

2023年度招商引资工作总结 招商引资年度个人工作总结(汇总5篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

度招商引资工作总结篇一

我区今年意向签约项目50个，目前实际落实2个，分别是东成机械和，只完成了0.04%；38个3000万元以上结转项目中7个未开工，占18.4%。前进街道的宏祥超细纤维对目前市场信心不足而搁置；高坎镇的辽宁双语师范学校因未办土地手续便破土动工，已责令停工拆除；桃仙镇的玉瓷制品因自有资金不足无法开工；益兴房地产、天辰房地产等四个项目都在待办土地手续。

这些发生在项目建设过程中的*蛇尾、风大雨小现象只是局部问题，但局部问题如果从全局观察，就会检验出整个项目工作存在的一些问题和不足。

上半年，全区完成固定资产投资14.34亿元，完成年度调整计划的22.1%；完成投资3000万元以上新开工建设项目20项，其中，工业项目11个、三产项目7个(房地产1个)、农业项目2个，完成年度任务的90.9%；竣工项目13项，完成年度任务的52%；引进500万元以上国内企业95个(其中，工业78个)，完成年度任务的79.2%；实际调入外资3547.6万美元，完成年度任务的52.9%。

今年我区项目工作呈现出几个特点：

一、从投资方向上看，基础设施项目上了一个台阶，今年市、区政府和部分企业在城乡路网、拆迁绿化、电力通讯、给排水、供暖设施、河流治理等基础设施建设方面投入了大量资金，奠定了扎实基础。

二、从产业结构上看，工业投资比例上升，新建的20个开工项目中工业比重大幅攀升，共11项，占55%。房地产新开工只有一项，其余都是上年结转项目。

三、从区域布局上看，基本呈现出东北热(东陵、英达、前进、马官桥在建多(12个)、西南温(桃仙、白塔、浑河西在谈项目多)、东南涨(李相、祝家、王滨、深井子地区看涨)、中部较淡(二环以内城区中心部位还没有活起来)这样一个局面。

四、从项目储备上看，区委、区政府在招商引资工作中采取一系列得力措施，有针对性的定向招商，有目的性的专业招商，目前有15个大项目正在筹划运作中。

总的看，经过几年来的不断推动和区委、区政府及有关部门的共同努力，目前全区上下抓项目、促发展的氛围逐步形成，重点建设和项目工作进展情况总体是好的。同时，我们也要看到，在项目工作这篇文章中，还有很多问题需要解答。

一是项目结构不合理。在投资3000万元以上的项目中，存在着“六多六少”的现象，即房地产项目多，生产项目少(房地产31个，生产项目17个);结转项目多，新开工项目少(结转31个，新开工20个);策划意向项目多，实际落实项目少(意向签约50个，实际落实2个);基础型项目多，效益型项目少;粗浅项目多，精深项目少;中小项目多，大项目少。

二是项目前期工作薄弱。我们有许多项目只是在意向与建议书和可研报告之间徘徊，或者停止不前、销声匿迹，说明项目前期工作不重视、不深入、不到位，对抓项目敏感性不强、责任心不强，执著力不强。这些问题如不认真解决就会影响

项目建设的过度和质量，甚至会贻误招商引资的大好时机。

三是项目管理工作滞后。表现在项目储备不足，项目数据缺乏，项目包装档次不够、推介力度不大，招商引资的渠道单一，协调与服务的深度不够，解决项目建设中资金、征地、拆迁等问题不够及时、不够彻底。

项目是经济发展的载体、前提和基础，如果没有项目做支撑，就不可能实现经济的大发展、快发展。所以，我们必须牢固树立项目意识，增强做好项目工作的积极性、主动性和创造性，创新思路、拓宽视野、拓展领域、疏通渠道、扩大范围，在夯实项目管理、做活招商引资两个方面下功夫，形成合力，有序、有效推进全区项目建设工作。

一、要研究好当前形势及国家有关政策。

在认真分析，吃准、吃透国家宏观政策和产业政策所决定的价值取向和资金投向的基础上，紧紧抓住振兴东北老工业基地的契机，抓住国外产业、资本和技术向东北涌动的势头，抓住国家宏观调控有保有压的机遇，正确把握项目建设方向，这样才能使项目工作真正做到有的放矢。

二、要创新项目建设工作机制，夯实项目建设基础工作。

一是加强领导，认真落实三级责任管理体系，

一年过去了，工作没做多少，就凑了点东西：

一年来，在管委领导的正确领导和照顾下，在部室人员的热心帮助下，自己对投资合作部的招商工作有了进一步的了解和认识，思想上也有了新的转变，工作中也不断的给自己施加压力以提高对工作的热情和动力，在工作上主要做了相关在谈项目的资料整理工作和谈成项目的手续办理工作，但感觉还是对招商工作的高要求有很大的差距，觉得对业务工作

的熟练程度还有待加强，敬业精神有待提高，为了在明年更好的找准位置，做好本职工作，现总结一下一年来的工作以查不足，以提高自己的思想觉悟和业务素质。

一、思想工作：

1：认真学习领悟实践科学发展观，在工作中全面落实科学发展观，为构建和谐机关和和谐社会努力贡献自己微薄的力量。在日常工作中，通过不间断的学习来提高自己的政治素质和业务素质。

2：尽量多的学习招商工作的相关知识，越来越觉得招商工作是一件很有挑战性的工作，招商前的项目准备工作和招商后的项目服务工作都需要十分用心才能做好，这就需要有充足的专业招商知识和灵变的工作方法为前提的，在工作中尽量多的学习和掌握相关的招商知识，灵活多变的工作方法才能游刃有余的做好招商工作。

二、业务工作

1：做好物流有限公司的经营范围变更的手续办理工作，公司由于业务的拓展，需要增加货物进出口和技术进出口的经营范围，我主要做了营业执照和税务登记证的经营范围的变更工作。

2：积极为有限公司的落户开工做好前期的手续办理工作，由于此项目急于开工建设，这需要很短的时间内办好相关的手续，我主要给跑了营业执照、组织机构代码、税务登记证、环评、规划预审的手续办理。

3：整理在谈有关的5个拟落户项目资料，项目包括国际酒庄城、德瑞道夫生态产业园、仙居.生活、山水植物古典旅游公园、健康小镇。重点跟踪国际葡萄酒庄城项目，根据投资方房地产开发有限公司的投资意向又考察了多家选址，洽谈多

样投资项目，积极的做好项目的考察和投资前服务工作。

4:在海洋王国项目中，主要参与项目规划选址的测绘和机构组织代码、税务登记证的办理工作。

5:重点统计调查辖区有关葡萄酒的在建和储备项目，按时每月上报辖区的葡萄酒项目调度表，仔细调研并上报辖区适宜建设的酒庄规划选址的具体情况。

6:做好一些临时性交代的工作，如的奠基服务工作、参与游艇码头的听证工作、项目的选址截图工作等。

在这一年中意识到自己对待工作有很大的不足和缺陷，这就要求我在明年的工作中要主动积极，为招商工作尽好服务。以上是我一年来的工作总结，如有不当之处，恳求领导批评指正。

今年以来，县委、县政府紧紧围绕“艰苦创业五六年、力争跨入百强县”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，全县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、上半年工作总结

(一)总体情况今年1-6月份，全县共引进项目75个，实际到位资金8.9亿元，其中1000万以上项目到位资金4.9亿元，完成全年任务的60%，实现了时间过半，完成任务比例过半。今年以来新开工建设的重点招商引资项目有：“四百”工程一期、齐鲁味精集团新上多功能塑料薄膜项目、华鲁制药公司袋装输液生产线项目、华鲁制药公司新上合成输液袋生产项目、信乐味精公司新上年产10万吨硫酸项目、信乐味精公司复合肥项目、美达纺织公司电脑刺绣项目、1200米商业步行街开发项目等。

(二) 主要做法1、修订文件，兑现政策。

今年上半年，我们组织召开了由各乡镇、县直各部门及各企业参加的全县招商引资动员大会，对原来的招商引资考核认定办法、考核奖惩规定和鼓励外商投资优惠政策进行了重新修订、完善，对20xx年项目引荐人按照政策给予奖励兑现，对在招商引资工作中涌现出来的先进个人给予大张旗鼓的表彰。通过优惠政策和奖励政策的落实和兑现，给投资者以鼓励，给引资者以奖励，形成了全县上下议招商、想招商、积极从事招商工作的良好局面，为全年工作的开展奠定了坚实的基础。

一是继续实施“一把手工程”。工作调度到“一把手”，奖惩兑现到“一把手”。二是分解目标任务。在全县目标考核办法中，提高了招商引资工作在各项工作中的比重，促使各单位把招商引资纳入日常工作范围。使乡镇、部门和企业普遍感到招商引资责无旁贷，把全县党员、干部、职工推向招商第一线。三是兑现奖励。每年初，都对招商引资引荐人给予表彰奖励，对在招商引资工作中涌现出来的先进个人给予大张旗鼓地表彰，大力激发了各级、各部门想招商、议招商的积极性。四是强化调度，加强督促。坚持实行了“三分之一”工作机制，月调度、季通报、半年观摩评比、年终奖惩兑现制度。

2、初步建立了县级领导分包重点招商项目制度。为进一步推动招商活动扎实有效开展，初步建立了县级领导分包重点招商项目制度，实行招商全过程管理。凡新开工一个重点工业项目，都由一名县级干部分包，分管领导人都在工地设立办公室，做到工地建到哪里，领导人的办公桌就搬到哪里，确保拿出2/3以上的精力放在项目建设上。每月至少召开一次项目进展调度会，听取包保重点项目的领导和企业负责人汇报，分析问题，研究对策，帮助解决项目进展中遇到的实际困难和问题，督促企业加快项目建设。

3、不断突破新的招商领域今年通过不断拓展招商领域，实现了农业、商贸、城建开发等领域招商引资的新突破。在农业方面，我们引进了圆铃大枣无公害生产与产业化开发项目，该项目总投资1000万元，已到位资金520万元。在商贸流通领域，我们引来了上海华联超市、上海联华超市、浙江中大家具商场等各类大型超市6家。在城市建设开发方面，我们完成了茌东引水、枣乡街、振兴路开发、人民广场、天然气管网、美丽华酒店等一大批招商项目的建设。

4、小团组招商和网络招商成效明显。今年以来，我县紧紧抓住赴南方发达城市招商的机会，逐步走开了小团组、多批次、专业化外出招商活动的路子。先后由县级领导同志带队外出20余次，签订合同项目26个，合同引资额8.5亿元，其中有18个项目已开工建设。今年4月份以来，我们以聊城市网上经贸洽谈会为契机，集中力量，精心组织，实现了网络招商工作的新突破。自洽谈会开幕以来，网上洽谈1000余人次，达成合作意向13个，外商来我县实地考察已达20余人次。

5、把招商引资与招才引智结合起来，引进了一批职业经理和专业技术人才。鑫鑫铝业公司引进6名韩国工程技术人员后，改进了生产工艺，产品档次和质量迅速提升，打入了韩国市场。

二、存在的问题今年以来，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、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。

2、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。

3、企业在招商引资工作中主体缺位现象仍较突出。虽然各级各部门积极运作组织招商引资，而大多数企业招商引资的意识不强，主动性差，缺乏招商引资的动力机制，上经贸洽谈会为契机，集中力量，精心组织，实现了网络招商工作的新突破。自洽谈会开幕以来，网上洽谈1000余人次，达成合作意向13个，外商来我县实地考察已达20余人次。

度招商引资工作总结篇二

20xx年，我作为高新区派驻市政府南京蹲点招商工作组的一员，带着组织的期望，带着加快一方经济发展的重任，离乡离岗，奔赴南京，进行驻外招商，至今已经三年了。三年来，在蹲点主任的直接领导下，按照市委、市政府的要求和高新区党工委、管委会的安排，投身到招商引资的大潮中，不怕困难，不负重望，不辱使命，驻外招商工作取得了较好的成绩。我深入地了解当地的社会、经济发展状况，积极认真地开展宣传泰安、泰山和招商引资工作，进一步扩大了与客商的范围，结交了众多企业家，洽谈了一批项目，截止到目前，共邀请客商近500多人次来泰考察，签订合同3项，合同引资额6亿元；落地项目2个，实际到位资金2亿多元；协议2个，协议资金30亿元；在谈项目4个。在南京招商工作组工作3年，感触很深也很多，主要有以下收获：

首先，树立大局观念。我们工作组直接在市招商办的领导下从事招商工作，而我作为开发区招商局工作人员，又在开发区领导的直接指导关怀下工作。因为工作的关系，经常直接受到市领导区领导的当面指导，他们高瞻远瞩的教诲使我受益匪浅。再加上直接领导x部长的言传身教，使我在思想认识上逐步提高，政策水平大为提升，视野更为开阔。我体会最深的是，我所做的工作既是代表高新区，更是代表泰安市的，服从服务于泰安市经济发展是工作大局。几年来能为我市的

发展做出自己的努力，并取得一定成果，也是自己最欣慰的。

切实树立职业招商意识，坚定一切工作都是为了招商、一切围绕招商、一切服从服务于招商的思想，明确招商工作就是当前工作的重中之重，把自己从公务员变成“推销员”、“宣传员”，使自己适应经济最前线的工作，努力在招商工作上实行转变：

一是工作思路的转变。通过两年多来的招商工作，我们发现过去的广撒网、遍登门式的招商方法已不再适用。当前大型现代化的成熟企业在总部普遍设有投资发展部，企业下一步的战略发展目标与方向，一般都是由这些部门进行论证和选择。他们是企业的开路先锋，要想获知一个企业是否有向外扩张的意向，首先要与他们接触和沟通，中小型企业都是由老总决策，而不是由遍布各地的工厂、企业决策，这就是所谓的总部经济。在获知企业准确的发展动向后，还要进行政府、商会、企业自上而下的推动，而不是过去那种从基层工作人员向上式的推进，既费时费力，效果也不甚理想。

二是工作方法的转变。工作中我们采取机动灵活的招商办法，紧跟当地产业走向，看清企业发展趋势，结合企业的战略布局，及时调整招商思路和办法，而不是过去那种以不变应万变的老一套，这在当前的招商引资工作中是非常不适应的。我们的做法是：紧跟时代走、紧跟客商走、紧跟形式走，抱准不怕吃苦、不怕摔跟头的信念；但如果外部因素发生改变，则马上调整战略，及时刹车，及时掉头。

三是工作态度的转变。刚到南京时，人生地不熟悉，我们也曾经存在过畏难发愁的情况，但伴随着角色身份的逐渐进入、招商工作的逐步展开，更加坚定了克服困难的信心和决心，敢于面对困难，掌握招商引资工作的主动权，在充分联络当地政府、商会和企业的前提下，努力站稳脚跟，逐步向周边地区进行渗透，使我们的工作越来越顺利。

首先是做个有心人。工作中注意不断总结经验，分析问题，突出重点，强化联络，熟悉和把握当地的经济运行状况。

通过了解，整个江苏省江南江北地区观念存在差距，经济发展方面存在江南强江北弱的现状。作为省会城市的南京，经济发展在江苏居上游水平，南京及其周边地区虽然有如扬子石化、依维柯客车、熊猫电子、金陵石化等知名企业，但是这些企业普遍规模较大，其投资受国家产业政策调控，且江苏省为带动苏北落后地区的发展，明确要求具有政府或国资背景的企业对外投资时优先考虑苏北地区。另外，江苏目前有来自全国各省、市、县以招商引资为主要目的办事处上百家，大家一窝蜂的涌向炙手可热的苏、锡、常等地，而把新兴城市以及发展中的县、市抛在了一边。在这种一窝蜂的、扎堆式的潮流中，必须树立自己的特色，决不能随大溜式地工作。而全国的民营企业大集团可以说以江苏为最多，且规模最大、实力最强，同时又具备对外扩张的意向，且总部多数在南京和苏南。我们经过认真地分析后认为，把工作的重点放在立足南京继续广泛搜集信息，积极联络有关人员，同时积极到镇江、泰州、盐城等新兴城市进行招商的摸底工作。我们抓住机遇，加大宣传推介的力度，广泛宣传泰安在区域与资源、政策环境等方面的优势，把这些有对外扩张意图的企业吸引过来，投资兴业。

其次，以点带面地融入当地经济圈。所谓的经济圈，实际上很多是按照区域来划分的，伴随着中央经济政策的调整，经济工作逐渐北移，企业的战略布局也会相应调整，不是所有的大企业都会到我们这里来投资的，凡是前来的企业都有自身的考虑。为此，我们深入了解政府、民间商会、企业三个经济圈，认真研究政府产业布局和企业的战略布局，摸准吃透企业的实际情况，对症下药，有的放矢地开展工作。

1、政府经济圈。主要是把握全局，了解当地的经济格局和特征，了解当地经济发展、产业调整、资本流动的特点和趋势，了解当地扶持、限制、和禁止发展产业等情况，掌握招商引

资工作的主动权。

2、民间商会圈。主要是利用民间商会这个平台，发挥好合作和桥梁作用，扩大联络范围，积极宣传推介泰安的区位优势、资源优势、产业优势和环境优势，让客商知道泰安“有什么”，能“干什么”。

3、企业圈。主要是抓住重点企业、知名企业，以点到面，连环式扩大交往范围，积极做好两地结合的文章，争取有对外投资合作意向的大中型企业、好项目与我市园区、企业投资合作。

第三，确定重点区域，扩大辐射范围。通过认真细致的调查和了解，我们确定了立足南京辐射周边、以民营经济为主、以大型集团为重点的工作思路。在南京，我们先后拜访了苏宁电器连锁集团、江苏雨润食品产业集团、江苏力联集团、江苏高力集团、江苏顺天集团、斯威特集团、江苏金盛商业连锁集团、南京鸿国实业集团、南京福中集团、南京华润苏果、天地集团、金浦集团、宏图高科、红太阳集团、石林集团、南京中央商场股份公司等一批江苏省民营100强企业。以南京为中心，我们积极走出去，通过各种关系和渠道，到上海、盐城、无锡、宜兴、泰州、江阴等地活动，结识了扬子江药业集团、康瑞集团、泰开电气、远东控股、天地龙集团、隆力奇集团、红豆集团等一些大企业集团，结交了一大批政府经济界、商会和企业界朋友，获得了大量有价值的信息线索，尤其是无锡，我们已建立了稳定的政府、商会、企业圈，为做好招商工作奠定了坚实的基础。截止到目前，我们共接触企业1000余家，邀请500多名客商来泰考察。

在南京蹲点三年，对我来说是一个极大的考验和挑战，遇到了不少困难。先说工作上的困难，首先要过人生地不熟这一关，有时去一个企业谈项目、作介绍，反反复复十几次，尚不能得到理解和答复，这的确是对一个人的自信心和意志的磨炼。好歹经过领导的帮助，加上自己的努力，这样的困难

已经适应了。

对于生活上各种各样的困难，可以说说不尽、道不完。一个年轻人离开家庭，常常处在孤独和寂寞中，如何面对和克服形形色色的生活困难，这又是对一个人品质的考验。我的父母只有我这一个儿子，他们都是军人出身，父亲患有糖尿病、冠心病，母亲是二级乙等残废军人，二老年龄不高，但体弱多病，需要照顾；我是20xx年刚刚结婚半年即赴宁蹲点招商，三年来没有在家里给父母妻儿和自己的过过一次生日。20xx年元旦期间，我身患麻疹，全身65%的面积起红疹，按要求需要住院治疗，但是有项目要谈，一想到项目是驻外招商人员的首要工作，就顾不得那么多了，毅然奔赴南京开展工作。虽然我80多岁奶奶就住在南京，应该说随时看望老人、尽尽孝很方便，但是整天忙于走访、洽谈等，三年里只去看望三四次，为此心里觉得十分歉疚。20xx年为了在春节前走访客商，一直坚持到腊月二十八晚上才回到家；20xx年我爱人生孩子，我在家呆了三天就返回了南京；到现在儿子一岁了，每次回来总要端详许久，才能认出我是他爹……。总之，三年来，总是聚少离多，更谈不上为家庭做出多少贡献了，好在全家人支持我、理解我，这给了我心理上很大的安慰，更使我感动，感触最深的是，往往看起来象山一样难以撼动的困难，由于家庭的理解和支持，顿时烟消云散，我深深感到他们是理解我的事业，更是理解高新区的经济发展，以致整个泰安市的大发展。尤其是开发区领导无微不至地给我们驻外招商人员家庭的关心照顾，使他们倍感亲切，使我倍感温暖，总觉得在外蹲点招商干不出成绩，对不起家庭，对不起领导，因此更增添了我做好这一工作的动力。

蹲点三年，我觉得自己成熟多了，也有了很大的进步，强化了学习的意识，锤炼了务实的作风，开阔了工作视野，增强了适应能力，自己也为这三年的苦没有白吃感到自豪。衷心感谢各级各位领导对我的信任和关心，给我这么一次锻炼的机会，必将受益无穷，也必将是我人生路上的重要的一章。

1、要用心，要敬业。用心、敬业是做好工作的前提和保证，招商引资工作更是如此。为此，我们每到一地，首先要做的事，就是了解当地的经济产业现状、经济运行规律、经济分类状况，然后对掌握的情况进行认真地分析论证，在此基础上确定工作目标，然后想方设法地找准工作切入点，争取融入当地经济圈。

2、要以诚心对待朋友和客商，以诚招商。招商引资方法很多，如优惠引商、服务稳商、以商招商等等，但我们认为最根本的是以诚招商。客商投资，图的无非是稳定的利润和回报，而招商引资也不是一项短期的工作，打一枪换一个地方，抢了就跑。为此，我们在做到投客商所好的同时，尽可能地多考虑客商的利益，以我们的真诚、诚实守信、不做作打动客商，把他们吸引到我们周围。有项目的，全力推动；没项目的，成为我们的宣传员、信息员和情报员。

3、要时刻牢记自己代表泰安，树立自身良好形象。作为招商工作组，要时刻牢记自己的本职工作是招商引资，时刻牢记自己代表泰安。我们在了解、融入当地社会、工作、文化和生活的同时，必须要保持自己的特色，用我们扎实的作风、豪爽的性格来影响他们，让对方了解我们、接受我们，进而投资泰安，而不能随大流、搞东施效颦、邯郸学步、亦步亦趋，丧失泰安的形象。

总之，三年来，驻外招商使我学到了很多的东西，做了一些工作，也取得了一定的成绩，但与市委、市政府的要求相比，距离引进更多大高外名项目要求相比，还有很多差距。今后，我将在领导的带领下，继续围绕招商引资这一市委市政府的中心工作，尽心尽力，脚踏实地，兢兢业业地，争取做出更大贡献。

度招商引资工作总结篇三

回顾一年来的工作，我社区在招商引资工作方面主要做了以下几个方面，一年来，我社区局的招商引资工作在市委、市政府的正确领导下，在市招商局的指导和督促下，真正把招商引资工作摆到了首位，确定了招商引资项目，明确了责任。我社区今年的招商引资项目是：陶瓷有限责任公司、包装有限公司□xx科技有限责任公司。

一、进一步统一了思想，提高了认识

过宣传发动，全社区干部群众更进一步认识到了招商引资的重要性、紧迫性。市委招商引资工作会议结束后，社区党委立即召开专题会议，研究我社区今年的招商引资工作，确定了专门力量，制定了奖罚措施，并召开了全社区社区、村两级干部会议，认真学习全市召开的招商引资工作会议精神，动员大家积极为招商引资献计献策，出资出力，以招商引资促调整、促开展、促改革、促发展。通二、成立了机构，明确了责任，制定了实施方案。

年初，我社区成立了招商引资领导小组，社区党委书记同志任组长，副书记任副组长，为成员，制定了工作计划和工作方案，并缴纳了风险抵押金。

二、多方联系，走出去，引进来

我社区重视招商引资工作不是停留在思想上，更落实在行动上。三月份，在市委的带领下，社区党委书记徐剑平同志前往广东佛山与东鹏陶瓷有限公司洽谈来丰城投资事宜，成功地协助市委把东鹏陶瓷有限公司引入工业园区。在此基础上，我们又利用在广东的丽村人吕辉教授在建材上的影响力和良好的人际关系，与唯美陶瓷有限公司联系上。徐剑平书记力邀唯美陶瓷有限公司老总来丰城考察投资事宜，三番五次，我们的诚心终于感动了客商，唯美陶瓷有限公司老总来丰城考察一次就拍板来丰城投资，现已完成签约，项目正在前期准备和建设中。9月份，我们又成功签下投资2亿元的华雅包

装有限公司。为了扩大招商面，我社区还在东莞大岭山设立招商办事处，派人常年在外招商，联系有来内地投资意向的客商来丰城考察、洽谈投资事宜。

三、落实了项目，引进了资金

我社区通过多方牵线搭桥，内引外联，分别引进唯美陶瓷有限公司、华雅包装有限公司、银鹰科技有限责任公司，引进资金共计19.1亿元，现实际进资已逾亿元。各个项目正在前期准备和建设中。

四、检查督促，协调关系，及时了解情况

一年来，社区党委书记徐剑平同志带领招商引资领导小组成员多次到项目点了解情况，协调各种关系，帮助解决生产经营中的实际困难和问题。对已经落户工业园区的丰远铸钢有限责任公司，我们也经常走访，询问有关生产情况，给企业一个安心的环境。

一年来，我社区的招商引资虽然做了大量的工作，取得了一定成绩，但还存在不足。我们深知，以后我们还需要做大量艰苦、细致的工作，我们将再接再厉，一如既往，力争引进更多的资金、更多的项目，确保我社区全年招商引资工作更上一个新的台阶。

一、引资固投情况：

a引进外资、有三项在意向洽谈后，均未实现。一项是英国ibv公司拟办注册湖北青山电动汽车有限公司总投资1.25亿港币，投资的条件是明确优惠政策以及返奖情况。目前未得到确切答复。一项是中国台湾在上海豪庭苑餐饮管理公司，拟将在江岸区黎黄陂路老区委建老克勤酒店，经营中、西餐，爵士音乐表演，预计年营业额可达3000万元，税收200万，安排就业人员200人左右。另一项是三阳路名典咖啡将引进10万

美金组建独资企业。尽管我们引进外资的视野和渠道有限，但我们毕竟付出了努力。

b引进内资、固定资产投资今年主要来源武汉武铁多元经营投资管理公司注入1万元资金，用于豪生明珠，附楼建设和现已经营项目的完善。

c完成固定资产投资9017万元，为全年计划的101%。其中市政府行政处用于基建投资为200万元、呢会所用于宾馆改造添置餐饮、休闲设施投资为1800万元、武汉市红十字会670万、武汉市中力集团1847万、江城明珠酒店4500万元。

二、新引进30万以上企业情况：

据目前掌握的信息，我们发动机关干部和社区委员走访了以下企业作为大户进行跟踪服务，培植新一轮发展中的税源，主要有：武汉动力源电力技术有限公司(沿江大道136号)、武汉市能仁阳光电力武汉武汉有限公司(黎黄陂路40号)、武汉市劳娜服饰有限公司(沿江大道115号)、武汉市鹿达服饰有限公司(扶轮大厦b座)。

新引进30万以上企业有：上海市普陀区曹杨一村184号注册资本200万、永安保险公司200万，目前注册地都变更到一元街。利税都将突破百万大关。

三、重点项目建设情况：

建设欧陆风情一条街，建设起止年限/，全面开展了欧陆风情一条街的基本情况调查。组织召开了有关部门负责人会议，走访了：欧陆风情一条街即车站路段上的居民住户，单位以及民营业主，分类组织召开了座谈会。主要内容是鼓动推介市场化，引导特色化，倡导场地置换，积聚更多资金形成多元化投资并举的资本经营方式。收集反馈数据，据初步统计，车站路欧陆风情一条街全长约1,000米，共有门面75个，另

外7处(居住、办公使用，尚待置换或构思景点建设)，整个建筑面积为54,032.6平方米。明确重点项目任务。对项目中的各项数据进行论证，初步议定出方案和招商意向。

四、主要特点：

我街按照全面树立和落实科学发展观，构建和谐江岸的要求，加快发展，狠抓工作落实，经济总体运况良好，通过全街上下共同努力，提前并超额完成了区下达的各项目标任务。主要特点：

(一)、统一认识牢固树立经济工作一盘棋思想

年初我街召开经济工作会议，张主任在会上作了重要讲话，明晰了工作思路，把经济发展、招商引资工作列入党工委，办事处的重要议事日程。强调了重大项目领导负责制和经济工作的周碰头、月分析制度，成立一元街经济发展领导小组，由主任任领导小组组长，分管主任任副组长，经协科负责日常策划工作，其它科室负责人均为小组成员；建立了各科室招商引资责任制，把不求所有，但求所在，守土为责，借力发展作为我们的工作理念，把引进区外资金作为推动经济发展的一项重要战略，把招商引资作为天字号工程、一把手工程，出台了行之有效的办法。制定了《街职能科室招商引资任务明细表》，将招商引资任务指标下达到各科室与年终考核挂钩，激发全体干部更新观念，挖掘资源，积极利用各种关系和渠道来参与、支持和关心招商引资工作。

(二)、强化项目支撑抓大扶强瞄准大户

1、是大型投资项目支撑力度加大。我街投资规模在1000万元以上的大型项目有1个，500万元以上的大型项目3个，新增加2个。占全街投资总量的50%。全年大型项目累计完成投资4040万元，占全街固定资产投资总量的84.17%，较好的带动了全街投资的增长。

2、是重点行业带动性增强。我街资金主要投向第三产业，全年，第三产业完成投资3878万元，占全街投资总量的80.79%，主要是住宿、餐饮、娱乐三大行业，分别为2400万元、1000万元和478万元，占全街投资总量的50%、20.83%和9.96%。

（三）、坚持服务介入千方百计抓好引进

一年来我们切实把年初的工作思路化为实际行动，把服务介入、动态管理作为工作的主要手段，以路街特色经济为引进投资的载体，努力做到从自我发展为主向借力发展的根本转移。结合一元地区的实际，对辖区内重大策划实施项目进行跟踪，随时帮助企业解决进程中的阻力矛盾和困难，为企业营造出放手、放胆、放开、放心的发展氛围，求得区域总体实力的不断增强。

（四）、强化目标责任，加大工作力度实施动态管理

首先，强调目标责任制这个问题。光坐等是等不来项目的，各级要层层实行目标责任制。二是利用会、节搭建平台扩大引资。当前，我们的问题是把项目对接好。每年要求有两个以上较大的项目，项目一定要真实，要走出去提前联系。三是努力营造五个环境：1、是公平竞争的市场环境；2、是公开透明的政策环境；3、是务实高效的服务环境；4、是团结鼓劲的舆论环境；5、是公正严格的法制环境，在优化环境方面一定下了大功夫。四是真抓实干，务求实效。招商引资就是要动真格的，不图虚名，既要走出去，又要请进来，真抓实干，务求实效。五是加强队伍建设。招商引资要有人干事，有钱办事。当前区、街招商引资队伍薄弱，开放型人才、专业化招商人才短缺。六是加强领导。自身要加强领导，要围绕着区委、政府的中心工作定位经济工作，把招商引资工作放在全区经济发展的格局中去谋划。七是搞好引进外资统计工作。规范制度、建立队伍、理顺渠道等诸。

（五）、目前的工作情况：

经济口原有经协科、资产经营公司、统计站、财税所，现已四和一，由原有的9名工作人员裁员到3名，一名科长、一名统计员、一名科员。为了提高工作效益，保证工作质量，我们在减员不减负的情况下，首先是提高自身办公能力，充分利用现代化办公设备，每人配备一台电脑，减少原工作中的人为环节。其次组建工作络，充分利用社区群干力量，明确一支经协委员队伍，参与经济管理协调工作。第三，加班加点搜集信息，汇报情况，利用双休日时间分析、碰头，确保工作的效果和质量。

度招商引资工作总结篇四

为了适应新时代的要求，根据开发区工委、管委及招商局的工作需要。

一如既往地学习邓小平理论和“三个代表”及科学发展观的重要思想，透过学习党的十七大精神，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，牢牢把握贯彻“三个代表”重要思想的自觉性和坚定性，进一步明确党在新世纪所面临的各种机遇和挑战，明白了我们的党在新时期奋斗目标的重大问题。进一步坚定了全面建设小康社会，加快推进社会主义现代化，开创中国特色社会主义事业新局面而奋斗的信心和决心。

我还能够挤出时间坚持自学，熟练掌握法律[wto]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。在工作上，爱岗敬业，努力做好自己的本职工作，除我认真做好招商引资工作，在工作中我用心思考，善于分析，工作潜力有了逐步提高。

招商局是一个单位的门面和窗口，是一个单位的中心和枢纽，

作为招商局职能部门，其工作效率、服务质量和待人接物，不仅仅关系着全局工作的顺利开展，还充分反映着对外形象。招商引资工作是一项很复杂，很零碎的，并且还会常常遇到突如其来的事情。我在实际工作中，时时严格要求自己，做事要谨小慎微。在这近一年来中我没有出现过任何差错。努力创新，加强合作意识、保证工作质量、提高工作效率。招商引资是招商局一项重要工作，作为机关单位的一个重要部门，招商信息的集散地，招商引资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招商活动以及上下沟通、左右协调、内外交流等方面做了超多认真细致高质量的招商工作。

我严格遵守招商局制定的各项规章制度，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，具有强烈的职责感和事业心，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潜力。在作风上，务真求实、乐观上进，始终持续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。

我在自己的生活总不断地严格要求自己，加强自己的政治修养，坚定理想信念，热爱党，热爱人民，用心乐观，以精神饱满地情绪对待工作，在工作、学习和生活中用心发挥主观能动性，在各种活动中起到带头作用。

招商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，务必摒弃闭关自守、夜郎自大，牢固树立开放意识，进一步对外、对内开放，实行全方位、多层次的开放与合作。更体会到了职责感、使命感与紧迫感，坚定了加快开发区发展、建设的信心、决心。透过自己的理论于实践的相

结合，我也更看到了自己在业务上的不足，在今后的工作中我还要进一步解放了思想、更新了观念、拓宽了视野、丰富了知识，对社会主义市场经济的运行态势要有一个明晰的认识，同时也要提高自己的思想政治素质、实际工作潜力、政策理论水平。努力工作，勇于创新，为开发区的发展做出贡献。

回顾近期来的工作学习虽然说取得了必须的成绩，但也总结出必须的不足，恳请大家批评指正。比如说，开创性的工作开展的不多，个别的有些工作协调的不是十分到位，这些问题都有待于在今后的工作中不断加强学习，及时改善。在今后，我相信，在工委、管委及局领导和同事们的关心帮忙下，我在今后的日子里必须会做得更好、更出色。自己有决心必须认真学习党的十七大精神，认真贯彻实践“科学发展观”的重要思想，努力提高思想觉悟和业务工作水平，为实现我区的经济跨越式发展，贡献自己就应贡献的一份力量。

度招商引资工作总结篇五

x镇20××年招商引资工作紧紧围绕镇党委、政府提出的“发展是第一要务，”的中心工作，紧紧抓住##区“一区三中心”的建设机遇，坚持“以城兴财、以地生财、以商聚财”的发展思路，把项目建设作为发展载体，把优化经济环境作为基础工程，把招商服务作为工作平台，有力地推动了##招商引资工作的步伐。截止10月底，报表显示，今年共新增内资项目8个；开工和在建招商项目14个，完成到位资金36011万元，完成区计划任务的400%，新批港资项目1个，合同引进外资300万美元，完成区计划任务的66.7%。全年向境外输出劳动人员27人，完成区计划任务的100%；上半年已认可产品出口贸易30万美元，下半年数据尚未出炉。招商总体工作取得了重大进展。

一、以城兴财，开创招商引资工作新局面

##镇坚持以城市为依托，以城市需求为目标，以项目建设为载

体,调整招商引资工作思路,大力发展城市房地产业、城镇服务业、旅游和绿色产业,在充分论证的基础上,精心包装了以奇石观赏为题材,以奇石交易为主线,以地产开发为平台,投资6亿元的“湘南石博园”项目;以商业布局为核心,以城市需求为基础,投资2亿元和1.8亿元的“天润商业广场”和“金桂苑商务小区”;以改善晚居生活为目的,以提升服务品质为宗旨,以土地置换为前提,投资1.1亿元和2500万元的“祥龙郡”高尚小区和“##老年公寓”;以五岭广场为背景,以品牌打造为手段,投资2.8亿元的“五岭新天地”;以解决马路市场为根本,以收旧利废、仓储物流为枝干,投资千万元的“钢峰再生资源回收”和“郴州废旧钢材物流中心”、以城市美化为主题,以基础设施建设为导向的郴州南方污水处理等十余个不同题材的新项目,通过各种渠道的招商,先后引进了浙江、广东、上海、贵州、江西、湖北等省外投资商和投资公司,并陆续签订了总金额为14.78亿的招商引资合同,通过思维方式的转变,工作方式的创新,从根本上解决了##镇产业发展的布局和产业结构平衡的问题,并取得了可人的成就,开创了招商引资工作的新局面,谱写了##镇招商引资工作的新篇章。

二、以地生财,做好土地利用文章

随着城镇化建设的推进,##镇以民营企业为主体的经济体制瓦解,高能耗、高污染的行业被取缔,一些以建材、石墨为营生的工业企业被边缘化,村民的大量土地被征用,催生出大片的企业闲置用地和村民安置用地。因此,如何利用好这些土地资源,使其价值最大化,是贯穿招商引资工作的主线。通过与企业和村组的反复磋商,兼顾投资商和土地权属方双方利益,达成了土地合作开发意愿,成功促成了“金桂苑”80亩村民安置用地综合性开发和“天润商业广场”50亩村民安置用地的综合性开发以及梨树山湘南石博园150亩的奇石观赏和地产项目的联合开发用地,为##招商引资工作的深入开展、产业格局的优化和招商思路的开启起到了重要作用。

三、以商聚财,克服招商引资疲软情绪

今年的招商工作是在去年严重冰灾的情况下,又受到今年世界金融风暴的严重打击,造成经济低迷,一时间,工厂停工,企业裁员,给今年的招商工作带来前年未有的困难,造成情绪低落,工作疲软。在这种情况下,镇党委、政府充分地估计了当前的形势,多次召开招商引资和项目建设的专题会议,采取逆势而上的积极态度,加大了招商工作和项目建设力度,拟定了招商和项目建设措施,精选了80余个在建项目,分别由副科级以上领导负责跟踪服务,列入个人年终考核目标。与此同时又挑选精干力量,重新组建镇招商引资小分队,除了每年以招商为目的的定期与友好乡镇广东惠城区陈江街道进行商务互访外,还先后奔赴北京、上海、东莞、深圳、温州、南京等地,并随身携带大量项目招商推介资料。通过与当地政府的交流和在镇投资商的推介和引见,起到了良好效果。着重引进了温州瞿王敏先生等投资建设的“湘南石博园”项目、上海锦马实业公司和上海天一建筑装饰公司投资的“五岭新天地项目”以及南京财团投资的“金桂苑”项目、深圳宝嘉新水务公司合作的南方污水处理等内资项目。在外资方面也取得了较大进展,在与香港刘洪女士的洽谈中,达成了在##投资360万美元,组建“郴州市万里达汽车服务”项目,并已通过市招商局的批准。与此同时,##镇牢牢把握市、区招商引资月的重大契机,招商小分队带着项目资料有的放矢地奔赴广东深圳、东莞等地,与深圳人人乐百货公司和比亚迪汽车销售公司就##天润商业广场和湘粤水泥厂产业转向达成了共识,双方签订了合作协议,取得了满意的工作成效。通过加压奋进,##镇的招商工作从被动到主动,从疲软到兴奋,从低谷走向颠峰,正是“山重水复疑无路,柳岸花明又一村”。

四、存在的问题和不足

##招商引资工作存在的主要问题依然是储备用地不足,容纳能力有限和不容忽视的xx口业务的退化。

五、解决问题的措施

一是通过土地的合理使用, 希望能够在土地的规划利用方面得到一些调整, 让招商任务与项目用地规模结合起来, 工作思路与招商目标结合起来。二是对内尽力搞好自身的招商环境, 搞好招商服务, 对外多加强沟通接触, 取得投资商的信任。这样我们的工作就会做得更好。