# 最新企业招商工作总结(52篇)

来源：网友投稿 作者：寂静之音 更新时间：2024-08-24

*企业招商工作总结一一是深入学习理论知识。深入学习\_理论、\_三个代表\_重要思想、科学发展观和党的xx大、xx届七中全会精神，理论水平进一步提高。二是积极学习业务知识。积极学习英山整体情况，区位优势、资源禀赋情况、招商引资优惠政策、工业企业状况...*

**企业招商工作总结一**

一是深入学习理论知识。深入学习\_理论、\_三个代表\_重要思想、科学发展观和党的xx大、xx届七中全会精神，理论水平进一步提高。

二是积极学习业务知识。积极学习英山整体情况，区位优势、资源禀赋情况、招商引资优惠政策、工业企业状况、招商引资礼仪、谈判技巧等。尽快融入英山、融入角色。

三是积极学习领导技巧。作为刚出家门即就校门再入机关门的\_三门\_副科级领导，经验欠缺、资历尚浅，必须摆正身份，摆正位置，向领导学习领导艺术。

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。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：

一是做好文秘工作。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，对县委、县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。

二是做好档案管理工作。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。

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。

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。为\_中国茶叶大县、湖北山区特色经济强县、大别山温泉生态旅游名县\_建设贡献自己的一份力量。

**企业招商工作总结二**

今年以来，在县委、县政府的正确领导下，全县上下以科学发展观为指导，克服金融危机带来的不利影响，围绕县委、县政府实现“农业产业化、新型工业化、城镇现代化”建设目标，创新招商引资工作思路，拓展招商领域，搭建招商载体，不断改善和优化投资环境，抢抓机遇引项目，全力稳步推进招商引资工作，取得了显著成效。现将20xx年以来全县招商引资工作总结和20xx年工作计划汇报如下：

（一）、招商引资工作情况

与往年比较分析，今年全县招商引资主要有三大突出变化：

一是在谈的大项目实现新增长。

二是签约的大项目实现新突破。今年通过举办福建长乐联谊会、香港推介会、苏州和无锡推介会、第十届梨花节、第十二届厦门经贸洽谈会等各类招商活动会议，签约的大项目有新的突破。如在长乐投资联谊会上签约的建滔煤焦化项目投资16亿元，已经开工建设。其他项目正在做开工前期准备工作。

三是引进项目的结构和质量实现新调整。从内外资结构来看，今年在招商活动中签约引进的项目有新的调整。从行业类别看，第一产业类签约项目、第二产业类签约项目、第三产业类签约项目充分契合了我县经济发展的走向。

（二)今年以来招商工作的特点和做法

1、创新招商引资工作方式，全方位开展驻外引资工作

2、拓展招商引资活动形式，全面提升引进项目质量

今年，我县制定了产业招商、项目招商和区域招商的招商活动新方式，以承接“长三角”、“闽三角”、“环渤海”、“央企”产业转移和大项目对接为重点，以综合产业和专门产业项目推介宣传为要点，以分局招商为主体，以××经济开发区为平台，在积极筹备参加好省市组织的的央企推介会、厦门经贸洽谈会、香港推介会、上海投资联谊会、无锡和苏州投资联谊会等活动并完成项目签约任务的基础上，先后通过举办了小型招商会、产业推介会、以商引商、敲门招商和产业招商等招商方式，积极开展了有针对性的福建长乐投资推介联谊会、绍兴投资推介会、上海和杭州城建投资推介会等自主招商活动，会上一改过去的“一言堂”形式，形成了主宾双方融洽互动、富有实效的“圆桌会、座谈会、办公会、成效会”。今年在省市组织的推介会上、在我县自主举办的推介会上签约了较多项目。项目涉及规模养殖和加工、果菜贮藏和加工、电力生产和煤盐化产业、精密铸件生产和机械铸造、电动车生产、污水处理、商贸物流等领域。有效的招商活动形式，全面提升了项目的质量和规模。

3、依托我县招商资源，延伸产业和专业招商领域

我县招商资源丰富，地上有果、菜、林业和养殖四大资源，地下有煤、盐、钾页岩和地热四大资源，有悠久的汉文化旅游资源、传统的亲情客脉资源和日益发展的良好投资环境，为我县开展产业和专业招商，延伸拉长产业链项目、加快发展新兴产业奠定了较好的基础。今年以项目建设为总抓手和切入点，内联外引抓大项目，实现了招大引强的大突破，在以商聚商、产生集聚和示范效应上取得了较好成效。今年依托现有产业和企业，着眼于“增链”、“补链”，在盐煤化工项目、果蔬加工项目、城建和三产服务业项目等一批规模大、技术水平高、产业链长、资源转化能力强、符合环保要求和行业标准的大项目方面，有了良好的发展势头，一批与县域特色经济相匹配的项目加快了洽谈、签约和建设的步伐。如：丰城盐化工项目正在加快建设，徐州建滔能源化工项目在加紧施工，金浦煤盐一体化项目在积极洽谈推进。

4、注重建设招商队伍，全民营造招商投资环境

在全面发展经济的过程中，今年县委、县政府充分发挥了在招商引资工作中的行政性推动作用，转变了以往在招商人才队伍的建设和培养方式，即变重局部为重全局，由过去片面注重招商系统人才队伍建设转变为把工作重点延伸到我县对外开放经济建设的各个领域；变重微观为微观宏观并重，把招商引资人才培养工作的着力点放在拓宽视野，更新观念上，重点培养大家适应政策变化，与政策和产业接轨的意识和实务操作能力；变重使用为重培养，使用培养相结合，加大了人才培养工作的组织保证。积极引导发展金融、信息、中介等新型服务业；发展现代物流、旅游、房地产等强势服务业；推进科教、文化、卫生、体育和市政公用等社会产业的发展，进一步营造了亲商、重商、安商、富商的投资环境。“两路一河”（高速公路、××铁路、××运河）建设工作稳步有序推进，城市基础设施建设和环境面貌大为改观；开发区的招商载体功能逐步显现；招商项目洽谈力度、引进质量、进展速度进一步加强，为外来投资企业提供服务、帮助企业解决困难的力度逐步增强。进一步优化了投资环境，提高了招商引资项目的投资信度。

5、建立招商管理运行机制，提高招商引资工作成效

今年以来，狠抓了在谈项目、签约项目和在建项目的跟踪推进调度，建立健全了项目信息呈报备案制度、县领导一线前置调度推进制度、缴纳招商引资保证金制度、重大项目公开承诺制度、审批事项全程公开制度、项目会办调度制度、按时走进企业服务帮办等多项制度。继续推行了“一站式”服务制，对重点招商引资项目实行县领导包挂和部门包抓责任制，对投资推介会签约项目定领导、定时间、定工作进度，对全县各分局、各单位招商任务按月、季度进行调度，对项目洽谈、签约和建设过程中出现的困难和问题，及时协调有关部门给予解决。良好的招商管理运行机制，切实提高了招商引资的工作成效，也在全县上下形成了人人想招商、为招商、抓招商、重客商和建项目的良好氛围。

一是金融危机爆发带来的负面影响逐步加深。金融危机已从虚拟经济向实体经济蔓延并进一步加深，投资方资金周转困难，资金难以到位或到位慢。我县的洽谈、签约和在建的大项目进展不够快，我县承接产业转移的项目步伐放缓。

二是战略投资支撑项目引进难度加大。我县招商引资在谈项目多，签约项目少，续建和在建（扩建）项目多，新上项目少，新上的大项目较少。虽然近两年引来了具有投资成长型的项目，但总的看来大的支撑性的项目引进难度进一步加大。

三是招商项目规模、质量发展不平衡。有的分局因由较好的区位优势、较丰富资源的乡镇及实力强的成员单位组成，招商项目规模、质量偏好；有的分局因为由位置偏远、资源优势不明显的乡镇组成，在招商引资工作上难有大的成效。此外，园区招商的主要载体作用还远没充分显现出来。

四是招商投资要素不够协调。部分项目虽然已经开工，但因土地计划没有到位等等，影响项目开工进程。部分项目厂房已经竣工，因投资业主实力不足，或市场订单中断等等，影响项目的投产达效。部分项目建设过程中，特别是已经签约准备开工的项目，由于手续不全，建设要素会办不及时，影响项目的推进进程。部分建设项目与周边环境协调难度越来越大（如农民群众对征地价格和就业的期望值较高），严重影响了工程进度。

五是服务意识不够强。一些部门对投资者服务不够主动、热情，态度比较冷谈。一些单位办事效率较低，办一项手续要反复跑多次。个别单位的具体办事人员为某一点人为设置障碍，对能即办的事拖着办。一些单位固守本部门利益和条条框框，缺乏大局长远观念。一些部门收费不透明，变相强制收取本应自愿缴纳的费用，严重影响了我县招商投资环境。

由于全县招商工作职能整合和转变，国内经济企稳回暖，20xx年招商引资工作的重点主要是走向境外、引进外资，加大对外贸易工作力度。为此：

(一)强化措施聚合力，继续扎实推进产业招商、专业招商和分局驻点招商工作。各招商分局和成员单位、驻外招商联络处，要扎实开展好产业招商、专业招商和分局驻点招商工作。组织和人事部门应从长计议，通过招商工作切实发现、培养和打造出一支能招会引的招商引资队伍；县委、县政府主要领导和包挂的四套班子领导继续坚持驻外一线置前调动方式，各分局的镇党政一把手要持久做好轮流带队外出招商工作，开发区与县督察室要做好日常化、常态化督查工作；各招商单位要开展有目的、有针对性地招商活动，依托产业资源，分析比较产业优势，增强招商项目的目的性、针对性和实效性；要强化专业招商人员的信息搜集、产业规划、分析对比能力，重点摸查遴选出与我县产业对接性强的`“三五”牌企业，咬住不放，紧盯跟踪；我县强势招商即将进入一个新的阶段，要继续调动各方力量，积极主动招商，本着“企企合作，政企合作，促进××现代化事业建设”的宗旨，加快促使各产业之间的联合，促进市场经济主体的壮大。

（二）把握要点破难点，完善一整套招商引资政策和与之配套的考核奖惩措施。各招商单位要把握好我县资源优势和国家、省的产业政策特点，把握好乡友“回归兴业”的转折点，把握好承接产业转移、对接产业转移的重点，围绕资源开展产业链项目招商，破解制约资源招商、产业招商的难点。县有关部门要尽快制定出与当前经济形势和我县招商工作相对应的××招商引资的系列优惠政策和促进招商引资工作的办法；县有关单位和部门要抓紧制定并继续完善与招商工作实效相适应，且促进招商引资工作的考核奖惩措施，来调动各方人士的招商积极性，做到优惠政策和考核奖惩措施上执行有力、落实上有据、实施上延续，以促进我县招大引强项目快速落地、招商工作迅速高效开展和县域经济快速发展。

（三）理顺程序抓落实，完善招商项目快速推进机制。目前我县在谈项目、签约项目和落地开工项目总体表现进展不快，开工建设项目进度不一。因此必须尽快理顺项目程序，建立完善的项目推进机制。一是实行“五个一”工作制度，按照“一个项目，一名牵头领导，一套服务班子，一个部门负责，一套实施管理方案”，确定专门责任人。重点项目推行县领导包抓项目制，随时反映情况、协助解决困难；二是制定项目推进制度，县有关部门要制定《重大项目现场协调工作制度》、《重大项目调度例会制度》、《项目建设动态通报制度》等推进项目工作的系列规范性制度，将项目进展、完成情况与各推进单位、负责人和包抓领导挂钩，及时准确掌握项目最新进展，切实提高项目推进速度；三是建立“四位一体”的包抓项目体系，有引资单位主要领导、项目落地单位主要负责人、审批单位负责人和包挂领导组成，推进项目进度，形成谋项目、抓项目、促项目的共同推进体系。

（四）强化服务重协调，营造良好的投资和服务环境。各职能单位要坚决落实县委、县政府招商引资政策，为招商引资项目审批办证开辟绿色通道，做到“快办、办好”、“减费、免费”。有关部门每月要及时把招商工作进展情况报送上来。各招商引资项目联系单位从项目洽谈、开工、建设、投产等全过程对项目进行跟踪服务。各招商单位要做好投产项目、在建项目帮办工作，争取项目增资提效，确保企业引得进，留得下、建得快、长得大。确保完成和超额完成县委、县政府下达的招商引资工作任务。

**企业招商工作总结三**

岁岁年年，年年岁岁，似水流年中，我们又坚实的走过了一年。在过去的一年中，作为公司销售单元的招商部，在公司政策的引导下，在综合部及其他部门的鼎力支持和帮助下，经过部门同仁的拼搏和努力，向公司递交了一份不是非常理想答卷。现在，就请允许我向公司，向领导，向各位同事和嘉宾回顾和汇报招商部20xx年度的工作。

一、销售数据

1、任务完成数据：xx

2、考核完成数据：xx

3、目标达成数据：xx

4、客户开发指标：xx

5、单品完成数据：xx

6、强势区域统计：xx

二、工作回顾

1、人员稳定，流失率低

在20xx年中，招商部人员稳定性强，流失人员为2人，流失主要原因为个人家庭和工作距离等原因，不完全是政策的调整与考核的影响。

2、统一办公，规范管理

20xx年5月份，为适应管理的需要，公司招商部整体跟随xx搬迁到新办公楼，结束了原来招商部人员原来两岸三地分散办公，难于统一管理的局面，改善了办公环境，提高了工作效率，降低了沟通成本，部门的工作在规范化，制度化方面上了一个新台阶。

3、重点客户，重点管理

在公司的支持下，把握机会，紧密和联盟对接，在联盟客户中选择和发展优势客户，成功的与山西亨达康，辽宁天龙。广西恒拓等客户形成了较紧密的合作。与各大型连锁药房，医药终端企业成功如重庆万和大药房，四川康永利，广东大参林，广东思明等形成良好合作，达到销售预期指标。

4、综合人员，分工明确

作为综合部在河西的配套工作人员，对岗位进行了重新调整，内勤人员岗位有原来的湖南内勤与招商内勤统一整合成销售内勤和综合内勤，该整合可以与金隆作为商业平台，阿胶块统一发货2个决定一样，具有划时代的意义。整合后的河西内勤工作，分工更明确，效率更高，杜绝了以前出现的相互推拿的工作作风。

5、考评考核，初见成效

从7月份开始，招商部对日常工作形成量化，考核到日常工作内容，指导了大区经理的工作方向，规范了区域招商人员的工作内容。当然，在考评考核中存在部分不合理，或者说不符合现阶段需要的内容，我们在考核中逐步修改，有增有减。例如，在原有的考核中没有日常卫生考核的内容增加进去。而且，部门的考核都是公平，公正，公开的前提下进行，考评后及时公布考评结果，大家都能及时发现自己工作中的不足。

6、中层骨干，加强授权

在原有的部门垂直管理的模式下，20xx年，我们加强了对大区经理的授权，在政策范围内的业务问题，由大区，区域享有充分的自主权，实际证明，有限的授权，更能激励员工的工作积极性，脱离保姆式的管理。

7、基层员工，关注培养

公司在以中层员工为核心的基础上，关注和培养基层员工，做企业就是做人才，企业的任何一环节都需要由员工来实现，所以员工是企业生存和发展的保障，基层员工就是我们事业金字塔下的基石。部门在对基层员工的规划上，以提供平台，创造机会为原则，业务过程中适当的`政策和区域倾斜，加强交流和沟通，让基层员工能在体系内成长，发展。

8、规范市场，整合品规

市场唯一不变的是变化，客户唯一不变的也是变化，和客户的合作一般只有这几种结果，同步前进，你淘汰客户或者客户淘汰你。所以，任何的变化我们都需要规范市场，所以我们在管理现有客户的同时，扶持优势客户，严管不守规则客户，储备潜在客户，规范市场，先从规范客户着手，严格要求客户按照市场要求，价格体系来操作。在产品品规整合方面，多品规向单品规靠，已基本完成品规整合的过渡阶段。

三、20xx年工作中存在的部分问题

1、区域负责人员工作的积极性和主动性不够。

在过去的一年中，因为市场压力，以及政策的多次调整，部分区域负责人的工作出现积极主动性不够的现象。也因为考核的严格，导致收入比原有岗位收入降低的情况，部分人员甚至出现了放弃的念头。我们一直强调，员工有合理收入。所以我希望在20xx年公司在销售政策方面有稳定性和延续性，员工的付出之后有合理的回报，部门员工在思想上也需统一提高认识，多站在公司的高度考虑问题，在豹团这个合作的平台里，达成多赢的良好局面。

2、开发新客户与维护老客户及重点客户培养挖掘力度与深度

在客户的深度开发方面不够。客户深度开发是这几年来长谈的话题，但随着我们与兄弟单位的交流，直面客户的沟通，以及区域的实地拜访，客户的深度开发远远不够。有的区域思想还停留在基本药物中标的幸福里，却没有想到标期结束后的市场变化。

3、考核考评等规章制度需要进一步落实和完善

我们建立了初步的考评考核体系，但在推行过程中，我们发现制度中有些不合理的部分需要修改，制度是好的，执行过程中监督又是一个问题，所以，有些方面尚未全面落实到位。在20xx年度，我们需要及时调整和修改考核考评制度，加强监督管理，争取让考评考核再上一新台阶。

四、20xx年目标：xxxx万

总之，招商部门是公司创立之初的部门之一，在公司领导的高度关注和大力支持下，业绩逐年增长，规章制度从无到有，人员与公司共同成长。我们的职员，是公司付出了大量时间和市场成本培养出来的！我们这个团队，是一支有着高度责任心，务实的团队，我们的每个成员，都有能力高标准的完成公司的目标，同时，我们也非常乐意和公司共同进步！在豹团这个平台里，创造价值，成就你我！请相信我们，为了梦想，我们肯努力，一定行！

**企业招商工作总结四**

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：

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^v^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

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^v^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^v^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

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。

**企业招商工作总结五**

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。

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

**企业招商工作总结六**

今年以来，招商分局按照街道党委、办事处安排部署，全面扎实地开展招商引资和外经外贸工作，取得了显著工作成绩：充分发挥机械工业园、服务业集群等平台优势，突出抓好机械、机床制造和品牌服务业重点定产品招商工作，创新招商方式，突出引资实效，招商引资、利用外资工作均取得了新的突破。

一是制定了《xx街道招商引资实施方案》，明确了招商重点和全年外出招商计划，做到了超前谋划；二是新制作了精美的招商手册，集中推介精心筛选的16个招商项目，增强了招商引资针对性；三是采取定任务、定目标、定项目等有效措施，将招商任务层层分解到各基层单位和领导干部，形成了街道上下齐心协力抓招商的浓厚氛围；四是采取小分队外出招商和以商招商等有效形式，主要领导亲自抓，积极联络客商，引进项目，确保了招商实效。

一是抓住市机械工业园和xx零部件创业园建设机遇期，瞄准市内外机械制造、机床加工、零部件加工等行业龙头企业，突出重点抓招商。街道先后引进普鲁特数控机床、重型数控机床、中泰钣金、常发农机等10多家投资过亿元机械机床制造企业落户辖区机械工业园，同时，作为园区配套项目的投资亿元国际机床市场正在加紧建设、投资亿元的机械机床零部件创业园、投资亿元的农副产品加工项目、投资亿元的国恒机电制造项目等目前已经开工建设，并加紧推进。普鲁特二期、环保设备厂二期、常发农机二期等项目扩建即将开工建设。

二是发挥新兴路步行街、问天广场二期、九州清晏、城建威尼斯等新建成三产服务业平台优势，大力引进国内外知名服务业品牌落户辖区。国内外品牌服务业客商看好xx街道地处滕州商业核心区的区位优势和招商引资服务客商的强大工作力度，纷纷选择xx街道辖区作为旗下品牌在滕州乃至鲁南地区的落户地。银座、乐天玛特、上海华联、肯德基、小肥羊、如家宾馆、七天宾馆、银座佳驿酒店、两岸咖啡、名典咖啡、图兰朵咖啡等近百家国内外品牌服务业已成功落户xx，投资亿元的特色商业街——秀水街正在加紧建设，部分已封顶，建成后将新引进一批服务业品牌项目落户。同时家乐福、必胜客、星巴克等10多个品牌正在加紧推进中。

三是着力抓好已签约项目跟踪服务，加快项目落地速度，把有合作意向的项目变成实实在在的落地项目，巩固招商成果。今年以来新引进的43个过千万元招商项目，已建成投产运营20个。投资70亿元的中万国际广场、投资亿元国际机床市场、投资12亿元的农副产品物流中心等过10亿元省级重点项目正在加紧建设。备受全市瞩目的荆西商贸城区域改造项目，总投资110亿元，目前在街道主要领导的大力推动下，正在加紧推进中，将成为改变西部城区面貌的精彩之笔。

不断加大境外资金的对接力度，在与日本ys株式会社和韩国jnj国际投资公司对接外资项目，同时与对台湾客商对接了投资第三代led节能灯项目。对xxx、三晶纺织、普鲁特数控机床、达因重工等具备自营进出口权企业，积极引导其用足用活政策，实现出口新增长；全力以赴帮助中科鑫奥等具备出口潜力企业，申办自营进出口权证，目前中科鑫奥已办理完毕。积极组织外贸出口企业参加枣庄市外经贸局举办的业务培训工作，同时鼓励辖区有意向企业办理自营进出口权证。

1、围绕街道辖区机械园区、商贸物流、城市整合改造等突出优势，采取以商招商和利用“天南地北xx人”招商等有效形式，大力开展招商活动。肯德基三店、必胜客、金帝利综合服务中心、普鲁特二期等项目作为拟建项目就是通过以商招商取得的好成效。

2、深入落地企业走访座谈，进一步推介辖区项目落地优势，争取通过已落地客商引进一批新项目落户辖区。同时，抓住各类重大节日有利时机，调动辖区各社区、居积极性，主动联络在外xx人回乡投资兴业或牵线搭桥引进项目。

3、扩大对外

招商力度，结合市里统一安排，加大对日韩、港台客商的对接力度，争取引进境外客商落地辖区。

4、重点扶持出口企业，不但将出口企业扶持成出口骨干，同时引导出口企业引进外资，争取将出口企业转变为外资企业。目前街道具备自营进出口权企业已达到6家。

**企业招商工作总结七**

在区旅游局的指导和关怀下，坚持以“三个代表”重要思想为指导，按照比学赶超争先进、苦干五年争第一的工作要求和奋斗目标，项目招商引资工作整体推进，实现了新的突破，现将一年来的工作情况总结如下：

今年年初，招商部整体纳入开发总公司，真正以市场化运作方式进行对外招商引资工作，并将办公地点设在市中心，优化了办公环境，为招商引资树立起良好的形象。同时完善了公司管理制度，并从社会上吸纳了十余名优秀专业人才，现公司大专以上学历占总人数的70%，本科以上人员占到了50%。

在工作上坚持产业运营、土地运营、资产运营相结合的公司运营理念，利用土地、地热、水面等资源优势，构筑特色，做好特色招商的文章，引入大财团、大项目，全面合作、整体开发，回避投资压力和风险，保证开发的持续性，提高项目运营的核心竞争力。

一年来，我们相继接待了深圳朗钜、中能集团、北京和平鸿源、美国杰诺康(天津)公司、中信集团、和记黄浦、花旗建设、中粮集团、中外贸、中经投资、中石化、浙江莱茵等财团企业和上市公司共计60余组团。并与10余家公司集团签署了合作协议或意向。

今年国家土地审批政策紧缩，致使部分项目建设受到了制约，因此，我们将重点工作放在了盘活现有符合国家政策要求的土地资源上：

今后工作的打算：

(一)进一步加强投资软环境建设，强化服务意识，充分发挥招商部门的职能作用，坚持诚信招商，服务为本，打造一流的投资平台，创造良好的招商引资环境，树立“人人都是开放形象，处处都是投资环境”的社会氛围。

(二)着眼于长远发展，兼顾现状，进一步完善地区的城市、土地利用等规划，使这些规划更具可操作性、科学性、合理性。

(三)用好用足税收等优惠政策。在国家、市的政策范围内，结合实际，针对招商引资，在税收、土地、用电用水价格等方面，采用最优惠、灵活的政策，创造优越条件吸引外来客商。

(四)完善项目库，掌握切实准确的项目信息，形成储备一批、洽谈一批、跟踪一批、建设一批、投产一批的梯次结构和良性发展格局，努力把每一个招商引资项目都做扎实、做成功。

1.商业部终工作总结

2.公司个人上半年工作总结

3.财务部年终工作总结

4.综治年终工作总结

5.科技局年终工作总结

6.企业财务部年终工作总结

7.财务科20终工作总结

财务部经理个人工作总结

9.人民警察个人年终工作总结

年安全员个人半年工作总结

**企业招商工作总结八**

20xx年，我镇将继续紧紧围绕镇域经济发展思路，加大招商工作力度，认真督促落实生物质颗粒燃料加工和标准化香菇种植基地两个招商项目，确保招商工作再上新阶，推动我镇经济发展，带领群众增收致富。

现将我局20xx年度招商引资工作开展情况总结报告如下：

今年以来，我局根据县目标责任考核领导小组《关于分解下达20xx年县域经济社会发展主要指标任务的通知》（略考组发〔20xx〕1号）xx县人民政府办公室《关于进一步加大招商引资力度促进投资的通知》（略政办发〔20xx〕76号）精神，从县域经济社会发展大局出发，围绕县目标责任考核领导小组下达我局的“策划包装项目2个，到位资金9000万元”年度招商引资任务，积极推进招商引资工作。

全年策划包装招商引资项目3个，分别为陕西省县仙台坝铁索桥—三交界一带钾长石矿普查、陕西省县煎茶岭矿田金多金属矿详查和陕西省县铜厂矿田铜金多金属详查项目，涉及资金约亿元。经过与投资方深入接洽，仙台坝铁索桥—三交界一带伟晶岩矿普查和铜厂矿田铜金多金属详查两个项目顺利签约落地，该两个项目实施完成后，预计总投入资金将达到9000余万元。

今年以来，我局从服务和促进县域经济社会发展大局出发，高度重视招商引资工作，将其视为调整县域经济结构、提升县域经济总量的重要举措，并结合行业优势，积极开展招商引资工作。

招商引资任务下达后，我局即落实分管领导、责任科室专门负责此项工作。全面落实了“一个项目、一名领导包抓、一个部门牵头、一套方案推进、一套班子服务”的“五个一”工作机制。同时，要求全局上下按照多服务、不干预，多设“路标”、不设“路障”的要求，多为企业出实招，办实事，随时解决企业亟须解决的问题。

在招商引资工作中，要求各相关科室坚持主动介入，严格落实“三最”（最好的服务、最快的速度、最优的环境）、“三高”（高标准、高效率、高质量）、“三快”（快组织、快报批、快开工）服务要求。具体工作中，要求各业务科室实行对口跟踪服务。如在涉及探矿增储项目时，要求耕保科按照企业用地情况及时上报用地计划，协调帮助企业及时办理临时用地手续；要求资源环境科定期对工程进展情况进行现场检查，督促勘查工程按进度完成，协助企业按期完成地质报告的编写、上报、评审及备案工作，督促企业依法勘查，依法查处乱采滥挖、越界勘查、以采代探等违法行为，按工作进度完成勘查投入；要求矿管科及基层国土资源所做好企业外围协调工作，为企业创造良好的外部环境，协调好厂地关系，督促协助企业办理采矿许可证登记相关手续，按时上报项目工程、投资进展情况等。

我局实行了招商引资工作考核督办、表彰奖励办法。年度招商引资任务下达后，将其列入《年度工作目标任务一览表》，与业务工作同部署、同检查、同考核，对工作任务完成较好的单位，在年终考核时予以表彰奖励，对工作任务没有完成或完成较差的采取措施予以处理，

我局将招商引资作为促进县域经济发展的重要举措，采取积极有效措施推进此项工作，在近年来招商引资工作中取得了较好成绩，受到了上级主管部门的肯定。但受业务工作局限，我局招商引资项目以矿产品勘查、开发利用为主，近年来，由于宏观经济形势整体下行，矿业经济更是极为萎靡，因此，极大多数矿业权人对矿产品勘查开发持谨慎态度，不愿加大投资力度，导致我局招商引资工作极为困难，年度招商引资任务较难完成。为此，建议县经贸局充分考虑当前工作难处，适当降低我局招商引资任务，待矿业经济整体回暖时再增加任务量。同时，我局将进一步加大工作力度、拓宽招商引资眼界和渠道，力争招好商、招大商。

**企业招商工作总结九**

光阴如梭，匆匆而过。我来到昔阳平西房地产开发有限公司转眼已一年了，在这一年我认真履行职责，在公司领导的信任和同事们的帮助下，我很快适应了新环境，通过了解不断地学习各行各业，拓展自己的视野，总结经验，总结自己，加强自身思想修养努力提高个人综合素质，怀着饱满的工作热情，与领导及各部门同事深入沟通学习，着重负责“晋美商业广场”项目的一系列招商，从项目定位、广告宣传到签订房屋租赁合同这是非常重要的过程，非常感谢各位同事在这一年当中对我的帮助和配合，现将自己这一年工作的收获与感悟做一个全面的总结，鞭策自己，再接再励！

从20xx年2月来到昔阳平西房地产开发公司任职招商部经理一职，经历了整个项目招商的筹备及签订各项合同，在整整9个月的时间里，我严格按照招商流程及领导安排的各项任务积极落实，把计划落实到每日、每周，把控招商中的各个环节并顺利完成，从招商前期的市场调查及制定招商策略方案，在项目定位时始终不忘，“人无我有，有有我精”原则，现已顺利完成晋美商业广场的出租率90%。市场调查、项目定位、广告宣传、来电及现场来访洽谈（对昔阳县各大购物区和临街商铺的商户走访调查，形成有效的商户资料和回访记录，招商部接待来访商家的同时，对商家做出有效的引导和正确的选铺方案）。

招商5个月来电客户达287位，现场接待客户118位，在招商过程中，我始终坚持宁缺毋滥，引进特色商户的招商理念，在领导的带领各部门的配合下，工作有条不紊的顺利进行，也有了新的突破，更加明确了自身的发展方向和不足之处，在以后的工作中我会更加努力做好本职工作，并为公司创造更大的价值和更多的财富。

电影院考察、院线最终签订合同为北京红鲤鱼院线，平面布局图已设计；德克士总部市场部的周经理洽谈到投资人姚总签订租赁合同；男装品牌租赁；中国黄金、工商银行等。调查晋美广场一卡通厂家，经过调查，在太原市以及各个县城普遍用的是万德卡和通联支付，最终我们选用通联支付合作，20xx年详谈合作事宜。

晋美商业广场已出租面积为平方米，共收30%的定金 x 万元，剩余租金 x 万元，签订合同共为21份，其中包括零售、餐饮、娱乐等行业，不断地了解市场新的动态和经营模式以及竞争对手。

积极调查市场、定位，配合政府设计项目围墙、公益广告的制作，并与广告公司签订合同，张贴完成后，检查合格无质量问题，按照财务流程并完成付款手续。

1、提高自身的专业水平，多外出实践，多交传递正能量的朋友，多看关于房地产类的信息，做到触类旁通，不断为自己充电，从书中吸取精华，给自己制定有难度的工作目标，为自己制定高目标高标准，锻炼自己拥有一颗强大的内心，激发自己的.潜能力，多写作，提高自身的文案功底。

2、自身和团队的商户管理水平，自己的文案功底欠缺，在商户维护过程

中可能有些不妥之处，主观意识过强，在管理上需加强，做到条理化、清晰化。

3、公司内部团队合作意识需加强提高，相互取长补短，学习更多的工作经验，丰富行业经验。

1、完成晋美商业广场所有商铺的出租，协助商户的进场装修和开业计划，成立商业管理公司的相关手续和办理。

2、留庄项目销售和招商的任务完成，住宅项目的销售，临街商铺的销售和签订合同并办理相关手续。

3、协助酒店负责人做好晋美精品酒店的管理和运营策划。

最后，感谢公司各位领导及同事的帮助和支持，是大家的支持让我部门取得了的进步和优良的成绩，随着公司业务的不断增加、扩大、规范和完善后续管理工作将会更加繁重，要求也将提高，需掌握的知识更加广阔，为此，我将更加勤奋学习，提高自身各项素质和技能，适应公司的发展，用全部的激情创造价值，让公司充满生机和活力。我们是一个团队，唱的是一首歌，想的是一个目标，我部门将全力配合各部门一起齐心协力，全力以赴共同创造一个新的辉煌，马到成功！。

**企业招商工作总结篇十**

（一）招商引资工作：今年1－8月份，我办共有招商项目10个，其中亿元以上项目7个，实际到位资金亿元，完成全年任务的70%。新增注册资本金完成亿元。

新增亿元以上项目3个:一是莲花家具广场，现已建成5月份开始正式营业，二是电信大楼北侧项目，由浙江杭州万泰控股集团股份有限公司投资开发，目前该项目正在办理土地挂牌前的相关手续，三是水利资产地块，由江苏泰富业发展有限公司开发，现正在办理挂牌前相关手续。目前洽谈项目2个：一是由浙江中钜控股集团汽车站周边项目，二是水岸名宅北侧地块项目。

引进总部经济项目1个（江苏润波电梯有限公司），该公司是一家以高科技产品为龙头，集整体销售、安装、维修、改造、保养为一体的多元化高新技术企业。公司在南京设有一个营销部，在宿迁设有一个分部，目前该项目进入试营业阶段。洽谈项目3个，分别为：汇银家电有限公司、万邦香料工业有限公司、华天驰宇建筑装饰工程有限公司。

（二）利用外资情况：我办和区政府办共同引进外资项目淮安德馨贸易有限公司，由新加坡独资企业万香国际有限公司投资，项目总投资400万美元，注册资本400万美元，主要经营天然香料原料，日用化学品原料。所经营的商品主要供应天然香料、合成香料生产厂家和食品、医药、日用化妆品生产厂家。该项目现已通过工商局名称预先核准，相关材料已通过市商务局审批，预计本周内报省商务厅。

（三）重点项目工作：

苏宁电器广场项目：该项目由苏宁集团投资建设，总投资10亿元，建设1幢地下3层、地上41层商务及写字楼。项目规划用地面积8906平方米，总建筑面积约86465平方米。该项目已完成试桩、支护桩、止水桩、工程桩工程。目前土方工程正在全面开挖，边挖土边做支撑，土方工程预计将持续到10月份，四季度开始做地下室工程。项目预计至20xx年建成。

龙游城项目：该项目由浙江客商淮安诚泰房地产公司投资建设，位于淮安市淮海商业中心区，占地面积亩，总建筑面积万。拟建地下三层，裙房七层，及两幢分别为26层和30层、高100m的写字楼。项目总投资约10亿元。预计20xx年建成营业。截止目前该项目住宅部分93户约8500拆迁工作已完成，非住宅9户已签约4户约13000多，待完成剩余2户的拆迁扫尾工作完成后，开始进行桩基工程施工，土方开挖。

嘉和国际广场项目：该项目由江苏汇丰房地产有限公司投资建设，位于淮海东路北侧、圩北路东侧，占地36亩，建设约8万平方米商住房。目前该项目桩基工程施工完成，正在全面开挖阶段，边挖土边做支撑，待土方工程结束后四季度做地下室工程以及地上商业部分。全年形象进度为商业部分建至二层。

新天地花园项目：该项目由淮安纵横房地产有限公司投资建设，位于健康东路南侧、圩北路西侧，占地38亩，总投资5亿元，建设13万平方米商住小区，该项目需拆迁约250多户，目前拆迁前期工作已就绪，拆迁人员已组织，等待拆迁。

（一）我办辖区内的2个重点项目苏宁电器广场和嘉和国际广场，目前土方工程正在全面开挖，由于卫生城市复检和不断下雨，项目出土时间一再被调整，导致项目进度受到影响。

（二）外资项目手续办理时间太长导致外资目前未到帐。原本上报的项目淮安德馨节能材料有限公司由于外管结汇方面存在问题，现已暂停办理。新注册的外资项目淮安德馨贸易公司的相关材料正在市商务局审批。后续将进一步跟进，确保外资尽早到账。

（三）新增注册资本金考核调整为3亿元，目前我办已完成亿元。在下半年的工作中，需要加大力度，广泛收集信息，做好项目对接，特别要密切关注大企业、大项目是否有增资意向，确保年底考核达序时进度。

（一）突出抓好重大项目的建设。充分发挥重大项目的支撑作用，重点抓好苏宁电器广场、龙游城、嘉和国际广场、新天地花园项目建设，确保项目达序时进度。

（二）以重点楼宇为依托，全力发展总部经济。以辖区内重点楼宇中鑫文化创意产业大厦和金马广场为依托，集聚、培育、形成功能配套完善、总部企业集聚明显、经济效益显著的总部经济发展基地。

（三）提前做好项目资料汇总，迎接年底考核。提前与项目相关负责人对接，整理收集好各个项目今年度的投资情况证明材料，确保年底考核达到目标。

**企业招商工作总结篇十一**

今年以来，我局按照县委、县政府要求，结合《xx县领导干部招商引资绩效考评及奖励办法》(晃办发(20xx)35号)及年初县绩效办招商引资目标管理要求，我局努力做好招商引资工作，现总结如下：

引进“侗藏红米”种植基地，发展粮油产业，基地建设面积3770亩，投入资金60多万元；引进“怀化奥普龙种业有限公司”、“长沙利诚种业有限公司”，发展制种产业，制种基地建设100多亩，投入资金20余万元；引进“深圳湘粤东城生态农业有限公司”，发展特色水果产业，基地建设面积1000亩，投资1000万元以上；引进“新晃鑫绿源农产品民族贸易有限公司”，发展蔬菜产业，核心示范基地建设面积200亩，投资200万元。我局共招商引资项目4个，引进资金1280余万元。

(一)建立健全组织领导体系，确保各项目标任务落实到位。我们制定《农业局招商引资实施方案》，建立目标管理责任制，成立招商引资工作领导小组，实行“一把手”负责制。领导小组由局长任组长，其它班子成员为领导小组成员，对我局招商引资工作目标任务分解，制定详细的工作进度计划，把工作任务落实到月、到周、到项、到人。领导班子成员人人都有任务、人人都有责任。做到了件件有人专抓、项项有负责人，形成了一个有效、严密的工作体系。

(二)强化工作措施，确保各项任务进度。一是整体联动。招商引资工作时间紧、难度大，系统而又复杂的工程，为了保证工程进度，我们充分调动社会各方面的力量参与到招商引资工作中来。局机关、各股站室、乡镇各农技站实行纵向联动，层层明确目标任务和相应责任。二是主攻难点。对进度缓慢的建设项目，在认真查找工作中存在的问题和差距、分析形成原因的基础上，进一步强化领导、强化措施、集中时间、集中精力、重点攻关。及时协调和解决各项任务实施过程出现的矛盾和纠纷，以确保工作的整体推进。三是加强调度。为了确保工作进度，对一些重点项目，实行分管领导蹲点督导，主要领导不定期检查的措施，确保任务及时完成。

(三)落实质量责任，严肃责任追究，确保各项任务质量。一是落实质量责任。实行“一把手”包块，分管领导包任务，驻工地联络员跟踪督查相结合。二是严肃责任追究。我们在目标管理责任制中规定，凡领导所分管的建设项目没有按时保质完成任务的、未能通过检查验收的，取消其年末评先评优资格。

坚持“发展”是第一要务，立足农业资源优势，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。

(一)解放思想，充分认识招商引资工作的重要地位。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。

(二)强化领导，落实工作责任。切实调动各股站室负责人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)创新思路，增强招商实效。突出抓好对外宣传，扩大影响，增强吸引力；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。

**企业招商工作总结篇十二**

20xx年感觉过的好快，工作的忙碌淡化了岁月的侵蚀，特别是最后俩月基本上就是人普的记忆，记不清加了多少班，才和金荷的团队一起顺利完成任务，好欣慰。年底盘点自己的工作生活，自觉很“给力”—精彩：

1、工业经济指标平均超额完成既定任务。

2、固定资产投资超额9%完成年初任务。

3、招商引资内外资平均超额45%完成既定任务。

1、定时走访重点企业：解读政策、送服务，营造良好的沟通平台，创造宽松的发展环境，辖区七家规上企业年产值平均涨幅达33%。

2、精心服务重点项目：跟踪配合、促发展，及时掌握项目进展，详细了解项目概况，辖区重点项目顺利完成投资目标。

3、及时掌握楼宇信息：摸清税源，协护税，开展税收摸清底数，依托楼宇增强税源活力，20xx年90%招商引资项目来自辖区楼宇。

4、积极做好科技商务：优化资源，强创新，积极做好发展服务业的服务工作，加快发展服务业的投资、创意、研发、中介、商业零售等生产性服务业。

5、尽心完成阶段任务：团队合作，创佳绩，10年一遇的人普工作，考验我们财经科的团队作战能力，“七大创新两项措施”确保我们顺利完成了此项庞大的工程，交出了完美的答卷。

1、年初业务知识培训，提高自身服务能力。

2、年底党员争先创优，开阔自我发展空间。

**企业招商工作总结篇十三**

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，认真学习贯彻党的十六届五中全会精神，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，发动街道上下人员积极参与招商引资，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：

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;

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，下达招商引资责任目标，并纳入单位和个人年度目标考核。增强责任，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。

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，红阳街道党工委、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、银行积极宣传招商政策，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，我们都积极主动为其服好务。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，调动招商积极性。为调动全街道招商工作积极性，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。

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情况听取汇报，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，帮助查找问题，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、办事处领导放弃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：华夏科技实业、四川雄龙实业发展有限公司、四川中鼎有限责任公司、绵阳市富祥建设有限公司、四川中杨特种玻璃有限公司。

(二)积极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积极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。威远宏杨运输有限公司现已到位资金1000万元。

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，具体招商项目及资金组成见项目资料。

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一定的成效，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。

乡党委政府高度重视和积极支持招商引资工作。曾经派出2名优秀职工驻外从事专业招商引资工作，其中一名在杭州招商办任主任。

为了给招商引资工作创造条件，乡高度重视资源开发利用工作，为把乡旅游资源宣传出去，无论是分管旅游工作的还是其他班子成员和职工都竭尽所能低利用自己的人脉资源通过电话联系、qq群、微信、微博等载体对乡的果蔬和自然景观进行大力宣传。到目前已经有很多高端客户亲临乡购买大樱桃、糖心苹果、贡品花椒、高山苦李子等农产品。多部门领导和媒体、设计、规划专业机构前来参观考察并提出宝贵意见。

党委政府高度重视、分管领导亲自现场化解在项目实施过程中积极为施工企业协调土地征占用、高端水果树的损赔事宜，积极协调企业项目部与当地群众的关系和矛盾纠纷，防止和及时化解阻工事件发生，帮助施工企业协调用水、用物等事宜，竭尽所能低为项目施工企业提供便宜。

20xx年度，成功快速化解了陈河村2组农发项目施工中超范围损毁农户大樱桃树和苹果树纠纷；快速协调处理了宋江村7组观景平台建设中施工方未予协商先行占用农户土地作为施工临时用地的纠纷。营造了好的施工环境和招商引资项目实施环境。

**企业招商工作总结篇十四**

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亿元，比增工业产值完成亿元，比增出口交货值完成亿元，比增上规模工业企业17个，实现产值亿元，比增从效益上看,半年来。完成增加值亿元，比增利润3222万元，比增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，占年计划的比增技改后可新增产值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。

**企业招商工作总结篇十五**

招商部自20xx年10月初成立以来，一直积极地朝着良好的轨道发展，在公司领导的.正确指引下，正有条不絮地开展工作并发挥功能价值，其年前主要的工作可以体现在如下四个方面：

（一）筹备与组建

自招商部组建以来，全体成员积极接收公司企业文化的熏陶，时刻努力地要求自己做明合格“升华人”，并对公司整个项目及项目的规划做了详细的了解。在充分的学习后，招商部制订了一系列的部门管理制度和规范，如《招商部组织架构》、《招商部岗位职责》等有效的管理办法，正所谓，“没有规矩，不成方圆”，招商部想在逆境中创造良好的招商佳绩，就必须修炼自身，以身作则。

（二）与商业策划公司的接触及选择

招商部成立后首先以公开投标方式先后选择了多家商业合作公司，最后通过招投标选择了三家深入接触，经过资质审核及项目考察，其中两家符合要求，先后驻场短期合作一段时间，但最终都因为这两家商业公司均不能最后确定与我公司约定的合同条款内容，因此两家公司已先后退场，目前正与新公司洽谈中。

（三）商业规划及推广计划的制订

俗话说的好：“兵马未到，粮草先行”，招商部为了能顺利开拓招商渠道为后期招商减轻压力，在制订招商推广策略上利用一切可以利用的资源充分发挥集体的力量，在领导的指示下，做出了一套合理并且有效的方案，而商业规划及定位也已形成初稿，目前正对黄州市场进行详细的分析中，以验证规划的可行性。招商和销售的营销节点和推广计划已经初步完成，待商业合作单位进场后，将按此计划逐步实施并完成销售和招商目标。

（四）市场调研

古人有云：“知己知彼，方能百战百胜“，招商部全体成员在充分了解自身项目的同时，也花了大量的精力去做市场调研，并且对黄州区域内的各大商业楼盘进行了深入的了解，力求做到多了解、多学习、多掌握、多运用。

展望20xx年，招商部将会由青涩逐步走向成熟，在公司领导的关心和指引下，一步一个脚印，运用自身的能力和经验，借助商业公司的资源，打造出近乎完美的商业街，引进符合本项目商业定位的商家主力店，营造高端大气的商业氛围，以更好的完成个亿的年度销售任务。

招商部 20xx年xx月xx日

**企业招商工作总结篇十六**

12月工作计划：

1、12月mysteel 活动展板、刀旗、易拉宝设计，光地搭建方案确定发包，15分钟嵌入活动策划，所有装袋物料准备;

2、mysteel活动具体执行(17/18两天);

3、12月开工典礼活动具体执行;

4、售楼处装修完毕验收合格，保洁进场开荒;

5、售楼处软装挑选及安装;

6、沙盘进场安装调试;

7、业务人员、保安、保洁招聘及上岗培训;

8、销讲准备;

9、20xx年营销推广计划及预算整体推广费用。

1.部门招商工作计划

2.加盟招商工作计划书

**企业招商工作总结篇十七**

一年来，我局认真贯彻县委、县政府工作部署，紧密联系工作实际，在总结去年招商引资工作经验的基础上，积极调整工作思路，突出招商引资工作地位，结合我县区域优势产业，多渠道多方位开展招商引资工作，通过委托招商，上门招商，以商招商等手段，千方百计捕捉商机，开创了招商引资工作新局面，实现到位资金亿元，包装招商引资推介项目2个，为加速全县农业产业化建设步伐，推动县域经济快速发展起到积极作用，现简要总结如下：

一、招商引资完成情况

(一)在总结过去招商引资工作经验基础上，我局积极调整工作思路，通过委托招商，上门招商，以商招商等方式，引进西安、宝鸡、汉中等地企业来我县投资，与圣世公司、手牵手超市等企业达成乌鸡产业合作意向，略阳乌鸡产业基地建设项目总投资亿元;略阳乌鸡产业开发项目，总投资7500万元，计划投资共亿元人民币。9月25日，在县政府召开的招商引资大会上，县政府与汉中圣世公司、西安手牵手超市签订了乌鸡产业项目合作框架协议书。

(二)重点在建项目：略阳乌鸡特色养殖综合开发项目，总投资2800万元，目前已完成2662万元，重点项目建设速度稳步提高，建设进度逐步推进。

(三)结合我县特色优势产业，根据市场调查分析，包装招商引资推介项目2个：

1、雪莲果示范基地建设及深加工项目。总投资820万元，项目内容：在全县海拔900米以上地区建立3个稳定的科技示范基地，面积达到1500亩;新建雪莲果脱毒及组织培养室500㎡，进一步开展选育研究;新建雪莲果种子园100亩，为示范基地建设提供良种保证;新建雪莲果果脯型、烤制型食品加工车间1000㎡，新建分捡、消毒车间600㎡，新建宿办楼及库房500㎡，引进雪莲果饮料加工生产线一条，安装其他配套设施设备。

2、略阳乌鸡深加工项目。总投资1400万元，项目内容：培育略阳乌鸡产品深加工龙头企业1个，建设厂房20㎡，职工宿办楼660㎡，速冻、冷藏库500m，消毒车间300㎡，新建略阳乌鸡食品加工生产线1条，购置相关设施设备，安装食品包装流水线1条，建设实验室500㎡，研究开发新产品。积极开展商标注册和“三品一标”(无公害农产品、绿色食品、有机食品)认证工作。

二、主要工作措施

(一)领导重视，措施有力。为保证顺利完成任务，局班子首先调整了招商思路，突出了主攻方向，明确了主抓领导，夯实了工作责任，对招商一线工作人员作了充实和调整，加强了招商引资工作力量;其次把招商经费纳入农业局经费支出，以有限的经费作最大的支持，从而保障招商工作的顺利开展;三是采取多渠道招商，全力捕捉商机，参加各种招商大会，不放过任何一次机遇;四是强调领导亲临一线，邀请机关部门领导讲解招商经验，共同谋划招商大计;通过采取一系列的有效措施，为招商引资工作打开新局面，创造良好条件。

(二)实行招商战略转移，变等商上门为主动出击。一改往日的长驱直入为重点突破，集中精力扩大农业局系统各单位等外围组织，壮大农业局队伍，并充分利用农业局的辐射作用，寻找招商引资项目：凡是有意向投资的企业家，我们想方设法邀请到略阳考察，先后邀请西安客商白成福、宝鸡客商杨宝平，绝不轻易放过一个机会;组织县内重点龙头企业进行座谈，广泛了解他们在生产经营过程当中接触的客商情况，从中筛选有实力、有意向来略投资的客商，作为进一步联系和洽谈的重点线索，由局领导带头，组织农业系统干部根据平时掌握的有关情况，采取电话联系，确认有无投资意向;领导亲自上阵，上门招商，为引进一个项目三番五次游说，今年5月副局长赵成海赴西安参加由雨润集团、省供销联社组织的略阳乌鸡推介会，与有意向投资的客商进行座谈，6月、8月局长张智勇先后两次赶往西安，与客商白成福洽谈合作及略阳乌鸡宣传事宜。

**企业招商工作总结篇十八**

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

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