# 最新招商引资年度工作总结报告(12篇)

来源：网络 作者：紫陌红颜 更新时间：2024-06-22

*在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。报告的格式和要求是什么样的呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。招商引资年度工作总结报告篇一一、主要做法1、全县动...*

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。报告的格式和要求是什么样的呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**招商引资年度工作总结报告篇一**

一、主要做法

1、全县动员招商，明确目标。

年初，县委、县府对全年招商引资工作进行了认真谋划，并由县政府下发文件，明确各县直部门、乡镇的招商引资任务，提高招商引资工作在考核成绩中的比重，要求全县各单位、部门把招商引资作为工作重心，集中骨干力量推进招商引资工作。

2月17日召开的20xx年全县经济工作会议上，县委、县政府对全县招商引资工作做出了详细部署，并指出20xx年工作的思路与重心，动员全县上下进一步认清形势、坚定信心，明确目标、加压奋进;6月14日，全县工业发展暨招商引资工作会议召开，总结工业经济运行及招商引资情况，安排部署下一步工作任务;7月18日，全县招商引资工作调度会议召开，对全县工业会议以来的招商引资情况进行调度;9月23日，召开全县大干四季度、圆满完成全年目标任务动员会议，对招商引资工作进行安排部署，确保完成全年目标。

2、领导带头招商，走出去恳谈。

今年以来，紧紧抓住北上对接央企、强企和南下承接产业转移招商的机会，积极组织、参加国内各大商业展会，主动出击拜访各大型企业，进一步宣传、推介。县主要领导10多次带队分赴北京、天津、上海、广州等地组织、参加洽谈活动。5月30日，县长曲锋带队赴广州参加德州—广州经贸洽谈会，签定了投资30亿元的力驰汽车工业园项目和投资12亿元的兴隆高档皮革项目;10月18日，县委书记马俊昀带队赴上海参加20xx德州—上海区域战略合作恳谈会，签订了投资10亿元的花卉博览园项目和投资15亿元的造纸工业园项目;11月22日，县委书记马俊昀带队赴北京参加20xx山东德州融入首都经济圈合作恳谈会，签订了投资300亿元的中国华阳集团低碳产业园项目和投资100亿元的德州专用汽车产业城项目，并与中国服装集团深入洽谈交流;12月22日，县委书记马俊昀带队赴天津滨海新区参加德州—天津环渤海经济圈区域合作恳谈会，签订了投资30亿元的东方公园片区综合开发项目和投资15亿元的西格玛产业园项目。

3、热诚邀请客商，请进来洽谈。

在积极走出去的同时，邀请客商来实地考察。举办了20多次投资环境推介会，会见客商800多人。以优质的资源吸引客商，用真情的服务感动客商，加快推进项目落地进程。3月23日，中国低碳产业投资中心主任张佐佑一行来考察，洽谈低碳产业项目;5月30日，中国华戎控股有限公司董事长、总经理赵国强来投资考察，签订了东方智慧养生园、北斗产业园项目;9月27日，召开台商投资说明会，签订了投资5亿元的养老健康产业园项目;11月6日，北京中国服装集团公司总经理梁勇一行来考察;11月13日，东风汽车公司(党委)办公厅主任赵书良一行来参观考察;11月28日，全国工商联汽摩配用品业商会副会长杨庆海一行来考察;12月5日，上海燎申集团董事长助理、投资部总经理胡焯一行来考察;12月12日，中国城市发展战略研究会会长雯轲率队来考察。

4、强化招商分队，驻外招商。

在广泛联系线索的基础上，进一步发挥驻外分队招商的作用,着力开展三个“引进”，一是着力引进聚集、带动效应强的产业龙头项目。结合重点产业形成引进一个、带动一批、成龙配套、优势互补的项目引进格局。二是着力引进具有独立知识产权、掌握核心技术、关键技术的优势企业。三是着力引进占用资源少、科技含量高、辐射带动功能强的现代加工业项目。另外，围绕提升我县马颊河生态岛载体的服务功能，加强了旅游、金融、物流、培训、养生等服务业项目招商。目前，投资30亿元中金控股、投资20亿元安徽鑫诚商贸开发项目正在积极洽谈推进;投资8亿元青岛依美服饰项目即将开工。

加强招商队伍建设，进一步理顺招商引资的工作体制和机制，加强招商队伍人员业务培训。邀请国土、国税、地税、建设、发改委等部门12名专职人员讲解相关法规政策，观看昆山招商局局长孙建中和国际投资环境研究院院长黄静等名家视频讲座，并到德州经济开发区、齐河等11个县市区以及天津滨海新区、曹妃甸开发区等地参观学习。围绕“走出去、走下去、走进去”的工作方针锤炼招商队伍，提高招商人员业务水平和招商能力，并加强对招商干部自身素质修养的建设，培养出一支具有务实的态度、严谨的作风、求实的精神的招商主力军。

5、扩大招商主体，以商招商。

充分调动现有企业的积极性，强化企业招商主体地位，使之成为招商引资的重要力量。鼓励已在投资的客商坚定投资发展的信心，并通过与国内外大型企业、科研院所、高等院校合作，引进国内外资金与项目。通过他们影响，联系、吸引更多客商前来考察合作，形成以商招商的联动效应。富路车业通过发挥产业聚集效应，联系引进了投资8.6亿元的汽车配件工业园项目;金嘉实集团联系引进了投资15亿元的西格玛产业园项目;加州锦城置业引进了万晟和恒盛两个大型置业项目。通过以商招商，实现了龙头型项目的引进，延伸了上下游配套产业链，促使我县主导产业不断做大做强，对县域经济起到了强力的拉动作用。

6、灵活利用资源，科学招商。

在集约利用土地的基础上，灵活利用现有资源，使资源利用化、化，并进一步提高资源利用的综合效益。

一是激活优势资源。充分利用项目东区和马颊河生态岛独特的区位优势和巨大的发展空间资源，变资源为财源。坚持高起点定位，编制印发《央企、强企500强企业名录》，重点对接引进央企强企，已落户北斗产业园、东方智慧养生园、智诺理想镇等多个过50亿元的项目。

二是盘活闲置资源。结合“4+2”产业园现有资源，在县委、县府科学领导下，紧抓产业升级、优化产业布局，盘闲挖潜，实现新突破。盘活力创空调、广鑫铁塔等闲置资源，广州康采恩集团成功并购华茂集团。目前中金集团并购中南控股等项目也在洽谈推进中。

三是放活乡镇资源。紧抓两区同建有利时机，依托社区和小城镇建设，结合乡镇自身实际，将既有资源灵活利用，提高农村资源价值，促进就业。鼓励投资家庭农场项目，着力引进纺织服装等项目。滋镇引进了投资8000万元的德强家庭农场项目;前孙镇引进了投资6400万元的绿野休闲农场项目;郑家寨镇引进了投资1500万元的张家侨家庭农场项目。实现了两区同建、资源利用、农民致富的良性循环。

7、完善招商机制，环境招商。

为进一步优化招商环境，打造一流的投资环境，建立并规范了政务大厅，专门抽调精干力量集中办公。为加快项目落地进程，成立了“项目落地办”，为项目落地提供“一条龙”服务。建立项目集中审批推进和考核制度，提高办事效率，营造高效的服务环境、稳定的政策环境，真正做到“以服务促招商，以服务促推进”;集中力量完善项目东区和马颊河生态岛的基础设施建设，加快各项工作的筹划及项目落地工作的进展，打造更好的投资平台、更优的发展环境。

8、落实考核制度，奖惩分明。

严格落实招商引资奖惩办法，激发各单位招商引资工作的主动性和积极性。对在招商引资工作中成绩突出的单位和个人表彰奖励。在2月17日的全县经济工作大会上，对上一年招商项目引荐人按照政策给予奖励，对在招商引资工作中涌现出来的先进个人给予大张旗鼓的表彰。同时，严格实行“一把手”责任制。要求各部门、乡镇“一把手”明确招商任务，创新工作思路，带头外出招商，集中主要精力抓招商。政府强化监督，对摸到的线索、签订的项目要求及时上报，县考核办、重督办和招商局对项目进展持续跟踪，实行“月督查、月调度”;对长时间无进展的单位进行约谈。奖惩政策的激励，全县上下呈现了议招商、抓招商的良好局面。

二、20xx年工作思路与措施

在市委、市政府的指导下，紧抓德陵一体化和“一圈一带”机遇，按照“招大引强”的原则，充分发挥优势资源、优势产业的带动作用，依托三大载体平台，强化产业招商、突出专业招商、狠抓园区招商。培育发展新兴产业，着力引进科技含量较高、耗能低、拉动力强的项目。加大对重点区域的招商力度，在招商引资项目质量、数量和结构上实现更大突破。

根据县委、县政府的决策部署，20xx年的招商工作将重点做好三个方面的工作：

1、突出三大招商主体

各级各部门领导干部、县域企业家和专业招商队伍是招商引资工作中的三大骨干力量，进一步发挥三大主体的作用。加强领导干部的招商引资责任考核，进一步明确招商引资核心工作地位，切实发挥“带队伍、作表率”的作用，形成浓厚的招商引资氛围。突出加强以商招商，使企业家充分利用所拥有的广泛资源，成为宣传员，吸引上下游企业来投资创业。

充分发挥各驻外招商分队的“桥头堡”作用，大力收集投资项目信息，积极对接项目，进一步做好宣传推介工作。

2、建设三大招商载体

德州项目东区、马颊河生态岛和“4+2”产业园区是三大招商引资载体。围绕三大载体和六大产业，充分依托现有行业龙头，发挥产业聚集效应，着力引进龙头型项目和上下游配套项目。“4+2”产业园区致力于优化产业结构，使园区提档升级，将产业园区打造成更有吸引力、更具发展前景的载体平台。在市委、市政府规划建设“生态科技城”的发展战略下，项目东区重点引进高科技、低碳环保项目，建设成“科技引领、产业支撑”的现代生态产业高地。马颊河生态岛重点发展第三产业，引进商务金融、教育培训、生态居住、医疗养老、旅游度假等项目，打造成京沪沿线的旅游明珠。

3、完善三大招商政策

土地、环保和产业政策是招商工作中的关键要素。贯彻落实集约利用土地的政策，在此基础上，灵活利用现有资源，重点引进高效益、低耗能的环保型项目。依托现有六大产业的产业优势，延伸产业链条，进一步优化产业结构，打造国内知名的产业集群高地。

20xx年，我们将紧紧围绕市委、市政府提出的“实现跨越发展”总要求，突出抓好“科学决策、招大引强、优化环境、促进落地、建好队伍”五项任务，使招商引资工作再上一个新台阶，为尽快实现富强、品味、幸福做出新的贡献。

**招商引资年度工作总结报告篇二**

“炸脑壳、拓门路、解放思想、兴街富民谋发展”，是邾城街党工委办事处今年工作的一项重要举措。在区委、区政府的正确领导下，街党工委、办事处高举发展大旗，认真贯彻“三个代表”的重要思想，紧紧围绕“经济强街当龙头，商贸大街创特色，文明新街争一流”的发展定位，广开门路，拓宽市场，依托新洲老城区，广泛联系武汉、浙江、上海、山西、南京等地客商，开辟招商门路，工作取得了突破性的进展。一年来我街联系客商2，洽谈项目1，签约落户1，续建6项，正在洽谈签约，客商投资进资额达615x万元，增加年纳税额55x万元，完成全年任务11，有力地推动了我街经济发展和各项工作的顺利进行。回顾一年的工作，我们主要抓了以下几点：

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—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—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，确保招商引资工作顺利进行。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10奖100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“守株待免”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1x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2，联系客户1，洽谈项目1。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1，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。

四、着眼未来，打造平台，跟踪服务抓招商

邾城是新洲区的首府首街，是新洲的政治、经济、文化中心，有它独特的优势和地位，一年的招商工作虽取得了一定的成效，但离邾城的发展定位和与时俱进的时代要求还差甚远，还需加倍努力工作。需进一步解放思想，不断强化招商意识，切实提高招商引资的幅射率和命中率，以促进邾城的经济发展，社会繁荣，使邾城的社会地位与经济发展同步。今后还将继续努力抓好以下几项工作：

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。对己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。

**招商引资年度工作总结报告篇三**

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20xx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。

**招商引资年度工作总结报告篇四**

x镇20xx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20xx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20xx0%；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“山重水复凝无路，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。

**招商引资年度工作总结报告篇五**

一、对接央企强企，突出招大引强

紧抓全国工商联执委会暨民企助推山东转调创投资机遇，发挥对接央企办职能，积极走出去，开展对接招商活动，全力完成商会、执委企业对接任务，加强与山东福建商会、重庆商会等沟通联系，主动出击、积极拜访各大型企业，进一步加大陵县招商引资宣传力度。推进重庆隆鑫动力与力驰科技深入合作;推进三益新能源集团与谷神集团合作沼气提纯利用项目签约落地;洽谈中电电气集团光伏项目等多个央企、强企项目达成初步意向。

二、对接行业协会，突出产业招商

根据今年年初全县经济工作会议精神，加强与上级产业办部门对接联系，按照德州市产业分工，重新明确全县产业办责任单位，加强组织领导和经费保障，依托产业优势开展招商引资，与山东纺织服装协会、全国防水材料协会等行业协会取得联系，积极邀请考察，深入沟通，分别就纺织服装产业园、河北防水材料生产基地项目达成初步合作意向。依托现有产业龙头，引进上下游配套企业，拉伸产业链条，规划建设了西格玛产业园项目。

三、落实招商活动，强化宣传推介

根据年初印发的《全市招商引资工作重点》要求，积极落实抓好活动促招商的相关部署，今年以来，全县组织完成了招商引资项目集中奠基开工活动3次，开工率达100%;组织参与了德州市资本交易大会、德州市太阳能博览会以及德州融入北京首都经济圈等各类招商引资活动，重新编印了招商引资宣传资料，充分利用活动平台，积极推介，广泛宣传。

四、完善招商机制，加强督导调度

今年以来，县委、县政府高度重视招商引资工作，重点部署、重点安排，今年年初筹备组成了由县长任总指挥的招商引资工作指挥部，并先后组织召开了十次招商引资专项调度会议，汇总在谈项目线索，研究解决招商引资工作中存在的困难，联合县委考核办等单位组织招商引资工作现场督导，完善月通报制度，全力推进招商引资工作。

五、工作中存在的问题与不足

一年来的工作中也反映出了一些不足和问题，主要表现在三个方面。一是项目信息来源不广，签约落户的成功率偏低;二是招商人员经验少，招商方式和手段不够创新主动;三是与各乡镇招商部以及县有关职能部门的沟通联系还不够，第一手的资料数据偏少。

六、20xx年工作计划

紧抓撤县化区和融入首都经济圈的历史机遇，充分依托优势资源、优势产业、园区平台，强化产业招商、突出专业招商、狠抓园区招商，充分发挥资源招商的主体作用，排除一切干扰，坚持抓招商引资不放松，适应新形势新变化，不断更新观念，调整思路，创新方法，着力提高招商引资的科学化水平。

(一)明确工作重点，提高招商引资针对性

坚持整合理念，以大项目为推手，以央企、强企为主攻目标招大引强，积极引进一批产业带动作用大、关联度高、辐射能力强的优势项目，推动我县产业结构优化升级;依托产业和已引进企业，突出抓好产业招商、以商招商，延伸产业链条、完善产业配套;充分利用差异化发展思想，引企业、育品牌，建立优势特色产业;紧抓土地流转政策和两区同建机遇，重点引进高效农业项目;紧抓德州生态科技城建设机遇，依托陵县历史文化资源，重点引进开发文化旅游项目。

(二)创新工作方法，拓展招商引资方式

坚持科学规划，招商选资，确保招商项目的针对性和可操作性。突出抓好产业招商、以商招商的同时，充分发挥政府主导的大型洽谈会、签约会的招商作用，进一步提高各类专题招商活动实际效果;积极依托省市县驻外招商团队、各地商会等载体，加强区域协作，深化政府层面合作招商;营造良好氛围，鼓励和引导在籍企业家回乡投资创业;积极开展网上招商，不断扩大我县对外知名度和影响力;加大与北京中关村等机构对接联系，积极探索飞地经济模式。

(三)加大服务力度，优化投资软环境

进一步优化投资软硬环境，努力提高公共配套和服务功能。加快项目东区和马颊河生态岛配套建设，加大基础设施投入，加快基础设施的改造和提升。进一步落实政务中心服务职能，充分发挥项目落地办作用，简化投资项目审批手续，减少审批流程和环节。完善外来企业投诉服务制度和企业对政府职能部门服务满意度评估制度，促进政府部门的服务和效率。不断完善招商引资考评办法，加强信息沟通，加大调研力度，做好已落户外来企业的服务工作。进一步挖掘招商资源，实施跟踪招商，促进在谈项目早签约，签约项目早建设，建设项目早投产。确保招商引资工作的稳定、持续、健康发展，成为推动县域经济跨跃发展的强大动力。

**招商引资年度工作总结报告篇六**

县侨联根据县委、县政府关于招商引资工作的总体部署和要求，高举\*理论伟大旗帜，以“三个代表”重要思想和科学发展观为指导，在县委、县政府的领导下，深入贯彻党的xx大、xx届三中全会精神，全面落实“科学招商、创新机制、优化项目、强化园区、实现突破”的工作思路，紧紧围绕打好园区经济、县域经济、民营经济三大战役的战略部署，结合我县侨情，充分发挥自身优势，坚持“重引进、抓外联、创环境”并举，不断拓展招商领域，谋求招商策略，创新招商方法，实现招商引资工作新突破。现将xx年来的招商引资工作总结如下：

一、招商引资工作完成情况

根据县委办公室、县人民政府办公室关于印发《县xx年招商引资任务分解方案》的通知和《县xx年招商引资目标责任书》，我会的招商引资目标任务为x万元。在全会人员的不懈努力下，xx年招商引资工作取得了较好的成绩，县侨联侨办共引进招商引资项目1个，项目投资总额为x万元，项目建设地点为县xx镇工业园区，项目于xx年5月开工建设，将于今年4月竣工，目前，项目主体工程已基本完工，截止今年2月28日已完成投资x万元，全年超额完成x万元。

二、工作措施及方法

（一）加强领导，统一思想，明确责任。

1、根据单位人员变动情况及时调整了招商引资领导小组，由单位主要领导任组长，2名副主席和4名兼职副主席任副组长，部分侨资侨属企业负责人（侨联顾问）为成员的招商引资工作领导小组，并明确1名分管领导具体抓招商引资工作，1名工作人员负责处理日常事务，将招商引资相关文件精神传达至各侨资侨属企业，争取取得企业的支持，完成全年的招商引资目标任务。

2、根据目标责任书的要求，制订了招商引资工作计划，明确招商引资工作任务。经过与大发珠宝有限责任公司沟通交流与洽谈，达成投资我县珠宝玉石加工厂项目，并与我县大发珠宝有限责任公司签订了《招商引资项目开发协议》，引进项目资金x万元。

（二）立足本职，做好投资项目的服务工作。以科学发展观为统领，以侨联为纽带，完善服务机制，提高服务质量，为投资商提供一个良好、城信、和谐的投资环境。一是对投产项目进行了跟踪服务。按照县委、县政府“洽谈一个、引进一个、成功一个”的要求，我会安排专人联系招商项目，对招商企业实行服务包干。千方百计帮助企业解决生产和生活中遇到的困难和问题，积极主动地为外商提供周到细致的服务，努力促使企业不断加快资金到位进度；二是对引进项目进行跟踪管理。一方面做好协调服务，建立项目跟踪台帐，随时掌握项目进度，另一方面积极与各职能部门协调，帮助解决项目开工建设过程中存在的具体问题和困难，保证施工顺畅等。

（三）转变招商思路，创新工作方式

1、坚持化被动为主动，积极在工作着力点上实现质的转变。在招商方式上，实现由粗放型招商向集约化、专业化招商转变。在招商引资工作中，立足一个“勤”，着眼一个“诚”，做到勤联多访，以诚感人。并创造良好的发展环境，依托环境优势吸引客商思路的转变，为实现招商引资的新跨越奠定基础。

2、坚持走出去“招商”、请进来“认商”。通过参与各种侨界联谊会，加强与外资企业的联系，并通过他们引导各地企业来我县投资考察，使他们了解我县的投资环境，熟悉我县的投资政策，用我们的优势吸引他们来投资。

3、突出以商招商和委托招商。进一步加强与海外华侨社团、侨商等的联系，通过部分招商代表，充分发挥他们关系多、门路广的优势，鼓励他们为我会招商引资牵线搭桥。

三、下一步的工作打算

一是继续加强组织领导，强力推进招商引资工作。

二是加强政策的宣传力度。切实落实已出台的各项招商引资优惠政策，积极引导侨商、外商到我县投资，并加强对侨资侨属企业的联系工作力度，以商招商。

三是树立强烈的亲商意识，提高行政效率，提升服务质量，持之以恒地抓好各种环境建设，努力为外商营造一个公平竞争的市场环境，公正的法制环境，稳定的政策环境和高效的服务环境，使引进的项目迅速建设投产达效。

**招商引资年度工作总结报告篇七**

近一年来，在区委、区政府的正确领导下，我工作兢兢业业，生活作风严谨。按照工作职责，我在招商局办公室工作，在自己的工作岗位商尽心尽力，尽职尽责，认真履行自己职责，积极完成各项任务，取得一定成效，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、加强学习，提高思想理论水，提高了自身素质

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“三个代表”重要思想，通过学习党的xx大精神，全面深入地领会“三个代表”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。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。我多次参加区委举办的“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、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。

二、在工作上，爱岗敬业，努力做好自己的本职工作

自20xx年12月份招商局成立以来，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。办公室工作是一项很复杂，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。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：

1、文秘工作，文秘工作是招商局一项重要工作。作为机关单位的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，对区委、区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。

2、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。

三、遵守纪律，团结同事，形成了一种良好的工作作风

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。

四、积极参加义务劳动，认真履行职责，积极开展工作

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，积极乐观，以精神饱满地心情对待工作，在工作、学习和生活中积极发挥主观能动性，在各种活动中起到带头作用。根据保持共产党员先进性教育的要求，我区开展了以“奉献一次特殊党费，认购10株树苗，种植一片党员义务奉献林，架起党员与群众的连心桥”为主题的种植共产党员义务奉献林活动。在这次活动中，我积极参加，并多次到西林子村去给数浇水，我认为只有在实践中才能真正体现出党的先进性，从而也更加使我对党有了更近一步的认识，积极的向党组织靠拢。在创建“国家卫生城市”中我积极响领导号召自告奋勇多次去参加义务劳动，尽管天气的炎热，但我毫无怨言。今年初我还参加贵州市举行的“爱心捐款，救助失学儿童”活动，帮助失学儿童重反校园，在这些社会公益活动，义务劳动中我都积极主动参加，起到了带头作用，成为了群众的表率，树立了良好的形象，以实践行动践行为人民服务的宗旨，在实践中进一步加深对生活的热爱，对社会的热爱。

五、加强业务知识学习，对招商引资有了更深的认识

去年刚刚参加工作时，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的招商引资方面的知识，充实了我的头脑。去年年底，我随外事办张主任一起到广东去举办了一些招商活动，通过外出确实也感受到了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，必须摒弃闭关自守、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，要加大我们上街的宣传力度，提高上街知名度，让上街真正走出去。但同时也看到了希望，更体会到了责任感、使命感与紧迫感，坚定了加快上街发展、建设的信心、决心。

通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、实际工作能力、政策理论水平。努力工作，勇于创新，为上街的发展做出贡献。回顾一年来的工作学习虽然说取得了一定的成绩，但也总结出一定的不足，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，及时改进。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。自己有决心一定认真学习党的xx大精神，认真贯彻实践“三个代表”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，贡献自己应该贡献的一份力量。

**招商引资年度工作总结报告篇八**

今年以来，在县委、县政府的正确领导下，全县上下紧密配合，紧紧围绕工作重点，积极落实招商引资工作部署、创新招商引资方式、开展招商引资活动，着眼全年招商引资工作的目标和任务，全力保障招商引资工作稳步推进。

一、对接央企强企，突出招大引强

紧抓全国工商联执委会暨民企助推山东转调创投资机遇，发挥对接央企办职能，积极走出去，开展对接招商活动，全力完成商会、执委企业对接任务，加强与山东福建商会、重庆商会等沟通联系，主动出击、积极拜访各大型企业，进一步加大陵县招商引资宣传力度。推进重庆隆鑫动力与力驰科技深入合作;推进三益新能源集团与谷神集团合作沼气提纯利用项目签约落地;洽谈中电电气集团光伏项目等多个央企、强企项目达成初步意向。

二、对接行业协会，突出产业招商

根据今年年初全县经济工作会议精神，加强与上级产业办部门对接联系，按照德州市产业分工，重新明确全县产业办责任单位，加强组织领导和经费保障，依托产业优势开展招商引资，与山东纺织服装协会、全国防水材料协会等行业协会取得联系，积极邀请考察，深入沟通，分别就纺织服装产业园、河北防水材料生产基地项目达成初步合作意向。依托现有产业龙头，引进上下游配套企业，拉伸产业链条，规划建设了西格玛产业园项目。

三、落实招商活动，强化宣传推介

根据年初印发的《全市招商引资工作重点》要求，积极落实“抓好活动促招商”的相关部署，今年以来，全县组织完成了招商引资项目集中奠基开工活动3次，开工率达100%;组织参与了德州市资本交易大会、德州市太阳能博览会以及德州融入北京首都经济圈等各类招商引资活动，重新编印了招商引资宣传资料，充分利用活动平台，积极推介，广泛宣传。

四、完善招商机制，加强督导调度

今年以来，县委、县政府高度重视招商引资工作，重点部署、重点安排，今年年初筹备组成了由县长任总指挥的招商引资工作指挥部，并先后组织召开了十次招商引资专项调度会议，汇总在谈项目线索，研究解决招商引资工作中存在的困难，联合县委考核办等单位组织招商引资工作现场督导，完善月通报制度，全力推进招商引资工作。

工作中存在的问题与不足

一年来的工作中也反映出了一些不足和问题，主要表现在三个方面。一是项目信息来源不广，签约落户的成功率偏低;二是招商人员经验少，招商方式和手段不够创新主动;三是与各乡镇招商部以及县有关职能部门的沟通联系还不够，第一手的资料数据偏少。

20xx年工作计划

紧抓撤县化区和融入首都经济圈的历史机遇，充分依托优势资源、优势产业、园区平台，强化产业招商、突出专业招商、狠抓园区招商，充分发挥资源招商的主体作用，排除一切干扰，坚持抓招商引资不放松，适应新形势新变化，不断更新观念，调整思路，创新方法，着力提高招商引资的科学化水平。

(一)明确工作重点，提高招商引资针对性

坚持整合理念，以大项目为推手，以央企、强企为主攻目标招大引强，积极引进一批产业带动作用大、关联度高、辐射能力强的优势项目，推动我县产业结构优化升级;依托产业和已引进企业，突出抓好产业招商、以商招商，延伸产业链条、完善产业配套;充分利用差异化发展思想，引企业、育品牌，建立优势特色产业;紧抓土地流转政策和两区同建机遇，重点引进高效农业项目;紧抓德州生态科技城建设机遇，依托陵县历史文化资源，重点引进开发文化旅游项目。

(二)创新工作方法，拓展招商引资方式

坚持科学规划，招商选资，确保招商项目的针对性和可操作性。突出抓好产业招商、以商招商的同时，充分发挥政府主导的大型洽谈会、签约会的招商作用，进一步提高各类专题招商活动实际效果;积极依托省市县驻外招商团队、各地商会等载体，加强区域协作，深化政府层面合作招商;营造良好氛围，鼓励和引导在籍企业家回乡投资创业;积极开展网上招商，不断扩大我县对外知名度和影响力;加大与北京中关村等机构对接联系，积极探索飞地经济模式。

(三)加大服务力度，优化投资软环境

进一步优化投资软硬环境，努力提高公共配套和服务功能。加快项目东区和马颊河生态岛配套建设，加大基础设施投入，加快基础设施的改造和提升。进一步落实政务中心服务职能，充分发挥“项目落地办”作用，简化投资项目审批手续，减少审批流程和环节。完善外来企业投诉服务制度和企业对政府职能部门服务满意度评估制度，促进政府部门的服务和效率。不断完善招商引资考评办法，加强信息沟通，加大调研力度，做好已落户外来企业的服务工作。进一步挖掘招商资源，实施跟踪招商，促进在谈项目早签约，签约项目早建设，建设项目早投产。确保招商引资工作的稳定、持续、健康发展，成为推动县域经济跨跃发展的强大动力。

**招商引资年度工作总结报告篇九**

20xx年，在县委县政府的正确领导下，我局紧紧围绕“三县并举”发展战略，把握机遇、加大力度、强化责任、创新机制，以促进工业经济提质扩量、提升产业层次和推进可持续发展为重点，深入实施做好“建设大平台，培育新产业，加快转型升级”三篇文章，进一步扩大对内对外开放，全面提升我县招商引资工作的质量和水平，着力增强松阳加速崛起的推动力，全面推进“两区”建设，全力稳妥的推进招商引资工作，取得了新的成效。

一、招商引资主要指标

利用内资：1—11月，我县上报新引进内资项目8个，合同利用市外内资23、10亿元，同比增长65%，完成全年目标（18亿元）的128%；新引进项目和续建项目当年实际到位资金15、17亿元，同比增长115%，完成全年目标（9亿元）的169%，新增用地面积为392、78亩。项目包括：工业项目5个，为：多邦科技年产6万吨双向拉伸聚酯薄膜生产线项目（总投资61806万元）、康恩贝新建中药提取、糖浆剂、合剂、口服液、酒剂、膏剂等6条生产线项目（总投资33682万元）、丽水鸿昌年产40万立方米商品混凝土搅拌站建设项目（总投资10500万元）、荣兴活性炭年产1、5万吨活性炭项目（总投资30150万元）、上河茶叶机械有限公司年产10000台茶叶机械产品生产线项目（总投资8612万元）；三产项目2个，为：天元名都大酒店建设项目（总投资50696万元）、浙西南绿色农产品物流中心建设项目（总投资30595万元）；农业项目1个，为：浙西南金银花基地建设项目（总投资5000万元）。按照大项目标准（内资大项目是指工业项目投资额≥1亿元、农业项目投资额≥5000万元、三产项目投资额≥2亿元。外资大项目是指工业项目投资额≥1000万美元、农业和三产项目投资额≥500万美元。），我县招引大项目7个，完成全年目标（6个）的117%。

利用外资：1-11月，达成外资项目1个（即威仕堡公司年产100000套金属艺术板生产线项目），合同利用外资308万美元，完成全年目标（300万美元）的102%；实际利用外资100万美元已全部到位，完成全年目标（100万美元）的100%。我县招引外资任务全面完成。

利用浙商回归资金：1-11月份，我县累计实际利用浙商回归资金4、51亿元，完成全年目标（1、7亿元）的265%。

二、招商引资主要工作

（一）出台招商引资政策。于今年4月底制定出台了《关于加强松阳县招商引资工作的实施意见》。一是完善了招商工作机制。于8月份出台了《松阳县工业投资项目决策评价服务工作管理办法》，并提出了工业土地指导价格机制；二是明确了招商引资工作的主要职责。从过去的全民招商转变为专业招商，责任更加明确，奖励力度更大；三是落实和分解了全县的招商引资工作任务；四是进一步完善了招商引资考核办法。

（二）形成全县招商网络，抓好招商基础工作。

1、成立招商引资工作委员会。由县长任主任，分管副县长任副主任；下设一、二类专业招商部门，其主要负责人为招商委成员。另设招商服务保障部门，招商服务工作突出单位在年底给予专项奖励；在各招商引资考核单位设立招商引资领导小组，以一把手、分管领导和联系人员为成员。在项目进度推进中形成了工作小组，以项目为先，各部门通力协作。

2、夯实招商基础。摸清了可用土地情况，整理了在谈招商项目库。为有效盘活和合理利用好现有存量资源，在全县范围内开展了一次排摸工作，从可利用土地资源情况、可利用厂房情况、招商引资意向项目情况三个方面召集相关部门、乡镇开展了细致的排摸汇总、整理工作。

3、完善招商信息公开网络。为满足新形势下招商引资、对外宣传、扩大开放的需要，提高工作效率，进一步完善了招商指南，并在年内完成了专业招商网站的建设。

（三）抓好招商队伍建设。

1、加强招商力量配备。专设招商科室2个，新增招商编制2个，对外开展产业招商、驻点招商、网络招商。

2、加强招商业务培训。于9月份，组织人员到龙泉市招商办考察取经，10月份组织人员到江苏苏州进行招商实务培训，进一步增强了招商人员的专业技能；于9月26日，组织参加了永康五金博览会，于10月13日，组织人员参加了杭州文化产业创艺博览会，拓宽了招商干部的眼界，加强了对经济形势、产业状况的了解把握。

3、改善招商办公环境。办公室增加到7个，专设了招商网站机房、会客室、资料室。配备投影仪、电子屏、电脑、办公桌椅等。

（四）开展招商引资系列活动。

1、由县领导带队外出招商。县主要领导、分管领导多次组团赴温州、乐清等地招商。考察了\*、电能表等行业的产业发展情况，并与部分企业达成了合作意向。

2、专业招商单位主要领导赴上海、福建、杭州、温州、宁波等地开展招商累计二十余次。

3、专人专职推进外资项目进度。建立专项服务小组，采取专人负责，全程跟踪的服务方式，加快外资项目进度。现已办理完成各项手续，资金将于12月上旬全部到位。

4、干部挂职招商。外派专职干部赴余姚挂职，开展驻点招商工作。

三、当前主要困难及问题

（一）经济环境方面：

经济形势复杂严峻。一是企业投资扩张意愿减弱。今年以来，工业企业面临的困难增多，压力加大。企业利润下滑，许多企业举步维艰。二是利用外资面临激烈竞争。美国、欧盟国家鼓励产业回归，发展中国家加大引资政策的优惠力度。三是宏观经济形势没有好转，招商引资工作难度增大。

（二）具体引资方面：

1、土地因素制约依然严重，土地成本大，价格居高不下，用地紧张的现象仍然十分突出，可用土地严重缺乏，而且土地价格高于周边县市，成为影响项目落户的障碍。

2、招商政策、用工条件优势不显，服务有待进一步加强。相比周边县市，我县招商政策不具“洼地”优势；用工上由于我县茶产业季节性用工等因素，企业招工问题日益显现，用工价格也不占优势；服务上兄弟县市已开展了全程代办制、一费制等，提供更为细致周到的服务。

3、在谈项目少，后劲严重不足。截止11月底，我县在谈项目52个，但其中较大部分是上年度结转项目，且从进展情况分析，年内可批报项目不多。项目少的主要原因，一是受金融危机的影响，投资方资产萎缩，投资意向减弱；二是受土地等客观条件的制约，导致很多在谈项目提前终止或流失其他城市。三是个别单位、个人招商力度有所弱化。选商引资在松阳实施多年，个别人盲目自信，认为只要有土地，招商不用愁。在个别部门，招商引资只停留在口头上、文件上，缺少实质性、针对性和可操作性的举措。四是受人员因素影响。人员缺少、干部身兼数职和领导干部调动频繁在一定程度上分散了招商人员的工作精力，招商队伍的不稳定也影响了工作的连续性。

四、下一年度工作思路

（一）是完善机制，强化招商地位。

树立招商引资“一号工程”“一把手工程”意识，强化“招商工作是发展经济的第一要务”理念，制定招商考核制度，实行招商考核一票否决制；进一步保障招商经费。招商工作不光是迎来送往，坐等客商上门，还要主动出击，拜访企业时的小礼品、外出招商时的差旅费、汽油费等都是实实在在付出的。经费紧缺严重制约了招商工作的深入开展；制定招商培训制度，每年集中各单位的招商责任人员，进行招商政策宣传及培训，营造全民招商的大好氛围。

（二）是提升能力，加快队伍建设。

一是组织招商干部进行系统培训。定期组织各单位招商干部进行课程培训，集中学习业务，逐步培养招商工作所需要的良好政治素质和过硬的业务水平，熟悉产业政策，掌握公关技巧，提高服务水平。

二是组织招商干部赴先进地区学习。到发达地区、先进县市考察调研，学习经验，转换思想，创新招商。

三是在招商最前线锻炼队伍。结合我县实际，培养其在实践工作中的能力，使队伍中的每一个人都能做到头脑之中有想法，实践之中有做法，遇到困难有办法。

（三）是强化服务，力推透明招商。

进一步强化“四商”（亲商、安商、帮商、富商）服务，设立专业服务小组，帮助甚至是代替企业办理审批手续。建议实行工业招商项目建设收费“一表制”、重点工业企业收费“一费制”；制定企业投资成本参考价目表（提供水、电、通讯、用工等参考价）；公开工业项目建设用地各行业控制指标，明确各行业的投资强度和容积率等。出台招商服务承诺制，制作投资服务手册，让企业明确了解审批的每一步程序，谁负责，可以找谁投诉。让企业投资成为“明白消费”。

（四）是创新宣传，加大招商攻势。

1、开展网络招商宣传。建设专业招商网站，向全国全世界推介松阳；利用互联网提供的信息平台，在各大网站、论坛、博客上广泛开展招商工作，发布招商信息，如“中国招商投资网”、“中国联合招商网”等；

2、开展会展招商。在县里举办的各类重大商业活动、会展上宣传松阳，结合会展活动举办招商项目签约推介大会，比如茶商大会；

3、利用短信、电子邮件招商，逐日逐城向企业客商提供招商信息推介松阳，实现每年四万条短信、一万封电子邮件宣传计划；

4、宣传广告招商。在标志性地段如我县高速公路两侧、杭州市高速公路路口等地，设立大型招商广告进行招商宣传；

5、投递招商资料。收集国内500强及国外跨国集团信息，撰写英文招商材料，选择性的进行招商宣传，争取实现引大型集团企业、引集团总部落地。

（五）是紧盯项目，狠抓招商进度。

1、突出招商推介。要主动出击，根据本地实际策划开展小型招商活动。通过组织“以民引外”专场活动，为民营企业搭建招商引资平台。抓好招商活动后的后续招商。招商活动结束后，要进行后续跟踪责任分解，及时跟进务实性洽谈，把握节点，层层推进，确保招商活动既有声势，更富成效。

2、突出项目跟进。对目前在谈、有意向的项目要全力跟进，力争及早落地。而对已批、在建的项目要促其加快资金到位，对已有企业要鼓励促进其增资扩股。

3、突出项目质量，开展产业招商。充分发挥我县的产业优势，建立投资导向。一是积极推动相关部门、个人对我县经济形势、产业方向开展调研，推出投资导向产业，引导企业客商重点投入。二是建立对外招商项目库，包装推出一批高端项目。通过与世界500强、央企、国内外行业龙头的合作，引进一批优质、高端，特别要着力引进对我县产业关联度大、转型升级带动强、主业特色明显，推动实体经济发展项目。开展“以民引外”，支持民营企业发挥主业优势，加强与国外大公司进行产业链上下游合作，提升我县整体产业档次；加强资本合作，创新引资模式，引入战略投资者，鼓励境外投资者以股权投资、并购重组等多种方式来松投资，拓展松阳县利用外资的方式和引资领域。

（六）是拓宽途径，提高招商实效。

1、是以企引企。把“以企引企”列入招商工作的重点，并专门出台对引荐者的相关奖励政策，动员广大企业，利用他们的上下游客户信息及资源积累，让国内外投资者前来我县进行产业投资或进行企业收购兼并，加快我县产业的转型升级。激发企业的积极性和主动性，引导企业积极与优秀合作伙伴、客户、相关国内外大公司开展合作，吸引国内外企业来松投资发展。要充分发挥企业创造性，积极探索股权招商等形式，引导企业以资源引技术、以产权引资金等方式与内外资本嫁接。

2、是浙商回归。为充分发挥浙商和松阳籍在外创业人士的特殊作用，今年我县增加了对浙商回归工作的考核，下步将会同县工商联做好县外重点松商、松阳籍高层次人才和知名人士调查摸底工作，健全在外松商联络服务体系，鼓励松商回乡创业，认真跟踪服务好回归项目。

3、是中介招商。通过对企业客商提供服务，为本县提供招商信息，为县里与企业客商做好沟通衔接，并最终引进项目成功的，建议给介绍人提取一定的中介费用（或者劳务费用）。具体做法可以是：联系省内外、国内外各大的会计师事务所、律师事务所等机构，签约开展中介招商。

4、开阔视野，跳出当前（局限）。一是招商区域、层次。要树立远大目标，眼光放远，温州固然重要，但全国各地、全球各地我们仍有很多选择；层次放高，盯紧世界500强、央企、国内外行业龙头企业，加强走访联系、沟通了解，争取引进一批优质、高端的高层次企业。二是友好城市缔结。友好城市不应局限于上级指派结对。若是两地资源互补，彼此需要，能够合作，各取所需的，可根据实际，缔结友好县市。

5、实施“筑巢引凤”工程，在园区或有条件的乡镇建立标准厂房，出租给有需要的小微企业。

**招商引资年度工作总结报告篇十**

解放思想，拓展思路，创造性的做好“三新”突破年的招商引资工作，是红阳街道党工委、办事处今年工作的一项重要举措。一年来，在区委、区政府的正确领导下，在区捉资促进委员会领导精心指导下，街道党工委、办事处高举发展旗帜，认真学习贯彻党的精神，紧紧围绕“生态立区，工业强区，建设成都北部新城、生态工业高地”目标，按照区委、区政府部署的对外开放招商引资工作任务，依托地位优势，制定工作措施，加强项目跟踪，克服务种困难，发动街道上下人员用心参与招商引资，完成了全年招商引资的目标任务，有力地推动了街道经济有序发展，现将xx街道20xx年招商引资工作总结如下：

一、加强组织领导，细化招商引资目标职责

经济要发展，招商引资是关键。街道党工委、办事处围绕“解放思想，引项目，促工作”的思路认真开展引资工作。采取措施强化招商工作。一是成立了以街道党工委书记为组长，办事处主任、党工委副书记、办事处副主任为副组长，街办各部门负责人为成员的对外开放领导小组，并下设招商办公室，有力地强化了对招商工作的领导和指导；二是强化工作专班，调整充实招商工作力量，在现有招商工作人员基础上，街道党工委、办事处要求辖区企业安排1-2名招商信息联络员、网络各方信息，协助街道开展招商工作，街道对外开放领导小组坚持每季度一次联系会，收集招商信息，有的放矢地开展招商工作，在全街道上下构成合力招商的浓厚氛围，并及时向区投资促过委员会上报招商引资工作信息；三是细化目标，明确任务，街道党工委要求班子成员每人每年要有1-2个有效招商项目信息，同时针对区对外开放领导小组下达全年招商引资目标任务层层分解到街办各部门、辖区各村、社区及企事业单位，下达招商引资职责目标，并纳入单位和个人年度目标考核。增强职责，做到“千斤担子万人挑，个个身上有指标”，使招商引资工作人人皆知。

二、强化措施，全力推进招商引资工作

抓好招商工作，强化工作措施，改善软硬投资环境是前提，至关重要，xx街道党工委、办事处从辖区实际出发，依托辖区大型企业地位优势，以区工业园区建设为载体，以打造招商引资平台为重点，严格按照区委、区政府制订的优惠政策激励搞活招商工作。一是每季度组织辖区企业、个体工商和银行进行座谈，向企业、银行用心宣传招商政策，发放资料，强力开展以企招商工作，引进市、区外资金促进我区建设。二是瞄准大财团、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，号召全街办各级干部千方百计支脑筋，利用多种渠道找项目，引资金，抢抓机遇，努力营造全方合力招商的发展态势。三是坚持“你投资，我服务，你赚钱，我发展”的工作思路，教育机关干部，要真正转变观念，加强与企业之间的联系，增强服务意识，凡企业有困难需要解决，我们都用心主动为其服好务。解决企业在生产和经营中的困难，保证企业的正常生产和经营，充分挖掘企业潜力，引导企业进行技术改造，扩大生产规模。四是制定奖惩规定，调动招商用心性。为调动全街道招商工作用心性，街道根据区对外开放有关奖励政策，结合街办实际，制定了红阳街办招商奖惩规定。规定的制定促进了招商工作的有效开展。

三、强化项目跟踪，促进招商引资工作落到实处

为确保项目和资金的落实，街道办事处领导定期对引进项目和资金落实状况听取汇报，对每个项目和每笔资金明确跟踪人员和落实时间。对未落实的项目和资金，帮忙查找问题，仔细分析原因，并对下一步工作开展提出实施意见，采取切实有效措施，加大招商引资力度，收到明显成效。

（一）工作中立足一个“勤”，着眼一个“诚”，做到勤联多访，以诚感人，街道党工委、办事处领导放下多个节假日休息时间，主动到企业登门拜访，宣传我区招商政策及优势，经过艰苦不懈的努力，目前在谈项目5个。

（二）用心主动配合相关部门做好引资工作。依托辖区大型企业地位优势，街道对外工作领导小组与区投资促进委员会、区工业园区南区管委会针对四川雄龙实业发展有限公司来我区投资建设洗涤项目，并有意依托企业进行项目投资，针对这一特点，街道对外开放领导小组工作人员用心配合相关部门开展引资工作，经多次诚意函接和协调，使得该项目达成意向性协议，共计投资8000万元。运输有限公司现已到位资金1000万元。

四、整合力量，重点突破，圆满完成招商引资任务

全年完成招商引资项目6个，其中新建项目3个，续建项目3个，完成协议资金43300万元，实际引资3288万元，分别是全年招商引资目标任务的109.6%，具体招商项目及资金组成见项目资料。

五、着眼未来，打造平台，再创招商引资新篇章

红阳街道是青白江区的政治、经济、文化中心，有它独特的优势和地位，一年的招商工作虽取得了必须的成效，但离区委、区政府发展定位要求还差甚远，还需加倍努力工作，需进一步解放思想，拓展思路，不断强化招商意识，切实提高招商引资的幅射率和命中率，以促进红阳辖区的经济发展和社会繁荣。

（一）广泛发动群众，从多角度、多层次、多渠道，加大引项、引资。

（二）依托辖区地位优势，强力开展以企招商工作。

（三）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。

（四）按照区政府对外开放政策，制定招商引资计划，创新招商机制，促进20xx年招商工作再上新台阶。

**招商引资年度工作总结报告篇十一**

一、招商引资工作回顾

1、自20xx年以来，我局招商引资工作取得了突破性进展。

我局广大干部群众思想统一、真抓实干、掀起了招商引资热潮，五年来全局共引进企业25家，引进资金规模达到1.25亿元，这些资金引进，促进了经济和社会的发展。

2、三年来，我局招商引资工作取得了很大的成绩，积累了一些经验，归纳起来主要表现在以下几个方面：

一是领导重视，形成了有效的推进机制。局党委高度重视招商引资工作，营造了政策优惠、服务优质的舆论投资环境。我局成立了招商引资工作领导小组，组长由局长担任，副组长由分管领导担任，成员由各个职能部门组成。同时配齐配强了工作人员，固定专人负责招商引资工作。有力地推进了全局的招商引资工作。二是制定落实优惠政策，招商引资软硬环境明显改善。为了增强招商引资吸引力，县政府相继修订和完善了一些招商引资的优惠政策和奖惩办法。在税费收缴、土地使用、金融支持、工商管理、注册登记、以及户口、子女入学、住房和家属就业等方面都放宽了条件，给予了优惠待遇；在对投资商服务推进上狠下功去，实行领办服务制、首问负责制、跟踪问效制等措施，极大地方便了客商，使他们办得满意，干的放心，有力地推动了招商引资工作。三是发挥地缘、资源、人缘优势、招商引资渠道进一步拓宽。利用自然资源、农副产品资源丰富和人缘优势，参加招商会议，创造和寻找机会去谈项目，建投资商、介绍项目、推介县情，广交朋友，多形式、多渠道地开展了长三角地区活动。利用网络和各种关系广泛开展了委托招商，使招商引资渠道进一步拓宽。

4、我局招商引资工作，从总体看态势是好的，已经取得较大成效。但我们还必须清醒的看到，与兄弟单位相比，我局招商引资工作还存在着很大差距：

一是思想认识上有差距，思想解放不到位。首先是存在得不偿失思想，加之选择对象不准，或者项目不对路，往往白走一趟，搭了不少钱；有的回来还受到埋怨，就产生了畏难情绪。其次，优患意识不强：我县与发达地区相比，我们已远远被抛在后面，我们的经济状况只是停留在原始积累阶段，产业及产品结构矛盾突出，外向型经济比重低，拉动作用弱。可是我们有的干部，没有忧患难意识，固守着“有啥干啥，有多少钱办多少事”的保守思想，严重制约了招商引资工作的开展。再次是与己无关的思想严重：认为招商引资是领导的事，我们跟着做就是了。二是项目库建设水平低，缺少招商引资载体。我局招商引资主要定位在运输企业上，相对视野较窄，方式、方法也缺乏多样性和科学性，对自身优势了解不够，真正符合我县发展的优势项目、高附加值、高科技项目几乎没有。三是工作方法上有差距，引资力度不到位。首先是工作方法墨守成规，推进的力度不够。通常是，部署的多、检查的少，强调的多、兑现的少，号召的多、行动的少，领导出去的多、群众参与的少，主渠道引资、全方位招商的氛围尚未形成。其次，招商引资渠道窄，浙闽地区的引资方式多种多样，包括中外合资、中中合资、股份制等，相比之下，我局企业目前引资方式就比较单一。再次是招商资手段不先进，我县招商引资方式只停留在“走出去，引进来”的原始方式。南方市县已普遍采取了网上招商、网上交易、主题招商等多种招商引资方式

二、招商引资工作主要做法和具体措施：

1、统一思想，提高了认识，切实把招商引资作为重要工作来抓，充分认识招商引资工作在县城经济中的重要地位。领导重视是招商引资工作的重要前提，局党委始终把招商引资工作放在各项工作的重中之重来抓。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了“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。

2、兑现奖励、落实目标任务、强有力地推进了招商引资工作。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比重。

3、“走出去”与“请进来”相结合，积极开展了上门招商活动。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，我局成立了一套苦干实干、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。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。

4、改善了投资环境、抓好服务，促进招商引资工作。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、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。搞好后续服务是推动招商引资和经济发展的有效手段。

5、创新了招商方法、开展多渠道招商引资活动。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。广交朋友，以会招商。近几年来，参加省内外各类招商引资洽谈会，均取得了较好的洽谈效果。

三、我局招商引资工作特点

1、加强组织领导。全局干部、职工解放思想、高度重视，始终把招商引资作为各项工作的重中之重来抓，变压力为动力，不等不靠，想方设法，创造性地开展招商引资活动，做到招商引资领导、时间、精力、物力四集中。

2、广泛宣传发动，营造浓厚招商氛围。我局采取多种形式大张旗鼓地宣传招商引资，在办公大楼悬挂条幅，出黑板报，通过宣传发动，招商引资的重要性和必要性已深入人心，从而在全局形成了人人议招商、人人谋招商和人人创造投资环境、人人参与招商引资的浓厚社会氛围，尊商、亲商、富商、安商的社会意识初步形成。

3、方法措施有力，激励约束机制健全。为调动广大干部群众招商引资的积极性，招商引资实行信息周报、进度月报制度，采取每月一督查、一通报，半年初评、年终总评的办法，督查考核结果进行公布。招商引资激励约束机制的建立和完善，使各级干部思想上变要我招商为我要招商，工作上变“催收催种”为“抢收抢种”。

4、开展招商活动，工作取得明显成效。我局确立了以活动为载体，以活动促招商的工作思路，全年共安排31项招商活动，并举行了外商代表春节团拜会。

四、下步工作建议和存在的问题

一是继续加大争取国家项目资金的力度；二是继续加强组织领导，强力推进招商引资工作；三是坚持实行招商引资信息周报、月督查通报制度，严格考核奖惩，确保全年招商引资任务的完成。主要存在问题是：隔壁县市区的车辆工商、税务管理规费比我们县较低，以致于部份运输企业对我县投资徘徊不定，建议政府进一步加强交通、工商、税务等部门的统一协调，以利于我县的招商引资工作。

**招商引资年度工作总结报告篇十二**

市乡镇企业工作紧紧围绕市委提出的工业兴市”和实施项目带动战略目标要求，以创业竞赛活动为契机，突出重点，着力抓好“招商引资新上项目、推进工业平台建设、培植龙头企业、加大工业技改力度”等项工作，克服了电短缺、原材料上涨等不利因素影响，乡镇企业工作继续保持较好的发展势头。全市乡镇企业完成总产值11.396亿元，比增9.1%工业产值完成6.9942亿元，比增12.8%出口交货值完成0.6139亿元，比增10.4%上规模工业企业17个，实现产值1.8129亿元，比增13.56%从效益上看,半年来。完成增加值2.46亿元，比增12.64%利润3222万元，比增8.96%下半年乡镇企业工作的主要特点体现在新上项目42项，续建项目12项。新上项目中已投产16项，建26项。

新上项目实际到资50万元以上的12项，占计划20项的60%;100万元以上26项，占计划40项的65%;500万元以上4项,1招商引资新上项目保持较好的发展势头。16月全市乡镇(街道)组织外出招商引资74批208人次。占计划20项的20%新上项目和续建项目计划总投资45377万元，实际到资15876万元。12个较大的续建项目中已有二个项目建成投产。招商引资新上项目取得较好成绩主要在于：一是领导重视。无论是市委市政府领导还是乡镇(街道)领导都是非常重视招商引资工作，特别是市委领导多次在会上部署和强调这项工作。二是采取项目负责制。各乡镇(街道)对今年乡镇企业新上项目计划任务进行逐个分解落实到领导个人，平时由负责人对项目进展情况进行跟踪、服务，年终对项目的完成落地情况进行考核。三是积极组织参加各种展销会、推介会、洽谈会、投资贸易会。仅乡镇企业参加上海农副产品展示展销会和福州投资贸易洽谈会的120多人，参展产品80多种，洽谈和引进项目近20项。

促进经济稳步增长。下半年共完成技改项目19个，2加大企业技改力力度。投入技改资金1481万元，占年计划的59.2%比增15.6%技改后可新增产值6800万元、税利650万元。如小湖镇的化工橡胶机械厂扩大厂房、购买设备7台套投入资金106万元，现在产值已达567万元，上规模工业发展较好的企业之一。黄坑镇重视私营和个体企业的技改，特别是加大对竹制品加工企业技改的力度，使竹制品的质量和附加值都得到一定的提高。

突出、突破工业，3农副产品加工业带动农村经济的发展。全市各乡镇(街道)按照“工业兴市”发展战略。重点扶持、培育了一批“贸工农”农业龙头企业。去年引进的包括铭彩天然香料有限公司、展旺保健饮品有限公司、金鹿畜禽产业开发有限公司等农产品加工龙头企业19家，还有上规模的农副产品加工企业7家。这些农字头的上规模企业和龙头企业可带动农户11000万户，安置农村劳动力1320人，比增10%农业产业化龙头企业，不仅发展态势好，而且带动力强，经济社会效益高。如水吉酱菜厂采用“订单农业”方式，拟向5000家农户签订1万亩蔬菜种植合同，带动了一大批农民种植蔬菜致富。总投资8000多万元的水吉、莒口、徐市奶牛场和隆圣食品有限公司四家企业下半年产值达1560万元。隆圣食品有限公司已迈进我市上规模企业的行列;水吉酱菜厂投入290万元新建厂房建成已投入正常生产，该厂也即将成为上规模企业。

坚持以项目先导、统一规划、逐步开发原则，4工业平台建设稳步推进。乡镇(街道)工业平台建设中。稳步推进平台建设，带动了市工业平台整体推进。如街道充分利用城效优势，大力开发建设白茶布工业平台，力度大，速度快，去年就引进7家企业入园，总投资达5750万元。街道工业平台基础设施较完善，去年入园企业4家后又新增2家企业入园，共引资2200万元。镇工业平台面积大，去年镇政府已投入资金200万元启动黄瓜山工业平台第一期基础设施建设，平整土地150亩，今年下半年镇政府又投入20万元新增平整土地120亩，新增引进入园企业1家。这三大工业平台建设已构筑起南武线环保、科技型工业走廊的雏型，将进一步带动南武沿线工业投资热潮。6月底全市各乡镇(街道)工业平台基础设施建设总投资5260万元，平整土地面积4280亩，入园企业上百家，入园企业固定资产总投资达13130万元。

注重环境保护工作。各乡镇(街道)始终以高度的责任感、使命感把安全生产工作摆在首位，5加强安全生产管理。进一步完善各项规章制度，落实安全生产责任制。突出重点开展了针对“三合一”厂房、压力容器及易燃易爆企业的专项治理整顿工作，检查督促了生产使用危险化学品企业、矿产企业、竹木加工企业落实安全生产措施。如、水吉经委能结合实际，大力宣传《安全生产法》等法律、法规，要求企业切实落实安全生产措施，对出现事故苗头及时发出整改通知。同时我还引导、督促企业正确处理好加速发展与环境保护关系。去年乡镇企业投入资金1500万元，今年下半年又投入650万元用于粉尘、污水、废气、尾矿等方面环保治理，取得明显的社会和经济效益。由于全市安全生产和环境保护工作抓得紧，抓得实，措施得力，有效控制住各种重、特大事故发生。

二、存在主要问题

偏远乡镇受到地域、交通、资源等因素制约，一是全市乡镇企业发展工作总体上仍不平衡。等城郊、国道附近乡镇(街道)工业发展速度较快。工业平台、新上项目等方面仍没有大的进展，乡镇之间的发展速度在逐渐拉开。二是规模以上工业发展仍然缓慢，全市仍有6个乡镇是空白的占全市的46%且16月规模工业只完成计划的40.1%三是由于取消乡镇企业管理费，乡镇企业系统工作受到很大影响，有的乡镇经联委工作无法正常开展。四是局创业竞赛、招商引资任务尚未完成。

三、年年下半年乡镇企业工作意见

要认真贯彻落实省、市乡镇企业工作会议精神，年年下半年。紧紧围绕全市创业竞赛活动，进一步加大招商引资力度，全力推进乡镇(街道)工业平台建设，主动与市里五大企业簇群的核心企业相衔接，加快引进上规模工业和农副产品龙头企业，继续实现乡镇企业持续发展，使乡镇企业在有效转移农村劳动力、统筹城乡发展、全面推进小康社会建设中占有重要地位。下半年要突出抓好以下工作：

突破工业，1继续抓好招商引资活动。要坚持突出工业。必须大力抓好项目开发，要在抓好常年招商引资的同时，扩大山海协作领域，抓住突出工业发展的契机，充分利用我市资源丰富、劳动力成本低等优势，按照“优势互补、互惠互利、长期协作、共同发展”原则，多层次、多途径地开展山海协作，扩大合作领域，走出一条山海协作的新路子，促进项目的引进。确保全年新上项目80个，其中实际到资50万元以上的项目为20个，100万元以上的项目为40个，500万元以上项目20个，引进市外资金1.5亿元任务的完成。局机关要加大招商力度，力争完成市委、市政府下达的招商引资任务。2大力培植龙头企业。加快乡镇企业结构调整。造就一批具有产业优势、行业优势、产品优势、生产要素比较优势能够支撑建阳乡镇企业形象的规模以上企业。下半年规模企业17家，下半年计划新增4家，争取年产值达到45250万元，税利4500万元。要把发展农副产品加工业作为乡镇龙头企业的主攻方向，集中人力、物力、财力重点支持一批农副产品加工龙头企业，特别是粮食、奶业、茶果、蔬菜上。

必须紧紧依靠科技进步，3抓好企业的科技进步和技改工作。要把科技进步作为增强乡镇企业整体素质的支撑点。实现乡镇企业发展的新突破。推进技术创新，走内涵发展的路子。乡镇要培育一些科技型示范企业，选择一些基础较好的企业进行技术改造和开发。要广泛开展质量振兴活动，进一步推行iso9000质量管理认证工作。要争取3家企业完成iso9000质量管理认证。要加大企业技改的力度，力争投入技改资金达到5000万元。

开发乡镇企业基本数据库。要动员企业加大对项目、产品、招商、培训、人才、企业管理、政策法规等网上宣传力度。要督促年产值500万元的规模企业都要购置电脑，4加快企业信息网络化建设。要建立建阳市乡镇企业信息网。建立网络平台，培训专业人才，开展电子商务，加速信息化带动工业化的进程。

以对人民生命财产高度负责的态度，5要加强安全生产工作。要以高度的责任感、使命感把安全生产工作摆在首位。落实“三个代表”重要思想，切实加强领导，落实好安全生产责任制，严格执行各种规章制度，确保乡镇企业不发生特、重大事故。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找