# 招商与项目建设工作总结(精选38篇)

来源：网络 作者：前尘往事 更新时间：2025-03-17

*招商与项目建设工作总结1今年来，社区把招商引资当作快速推进“兴居强区”战略的第一要务来抓，打着“尽我所能，您说我办”的招商口号，动员全员招商，营造浓厚的招商氛围，采取“五个一”措施跟踪服务，全力培育招商引资环境，广辟招商引资渠道，积极开展招...*

**招商与项目建设工作总结1**

今年来，社区把招商引资当作快速推进“兴居强区”战略的第一要务来抓，打着“尽我所能，您说我办”的招商口号，动员全员招商，营造浓厚的招商氛围，采取“五个一”措施跟踪服务，全力培育招商引资环境，广辟招商引资渠道，积极开展招商引资工作，社区上下兴商、安商、富商和全民招商引资蔚然成风。载止12月底，已有3个招商引资企业正式落户社区，到位资金1000万元。1个续投项目，今年新增建设资金20万元，累计达到了100万元。

>一、强化责任，加大招商引资力度。

我们成立了以党总支书记陈文金为组长的招商引资领导小组，设立了招商引资办公室，专人负责招商引资工作，下发了《招商引资目标管理实施细则》，建立了招商引资目标管理责任制。根据本社区实际情况，想方设法完成招商引资任务，签订招商引资责任状，实行年度绩效挂钩，按月督查，按季考核，年底兑现奖罚。做到了人人身上有任务，个个头上有压力。

>二、筑巢引凤，培育招商引资载体。

我们成立了优化投资环境领导小组，加强了社会治安综合治理基础建设，加大了对企业周边环境治理力度，努力营造稳定的`治安环境；在全社区营造了“你投资、我欢迎，你办厂、我服务，你发财、我发展”人文环境。同时，加大投入，加强投资硬件建设，筑巢引凤。社区投入了近40万元硬化了社区南3#地块道路，美化、亮化社区环境。从而，功能较全的硬件环境、勤廉高效的政务环境、安定团结的治安环境和全居招商兴商安商富商的人文环境组成了社区充满活力和吸引力的招商引资载体。

>三、广辟门路，积极开展招商引资。

>四、加强服务，狠抓项目跟踪落实。

我们坚持“一个项目，一名领导，一套班子，一套方案，一抓到底”的“五个一”制度，采取“围墙内的事企业管，围墙外的事我们办”的方法，紧紧抓住每次机遇，紧扣每个环节，全程跟踪服务，确保每个投资意向都能签订投资合同，每个投资合同都能落实资金到位，客商每笔资金都能用在企业实处，实实在在地把企业引进来、办起来，让企业稳得下，发展好。组建专门工作班子，确定一名干部为联建责任人，实行一事一议一结服务和全程代办协办服务，做到特事特办。

**招商与项目建设工作总结2**

按照区委、区管委统一部署，我局加大了招商引资工作力度，精心安排，大力宣传，齐抓共管，狠抓落实，围绕“一三五”发展思路，全力推进我区食药产业项目建设，扎实做好招商引资工作。现将招商引资工作总结如下：

>一、加强组织领导

我局非常重视招商引资工作，坚持把招商引资工作列入重要议事日程。成立了由局党组书记、局长为组长，党组成员、副局长、纪检组长为副组长，各股室负责人为成员的招商引资工作领导小组，加强招商引资工作的组织领导。明确分工，强化责任，落实到人。

>二、落实责任目标

年初，将全年目标任务分解细化，落实到位，并纳入年度工作考核。进一步完善招商工作机制，制定了招商引资工作制度，成立了招商引资小分队，安排了专人向区招商办及时上报招商引资工作信息。认真贯彻落实上级指导意见，形成上下联动，齐抓共管的局面。

>三、狠抓工作落实

采取多种形式，利用各种渠道，广泛宣传我区的区位优势和资源优势，提高本区的知名度及对外影响力和投资吸引力。充分利用我区农科园和德科工业园两个园区，通过“走出去”和“请进来”招商方式，想方设法开展招商引资，引荐客商到我区来投资兴业，引进好项目，大项目，推动我区经济大发展。

>四、招商工作情况

今年上半年，通过我局指导和积极与上级部门省、市局协调，6月5日，我区企业正海药业获得全省第一个中药材批发GSP认证证书，通过认证后正海药业主要从事中药材、中药饮品的收购与销售，是一家集温湿度监控系统、中医药物流配送中心、植入供应链管理系统、最新自动分拣线设备、自动电子标签货架、药品统一高架货架等高端设备的现代化药品经营批发企业，20xx年上缴税收百多万元，安排就业人员200余人。同时引进益优健康、耀德食品等为区域经济发展提供了就业，创造了税收。目前有康之源药材种植有限公司有投资意向到河市镇三合村试种品种柴胡和姜黄，试种成功后将大面积进行推广，预计种植柴胡年产值可达8100元/亩，种植姜黄年产值可达11000元/亩，我们对有投资意向的客商，将加强联系，努力做好跟踪服务，力争取得成效。

20xx年，我局将按照区委、区管委的部署和要求，进一步动员全体干部职工，创新思路，抢抓机遇，全力招商，努力实现招商引资工作有新突破。

**招商与项目建设工作总结3**

1：继续跟进已经确定意向的客户，争取能在新的年度里签约。

尊敬的魏市长、各位领导：

根据会议安排，现将钟山经济开发区（红桥新区）招商引资工作开展情况及20xx年招商引资工作打算汇报如下，有不当之处，敬请批评指正。

红桥新区组建以来，工、管委始终把招商引资工作作为各项工作的重中之重，尤其是20xx年，是我们实现五年基本建成目标的关键之年。开年以来，新区紧紧围绕市委、市政府年初的各项工作部署，深入贯彻国发2号文件精神，着力于招商引资、项目建设、项目储备等工作，各项工作有序推进。现将有关情况汇报如下：

**招商与项目建设工作总结4**

今年以来，在县委、县政府的正确领导下，我局认真贯彻落实《县20工业暨开放型经济工作意见》等文件精神，精心组织，提前安排，有力的促进各项工作顺利开展，现将相关情况汇报如下：

一、主要情况

(一)主要指标情况

1、内外资情况：1-3月份，上报实际利用内资亿元，同比增长，新上亿元以上项目5个，1-2月份，市局认定实际利用内资亿元，同比增长;1-3月份，上报市局实际利用外资517万美元，现汇进资21万美元，新批外资项目1个，为注册资金496万美元的绿扬农业发展有限公司。

2、外贸出口情况：1-2月份，全县完成外贸出口万美元，同比增长%。

3、内贸情况：1-3月份，全县完成社会消费品零售总额6亿元，同比增长15%。

(二)项目情况

签约项目：全县签约落户项目4个，分别为电子和电镀产业团签约的投资15亿元的精密电路项目、驻招商办签约的投资5亿元的\'电子项目、绿色食品产业团签约的投资2亿元的物流园项目及箱包皮具产业团签约的投资8000万元的旅游帽厂项目。在谈项目：全县在谈项目61个，其中电子和电镀产业团8个、林化香料产业团13个、绿色食品产业团10个、冶金建材产业团10个、箱包皮具产业团8个、物流产业团3个、驻招商办4个、驻招商办3个、驻招商办3个，主要有投资20亿元的啤酒、投资20亿元的台商产业园及投资5亿元的高氏化工产业园等项目。

(三)招商活动情况

县委、县政府主要领导、分管领导先后带队赴等地招商，参加了恳谈会、恳谈会等活动，截至目前，全县外出招商50余批次，接待客商80余批次，并先后在昌、召开了籍人士情系家乡恳谈会。

(四)内贸工作情况

顺利完成了25个成品油加油站(点)年检和4家新建加油站网点的申报工作;再生资源回收经营者备案及换证工作进展顺利，目前已有近80家经营者正在陆续办理中;万村千乡市场工程“农家店”信息化改造工作正在有序推进，现已对拟改造的60个农家店进行了初步摸底。

**招商与项目建设工作总结5**

  为扎实地开展招商引资工作，我局采取了走出去、请进来，上门服务、开门结交的招商、安商工作思路，由局一把手亲自抓，一名副局长具体负责的工作方法，进一步抓实、抓好我局的招商引资工作，形成了人人谋招商，个个思引资的浓烈氛围。我局认真分析形势，理清思路，确定了招商引资工作宣传发动的具体而翔实的发展目标，突出招商引资工作的中心地位，制定了针对性地工作措施、方法步骤，全局上下形成思经济、谋招商、议发展的良好氛围。

  今年4月17日、7月16日我局分别组织了二支招商小分队分别由副局长姜俊、开发科副科长夏红梅带队，奔赴XX、XX等地区进行招商考察。在各地招商考察期间与当地的大中型企业老总举行了招商座谈，积极宣传我市招商引资的优惠政策，优良创办企业的环境，使在场的各位企业老总纷纷表示届时将过来进行考察，考察后再确定意向。

  日常招商引资工作中，我局加强组织领导，建立健全工作措施，完善督导机制，做到局领导每月至少上门走访一次，深入引资企业进行调查研究，现场指导办公，为引资落户的企业排忧解难，确保招商引资工作真正落到实处，使被招落户企业，能安心我市创业。上半年，我局与温州客商招商引资“XX市曼迪咖啡厅”项目，现已正常运营了半年时间。

  通过全局上上下下的努力，我局招商引资工作取得了一些成绩，但与市委、市政府的要求和招商引资工作会议精神相比，还有差距。今后需要更加努力，招到更多、更好的高品质、高效率的企业入驻我市，来推动德兴经济的大发展。

**招商与项目建设工作总结6**

我于20xx年1月被组织部任命到招商局工作，工作以来，尽心尽力，尽职尽责，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，提高自身素质

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\_、十七届七中全会精神，理论水平进一步提高。

二是用心学习业务知识。用心学习英山整体状况，区位优势、资源禀赋状况、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、融入主角。三是用心学习领导技巧。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，务必摆正身份，摆正位置，向领导学习领导艺术。

>二、爱岗敬业，做好本职工作

我认真做好办公室工作，在工作中我用心思考，善于分析，工作潜力有了逐步提高。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忙下，我对办公室工作用心探索、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超多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，办公室理解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带给了良好的条件。

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。透过办公室的这些工作，我逐步养成了一个在生活上十分注重细节的人。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，以持续办公室卫生和工作秩序，保护办公室的财产。

>三、廉洁自律，树立良好形象

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，具有强烈的职责感和事业心，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我的言行，毫不松懈地培养自我的综合素质和潜力。在作风上，务真求实、乐观上进，始终持续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，认真的完成自我的本职工作。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忙下，我在今后的日子里必须会做得更好、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\_建设贡献自我的一份力量。

**招商与项目建设工作总结7**

今年以来，业务科在局党组的领导下，在相关部门同志们的配合下，在广大服务对象的大力支持和帮助下，我科较圆满的完成了本职工作和领导交办的各项任务。现将主要工作情况总结如下：

>一、20xx年招商引资任务情况

根据XX市和XX县相关文件要求，全年应完XX县外到位资金264亿元，其中省外到位资金197亿元，省外工业到位资金122亿元；引进5亿元以上工业大项目4个、现代服务业大项目1个。截止10月底，到位县外资金亿元，完成全年264亿元目标的；到位省外资金亿元，完成全年197亿元目标的，超序时进度个百分点；到位省外工业资金亿元，完成全年122亿元目标的`，超序时进度个百分点。已上报1个5亿元以上工业大项目（中工科安数控产业园项目）。

预计全年到位县外资金265亿元，省外资金198亿元，省外工业资金123亿元；大项目引进方面，正在积极准备上报材料，努力完成大项目任务。

>二、主要做法和成效

1、招商对接有序开展。围绕我县重点发展的产业，进一步加强与客商的联络，打出“人情牌”，鼓励和引导客商以商招商、以外引外，促进好项目的引进和产业链条的延伸；同时充分利用省市县驻异地商会等招商平台，收集客商信息，发挥沟通桥梁作用，推动企业来肥东考察、投资兴业。

2、产业聚集度稳步提高。围绕我县农产品加工、机械加工、商贸物流等优势产业，强力推进产业链补缺和招大引强，引进了一批优质项目，逐步提高我县产业集聚度。今年以来，全县围绕机械加工产业引进海源机械工程车前后桥生产、锦祥机械工程机械零配件加工、九鑫机械施工电梯生产等11个项目，总投资额达到亿元，完善和壮大了我县机械加工产业配套生产能力；引进安徽蓝山湾农业生态园、合肥龙顺生态农业基地等18个农业项目，有力推动了我县农业产业化进程；围绕现代服务业高端化发展，签约了上海宇培、深国际、宝湾物流、亚太置业等4个5亿元以上项目。

3、园区招商成效显著。坚持“三大园区”招商主力军的核心地位，围绕园区产业特色合理引导项目进驻园区，“三大园区”的招商引资主战场作用进一步显现。截止10月底， “三大园区” 境内到位资金亿元，其中省外亿元，分别占全县总量的、；新引进项目24个，占全县总数的50%；预审通过项目32个，占全县总数的80%；目前洽谈联系项目35个，占全县总数的67%，其中5亿元以上大项目16个，占全县总数的88%。

>三、20xx年工作安排

（一）工作思路

进一步找准招商方向，以引进大项目为核心，以产业链招商、园区招商和特色产业招商为抓手，积极创新招商方式，提高项目质量，全面提升招商工作的水平，努力增强全县经济社会持续发展后劲。

（二）工作目标

县外资金确保到位290亿元，省外资金确保到位216亿元。大项目目标：确保完成5亿元以上工业项目4个、现代服务业项目1个。

（三）工作措施

1、推动园区扩区升级战略。依托肥东经济开发区扩区新增区域，不断创新体制机制，围绕食品加工、机械加工、家电制造等优势产业，全力推进重点项目招商、产业招商，积极承接XX市工业企业退城近郊和沿海地区产业转移，加快项目引进步伐，进一步拉长产业链条，形成规模，壮大产业集群，助力园区提档升级。

2、做好重大项目跟踪服务。积极搜集储备招商信息，盯紧重大项目，创造条件进行项目联络洽谈对接，力争引进一批科技含量高、发展潜力大的知名企业；对20xx年所掌握有投资意向的大企业，如马钢产业基地、深国际合肥物流港、白帝液态奶等项目做好落地项目跟踪服务，促进其早日开工建设。

3、完善机制增强招商合力。完善考核办法，特别要加大对部门的考核力度，将XX市招商引资考核所涉及的内容分解到相关单位、部门，强化部门责任，发挥部门招商引资工作的主动性；建立队伍培训机制，重点开展对招商干部的统计业务培训，增强招商干部的业务工作能力，促进工作效率的提升；完善督查机制，加强对乡镇、县直单位招商引资工作的通报和督查，实行 “每月一通报、每季一督查、年终一考核”制度。

**招商与项目建设工作总结8**

  主要处理好三种关系,

  1.内与外的关系

  重点招内兼顾引外。处理好内与外的关系，就是在招商工作中确立市外即外的观念。目前，由于经济发展水平还没有达到一定层次，难以建立人财物高度流动的开放型经济体系。因此，招商可以依托自身具有的资源优势，抓住国内经济大调整、企业大改组的有利时机，实施全方位对内开放，敞开大门，广泛集聚外来生产要素。通过一手抓外地人才和资金的引进来，一手抓本地产业、产品的打出去，全力聚集挖掘市内外两种资源、两个市场，实施两翼联动战略，带动本地经济发展。

  2.大与小的关系

  大小并招，重在培育。处理好大与小的关系，就是要处理好引进大项目和引进小项目的关系。大项目是指投资规模大、科技含量高、对地方产业结构调整有重大影响的招商项目。小项目则指投资规模小、但有一定科技含量的项目。大项目和小项目之间存在相互转化、相互促进的辨证关系。一方面，引进一个大项目，可以带动引进和新上一批配套的中小项目;另一方面，引进小项目后，只要精心呵护，不仅可以使小项目成长为大项目、大产业，而且可以通过众多的小项目、小客商引进更多的大项目、大客商。因此，在招商过程中既要着力引进大项目，同时也要注意引进和新上配套的小项目。在引进小项目过程中，要有发展的眼光，把引进小项目与引进大项目结合起来，善于从小项目中发现和挖掘出大项，并抓住有利时机引进大项目。

  3.招与留的关系

  全面招商，全力留商。处理好招与留的关系，就是要处理好引进客商、引进项目和留住客商、做大项目的关系。招商是形式、手段，发展才是目的和根本。只有招商与留商两手都硬起来，才是全面招商。招商和留商是辨证的，相互影响、相互促进。招商是留商的前提，留商对招商产生重要影响。留商的水平高，不但能使招来的客商留得住，而且能引来更多的客商;留商的水平低，不但已引来的客商会流失，所产生的负作用会进一步增加招商的难度。因此，从某种意义上讲，招商工作更重要的是大量的后续工作。客商能否招得来，留得住，发展好，关键取决于后期服务的质量。在招商过程中，应该围绕优化软环境，简化审批手续，提高办事效率，用足用好政策，不断优商、惠商、亲商、安商、扶商，特别是对一些重要客商、重点项目，要实行特事特办，急事快办，通过外来投资者测评执法部门来改善环境，通过建立有效的问责制度来保障环境，通过打造诚信氛围来优化环境，使客商投资放心、经营安心、生活舒心。这样，不仅可以促使项目落地生根、开花结果，使客商不断增资扩股，壮大企业规模，还可以在客商中形成良好口碑，形成以外引外、以商引商的滚雪球和葡萄串效应，使政府、社会和企业在共赢中和睦相处，在和谐^v^同发展。

**招商与项目建设工作总结9**

思想是思路的源头，思想变，思路变；思想新，思路新，思想飞扬，活力无限。活力来自于广大干部群众干事创业的激情，活力来自于科学的规划和长远的谋划。要树立敢闯、敢冒、敢为天下先的观念，敢于探索，敢于突破，只要有利于发展，看准了的事，必须抓住机遇，以动为先，先干起来，在苦干中统一思想，在奋进中加以完善，只有“见难而不畏难，服气而不服输”，想出别人没有想到的办法，走出别人没有走过的新路，下定决心、背水一战，才能真正开创我县各项工作的新局面。

**招商与项目建设工作总结10**

这几个县市都认识到，作为经济基础相对薄弱的地区，要想大规模地增加投资，必须创造出比其他地区更好，更大的吸引力，让全国、全世界公认的最好的投资环境，按照“设施比较先进，税费相对较低、服务成龙配套，办事廉洁高效”的要求，他们着力营造优良的投资环境，不断增强县域发展的影响和磁力，在吸引项目和客商在硬环境上，打造“宜居、宜业、宜游”的园林城市，在软环境上，铁碗纠风、重拳治乱，对客商实行“一条龙、保姆式”服务，形成了“厚德载物、创业乐土”的软环境品牌。

对我县发展的几点启示：

**招商与项目建设工作总结11**

自我县“招商引资、全民创业”万人动员大会召开以来，我中心结合本单位实际，专门组织招商小分队，主动出击，强力推进招商引资工作。经过中心全体干部员工共同努力，紧紧围绕“快速通道项目”多渠道招商，积极推荐本县其它招商项目，进行广泛招商。现将20\*\*年招商引资工作总结如下：

>一、紧紧围绕“快速通道项目”，多渠道招商。

（一）在《快速通道项目BT融资公告》在网上公开发布之后，我中心接待了来访客商超百余人次。多家客商到我县来实地考察与洽谈。与北京雷曼公司、中建八局、中铁十九局、陕西中宇建设工程公司、重庆大安高等级公路建设公司等国内知名企业进行多次洽谈，我中心正与这几家投资商进行深层次洽谈。客商普遍提出的问题：一是县城总体规划及火车站6平方公里“县城拓展核心区”控制性详规尚未批复，无法明确建设用地指标；二是回购资金保证性承诺要求县财政出具书面承诺，县\_会作出正式决议；三是就该项目所采取的优惠政策；四是中宇公司已备5000万元，提出融资额的13%包\_例；五是大安高等级公路建设公司等联合体已筹备资金近3亿元并提出政府对联合体反担保要求。所有这些已向政府汇报，等待回复。

（二）积极探索“快速通道项目”融资渠道。就该项目分别向重庆市银行、中国工商银行黔江分行等两家金融机构进行了推荐，并与中国农业银行ＸＸ支行签订了《钟渤快速通道项目融资合作意向书》；同时部门联系，共推快速通道项目。中心与县发改委联合向北京某投资公司共推快速通道项目；与县\_联合向上海某投资公司共推快速通道项目；与县财政局共同商讨项目资本金的筹集，目前已到位快速通道项目资本金3000万元。

（三）努力做好项目争资工作。进入12月以来，中心先后在刘县长指示下，与津辉投资、铁二院就快速通道项目从扶贫线、争取外资贷款进行了初步洽谈，情况已报政府等待决策。

>二、积极推荐本县其它招商项目，进行广泛招商。

（一）积极推荐本县储备的其它招商项目，签订了投资总额达6000万元《合作意向书》。分别为：与秀山炬坤达锰业有限公司分别签署了年产5万吨、意向投资额分别为1500万元的《重晶石探矿开采投资合作意向书》和《方解石生产建设项目投资合作意向书》；联合县科学技术协会与四川天建土地整理有限公司签订了意向投资额3000万元的《土地整理建设项目投资合作意向书》。目前，矿产资源需政府明确探矿权，土地整治需招标后，才能到位资金。

（二）与重庆彭氏投资有限公司就“怡豪大酒店”签署了招商引资合作协议。该项目投资总额为亿元。到目前为止，ＸＸ县怡豪大酒店有限公司已经到位项目资金为：向县土房局交纳该项目的土地使用权出让金共计万元；投入项目建设资金1000万元左右。

（三）在重庆ＸＸ城建招商会上，与建安建设（集团）公司就河滨公园项目草签了意向协议，后因与翔宇公司座谈，投资额巨大而搁浅。并与宁波一家企业签订了投资1000万元，年产1000吨酉州调料酒厂意向协议书，宁波客商拟在春节后来酉实地考察。

>三、20\*\*年工作打算

围绕ＸＸ县人民政府确立的“一体两翼”城市发展战略，以县十二届五次全委会精神为指针，以新一轮城市总体规划编制获市政府批准为契机，以推进城市建设全面提速为总要求，以“近期20万人，平方公里，中期30万人，30平方公里，远期50万人，50平方公里”的城市规划建设蓝图和“一城五组团”发展格局为出发点，以启动钟渤快速通道项目建设和渤海组团城市基础设施建设为重点，高起点、宽视野、大手笔地策划一批城市建设招商项目，全力构筑ＸＸ县渤海组团城市建设对外开放平台。招商引资是加快发展最直接、最现实、最有效的途径。20\*\*年城投中心重点抓好以下几个方面的招商引资工作：

（一）加强领导，坚持领导带头招商。城投中心成立三个招商分队，分别由陈伟总经理、冉建忠副总经理、宋金忠副总经理担任分队队长，每分队外出招商三次以上。积极争取在我县投资的企业家、在我县工作生活过的知名人士以及ＸＸ籍在外成功人士的帮助，实行委托招商、乡情招商、以商招商。

（二）以钟多镇至快速通道项目等渤海组团基础设施项目为重点，工业、林牧业为辅进行招商引资。夯实项目储备基础，深入研究国家产业发展方向，高起点、宽视野、大手笔地策划一批社会效益、经济效益好的城市建设招商项目，全力构筑ＸＸ县渤海组团城市建设对外开放平台。

（三）推行城建土地招商，吸引各类资本参与城市建设；坚持以地建建城、以地养城，走市场化经营城市的路子。积极探索BT、BoT等建设模式，多渠道融资，解决建设资金瓶颈。

（四）建议县政府分别成立快速通道项目的融资洽谈组及对融资企业资信、实力的考察组，加速项目融资进度，解决项目建设资金，确保20\*\*年9月30日前开工。

**招商与项目建设工作总结12**

我镇今年的招商引资工作思路是突出规模企业技改扩能，培植主导产业做大做强，引导旅游产业服务升级，支持农业产业调整结构，回顾半年来的工作，主要有如下一些特点：

一、招商引资工作略有成效。

围绕今年年初制定的招商工作思路，通过以商招商，亲情招商，项目招商，政策招商，外出招商等方式，招商工作取得喜人成绩。一是规模企业技改扩能上新台阶。通过政府提供信息，企业自主决策，有酒埠江瓷业公司新上果碟生产线，投入近1000万元，新增就业人员150余个，新增产值3000万元，预计8月分可以投产；特钢公司投入近1000万元进行环保设施改造，环境污染治理上了一个新台阶。酒化计划转产甲醇，公司正在积极招商。恒旺碳酸钙厂准备上活性钙和超细钙。二是培植主导产业工作有特色。酒埠江镇根据产业优势因地制宜提出重振铸造产业，出台了一系列的扶持政策，期间经过发展，淘汰，兼并，壮大，巩固，到今年6月分已经有四家铸造企业正常生产，安排就业200余人，年创税收120余万元。近年为了承接广东、深圳等地家具产业转移，提出了打造家具产业基地，现有桦景家具落户我镇雄心村，富森家具落户我镇大坪村，这两家家具厂生产的家具质量优，销路广，安排就业80余人，创造了很好的经济效益和社会效益。三是旅游开发再上新项目。旅游开发是县委县政府的重大决策，我镇围绕县委县政府的大决策根据自身资源优势开展招商活动，主要是发展农家乐等服务行业。经过各方面的努力，广东“澳苑”酒店将投资3000千万元在我镇建星级酒店和商业城，6月11日已经签订了投资协议。四是农业结构调整取得新突破。酒埠江镇作为一个农业大镇，一直在寻找农业产业结构调整的方式和方法，试种葡萄后，由于技术不过关，市场开拓不成功，大部分葡萄种植户又改种水稻，150多亩葡萄基地只剩下80余亩，去年通过与浙江省义乌市的葡萄协会合作，施健生老板投入100万元在我镇谭垅村租地100亩种植葡萄，在他的带动下，当地农户扩种了100余亩葡萄，现在我镇的葡萄基地葡萄种植面积达300余亩，初具规模。一亩葡萄的最低产值可达4000元，是水稻的三到四倍，可增加农民收入60余万元。

二、招商引资服务抓了重点。

镇党委政府高度重视招商争项工作，专门召开了“招商引资”工作的动员会，村支两委全体成员参加，在会上对各村的招商融资争项工作进行了部署，将任务进行了分解，宣布了奖励措施，明确了工作要求。一是优化了投资环境。为了配合推进招商引资工作，镇党委，政府引导企业建立了企地联谊制度，加强企地交流，引导村居民签订了爱企护企公约，实行企业党员双重组织生活制度。围绕营造全民兴工爱企的氛围，结合宣传攸县精神开展了“优化经济发展环境”理论宣讲活动，个别村还带领党员组长到招商引资先进地方学习，通过宣讲招商引资的积极意义，外地优化环境的先进经验，在全镇树立了“老板投资，我投劳；老板发财，我发展”等先进的投资环境理念。二是宣传了优惠政策。为了加强对县委县政府的“八个零”、“十个不准”及各种投资招商的奖励优惠政策宣传，招商办在镇文化活动中心，各集贸市场制作了宣传栏多处，也张贴了宣传标语，悬挂了横幅。通过这样有力的宣传活动，全镇干部群众基本上都晓得了县委县政府的“三百兴工”工作，晓得了县委县政府的各项优惠政策，都积极的为招商引资工作牵线搭桥，“澳苑”酒店投资建星级酒店和商业城就是看中了我县的优惠政策。三是落实了敢于让利。胡县长会上多次指出要敢于让利，我们承诺新办企业实现零利润征地，落户企业只负责老百姓的征地成本，本级政府不谋求一点利润，在谭垅村的葡萄基地农田租赁过程中，镇级政府负责青苗补偿，支持农业产业结构调整，这些让利的措施给老板吃了敢于投资的定心丸。四是实施了代办\*度。在企业开办过程中从申请提出到立项动工再到生产经营整个过程要到17个部门单位办理各种手续，制作各种文书申请8份。大部分企业老板难以完成这些文字工作，不熟悉这些部门的办事程序，我镇实施代办\*度，帮助企业代写各种文书，办公室免费打印，代办各种批文，帮助企业尽力减少各种费用开支，缩短了企业建设周期。酒仙湖农业机械加工有限公司从申请到动工只用了一个星期。

三、招商引资工作的几点建议。

1、建议县委县政府将酒埠江镇网酒路两边打造成家具产业基地和铸造产业基地。因为这两个产业都是发达地区转移的产业，而酒埠江镇承接这两个产业转移有主产业基础，现有就有四家铸造企业，两家家具企业，还有多家木材加工厂；有交通优势，尤其是高速通车后的交通优势更明显，适合原材料汇聚和产品外运；有资源优势，有水有电，铸造企业用水用电量都较大。

2、建议县委县政府将“xx”酒店投资建星级酒店和商业城纳入招商引资优惠政策奖励扶持范围，返还部分土地出让金和税收优惠。酒埠江镇的城镇建设难以上水平，主要是没有大投入，旅游服务难以上档次，主要是没有星级酒店，现在的旅游市场还难以养活一家星级酒店，“澳苑”酒店投资建星级酒店和商业城肯定可以带动酒埠江的城镇建设和旅游发展，但是投资大，回报周期难以确定，投资方迫切需要县委县政府的支持，减少投资风险，增加投资信心。

3、建议县委县政府与银企协商开展设备抵押贷款。现在大部分新办企业都没有土地使用证，但有设备，这部分企业的资金需求量也不是很大，如果可以用设备抵押贷一部分流动资金将有利于这些企业发展壮大。

**招商与项目建设工作总结13**

>一、回顾招商工作

1、一年来，我镇招商引资工作在镇党委政府的正确领导及上级相关部门的指导下，主要领导亲自指挥，实施招商，取得一些成绩，投资30000万元的酷韧建设器材（泰和县）有限公司已建设完成并投产。晶科在栖龙村拟投资建设的展宇光伏发电项目各项工作进展顺利。

2、一年来共拜访客商200多人，增进友谊，掌握大量信息。利用本地人力资源，及时掌握各种招商信息。通过镇、村、组三级干部，及时互通情况，掌握相关信息，跟进服务。一年来，各村上报各类招商信息400余条。

3、招商组多次深入挂点企业了解企业发展现状、宣讲相关政策，解决困难问题。积极响应泰和县开展降成本优环境专项行动，能解决的困难问题及时予以解决，一时解决不了的坤问题建立了台账，及时上报至县工业园区管委会。

>二、存在问题和工作的\'不足

1、我镇人口较多，属全县大镇之一，在外务工创业人员较多，如何及时了解掌握这部分人的动态，是个难点。

2、企业遇到的问题有时不能及时解决，如酷韧高压线安全问题一事，多次向园区管委会请求帮助，先后到实地考察了多次才得以解决，影响了项目建设的进度。

3、进园项目土地申请困难较大，主要表现在工业园区的规划与客商实际要求相差大。

4、国际国内今年经济形势严峻，企业生存发展困难的大环境影响也是今年招商困难之一。不少客商介于经济压力，收缩企业投资成本，观望等待，也影响今年招商工作的开展。

>三、招商工作思路及打算

受大环境大形势的影响，虽然，我镇招商引资工作取得一定成绩，但我们深知，要做好工作须付出更大更多的艰辛和努力。展望20xx年，我镇有信心，有决心做好此项工作。20XX年招商的主要工作是引进威赛和泰合两家公司，酷韧的二期建设和展宇光伏发电项目的正式发电。对此，我们的思路和打算是：

1、继续强化领导负责制，“一把手”亲自抓，根据需要调整招商人员，把那些具备招商素质和才能的年轻干部充实到招商组，继续明确各村招商任务和上级信息要求，把任务分解到村、到组、到人。

2、继续跟踪帮扶项目的建设，克服一切困难。

3、增加与帮扶企业的交流，认真调查研究企业经济运行出现的新情况、新问题，全力帮助企业解决生产经营和项目建设过程中遇到的实际困难和问题。帮助企业落实优惠政策。

4、探索网络招商新办法。利用微博、微信等交友工具了解产业信息，宣传本地资源及优惠政策，广交朋友。

5、探索发动村组干部多的优势，走出去交朋友，主动出击。事实证明，在外本地成功人士大多渴望父母官、亲朋好友前往参观交流。xx镇人口多的优势，光凭招商组几位，信息源是不够的，应发挥村组干部及当地名人的作用。

**招商与项目建设工作总结14**

1、继续跟进意向性较强的各品项客户，争取在我项目收取意向金时能够成功达成XX家；

2、寻找新的意向性客户，增强客户资源储备量，为后期的招商工作打好基础；

3、按照我项目一期规划设计，将本人所负责的各品项进行数量及面积规划，总招商面积范围450㎡—1400㎡。

4、加大力度学习专业技能知识，不断丰富自己，快速提升自己的工作能力，保质保量、按时完成公司及各领导布置的各项工作。

  一、我办招商引资成绩。

  到目前，我办已完成招商引资项目一个。即示范园的招商工作。投资方为湖南环境生物职业技术学院。项目总投资500万元，已到位200万元。发布招商项目1个。即蔬菜苗木基地建设项目。投递招商信函200封。

  二、县招商引资调度会后工作。

  1、提高认识，加强了领导。

  县调度会结束后，曹时国主任立即召开了全办干部职工会，传达了县会议精神，布置了本办招商引资工作。使大家明白招商引资工作不只是招商部门工作，是全县各个部门共同的事。号召全员招商。为此，本办调整了招商引资领导小组成员，组长由曹时国亲自挂帅，副组长谭正北，其它党组成员为成员。加强了对全办招商引资工作的领导。

  2、分析情况，筛选了项目。

  根据我们开发办工作的特点和我办人员的实际情况，本办资源不多，自身无场地，只能合作招商，帮助他人招商。招商项目主要以农业项目为主。

  3、制定措施，明确了目标。

  首先，加强学习。要求全办人员能熟熟练掌握县招商引资优惠政策；能准确介绍的区位优势和资源、市场优势。其次，立即行动。要求每人提供招商引资项目资料不少于1个；投送招商引资信件不少于5封。第三，筛选重点。在全员招商引资的基础上，筛选出1—2个重点项目，1—2个重点投资意向者，进行重点推介。

  今年以来，XX区坚持以“工业项目、招大引强、税源经济、环境保护”为导向，强力推进“3111”行动计划，扎实开展“走进沿海”、“百日攻坚”等阶段性招商活动，不断深化与沿海发达地区的合作，全区招商引资呈现质量并举的良好态，今年1-10月份全区实现招商引资到位资金202亿元，完成全年目标任务240亿元的，同比增幅。上报市局招商引资项目190个，其中新开工项目70个，新投产项目54个，报送报省项目28个。

**招商与项目建设工作总结15**

为深入贯彻落实全省上半年经济工作会议暨项目观摩总结会议、全市半年经济工作会议和全市第二次项目建设现场观摩总结会议精神，狠抓重点、猛攻难点、奋力追赶，再掀招商引资新高潮，确保完成全年招商引资各项目标任务，现将上半年招商引资工作情况作如下汇报。

一、上半年招商引资工作总体进展情况

截止到今年7月26日，招商引资到位资金26、9亿元，占市分任务42亿元的64、04%，其中续建项目到位资金18、1亿元，占比64、09%，新引进项目到位资金8、8亿元，占比32、71%。新签约项目49个，签约资金27、47亿元，占全年市分任务86亿元的31、94%。其中签约一产项目14个，签约资金1、235亿元，二产项目20个，签约资金15、145亿元，三产项目15个，签约资金11、09亿元。新签约的49个项目，全部按合同约定有序推进，履约率100%。

二、上半年签约项目推进情况

截止到今年7月26日，新签约项目开工42个，开工率为85、71%。开工项目签约资金14、53亿元，实际到位资金8、8亿元，资金到位率61%；新开工项目累计投达产项目12个，投达产率28、57%。

三、各乡镇招商团及县直招商引资重点部门工作推进情况

（一）项目编制情况

根据20招商引资项目编制方案要求，淇滩镇、后坪乡、夹石镇、板场乡、客田镇、洪渡镇、甘溪乡、黄土乡、泉坝乡等乡镇招商团及县工贸局、发改局、农牧科技局、住建局、林业局、旅产办、交通运输局、国土资源局等县直招商引资重点部门上报了年招商引资项目（具体见20\_年上半年乡镇招商团、县直招商引资重点部门项目编制和项目引进情况表）。

（二）项目引进情况

截止今年7月26日，谯家镇、沙子镇、中界乡、晓景乡、甘溪乡、淇滩镇、黑水乡、思渠镇、新景乡、洪渡镇、中寨乡、土地坳镇、黑獭乡等乡镇招商团成功引进并落地开工建设了一批项目（具体见20\_年上半年乡镇招商团、县直招商引资重点部门项目编制和项目引进情况表）。县经开区（县工业园区管委会）、县工业贸易局、县国土资源局、县住建局、县环保局、县财政局、县发改局、县农牧科技局、县工商联、县政府驻贵阳办事处、县政府驻重庆办事处等县直招商引资重点部门积极参与对接、洽谈了一批招商引资项目。

四、存在的问题

一是工作主动性不够。少数部门和乡镇认为招商引资工作办法已尽，招数已用完，尽了力，效果也不是很好，从而产生疲态，工作节奏放慢，开展招商引起资活动少，导致上半年招商引资工作缺乏大项目、好项目支撑，新项目到位资金进度不大，与全年目标任务还有较大差距，没有实现“时间过半、任务过半”的目标。二是环境和服务还需进一步优化。少数部门主动服务意识差，还存在服务意识淡薄、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。三是企业融资困难。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。

五、下步工作打算

下半年，主要按照全省上半年经济工作会议暨项目观摩总结会、全市半年经济工作会议和全市第二次项目建设现场观摩总结会议精神，重点围绕下半年全市招商引资及园区建设末位督办考核要求，着力在项目推进、招商活动、督促考核上下功夫，确保全年招商引资工作目标任务的完成。

（一）抓项目投达产建设。一是加大项目跟踪服务力度。按照招商引资项目洽谈一批、签约一批、开工一批、投产一批、达产一批、稳产一批的“六个一批”要求，加强对黔湘木业、汽车装饰用品、蛮王酒业、高消光硫酸钡、优质牧草、红花盖茶叶加工、志成石材加工和官舟花炮厂等项目，特别是20\_年以来省市平台签约项目的服务力度，及时协调解决项目建设、生产经营过程中遇到的困难和问题，实行以旬保月、以月保季、以季保年工作机制，促进签约项目早开工、早建设、早投产，不断提高项目的开工率、履约率、资金到位率和投达产率。二是加强重大项目的调度、督查和考核。实行县领导及县直相关部门联系重大项目工作机制，对重大项目实行重点跟踪、重点服务和重点督查，按照有意向的项目不签约不放松、签约的项目不进资不放松、进资的项目不开工不放松、开工的项目不投产不放松的要求，严格执行“一个项目、一名领导、一套班子、一个方案、一抓到底”的项目推进制度，及时解决重点项目推进中的重点难点问题，为重大、重点招商项目落户、建设、投产搭建绿色通道。

（二）抓招商引资活动开展。一是重点抓好产业招商，结合县情实际，突出重点抓产业，抓好产业促工业。围绕省提出的“5个100工程”、“六大特色优势产业”、“五张名片”、“四个一体化”、“生态文明建设”和我县特色优势资源、营养健康产业和产业链价值配套延伸等编制PPT推介项目，充实到招商引资项目库，做到随时有项目招商。二是重点围绕“5＋5”模式开展招商活动，继续参加省市组织的重大招商引资活动，下半年，省、市拟组织赴京津冀鲁（北京）、珠三角地区（广州）、长三角地区（苏州）等重点区域和第三届中国（贵州）国际酒类博览会、第九届泛珠三角经贸洽谈会等重点活动，围绕上述活动，着力加强项目的有效对接和洽谈，确保参加活动取得实效。三是加强对驻广州、青岛、杭州和重庆专业招商人员的管理和督促，随时掌握其工作动态，引导其加强与各招商分局的对接和沟通，着力打造成为我县驻外招商的桥头堡，确保我县驻外招商工作有所成效。四是积极筹备好下半年的季度招商引资项目集中签约仪式，有针对性的加强签约项目的对接和洽谈，确保引进一批大项目、好项目。通过开展招商引资活动，下半年拟引进重晶石-萤石综合开发利用、塘坝有机黄金茶叶基地建设及加工、沿河有机白山羊肉质加工和高端艺术品装饰材料加工等项目入驻工业园区，使更多的好项目、大项目向园区聚集，着力发挥园区的招商引资平台作用。

（三）抓督促和考核。一是继续加强对乡镇招商团和招商引资重点部门地督促检查，特别是有招商引资项目落户地乡镇，督促其加强服务，尤其是项目开工前置手续地办理，促使项目早日建成投产；二是加强对乡镇和县直主要经济部门开展招商引资工作增比进位动态排位地考核力度，对积极开展招商引资活动，引进项目能顺利落地并开工建设、招商引资到位资金增幅较大地招商团和部门，在全县范围内通报表扬。对不积极参加招商活动，小分队招商开展得不好，没有完成指标任务地招商团和部门，在全县范围内通报批评。

**招商与项目建设工作总结16**

这次全市招商引资总结表彰大会，目的是为了回顾工作，总结经验教训，进一步动员全市广大干部群众，进一步解放思想，抢抓机遇，由“快走”变成“快跑”，切实把招商引资、项目建设工作抓好、抓出成效，推进我市经济和社会各项事业快速、健康、持续发展。刚才，繁有市长代表市委、市政府对20xx年全市招商引资和项目建设工作进行了认真回顾，对20xx年的工作做了细致安排，我完全同意。下面，就进一步做好招商引资和项目建设工作，我再强调四点意见：

>一、统一思想，提高认识，把招商引资、项目建设工作作为加快双辽经济和社会各项事业发展的第一要务来抓

双辽的招商引资工作和项目建设，经过全市上下的共同努力，有了新的较大进展。但是全面、客观地分析我市招商引资工作和项目建设，与实现我市经济和各项事业由“快走”变“快跑”的目标还存在着很大的差距。我市在发展上还存在着经济实力增长缓慢，运行质量不高等问题，除电厂、玻璃厂两大支柱企业外，地方工业数量少，规模小，发展后劲不足，民营经济发展活力不强，财税来源渠道单一，就业岗位不充足，城市基本建设落后等等。要解决这些重点、难点问题，关键是要靠发展，实践表明，一个地方要快速发展，招商引资是必由之路。大家都知道，双辽经济基础差、底子薄，企业自筹资金发展的能力弱，争取上面的资金极其有限，银行贷款严重不足，财政拿不出，民间积累又太少，在这种情况下，实现经济由“快走”变“快跑”，最直接、最有效的途径就是招商引资，这也是唯一出路。

目前，全国各地正在掀起新一轮大开放、大招商的热潮，工作力度很大，竞争空前激烈，形势咄咄逼人。在这种情况下，可以说慢一步就会差之千里，快一拍就能抢占先机。全市各级党政和广大干部群众，务必要树立强烈的忧患意识和危机意识，抢抓机遇，开拓进取，锲而不舍地搞好招商引资和项目建设。只要有利于双辽的发展，只要有利于改善老百姓的生产、生活条件，只要不违法、不违纪，就要敢想他人所未想、干他人所未干，大胆试、大胆闯，不争论、不等待，干出我们自己的特色。

>二、突出重点，强化措施，确保招商引资、项目建设工作扎实推进

（一）广泛发动，实行全民参与。

招商引资、项目建设工作是一项全民性事业。只有广泛发动群众、紧紧依靠群众，才能取得实质性效果。要通过各种形式动员全市上下牢固树立“人人都是招商主体”的新观念，激发全市上下参与招商引资、项目建设的热情，形成人人想招商、谋项目的浓厚氛围。

（二）选准项目，做细基础工作。

招商引资基础在项目。要从项目设计的“源头”抓起，加强调查研究，抓紧筛选、提报一批规范的高质量招商项目，增强项目的可行性与可操作性，用好项目吸引客商。特别是经济综合部门，一定要充分发挥自己的职能作用，筛选一批好的项目，建立项目库，为招商引资打好基础，搞好服务，需要招商的项目，基础材料要做到可研报告的程度。项目选择的重点要放在培植主导产业、调整产业结构和增强发展后劲上，同时也要注意大小齐上，实现遍地开花。要重点向税源型、就业型、科技型方向倾斜，一般不能引进福利企业项目和避税项目，更不能引进造成环境污染的项目。

（三）选择合格的投资主体。

在这方面，我们的教训是深刻的。几年来，一些出了问题或不成功的招商项目，都是因为投资主体选择不当造成的.。由于他们不具备开发项目所必备的实力和资质，一方面给政府造成了很被动的局面，另一方面把可以做大做强的产业荒废了，丧失了发展机遇。虽然经济损失不大，但对双辽的声誉、对招商引资工作、对经济及各项事业的发展，甚至对稳定工作、对群众如何看待招商引资工作都造成了负面影响。因此，今后在招商引资工作中，我们绝不能饥不择食，胡子眉毛一把抓。要重点选择具有资质和经济实力的投资主体，也就是说，投资方要真正有投资上项目的资本，真正有这个能力，不能让表面现象所蒙骗，要引进一个成一个，绝不能把项目做成“鸡肋”，得不偿失。

（四）面向市场，改进工作方式。

要适应市场经济发展的需要，运用市场机制，改进会议招商和团组招商，突出抓好网上招商、关系招商、登门招商、委托招商、代理招商、以园招商、以情招商、以商招商等多种形式的招商，努力争取利用更多的国内外资金。同时要注意在招商引资活动中，要讲实效、讲成本，不摆花架子，不搞大轰大嗡，要做好充分准备，要有目的、有收获。

（五）要做好招商引资工作的软件建设。

要有统一的外宣材料，招商局要整理出系统的推介材料。以往的失败案例往往源于我们对一些情况的不清、说得不准，要把我们的土地、水、电、交通、人力资源等说清楚，把中央给东北老工业基地的各项优惠政策说清楚，把我们主推的产业或急需发展的产业说清楚，要让投资商明白我们让他们来干什么 ，他来了能干什么，出去招商的人员必须把这一系列问题研究透。

（六）要有谈判技巧和甄别投资目的的能力。

现在全国都在搞招商引资，投资者也鱼目混珠，我们就是要大浪淘沙，把那些想干一翻事业、有长远打算的投资商引进来。对投资者我们可以暂时让利，但长远必须是对双辽的经济发展、对促进我市的就业有利。要掌握谈判的本领和技巧，在与客商谈项目时，做到在原则问题上有理、有据、有节，在枝节问题上有谦、有让、有情。

（七）建好园区，搭建招商引资和项目建设载体。

要加快辽东、辽西两个经济园区建设，最大限度地发挥园区的招商引资作用。要搞好园区的规划，工业预留地要足够大，为今后发展留下空间。要尽快发挥引资效用，坚持边建边引、边规范，对园区给水、道路等基础设施建设的投资项目，给予特殊的优惠政策，切实做好园区整体形象的策划、宣传和推介工作，增强企业和园区的核心竞争力。

（八）建立健全各项工作机制，推进招商引资和项目建设工作。

一是建立目标责任制，市级领导每人每年要参与引进500万元以上的项目1个，市直经济部门主要负责人和乡、镇（街）党政主要领导每年要引进200万元以上的项目1个。

二是坚持“一票否决”制度。对没有完成招商引资目标任务的，实施“一票否决”，即单位当年不能评为先进，单位主要领导不能提拔重用，班子成员不能评先、受奖。

三是实施奖励机制，市委、市政府年终对招商引资工作成效显著的部门和乡、镇（街）给予表彰奖励。对招商引资有功人员，不仅在经济上奖励，够标准的在政治上还要重用。对项目引进后异地建设的，引进单位可从项目投产后的新增税收中地方留成部分分得一半。

>三、放宽政策，优化环境，为招商引资、项目建设工作提供优质服务

（一）坚持诚信为本，创造诚实守信的信用环境。

要通过深入宣传，在全社会树立起诚信立市的理念，将“诚信”理念贯穿于招商引资各个环节。各级领导干部都要吃透政策，了解项目，努力使自己成为内行，不能信口开河，不能轻易承诺，一旦签订正式合同，就要严格按照约定的条款履行。

（二）强化服务意识，营造热情周到的服务环境。

针对客商反映的“三乱”等问题，我们要突出源头治理，改进服务方式，做到在服务中管理，在管理中服务，简化办事程序，提高服务质量和效率，尤其要把政务大厅职责、一章先行制、服务承诺制和重点项目领导联系重点项目制落到实处。各职能部门一定要把责任和权利变成义务，做到超前、主动、跟踪、全程、免费服务。特别是执法执纪和经济杠杆部门，在招商引资上一定要多扶持，搞好“放水养鱼”，绝不能不切实际地机械执法，要想方设法保护投资者利益，千方百计为招商引资保驾护航。同时，要对扰乱项目建设、乱收费、乱检查、不履行承诺、吃拿卡要等歪风邪气，进行责任追究、严肃处理，决不姑息。

（三）增强政策“磁性”，创造宽松的政策环境。

我们在原有招商引资政策的基础上，这次对相关政策条款又做了进一步进行的修订和完善，这很好，要从土地使用、行政收费、手续办理、招商奖励等方面制定更具有开放意识的政策，以鼓励外来投资。对于重大投资项目和高新技术项目实行“一项一策”，给予更大的优惠。各部门要进一步增强大局意识，坚定不移地执行市委、市政府的决策，认真兑现政策，并适应新形势新要求，进一步研究放宽、放活的措施，特别是在执行条条政策规定时，把原则性和灵活性一致起来，全力支持招商引资企业和经济建设。

（四）严格依法办事，创造规范严明的法制环境。

切实加大社会治安综合治理力度，严厉打击各种违法犯罪，为客商和企业保驾护航。每个项目都要确定专人全程跟踪服务，集中整治企业周边环境。认真贯彻实施《行政许可法》等法律法规，坚持依法行政、公平执法和公正司法，做到执法必严，违法必究，切实保护好客商和企业的合法权益。同时，要严格履行审批程序。今后凡引进外来的投资商，一律由市招商局按法律程序进行审核确认，如投资主体合格并且符合我市招商引资范畴界定的，由市招商局办理相关的法律手续，其它任何单位和个人不得直接受理或直接运作。

>四、加强领导，精心组织，迅速掀起招商引资、项目建设工作新高潮

（一）要领导带头抓。

一是要带头解放思想。思想是行动的先导，没有思想的大解放、观念的大转变，就没有招商引资的大动作和大突破，就没有我市经济的大发展。当前，我们要彻底解决思想守旧，目光短浅，心胸狭窄，无所作为等观念，要破除吃亏上当思想，树立合作双赢观念；破除“求稳怕乱”思想，树立敢闯敢冒观念；破除平衡用力、样样争先的思想，树立只争发展第一的观念，以思想上的大解放推动招商引资项目建设工作。

二是要带头转变作风。要亲历亲为，带头上阵，坚决克服怕担风险、怕负责任、怕“踩”红线的思想，看准了的项目，定了的事情，就要发扬“钉子”精神，一抓到底，不达目的不罢休。

三是带头真抓实干。各部门、各单位领导都要把招商引资当作第一要务来抓，实行一个重点项目一个市级领导挂帅、一个单位牵头、一个项目责任人。要找准招商引资的切入点，决不能搞招商做秀；要实事求是，争取实实在在的项目履约率，做到建成一个、见效一个。

（二）要部门联动抓。

各部门要增强全局观念，服从、服务于招商引资、项目建设工作。特别是各职能部门要充分发挥职能作用，紧密结合本部门工作实际，创造性地开展工作。要认真解决好招商引资、项目建设工作中遇到的经费不足、项目资料不足等各种困难，在招商引资、项目建设经费筹集和包装项目上实现突破，要通过各种渠道千方百计压缩其它支出，集中一切人力、财力、物力，搞好招商引资、项目建设工作。要树立“一盘棋”思想，打破“条块”分割、部门界限，只要有利于招商引资、项目建设工作的都要大开“绿灯”，计划、财政、金融等部门要把招商引资、项目建设工作作为重点扶持对象，给予重点支持，工商、税务、政法等部门要各尽其责，努力为招商引资、项目开发创造良好的市场环境和社会环境；宣传、舆论部门要加大宣传力度，大造声势，营造良好舆论氛围。要通过各部门的共同努力，把全市招商引资、项目建设提高到一个新的水平。

（三）要考核督办抓。

要把招商引资、项目建设工作作为衡量班子和干部政绩的重要指标，进行量化考核，实行责任追究，继续坚持“一月一调度，一季度一通报，半年初评，年终总评”，重点项目实行每周一调度制度。年终由市招商引资工作领导小组牵头，组织相关部门组成联合检查组对全市招商招商引资任务完成情况进行检查验收，排出名次，在双辽电视台等新闻媒体上公布，并 作为考核部门单位领导班子和领导干部政绩的一项主要内容。对没有完成年度招商引资任务的单位进行通报批评，对全年招商引资没成果的进行诫勉警告，并写出书面报告。对连续两年招商引资任务完成不好的单位领导，将视其情况予以工作调整。考核工作要务实，要逐步建立和完善科学的考评体系。在考核过程中，不看报表、不看数字，要看项目、看企业、看税收、看吸纳就业、看实实在在的东西，坚决杜绝为了完成任务而东拼西凑，甚至向别人要指标的现象发生。对在招商引资工作中弄虚作假的，要给予通报批评，追回所有奖项，并追究单位主要领导责任。

同志们，招商引资、项目建设工作事关全市经济发展和事业进步大局，是双辽经济实现振兴崛起的根本所在，既是当务之急，又是长远大计。全市上下要立即行动起来，进一步解放思想，与时俱进，团结拼搏，再掀我市招商引资、项目建设工作新高潮。

**招商与项目建设工作总结17**

  （一）明确工作重点，主攻一产项目的招引

  由于XX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XX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1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。

**招商与项目建设工作总结18**

今年以来，某某市工商局按照市委市政府的战略部署和工作要求，认真落实某某市第五次党代\*精神，解放思想，全面创新，围绕全市的转型跨越，采取了四项措施，旗帜鲜明地服务于全市的项目建设和招商引资工作。主要做了以下工作：

一、积极稳妥地主动服务，靠前服务，高效服务工商行政管理作为市场准入的法定行政许可部门，在项目建设和招商引资工作中有着不可或缺的地位和作用。正因为如此，我们认真解放思想，变被动服务为主动服务，变最后许可把关为主动靠前介入，变刻板走程序为依法严谨、务实高效。工作中，我们开展了急事急办、特事特办，上门服务、跟踪服务、现场办公等服务形式，做到了服务细致入微，办事公开高效，为我市的招商引资和项目建设工作营造了良好的政务环境。

我们在窗口实行了“四办”。即：符合条件的马上办，对急需营业执照的加班办，对重点企业和项目跟踪办，对一时拿不准的按照“三个有利于”大胆探索办。截止目前，全局相关股所工作人员累计上门为企业服务达38次。5月9日，在紧急情况下，我们急事急办，局领导和企业股工作人员带齐相关资料赴企业现场办公，及时为某公司办理了变更登记，使企业的一系列重大计划和项目得以顺利实施。

我们还创新了行政许可服务。对市政府确立的重点项目、园区企业放宽准入条件，虽未取得法定前置审批文件，但符合市场主体登记其他条件企业的，先予办理登记注册，核发营业执照，经营范围核定为“XX项目筹建”。同时，对重点企业、重点项目实行“保姆式”、“零距离”服务。为了给华农纳米科技办理营业执照，局领导和企业股负责人三次到省局协调核准名称事宜。7月初，某某市大唐思安能源合同管理有限公司在我局办理了名称核准，意味着全国500强的企业大唐能源落户某某。该公司最初是计划在河北设立的，由于业务原因其负责人到我局办事被我们的服务感动才决定将公司设在我市。7月5日，香港盈德气体集团有限公司代表到我局咨询企业登记相关事宜，在得到满意答复之后，该代表有感而发：某某非常好。

二、最大限度地实现工商数据资源共享

为有效为政府、投资者和社会公众提供决策参考，经过精心筹备，6月25日，我局开通了某某工商红盾网，有关企业的各种公共数据将很快与广大投资者实现资源共享。届时各类企业开、停、并、转以及重点行业、重点投资领域企业的发展动态等信息，将通过互联网与公众实现共享。希望从工商行政管理的角度为招商引资和项目建设工作提供支持。

三、不遗余力地打造民营企业发挥作用的坚强阵地广大民营企业是我市经济建设的生力军，既是招商引资的主体，也是项目建设的主体。我们政治上做后盾，政策上当参谋，用人上做伯乐，业务上当跑腿，努力把某某市民营企业协会打造成全市民营企业的坚强阵地，不遗余力地服务、支持、鼓励我市的民营企业家们抓住机遇扩规模、上项目，做大做强。

我们采取参观学习的方式，“七一”前夕出资组织全市民营企业的老板和代表们赴河北优秀民营企业大马村等地进行了考察，并在西柏坡接受革命传统教育。参观学习可以开阔眼界，解放思想，少走弯路，大步跨越。

我们本着“强强联合、强弱联合、优势互补、归类整合”的思路，积极当“红娘”，力促企业“联姻”。一是以产品为纽带同业整合上规模，二是以资产为纽带实现资本联合上项目，三是以政策为纽带盘活因倒闭停业等原因产生的闲置土地、厂房等资源。这一工作我们已经着手，希望有所收获。

四、千方百计地打造五个融资平台，服务企业做大做强我们积极打造民间资本投资、股权出质融资、商标出质融资、动产抵押融资、信用贷款融资五个平台，采取上门走访调研等方式与企业交流沟通，耐心听取他们的建议和意见，了解其在生产经营上遇到的困难，最大限度帮助全市各类市场主体融到资，满足发展需要。今年以来共办理动产抵押登记19笔，股权质押登记1笔，为企业融资3、6亿元。当前，我们正在努力搭建银行和企业在商标融资方面对接的桥梁，努力在年内支持组建1家小额贷款公司，搭建起民间资本投资的平台。

以上就是半年来工商局围绕全市招商引资和项目建设所做的主要工作。我们所做的离市委市政府的要求还有很大差距，今后的工作中，我们将进一步解放思想，开拓创新，在市委市政府和长治市工商局党组的正确领导下，充分发挥“5加2”、“白加黑”精神，以高昂的斗志，务实的作风，饱满的热情，勤勉履职，为全市的\'招商引资和项目建设工作作出应有的贡献。

**招商与项目建设工作总结19**

1、建立信息平台。一是积极加强与商会协会的联系，先后拜访了商会、商会、市小企业创业协会、市工商联汽摩商会、中国汽车工程研究院等，借助商会协会信息平台向外推介重点建设项目；二是加强与兄弟单位的联系，先后拜访了长寿区经济技术开发区管委会(市重化工业园)经济发展局和工业园区管委会，希望通过这个平台给介绍相关企业信息；三是加强与市投促委驻机械产业局的联系。利用市产业局人脉资源为小分队提供有效信息，为快速发展出谋划策。

住村近半年来，我们与基层干部和农民群众共同工作、共同劳动，和他们结对子、交朋友，对基层工作和生活有了一定的了解，感受到了基层工作的不易与艰辛，感触颇多，与工作组的同志们分享。

能当好一个处长，不一定能当好一个村支书。目前区直机关中，50岁以下的干部大部分来自于学校和部队，他们有文化、素质较高，在机关中研究业务、开展调研、制订政策等能各司其职甚至独挡一面，但同时，他们对基层不了解，缺乏基层工作经历，更谈不上具备群众工作的经验和能力也是实事，成为他们工作能力这个木桶上的一个短板，进而影响到整个机关的行政能力的发挥。在这次下基层的^v^访惠聚^v^活动中，我们的干部在面对基层群众反映的千头万绪的工作时，他们并不一定能比本地的一个熟悉情况的村支书甚至村干部有更好解决问题的办法和思路，他们更没有基层干部所拥有的广泛的群众基础。相比机关工作，在基层，群众问题的解决，更加能提升干部服务群众的宗旨意识和办事能力，基层复杂事务的处理，也更加能锻炼干部的组织协调和应对能力，而这些能力的提升，也势必有助于我们干部的成长以及机关作风的改变，这也是我们组织人事部门一贯提倡的在基层培养干部的做法。因此，机关干部下基层这样的方式不能仅限于在^v^访惠聚^v^等的活动中，也不能仅限于对于重点培养对象的挂职锻炼中，应该将其常态化、普遍化、规则化，才能让我们机关干部在基层的熔炉里一批批百炼成钢，促进干部的能力提升和作风转变。

村支书不好当。村作为基层^v^的最小单位，但对社会大局却有着举足轻重作用，那么一个好的村支书应该具备哪些条件?广泛的群众基础、一定的文化素质、丰富的基层工作经验、良好的政策领悟力和执行力，还有一颗与时俱进的脑袋等等。然而在经济、社会、教育、生产等都较为落后的南疆大地上，能够同时具备这些看似苛刻条件的干部有几个?何况是小小的一村支书呢?目前，我区的行政村普遍实行书记主任一肩挑的领导模式，村支书由群众换届选举而来，他们大多能够拥有较为广泛的群众基础和领导威信，但受本地社会发展的制约，自己本身只是个农民，普遍存在文化素质不高，宗旨意识、政策领悟力和执行力不强等问题，但在目前改革开放转型期的大形势下，他们必须面对上级各机关部门的多重政策及发展任务，群众日益多元突出的问题以及自己能力的局限、待遇得不到保障、工作和家庭生产无法兼顾的重重矛盾，让他们在自己工作岗位上往往力不从心。另一方面，一肩挑的村支书，在村里很多事关群众切身利益，如土地承包、低保政策的落实和村重大决策上面往往更加容易造成一人独断的现象，容易导致本来有限的农村资源浪费和对群众产生不良影响等问题的发生。因此，村支书确实不好当，解决这个问题，就要从行政村的干部设置、村支书的选用培养等方面认真考量，让村支书这个位子的责权和能力相适应。

基层战斗堡垒要有人有钱有砖有瓦。党的基层组织是党的全部工作和战斗力的基础，是落实党的路线方针政策和各项工作任务的战斗堡垒。加强基层组织建设，关系到巩固党的执政基础，关系到全面建成小康社会的发展进程。然而这个战斗堡垒的建立不是简单的修房子、配班子，这个堡垒战斗力的完善也不是件一蹴而就的事情。目前，在组织部门的牵头下，通过上级援助一部分资金来建设村阵地的方法，在一定程度上解决了部分村的办公场所问题，硬件问题的缓解无法弥补软件方面的缺失，突出的问题是两委班子的配齐配强，村干部大多是农民出身，自身素质较低，工作积极性不高，方式方法单一、政策执行力不强等制约着这个堡垒作用的发挥。所以，这个堡垒建成了，还得要人，要强人。

南疆各地除了人才缺乏之外，由于自然、历史等条件的制约，村级集体经济普遍薄弱，是造成基层组织软弱涣散的重要原因之一。上级的救济到了村里，仅能做一些补充办公用品、慰问贫困人员之类的小事，甚至不少村集体还拖欠村干部工资数年发不下来。没钱办事让村干部在老百姓面前挺不起腰杆，树不起威信，号召力战斗力无从谈起，即使有发展集体经济的意识，也因为缺乏启动资金、无土地、无思路等种种困难而举步维艰。这就需要我们工作组发挥优势，结合当地实际，帮助他们理思路，支援他们发展经济，这里的帮助，并不是简单的给钱，更重要的是给办法给路子，让他们有自己的造血功能。今年，我们工作组与村班子成员积极协商，确定了用村集体土地发展苗圃种植的经济发展思路，主动帮助联系苗圃销售户，协调到价值2万余元的耐旱、耐碱、易成活的优质树苗4万多株，连夜运回，并就苗圃的种植、灌溉、定苗等关键技术进行了一些列的指导。目前，树苗长势喜人。如果年底销售情况理想，村集体将扩大规模，经过三到五年的推广，必将形成集体经济发展的有力产业。

^v^严重的问题是教育农民^v^.社会经济发展的滞后以及环境的闭塞等原因，南疆不少地方存在村民生产生活方式守旧落后，生活上不思进取，重农轻商，宗教氛围浓厚，轻视教育等问题。国家及地方的各类惠民政策的落实，产生了农民过分依赖政府、缺乏自立自强等的不良社会效果，这些原有的认知和习惯以及新滋生的等靠要思想，严重阻碍了生产力的解放，制约了当地经济发展。解决这些问题，首要解决的就是农民思想认识的问题。然而，思想认识是长期历史、自然、宗教、习俗等因素共同作用而形成的，教育转化并非一朝一夕。这不但需要党和政府有关政策持久的正面引导，更加需要基层干部长期、大量、细致的宣传教育工作，引入涉及社会各个方面的现代文化因素和人文理念到群众的生产生活中，对他们产生潜移默化的影响，让他们接受现代先进文明的生产生活方式，自然也就对周围存在的错误认知、落后观念以及极端思想等负面的因素有了自己的免疫力。

这个过程急不得也缓不得，更不能忽略顽固思想及极端宗教等的抵制干预，需要全社会各部门阶层的通力合作，也需要少数民族内部有识之士的示范带动，是一项长期而艰难的工作。我们在^v^访惠聚^v^工作中，通过走访了解问题症结，通过大规模、多方面的宣传教育、带领村干部及种植大户观摩先进地区的农业生产、开展多种群众文化体育活动、引导宗教与社会主义社会相适应等教育手段，着力在生活观念、生产理念、民族团结、宗教管理等重要方面转化农村群众的思想认知，收到了不错的效果。

宣传教育并不是万能的。在基层群众中，到位的宣传教育可以解决不少因为认识不清、理解错误而造成的问题，但不能解决全部的群众问题。如在严厉打击暴力恐怖活动的这场你死我活的敌我斗争中，对少数顽固的敌对分子，传统的宣传教育效果是有限甚至毫无作用的，有时这样温和的方式甚至被当成了政府的软弱无能，让一些顽固分子有机可乘，势力做大，造成更加严重的后果。因此，在走访了解阶段，我们的干部对村民的了解应该是全面而清醒的，在以^v^四类管理法^v^为基础的登记管理中，将重点管控户及特殊群体做细化分类，了解他们成为重点人员的成因以及长期的现实表现情况，从而确定哪些群众是可以宣传教育争取转化的人员，哪些是思想顽固无法转化的人员，把有限的时间精力花费在前者身上，对后者采用上报打击的方式，把这类苗头性的问题消灭在起始阶段，杜绝其因长期无法转化而造成的资源浪费和维稳风险。目前，在维稳形势复杂的南疆农村地区，我们过分强调宣传教育，片面扩大宣传教育的作用，忽略其不足和存在的隐患。

我20xx年本科毕业来到我院呼吸科工作，自从20xx年10月份开始参加我院住院医师规范化培训已经一年多了，随着临床转科工作学习的进行，我的内科综合技能显著提高，对医院的认识也逐渐增加。

作为一名学员，我切身感受到医院非常重视住院医师规范化培训工作。在正式培训前，我们接受了岗前培训，了解了包括医院概况、轮转内容、轮转考核、具体考勤等轮转期间的管理内容。到科室以后，各相关科室主任也很重视，安排科室骨干医师担任带教老师。

一年下来，虽然很累，但是自己收获却很大在我们轮转期间，医院组织开展了轮转带教医师考核、学员学习反馈、与外院交流等活动，让我受益匪浅。新的一年我们将迎来阶段考试，我们将会全力以赴，争取顺利通过。

进入XX商业企业管理有限公司已经满两年，在这两年的时间里，本人在我公司招商X部的工作中取得了进步。在此，我要感谢公司为我提供了这样一个自我价值实现的平台，感谢公司各位领导对我的支持和信任，同时我还要感谢公司各位同事在工作和生活中对我的帮助和支持。就职于招商X部主要负责的招商品项有：食品类（烘焙、甜品、水吧、咖啡、冰淇淋、进口食品、特产、珍品、副食、茶叶、烟酒、红酒等）。目前洽谈总资源数量X户，已拜访客户X户。现将20XX年具体工作情况总结如下：

**招商与项目建设工作总结20**

今年年初，我局就专门召开招商引资工作会议，确定以林业产业发展项目为重点，充分利用丰富的森林资源，对林业种养业、服务业、加工业开展招商，对初选的招商项目落实具体承办单位和人员，定人定责，每季度定期到外来企业了解其投资意愿，帮助分析存在的问题，提出对策建议，解决实际困难，全力做好投资前期服务工作。

一是股室联动，科学拟定招商项目。局各股室、单位通力协作，共谋发展，确定了林业发展方向和重点，经充分论证，最终确定了干鲜果品加工、万亩竹林基地建设、中药材种植加工、五倍子造林及加工、核桃良种基地建设及核桃油加工五个林业投资重点。

二是重点培养，林企协作。为了使我局招商引资工作收到实效，对油用牡丹、黑木耳2个项目进行重点培养，及时联系有投资意愿的企业法人，召开招商引资座谈会、协调会，通过座谈进一步开拓了我局招商引资的视野。截至目前签约2个新项目，引资亿元。

三是携手外商，强力打造引资项目。相关负责人与有投资意向的企业紧密联系，积极推介林业产业发展重点和意向，从投资前景、产业发展、技术、政策服务等方面提供全方位跟踪服务，推动企业加快投资步伐，共同打造好引资项目建设。为解决产业发展资金困难，我局多方磋商，争取到国际农业发展基金陕西农村特色经济发展项目资金700万美元

四是真抓实干，签约项目落实有力度。我们确定专人跟踪负责，全力推进项目建设。目前，万花园现代观光农业生态园建设项目在去年已投资700万元的基础上，今年续资900万元进行建设，现在已初步运营。

五是全力以赴，做好项目跟踪服务。对于已签约项目，我局安排相关股室做好项目建设跟踪服务，确保企业落户后顺利开展生产经营活动。对陕西稼茵生态农业开发有限公司油用牡丹项目跟踪服务，提供技术指导，协助企业推广产品，目前已完成种植3000亩，加工厂及配套项目正在筹建。为加快黑木耳产业发展步伐，与黑龙江北味菌业科技集团公司签订产业发展项目合作协议书，已编制产业可行性研究报告，1个菌包分厂已投入生产，带动沙河镇3个村产业发展，5个菌包分厂正在建设之中，核心工厂已步入涉及规划阶段。

**招商与项目建设工作总结21**

半年以来，在县委、县政府及乡党委、政府的正确领导下，我乡不断创新招商思路，改进招商方式，狠抓责任落实，积极走出去、请进来，大力宣传我乡的区位、能源、资源、产业等方面的优势，积极推介、洽谈和引进项目，招商引资工作稳步前进。

>一、上半年招商引资工作情况及主要做法

1、进一步统一思想，提高认识。新年伊始，忠义乡招商引资领导小组立即召开班子专题会议，研究领导小组今年的招商引资工作，确定了专门力量，制定了《忠义乡招商引资管理办法》（试行），并召开了忠义乡全体干部职工会议，认真学习招商引资工作会议精神，动员大家积极为招商引资工作献计献策。

2、成立机构，明确责任，制定工作计划。为更好的开展忠义乡招商引资工作，经领导班子研究，成立了招商引资工作领导小组，政府乡长谢同志任组长，副乡长刘武华同志任副组长，经济发展办主任杨明浩同志等为成员，并制定了工作计划，组织协调开展忠义乡招商引资工作。

3、广辟门路，积极开展招商引资。忠义乡主要领导，以身作则，亲历亲为，利用春节、清明节等传统节日开展亲情招商引资。今年正月，忠义乡领导主动上门给回乡过年的知名人士拜年，积极动员他们回家乡投资和通过他们的社会关系网招商引资，以情感商；同时，亲自带队，主动走出去，走访老乡，拜访老板，参加商洽会，寻求商机，以诚招商。

4、协调关系，加强服务。对于引进的项目，我们紧扣每个环节，全程跟踪服务，确保投资商每笔资金都能用在企业实处，实实在在地把企业引进来、办起来，让企业稳得下，发展好。

今年以来，招商引资领导小组成员多次到项目点了解情况，协调各种关系，做了大量细致的工作，帮助投资商解决了生产经营中遇到的实际困难和问题，得到了投资商的一致好评。引进的“煤层气开发”项目，经过不懈努力的洽谈、协商，已在忠义乡甘塘子村开工建设，预计总投入资金将达5亿元。

>二、下半年工作打算

下半年，我们将解放思想，统一认识，努力推进招商引资工作向全方位、大规模、宽领域、高层次上发展，依靠自身优势，真抓实干，切实把招商引资作为振兴我乡的战略措施的重点大事来抓，坚定不移地做好招商引资工作，为夺取我县招商引资工作的全面胜利增砖添瓦。

**招商与项目建设工作总结22**

我们始终树立环境就是生产力，环境就是效益的意识，把投资者对投资环境是否满意作为招商引资工作的试金石。硬件方面我们在20xx年投资200多万元对十字路口进行降坡、硬化的基础上，去年又投资17万对街道两边进行了绿化，投资10万元购置了垃圾车新修了垃圾池，投资30多万元对集镇下水道进行了改造，使得城镇面貌大为改观。“硬的搞好了就来软的”，首先对投资者各种手续的办理实行^v^保姆式^v^的全程代理服务，努力实现企业有事立即办，企业难事上门办，企业烦事盯

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！