工作领导小组，实行“一把手”负责制，确定专门人员为招商经办人，具体负责招商引资工作的统计，月报，项目储备等业务工作，确保此项工作的有序进行，在资金紧缺的情况下，局里拿出一部会资金专款用于招商引资工作，并制定了相关政策，实行奖惩等。

为确保今年的招商引资目标任务顺利完成，我们将县下达的0000任务细化、分解到具体人身上，做到局机关全员参与，形成人人头上有指标，个个肩上有担子，并根据任务完成情况，兑现奖惩，使每个人都感到有压力、有动力。

为切实抓好招商引资项目落实工作，我们采取项目到人，跟踪目标服务办法，把引资项目落实当作自己的事来办，局机关要求每个同志都要动脑筋、想办法、利用亲朋好友等方方面面的关系，广泛搜集信息，寻找招商对象，通过一系列的招商引资活动，取得了明显成果，引荐到两家项目，我局引资0000万元。目前项目各方资金已全部到位，正在进行设备安装调试。

工业设计招商工作总结报告 上半年招商工作总结招商工作总结篇九

一、认真贯彻执行各级有关招商引资的方针政策，按照我区招商引资工作的阶段性目标和工作重点尊重自身工作，不断学习新知识，尤其法律知识和新的方针政策，认真履行职责较好地完成了领导交给的任务。

二、根据我区经济发展状况和各镇街的区域优势，出主意思办法积极主动地收集整理，编集招商引资项目，不断更新项目库，使我们提出的引资项目，更加贴近本地实际，更加有利我区的产业结构调整，更加符合国家鼓励发展的产业政策，去年共编制发布招商项目49个，取得了一定的效果，除我区通过节会上网对外发布外，先后有许多客商通过传真，电话等形式咨询，起到了牵线搭桥的作用。

三、认真做好项目的洽谈工作，节会期间除组织好项目洽谈，签约等会务活动外，积极帮助重点项目进行洽谈，尤其严把项目签约文本关，使之符合法律，内容完善，责权分明，便于执行，没有因为合同条款出问题而引起纠纷，使项目单位和投资商都满意。在日常工作中，认真做好前来投资客商的接待，项目洽谈工作，积极为其做好服务，耐心介绍我区情况，协助项目单位做好洽谈工作。

四、认真做好对外来投资者的服务，凡来我局了解情况，洽谈投资的客商，我室都热情接待积极介绍我方的投资环境，投资政策，资源区位优势，介绍投资项目等，积极与有关镇街招商分局和区直部门联系，带领外商实地选点，了解情况，洽谈合作，耐心细致地做工作，力促洽谈成功。

五、认真做好在建项目在谈项目的调度工作，为便于领导随时掌握招商工作的动态，及时反映情况，我室不定期的对在建项目和在谈项目进行调度，汇总后上报，并对在调度中反映和发现的问题，积极与有关部门联系协调，帮助其解决。尤其针对当前土地制约因素加大，项目落地难的问题，年底对各镇街的存量土地进行了摸底调查，准备呈交有关领导和有招商引资任务的部门，以便充分利用好这部分现有资源。

六、认真做好领导临时交给的工作，为了全局工作积极与其它科室配合，实现全局整体工作目标。

在做好自身工作的同时，本人紧跟时代步伐，加强学习党的

十八大会议精神，与党的思想保持高度统一。