# 最新招商引资半年度工作总结报告(十七篇)

来源：网络 作者：流年似水 更新时间：2024-06-17

*在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。招商引资半年度工作总结报告篇一一、统一思想，提高认识，进一步认清做...*

在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

**招商引资半年度工作总结报告篇一**

一、统一思想，提高认识，进一步认清做好招商引资工作的重要性和紧迫性

镇党委政府在xx年紧跟形势，强抓良机。清醒的认识到：招商引资对我镇经济发展的重大推动作用。只有积极开展招商引资，才能有效地推进经济结构的调整优化，才能实现管理机制和技术的创新，才能实现跨越式发展，才能缩小与发达地区的差距。同时招商引资是我镇近几年经济较快发展的主要动力。

可以说是一年一大步，一年一个台阶，正是由于这些外来资金的投入，一大批重要项目的建成投产，才使全镇经济出现多年未见的喜人局面。同时也认识招商引资是加快发展的必由之路。要想实现超常规的发展，就要有超常规的投入。我镇经济发展滞后，金融机构贷款、企业自身积累、本地民间第一范文网融资都受到很大限制;资本市场募集资金的工作我们也作了多年，但成效不明显。因此，要实现加快发展，最根本的出路还在于招商引资。

同时，招商引资还能有效解决一些现有企业的生存和发展问题，帮助化解积累多年的矛盾。在20xx年，我们消除了招商引资工作中的自满思想和畏难情绪。在全镇上下营造了浓厚的招商引资氛围，招商引资的意识、组织招商活动的能力和为客商服务的水平都有很大提高，成效也是十分显著。

二、继续把招商引资工作作为“一号工程”紧抓不放。

20xx年，我们要继续把招商引资作为“一号工程”，作为一项全局性、牵动性的工作来抓。党委政府把主要精力放在招商引资上，统揽全局，搞好协调，抓好落实，20xx年我们多次外出走访招商，参加重大招商活动;真正从思想上、时间上、精力上、导向上把招商引资摆上突出位置。镇政府职能部门配合、相互支持、互通信息、合力攻坚，真正形成全党动员、全员招商、全民创业、的新局面。

三、加大招商引资载体建设力度。

一是打造好园区招商平台。以工业园区为重点，加快完善服务体系，增强服务功能，采取积极有效措施，引导投资类项目特别是大项目向园区聚集，提高区域经济集中度和产业关联度，推动我镇工业化、城镇化进程。xx年我们积极围绕招商引资想问题、办实事，冲破一切束缚对外开放的条条框框，扫除一切制约招商引资的障碍和阻力，在招商引资上取得突破。二是发挥好企业招商平台作用。积极引导所有具备对外合作条件的企业全部推向市场，积极寻找合作伙伴，靠大靠强，盘活存量资产，实现产权多元化和经济民营化;鼓励民营企业通过招商引资，寻求更大的发展空间。

四、完善招商引资目标责任制。

20xx年我们继续将招商引资目标任务分解下达到各班子成员，继续实行了招商引资目标管理责任制，我们按月统计通报，年终考核奖惩;加大对直接引资单位的奖惩力度，提高介绍引资单位引资的真实性;继续实行“一票否决制”，未完成任务的个人取消参加评先评优资格。

五、完善招商引资工作机制。

加快招商引资步伐，必须进一步建立健全相关工作制度，不断创新完善招商工作机制。在20xx年我们理顺机构，整合资源，加强力量，镇经济发展办公室专门负责工作上的统筹安排、项目上的跟踪督查、政策上的完善修改和大型招商活动的策划组织。建立全过程、全方位服务机制。对项目采取连续跟踪服务、“亲情化服务”和“保姆式服务”。同时，将依据行业特点设立若干个招商项目服务小组，继续实行了招商引资督查例会制度，每个季度组织一次现场汇报会，交流经验，相互促进。

六、积极拓宽招商引资领域。

在继续加大工业招商引资力度、加快工业化进程的同时，大力提高旅游业和基础设施的引资比重，进一步扩大招商引资的领域，鼓励投资者参与文化、教育、医疗卫生、中介服务、物流配送、自来水等社会公共事业的投资、参股，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，使我镇招引资工作真正延伸到经济社会的各个方面，尽快形成全方位、宽领域的对外开放格局。

七、创新工作机制、激发工作活力。

建立狠抓落实的工作机制。成立专门的领导机构和工作机构，把各项工作深化、细化，对重点产业项目和重大工程项目实行责任制和责任追究制，做到一个项目、一名领导、一套班子、一抓到底。确保各项工作顺利推进。构建多元化的投入机制。主要通过争取政策扶持、增加贷款、招商引资、启动民资、盘活资源等渠道，发动干部群众积极创业，千方百计扩大投入，构建政府引导、市场主导的多元化投入机制。创新创业经营管理机制。进一步加大财政、招商引资等方面对企业改制的支持力度，激发市场主体的活力。

八、运用综合措施抓好项目建设。

项目建设是实现经济发展目标的重中之重，要紧紧抓住这个关键，采取扎实有效措施，全力推进此项工作。一是建立重点项目储备制度，筛选和储备可持续发展的项目资源;二是建立项目考核机制，对项目建设工作进行年度考核奖励;三是建立项目融资机制; 大力激活民间资金，多层面地做好招商引资工作，建立多元投融资机制;四是建立重大项目协调服务责任制度。对重大在建项目，要分级负责，确定包扶领导，实行全程协调服务。实施和建成一批有支撑和拉动作用的重点项目。

九、加强人才培养、增强人才的支撑力。

科技和人才是支撑和保障经济加快发展的关键因素之一。通过开展全员培训、引进招聘人才和职称评审工作，全面提高企业的人员素质和科技创新能力。实施品牌建设工程，确定一批重点产品，开展创名牌产品和著名商标活动。抓好基础教育，提高人口素质;强化科学技术是第一生产力的思想，狠抓各种实用技术的引进、推广，狠抓传统产业产品的升级换代和技术改造，增强企业的核心竞争力。

着力加大信息化建设力度。建设覆盖全镇的通信网络控制中心平台、重点搞好政府网站建设，以信息化促进产业化。进一步优化发展环境。在不断改善交通、电力、通讯等硬环境的同时，大力改善发展的软环境，营造优质高效的服务环境、开放透明的政策环境、公正有序的法制环境、信誉良好的市场环境、安全文明的社会环境。

十、进一步优化经济发展环境。

树立“软环境比硬环境更重要”和“优化环境无止境”的理念，狠抓干部作风建设，打造诚信、亲商、高效的服务型政府，营造优良的人文环境。做到了以增强竞争力和吸引力为目标，进一步推进行政审批制度改革，减少审批环节，坚决取消不合理收费，严肃查处乱收费、乱罚款行为，推行政务公开。

二是灵活运用政策，敢于突破条条框框束缚，在国家法律、法规禁止之外的，我们都要大胆地去试、去干。

三是增强信用意识，打造“诚信双沟“，克服政出多门、随意决策现象，确保政策的连续性和稳定性。

四是从严控制各类检查行为，严禁以检查为名干扰企业的正常生产经营，重点查处故意刁难投资者、吃拿卡要、勒索企业等违法乱纪行为，并加大对已落户的外来投资企业跟踪服务力度，寻求增资扩股和以商引商。同时 优化环境 、大力增强经济环境的吸引力。

以服务发展为天职，以促进发展为己任， 努力营造又快又好发展的体制机制环境、政务服务环境、民主法制环境、社会信用环境和奋发有为的创业环境，以环境的大改善，推动全民的大创业，促进经济的大发展。

**招商引资半年度工作总结报告篇二**

今年以来，界首镇招商引资工作在县委、县政府的正确领导下，在县商务局的指导下，镇党委、政府加大招商引资力度，拓宽招商引资渠道，招商引资工作取得了一定的成绩。截止到目前，已引进佛山昊兆陶瓷化工有限公司总投资1.5亿元的石英板材生产项目和光华陶瓷原料有限公司落户县工业园区。

一、主要做法

1、加强领导，成立机构。

为切实抓好我镇的招商引资工作，成立了以党委书记为组长的招商引资工作领导小组，分管副镇长具体抓招商引资工作，同时组建专门班子，负责协调签约项目的落地工作。镇党委、政府把招商引资工作列入重要议事日程，当作头等大事来抓，进一步明确了工作思路。

2、排查关系，建立档案。

为了做到有目的、有计划的招商，镇政府对全镇在外成功人士进行了认真地摸排、登记造册，建立了详细的档案，并积极与他们取得了联系，对部分有投资能力的在外成功人士重点把握，利用节日回乡的机会，邀请他们见面，联络感情，做他们的工作，鼓励和引导他们回家乡投资兴业。

3、创新方式，主动出击。

在招商引资的思路上做文章，彻底改变过去等商上门的被动工作方式，多方联系，主动出击外出招商。在招商中，立足一个“勤”，着眼一个“诚”，做到勤联多访，以诚感人。

一是强化跟踪招商。面对项目竞争异常激烈的形势，我们对每一条招商线索，都安排专人跟踪落实，一抓到底。

二是强化以商引商。全面加强与本地商家投产企业的联系，不定期地走访外来投资老板，召开联谊座谈会，及时帮助解决商家生产和生活中遇到的困难和问题，以亲合力增强外商老板增资扩股和引商的信心。

三是强化以企招商。积极引导本地企业以参股等形式合作经营，扩大再生产，借力、借资发展，增加企业的市场竞争力。

二、存在的问题

我镇虽然在招商引资工作中取得了一定成绩，但也存在一定的问题，主要表现在：

1、招商引资项目还比较少，离县委、县政府的要求还有较大的差距，这有待于我们在今后的招商引资工作及进一步努力，加大力度，广开渠道，多引企业。

2、招商引资项目进展较慢。还没有达到预期的目标。尤其是签约项目落地较慢，甚至是无法落地，不能按预期的计划开工建设。

3、项目落地难。由于一些客观存在的原因，造成很多签约的项目不能落地，无法引进。

鉴于以上这些问题，我们将在今后的工作中进一步突出重点，创新工作机制和方法，着眼长远发展，解决好招商引资工作中存在的这些问题，使招商引资工作再上新台阶。

**招商引资半年度工作总结报告篇三**

一年来，我乡乡村两级领导干部牢固树立“为企业服务、为项目建设服务就是为全乡发展大局服务”的思想，发扬敢想、敢争、敢为人先的精神，主动出击，内引外联，上下协调，闻风而动追项目，不遗余力跑项目，千方百计上项目，积极主动为各类投资主体提供优质高效服务，着力营造重商、亲商、安商、富商的浓厚氛围，全乡招商引资工作保持了良好的发展态势，取得了显著的成效。现将全年工作总结如下：

一、优化投资环境，敞开乡门招商

乡党委、政府始终把招商引资作为工作的重中之重，不遗余力优化投资环境，不断强化招商意识、环境意识和服务意识，增强软环境竞争力，创新招商引资方式，着力打造“五大环境”，在全乡上下形成了支持非公经济发展和抢项目、争投资的热潮。即始终把干部职工和社会成员的思想解放和思想观念转变作为一个永恒主题，在全乡牢固树立让人赚钱的地方就是投资环境最好的地方的观念，营造坦诚、互信、互敬的良好人文环境;不折不扣落实相关优惠政策，做到“诚信招商”，创造良好的政策环境;努力创建“平安双河”，严厉打击违法犯罪，保证投资者生命财产安全，创造良好的治安环境;切实加快小城镇基础设施建设，建立健全支撑招商引资工作的社会服务体系，使城镇的服务功能更完善，生活环境更优美，创造良好的生活环境;始终把抓服务水平和质量的提高，作为招商引资的突破口，创新服务方式，强化服务内容，依靠有效的“全过程服务、全领域服务、全天候服务”，全力营造“亲商、重商、安商、富商”的服务环境。经过不懈努力，全乡干部群众谋发展、求发展、服务发展的愿望和意识进一步加强。

二、发挥产业优势，注重资源招商

充分利用已形成的支柱产业雏形优势，大力延伸产业规模。通过多年的招商运作，我乡基本形成以农副产品生产加工、石油产业、豆制品产业等为支柱的产业，通过这些支柱产业的资源优势，大力引进外来资金。在第xx届西洽会上，永祥豆制品有限公司分别与宁夏启元药业有限责任公司、西安利君制药有限公司、四川内江山山制药有限责任公司签订了价值4865万元的黄豆粉饼购销合同;与宁夏启元药业有限责任公司、西安利君制药有限公司签订了价值679.4万元的豆油购销合同。

三、增强服务意识，争取项目招商

树立科学发展观，增强服务意识，加强单位之间的配合，完善服务机制，提高服务质量，为投资商提供一个良好、诚信、和谐的环境，这是我乡重商引商的要诀。一年来，我乡加大了对项目服务的力度，并且对服务内容进行了量化考核，招商效果显著。一是进行项目策划服务，促进项目落户。就是在知晓项目信息后，主动和项目投资商联系，为项目出谋划策;二是提供项目征地服务，协助办理手续。项目确定实施后，积极协助办理项目建设相关的手续，协调项目开发商与职能部门的关系，现在正在进行的统筹城乡发展移民小区建设项目就是由我乡实行的全程跟踪服务，协助办理一系列建设手续;三是狠抓项目环境，确保施工建设。强化措施，改善环境，服务到位是抓好招商引资工作的前提，至关重要。为此，我们要求做到“三个凡是”，凡是不利招商引资的环境一律整治，凡是与招商引资工作挤道一律让路，凡是客商需要服务一律满足。项目开工建设中，我乡的国土、司法、综治、财政等单位整体联动，积极协调建设环境，努力化解各种矛盾，提供诚心、诚意、无偿的优质服务，使每一位客商都成为快乐的投资者。

四、收集投资信息，开展以商招商

我们在招商的同时，把已经引入的客商做为一个重要的传承点，做活做细间接招引工作。一方面夯实基础资料，建立联系台帐，加强与本地的知名或成功人士的联系，吸引他们回乡创业或介绍老板投资兴业。另一方面通过已在我乡安家落户的客商联系其他客商来我乡实地观摩、座谈、联谊，使这些人先“热身”，后投资。

五、制定优惠政策，完善制度招商

为确保招商引资各项政策落到实处，见到实效。乡党委、政府着力建立了招商引资“五项”制度，象对待“上帝”一样对待投资者。建立投资项目全程服务责任制。所有投资项目进入绿色通道后，每个项目确定一名领导牵头，负责全程办理相关手续。建立首问责任制。投资者第一时间接触的单位和公务员不得说“不”，必须热情接待，并负责推荐。建立办事时限公开承诺和主管负责制。全面公开为投资者服务的单位和事项，明确承诺办事时限，由单位主要领导主抓。建立行风公开评议制。每年组织外来投资者、部分群众对管理服务单位的服务质量水平和作风进行评议，严格奖惩。建立挂牌保护和挂钩联系责任制。企业投产或正式营业后，根据贡献的大小实行挂牌保护，让企业安静创业，严禁行政部门乱作为，干扰企业正常经营，并明确一名领导挂钩联系，帮助协调解决生产经营中涉及的问题，使其安心经营。

六、抢抓发展机遇，跟踪服务招商

双河是志丹的南大门，地理优势明显，交通通讯发达，我们将抢抓志丹经济快速发展的机遇，着眼未来，打造平台，以科学发展观统领乡镇经济，全面规划发展定位，进一步解放思想，不断强化招商意识，发动全乡干部在老板、朋友或各种会议、媒体上宣传、推介本乡的招商优势，吸引投资商来我乡创业，促使我乡经济得到更好更快发展。

**招商引资半年度工作总结报告篇四**

下半年工作情况：

一、目前招商引资进展情况

区委区政府今年分配给我镇的招商引资任务为1、4亿元，自营出口创汇3750万美元。截止到目前，全镇实际到位资金8800万元，占全年任务的62、9%，自营出口创汇1900万美元，完成全年任务的50、6%。

二、下半年招商引资项目共12个

1、大盛食品项目： 5条新上fd生产线已建成投产，检测中心室内装饰工作正在进行，设备即将安装，计划8月底全部竣工投入使用。

2、天工塑料项目：生产车间已建成，设备已安装完毕，现已投产。

3、花园小区：已有两幢居民楼开工建设，正在施工。

4、三财脱水机械制造项目：车间改造工程已完成，设备已安装，现正边改造边生产。

5、农贸市场项目：商品批发楼已完成主体工程，2个大棚已完成，7月上旬投入使用。

6、嘉禾食品项目：粉粒加工车间设备已安装完毕，正在进行调试;钢结构大棚已建成，烘箱生产线正在建设，计划7月10日投产。

7、汇鑫食品项目：化验室设备已到位，正在进行调试;速冻车间正在进行改造，计划7月10日投产。

8、圪墩食品项目：粉粒加工车间，土建工程已完成，生产设备正在安装。计划6月30日投产。

9、金刚岭钢砂项目：生产厂房已开工建设，现正在砌墙，计划10月30日投产。

10、创新养殖项目：猪舍已开工建设，现正在砌墙，计划7月30日竣工。

11、开泽食品项目：计划投资xx万元， 新上5条md生产线，粉粒加工车间，于6月16日开工建设。

12、圪墩木材加工项目：计划投资600万元，新上木材加工生产线。于6月6日开工建设。

三、在谈项目共2个

1、凯源塑料制品项目，计划与韩国客商合作，投资60万美元，新上两条塑料编织袋生产线。

2、仁蒋钢化玻璃项目，计划投资500万元，新上钢化玻璃生产设备。

四、下步的工作打算和工作措施：

(一)继续重点实施以企招商、以商招商。一是突出规模企业的提升和扩大。充分依托和发挥蔬菜脱水加工企业密集、规模企业多和外向度高的优势，通过广泛吸引资金注入，鼓励企业增资扩股等形式，扩大招商引资，进一步膨胀企业的规模，提升规模企业的档次和水平。充分利用国际国内两个市场、两种资源，大力发展外经外贸，重点在对外出口、加工贸易和利用外资上下功夫，力争今年全镇出口创汇额突破3800万美元。

二是突出技术改造，增加技改投入。坚持以市场为导向，不断优化工业结构，坚持依靠科技进步，不断推动工业增长方式的转变。今年全镇企业的技改共16个，用技术改造提升企业的生产水平，做大做强支柱产业。三是突出管理水平的提升。

运用现代企业的管理手段和经营理念，广招人才，增加技术力量，大力实施名牌和标准化战略，形成一批较高品牌和较强市场竞争力的产品，扶持民营经济发展，尽快使民营经济成长壮大，使企业尽快向现代企业过渡。四是突出骨干企业的培植。把优势产业和骨干企业做强。按照做大产业、做强企业、做优产品的要求，重点培育脱水蔬菜等产业集群。通过扩大规模，技术改造，形成联合舰队，抗御市场风险。今年我们将以大林、万全、全益等企业为支柱企业，组织脱水行业协会，通过1-2年时间，培植成大的产业群体，今年全镇规模以上企业力争达到32家，新增5家，2年内力争突破40家。

全力支持大林集团努力成为上市公司，力争2年内产值过10亿元，利税过亿元，并全力培植万全、全益、大鹏、中霸、齐创、田源等骨干企业，迅速膨胀规模，成为象大林一样的龙头企业，力争2年内产值过亿元，利税过千万元。培植国家级龙头企业1家，省级龙头企业5家，市级龙头企业10家。五是突出招商引资项目的落地率。加强对建设预留地的监管，提高投资强度，严禁非法占地，最大限度的为大项目、好项目提供用地保证，同时搞好土地资源的挖潜利用，多渠道招商引资，使项目落得下，安得住。六是提高招商引资的质量，依托产业优势和环境优势，引进大项目和重点项目，引进增加财政收入的项目，提高经济和社会效益。

(二)继续实施名牌战略。充分利用我镇蔬菜脱水加工和金刚岭万亩荷塘生态园这两张名片，突出产业招商、特色招商、环境招商。对金刚岭万亩荷塘生态园进行综合开发，争取上级环保、旅游和农业等部门立项，建成集生态、科研、示范、特色于一体的观光和旅游景点，建设特色生态镇，实现全方位招商引资。

(三)继续搞好环保治理的提升改造。在、xx年连续两年对企业进行环保治理的基础上，今年要继续抓好环保治理，以污染整治促进蔬菜脱水行业上规模、上水平、上档次，搞好分析论证，聘请技术专家，对全镇企业的污染治理进一步改进提升，用最严密的手段和更加规范严格的管理，加大环保治理，支持、扶持、保护好大的、环保治理好的企业，逐步关停小的、环保治理差的企业，确保我镇蔬菜脱水产业健康科学的发展、可持续发展。

真正把蔬菜脱水产业做大做强。近期，我们已多次召开脱水企业主要负责人会议，统一思想，提高了搞好环保治理重要性的认识，广大业主认识到位，积极性空前高涨。同时进一步优化招商引资环境，搞好全镇基础设施的建设改造，建成圪墩大桥。

(四)继续落实责任，严格奖惩，形成招商引资的浓厚氛围。层层分解招商引资任务，落实责任，进一步加大宣传，形成招商引资的浓厚氛围。今年我们有计划地组织骨干企业走出国门，充分利用广交会、洽谈会、推介会、招商会等渠道，扩大招商引资。同时，严格奖惩，对招商引资功臣给予重奖，对完不成任务的村干部实行责任追究，真正在全镇营造招商引资、加快发展、科学发展的浓厚氛围。

**招商引资半年度工作总结报告篇五**

xx年即将过去，回顾自己在这一年以来的工作，收获和感触颇多。在领导的支持以及各位同事的帮助下，凭着认真负责的工作态度，圆满完成了公司给予的各项工作。现就xx年度工作，向上级领导汇报如下：

一、积极配合部门经理做好每月中旬的各项检查，包括：综合检查、消防设备检查、消防知识检查。在综合检查中，对于员工的仪容仪表、专柜商品摆设、商品经营范围、环境卫生、仓库状况等，发现存在问题，及时处理，不能够及时处理的，后期要跟进，并反映跟进情况;在消防设备检查中，对于应急灯、灭火器、消防栓等消防器材存在问题的，做好记录，向部门经理反映情况，排除安全隐患;在消防知识抽查中，特别是针对新入职员工，要加大力度检查，对于抽查中不合格的，进行重查工作，让所有员工都能掌握“一畅两会”、会使用灭火器、了解离自己专柜最近的消防通道和灭火器的具体位置，使员工在发生突发事件时，能够及时逃生自救。

二、积极做好各项培训的组织。对于新入职员工，进入商场工作，都会有两项培训，包括消防培训和岗前培训，让新入职员工完全掌握各项相关知识，再投入工作。其中组织消防培训30期，共119人，由保卫部负责培训，并组织了114人参加了“xx年安全生产、消防知识”的考试，同时组织了10人参加学习新《消防法》，种种培训和学习，让员工真正意义上去了解和掌握;从本年度开始，岗前培训由我们部门负责组织，共组织岗前培训18期，由本人负责3期的岗前培训，让员工了解商场各项情况，同时，我们也得到了锻炼。而第一次体验做一个讲师，真的非常不容易。

三、处理好本部门商品质量、服务质量的投诉。做到耐心听取顾客投诉，保持微笑。我们不希望有投诉，但我们不能回避投诉。我以“严格、认真、主动、高效”的工作作风处理投诉问题，并从中查找原因。这样就可以变坏事为好事，从根本上减少投诉。本年度个人处理9宗的投诉，同时在部门经理的协助下，顾客的满意度达95以上，坚定顾客信心。但是在处理投诉技巧还需进一步学习和积累。

四、负责召开班会。班会内容包括：公司各项通知、知识培训、各项提醒、总结昨天工作事项、强调安全防范工作、激励小故事等等。及时把公司文件和会议精神传达到每一位员工心中，因此，每天的班会也是非常必要的，每月主持2—3次的班会。

五、做好现场巡场工作。巡场工作尤其重要，不仅要监督好员工的仪容仪表、服务态度、劳动纪律，并对违反公司规章制度的员工做出扣罚处理和教育，让员工根本上减少或杜绝再犯错误，做到以理服人。还要做好现场安全防范工作，在节假日、星期六日要加大巡场力度，保证商场正常营业，通过早会做好宣传，让员工自己做好自己专柜的安全防范工作，同时做好一楼观光大道和二楼中庭促销的监管工作。

六、配合公司开展以“优质服务迎国庆”为主题的系列培训活动。通过组织专题班会、服务知识考核等形式，进一步规范服务标准，完善服务机制，提高服务水平。共组织本班组122人参加服务知识考核;于此同时，积极参加以各部门管理人员作培训师的“周一课堂”，而“周一课堂”的开设，为我们提供了一个学习锻炼和展示个人能力的平台，激发了我的积极性，感谢每一位培训师付出辛勤的劳动。相信在以后日子，我也有机会参与。

七、积极参与公司企业文化建设活动。1月份，为我篮球健儿加油打气，勇夺男女篮球双冠军;在“三。八”妇女节，为全体女员工助兴领操，热情高涨;5月份，参与集团组织的第三届趣味运动会，安排本班组营业员13人参加，我们以饱满的热情和最佳状态，向社会公众展示珠海xx人的良好形象和精神风貌;7月份，参加集团组织的一次以“夯实基础，熔炼团队”的户外拓展训练，为我们提供了一个相互沟通与交流的平台，同时也为我们提供一个锻炼身体、磨练意志的机会;为庆祝华诞六十周年，在珠海大会堂隆重上演以“盛世中国，和谐免税”文艺晚会，有幸能够参加表演《鼓舞声声》，受到广大员工一致好评，说明了我们大家真的付出了很大的劳动，那是我们排练了几个月的成果，相信我们会把舞台上展现出来的精神面貌和热情投入到今后的工作中去;10月份，参加集团组织为期4天的民兵训练，在集训中，我深深体会到，越是艰苦的条件，越是能锻炼人的意志，并用行动诠释了作为一名民兵的职责使命。

八、做好公司团支部组织工作。作为团支部组织委员，积极参加团支部各项活动。组织了“三。五”雷锋便民活动，为广大顾客提供义务服务，取得了良好效果;组织了以“我为团队添风采”的五四青年活动，进一步丰富和活跃青年的精神文化生活，全面提高青年的综合素质，增强团队凝聚力;组织了团员青年观看电影《建国大业》，为庆祝建国60周年，进一步丰富、活跃团员青年精神文化生活，使团员青年对历史有更深的了解和全面提高团员青年的综合素质。本年度的团员活动丰富多彩，在组织活动能做到及时传达，策划活动的开展，也离不开公司支部团和支部书记的大力支持，使我的组织能力得到了充分的锻炼。

以上是我一年中力争做到、做好的方面。纵观一年的工作，客观的自我剖析，自己还存在许多不足之处。正因为年轻，工作经验仍需进一步积累，请领导相信我，虽然犯过错，但我能及时意识到问题的严重性，我坚信，在以后的工作中，能够严格要求自己，坚决把公司安全、利益放在首要位置，并在处事方面能够更加成熟稳重。

xx年即将过去，迎来了满怀希望的xx年，意味着新的机遇，新的挑战。在这里，提一些个人建议，希望能够更好地为公司的发展做出贡献。有以下几点建议：

一、希望招商部能逐步引进更高档品牌，甚至一楼也可逐步向这个方向发展，打造高品位的购物商场。

二、不断完善规章制度，iso文件做到及时更新。各种广告宣传能够及时更新。

三、加强各部门沟通，传达信息，甚至与收银班之间的沟通。因为每个部门都会有自己的想法，相互学习，共同为免税献计献策。

四、公司会员逐渐增多，尽可能利用广大会员，利用信息反馈专柜促销信息，帮助专柜销售。

五、是否每层能设一个固定物品存放处，投币的那种，不需要人员管理，确实有很多顾客带着沉重的东西很不方便。

六、新恒基与国贸都是集团属下公司，两个停车场是否能共用，使两边都有灵活的车位使用。因为经常有顾客抱怨，既然都属，为什么不行。

以上几点纯属个人建议。总而言之，总结这一年以来的工作，我是全心全意为公司服务，竭力做好本职工作。在xx年，我将继续为公司的发展贡献自己一份微薄之力。成长，由我们见证!

**招商引资半年度工作总结报告篇六**

为响应市教育体育局关于寒假期间招商引资的文件精神，强化招商引资的力度，充分利用春节黄金时间，抓住过年走访、亲朋团聚的有力时机，宣传我市招商引资的优惠政策。我们的具体做法是:

一. 认真学习，深刻领招商引资的文件精神，进一步解放思想，迅速在学校形成了一种人人想招商、想创业，敢招商、敢创业，会招商、会创业的浓厚氛围。

一月十日上午九时，海城中学召回正在休假的全体教师，召开了“招商引资优惠政策”动员大会，李雪林校长传达了市教育体育局关于寒假期间招商引资的会议精神和有关文件，他强调指出，全体教师要明确招商引资的目的，充分利用春节黄金时间，找门路、想办法，大力宣传我市招商引资的优惠政策，为我市的经济发展做出贡献。宋春利副校长在会上宣读了我市招商引资的优惠政策。与会全体教师明确了招商引资的目的和招商引资的优惠政策，决心利用好寒假的有力时机，为我市招商引资工作贡献自己的一份力量。

二.精心组织、层层发动，做好招商引资的宣传。

我校充分利用海城中学网站大力宣传我市招商引资的优惠政策，引导广大教职员工有针对性地学习理论，分析形势，通过思想大解放，促进招商引资、全民创业活动，推动肇东经济大发展。首先，加强领导带头，群众参与。班子成员发挥示了示范表率作用，广泛带动和引导教职工参与招商引资的活动。其次，坚持分步实施，逐步深入。按市教育体育局的总体安排，严格标准循序渐进，反对以空对空、走过场。坚持联系实际，采取生动活泼、灵活多样的形式，确保招商引资工作的开展。

三、成立组织，强化管理。

学校成立了招商引资工作领导小组，李雪林为组长，根据工作实际，副校长宋春利同志任招商引资专员。霍广立任招商引资宣传员。组长是招商引资责任人，要切实履行职责，增强责任感、使命感、紧迫感，真正把一部分精力和注意力集中到了招商引资上来。加强了对招商引资工作的管理，落实任务，明确责任，确保了招商工作落到实处。

四、高度重视，全力招商。

通过教师、学生关系向外扩展，组建招商网络。指导教师在确定招商对象后，要物色好联系人，可选其亲戚、朋友、教师、同学、同事等为联系人。通过联系，沟通感情，增进了解。在沟通交流中全方位、多层次地宣传肇东的优势、肇东的发展变化，适时地推介他们感兴趣的项目，以情招商，以诚招商。

在招商引资方面我们做了大量的组织和宣传工作，先后同在中国科技大学生物研究院的海城籍孙宝林博士(在美国留学8年)、在沈阳于洪区科技局担任局长的海城籍霍广新博士(在原苏联留学4年)取得了联系，李雪林校长分别和他们通了电话，向他们宣传了我市招商引资的优惠政策，邀请他们为建设家乡引进资金，二人很高兴的承诺;一定尽他们的所能，为家乡招商引资。

在以后的工作中，我们将继续从招商引资基础性工作入手，克服困难和不足，切实加强招商队伍建设，明确目标责任，转移招商重点，进一步营造“亲商、助商、爱商”的良好氛围，以期达到“招商、扶商、富商”的预期效果，进而振兴肇东社会经济，富裕肇东人民，唱响绿色工业园区主旋律，作出自己的贡献。

**招商引资半年度工作总结报告篇七**

一、目前招商引资进展情况

区委区政府今年分配给我镇的招商引资任务为1、4亿元，自营出口创汇3750万美元。截止到目前，全镇实际到位资金8800万元，占全年任务的62、9%，自营出口创汇1900万美元，完成全年任务的50、6%。

二、上半年招商引资项目共12个

1、大盛食品项目： 5条新上fd生产线已建成投产，检测中心室内装饰工作正在进行，设备即将安装，计划8月底全部竣工投入使用。

2、天工塑料项目：生产车间已建成，设备已安装完毕，现已投产。

3、花园小区：已有两幢居民楼开工建设，正在施工。

4、三财脱水机械制造项目：车间改造工程已完成，设备已安装，现正边改造边生产。

5、农贸市场项目：商品批发楼已完成主体工程，2个大棚已完成，7月上旬投入使用。

6、嘉禾食品项目：粉粒加工车间设备已安装完毕，正在进行调试;钢结构大棚已建成，烘箱生产线正在建设，计划7月10日投产。

7、汇鑫食品项目：化验室设备已到位，正在进行调试;速冻车间正在进行改造，计划7月10日投产。

8、圪墩食品项目：粉粒加工车间，土建工程已完成，生产设备正在安装。计划6月30日投产。

9、金刚岭钢砂项目：生产厂房已开工建设，现正在砌墙，计划10月30日投产。

10、创新养殖项目：猪舍已开工建设，现正在砌墙，计划7月30日竣工。

11、开泽食品项目：计划投资xx万元， 新上5条md生产线，粉粒加工车间，于6月16日开工建设。

12、圪墩木材加工项目：计划投资600万元，新上木材加工生产线。于6月6日开工建设。

三、在谈项目共2个

1、凯源塑料制品项目，计划与韩国客商合作，投资60万美元，新上两条塑料编织袋生产线。

2、仁蒋钢化玻璃项目，计划投资500万元，新上钢化玻璃生产设备。

四、下步的工作打算和工作措施：

(一)继续重点实施以企招商、以商招商。一是突出规模企业的提升和扩大。充分依托和发挥蔬菜脱水加工企业密集、规模企业多和外向度高的优势，通过广泛吸引资金注入，鼓励企业增资扩股等形式，扩大招商引资，进一步膨胀企业的规模，提升规模企业的档次和水平。充分利用国际国内两个市场、两种资源，大力发展外经外贸，重点在对外出口、加工贸易和利用外资上下功夫，力争今年全镇出口创汇额突破3800万美元。二是突出技术改造，增加技改投入。坚持以市场为导向，不断优化工业结构，坚持依靠科技进步，不断推动工业增长方式的转变。今年全镇企业的技改共16个，用技术改造提升企业的生产水平，做大做强支柱产业。三是突出管理水平的提升。运用现代企业的管理手段和经营理念，广招人才，增加技术力量，大力实施名牌和标准化战略，形成一批较高品牌和较强市场竞争力的产品，扶持民营经济发展，尽快使民营经济成长壮大，使企业尽快向现代企业过渡。四是突出骨干企业的培植。把优势产业和骨干企业做强。按照做大产业、做强企业、做优产品的要求，重点培育脱水蔬菜等产业集群。通过扩大规模，技术改造，形成联合舰队，抗御市场风险。今年我们将以大林、万全、全益等企业为支柱企业，组织脱水行业协会，通过1-2年时间，培植成大的产业群体，今年全镇规模以上企业力争达到32家，新增5家，2年内力争突破40家。全力支持大林集团努力成为上市公司，力争2年内产值过10亿元，利税过亿元，并全力培植万全、全益、大鹏、中霸、齐创、田源等骨干企业，迅速膨胀规模，成为象大林一样的龙头企业，力争2年内产值过亿元，利税过千万元。培植国家级龙头企业1家，省级龙头企业5家，市级龙头企业10家。五是突出招商引资项目的落地率。加强对建设预留地的监管，提高投资强度，严禁非法占地，最大限度的为大项目、好项目提供用地保证，同时搞好土地资源的挖潜利用，多渠道招商引资，使项目落得下，安得住。六是提高招商引资的质量，依托产业优势和环境优势，引进大项目和重点项目，引进增加财政收入的项目，提高经济和社会效益。

(二)继续实施名牌战略。充分利用我镇蔬菜脱水加工和金刚岭万亩荷塘生态园这两张名片，突出产业招商、特色招商、环境招商。对金刚岭万亩荷塘生态园进行综合开发，争取上级环保、旅游和农业等部门立项，建成集生态、科研、示范、特色于一体的观光和旅游景点，建设特色生态镇，实现全方位招商引资。

(三)继续搞好环保治理的提升改造。在、xx年连续两年对企业进行环保治理的基础上，今年要继续抓好环保治理，以污染整治促进蔬菜脱水行业上规模、上水平、上档次，搞好分析论证，聘请技术专家，对全镇企业的污染治理进一步改进提升，用最严密的手段和更加规范严格的管理，加大环保治理，支持、扶持、保护好大的、环保治理好的企业，逐步关停小的、环保治理差的企业，确保我镇蔬菜脱水产业健康科学的发展、可持续发展。真正把蔬菜脱水产业做大做强。近期，我们已多次召开脱水企业主要负责人会议，统一思想，提高了搞好环保治理重要性的认识，广大业主认识到位，积极性空前高涨。同时进一步优化招商引资环境，搞好全镇基础设施的建设改造，建成圪墩大桥。

**招商引资半年度工作总结报告篇八**

20xx年上半年招商引资工作总结今年以来,全县各级各部门，把招商引资工作作为“天字号”工程来抓，按照县委、县政府的统一部署，精心组织，狠抓工作落实，招商引资上项目成效显著，达到了时间过半、任务过半的总体要求。上半年，全县共引进项目434个，实际到位资金10.4亿元，其中一产项目27个，项目资金4054万元，占3.9%;二产项目274个，项目资金59276万元，占57%;三产项目104个，项目资金23297万元，占22.4%;专项资金项目29个，项目资金10433万元，占10.3%;金融贷款6645万元，占6.4%。按投资规模划分，300万元以下的项目328个，300--499万元的项目47个，500--999万元的项目37个，1000万元以上的项目22个。

总结分析上半年全县招商引资工作，有以下几个特点：

一、加强组织领导，工作指导思想明确今年招商引资任务较往年重，甚至是超常规的重。全县各级领导解放思想、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。县委、政府多次召开招商引资工作促进会、现场会，县招商引资工作领导组经常召开专题会议研究布署招商引资方面的具体事宜，有力地推动了全县招商引资工作的开展。各乡镇、县直各单位都成立了由一把手任组长的招商引资领导组，把招商引资工作摆上了重要议事日程。通过半年的工作努力，目前全县上下已达成共识，招商引资是夏邑经济发展的第一要务，是必然选择，也是唯一选择。只有大开放，大招商，夏邑才能大发展。

二、广泛宣传发动，营造浓厚招商氛围 20xx年为夏邑招商引资年。新春伊始，我县把2月份定为招商引资宣传月，采取多种形式大张旗鼓地宣传招商引资，在县城及乡镇主要街道悬挂条幅，刷写墙标，广播电视台连续播放县委、政府主要领导关于招商引资的讲话录音，在县电视台开辟夏邑《招商之窗》专题栏目，及时报道全县招商动态，展示夏邑招商成果。通过宣传发动，招商引资的重要性和必要性已深入人心，从而在全县形成了人人议招商、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。

三、方法措施有力，激励约束机制健全为保证全县招商引资工作任务的圆满完成，调动广大干部群众招商引资的积极性，县委、政府先后出台了《20xx年招商引资目标管理考核奖惩办法》、《20xx年招商引资目标管理考核奖惩办法的补充规定》、《关于进一步加大招商引资工作力度的意见》等文件，与各乡镇、县直各单位签订了招商引资目标管理责任书。县招商引资工作领导组下发了《关于进一步做好20xx年招商引资目标管理考核工作的通知》、《关于20xx年招商引资活动的意见》和《关于中国(夏邑)第二届儒商文化研讨暨经贸洽谈签约项目督查落实的意见》等文件，对全县500万元以上重点项目逐一建立指挥部。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，督查考核结果在县电视台公布。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”。

四、开展招商活动，工作取得明显成效今年，我县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。春节前，我县成立了外来客商商会和外商投资咨询服务中心，并举行了外商代表春节团拜会;新春刚过，特邀美籍华人杨懋慈先生举办了国际经贸知识讲座;2月份，开展招商引资宣传月活动;3月份，召开了干部创业锻炼现场会，并组织开展了进一步解放思想大讨论;县委、政府两次组织各乡镇、县直单位主要负责人赴重庆市回龙坝镇和山东省邹平县参观考察纺织业;组团参加了第三届中国河南国际投资贸易洽谈会和中国·商丘第三届木兰文化节暨经贸洽谈会，成功举办了中国(夏邑)第二届儒商文化研讨暨投资贸易洽谈会。通过以上一系列重大招商活动，宣传推介了夏邑，提高了夏邑的知名度，增强了夏邑的影响力，签约了一大批合同，引进了一大批资金，落地了一大批项目，使我县招商引资取得了历史性的突破。尤其是中国(夏邑)第二届儒商文化研讨暨经贸洽谈会期间，共邀请与会客商400余人，签约项目186个，签约金额21.3亿元。

总之，上半年招商引资工作，无论从数量上、还是从实效上，全县较往年均实现了跨越式发展，有了长足的进步。根据上半年招商引资考核结果，完成任务较好的乡镇、县直单位有：济阳镇、骆集乡、会亭镇、郭店乡、罗庄乡、火店乡、李集镇、民政局、医药局、农委、劳动局、商业局、计生协、纪检监察、农业局、教体局、乡企局、人事局、技监局、政府办、考评办、财政局、城管局、农机局、财委、政研室、残联、体改委、建设局、国土局、招商局、审计局、经贸委、农发行、科协、计生委等单位。

在肯定取得成绩的同时，招商引资工作中存在的问题也不容忽视，主要表现在：一是缺少投资规模5000万元以上的大项目;二是科技含量较高的项目较少，部分新上项目质量不高;三是直接利用外资还是空白，形势十分严竣;四是工作进展极不平衡，考核分数较好的单位达100分以上，差的不足40分，至今尚有烟草局、盐务局、信访局、中行、农行、财险公司等6个单位招商引资依然空白;五是个别单位存在引资弄虚作假、以小充大，项目拼凑挂靠、以旧充新等现象，不是积极招商引资上项目，而是想方设法找项目。

下步工作建议

1、7月中旬召开上半年招商引资工作总结会议，表彰先进，惩罚后进。

2、落实三分之二工作方法，建议县委、政府主要领导带队赴沿海地区开展招商活动。同时，配合市委、市政府主要领导近期赴沿海五个区域的招商。

3、迎接7月底全市第二季度招商引资巡回现场办公会。

4、8月上旬，在骆集乡召开一次乡镇招商引资现场会。

5、重点抓好工业项目的招商引资，尤其是农副产品深加工型和劳动密集型项目的引进和建设。

6、继续加强对中国(夏邑)第二届儒商文化研讨暨经贸洽谈会签约项目的督查工作，保证签约项目尽快实施。

7、努力完成直接利用外资任务400万美元。

8、认真组织好下半年招商引资各项活动，重点是组织参加9月上旬的厦门中国投资贸易洽谈会、10月中旬的深圳中国高新技术产品交易会、10月上旬的县重点高中成立20周年校庆活动及9月下旬的外商代表中秋节座谈会。

9、继续加大争取国家项目资金的力度。

10、继续加强组织领导，强力推进招商引资工作。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。

**招商引资半年度工作总结报告篇九**

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。

**招商引资半年度工作总结报告篇十**

一、理清招商引资工作思路

乡饮乡面对招商引资工作的新特点、新趋势，首先理清工作思路，明确工作重点，即：突出六个转变，围绕八个产业，主攻三个区域，确定三个片区，协调东西两翼，加速经济发展。

乡饮乡围绕引进大项目、入园项目、外资项目的目标，明确立足引进苏、浙、沪产业转移项目，主攻对韩招商区域。确定了三个招商重点区域，一是烟台、青岛、威海为重点的对韩招商区域;江苏、浙江、上海为重点的长江三角洲招商区域;天津、北京为重点的北方招商区域。

在招商引资实践中，遍地开花、各自为战的局面不利于经济发展，通过重新梳理思路，以企业集中、资源集中及传统产业集中为方向，重点发展三个特色经济片区。一是以宁曲路沿线为中心建设木材加工、粉制品加工及农业生态旅游片区，现在已有天和木业、宗圣工贸、旭光木材、兖宁木业、金马木材等木材加工企业，并逐步形成常屯木材交易市场，以乡饮淀粉、圣庄淀粉、国华粉皮加工企业为主建设粉制品园区一处，以苏州三创农牧科技和泰安立体养殖项目为主，结合林网、渠网、路网规划，按照生态旅游、观光农业模式统筹建设，自觉接受曲阜世界文化名城辐射，逐步形成农业生态旅游业。二是以乡中心大街以北、中心路两侧为中心的劳动密集型和农业项目发展区，现在已有鑫元草业、波尔山羊种羊养殖场、圣地鞋业、海飞车辆、安康建筑、环宇精铸、圣乡面粉、育肥牛场以及三创科技管理中心等项目入区发展。三是以宁磁路南为中心的工业区，整合粘土资源，现在已发展金泰山琉璃瓦、泰山青瓦、永盛钢球、圣达纺织、环泰饲料、圣乡酒厂等企业;并且接受宁阳县城辐射确定乡饮西部区域，现已发展上虞钢球、汽车配件、奥博尔制衣等企业，接受曲阜辐射确定发展东部区域，现已发展苏州三创科技养殖基地、蟋蟀市场等项目。通过努力逐步形成了南、北、中一条线、东西两翼共同发展的良好局面。

二、加大招商引资工作力度

一是主要领导亲自抓

乡党委、政府主要领导高度重视招商引资工作，坚持逢会必讲招商引资，说三句话必有一句牵扯招商引资，拿出三分之一的时间外出招商，拿出三分之一的时间参与招商引资，尤其是今年以来主要负责人把外出招商作为经常性工作，先后到北京、广州、上海、嘉兴、济南、泰安等地开展招商引资活动，搜集适合宁阳发展的招商引资信息，有效地促进了招商引资工作的开展，并取得了明显的效果。为引进鑫元草业项目，乡党委书记桑逢杰不辞辛苦多次到省畜牧办汇报论证项目建设的可行性，从而得到省畜牧办慕主任及山东鑫元草业有限公司的大力支持，山东鑫元草业发展有限公司决定投资6000万元建设颗粒饲料加工项目，现在项目投入正式生产，颗粒饲料产品供不应求，公司正计划扩建二期项目;乡长张茂盛和常务副乡长商涛抓住项目信息，多次赴上海、宁波、嘉兴、苏州等地开展招商引资活动，截至目前，苏、浙、沪等地反馈项目信息已有十多个达成初步合作意向。

二是专业队伍靠上抓

乡党委、政府高度重视招商引资工作，为进一步凸显招商引资，突出重中之重、重中之首，促使全乡招商引资工作再上新水平，经党委、政府研究决定，成立了20xx人的招商引资专业队伍，固定了专门的办公场所，购置了新办公桌椅，配备了微机、打印机、空调、数码相机等办公设备，并固定一辆桑塔纳为招商引资专用车。并在乡财政十分困难的情况下，预算14万元作为招商引资经费。招商引资专业队伍成立以来，取得明显成绩。常务副乡长兼招商办主任商涛引进北京客商投资建设的圣乡面粉、浙江客商投资建设的上虞钢球、曲阜客商投资建设的青瓦生产等项目;招商办副主任李龙引进永盛钢球、环宇精铸等项目;招商办副主任赵伟引进圣达纺织、圣庄淀粉等项目;招商办柳军利用朋友关系引进银海丝织以及曲阜客商投资建设的假发制造项目;同时招商办其他人员也分别引进劳保手套、旭光木材等项目，真正体现了专业招商队伍抓招商的优势。

三、加快招商引资工作速度

1、经常外出抓招商

在招商引资工作中，乡主要领导及专业招商人员发扬贫僧出海的精神，把外出招商作为经常性工作，对各村、各单位及外商反馈的投资信息作出快速反应，盯紧抓实，突击外出招商。先后到北京、广州、上海、苏州、杭州、宁波、嘉兴、青岛、济南、泰安等地开展招商引资活动。在招商过程中，有时遇到客商工作忙，没时间接洽，招商人员就蹲在客商门口等候，一个项目合作意向谈下来，有时要跑十几次，正是这种不怕苦、不怕累、不怕难的优良作风，深深打动了客商，有效地促进了招商引资工作的开展，并取得了明显的效果。按照招商区域，根据江苏、浙江、上海等长江三角洲区域老乡多、信息广的有利条件，在苏州设立了苏、浙、沪招商引资联络处，由两名招商专业人员长期开展招商引资活动，并聘请了苏州三创农牧科技有限公司严岳才总经理为招商顾问，通过广泛接触，先后与嘉兴市塑料制品厂达成投资塑料颗粒生产建设项目的意向;与桐乡市马老板洽谈，决定在宁阳建设织布生产项目的合作意向，进一步考察、接洽嘉兴外运公司陈运生先生计划建设的箱包生产项目;按照对韩招商的思路安排2名招商专业人员在青岛、烟台、威海开展招商引资活动，及时与企业及招商顾问进行联系，反馈项目信息。

2、对外宣传抓招商

为及时宣传推介招商引资工作，乡招商办采取上报信息、电视报导等多种形式，上报信息每周不低于2篇，截止目前累计上报信息46篇，其中宁阳通讯发表2篇，宁阳信息3篇，宁阳督查1篇，县招商委工作简报2篇。宁阳新闻报导5次。通过积极对外推介宣传，为乡饮引进项目、收集信息带来事半功倍的效果。同时，乡招商引资办公室制作了反映宁阳及乡饮经济发展的中韩文对照版8幅宣传挂图、印制了中英文对照的宣传指南、重点项目推介手册、招商引资联系手册等宣传资料，并且在全县率先建设了招商信息网，通过网络及时宣传推介宁阳及乡饮。通过网络反馈信息招商，取得明显效果，其中英国超凡公司投资建设的杨树种植项目、美国摩伊可公司投资建设的饲料加工项目、中国台湾客商投资建设的养殖项目、韩国客商投资建设的食品鹿养殖项目、广州客商与环宇精铸厂合作生产精铸件出口等项目，都通过电子邮件及网上会话等形式在进一步接洽中。

3、拓展领域抓招商

11月9日-12日，鲁韩企业高新技术项目洽谈会在泰安举办，全省共有88家企业列入韩国项目对接表，其中泰安4家，乡饮乡就有3家企业被列为对接名单。抓住这次成本低、韩商来到家门口的有利时机，乡党政主要领导亲自带队，抓住机遇、精心准备，成功参加了这次项目洽谈会。洽谈会上，参会人员积极主动，发放宣传材料、光盘，推介企业、项目，先后与9家韩国企业进行了认真细致的会谈，经过努力，韩国客商与乡饮乡达成合作意向5个。特别是11日晚7点钟，参会人员成功邀请松元株式会社金熙大先生来乡饮考察，九点多钟，乡党委、政府主要领导打着手电、利用车灯陪同金先生实地考察了丰产林基地及木材市场，并采集了部分样品。金先生对乡饮的木材资源产生了浓厚的兴趣，对于项目建设、发展一直谈到凌晨2点钟。第二日早5点半，又驱车将他准时送到泰安东岳山庄。金先生被乡饮的投资环境、木材资源及人情化服务深深打动，表示回国后马上召开董事会，研究合作事宜。

通过积极跟踪洽谈工作，现在韩国松元公司将于12月下旬反馈合作报告书，并邀请乡主要领导赴韩考察、对接项目，成进机械公司已将与圣地鞋业合作项目列入xx年1至2月考察计划，玉米秸秆饲料项目也正在积极洽谈中。乡饮乡招商办抓住这一机遇，加大对韩招商力度，一是对韩境内直接招商，主要聘请曹泰锡、金建良两位韩国朋友作为对韩招商顾问;二是对沿海韩资企业招商。聘请青岛汽车项目发展事业部总经理徐启明为对韩招商顾问。并在引进外资方面向日本、香港、中国台湾突破，目前已取得初步进展。

4、借助外力抓招商

乡饮乡借助曲阜世界文化名城建设，一些产业专业专业项目逐步外迁的有利时机，积极与曲阜企业、朋友接洽、联系。通过努力争取，取得明显成绩。现已接洽项目四个：一是肉食鹿养殖、加工项目。项目由曲阜马厂王建忠引荐韩国客商权赫范投资建设，于12月28日到乡饮考察，项目分二期完成，一期计划租金马村土地300亩，建设肉食鹿养殖场一处，二期建设肉食鹿加工生产厂一个，已达成初步合作意向。二是曲阜圣力饮品有限公司投资20xx00万元新上碳酸饮料厂一处，高卫经理于12月26日到乡饮进行考察，达成初步合作意向。三是曲阜纸箱生产项目。项目由曲阜客商孔令栋投资建设，项目计划总投资1500万元。孔老板已经到乡饮进行了实地考察，现已达成合作意向，计划春节前开工建设。四是曲阜板纸销售、加工项目。项目由曲阜苗孔的孔经理投资建设，计划总投资xx万元，一期工程利用闲置的原剧院先上板纸销售贸易项目，二期工程新上板纸加工生产线两条，现已达成初步合作意向。孔经理到乡饮考察后，对乡饮的投资环境和人情化服务与管理非常满意，决定春节过后项目马上开工建设。

**招商引资半年度工作总结报告篇十一**

为了进一步推动招商引资向高层次转变，全面完成区局下达的招商引资工作任务，我校始终把招商引资工作列入重要工作议事日程，校领导亲自抓,教职工全员参与，加强与外商、客商的沟通联系，采取“走出去、请进来”的办法，努力完成好区局下达的招商引资任务。现就我校201x年已做的招商引资工作情况简要汇报如下：

一、 今年以来所做工作

1、签约项目情况。

虽与部分客商进行了联系，但至今仍未有合适的签约项目。

2、外出招商及跟踪洽谈项目情况。

上半年，我校组织人员分别赴上海、苏州、常州等地招商引资。苏州楼门街道、苏州正泽物业有限公司欲在步凤高速公路出口处的安龙村兴办生态旅游项目。由于步凤镇政府在两年前已收取了别的公司投资定金，但至今项目未付诸实施。所以，有望争取到这块土地，实施生态旅游项目。上海居雅金属制品有限公司柏林董事长有意向到盐城投资兴办不锈钢板商用冰箱和厨具项目，目前，我们正在跟踪洽谈，有望签约。

3、邀请或接待客商考察情况。

四月份，我校特邀请了苏州楼门街道朱建平书记、苏州正泽物业有限公司王震董事长来亭湖区考察投资环境。我们做到接待热情，服务周到，让他们留下了美好的印象。

二、下半年工作打算

1、进一步收集招商信息，加强信息跟踪问效工作。 深入做好招商引资的宣传发动工作，动员全体教职工、广大学生家长提供招商引资信息，对招商信息分类管理、逐项沟通、跟踪问效，积极对接洽谈，鼓励他们来亭湖区投资发展。

2、做好服务工作。凡是在我区投资办实业的客商，需要我校提供服务协调的，我们都竭力帮助。客商的小孩需在我校就读的，将全部接收。

3、营造“亲商、爱商、尊商、重商”氛围，真正做到诚信招商，诚信待商，诚信留商。把转变观念与创新思路相结合，正视困难与树立信心相结合，发挥优势与挖掘潜力相结合，明确目标与落实责任相结合，做到谋事超前，干在实处，力争近阶段招商引资工作有新的突破。

**招商引资半年度工作总结报告篇十二**

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，高举邓小平理论伟大旗帜，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20xx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20xx年招商引资任务分解方案》的通知和《县20xx年招商引资目标责任书》，我会的招商引资目标任务为1000万元。在全会人员的不懈努力下，20xx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3246万元，项目建设地点为县xx镇工业园区，项目于20xx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3206万元，全年超额完成2206万元。

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3246万元。

(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。

**招商引资半年度工作总结报告篇十三**

下半年工作情况：

一、目前招商引资进展情况

区委区政府今年分配给我镇的招商引资任务为1、4亿元，自营出口创汇3750万美元。截止到目前，全镇实际到位资金8800万元，占全年任务的62、9%，自营出口创汇1900万美元，完成全年任务的50、6%。

二、下半年招商引资项目共12个

1、大盛食品项目： 5条新上fd生产线已建成投产，检测中心室内装饰工作正在进行，设备即将安装，计划8月底全部竣工投入使用。

2、天工塑料项目：生产车间已建成，设备已安装完毕，现已投产。

3、花园小区：已有两幢居民楼开工建设，正在施工。

4、三财脱水机械制造项目：车间改造工程已完成，设备已安装，现正边改造边生产。

5、农贸市场项目：商品批发楼已完成主体工程，2个大棚已完成，7月上旬投入使用。

6、嘉禾食品项目：粉粒加工车间设备已安装完毕，正在进行调试;钢结构大棚已建成，烘箱生产线正在建设，计划7月10日投产。

7、汇鑫食品项目：化验室设备已到位，正在进行调试;速冻车间正在进行改造，计划7月10日投产。

8、圪墩食品项目：粉粒加工车间，土建工程已完成，生产设备正在安装。计划6月30日投产。

9、金刚岭钢砂项目：生产厂房已开工建设，现正在砌墙，计划10月30日投产。

10、创新养殖项目：猪舍已开工建设，现正在砌墙，计划7月30日竣工。

11、开泽食品项目：计划投资xx万元， 新上5条md生产线，粉粒加工车间，于6月16日开工建设。

12、圪墩木材加工项目：计划投资600万元，新上木材加工生产线。于6月6日开工建设。

三、在谈项目共2个

1、凯源塑料制品项目，计划与韩国客商合作，投资60万美元，新上两条塑料编织袋生产线。

2、仁蒋钢化玻璃项目，计划投资500万元，新上钢化玻璃生产设备。

四、下步的工作打算和工作措施：

(一)继续重点实施以企招商、以商招商。一是突出规模企业的提升和扩大。充分依托和发挥蔬菜脱水加工企业密集、规模企业多和外向度高的优势，通过广泛吸引资金注入，鼓励企业增资扩股等形式，扩大招商引资，进一步膨胀企业的规模，提升规模企业的档次和水平。充分利用国际国内两个市场、两种资源，大力发展外经外贸，重点在对外出口、加工贸易和利用外资上下功夫，力争今年全镇出口创汇额突破3800万美元。二是突出技术改造，增加技改投入。坚持以市场为导向，不断优化工业结构，坚持依靠科技进步，不断推动工业增长方式的转变。今年全镇企业的技改共16个，用技术改造提升企业的生产水平，做大做强支柱产业。三是突出管理水平的提升。运用现代企业的管理手段和经营理念，广招人才，增加技术力量，大力实施名牌和标准化战略，形成一批较高品牌和较强市场竞争力的产品，扶持民营经济发展，尽快使民营经济成长壮大，使企业尽快向现代企业过渡。四是突出骨干企业的培植。把优势产业和骨干企业做强。按照做大产业、做强企业、做优产品的要求，重点培育脱水蔬菜等产业集群。通过扩大规模，技术改造，形成联合舰队，抗御市场风险。今年我们将以大林、万全、全益等企业为支柱企业，组织脱水行业协会，通过1-2年时间，培植成大的产业群体，今年全镇规模以上企业力争达到32家，新增5家，2年内力争突破40家。全力支持大林集团努力成为上市公司，力争2年内产值过10亿元，利税过亿元，并全力培植万全、全益、大鹏、中霸、齐创、田源等骨干企业，迅速膨胀规模，成为象大林一样的龙头企业，力争2年内产值过亿元，利税过千万元。培植国家级龙头企业1家，省级龙头企业5家，市级龙头企业10家。五是突出招商引资项目的落地率。加强对建设预留地的监管，提高投资强度，严禁非法占地，最大限度的为大项目、好项目提供用地保证，同时搞好土地资源的挖潜利用，多渠道招商引资，使项目落得下，安得住。六是提高招商引资的质量，依托产业优势和环境优势，引进大项目和重点项目，引进增加财政收入的项目，提高经济和社会效益。

(二)继续实施名牌战略。充分利用我镇蔬菜脱水加工和金刚岭万亩荷塘生态园这两张名片，突出产业招商、特色招商、环境招商。对金刚岭万亩荷塘生态园进行综合开发，争取上级环保、旅游和农业等部门立项，建成集生态、科研、示范、特色于一体的观光和旅游景点，建设特色生态镇，实现全方位招商引资。

(三)继续搞好环保治理的提升改造。在、xx年连续两年对企业进行环保治理的基础上，今年要继续抓好环保治理，以污染整治促进蔬菜脱水行业上规模、上水平、上档次，搞好分析论证，聘请技术专家，对全镇企业的污染治理进一步改进提升，用最严密的手段和更加规范严格的管理，加大环保治理，支持、扶持、保护好大的、环保治理好的企业，逐步关停小的、环保治理差的企业，确保我镇蔬菜脱水产业健康科学的发展、可持续发展。真正把蔬菜脱水产业做大做强。近期，我们已多次召开脱水企业主要负责人会议，统一思想，提高了搞好环保治理重要性的认识，广大业主认识到位，积极性空前高涨。同时进一步优化招商引资环境，搞好全镇基础设施的建设改造，建成圪墩大桥。

(四)继续落实责任，严格奖惩，形成招商引资的浓厚氛围。层层分解招商引资任务，落实责任，进一步加大宣传，形成招商引资的浓厚氛围。今年我们有计划地组织骨干企业走出国门，充分利用广交会、洽谈会、推介会、招商会等渠道，扩大招商引资。同时，严格奖惩，对招商引资功臣给予重奖，对完不成任务的村干部实行责任追究，真正在全镇营造招商引资、加快发展、科学发展的浓厚氛围。

**招商引资半年度工作总结报告篇十四**

20xx年，在县招商局的业务指导和帮助下，xx镇招商小分队全体成员按照蒙发【20xx】2号文件精神要求，紧紧围绕镇党委政府经济发展思路，立足于“引项目、促发展”这一职责要求，牢记使命重托，坚持开拓进取，艰苦朴素，团结协调，结合本镇实际，通过走出去和请进来结合，创造性地开展工作，取得了本镇招商引资工作的新成绩，为推动全镇经济发展作出应有的贡献。现将xx镇招商小分队20xx年工作开展情况述职如下，请批评指正。

一、上半年主要招商成果

二、招商主要做法

(一)明确工作重点，主攻一产项目的招引

由于地处较偏，交通不便，为本镇招商引资工作的开展带来了一定的难度。结合这一实际，我们明确了“主攻一产打基础，推动三产上规模，鼓励创业促带动”的整体招商思路，充分发挥本镇丰富的农业资源优势，把大力发展种养业作为我们招商引资工作的重点，充分借助独特的区位优势，提升三产服务业的规模和水平，把鼓励全民创业作为二产发展的助推器，推动二产由小到大，由少向多的方向发展。

(二)主动出击，充分调动各方积极性

根据县文件精神要求，今年以来，我镇招商小分队坚持走出去和请进来相结合的办法，把小分队外出区域定在本地人务工较集中的江浙一带，先后外出招商6次，每次在外招商时间均在20xx天以上，每到一地，首先和本镇在当地创业人员取得联系，通过他们接触了一批外商，很好的宣传并推介了蒙城。同时，我镇在招商工作中，除发挥招商小分队人员的主体作用外，还通过宣传发动，积极调动全镇上下的招商积极性，使得更多的人都参与到了招商引资工作中来，努力形成全民招商的氛围。

(三)加强服务，确保项目的顺利建设

对于镇辖区的所有新建设投产项目，无论项目大小，我们都坚持服务为先，积极为他们解决生产、建设中的困难和问题，有力的推动项目的健康运行，同时，也为下一步招商引资工作的顺利开展打下了坚实基础。

三、存在问题

一是虽然在招商引资工作中，我们付出了一定的努力，但由于受到地理位置等条件的限制，相比周边乡镇，我们取得的效果不是很明显，引进的项目较少，特别是在工业的发展上，存在很大的差距。

二是招商方式方法有待创新。全镇上下发展经济的氛围还不浓厚，在一定程度上制约了我镇招商引资工作的开展。

**招商引资半年度工作总结报告篇十五**

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溥、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，缺乏开放意识和市场竞争意识。

4、企业融资困难。国家宏观调控中的产业政策、信贷政策的后续作用，使得企业贷款难，融资渠道少，导致资金到位、项目引进的难度增大。

三、下步工作打算

(一)不断改善投资环境，努力构建招商引资的强磁洼地。

一是要从影响投资和发展的突出问题入手，以创新机制和完善制度为突破口，切实落实首问责任制、限时办结制、投诉受理制等制度;转变政府职能，简化审批事项和办事程序，提高服务水平。二是要将“诚信”贯穿于招商引资各个环节，无论是主管领导还是一般干部，在接触之初吃透政策，谨慎承诺;在签约之后要落实政策，履行承诺。坚持依法行政，加大政务公开力度，提高政府工作的透明度，促进投资环境的改善和优化。三是要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，努力为客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。四是各相关部门要放下架子、沉下身子，强化服务职能，切实深入到已落户的企业中去，进行走访调查，真正帮企业协调解决一些问题。同时，要做到言必行，行必果，为投资者不折不扣地落实各项招商引资优惠政策，使投资者能够得到实实在在的实惠，真正实现项目前期以诚信为本招商、项目中期以优质服务招商、项目后期以良好的环境招商、项目建成后以规范化管理安商的招商引资良性循环。五是加大招商引资的定期督办、调度和检查力度。要通过项目调度会及现场办公会的形式，及时协调解决项目引进过程中遇到的问题。

(二)抓好重点招商项目的建设。一是集中主要力量，加大“四百”工程的建设力度，重点是二期60万吨氧化铝项目，投资1.5亿元的液碱项目，投资2亿元的200万吨水泥项目。二是抓好华鲁制药公司合成袋装输液器项目、信发旭泰公司合金铝及电气开关项目、信达公司年产100万吨合金铁生产项目，促其尽快建成投产。三是加大工作力度，抓紧1200米商业步行街建设。

(三)以小团组招商为主要方式，逐步扩大外出招商成果。一是以鑫鑫铝业公司为窗口，扩大与韩国的交流与合作，争取在韩国引进一批工业铝材加工项目。二是抓好紧固件园区建设，力争年底有5家以上紧固件企业落地。三是进一步扩大与温州、萧山、宁波等地的往来和交流，筹建浙江工业园区，力争使农药、水泥、不锈钢生产等几个项目落户茌平。

(四)千方百计解决制约外商投资的难点问题。一是突破用地瓶颈，创造引资空间。盘活土地存量，用好现有闲置土地、用好荒废土地，本着宜征则征，宜租则租，宜股则股的原则，解决好土地问题，确保招商引资项目建设用地。二是突破融资瓶颈，服务项目建设。通过建立和完善信用担保体系、信用评价体系，提高企业信誉，千方百计争取金融部门信贷支持，积极争取国家、省、市一系列用来扶持中小企业发展的各类基金和扶持资金。

(五)大力引进各类人才，提升现有企业的档次和水平。选择一部分密度板和铝加工企业做为试点，着力从浙江、广东引进一批职业经理和高级技术工人，进行合资、合作或委托经营，利用他们先进的经营理念和生产工艺，提升我们的管理水平和产品档次，抢占市场至高点，扩大茌平在全省、全国的影响。

总之，今年我县的招商引资工作形势还很严峻，但同时也面临机遇和挑战，需要创造性的开展工作。我们相信，有县委、县政府的坚强领导和全县上下的共同努力，今年的招商引资工作一定会实现新的突破。

**招商引资半年度工作总结报告篇十六**

一年来，我乡乡村两级领导干部牢固树立“为企业服务、为项目建设服务就是为全乡发展大局服务”的思想，发扬敢想、敢争、敢为人先的精神，主动出击，内引外联，上下协调，闻风而动追项目，不遗余力跑项目，千方百计上项目，积极主动为各类投资主体提供优质高效服务，着力营造重商、亲商、安商、富商的浓厚氛围，全乡招商引资工作保持了良好的发展态势，取得了显著的成效。现将全年工作总结如下：

一、优化投资环境，敞开乡门招商

乡党委、政府始终把招商引资作为工作的重中之重，不遗余力优化投资环境，不断强化招商意识、环境意识和服务意识，增强软环境竞争力，创新招商引资方式，着力打造“五大环境”，在全乡上下形成了支持非公经济发展和抢项目、争投资的热潮。即始终把干部职工和社会成员的思想解放和思想观念转变作为一个永恒主题，在全乡牢固树立让人赚钱的地方就是投资环境最好的地方的观念，营造坦诚、互信、互敬的良好人文环境;不折不扣落实相关优惠政策，做到“诚信招商”，创造良好的政策环境;努力创建“平安双河”，严厉打击违法犯罪，保证投资者生命财产安全，创造良好的治安环境;切实加快小城镇基础设施建设，建立健全支撑招商引资工作的社会服务体系，使城镇的服务功能更完善，生活环境更优美，创造良好的生活环境;始终把抓服务水平和质量的提高，作为招商引资的突破口，创新服务方式，强化服务内容，依靠有效的“全过程服务、全领域服务、全天候服务”，全力营造“亲商、重商、安商、富商”的服务环境。经过不懈努力，全乡干部群众谋发展、求发展、服务发展的愿望和意识进一步加强。

二、发挥产业优势，注重资源招商

充分利用已形成的支柱产业雏形优势，大力延伸产业规模。通过多年的招商运作，我乡基本形成以农副产品生产加工、石油产业、豆制品产业等为支柱的产业，通过这些支柱产业的资源优势，大力引进外来资金。在第xx届西洽会上，永祥豆制品有限公司分别与宁夏启元药业有限责任公司、西安利君制药有限公司、四川内江山山制药有限责任公司签订了价值4865万元的黄豆粉饼购销合同;与宁夏启元药业有限责任公司、西安利君制药有限公司签订了价值679.4万元的豆油购销合同。

三、增强服务意识，争取项目招商

树立科学发展观，增强服务意识，加强单位之间的配合，完善服务机制，提高服务质量，为投资商提供一个良好、诚信、和谐的环境，这是我乡重商引商的要诀。一年来，我乡加大了对项目服务的力度，并且对服务内容进行了量化考核，招商效果显著。一是进行项目策划服务，促进项目落户。就是在知晓项目信息后，主动和项目投资商联系，为项目出谋划策;二是提供项目征地服务，协助办理手续。项目确定实施后，积极协助办理项目建设相关的手续，协调项目开发商与职能部门的关系，现在正在进行的统筹城乡发展移民小区建设项目就是由我乡实行的全程跟踪服务，协助办理一系列建设手续;三是狠抓项目环境，确保施工建设。强化措施，改善环境，服务到位是抓好招商引资工作的前提，至关重要。为此，我们要求做到“三个凡是”，凡是不利招商引资的环境一律整治，凡是与招商引资工作挤道一律让路，凡是客商需要服务一律满足。项目开工建设中，我乡的国土、司法、综治、财政等单位整体联动，积极协调建设环境，努力化解各种矛盾，提供诚心、诚意、无偿的优质服务，使每一位客商都成为快乐的投资者。

四、收集投资信息，开展以商招商

我们在招商的同时，把已经引入的客商做为一个重要的传承点，做活做细间接招引工作。一方面夯实基础资料，建立联系台帐，加强与本地的知名或成功人士的联系，吸引他们回乡创业或介绍老板投资兴业。另一方面通过已在我乡安家落户的客商联系其他客商来我乡实地观摩、座谈、联谊，使这些人先“热身”，后投资。

五、制定优惠政策，完善制度招商

为确保招商引资各项政策落到实处，见到实效。乡党委、政府着力建立了招商引资“五项”制度，象对待“上帝”一样对待投资者。建立投资项目全程服务责任制。所有投资项目进入绿色通道后，每个项目确定一名领导牵头，负责全程办理相关手续。建立首问责任制。投资者第一时间接触的单位和公务员不得说“不”，必须热情接待，并负责推荐。建立办事时限公开承诺和主管负责制。全面公开为投资者服务的单位和事项，明确承诺办事时限，由单位主要领导主抓。建立行风公开评议制。每年组织外来投资者、部分群众对管理服务单位的服务质量水平和作风进行评议，严格奖惩。建立挂牌保护和挂钩联系责任制。企业投产或正式营业后，根据贡献的大小实行挂牌保护，让企业安静创业，严禁行政部门乱作为，干扰企业正常经营，并明确一名领导挂钩联系，帮助协调解决生产经营中涉及的问题，使其安心经营。

六、抢抓发展机遇，跟踪服务招商

双河是志丹的南大门，地理优势明显，交通通讯发达，我们将抢抓志丹经济快速发展的机遇，着眼未来，打造平台，以科学发展观统领乡镇经济，全面规划发展定位，进一步解放思想，不断强化招商意识，发动全乡干部在老板、朋友或各种会议、媒体上宣传、推介本乡的招商优势，吸引投资商来我乡创业，促使我乡经济得到更好更快发展。

**招商引资半年度工作总结报告篇十七**

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。

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。

1、依托我县水土光热资源围绕水土保护开发及农副产品加工，积极做好番茄红素、辣椒、胡萝卜、南瓜精深加工以及肉驴、肉羊、狐狸和马养殖基地建设项目的招商引资;

2、围绕湖泊经济积极做好水产品批发市场、博斯腾湖整体开发经营、水产品综合开发、湖滨水生植物种植及鸭养殖基地建设项目的招商引资;

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。

三是搞好项目的论证包装。没有好的项目，招商引资就无从谈起。因此要搞好项目的收集、筛选、论证、包装，提高质量，体现项目的科学性、前瞻性、实效性和可操作性，力求项目达到建议书或可行性研究报告的要求;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。

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