

最新局招商引资工作总结(优秀5篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

局招商引资工作总结篇一

思考了20秒我想到如下几点：

5，在引资成功后，作出引资报告，总结经验和教训，以利于其他乡镇借鉴学习。

关于乡镇的招商引资工作比较难做，难就难在乡镇有没有总体规划。

个人建议，在招商引资之前，充分调研乡镇所在的外部环境，为乡镇做一个整体规划，在规划的基础上再细分工业招哪些项目、农业搞什么种植、相关配套产业如何布局。

这样能充分发挥乡镇的整体优势，又能避免重复建设，招商引资比较好开展，农民也会有持续稳定的收入来源。

局招商引资工作总结篇二

一、强化责任、整合力量抓招商

经济要发展，招商引资是关键。街党工委、办事处围绕“解放思想、引项目、促工作”的思路认真开展讨论。采取“三个强化”措施，狠抓招商工作。一是强化领导，明确责任。进一步明确党政一把手负总责，分管领导负主责，招商办负具体责任，各尽其职努力搞好招商工作。二是强化工作专班。

调整充实招商工作力量。在现有招商办的基础上，街党工委、办事处街有关单位安排1—2名招商信息联络员，网络各方招商信息，协助街招商办开展工作。街招商办每月召开一次联系会，收集招商信息，有的放矢地开展招商工作，在全街上下形成合力招商的浓厚氛围。三是强化责任，明确任务。街党工委要求班子成员每人每年要有1—2个招商洽谈项目，同时对街直有关单位下达招商引资责任目标，并签订责任状，做到“千斤担子万人挑，个个身上有指标”，使招商引资深入人心。

二、强化措施，改软、惠商抓招商

学习“三个代表”，实践“三个代表”，抓好招商工作，强化措施，改造软环境是前提，至关重要。街党工委办事处从邾城实际出发，实施南扩西移战略，以项目为支撑，以园区建设为载体，以打造招商引资平台为重点，强化工作措施，制订优惠政策，激励搞活招商工作。在工作中，一是加大力度搞好软环境的整治。党工委、办事处决定凡是不利于招商引资的文件一律更正废除，凡是不利于招商引资的环境一律整治，凡是与招商引资工作挤道的一律让路，凡是客商需要的服务，一律尽量满足。对村霸路霸、瞎扯皮、乱捉梗的行为组织派出司法人员进行严厉的打击，确保招商引资工作进行顺利。二是制定优惠政策，鼓励有志之士参与招商。

街党工委办事处研究决定在区政府奖励政策的基础上，对引资中介人按引资每100万奖1000元的比例给予奖励。并明确规定对招商有贡献的工作人员，在政治上高看一眼，级别上高靠一级，待遇上高挂一档。把招商引资实绩与干部的考核、评先、晋级有机地结合起来。三是着力抓好“四大一高”招商发展的新举措。瞄准大财团，大专院校，大的上市公司，大的外迁企业和高新技术产业，广泛联系，努力开展招商工作，号召全街各级干部千方百计动脑筋，千山万水找项目，千辛万苦引资金，抢抓机遇快引进，捕捉契机找引进，优化环境保引进，努力营造全方合力招商的发展态势。四是强化

工作职责，简化办事程序。开年来党工委办事处将城建、土地、经管、民政、计生等单位集中在街政务超市统一办公，服务群众，简化办事程序，初步建立了“三个一”的工作运行机制，即：一个窗口对外，一站式办公，一条龙服务，极大地改善了招商引资软环境，为招商引资工作奠定了良好的基础。

三、领导挂帅，脚踏实地，务真求实抓招商

今年来，邾城街党工委办事处按“建园区、上项目、优结构”的思路，强力推进“一主三化”建设，一改过去“守株待兔”的工作方式，挤出时间外出招商，一年来，党工委书记黄桂荣、办事处主任姚胜明先后二十余次专程赴武汉、鄂州、浙江、山西等地拜访客商，联系客户，洽谈项目10余个，街道分管招商工作的副主任汪林苟率领街招商办工作人员先后赴武汉、鄂州、黄冈等地近20次，联系客户16户，洽谈项目12个。在工作中立足一个“勤”，着眼一个“诚”，做到勤联多访，以诚感人。广泛宣传新洲，推介邾城，努力开辟招商门路。通过一年的努力工作，已落户邾城的客商有13家，即：武汉卓峰建筑装饰有限公司、武汉新房建筑有限公司、武汉三鑫路桥公司、鄂州建筑公司第一、五、六公司、万通职业有限公司、帕克橡塑制品有限公司、武汉万通光电网络技术有限公司、武汉厚德生物技术有限公司、湖北星海房地产开发有限公司、武汉工贸家电公司、武汉金秋实业(集团)公司、武汉百友氨基酸有限公司、浙江仙珠胶带有限公司正在洽谈即将落户的有两家，即：武四生化科技有限责任公司□simo服装进出口公司。

跟踪洽谈联系项目有8项：

(1) 塑料橡胶厂转让；

(2) 邾城垃圾处理厂；

- (3) 铝合金特种工具制造厂；
- (4) 昌胜工贸有限公司镁合金车轮连锻厂；
- (5) 常想食品引资扩建；
- (6) 服装加工厂；
- (7) 宏达冲压件有限公司；
- (8) 万鑫制衣有限公司。

四、着眼未来，打造平台，跟踪服务抓招商

- 1、**全方规划，抓好新邾城、大邾城的招商引资工作。**把邾城新区和原邾城街有机地结合起来，搞好合并衔接的统一管理，使招商工作上新台阶。
- 2、**跟踪项目抓招商。**对已落户的企业抓好服务，对正在洽谈的企业，不失时机，抓紧进行，对意向项目努力加强联系，决不放契一个有效项目和客户。
- 3、**进一步科学规划工业、农业园区建设，加大管理力度，完善招商硬件设施；**进一步改善软环境建设，打造邾城招商平台，为邾城的崛起、振兴而努力。

局招商引资工作总结篇三

近年来，我县招商引资工作在州委、州政府的正确领导及上级相关部门的指导下，县委、县人民政府带领全县干部群众坚持实施优势资源转换战略，以经济建设为中心，解放思想，加大招商引资工作力度，拓宽招商引资领域，努力改善投资环境，在招商引资工作中取得了较好的成绩。已招商引资项目34个，到位资金8.384亿元。

一、招商引资的主要做法

(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。××县有着全国最大的内陆淡水

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最佳人居环境”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。

二、20xx年我县招商引资工作的措施是：

(一)解放思想，充分认识招商引资工作在县城经济中的重要地位。以认真贯彻落实此次招商引资工作会议精神为契机，使各级干部特别是领导干部一定要带头解放思想，进一步扫除影响招商引资的各种思想障碍，以思想大解放推动招商引资工作健康、快速发展。使广大干部牢固树立“不求所有，但求所在；你发财，我发展”的招商意识；使每一位干部认识到，加大投入，靠自身积累太慢，靠财政投入太少，仅靠银行贷款也不切实际，靠招商引资是最现实的选择。招商引资抓好了，解决困难和问题就有了空间和余地，经济发展、财

政增收、人民富余、事业进步就有了活力和后劲。

(二)强化领导，落实工作责任。切实调动各部门领导干部抓招商引资工作的积极性，把招商引资工作作为各项工作的重中之重来抓，严格实行奖惩制度，加大招商引资工作在目标考核中的权重。

(三)招商引资是一项长期、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。为此，成立一套苦干实干、坚强有力的招商引资的领导班子，建立一支热情高，责任性强，高素质的招商引资队伍。潜心研究招商引资的路子，精心包装招商引资项目，热心管理招商引资的事务，使招商引资工作事事有人抓，件件有人管。

(四)优化环境，增强招商引资吸引力，环境是生产力，是竞争力，是吸引力。在软环境方面：一是营造优质高效的服务环境，牢固树立“管理就是服务”的观念，大幅度削减和调整行政审批事项，实行集中办公、限时办结，形成招商引资的绿色通道。建立起重商、亲商、惠商、富商、安商的良好氛围。二是营造更加宽松的政策环境，从政策上降低招商门槛，修订和完善各项优惠政策，创建诚信政府，狠抓各项政策的落实。三是营造规范有序的市场环境。四是营造富有活力的人才环境。在县城发展的“硬环境”方面，进一步加强基础设施和生态环境建设，重点加强以水利、交通、旅游、城建为重点的基础设施建设。

(五)创新思路，增强招商实效。一是突出抓好对外宣传，扩大影响，增强吸引力；二是突出抓好以商招商，进一步激活引导外来投资企业增资投入和发展新项目；三是突出抓好企业自行招商，对企业进行项目包装，努力把企业推向招商引资的主战场，力争在企业自行引进项目、资金、技术方面有新突破；四是突出抓好项目跟踪落实，完善项目主办负责制、奖惩制，力争使新的签约项目尽快落户、尽快投资创造效益；五是走出动请进来，有针对性地登门拜访，上门招商。有针对性

地邀请国内外、区内外大企业、大集团来我县考察。

(六) 抓好项目工作。一是明确招商引资项目的方向和思路。

3、以建设生态旅游县城和最佳人居环境为目标，围绕旅游业积极做好大小湖隔堤水上平台、大河口“塞外鱼村”、旅游度假村、县城三星级宾馆、巴格希恩随木喇嘛历史文化景观扩建、生态农业观光旅游项目的招商引资。

二是建立项目工作网络。要充分调动各部门、企业、个人、公众传媒等方面的积极性，加强相互协作配合，上下联动，形成合力，建立一个覆盖面广、关联度高、反馈性强的项目工作网络。

四是做好项目的推出工作，充分利用各种公众传媒，依托上级招商部门的引荐和服务，依靠社会各界的牵线搭桥，凭借各类“洽谈会”、“展览会”的平台等多渠道、多形式推出和获取招商信息；五是在“跑”字上下功夫，主动寻找商机，寻长好的项目和合作单位、合作伙伴。

(七) 规划工业园区。将工业园区规划纳入城市总体规划，实现工业园区“四通一平”，利用工业园区筑巢引凤，引导产业聚集，使工业园区成为招商引资的重要平台。建立工业园区管理办公室，以最快的速度，最高的效率为投资者办理所有的手续，提供“一条龙”跟踪服务。招商引资工作的成功是县域整体功能不断强化的体现，是资源优势得到开发利用的有效途径。我们将进一步加大招商引资工作力度，为县域经济的快速、健康、有序发展增添后劲和活力。

局招商引资工作总结篇四

三是就该项目所采取的优惠政策；四是中宇公司已备5000万元，提出融资额的13%包干比例；五大安高等级公路建设公司等联合体已筹备资金近3亿元并提出政府对联合体反担保要

求。所有这些已向政府汇报，等待回复。

（二）积极探索“快速通道项目”融资渠道。就该项目分别向重庆市银行、中国工商银行黔江分行等两家金融机构进行了推荐，并与中国农业银行xx支行签订了《钟渤快速通道项目融资合作意向书》；同时部门联系，共推快速通道项目。中心与县发改委联合向北京某投资公司共推快速通道项目；与县档案局联合向上海某投资公司共推快速通道项目；与县财政局共同商讨项目本金的筹集，目前已到位快速通道项目本金3000万元。

（三）努力做好项目争资工作。进入12月以来，中心先后在刘县长指示下，与津辉投资、铁二院就快速通道项目从扶贫线、争取外资贷款进行了初步洽谈，情况已报政府等待决策。

（一）积极推荐本县储备的其它招商项目，签订了投资总额达6000万元《合作意向书》。分别为：与秀山炬坤达锰业有限公司分别签署了年产5万吨、意向投资额分别为1500万元的《重晶石探矿开采投资合作意向书》和《方解石生产建设项目投资合作意向书》；联合县科学技术协会与四川天建土地整理有限公司签订了意向投资额3000万元的《土地整理建设项目投资合作意向书》。目前，矿产资源需政府明确探矿权，土地整治需招标后，才能到位资金。

（二）与重庆彭氏投资有限公司就“怡豪大酒店”签署了招商引资合作协议。该项目投资总额为2.2亿元。到目前为止□xx县怡豪大酒店有限公司已经到位项目资金为：向县土房局交纳该项目的土地使用权出让金共计1128.3万元；投入项目建设资金1000万元左右。

（三）在重庆xx城建招商会上，与建安建设（集团）公司就河滨公园项目草签了意向协议，后因与翔宇公司座谈，投资额巨大而搁浅。并与宁波一家企业签订了投资1000万元，年产1000吨酉州调料酒厂意向协议书，宁波客商拟在春节后来

西实地考察。

（一）加强领导，坚持领导带头招商。城投中心成立三个招商分队，分别由陈伟总经理、冉建忠副总经理、宋金忠副总经理担任分队队长，每分队外出招商三次以上。积极争取在我县投资的企业家、在我县工作生活过的知名人士以及xx籍在外成功人士的帮助，实行委托招商、乡情招商、以商招商。

（二）以钟多镇至快速通道项目等渤海组团基础设施项目为重点，工业、林牧业为辅进行招商引资。夯实项目储备基础，深入研究国家产业发展方向，高起点、宽视野、大手笔地策划一批社会效益、经济效益好的城市建设招商项目，全力构筑xx县渤海组团城市建设对外开放平台。

（三）推行城建土地招商，吸引各类资本参与城市建设；坚持以地建城、以地养城，走市场化经营城市的路子。积极探索bt□bot等建设模式，多渠道融资，解决建设资金瓶颈。

（四）建议县政府分别成立快速通道项目的融资洽谈组及对融资企业资质、实力的考察组，加速项目融资进度，解决项目建设资金，确保20xx年9月30日前开工。

局招商引资工作总结篇五

（一）2015年工作思路。认真贯彻落实党的十八大、省第九次党代会和市第三次党代会精神，以科学发展观为指导，按照科学发展和谐发展跨越发展的要求，立足市情，解放思想，锐意进取，抓住中国—东盟自由贸易区建成、把云南建成面向南亚开放桥头堡的战略机遇，以科学发展为主题，以转变经济方式为主线，大力实施“走出去、请进来”的招商引资战略，坚持实施“六大战略”，全面落实“四化五加强”工作措施，围绕建好产业园区，做强骨干产业，加快培育文化品牌，着力打造旅游名片，努力推动保山经济社会发展实现新跨越的目标，以调整优化招商结构为目标，以“七大产

业”、“五大文化品牌”产业招商为重点，挑商选资与引大引强相结合，数量、质量和效益相统一，科学招商、诚信招商，确保全市招商引资平稳较快增长。

(二)2015年全市招商引资目标任务。全市实际引进市外到位资金230亿元，比上年增长25%，其中引进省外到位资金170亿元，增长35%；实际利用外资1亿美元，增长37%。招商活力进一步凸显，科学招商、合力招商的质量和水平进一步提高，投资环境明显改善，项目落地推进速度加快，总体招商效益提升，招商引资对全市经济社会跨越发展的贡献度显著提高。

为实现上述目标任务，2015年的主要工作措施是：

1. 注重协调，推进项目落地。以综合协调为手段，推进项目落地、提高资金到位率和及早建成投产为目的，实行全程跟踪服务，对已签约项目、在建项目、新签约项目业主实施全方位服务，通过改善软环境，激发各类投资商的投资活力，推动项目的顺利实施。进一步健全和完善项目推进实施的有效机制，想尽千方百计协调解决好项目用地、审批备案、注册公司、开工实施等实际问题，把服务贯穿在项目引进实施和投产经营的全过程，使引资项目落地快、投资快、收益高。特别是桥头堡建设的26个重大招商引资项目，要盯紧、盯细，切实解决好推进中存在的困难和问题，把项目服务好、推动好、落实好。对昆交会及其他方式签约的项目、有投资意向的在谈项目，安排专人盯住不放，及时调整推进方式，因势利导，力求推进实施。昆交会签约项目的工商注册率要达到60%以上。对已实施的工业项目和其他优势产业项目，要制定进度计划，全面抓好协调和服务工作，责任到人、措施到位，一个项目一个项目过细梳理，按时间、计划、进度抓好落实。对在建投资5000万元以上特别是上亿元的项目推进实施全程督促。

2. 精心策划，构建项目体系。进一步建立和完善项目开发储备工作机制和考核推进机制，充分发挥市直部门、县区各部

门的优势力量，按照市政府关于招商引资项目储备工作任务的要求，着力构建富有招商特色的项目储备体系。项目的开发包装要把握一个重点，即以长三角、珠三角、环渤海、粤港澳等为重点引资源，注重“四个突出”：一是突出“七大产业”、“五大文化品牌”和“三张名片”项目的深度开发，提升项目开发包装层次。主要是茶叶、咖啡、蔬菜，双友、海螺等大企业的配套建材、钢铁、化工等拉长产业链条的新项目，以永子文化园、生态养生温泉为主的旅游文化产品项目等，着力改善项目开发包装结构，凸显优势项目引资的特色。二是突出针对国际、国内500强企业、知名跨国公司、行业领军企业、上市公司、央企、省内大中型企业、知名民营企业的需求开发一批产业层次高、投资规模大、带动能力强的好项目、大项目。三是以五大园区为重点承载地，突出园区承接工业、制造业和高技术服务业项目的开发和储备。四是突出腾冲、隆阳两县区的带动作用，着力开发包装高技术服务业项目，特别是金融、物流、咨询服务、旅游营销、法律服务、广告服务等项目。

3. 广辟平台，主动出击招商。在巩固昆交会、泛珠会等节会平台的同时，注重深度挖掘港澳粤、江浙、上海、四川、重庆等投资资源的潜力，深化与这些地区的合作和交流，以特色项目激发投资商的投资活力，切实引进项目。各县区要精心策划，以小分队外出招商、大力实施委托招商、以商招商、驻点招商、产业招商等方式，着力推介项目。一是突出重点产业项目招商。加大对新型工业化项目、农产品深加工、饲料加工及肉类深加工、石材开发、木材深加工等重点关注项目的对接、沟通和推介工作力度，力争在年内签约，尽力推进落地实施。二是围绕全省“两强一堡”战略的实施，继续收集包装和推出一批战略型、区位型、带动发展型项目，特别是要针对沿海发达地区的企业投资实力、科技水平、市场开拓能力来策划和推出加工贸易、物流仓储、交通设施、园区建设、机械装配等项目。三是要精心组织好年内省里组织的重点区域招商活动，积极对接、超前介入，全力做好项目的推介和签约工作，力争有一批项目顺利签约和实施。

4. 夯实基础，扎实推进外资项目。以“五大文化品牌”和“三张名片”为重点，以珠宝文化、生态养生、商贸物流、高技术服务业等项目为支撑，认真策划投资项目，全力推介招商，吸引外商投资置业。同时，市、县区招商、商务部门要密切配合，对腾冲雅居乐特色旅游小镇建设项目、隆阳路华锂电池建设项目、昆钢嘉华二线技改增资扩股项目的服务，激活外商及时足额投资到位，提高实际利用外资的规模，为完成全年目标任务打下坚实基础。多方协调，积极开展服务，力促保山全富泽科工贸有限责任公司注册资本金到位和投资有实质性进展，积极推动腾冲美国旅游度假城建设项目的注册、开工。对用人民币出资的外资项目要积极主动与业主沟通，与当地工商、外汇管理、商务等部门配合，进一步扩大视野，积极做好相关服务工作，抓好外资项目的认定和服务工作。

5. 强化培训，打造创新型招商队伍。按照打造学习型、服务型、创新型和廉洁型招商团队的目标要求，以深刻学习领会落实党的十八大精神为重点，以科学发展观为指导，以强化机关党风廉政建设为保障，以做好“四群”教育工作为契机为民办实事，打造一支政治更加可靠、作风更加务实、思维更加敏锐、业务更加精通、善于招商的人才队伍。主要工作有四项：一是统计业务的培训。强化对县区及保山工贸园区、市水长工业园区、市猴桥边合区、市高黎贡山旅游开发区统计人员的培训，规范执行统计制度，实事求是地统计汇总项目到位资金和项目性质，完备统计资料，按时上报报表和动态信息。二是加大对项目开发包装推介业务的培训力度，提高招商人员熟悉项目、把握项目、推介项目、开发项目的实际能力。同时，主动争取上海市政府合作交流办的支持和上海市闵行区的大力支持，年内力争举办2期招商引资工作培训班，积极争取省局的支持，加大专题业务的培训力度，增派人员参加省里组织的培训活动。三是加强实战指导，提高外出招商的实践能力。利用好昆交会、珠洽会及省级外出招商的平台，梯次配置、新老结合，使招商人员提高小分队招商、节会招商、重点区域招商的实践能力。四是提高创新服务能

力。以党风廉政建设为抓手，突出干部队伍的思想、组织、作风和反腐倡廉建设，树立创新意识，服务意识、大局意识、效能意识，为促进保山经济社会发展实现新跨越的目标作出积极贡献。

[点击下一页继续访问](#)