

# 最新招商年终总结不足都有哪些(通用9篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 招商年终总结不足都有哪些篇一

20\_\_年，我县招商引资工作依托优势资源，不断加强经济合作交流，积极优化投资发展环境，全力营造全面、全县、全民招商亲商的浓厚氛围，招商引资工作稳步推进，为县域经济社会发展做出了积极努力。

### 一、任务指标完成情况

20\_\_年，市上下达我县的招商引资任务是15.935亿元，其中省际到位资金12.28亿元；策划包装项目20个，其中，亿元以上项目9个，5千万元项目6个，3千万元项目5个。截至11月20日，我县共参会签约招商引资项目7个，其中合同项目3个，协议项目4个，合同金额10.9亿元；续建招商引资项目19个，合同金额39.61亿元，实际到位资金16.61亿元，其中省际到位资金15.75亿元，占市定任务和省际到位资金104.2%和128.3%；策划包装项目32个，总投资86.85亿元，圆满完成了各项目标任务。

### 二、所做的主要工作及成效

（一）突出优势，项目策划包装储备工作不断增强。今年我县把项目策划包装作为招商工作的重中之重，县发改、经合等部门在全县范围筛选论证项目，重点策划包装储备了生态

农业、文化旅游、生物资源类招商项目32个，总投资86.85亿元，其中上亿元项目16个，5000万元以上项目8个，3000万元以上项目6个，3000万元以下项目2个。

（二）提升素质，省市重大招商活动取得较好成效。以提升招商引资队伍综合素质为目标，我县先后开展了招商干部学习提高、争创优秀共产党员示范岗、企业支帮促、扶贫帮困和“亲山乐水，魅力略阳”演讲比赛等活动，极大的增强了招商队伍的凝聚力、战斗力和创造力，为全县招商引资奠定了坚实的人才基础。今年以来，由县政府领导亲自带队，精心筹备组团参加了第十六届中国东西部合作与投资贸易洽谈会、陕西-深圳文化产业发展合作交流等6次重大招商活动，共成功签约项目7个，合同金额10.9亿元。期间，我县代表团与宁夏天元锰业公司、福建省泉州市力达机械有限公司等企业进行了实地对接座谈，就年产3万吨电解锰、接官亭庄房里铁矿开发等项目进行了深入对接洽谈，有力促进了项目实施，实现了互利双赢，共同发展。

（三）创新方式，经济合作交流成果不断扩大。坚持广招商、勤招商的理念，在积极参加省市组织的重大招商活动的同时，精心筹备，组织开展了丰富多彩的自主招商活动。重点策划了一批旅游、中药材等优势项目，先后组团赴四川绵阳、东三省、北京等地开展自主招商活动，达成合作意向4个，合同金额约8亿元。其中略钢15000nm/h制氧机组bot项目已签约并开工建设。

（四）强势推进，全面完成招商引资标准化建设。按照《招商引资标准化建设实施方案》的总体部署和相关要求，县委、县政府高度重视，制定了专门的实施方案，并成立了组织机构，细化分解目标任务，落实工作责任，严格按照要求推进了“十个一”标准化建设工作。20\_\_年10月底，已全面完成招商引资“十个一”标准化建设创建任务。

（五）落实责任，充分调动了各级参与招商的积极性。年初

召开了全县招商引资工作会议，县政府与18个镇、26个部门和单位签订了责任书，制定完善了招商引资考核办法，由过去一味追求资金到位率，变成更加注重项目运行质量和项目履约率，并在全县年终大考核中设立招商引资先进单位奖项，将考核权重从2分提高至3分。与此同时，在18镇和23个部门、单位确定了41名招商专员，在县食品医药工业园区、黑河镇、硃口驿镇、白水江镇、金家河镇设立了5个招商引资服务中心，举办了招商专员业务培训班，积极开展招商引资政策宣传和优势潜力项目推介，有力促进了全县招商引资工作的开展。

（六）强化服务，投资发展环境明显改善。为切实做好项目协调服务工作，加快项目进度，县委、县政府采取一事一议等举措，定期召开招商引资联席会议，实行重点项目县级领导包抓、挂牌重点保护、开展支帮促等活动，强化项目跟踪协调服务，现场办公解决项目推进难题，落实各项招商引资优惠政策措施，着力优化企业发展环境、项目建设环境、招商引资环境，广泛吸引更多的投资客商，扩大县域经济实力。今年以来，相继解决了东宇公司矿山资源配置，鸿嘉锰业税费减免、镍业公司电解镍项目选址等23项困难和问题，受到了企业和客商的一致肯定和认可。

据初步统计测算，20\_\_年全县生产总值达 57亿元，增速15%，其中，招商引资企业投资对gdp贡献率为34.2%；对全县财政总收入的贡献率为65%左右；招商引资企业固定资产投资约为14亿元，占当年全县固定资产总投资比重的35%；招商引资企业新增就业人数占全县新增就业人数的75%。较好地发挥了招商引资聚实力、增后劲、促增收、带就业的作用。

### 三、存在的主要问题

20\_\_年，我县招商引资工作整体形势较好，但仍存在一些困难和问题。主要表现在：一是重大招商项目缺乏前期工作经费，包装和储备力度不够，缺乏深度，产业转化缓慢，难以推出产业关联度强和聚集效应明显的大型优势项目，在很大

程度上降低了与投资商谈判的针对性，影响了招商的质量效果。二是产业带动效应低，特别是生态农业、中药材以及旅游资源缺乏龙头企业，来得多，看得多，收效不大。三是基础设施薄弱，工业用地严重缺乏，难以对外商产生足够的吸引力。四是招商引资签约项目前期工作缓慢，特别是矿产开发、水电开发等项目的审批在省一级，程序多、时间长，导致一些签约项目进展缓慢，履约率低。

#### 四、20\_\_年工作思路及措施

20\_\_年，我们将紧紧围绕招商引资目标任务，完善基础工作，创新机制，提高素质，强化项目管理与协调服务，注重质量抓落实。力争全年招商引资实际到位资金17亿元，策划包装项目20个，新签约项目10个，签约项目履约率达到80%以上。围绕以上目标，重点抓好以下几个方面工作：

一是抓好项目建设，提高履约率。健全完善项目跟踪服务“五个一”工作机制，巩固招商引资“十个一”标准化建设成果，开展跟踪服务，落实优惠政策，挂牌重点保护，为企业营造良好外部环境。突出抓好煎茶岭镍业公司电解镍、略钢15000nm/h制氧机组bot项目和鸿嘉锰业年产3万吨电解锰等重大项目的推进落实工作，确保项目早日建成投产达效。

二是围绕重点领域，开展招商活动。紧密围绕以杜仲、乌鸡为主的农业生物资源，以五龙洞森林公园和美文化为主的旅游资源，以水电、风能为主的新能源等优势资源，开展重大招商、常规招商、小分队招商和自主招商活动。计划在川、渝、甘、鄂等地开展自主小分队招商活动，力争引进一批大项目、好项目。

三是创新招商方式，扩大经济合作。进一步建立健全招商网络，继续在五龙洞等镇设立招商引资服务中心，加大招商专员业务培训和在工作落实力度，为全面提升招商引资工作水平提供基础保障。突出科学招商、产业招商和以商招商，充分

发挥园区、企业的招商主体作用，依托横现河工业园区，吸引更多企业和项目入园发展。

四是加大奖惩力度，提高工作效能。认真执行市委、市政府招商引资项目推进、考核奖惩、工作保障三项机制；严格落实招商引资项目责任制，继续将20\_\_年招商引资任务分解到各镇和各县直有关部门和单位，并严格执行招商引资考核奖励办法，提高政务服务水平，着力打造服务型政府。

## 招商年终总结不足都有哪些篇二

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

(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2001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。

## 招商年终总结不足都有哪些篇三

现将我局20xx年度招商引资工作开展情况总结报告如下：

今年以来，我局根据xx县目标责任考核领导小组《关于分解下达20xx年县域经济社会发展主要指标任务的通知》（略考组发〔20xx〕1号）和xx县人民政府办公室《关于进一步加大招商引资力度促进投资的通知》（略政办发〔20xx〕76号）精神，从县域经济社会发展大局出发，围绕县目标责任考核领导小组下达我局的“策划包装项目2个，到位资金9000万元”年度招商引资任务，积极推进招商引资工作。全年策划包装招商引资项目3个，分别为陕西省xx县仙台坝铁索桥—三交界一带钾长石矿普查、陕西省xx县煎茶岭矿田金多金属矿详查和陕西省xx县铜厂矿田铜金多金属详查项目，涉及资金约1.26亿元。经过与投资方深入接洽，仙台坝铁索桥—三交界一带伟晶岩矿普查和铜厂矿田铜金多金属详查两个项目顺利签约落地，这两个项目实施完成后，预计总投入资金将达到9000余万元。

一是高度重视。今年以来，我局从服务和促进县域经济社会发展大局出发，高度重视招商引资工作，将其视为调整县域经济结构、提升县域经济总量的重要举措，并结合行业优势，积极开展招商引资工作。

二是落实责任。招商引资任务下达后，我局即落实分管领导、责任科室专门负责此项工作。全面落实了“一个项目、一名领导包抓、一个部门牵头、一套方案推进、一套班子服务”的“五个一”工作机制。同时，要求全局上下按照多服务、不干预，多设“路标”、不设“路障”的要求，多为企业出实招，办实事，随时解决企业亟须解决的问题。

三是主动服务。在招商引资工作中，要求各相关科室坚持主动介入，严格落实“三最”（最好的服务、最快的速度、最

优的环境）、“三高”（高标准、高效率、高质量）、“三快”（快组织、快报批、快开工）服务要求。具体工作中，要求各业务科室实行对口跟踪服务。如在涉及探矿增储项目时，要求耕保科按照企业用地情况及时上报用地计划，协调帮助企业及时办理临时用地手续；要求资源环境科定期对工程进展情况进行现场检查，督促勘查工程按进度完成，协助企业按期完成地质报告的编写、上报、评审及备案工作，督促企业依法勘查，依法查处乱采滥挖、越界勘查、以采代探等违法行为，按工作进度完成勘查投入；要求矿管科及基层国土资源所做好企业外围协调工作，为企业创造良好的外部环境，协调好厂地关系，督促协助企业办理采矿许可证登记相关手续，按时上报项目工程、投资进展情况等。

我局将招商引资作为促进县域经济发展的重要举措，采取积极有效措施推进此项工作，在近年来招商引资工作中取得了较好成绩，受到了上级主管部门的肯定。但受业务工作局限，我局招商引资项目以矿产品勘查、开发利用为主，近年来，由于宏观经济形势整体下行，矿业经济更是极为萎靡，因此，极大多数矿业权人对矿产品勘查开发持谨慎态度，不愿加大投资力度，导致我局招商引资工作极为困难，年度招商引资任务较难完成。为此，建议县经贸局充分考虑当前工作难处，适当降低我局招商引资任务，待矿业经济整体回暖时再增加任务量。同时，我局将进一步加大工作力度、拓宽招商引资眼界和渠道，力争招好商、招大商。

## 招商年终总结不足都有哪些篇四

（一）招商引资工作：今年1—8月份，我办共有招商项目10个，其中亿元以上项目7个，实际到位资金2.8亿元，完成全年任务的70%。新增注册资本金完成1.6亿元。

新增亿元以上项目3个：一是莲花家具广场，现已建成5月份开始正式营业，二是电信大楼北侧项目，由浙江杭州万泰控股集团股份有限公司投资开发，目前该项目正在办理土地挂牌

前的相关手续，三是水利资产地块，由江苏泰富业发展有限公司开发，现正在办理挂牌前相关手续。目前洽谈项目2个：一是由浙江中钜控股集团汽车站周边项目，二是水岸名宅北侧地块项目。

引进总部经济项目1个（江苏润波电梯有限公司），该公司是一家以高科技产品为龙头，集整体销售、安装、维修、改造、保养为一体的多元化高新技术企业。公司在南京设有一个营销部，在宿迁设有一个分部，目前该项目进入试营业阶段。洽谈项目3个，分别为：汇银家电有限公司、万邦香料工业有限公司、华天驰宇建筑装饰工程有限公司。

（二）利用外资情况：我办和区政府办共同引进外资项目淮安德馨贸易有限公司，由新加坡独资企业万香国际有限公司投资，项目总投资400万美元，注册资本400万美元，主要经营天然香料原料，日用化学品原料。所经营的商品主要供应天然香料、合成香料生产厂家和食品、医药、日用化妆品生产厂家。该项目现已通过工商局名称预先核准，相关材料已通过市商务局审批，预计本周内报省商务厅。

### （三）重点项目工作：

苏宁电器广场项目：该项目由苏宁集团投资建设，总投资10亿元，建设1幢地下3层、地上41层商务及写字楼。项目规划用地面积8906平方米，总建筑面积约86465平方米。该项目已完成试桩、支护桩、止水桩、工程桩工程。目前土方工程正在全面开挖，边挖土边做支撑，土方工程预计将持续到10月份，四季度开始做地下室工程。项目预计至20\_\_年建成。

龙游城项目：该项目由浙江客商淮安诚泰房地产公司投资建设，位于淮安市淮海商业中心区，占地面积25.2亩，总建筑面积14.4万。拟建地下三层，裙房七层，及两幢分别为26层和30层、高100m的写字楼。项目总投资约10亿元。预计20\_\_年建成营业。截止目前该项目住宅部分93户约8500拆迁工作

已完成，非住宅9户已签约4户约13000多，待完成剩余2户的拆迁扫尾工作完成后，开始进行桩基工程施工，土方开挖。

嘉和国际广场项目：该项目由江苏汇丰房地产有限公司投资建设，位于淮海东路北侧、圩北路东侧，占地36亩，建设约8万平方米商住房。目前该项目桩基工程施工完成，正在全面开挖阶段，边挖土边做支撑，待土方工程结束后四季度做地下室工程以及地上商业部分。全年形象进度为商业部分建至二层。

新天地花园项目：该项目由淮安纵横房地产有限公司投资建设，位于健康东路南侧、圩北路西侧，占地38亩，总投资5亿元，建设13万平方米商住小区，该项目需拆迁约250多户，目前拆迁前期工作已就绪，拆迁人员已组织，等待拆迁。

## 二、存在问题

（一）我办辖区内的2个重点项目苏宁电器广场和嘉和国际广场，目前土方工程正在全面开挖，由于卫生城市复检和不断下雨，项目出土时间一再被调整，导致项目进度受到影响。

（二）外资项目手续办理时间太长导致外资目前未到帐。原本上报的项目淮安德馨节能材料有限公司由于外管结汇方面存在问题，现已暂停办理。新注册的外资项目淮安德馨贸易公司的相关材料正在市商务局审批。后续将进一步跟进，确保外资尽早到账。

（三）新增注册资本金考核调整为3亿元，目前我办已完成1.6亿元。在下半年的工作中，需要加大力度，广泛收集信息，做好项目对接，特别要密切关注大企业、大项目是否有增资意向，确保年底考核达序时进度。

## 三、下一步工作打算

（一）突出抓好重大项目的建设。充分发挥重大项目的支撑作用，重点抓好苏宁电器广场、龙游城、嘉和国际广场、新天地花园项目建设，确保项目达序时进度。

（二）以重点楼宇为依托，全力发展总部经济。以辖区内重点楼宇中鑫文化创意产业大厦和金马广场为依托，集聚、培育、形成功能配套完善、总部企业集聚明显、经济效益显著的总部经济发展基地。

（三）提前做好项目资料汇总，迎接年底考核。提前与项目相关负责人对接，整理收集好各个项目今年度的投资情况证明材料，确保年底考核达到目标。

## 招商年终总结不足都有哪些篇五

我于20\*\*年1月被组织部任命到招商局工作，工作以来，尽心尽力，尽职尽责，出色完成了领导交办的各项工作任务。现将各项工作汇报如下：

一是深入学习理论知识。深入学习邓小平理论、“三个代表”重要思想、科学发展观和党的十八大、十八届七中全会精神，理论水平进一步提高。

二是积极学习业务知识。积极学习英山整体情况，区位优势、资源禀赋情况、招商引资优惠政策、工业企业状况、招商引资礼仪、谈判技巧等。尽快融入英山、融入角色。

三是积极学习领导技巧。作为刚出家门即就校门再入机关门的“三门”副科级领导，经验欠缺、资历尚浅，必须摆正身份，摆正位置，向领导学习领导艺术。

我认真做好办公室工作，在工作中我积极思考，善于分析，工作能力有了逐步提高。办公室是一个单位的门面和窗口，

是一个单位的中心和枢纽，作为综合职能部门，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，还充分反映着局机关的对外形象。在局领导和同事们的指导和帮助下，我对办公室工作积极探索、努力创新，加强合作意识、保证工作质量、提高工作效率，我主要从事了以下几方面的办公室工作：

一是做好文秘工作。作为机关单位的一个综合部门和各类文件、信息的集散地，文秘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会议、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文秘工作。我还负责所有文件的收发处理，对县委、县政府以及其他部门下发的各方面的文件、函电，都要经过逐个登记、办公室阅批、局领导批示、有必要的还要送各个科室阅办、督办催办等环节。有的文件还需要办公室转发，有的文件需几个部门合作执行，办公室还要协调。所有这些环节都要求认真细心，稍有不慎，就可能贻误工作。经初步统计，近一年来，办公室接受和处理的各类文件有上百件，基本上做到了件件有落实，为招商局各方面工作的顺利开展提供了良好的条件。

二是做好档案管理工作。我主要是对档案进行归类整理，对招商局的档案资料进行统一保管，并以电子稿形式也要进行保存，以便今后的查阅，从而确保了档案管理质量。材料归档虽然一年一度，但材料收集却贯穿于全年工作的整个过程中。平时要做个有心人，注意及时收集，及时的整理，有的材料是现成的，齐全的，但有些材料是残缺的，这就要勤于思考，善于分析，发现材料要及时的收集，对散落在外的材料和领导拿出的材料及时的要回。通过办公室的这些工作，我逐步养成了在一个在生活上非常注重细节的人。此外我还负责办公室的值班、排班以及管理，会议召集、通知、记录工作等工作。我还负责了办公室日用物品的发放和管理，早上的签到管理，并制定了相关制度和监督手段，以保持办公室卫生和工作秩序，保护办公室的财产。

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。

在今后，我相信，在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。为“中国茶叶大县、湖北山区特色经济强县、大别山温泉生态旅游名县”建设贡献自己的一份力量。

## 招商年终总结不足都有哪些篇六

20xx年即将过去，我们首先要感谢上级有关科局一年来对我乡工作的`大力支持和协助，使我们的引资工作得到长足的发展。但也存在一定的不足，为更好的总结以往的经验教训，使今后的工作能查漏补缺、扬长避短，下面把一年来的工作向各位领导汇报一下：

今年以来，我乡全体工作人员始终坚持以开放促项目、以项目促发展，强化苦干、苦争、苦创精神，把引资上项目上升到讲政治、促发展、保稳定的高度来抓好落实。上半年，我们先后组织村干部、企业负责人动员会2次，给干部定任务、给企业压担子，将无偿资金做为村干部工作实绩的重要依据，将县外资金引进工作作为企业负责人的年终奖励的重要依据。乡主要领导带头跑外，多次赴外地跑争资金，与乡友知名人士联络关系，协助村级重点项目资金的引进。同时，招商引

资继续推行一个项目、一套方案、一名领导、一抓到底工作方法，做到“硬约束、严考核、重激励”。

今年以来，\*\*乡倾力打造生态文明乡，动员全乡力量为经济强乡跑争项目，到目前全乡共到位无偿资金1833.8万元，用于村级建设以及农田开发、土地平整、道路、学校等基础设施和公益事业建设，其中：水毁耕地项目引进中央专项资金410万元；各项无偿资金的引进为乡域基础设施建设提供了强有力的保障，进一步优化了乡域发展环境。到目前，全乡共到位县外资金13200万元，使我乡的经济规模得到很大的扩充，促进了乡域经济的发展。

今年，我们充分运用园区招商、以情招商、以商招商、小团体招商，推进重点项目建设。

一、是针对重点项目，积极做好服务工作，完善项目服务体系，协助前期洽谈项目做好可行性分析及相关手续的办理，我乡引进\*\*工业园区的岳钢五金项目。该项目占地199.5亩，总投资5.5亿元，其中固定资产投资4.73亿元，流动资金0.77亿元。主要产品为汽车配件、矿山机械配件、叉车配件出口，摩托车配件出口。一期工程总投资2.78亿元，其中厂房占地23000平方米，投资8000万元；污水处理厂占地2500平方米，设备投资2800万元；生产设备投入1.7亿元，预计12月底可完工。4个月后投产。预计年产40万吨，产值7.5亿元，利税3000万元，可安排300人就业。二期工程总投资1.95亿元，预计20xx年底竣工，其中基建资金投入7500万元，包括建设20000平方米的厂房、5000平方米的办公楼及4000平方米的宿舍楼；设备投入1.2亿元。投产后，年产值再增加5.2亿元，利税再增加20xx万元，就业再增加240人。

二、是通过本地企业，与外地发达地区、大型企业建立联系，吸引外地客商来我乡投资，组织投资商到乡工业区进行考察，积极推介工业园区。三是尝试小团体招商，组织有经验的招商能人走出去，到发达地区、大企业沟通洽谈，争取招商引

资取得实效。

我们深挖招商引资潜力，规划1000亩未利用地，建立乡工业园区，加大招商力度。土地平整工作早已完成。针对该园区建设我们由乡主要领导带队跑争园区建设资金，按照规划逐步完善园区配套基础设施。

## 招商年终总结不足都有哪些篇七

20\_\_\_\_年，营业部在上级行和支行党委、行长室的正确领导下，以凝聚人心为动力，以创新服务为抓手，大胆管理，求真务实。圆满完成了支行所赋予的各项任务，对公存款时点万元，比年初净增万元，日均存款万元，储蓄存款净增万元。现就一年来的工作小结如下：

### 一、凝聚人心，铸就一支高素质的队伍

思想是行动的指南。人心涣散将会一事无成。营业部主任室一班人深刻认识到这一点，因此，我们将凝聚人心放在突出的位置。

1、率先垂范，正人先正己主任室一班人以身作则，加强学习，做学习典型的倡导者、组织者，更是实践者。为人师表，清正廉洁，以俭养德，以自己品质来影响每一位员工。在工作中始终坚持公平、公正原则、不搞亲疏、不拉帮结派、做到一碗水端平。鼓励员工多提意见，只要是合理的就采纳。充分调动员工参与的积极性。在业绩分配的敏感问题上，实行公开化，增强透明度。确保每位员工看到放心、拿到舒心。

2、充分发挥党员的模范带头作用营业部现有员工29名，其中党员13人。党员在群众中的作用在营业部显得尤为重要。营业部党支部围绕支行所下达目标任务进行剖析，统一认识确保每一位党员就是一支标杆，充分发挥基层党支部的战斗堡垒作用。在党员发挥战斗模范作用下，积极培养后备力量，

吸收优秀员工向组织靠拢。

## 二、服务创优、运筹制胜千里

服务创新是银行工作永恒的主题，只有加强服务才能赢得市场、才能创效益。营业部主任室一班人响应市分行和如皋市政府的号召，积极投入到创建“文明诚信”窗口活动中，将营业部服务水平上升一个新台阶。我部先进做法，南通工行网讯和《如皋日报》已作了相关报道。省行网讯进行转载。

1、抓好员工职业道德教育主任室以创建“文明窗口”为契机，经常性组织员工学习《中国工商银行员工基本素养和服务行为规范》、《中国工商银行营业规范化服务标准》、等规章制度，不断规范员工的服务言行，促使员工严格遵守“八要、九不、十做到”，真正把客户当衣食父母，倡导“用心”服务，把顾客当亲戚、当朋友。员工张焱在柜面服务中，能够标准使用“三声、两站、一微笑”，多次在市分行明查暗访中受到表彰。

2、抓好考核激励机制一是建立员工优质文明服务奖罚档案，将员工服务表现列入年度评优评选等考核内容，增强了员工忧患意识，提高员工的服务自觉性；二是建立服务质量与业务量挂钩的考核机制，营造“多干多得，少干少得”的公平竞争机制，形成了全行员工“争干”、“抢干”业务的良好局面。三是建立各网点、客户经理、客户的评议机制。由网点负责人评议管库、提解员，客户、客户经理评议柜面接柜人员，从会计接柜、出纳接柜、管库提解员中各评选一名服务先进，按季给予奖励。四是设立了优质文明服务奖励基金，表彰先进，鞭策落后。

3、抓好为相关部门的服务工作营业部既是独立的服务部门，同时又是支行与各网点的枢纽。一是积极配合客户经理做好各项资金回笼。今年8月，积极配合客户经理省内首家办理保理业务\_\_\_\_万，取得了万经济效益。二是服务好基层网点。

努力提取高提解、库房人员服务水平，及时做好现金调拨以及支行有关文件的传递。

### 三、求真务实、勇拓市场

“发展才是硬道理”。没有市场的发展一切将无从谈起。年初，主任室根据支行市场为导向，以服务为手段，以客户为中心的精神，结合营业部具体情况，确立了向市场要存款、向他行存款挖存款的工作思路。锁定目标，不达目的不罢休。

1、全面理顺营业部开户单位状况建立大户台帐，定期走访。现代银行的竞争是产品与服务的竞争。营业部根据不同的客户推行个性化服务，对人民医院、盐业公司、中医院等大客户继续实行上门服务，向结算频繁单位推荐我行网上银行快捷的结算方式。目前，已开立网上银行户。

2、拼服务、情胜一筹南天投资管理公司是我8月份争取过来的一家客户。作为一名银行人员要有一种职业的敏感性，当主任室得知\_\_\_\_商人\_\_\_\_\_等14名老板筹集资金准备南天集团产权时，马上多打听并与刘正光等人取得联系，向他们介绍我行的服务和结算优势，用真诚赢得南天人的信任。8月8日决定来我部开户，并打入注册资金\_\_\_\_万。

3、群策群力，挖掘存款源安排有较强活动能力的周山华专攻市场营销，有效充实公存力量。同时鼓励员工献计献策。并制定出奖励办法，有力地激发了员工拉存款的积极性，员工沈建华利用爱人在部队的关系，积极揽存150万。

4、积极配合客户经理做好服务工作今年8月，江苏红杏绢纺集团因经营不善被迫改制。我部积极配合，并负责帮助解决相关手续。使我行资产得以保全。新注册的江苏大地蓝绢有限公司首次打入注册资金2158万。

## 招商年终总结不足都有哪些篇八

20\_\_年在行长室的领导下,各部门的帮助配合下,我们分理处全体员工认真学习、贯彻和落实各项规章制度。围绕市分行提出的“\_\_\_\_\_”,以服务工作为中心,结合分理处的工作实际,充分发挥分理处的服务窗口形象,做好全行的会计结算业务,为我行的全年工作做一份努力。

### 一、做好日常的服务结算工作

做为支行分理处,是一个大型综合网点,既是对外服务窗口,又是全行的业务处理中心,我们认为最重要的就是做好日常的业务处理,对外做好服务工作,对内做好结算工作。

2、对每年二次的学校收费我们在人员上、业务上给予最大的配合,对收回的现金及时清点入库,并及时开出行政事业收费发票交回学校,将款项及时划入财政。

3、做好春节及5.1节期间的业务员、管库员及网点的安全保卫工作,考虑到分理处人员比以往减少,在节前即通知各网点要求做好入库钱钞的标准质量,以加快回笼资金的入库,减少库存。

4、参加\_\_\_\_\_大型演唱会的门票出售收款工作,并按排好相关的各项工作,保证在此期间的资金人员安全。

5、上半年协调三个部门做好网上银行的安装工作,并对相关企业进行业务及电脑知识上的培训,努力减少睡眠户的产生。至下半年,为更好地开展电子银行业务,在行长室关心下由分理处与公司业务部负责电子银行的安装服务工作,除了安装与业务知识宣传外,我们更做好对电子银行业务的落地处理工作,一年来未发生有任何的重复、错划或漏划等差错。

7、配合\_\_\_\_支行做好对\_\_\_\_公司售房款的接款及清点工作。

9、对电信及中油公司、石油公司的帐户信息调整工作(调为集团帐户)。

10、应电信局的邀请，由\_\_\_\_\_对电信局全辖的出纳人员进行假币培训。

11、代理业务处理从个人业务部转到分理处处理，并将全行各储蓄网点的代为发放工资业务集中，提高工资入户的速度，满足客户要求。

12、7月份完成不良资产证券化工作，共户总金额，同时这些帐户也予以销户处理。

13、7月份保卫日间库值班撤销，由分理处管库人员进行交接，同时，业务人员从分理处划归业务保障部管理。

15、676台支付密码器的更换与清理工作在各部门的配合努力下已全部完成。

## 二、提高服务质量，保证各项业务的顺利开展

分理处集中了全行会计业务的大后台，相对其他所有网点在业务水平上、业务范围上、服务手段上要求更高，而业务水平与服务技能相依附，只有提高了业务处理能力，才能为客户服务好。

1、我们利用每星期二的例会，进行服务讲评，指出员工在临柜服务中的不足，并按员工的临柜表现进行奖励与处罚，以提高整体服务水平。

2、在服务讲评后进行业务培训，特别是对新业务的培训，今年的业务更新比往年更快，如银行承兑汇票保证金的管理、银行承兑汇票的业务处理流程[nova1.3]1.4版本升级、更有今年最重要的帐务上收，都要求每位员工及时了解掌握，仔

细应付，从而以高业务水平来更好地服务客户，提高服务水平。

3、应地方税务局的免税单及恢复他行扣税程序要求，在行长室的多次努力下，市分行科技部为我行解决了程序问题，目前这项工作顺利开展，满足了地税局对我行的服务要求。

4、atm机的钱箱由各网点自行安装，为分理处节约半个劳动力，因\_\_\_\_\_所撤并后分理处的柜面压力明显增加，我们利用这次的atm管理方式的改变而改善柜台压力，同时将代理业务集中在二个窗口，并设一个“贵宾客户优先办理”窗口，以分流客户，改变各种客户一堆扎的局面，经过努力在四季度中存款任务有了很快的发展。

5、自11月以来，在行长室的布置下我们每天进行晨会制度，总结分理处前一日的工作情况，当天的工作安排、或传达重要的会议信息等，并着重强调柜员的制度执行。

6、经过几个月的努力，我们完成电信局、供电局、社保基金的委托收费通过电子交换系统的工作，前期我们化费大量的人力与时间和各商业银行核对帐户信息，保证了实时扣费的安全准确，得到了电信与供电部门的肯定。

8、为加强银企对帐，减少风险，银企面对面对帐工作10月份开始由分理处集中处理核对对帐结果，在11月我们结合帐务上收工作的特点调整柜员岗位，专门设置银企对帐岗并兼电子银行的上门安装，努力为客户做好服务工作。

### 三、配合做好行里的服务工作及工会工作

1、对各部门提出的要求及时解决，如会计结算部、公司业务部、业务发展部、个人业务部在业务上要求配合或需要加班的，我们及时安排人员予以解决。如学校收费工作，因分理处有\_\_\_\_\_参加第九届的技术比武，人员本来就紧张，但

我们尽量安排出上门收费人员，同时安排员工加班加点完成了全部的现金清点与学生发票签发打印工作。

2、分理处的业务种类多，业务相对较忙，再加柜员平时比较注重业务技能练习，分理处练就了许多技术能手，此次技术比武分理处派出了四名选手参加比赛，取得了骄人的成绩，\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_三人更被选中代表市分行参加省分行的比赛，其中\_\_\_\_\_参加了全国比赛并取得好成绩。她们成绩的取得更有整个分理处员工的辛苦与努力。

#### 四、尽早安排顺利完成年终决算工作

今年与往年不同的是全行一本帐，以支行为核算网点，帐务上收支行分理处，这次的年终决算对我们提出了更高的要求。

1、尽早安排，责任落实到人，将年终该做的事项详列清单，并定出工作完成的时间表。

2、核实清理帐户，今年共清理长期不动帐户个，总金额\_\_\_\_\_元。

3、检查会计科目的使用情况，特别是今年增加及变动的部分会计科目及专户，发现使用错误或使用不当的及时按要求做好调整工作。

4、决算前对业务印章、密押、空白重要凭证、权限卡、支付密码器等各项核算要素的管理情况进行详细的检查，检查有无已发未领或长期不用的印章。

#### 五、加强制度执行工作，防范风险

1、市分行出台的新规定及时组织柜组长进行学习，及时传达到每个柜员对工作上的不足及时请会计结算部进行指导，努力做好工作。

2、定时不定时地巡查营业场所，发现有违反制度的做法及时提出并督促整改，严格制度执行。

3、因分理处人员进出多，稳定系数低，在业务处理中我们对差错不敢掉以轻心，每发现一笔差错，我们就与差错柜员探讨差错发生的可能，指出不足给予批评，努力减少差错的发生。

一年来，分理处也存在着许多的不足，特别是在制度的执行上我们还不够加强力度，同时员工的素质还是没能达到适应银行高强度业务风险的能力。所以在20\_\_\_\_年我们主要也是从制度的执行上与提高员工素质上入手，提高分理处的工作水平。

1、更严格地执行制度，但更要为业务的发展做好服务工作。

2、继续加强业务培训，更稳妥地做好岗位轮换，以提升我行的业务素质。

3、加大对差错的考核力度与督促，降低差错率。

## **招商年终总结不足都有哪些篇九**

忙忙碌碌的20\_\_年已经过去，在开发区党工委、管委会的正确领导下，在分管领导的带领和兄弟部门的协助下，围绕年初制定的工作目标，创新工作思路，加大工作力度，狠抓工作落实，全力保障招商引资工作取得实效，现将具体情况汇报如下：

一、 招商工作完成情况

二、 招商工作主要工作措施

(1) 紧密跟踪联系，抓好重点招商项目推进落实

在分管领导朱主任的督促领导下，我们团队成员积极联系跟踪片区服务企业及相关项目，主动联系、提供服务，按照企业需求进行项目市场调研，为企业项目所需的相关资料信息，及时协调解决企业项目进行中所涉及的问题，推进项目落地。跟踪推进已签约项目，主动沟通，提前介入，协助办理项目开工前相关手续，积极帮助企业解决开工前所遇到的实际难题，为企业开工创造条件，推进在手项目的顺利建设。不断拓宽招商信息，挖掘潜在客户目标，推进园区产业链延伸及配套大企业上下游产业项目建设，加大招商力度，积极推进在谈项目尽快落实签约。

## （2）主动出击开展招商工作

20\_\_年以来，在\_\_x的领导和\_\_x的指挥下，我以项目招商、企业招商、以商引商等方式，加大招商力度，拓展招商领域，按照园区产业发展需要，先后赴\_\_、\_\_、\_\_、无锡、上海、\_\_、\_\_等地，找企业老板、找同学朋友，宣传\_\_x开发区，推介招商项目，邀请有意向的客商前来园区考察投资环境，20\_\_年接待考察客商\_\_x人次。

## （3）做好投资服务工作

招商引资工作是一项系统工程，涉及多个单位、各个部门。只有加强统筹协调，部门间紧密配合，招商工作才能做好。我们招商人员要主动为客商解决各种难题，全程跟踪和服务企业项目，及时掌握项目在引进和建设过程中遇到的问题和困难，主动负责协调解决或上报，解决项目的后顾之忧，坚定企业的投资信心。在企业筹建期间，我协助客商办理建设等相关手续，从企业工商注册、备案立项、规划许可到项目土地挂牌等多个环节，全程负责，协助到底。

## 三、存在问题

从在手签约项目情况来看，仍存在明显的签约多，开工少或

开工进展缓慢的现象，虽然这有客商自身原因，但也说明了我们自己对项目的跟踪力度不够，与意向客商之间的沟通和服务工作还存在不足，招商手段、沟通手段等相关理论知识及实践经验还需领导及同事多多指正。

#### 四、展望全新的20\_\_年

在接下来20\_\_年的工作中，我将更加积极主动和企业、潜在投资商联系，加强交流，增加双方的了解，利用一切手段宣传灌南、宣传开发区，去吸引投资者，促进其入驻决心。

在新的一年里，我希望不断完善自己，在各级领导、同事以及各部门的大力支持下，进一步提升自己的业务能力和综合素质，提高工作效率，同时也端正态度，戒躁戒躁，吸取在工作的经验教训，不断充实自己，在招商岗位上尽心尽职，完成领导下达的各项任务，做出自己的贡献。