# 招商科上半年工作总结（合集）

来源：网络 作者：心上人间 更新时间：2024-07-22

*第一篇：招商科上半年工作总结张家口市旅游局招商科2024年上半年工作总结及下半年工作思路2024年是“十二五”开局之年，我科认真贯彻落实全市经济工作会议精神，紧紧围绕建设“五个大区”目标，狠抓项目建设，促进工作全面开展，现将半年来的工作总...*

**第一篇：招商科上半年工作总结**

张家口市旅游局招商科

2024年上半年工作总结及下半年工作思路

2024年是“十二五”开局之年，我科认真贯彻落实全市经济工作会议精神，紧紧围绕建设“五个大区”目标，狠抓项目建设，促进工作全面开展，现将半年来的工作总结如下：

一、加强动态管理，及时掌握项目进展情况

一是实行项目包联制度。印发了《张家口市旅游局领导包联重点旅游项目分工》的通知，对2024年旅游重点项目建设实行局领导联包制，精选五大区12个产业支撑项目分包给局领导，督促分包领导定期深入到项目现场，认真督促项目进度。二是每月上报制度。及时向县区了解项目具体进度，每月4日、10日上报国家、省旅游项目两级管理系统，列入省重点的39个项目每月专报省旅游局，以及每月28日市领导包联的旅游项目进展情况专报市政府。三是每季通报制度。深入到项目单位进行督导，全面掌握各项目进度，按照每个项目的总投资、年度投资、完成进度等内容对各县区项目完成情况每季度进行排序，并在张家口旅游网上进行通报。

二、重点项目推进情况

2024年实施亿元以上旅游项目100个，其中续建项目69个、新建项目27个、前期项目4个。总投资900多亿元，年计划投资60亿元。截止今年6月份已有68个续建、19个新建项目开工建设，目前已完成投资额 12.7 亿元。推进39个列入《河北省人民政府关于加快发展旅游业的实施意见》的重点项目进展和21个列入《河北省旅游业发展“十二五”规划纲要》的重点项目建设。今年39个省重点项目总计划投资额为40亿元，截止到6月份完

成投资额7.8亿元。其中21个列入《河北省旅游业发展“十二五”规划纲要》的重点建设项目今年计划投资额为20亿元，截止到6月份完成投资额3.9亿元。总投资50亿元的崇礼密苑项目，年内计划投资8亿元，目前已完成投资6300万元。在三道沟建酒店、雪具大厅、停车场、道路及绿地,高尔夫球场等设施，雪场今年实现开滑。总投资50亿元的塞那都国际生态旅游度假村项目，年内计划投资3亿元，目前完成投资3500万元，主要是进行国际会议中心酒店外立面和内部装修。总投资2.43亿元的沽源五花草甸项目，年内计划投资1.6亿元，目前已完成投资6000万元，主要建设游客服务中心、步游路、过街天桥、生态卫生间、喷塑围栏、停车场等设施。总投资8亿元的容辰葡萄酒文化产业园项目，年内计划投资2亿元，目前已完成投资1500万元，主要是建设会展中心及红酒博物馆。总投资9.6亿元的大境门文化旅游区保护开发项目，年内计划投资4亿元，目前已完成投资3亿元，主要建设明清商业步行街，恢复来远堡，外广场配套工程。总投资20亿元的蔚县暖泉古镇综合开发项目，年内计划投资1亿元，目前完成投资9400万元，新建了暖泉标志性建筑仿古牌楼、大型生态停车场，建设明清仿古一条街和龙王庙。

三、招商项目的情况

全年谋划招商项目38个，总投资690亿元，并且将项目全部编录进《张家口市重点旅游项目招商册》。对桦皮岭，冰山梁等11个项目进行了可行性研究。一是自办招商会。今年5月19日和6月25日分别在北京和台湾举办了旅游招商项目发布会，在两个会议上发布了项目24个。在首个中国旅游目举办的招商项目发布会上，邀请到了国家旅游局、省旅游局、北京市旅游局等单位的20多名领导议，台湾迦南投资公司、北京瑞意投资有限公司、北京

万柳高尔夫俱乐部、众美投资（集团）有限公司等400家投资商参加了会议，会上签约旅游项目16个，协议金额近350亿元。二是参加招商会。3月下旬，参加了“2024年河北省（香港）投资贸易洽谈会”，参加了在港岛香格里拉酒店举办的张家口市产业项目招商发布会。在会上重点推介的8个项目中，有三个旅游项目，分别是崇礼县白旗乡滑雪度假小镇建设项目、沽源县滦河源景区生态旅游开发项目、阳原县新建中国﹒泥河湾温泉休闲度假苑项目，引起了客商的浓厚兴趣，我们跟踪相关客商进行了当面洽谈，邀请他们适时来张家口实地考察。

四、积极引导宣传，推动旅游商品发展。

抓好以蔚县剪纸为主的旅游商品的开发、展销工作，先后在北京、台湾举办了蔚县剪纸、阳原皮草展示活动，抓好以蔚县剪纸为主的旅游商品的开发、展销工作，先后在北京、台湾举办了蔚县剪纸、阳原皮草展示活动，参加了全国旅游商品博览会，推动了旅游商品的发展。6月24日—27日参加了在义乌举办的2024中国国际旅游商品博览会，我市带去蔚县单堠亮剪纸厂系列剪纸 “五牛图”、“清明上河图”等系列剪纸，引起了国内外客商对我市旅游商品的投资合作兴趣，初步达成了3项旅游商品开发、生产和销售的合作意向。

此外精心组织，积极筹备参加由国家旅游局主办的2024年中国旅游职业装展示大赛。从2月份开始，在全市旅游企业中开展了层层选拔活动，有20多家旅游景区、星级饭店和旅行社的100多套职业服装服饰参加了选拔活动，最终，张北中都原始草原度假村以其独特的蒙族风情服饰、蓝天旅行社以简洁干练的职业服饰代表我市参加了全省的选拔活动，在全省50多家参赛企业中，脱颖而出，与其他地市的7家企业，共同代表河北省参加中国旅

游职业装展示大赛。在全国160多家参赛单位中脱颖而出，一举夺得优秀奖。张家口市旅游局获得优秀组织奖。

五、下半年重点工作及主要措施

（一）召开培训会议。计划在7月份，召集各县区旅游局负责人，召开项目工作培训会议，对项目统计、网上项目系统填报等内容进行培训，提高项目统计的时效性和准确性。

（二）积极服务客商。对各个项目存在的问题深入研究探讨，制定工作措施，积极协商各有关部门帮助项目单位解决实际困难。

（三）抓好项目招商。下半年我们要走出去，请进来，通过各种途径和手段，做好项目招商工作，争取更多外来资金投资我市旅游产业，确保今年旅游招商工作再上新台阶。积极利用民生银行做好旅游项目融资和项目招商活动，全面推进与西部控股泰丰集团等有投资意向的企业合作，充分利用香港投洽会、河北省经贸洽谈会、张家口（台北）旅展、网络招商等招商平台，开展多种形式的招商活动，力促重点招商的38个项目能够有一批签约、有一批落地。

二O一一年七月五日

**第二篇：招商科工作总结 文档**

XXXX工业园区招商合作科工作总结

二O一O·十二·三十

今年以来，招商合作科在园区领导的大力关怀下，坚持认真做好招商引资基础工作，着力开展招商信息搜集、招商资源推介、项目信息跟踪、企业手续代办、统计协作、企业管理等工作，不断创新招商思路，改进招商方式，拓展招商领域，因此，招商工作取得了一定成绩。现将今年我们招商科的工作总结如下：

一、今年以来做的主要工作

1、招商引资成效显著

今年以来，为了抓好园区2024年的招商引资工作，我们不断创新招商引资工作思路，拓宽招商领域，搭建招商载体，不断改善和优化投资环境，抢抓机遇引项目，因此，我们今年的招商引资工作取得了明显成效，今年园区共完成工业总产值63.5亿元，创利税4000多万元，共引进招商引资项目13个，其中过亿的项目有3个，分别有汽车产业园、LED,实现合同引资8.35亿元。

2、手续代办，服务到位

为了尽可能的给企业提供方便，我们积极主动的帮助入园企业办理好各项手续，并在企业入园以后，及时的做好企业的各项跟踪服务、项目协调及企业费用催缴工作，负责组织入园企业及园区储备用地的规划、国土、林地、环保报批工作，进而加快了企业的建设进度。今年，我们共完成手续代办200多项，包括规划、林地、国土、环保、工商注册、税务等，涉及项目21个，共完成土地报批632.2亩，其中汽车城488.8亩，储备工业用地6宗，共143.4亩，为企业办理土地证共计11个，目前已以10宗土地公开挂牌出让，并由企业成功摘得，现正在组织资金过帐。

3、统计数据，准确无误

在园区统计工作方面，我们坚持认真的做好统计的各项常规工作，大力夯实基层统计工作的方向，认真做好统计常规报表工作。今年以来，按照上级统计工作的会议精神，认真的做好了统计月报、季报、年报，完善专业统计数据的采集、整理，做好了统计资料的汇总、上报工作。除此之外，为了进一步加强对企业统计工作的指导、协调和管理，确保企业统计工作准确、规范，确保上报的统计资料一致，我们坚持和企业保持定期联系，并经常下到企业进行数据核对和了解。今年，十年一次的人口统计工作在全国范围内展开，为了保证我们整个园区的人口统计信息准确无误，我们通过制定园区人口普查实

施方案、制作人口普查宣传资料、宣传横幅以及入户普查登记时给每户送上《致人口普查住户的一封信》、召开各企业人事专干会议等方式，紧密配合，多方合作，最终，我们的人口普查工作取得了圆满成功。

4、企业管理，规范有序

园区领导一直相当重视园区企业管理工作，故今年10月份特成立了企业管理领导小组，下设办公室于我们招商合作科，主要目的是推动企业发展，规范企业的生产建设行为，故我们科室全体人员也是自觉的将思想统一到领导小组的部署上，面对较为繁重、点多面广的企业管理工作，我们也始终保持着积极的工作态度。今年11月，中南黄金冶炼新建氰化渣、停车棚、原料坪等工程，我们积极入厂考察，保证了项目的规范建设。十月，吉成公司为了更好地达到环保要求、美化厂区环境，准备建设一个大约800平方左右的炉渣场，由于从焙烧炉到烟囱的管道、二级烟尘水幕除尘器和炉渣场等都要占用大约两亩左右计划外用地，故我们领导小组也是积极到现场勘察，并与征拆科协商，推进了这项有利于环保的工作顺利进行。

二、主要做法

（一）超前谋划，理清全年工作的思路和重点

如何抓好园区2024年的招商引资和园区建设工作，圆满实现全年的奋斗目标，我们通过反复召开科室会议进行专题讨论，坚持实现三个突破：项目引进上有新突破，园区建设上有新突破，企业服务上有新突破。明确思路后，我们在今年元月就对全年的工作重点及时的进行了安排和部署，并制定了详细的计划，落实了责任人员，为全年工作开好局，起好点打下了坚实的基础。

（二）转变招商思路

一是对立载体招商理念，包括以企招商、以商招商、项目招商；二是树立环境招商理念，创造良好的发展环境，依托环境优势吸引客商，突出引进大项目，突出引进食品加工产业项目，突出引进环保，突出引进促进劳动力就业，增加农民收入的项目。工作思路的转变，为实现招商引资的新跨越奠定了思想基础。

（三）创新招商方式

创新招商方式，变被动为主动，拓宽思路，拓宽领域，在继续采取定向招商、以商招商、节会招商、园区招商、驻点招商、品牌招商的基础上，推行季节招商与全年招商相结合，小分队招商与全员招商相结合等招商方式，积极探索集中招商、专业招商、委托招商、代理招商、以商招商、全员招商、网络招商等多种方式，加大新型工业化招商引资力度、推进新

型工业化进程的同时，进一步扩大招商引资领域，利用乡情资源，开展“回归”工程，利用同外地同学、老乡、挂职干部的联系，企业在外销售人员、各地中介机构的联系沟通，积极构筑招商网络，拓展地域空间，鼓励兴办高新技术企业和劳动密集型企业，鼓励发展绿色环保产业和商业连锁经营等；加大大财团、大项目、主导项目的引进力度；利用新闻媒体加大对园区的宣传推介力度，使我园招商引资工作真正延伸到经济社会的各个层面，尽快形成全方位、宽领域的对外开放格局。同时，充分发挥生态资源和招商品牌优势，重点抓好项目库建设，突出以规模大、税收大、带动大的大项目、优项目为主，加强跟踪联系。

（四）优化招商环境

加大招商项目服务力度，创优良投资环境，进一步强化一流的服务环境、政策环境、法制环境和舆论环境，加强招商人才队伍建设，主动为投资企业提供优质服务，园区实行一条龙服务，工商、税务、国土、规划等部门做到简化办事程序，提高工作效率。进一步完善服务中心、收费中心和投诉中心，在服务体系上做到系统化，在服务效率上做到快捷化，在服务方式上做到规范化，真心招商、热心待商、诚心助商，在服务上体现“快、灵、广、细、好”，形成服务合力。努力为外商营造一个投资效益最好、安全系数最高、投资成本最低、政府

效率最高、服务质量最好的投资环境，提高项目履约率、资金到位率以及项目竣工率，让投资者在园区安居乐业，赚钱多、麻烦少、身体好。

三、下步主要开展的工作

1、加强项目储备，围绕我园区经济发展思路和目标定位，协助配合上级部门论证包装一切符合我园区经济、社会发展实际，且能充分发挥我园区优势的项目，积极推介给投资者，促进经济发展。

2、进一步加大园区优势和存在的机遇的宣传，让更多人认识并了解园区，让更多投资者来园区共谋发展。

3、进一步优化服务，努力构建引进来、请进来、带进来的局面，做好现有在建项目的上下游配套产业的招商引资文章。

4、加强与在建项目的联系和沟通，及时协调解决存在的问题，确保项目按预期进度安全施工。

5、做好意向性项目的跟踪服务工作，确保其顺利签约和按时启动建设。

**第三篇：招商科工作总结**

招商科2024年上半年工作总结

今年以来，招商科在局领导的大力关怀下，认真做好招商引资基础工作，着力开展招商信息搜集，招商资源推介，项目信息跟踪工作，不断创新招商思路，改进招商方式，拓展招商领域，招商工作初见成效。

一． 上半年工作总结

（一）总体情况

今年1-6月份，招商科总搜集项目信息17条，其中有超过10家企业的高层已来栖霞区进行过实地考察，几乎所有的企业在栖霞区有明确的投资意向，处于谈判协商阶段项目1家。建立南京地区企业名录1590余家，并根据招商产业定位要求筛选出有招商潜力的企业160家并通过网络电话回访等手段进一步完善了企业信息。在5个有影响力的网站上注册并发布招商信息15条。以商招商发掘有潜力的企业114家，通过进一步的电话、短信等回访，发现5家有投资意向的企业。参加民企联谊会、低碳产业会议、龙潭招商推介会等3次招商推介会。登门拜访了苏美达、才华科技、大众房地产、中企动力、红星美凯龙等5家企业。完成了对金港创业中心、栖霞街道厂房资源的统计。

（二）主要做法及特点

1.扩大网络搜索应用范围，服务招商引资工作。

上半年来，借助网络引擎的强大搜索功能，我们对驻宁企业进行了详细的了解，网络搜集南京地区企业名录1590余家，筛选出了一批共160 家有潜在投资能力的驻宁企业，然后通过电话的方式一一与之联系，目前已有7家企业表示了继续接洽的意向。通过电话沟通，使我们掌握了一批有投资意向的企业概况，丰富了企业信息，为下一步的招商推介活动储备了大量的优质客商资源。

2.充分发挥网络宣传优势，创新招商宣传方式。

在招商资源宣传推介方面，除了通过组织招商活动外，招商科在网络宣传方面进行了进一步探索。在包括江苏投资网及中华招商引资网等5家专业招商引资网站发布招商信息15条，已取得明显效果，目前已有香港永泰集团及南京百音高科技公司等企业主动联系，表达合作意向。已与1家招商网站招商人员建立定期联系，下一步将探索通过国外投资网站进行宣传，争取在外资引进上有所突破。

3.做好客商回访跟踪工作，注重招商实际效果。

今年上半年招商科参与了多场招商推介活动，通过对客商的回访和定期的联络，已取得很好的效果。参与了栖霞区知名民企联谊会的客商邀请工作，共邀请84家知名民营企业96名客商参会，在客商邀请的初期就锁定10家目标客商，招商活动中与目标客商进行了交流，了解了客商的基本情况，并适时介绍栖霞区发展情况，会后及时对参会客商进行

回访，并定期通过电话，短信及E-mail进行联络，并将反馈情况及时记录在案。参加全国商务部低碳经济研讨会，熟悉了一批符合我区发展定位的绿色能源企业，会后与近20家低碳产业企业进行联络，有3家企业表示有兴趣来我区考察。先后参与接待了荷兰南荷南省组团及欧中联谊会名誉会长、英国上议院议员钟斯勋爵来区考察，结识了一批国外知名客商，通过后期的联络现已与欧中联合会，德国工商业工商中心，荷兰科学联盟，阿姆斯特丹科技园等多家投资促进机构保持定期联系。

4.探索招商工作创新模式，开创以商招商新局面。

在招商工作模式上，招商科在上半年也进行了大胆的创新。通过红星美凯龙等客商，我们得到两批共114 家优质客商信息，这些客商既包含先进的制造业企业，也包含新兴的服务业企业。通过一一电话联系，获得项目信息5条，其中超过80%的企业有投资需求，后期我们将继续做好这些企业的回访跟踪工作。

**第四篇：招商科2024年上半年工作总结**

招商科2024年上半年工作总结

一、网络招商。上半年继续充实和更新招商网站。首先把我们的宣传材料上网，在互联网上做宣传广告；其次，通过互联网查询所需的信息资料。通过这些信息资料，一是分析其优势，看有无在五莲投资的可能；二是找出联络方式；三是知己知彼，更好地为谈判做准备，以达到一个公平、各方面满意的投资交易。半年来共从网上获得投资商和投资企业联系办法200余条，发放电子邮件200多封，电话联系800余次。

二、以企招商。企业是招商的主体，我们继续以工业基地内各企业作为招商的重点之一，为企业做好中介人，搞好服务，先后联系走访了工业基地内企业50余家，通过企业老板获取有价值的招商信息30多条，安排专人对这部分信息进行调度，与项目意向单位加强联系，以企招商取得进展。

三、重点区域招商。我们以县里组织东莞招商活动为契机，联系东莞台资企业达100多家，筛选出有投资打算的企业两家。经过管委领导亲自到东莞与他们见面

接触，有一家企业有意向投资，我们继续与其加强联系，争取近期邀请该企业经理来五莲实地考察投资环境，力争达成投资协议。

**第五篇：招商科工作职责**

经济发展局招商科设置情况

经济发展局招商科（以下统称招商科）科室共3人，设科长1人、科员2人。该科室的设置是为了加强园区项目在洽谈、引入及推进过程中的管理和服务。主要负责园区产业规划的编制、招商引资项目的洽谈、孵化器标准厂房的管理以及项目引入过程中在各级会议审批环节工作上的协调跟进，直至项目投资协议正式签订。

一、招商科主要工作职责：

1、熟悉并掌握国家及省市招商引资工作各项政策制度，对相关政策文件进行学习；

2、拟订并执行园区全年招商引资工作计划；

3、负责招商引资项目意向入园洽谈；；

4、负责对意向入园企业开展行业背景、企业经营状况以及企业相关信息资料的收集、核实；

5、负责园区招商引资专题会会务工作，做好会议召开的相关准备工作，包括：会议通知、会议主持、项目汇报材料、会议纪要等；

6、对口投促局，负责项目初审会报审工作及会议材料准备工作；

7、对口项目办，负责项目审查会报审工作及会议材料准备工作；

8、对口项目办，负责项目“一事一议”会报审工作及会议材料准备工作；

9、负责招商引资投资服务协议的拟订、与法律顾问对接修改协议及最终项目签约；

10、负责将完成项目签约工作的项目交接至投资促进科；

11、完成安宁工业园区管委会和经发局领导交办的其他工作。

二、招商科科长岗位职责

1、熟悉招商引资工作各项政策制度、对相关政策文件进行学习；

2、不断建立、完善科学的运作、监督和考核、指导、确保政令畅通、信息反馈流畅，管理工作高效。

3、负责各项工作的检查，通过检查、考核，加强部门及责任人的工作责任感，工作成绩的荣誉感，指导各项管理服务工作的有效落实。

4、组织定期组织工作例会，及时了解人员状态，工作难点，检查、总结和布置工作。

5、制定工作计划，对招商科预期工作进行分配。

6、完成领导交办的其它工作任务。

三、招商科科员岗位职责

1、负责接洽招商引资意向入园企业，介绍园区基本情况、招商引资政策及产业规划；

2、了解意向入园企业行业背景、企业经营状况，同时对企业相关信息资料进行收集。

3、负责撰写园区招商引资专题会会议通知、撰写意向企业项目汇报材料。

4、负责园区招商引资专题会会务工作；

5、负责撰写园区招商引资专题会会议纪要；

6、负责与安宁市投促局对接安宁市初审会会议内容，并撰写汇报材料。同时将企业相关材料，项目汇报PPT等进行报送；

7、负责在安宁市项目初审会对意向入园企业情况进行汇报；

8、负责与安宁市投促局对接安宁市项目审查会会议内容，并撰写汇报材料。同时将企业相关材料，项目汇报PPT等进行报送；

9、负责在安宁市项目审查会对意向入园企业情况进行汇报；

10、负责协助企业与园区规划建设局获取项目红线图；

11、负责与群众工作局、项目所在地街道办对接，进行项目土地附着物清点；

12、负责对项目经济效益与土地价格进行分析，并形成项目分析书；

13、负责测算项目落地土地的地价；

14、负责项目“一事一议”会议及汇报材料的撰写；

15、负责招商引资投资服务协议的拟订、与法律顾问对接修改协议及最终项目签约；

16、负责编制招商工作台账；

17、负责将完成项目签约工作的项目交接至投资促进科。

18、完成安宁工业园区管委会和经发局领导交办的其他工作。

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