

2023年季度招商总结 招商公司季度工作总结(实用5篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

季度招商总结篇一

开放招商是县委、政府为进一步推进沈丘富民强县，加快沈丘经济社会跨越发展的新举措，为做好做事这项工作，莲池乡政府重点做好以下三个方面的工作。

一、2013年招商成果 2013年，招商引资建设项目共有5个，投资总额达3.4亿元。一是乡政府引资6亿元在县工业园区投资建设的奥兰汽车配件项目，目前已完成投资2.2亿，厂房已基本完工；二是在莲池投资5000万元的河南锐利特矿山配件有限公司，该项目已经建成；三是河南宝康矿山机械有限公司投资3000万元扩建项目已经建成；四莲池村民范敦玉引资3000万元，在县工业园区扩建博瑞克矿山机械有限公司，已建成投产；五是返乡人员薛正投资1000万元的矿山配件厂正在建设中。

六、高洋在莲池投资3000万元的矿山配件有限公司，该项目已经建成；

二、2104年第一季度招商情况

2014年莲池老板高伟成5.2亿元在南园区兴建的奥兰汽车配件生产续建项目已完成厂房建设，正在安装设备；投资3000万

元的河南汇丰矿山配件公司，厂房已建成，河南宝康矿山公司，投资3000万元扩建项目已完成。华美、汇成等几家企业正积极筹备扩建项目。

深圳顺友升实业公司老板童济行已联系有回家创业意

向，珠海洪森科技开发公司准备在莲池承包万亩良田，进行

一、广泛宣传，全员发动，使开放招商入脑入心

1、召开乡村干部党员群众动员大会，把县委、县政府

下发的开放招商政策灌输进莲池乡每个干部群众的脑子里心

大计。坚定全乡上下开放招商的决心和信心，打一场全民开

放招商仗。

2、召开莲池乡现有矿山配件企业老板座谈会，转变部

分“小富即安”、“小进即满”，不思扩大进取的观念，广泛

宣传县委、县政府开放招商优越环境和优惠政策，鼓起他们

扩大创业的干劲。

势，勾起他们回沈丘看，来沈丘投资创业的欲望。

二、摸清底子，梳理重点，使开放招商有的放矢

1、莲池有“钻头之乡”称号，进一步摸清现有矿山配

件生产企业的底子，掌握企业下步发展的趋势，是莲池开放

招商的重点，掌握准现有企业上、下游来往企业，利用他们现有的沟通渠道和常年供下的人脉资源对莲池今后开放招商将发挥极为重要的作用。

2、在原来排查的莲池在外成功企业家的基础上，进一步深摸细排，全面完全掌握莲池在外发展成功企业家的底数和现状，为今后招商的努力方向和项目类别理清思路，确保找一个招一个，招一个来一个。

3、多平台挖掘招商潜力。摸排莲池内外各界人士的亲戚、朋友、同学、战友等交往圈，筛选招商人群，捕捉招商良机，储存招商讯息。

三、想硬实招，真走出去，使开放招商确保成效

1、服务好现有矿山配件企业，定期召开座谈会，解决企业发展中的困难和问题。鼓励内引外联，扩大生产规模，提升产品质量，做大做强做精。

2、照顾好在外成功企业家

在莲池亲朋的生产生活，以情感人，感动在外创业成功老板回家乡投资创业。我们坚持重大节日慰问在外成功企业家家人，及时帮助解决她们家人在生产生活中遇到的困难和问

题。

3、落实好县委、县政府安排布置的外出招商和外地企业恳谈工作。去年，我乡在郑州举行了莲池在郑成功人士恳谈会。2014年元月6日乡党委政府带领招商小分队人员到商水召开恳谈会，河南汇丰矿山配件公司为发展家乡谋计，为开放招商寻机，真正到梳理出来的招商重点意向地、项目靠驻地招商，确保人去商来，取得实效。

乘着十八届三中全会进一步深化改革开放的东风，凭借能引来“金凤凰”，为沈丘经济社会发展增砖添瓦。

季度招商总结篇二

1-3月，在局长和几位分管局长的带领下，招商股主要做了以下几方面工作：

一、主动作为，按规定时间上报报表，1-3月完成招商引资到位资金3.2亿元，完成目标任务的20%，（乡镇目前上报数据仅4035万元）。完成省外资金19635万元，完成目标任务的28%。

二、完成新引进落地项目档案资料归档。按照州局安排，全面梳理重点签约项目进展情况，做好在建项目的服务工作，也为州局项目资料库建设提供资料。

三、随领导们一道深入大支坪、东壤口、清太坪、金果坪进行商务招商工作对接，了解各乡镇招商引资现状，为来巴东

考察的投资商提供更为详细的资料。

四、履行好县对外开放办的职责。汇同国税局、地税局、经信局完成2012年全县出口创汇企业、缴税50万元以上纳税大户、招商引资引荐人的奖励名单，并且做好每个月的招商引资情况通报。

五、起草第五届巴东·中国纤夫文化旅游节招商引资项目洽谈推介会暨签约仪式活动方案，交筹委会审定。

六、根据今年工作机制变化情况，启动全县招商引资数据统计联系网络建设，已与各乡镇各部门建立了常态联系。

七、做好股室的常规性工作，完成领导临时交办的工作任务。下一步的工作主要是围绕项目这一招商工作的主要载体来开展，在领导的带领下，当前主要是做好中石油荆门-宜昌-巴东成品油管道工程项目、中百购物中心建设项目、宜昌国贸商场入驻巴东三个项目的跟踪服务工作，做好年出栏10万头牲畜养殖加工项目前期考察工作。

季度招商总结篇三

服装品管部季度工作总结与计划[1]

转眼间xx已经成为昨天。在这过去的一年，对于佳茂来说是不平凡的一年，我们进行了多项设备及原（物）料改造；也经受了全球金融危机带来的冲击，让人感慨颇多。

今年以来，在公司领导的关怀和指导下，在同事们的大力支持下，品管部顺利完成了本年度各项工作。现将一年以来的工作情况向您们做一个总结报告，请批评指正，谢谢！

一、部门管理上运用系统化、标准化的思想规范了品管部工作流程：

今年品管部人员状况是：品管部人力：现有8人，控制范围广：包括了进料、入库、出货、生产各制程等工作。加之公司在下半年加强了品管队伍的建设，品管部同时也加强了检验人员的内部培训，同时加强了原材料和入库产品控制的力度，工作量也随之增大。在此种情况下必须加强部门管理，必须使品质管理系统化、标准化。对此采取了以下措施：

1. 采用日报表对当天的工作进行记录，采用周报和月报对当周或当月工作进行总结并制定下周的工作计划。各责任人按计划行事，并做到跟踪，验证并保证总体任务的完成。

时要经常相互探讨，并制定相关缺陷样品封存，查找产品标准并亲自参与功能测试，并将其形成标准文件。先后修改和拟制了原材料和成品的检验项目和判定标准等多份文件及表格，为作业员提供判定准则。厂部份文件清单具体如下：

部门文件修订

序号 文件名称

1 包装纸箱检验标准

2 模具检验标准

3 iqc检验规范

4 供应商考核规定

5 成品入库检验规范

6 成品出货检验规范

3. 健全了品管部部门质量目标，包括进料和成品漏检率、品质异常跟踪处理率、出货批次合格率等，以确保品质监控的

质量。

4. 加强技能知识学习，学习测试和质量检查方面的知识。以便生产能力扩大在部门人力紧张时，检验人员综合质量监控能力，确保部门目标任务的完成。

二、完善质量管理体系，确保体系正常运作：

xx年初步展开并实现以下项目：

1. 为确保体系的正常运作，于12月23号iso9001□xx版质量管理体系，第三方年度监审顺利通过。

2. 统计报表完善质量记录和质量统计，现已形成品质周报和月报统计，能直观的反映各时期质量状况，以便于各责任部门/人员采取有效措施即时改善。

3. 完善公司质量目标指标，制定了统计和纠正预防措施作业办法。通过管理评审会议，对公司质量目标，于□xx年上半年《部门质量目标》进行修改。并通过《质量月报》对目标指标的达成情况进行真实的统计，直观的反映目标指标的达成情况。对未达标的目标指标进行跟踪，要求责任单位改善，确保目标指标的达成。

xx年初步计划完成项目：。

1. 拟制不良品及次品再利用，需规范对已入库成品出现质量问题的返工作业。

2. 继续强化产品的入库控制力度，提升出货产合格率；

3. 设定xx年公司整体目标，阶段目标，部门目标

4. 对文件制定的一些看法，需要一定的可操作性，即是根据真

正原因或需要而制定,同时改善的措施无有效落实,但对对策的跟进效果或对策的合理性没有根本落实验证。

三、严格质量控制，完善控制流程和检测手段：

1. 进料品质控制：

1) .修改了《iqc进料检验作业规范》、《iqc进料品质检验项目和判定标准》文件，规范了进料检验作业流程和检验标准。

2) .严格进料检验，9月份开始统计检验物料301批，发现8批不合格。

2. 成品质量控制：

1) .拟制了《qc成品入库检验作业规范》、《生产成品包装检验作业规范》、《qc成品检验项目和判定标准》文件，规范了成品检验作业和检验标准。

2) .加强了制程质量控制，设计了制程质量统计报表提供给生产部加强制程质量的统计分析。并针对oqc检验到不合格项要求生产部改善，从今年的成品检验结果来看，制程交验质量得到很大的提升，平均成品不良率从去年的10%降到今年的2.2%，提升了近7.8个百分点。

四、xx年整体工作小结：

1. 回顾过去的一年，在全体品管人员的努力下，实现了品管部：作业按流程、判定按标准、基本做到工作有记录、数据有统计的工作系统化、标准化并实现质量目标。

2. 另一方面，从整年所出的质量问题来分析，也体现了现有品质控制手段还存在不够完善，有漏洞的问题。主要是对产品检验手段和检验技术的缺乏。这也是今年品管部检验工

作做得不足和遇到最大的困难的地方。必须要重点解决检验手段和检验方法的研究和策划问题，能真正杜绝问重复产生及习惯性不良的认可。

五、xx年品管工作规划：

时光飞逝，转眼将进入虎福之年。时值公司蕴酿突破发展和走向规范化、制度化管理发展之际，面对新产品的不断出现、市场的变化，品管工作任重而道远。

1. 过去的一年品管部人员越来越感受到公司对质量工作的重视度加强。品管部将继续按照公司制定的总目标，将品质工作向各部门深入的指示。提升品质人员素质，即时跟进新产品、新标准。做好xx年的品质管理策划，严格质量控制，确保公司产品的质量能满足客户的需要。在质量控制上下大力气加强对产品检验手段、项目和方法的分析研究和策划，必要时将qe工程质量机能展开将引入质量系统控制，加强质量目标的统计和品质异常的跟踪。

2. 品质控制机制虽然得以建立，但仍需进一步完善。今后我们将以xx年初将举行的□iso9001□xx内审员上门或外送培训为契机，重新组建“内审员队伍”，全面开展质量体系工作。加强对各部门质量体系的监督检查，保证质量体系的有效性、适宜性和充分性。

对iso9001□xx版在5月份前需更换到iso9001□xx版，换版过程是：

1) . 春节后各部门负责人需进行xx版内审员资格培训，及时换成iso9001□xx版，在三月份后要运行新版本。

2) . 在五月份cqc会进行换版的次审核。（如没有换版xx版会自动失效）

3) .内校员资格培训，因公司比较多内校仪器，送外校费用高也不方便，需送外培训一名内校员，内校培训需在四月份前培训完成。

3. 推行绩效考核与5s活动：

1) .为更好的调动员工工作效率，响应公司薪酬改革的需要，对品管检验人员的考核工作将加强。

2) .需进行5s活动策划，需拟制《5s推进领导小组成员及职责》、《5s工作推行实施办法》，对5s的推动组织、检查标准、各部门负责区域和责任人、奖罚办法等需全面策划讨论，预计xx年3月份开始试验推行。

4. 现将xx年品管部质量目标初步制定如下：

月不良率； 2%/ 客户投诉：一般性1件/月严重0.2件/月

结开头相呼应，详略得当，篇幅不宜太长。

怎样写好工作总结的结尾呢？结尾的方式可以是在总结经验教训的基础上，提出今后努力方向，或认识自己的不足，提出改进意见，也可以表明决心、展望前景：

种：结尾提出今后努力方向

在工作总结结尾的写法当中，提出今后努力方向是最为常见的一种，就是在总结的结尾表明心迹，给阅读者留下印象。

例如，常见的办公室个人工作总结的结尾如下：在今后的工作中，我将不断加强个人修养，努力学习，努力提高工作能力，适应新形势下本职工作的需要，扬长避短，发奋工作，克难攻坚，力求把工作做得更好，树立办公室的良好形象。

第二种：认识自己的不足，提出改进意见

例如，常见的银行人员工作总结结尾：

回顾过去一年的工作，虽然取得了不少的成绩，但我仍感自己有不少不足之处：

- 1、只是满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆等；
- 2、业务素质提高不够快速，对新业务知识仍然学习得不够多，不够透彻；
- 3、本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强。

在以后的工作中，请大家给予我监督与建议，我将努力改进自己的不足，争取获得更好的成绩。

第三种：表明决心、展望前景

以上是我个人20xx年年度工作总结，俗话说：“点点滴滴，造就不凡”，在以后的工作中，不管工作室枯燥的还是丰富多彩多姿的，我都要不断积累经验，与各位同事一起共同努力，勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，为了单位的发展做出最大的贡献。什么是工作总结？工作总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查、分析、评判，从理论认识的高度概括经验教训，以明确努力方向，指导今后工作的一种机关事务文体。它是党政机关、企事业单位、社会团体都广泛使用的一种常用文体。

总结的写作过程，既是对自身社会实践活动的回顾过程，又是人们思想认识提高的过程。通过总结，人们可以把零散的、肤浅的感性认识上升为系统、深刻的理性认识，从而得出科学的结论，以便发扬成绩，克服缺点，吸取经验教训，使今

后的工作少走弯路，多出成果。它还可以作为先进经验被上级推广开来，为其他单位所汲取、借鉴，推动实际工作的顺利开展。

工作总结的内容 总结主要包括以下四个方面的主要内容：

1. 基本情况

这是对自身情况和形势背景的简略介绍。自身情况包括

单位名称、工作性质、基本建制、人员数量、主要工作任务等；形势背景包括国内外形势、有关政策、指导思想等。

2. 成绩和做法

工作取得了哪些主要成绩，采取了哪些方法、措施，收到了什么效果等，这些是工作的主要内容，需要较多事实和数据。

3. 经验和教训

通过对实践过程进行认真的分析，找出经验教训，发现规律性的东西，使感性认识上升到理性认识。

4. 今后打算

下一步将怎样发扬成绩、纠正错误，准备取得什么样的新成就，不必像计划那样具体，但一般不能少了这些内容。

工作总结的特点

总结的经验主要表现在自我性、客观性、经验性三个方面。

1. 自我性

总结是对自身社会实践进行回顾的产物，它以自身工作实践

为材料，采用的是人称写法，其中的成绩、做法、经验、教训等，都有自指性的特征。

2. 回顾性

行检验，但目的还是为了做好下一段的工作。所以总结和计划这两种文体的关系是十分密切的，一方面，计划是总结的标准和依据，另一方面，总结又是制定下一步工作计划的重要参考。

3. 客观性

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。它是以自身的实践活动为依据的，所列举的事例和数据都必须完全可靠，确凿无误，任何夸大、缩小、随意杜撰、歪曲事实的做法都会使总结失去应有的价值。

4. 经验性

也取得了长足进步，现将其这季度的工作总结如下：

一、工程施工建设

我部第三季度开发建设的棚改30#-3及21#-6-2地块全部为新开工项目，在工程前期技术人员少、20#-6-2地块地下水位过高导致静压管桩无法施工的情况下，我部积极组织技术人员与相关设计、施工单位协调了解各方讯息，不断调整施工计划和施工方案及增加技术人员配备，使得工程建设得以顺利进行。

1、结合全局、精细施工

不断的分析项目部的施工任务，统筹安排各项施工环节。对

静压管桩、主体框架短肢剪力墙结构的施工总结出一套较为成熟的施工方法，解决了施工中容易出错、施工质量通病难以控制的难题，为我公司开发建设的项目在保证质量的前提下，高标准高质量的完成第三季度的进度计划打下了坚实的基础。

2、做好项目策划、保证工程有序推进

期的如期完成，使得21#-6-2一期工程如期竣工并交付使用。

3、提高施工水平，严把质量关

针对我部的施工生产特点，我部制订了施工工艺技术交底制度、质量管理制度、施工生产的每一步都以施工任务单的形式下达到各工队、各班组，明确关键质量控制点及其处罚措施，规范操作程序。形成了一整套较为完善的施工工法。

4、狠抓成本管理、树立全员成本意识

成本管理是一个企业核心，如何做好成本管理也是工程项目部的一项重要职责。一个季度来，我部工程施工主要从优化施工方案、规范操作过程、加强成本分析、贯彻成本控制措施着手，不断提高成本控制能力，加强全员成本意识。

5、努力上进、自我完善、培育新人

进行，通过一个季度的工作锻炼，我部人员自身的业务能力都得到了极大提高。

二、质量控制

我部自工程开工开始，就在市质量监督站及公司的正确领导和帮助下，在监理的现场监督和管理下，始终坚持“科技先导、质量为本、重誉守约、用户至上”的质量方针，认真分

析项目部施工特点，加强过程控制，基本上实现了“杜绝工程质量一般及以上事故、所有工程质量均符合现行部颁标准要求、单位工程一次验收合格率100%”的工程项目部质量管理目标，得到了公司领导的一致好评。

1、提高认识，牢固树立质量为本的思想

依照“产品质量法”的相关要求和规定，对员工高度负责的态度，树立质量责任重于泰山意识，把质量工作作为工程项目部头等大事来抓。质量高于一切，狠抓落实各项质量工作，从而达到了杜绝一般及以上质量事故发生，减少国家和人民财产损失的目的，确保工程项目部质量工作进行顺利。

2、加强领导，从组织上保障质量生产。

工程项目部成立了以工程主管副总为组长、工程部长为副组长及各栋号技术负责人为组员的全面质量工作领导小组，负责施工质量的组织、指挥和重大质量管理问题的决策以及各阶段质量管理方案的审定工作，开展定期和不定期的质量检查。并建立健全各级各类人员质量生产责任制。

3、以落实责任为重点，不断提高施工质量。

我们在落实工作责任中，强化责任管理，明确每个人的职责和任务，让每个人都感到自己对所做的工作负责，想方设法做好本职工作。

一方面由人力资源部制定了《工程质量考核办法》，每月进行工作绩效考核，兑现奖惩；另一方面把工作的重心放到现场服务和监督上，把着力点放到加强现场管理上。这样既有利于现场施工人员充分发挥主动性和创造性，又有利于质量管理的落实。在管理中，严格按设计标准施工，严格过程控制和验收程序。坚持图纸会审，做好技术交底；定期召开质量会议，建立质量保证体系，组织相关人员到相邻标段观摩学习，

使大家统一了思想、开阔了视野、掌握了施工技能和方法。

同时，我们定期不定期进行质量检查，对重点部位、关键环节采取定点检查和巡查相结合的监督方式。加强对原材料的检验和试验，把好材料进货关，以保证不合格材料不在工程中出现，加大力度消除质量通病。把项目工程技术和质量管理水平，提升到了一个新的高度，为树立星源集团公司形象，建设工程，增强公司的市场竞争力起到了促进作用。

三、安全防护

自工程项目部成立开始，我部始终坚持“安全，预防

为主，综合治理”为指导思想，增强安全意识，加强安全教育，强力推行各种安全制度，加强各种安全检查，消除各种安全隐患，确保安全生产。通过全体管理人员的积极努力，一个季度来无任何重大安全事故发生，顺利实现了安全生产目标。

1、深入细致的开展安全检查工作，做到预防为主

安全检查是搞好安全生产的重要手段，其基本任务就是：发现和查明各种危险和隐患，督促整改；监督各项安全规章制度的实施；制止违章指挥、违章作业。从加强日常安全检查，开展专项安全检查，持续组织开展各工点安全自查三方面坚持，保证了安全预防到位。

2、贯彻落实安全标准化工作，提高安全管理水平

制定了各项切实有效的规章制度，安全警示标语、标识随处可见，生产、储存、作业现场的安全管理有了较大的改进及完善，现场的安全、消防和防护器材得到了保持和进一步完善，职工将标准转化为习惯，能按标准化的要求来规范自己的行为，并持之以恒坚决执行，减少了违章操作和不安全行

为，职工的安全标准化意识得到进一步增强，职工的综合安全素质得到提高。细化了应急预案和文明施工细则，并逐条的、予以实行，从而使标准化更上一个台阶。

3、在安全上全面推行安全管理体系：

(1)建立健全了领导负责制，主管领导在主抓全面的同时，对各项工作都做到心中有数。

(2)认真做好消防工作，重点部位都配备了所需数量的灭火器，并在关键岗位及场所配路了火灾应急所需的设备设施。

(3)认真做好交通管理工作，针对各工点实际抓好落实。

总之，短短的一个季度时间，是我工程项目部全面施展的一个季度，全面提高的一个季度，全面总结的一个季度，是有感性向理性转变的一个季度，是走向成熟的一个季度，是由照图施工到创新改造转变观念的一个季度。也是我工程项目部全体技术人员为星源地产努力奉献的一个季度。展望未来我工程部的全体技术人员将继续发扬能吃苦、能战斗、能奉献的精神，为星源地产再创辉煌做出我们更大的贡献。

季度招商总结篇四

根据企业发展情况和投资意向，在巩固传统境外市场--泰国市场的基础上，引导和带领有投资意向的企业赴香港、东盟地区、迪拜、美国、墨西哥、巴西等地实地考察，了解市场环境。第二季度招商引资工作总结2018如下，快随本站小编一起来了解下。

今年以来，在上级商务部门的关心指导下，我县突出招大引强、整合内外资源、开拓国际市场、打造境外平台、完善内贸体系、加强市场监管，立足长远、狠抓当前，推动了邵东

商务工作全面开展。

一、主要工作指标完成情况

二、前段工作开展情况

1、招商引资工作

春节期间，我们对回乡外地商会的邵东籍会长、副会长及秘书长回乡时间、返程时间进行摸底，组织了春节茶话会，宣传我县招商引资政策，推介我县引资项目，引进海南制药公司到我县投资，与三福智中、欣科箱包等企业达成初步投资意向，为东誉城、凯旋科技等一批带动力强、产业链长的大项目进入我县做好项目用地、办理手续等各方协调工作。我们对xx邵商大会各参会成员进行邀请，做好邵商大会签约项目的谋划工作，积极引导大企业、大财团来邵投资，鼓励引导邵东籍老乡回乡创业。

2、外经外贸工作

我们走访调研箱包、五金出口企业，跟踪了解并分析今年的出口形势。根据企业发展情况和投资意向，在巩固传统境外市场——泰国市场的基础上，引导和带领有投资意向的企业赴香港、东盟地区、迪拜、美国、墨西哥、巴西等地实地考察，了解市场环境。鼓励打火机、皮具箱包、五金行业突破发展和销售瓶颈，在全球具有区域特点的'国家和地区布局，开拓市场。鼓励引导重点行业龙头企业在香港、印度尼西亚、尼日利亚、迪拜、墨西哥、柬埔寨搭建6个有影响力的销售平台。我们通过对平台建设进行服务指导和支持，力争达到建好一个平台、带动一群企业、振兴一个产业的目的。

3、内贸流通工作

我们启动了县城商业网点规划工作，加快流通产业发展。对

今年有可能进行标准化改造的农贸市场进行摸底，对农产品直营店进行调研，筹备今年的农贸市场和农产品直营店改造工作。完成了全县加油站年检工作。对全县加油站、大型商场、专业市场安全隐患进行细致排查，对安全隐患督促整改到位。督促商贸流通企业调整商品库存，保障全县成品油、粮食等生产生活用品的供应。对酒类市场开展专项检查行动，严厉打击制假售假行为，保障全县人民酒类消费安全。

三、xx年工作思路

1、十分注重培育外贸企业。继续巩固和发展加工贸易，确保打火机行业实现加工贸易1.5亿美元；强力扶持箱包皮具行业出口再创新高，争取完成8000万美元；力争80%以上的注册自营进出口企业有业绩，做好“破零倍增”；进一步做好服务，协调税务、银行等部门关系，帮助企业解决困难。

2、十分注重支持境外投资。加大宣传力度，支持企业“走出去”。创新对外投资合作方式，支持企业在研发、生产、销售等方面开展国际化经营，着力培育企业的跨国经营理念和国际化品牌发展；鼓励支持境外投资企业整合利用全球资源，支持企业进入工程建设、农林开发和矿产资源开发领域发展；促进境外企业抱团发展，做大做强，鼓励支持境外两大商会和工业园区发展；对接东盟、上海自贸区，搭建国内外产品销售和人员联络平台，争取在印尼建立商会；鼓励企业在上海自贸区办企业，利用自贸区优势促进本地经济发展。

3、十分注重加强招商引资。主动对接上级商务部门和国内外商会、协会，利用各种资源，及时掌握重大投资信息，在顶层设计上积极争取，在底层创新上敢于作为，力争在重大项目尤其是重大工业项目引进上有重大突破。主动对接市局，做好邵商大会、湘商大会筹备工作。

4、十分注重完善内贸体系。大力发展现代商贸物流业，减少流通环节，降低物流成本，支持星沙物流园、华南城项目建

设。建设中药材追溯体系，实施“百城千镇”流通再造工程，完成社区便民店建设任务。完成县城商业网点规划工作，构建统一开放、竞争有序的商品市场体系。

5、十分注重调整商务职能。严格按照上级部署，推动商务改革，在生猪屠宰和酒类管理职能调整出商务部门之前，继续做好这两项工作。加强行政执法，强化市场监管，加大对成品油市场、报废汽车回收拆解行业、再生资源回收利用、二手车交易、流通领域药品监管、拍卖、典当、美容美发、餐饮、住宿、洗染业的管理力度，规范商业预付卡的使用，切实推动电子商务工作开展。

季度招商总结篇五

2020年，邕宁区招商引资工作紧密围绕园区主导产业定位，坚持招大引强与配套引进相结合，大力开展“三企入桂”、产业大招商巩固提升年活动及强首府招商引资工作同时强化全区抓经济、重点抓服务、突出抓项目的工作要求，把招商引资和项目建设作为经济工作的重点来抓，完善机制，强化措施。努力实现市级下达的招商引资目标任务。现将相关工作汇报如下：

一、招商引资目标任务完成情况

（一）招商引资到位资金完成情况

直接利用外资（商务部口径）累计完成1703.7万美元，完成外资任务数的85.19%。

（二）项目招商完成情况

同时，超额完成签约央企项目1个，为中交建广西总部基地项

目。牵头开展“三企入桂”招商活动9次，完成进度180%。累计对接洽谈“三企”72次，完成进度288%。“三企入桂”项目履约率为60%，开工率16.7%，资金到位率为11.8%，竣工率为0%。

其中工业项目13个，完成进度87%；

2019年度签约项目开工率48%，完成进度96%；

2020年签约且开工项目12个，完成进度171%。

二、招商引资主要措施

（一）制定计划方案，谋划全年招商引资工作。研究制定《2020年邕宁区产业大招商巩固提升年活动及强首府战略招商引资工作组实施方案》、《2020年全面落实强首府招商工作计划》、《全面落实强首府战略招商引资工作措施》等，成立招商引资工作小组，通过各部门各司其职，团结协作，形成强大招商动力，针对项目推行“一站式”“保姆式”跟踪服务，合力推进项目落地建设进度，促进项目早日建成投产达产。

（二）加强项目储备，主动招商洽谈。围绕园区产业定位，着力抓好铝精深加工、高端装备制造、新能源汽车、电子通信、商贸物流等重点发展产业，分析梳理在谈项目库，筛选研判可行项目，分级建档立库。精准围绕洽谈成熟项目，主动对接投资企业，组织招商小分队上门实地考察。深入考察企业情况，了解企业需求，推介我城区投资环境，增强企业投资信心，提高招商引资的针对性和实效性。截止10月18日，今年累计对接意向投资企业150次，城区党政主要领导先后9次带队赴上海、江苏、深圳、北京等地开展招商引资考察活动，实地考察了32家企业，与企业交流座谈，有效推动投资项目进展。

2019年签约的21个5000万元以上项目已开工10个，开工率48%；

2020年新签约的天际新能源汽车项目已正式开工建设，正在进行二期土地平整；

天时利5g智慧电杆项目企业已确定所租用厂房，正在开展装修前期准备工作，预计于年底可以开工。

（四）持续优化营商，提高园区投资环境。坚持客商至上服务宗旨，在客商接洽、项目谈判签约及落地建设服务上，致力提高服务企业质量，落实专人跟踪服务，制定推进服务措施，为进驻企业提供优质的“店小二”服务。通过南宁市邕宁区招商引资项目代办服务平台为企业提供代办服务，截至10月18日，今年代办服务23项（次），累计为23家企业提供服务。

三、存在问题

（一）土地储备不足，建设用地少。城区国土空间规划有限，可供建设土地不足，加上用地指标少，导致项目用地紧缺，难以满足规模化生产项目引进和全产业链招商需求，制约我城区招商引资、项目落地建设。如正在对接洽谈的韵达东盟智慧产业园、京东物流产业园等项目用地需求大，供地压力较大，项目推进缓慢。

（二）企业投资意愿下降。由于受到国际贸易摩擦、市场环境等因素影响，部分企业投资意愿下降，开工建设积极性不高。

四、下一步工作计划

（一）加强联系，切实解决土地供应矛盾。加强与上级部门沟通联系，加快用地报批速度，统筹安排项目用地指标。做好新一轮土地总体规划修编，确保土地利用规划与园区规

划相衔接，依法按政策调整用地规划，最大限度地保证工业用地。积极盘活现有厂房，加强与现有企业的联系对接，将厂房效益发挥到最大化。

（二）加强对接洽谈，尽快签约一批项目。认真分析每个项目落地诉求，强化谈判技巧。重点跟踪韵达东盟智慧产业园、中铁南宁国际物流园、南宁京东智能电商运营中心、广西邕宁生物产业园、南宁凤凰国际学校、北京海博瑞德三电及新能源商用车、中科开创智能机器人、华睿环保装备制造、镁合金板带箔材新型加工技术产业化等项目，推动一批项目取得实质性进展，签约一批优质项目，力争韵达东盟智慧产业园、中铁南宁国际物流园等成熟项目在今年落地。

努力破除重大项目在审批、环评、用工、融资等方面的突出问题，全力加速重大项目建设；

制定重大项目服务任务清单，明确专人跟踪，加快推进珠海腾普、深圳天时利、正邦畜牧、瓯文医疗二期、中交建总部基地等已签约项目的落地及建设，实现城区招商引资实际到位资金稳步增长。

（四）持续优化营商环境，强化企业服务保障。通过亲商安商三大平台，提供优质高效的服务，包括项目的代办服务，要素保障和政策支持等，并认真听取企业意见建议，不断提高服务水准，提高城区的营商环境水平，为投资企业提供良好的投资环境。对于入驻企业，整理研究自治区、南宁市各项优惠政策，积极为企业争取政策红利，并帮助解决企业职工住房、入学、就医等基础问题，减轻企业入驻负担，让企业将更多精力投入到生产发展之中，为城区发展提供助力。

三季度工作总结

招商引资工作总结

三季度党建工作总结

三季度党风廉政工作总结

三季度工作总结开头