# 驻外招商专班工作总结(汇总11篇)

来源：网络 作者：紫芸轻舞 更新时间：2025-06-03

*驻外招商专班工作总结1(一)城西北工业园。目前，城西北工业园在建项目22个，已建成投产项目4个，在谈项目2个。园区已初步形成了纺织服装、铝型材、电子科技、机械制造等四大产业群。1、已投产项目：斯瑞尔换热器：总投资亿元，占地100亩，一期于0...*

**驻外招商专班工作总结1**

(一)城西北工业园。目前，城西北工业园在建项目22个，已建成投产项目4个，在谈项目2个。园区已初步形成了纺织服装、铝型材、电子科技、机械制造等四大产业群。

1、已投产项目：

斯瑞尔换热器：总投资亿元，占地100亩，一期于08年正式投产，生产经营正常;二期正在建设，拟建面积万平米，目前已进行基础承台浇灌。

正明铝业：总投资亿元，占地100亩，一期于09年初投产;二期陆续在建，已新建成仓库5千平米，预计今年建成后共有8条生产线投产。

众鑫铜业：总投资亿元，占地82亩，一期于09年初试产;二期合同已落实，计划投入1亿元，预计10月份可正式开建。

群亨挖机：总投资亿元，占地117亩，一期已建成面积万平米。目前，项目一期设备已全部安装完成，正在进行试产。

2、在建项目：

伟嘉纺织：总投资6亿元，占地382亩，拟建建筑面积13万平米。目前，地块强夯已经完成，施工队伍已经进场，即将全面开工建设，预计今年年底可完成4万平米建筑面积。

立峰纺织：总投资4亿元，占地177亩，拟建建筑面积万平米。项目已于9月底开始正式动工建设，预计明年年底建成投产。

利达纺织：总投资亿元，占地423亩，拟建建筑面积22万平米。项目已于8月份奠基，即将开始地块强夯，预计主体明年初正式开工建设。

宏力重型数控机床：总投资亿元，占地200亩，拟建建筑面积5万平方米。目前，项目一期两个主车间正在进行桩基管埋，预计今年底可完成一期主体建设。

湖北高科新光电：总投资10亿元，占地面积400亩。受金融危机影响，该项目建设进展较慢，一期三个车间已基本建成，年底前还将开工建设四个标准车间。目前，已有峰达思电子、民信达电子、安诺佳科技、领卓实业等四家企业签约入园。

紫山科技：总投资亿元，占地82亩，拟建建筑面积万平米。目前，主体正抓紧建设，预计明年2月份前可全部完工。

鑫索电子：总投资1亿元，占地100亩，拟建SMT生产线8条。目前，地块平整及地质勘探已经完成，即将进场开工。

徐风科技：总投资亿元，占地60亩，目前，一期主车间已经建成，正在完善厂内配套设施，预计年底前试产。二期主车间基础已开始动工。

美维铝材：总投资亿元，占地147亩，拟建建筑面积5万平米。目前，一期主体建设正抓紧施工，预计年底前可建成试产。

茂晨铝业：总投资3亿元，占地240亩，拟建建筑面积9万平方米。目前，一期主体建设已基本完成，正在完善厂内配套设施，预计11月份试产。

宏泰铝业项目：总投资4亿元，占地面积175亩，拟建建筑面积7万平米。目前，万平米的主体车间基础已基本完成，即将进行钢构安装，预计明年2月份主体可基本建成。

中小企业园(一期)：一期共安排了10家企业，总投资约3亿元，占地280亩。目前，除了精诚油管和国强齿轮两个项目没有开工外，其他8个项目已全面开工。强达机械、旺盛机械、华源机械、金锤机械、中旺机械主体都已基本建成，宏鑫塑料、群兴塑业、正阳机械正在抓紧施工。预计年底前，有3-5家企业可竣工投产。

回归园：总投资亿元，占地258亩，总建筑面积18万平方米。目前，已建成标准车间12栋，已有11家企业签约入园，园内正在进行配套设施建设，预计年底前有部分项目可入园试产。

灵溪食品：总投资5500万元，占地100亩，总建筑面积万平米。目前，主体已全部建成，正在抓紧配套设施建设，预计11月份试产。

依嘉制衣：总投资8000万元，占地75亩，拟建建筑面积万平米。目前，综合楼已经封顶，主车间钢构安装正在进行，预计年底前可建成投产。

科技创业园：总投资6500万元，占地74亩，拟建建筑面积万平米。目前，一期基础已全部完成，主体正在抓紧施工。

3、在谈(待落实)项目：

美岛(瑞鸿)服饰：总投资8600万元，拟征地80亩，建成后，年产服装60万件，出口创汇3000万美元，产值亿元，安排就业1600人。

宏成机械、天林机械、栋鑫机械、金石玉珠宝、国美物质、凯天金刚石等部分项目，20xx年底签订了入园合同，一直未能落实选址。

天宇机械、闽江机械、天工模具、九味食品、道盾酒店用品等一批较小规模项目，等待落实进入中小企业园二期。

(二)罗桥工业园(含站前大道)。已建成投产的项目有38个，实现年产值22亿元，税收亿元。在建项目7个，主要包括登峰二期、艾博科技技改、荣达金属、高科生物、东骏机械、力康制约、云河厨具等。即将开工建设有华兴玻璃四期、汽车商贸区(包括锦发汽车等)。

力康制药：主体已基本建成。计划明年初将现址劲牌工业园内的设备整体搬迁至新厂。

艾博科技技改：总投资4818万元，新上进口设备4台套，配套国产设备42台套，形成新增年产200万台压缩机电机生产线。建成后，实现新增产值16560万元，利税2541万元。

华兴玻璃四期(原有色铜加工园)：总投资5亿元，新建5条生产线。目前正在进行设计，计划第1条生产线11月底开工建设，明年底竣工投产。

(三)劲牌及城市综合体等。目前城市综合体110亩的征地工作已完成了80%。劲牌三期的30家房屋拆迁工作，前期仗量登记已全部完成。

**驻外招商专班工作总结2**

1、吃透区情。高新区是20xx年9月成立的，由原蒲城工业园、渭北煤化工业园合并而成，高新区的主导支柱产业为“煤化工、精细化工、装备制造、新型材料和生物产业”。我们主要围绕这五大支柱产业集群加快培育和招大引强，在经济发展新常态下实施精准招商和特色招商，提高了招商的针对性和签约率。

2、强化服务。受现阶段国家环保国土、去产能、供给侧改革、清理整顿各地招商引资优惠政策等政策性影响，各地招商引资优惠政策基本趋同，主要取决于对客商的服务质量和效率等软环境建设上。因此，我们意识到对落户企业能否提供优质高效的服务决定着是否还会有更多的企业来我区投资发展，是否会形成以商引商的“洼地”效应，所以近三个月来，我们负责招商的领导同志主要围绕已落户的友泰塑业、禾合化工等项目做好“四项审批”手续的办理、建设期间的报建及外围环境保障、临时用电用水的协调、土地手续的上报等各项服务工作，履职尽责，强化服务，以实实在在的工作筑牢“招商基本功”，在尽可能的情况下，赢得客商满意，用我们的诚意打动投资商，用我们最大的努力提供优质高效的服务，践行当初招商洽谈时的庄严承诺，把入区合同中的承诺事项逐一落到实处。

3、注重扩大宣传。在内强素质的同时，我们外树形象，注重扩大宣传。省级高新区批复后，社会关注度高。我们针对这一实际，在第四届大荔黄河金三角投资合作交流大会之前，以最短的时间高质量高标准编制了最新的高新区投资指南宣传彩页和以“双核驱动、三张名片”为主题的宣传视频，在大会上进行了宣传推介，与会客商和各级领导反响强烈，扩大了高新区的知名度和社会影响力。

4、加快协调。招商是一门很综合性学科，对外要推介高新区的优势，对内要加快协调，牵扯的方面很广，也很杂，牵一发动全身，这就需要我们与经发、环保、国土、规划、辖区镇政府等相关部门做好协调工作，争取他们的理解与支持，尽可能最大限度形成合力，把我们“招得来，落得住，能发展”的招商思路和理念落到实处。

**驻外招商专班工作总结3**

一是区委、区政府在xxxx设立四个招商局，为正科级单位，每个局配x名干部，同时保障工作经费，重点抓好xxxx及周边地区定点招商。

二是搞好与广东分局的配合和服务工作。年初，区委、区政府与广东分局签订招商引资目标责任书，全年预算广东分局工作经费xx万，从主要经济部门抽调x名年青干部常驻广东招商。不断充实和完善招商引资队伍，今年已先后两次由组织部牵头召开年轻干部培训会，选派干部加强到招商局。

**驻外招商专班工作总结4**

  切实树立职业招商意识，坚定一切工作都是为了招商、一切围绕招商、一切服从服务于招商的思想，明确招商工作就是当前工作的重中之重，把自己从公务员变成“推销员”、“宣传员”，使自己适应经济最前线的工作，努力在招商工作上实行转变：

  二是工作方法的转变。工作中我们采取机动灵活的招商办法，紧跟当地产业走向，看清企业发展趋势，结合企业的战略布局，及时调整招商思路和办法，而不是过去那种以不变应万变的老一套，这在当前的招商引资工作中是非常不适应的。我们的做法是：紧跟时代走、紧跟客商走、紧跟形式走，抱准不怕吃苦、不怕摔跟头的信念;但如果外部因素发生改变，则马上调整战略，及时刹车，及时掉头。

  三是工作态度的转变。刚到南京时，人生地不熟悉，我们也曾经存在过畏难发愁的情况，但伴随着角色身份的逐渐进入、招商工作的逐步展开，更加坚定了克服困难的信心和决心，敢于面对困难，掌握招商引资工作的主动权，在充分联络当地政府、商会和企业的前提下，努力站稳脚跟，逐步向周边地区进行渗透，使我们的工作越来越顺利。

**驻外招商专班工作总结5**

领导重视是招商引资工作的重要前提，我局始终把招商引资工作放在各项工作的重中之重来抓。一是成立了以局长任组长，分管旅游招商引资工作的副局长为副组长，各科（室、队、所）的负责人为成员的招商引资工作领导小组，下设办公室在市场开发科，具体负责日常工作；二是制定招商引资工作计划，坚持两手都要抓都要硬的方针，一手抓旅游工作不动摇，一手抓招商引资工作不放松，以招商引资工作来推动旅游工作的全面开展。

**驻外招商专班工作总结6**

三个多月来，共接待客商3批15人次，组织自主赴外招商3次，参与其他部门或单位外出招商2次，拜会客商(企业)5家(人次)，签订入园合同2家，分别是总投资约8亿元的陕西环保集团投资的固废处理项目，总投资约9亿元的广东科顺防水项目;意向签约项目1个，西安经建油漆搬迁项目;正在洽谈项目2个，分别是西安巨力石油助剂项目和中化近代环保项目，力争形成“洽谈一批、签约一批、开工一批、投产一批”的招商引资良性发展格局。同时，积极围绕陕煤化集团“十三五”期间在蒲城高新区煤化园片区布局投资600亿元烯烃二期项目，实施精准招商战略，配合协调相关部门做好水、电、路、讯、供热、天然气等基础设施配套完善和规划、建设选址、用地储备等前期工作，确保该项目顺利落户建设，发挥“大集团引领、大项目支撑”的招商引领作用，加快高新区跨越式发展。

**驻外招商专班工作总结7**

  首先是做个有心人。工作中注意不断总结经验，分析问题，突出重点，强化联络，熟悉和把握当地的经济运行状况。

  通过了解，整个江苏省江南江北地区观念存在差距，经济发展方面存在江南强江北弱的现状。作为省会城市的南京，经济发展在江苏居上游水平，南京及其周边地区虽然有如扬子石化、依维柯客车、熊猫电子、金陵石化等知名企业，但是这些企业普遍规模较大，其投资受国家产业政策调控，且江苏省为带动苏北落后地区的发展，明确要求具有政府或国资背景的企业对外投资时优先考虑苏北地区。另外，江苏目前有来自全国各省、市、县以招商引资为主要目的办事处上百家，大家一窝蜂的涌向炙手可热的苏、锡、常等地，而把新兴城市以及发展中的县、市抛在了一边。在这种一窝蜂的、扎堆式的潮流中，必须树立自己的特色，决不能随大溜式地工作。而全国的民营企业大集团可以说以江苏为最多，且规模最大、实力最强，同时又具备对外扩张的意向，且总部多数在南京和苏南。我们经过认真地分析后认为，把工作的重点放在立足南京继续广泛搜集信息，积极联络有关人员，同时积极到镇江、泰州、盐城等新兴城市进行招商的摸底工作。我们抓住机遇，加大宣传推介的力度，广泛宣传泰安在区域与资源、政策环境等方面的优势，把这些有对外扩张意图的企业吸引过来，投资兴业。

  其次，以点带面地融入当地经济圈。所谓的经济圈，实际上很多是按照区域来划分的，伴随着中央经济政策的调整，经济工作逐渐北移，企业的战略布局也会相应调整，不是所有的大企业都会到我们这里来投资的，凡是前来的企业都有自身的考虑。为此，我们深入了解政府、民间商会、企业三个经济圈，认真研究政府产业布局和企业的战略布局，摸准吃透企业的实际情况，对症下药，有的放矢地开展工作。

  1、政府经济圈。主要是把握全局，了解当地的经济格局和特征，了解当地经济发展、产业调整、资本流动的特点和趋势，了解当地扶持、限制、和禁止发展产业等情况，掌握招商引资工作的主动权。

  2、民间商会圈。主要是利用民间商会这个平台，发挥好合作和桥梁作用，扩大联络范围，积极宣传推介泰安的区位优势、资源优势、产业优势和环境优势，让客商知道泰安“有什么”，能“干什么”。

  3、企业圈。主要是抓住重点企业、知名企业，以点到面，连环式扩大交往范围，积极做好两地结合的文章，争取有对外投资合作意向的大中型企业、好项目与我市园区、企业投资合作。

  第三，确定重点区域，扩大辐射范围。通过认真细致的调查和了解，我们确定了立足南京辐射周边、以民营经济为主、以大型集团为重点的工作思路。在南京，我们先后拜访了苏宁电器连锁集团、江苏雨润食品产业集团、江苏力联集团、江苏高力集团、江苏顺天集团、斯威特集团、江苏金盛商业连锁集团、南京鸿国实业集团、南京福中集团、南京华润苏果、天地集团、金浦集团、宏图高科、红太阳集团、石林集团、南京中央商场股份公司等一批江苏省民营100强企业。以南京为中心，我们积极走出去，通过各种关系和渠道，到上海、盐城、无锡、宜兴、泰州、江阴等地活动，结识了扬子江药业集团、康瑞集团、泰开电气、远东控股、天地龙集团、隆力奇集团、红豆集团等一些大企业集团，结交了一大批政府经济界、商会和企业界朋友，获得了大量有价值的信息线索，尤其是无锡，我们已建立了稳定的政府、商会、企业圈，为做好招商工作奠定了坚实的基础。截止到目前，我们共接触企业1000余家，邀请500多名客商来泰考察。

**驻外招商专班工作总结8**

（一）加强领导，落实责任。区招商引资工作部署后，我局迅速成立局长任组长，分管副局长任副组长，各科室、国土所负责人为成员的工作领导小组。专门设立招商引资办公室，明确了工作联络员，主要负责招商信息的搜集、上报，以及督促等工作。

（二）落实经费，提供保障。把招商引资经费纳入年度财务预算，专门安排一定的资金用于人员外出招商、联系接待客商等。严格落实招商引资“保证金”制度，局领导班子成员及时缴纳招商引资“保证金”万元。

（三）主动出击，定点招商。局主要领导坚持每月外出招商不少于2次，每季度外出招商不少于20天。安排专业招商人员到北京等地实行定点招商，一季度局主要领导已赴北京、南京等地招商6次。

（四）发挥职能，做好服务。充分发挥国土职能作用，安排一名分管领导、引资人及埠子国土资源所人员做好服务帮办工作。主动帮助引资单位做好工商、税务登记等事宜，积极帮助企业做好土地盘活、厂房建设、设备采购安装等工作，保证企业最短时间内开工建设，竣工投产。

**驻外招商专班工作总结9**

成立了以吴谷勋局长为组长，分管副局长陈艺平为常务副组长，市场股、外经外贸股、商贸(电子商务)股、办公室等股室负责人为成员的招商引资领导小组。根据平办〔20xx〕4号《关于印发20xx年任务分解的通知》，确定我局招商以专业市场建设、外商投资、现代服务业为主阵地，在1月份的全局系统干部职工会议上，全文学习了县委、县政府全面推进招商引资文件，动员全局系统干部职工以及家属利用一切资源和机会全力招商。

**驻外招商专班工作总结10**

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。

**驻外招商专班工作总结11**

1、领导重视。历年来，乡党委、政府都高度重视项目建设年工作，今年更是把此项工作提升到一个新的战略高度，提出了“人人抓招商，人人争项目”的口号，将项目建设工作做为头等大事来抓。由党委书记、乡长亲自调度。每月召开一次党政办公会专题研究部署项目建设和招商引资工作。并明确规定了每周一、周四的例会上干部都要汇报项目建设和招商引资工作情况，并形成制度，长期坚持。

2、真抓实干。

①抓宣传发动。不断加大招商引资、争资引项宣传力度，乡里利用会议、宣传车辆、横幅、宣传栏和散发宣传资料等形式宣传，村里则主要以召开广播会和张贴标语的形式宣传。总之，利用一切有利平台、途径宣传介绍我乡的优势资源、人文环境、投资环境、优惠政策。

今年以来，我镇根据市委、市政府关于招商引资工作的总体部署，及时调整招商思路，拓展招商领域，谋求招商策略，创新招商方法，实现了招商引资工作新突破。现将元—7月份全镇招商引资工作情况总结如下：

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！