# 房县招商中心工作总结(18篇)

来源：网络 作者：雪域冰心 更新时间：2024-01-22

*房县招商中心工作总结1开放招商是县委、政府为进一步推进沈丘富民强县，加快沈丘经济社会跨越发展的新举措，为做好做事这项工作，莲池乡政府重点做好以下三个方面的工作。>一、20xx年招商成果20xx年，招商引资建设项目共有5个，投资总额达亿元。一...*

**房县招商中心工作总结1**

开放招商是县委、政府为进一步推进沈丘富民强县，加快沈丘经济社会跨越发展的新举措，为做好做事这项工作，莲池乡政府重点做好以下三个方面的工作。

>一、20xx年招商成果

20xx年，招商引资建设项目共有5个，投资总额达亿元。

一是乡政府引资6亿元在县工业园区投资建设的奥兰汽车配件项目，目前已完成投资亿，厂房已基本完工；

二是在莲池投资5000万元的河南锐利特矿山配件有限公司，该项目已经建成；

三是河南宝康矿山机械有限公司投资3000万元扩建项目已经建成；

四莲池村民范敦玉引资3000万元，在县工业园区扩建博瑞克矿山机械有限公司，已建成投产；

五是返乡人员薛正投资1000万元的矿山配件厂正在建设中。

六是高洋在莲池投资3000万元的矿山配件有限公司，该项目已经建成；

>二、2104年第一季度招商情况

20xx年莲池老板高伟成亿元在南园区兴建的奥兰汽车配件生产续建项目已完成厂房建设，正在安装设备；投资3000万元的河南汇丰矿山配件公司，厂房已建成，河南宝康矿山公司，投资3000万元扩建项目已完成。华美、汇成等几家企业正积极筹备扩建项目。深圳顺友升实业公司老板童济行已联系有回家创业意向，珠海洪森科技开发公司准备在莲池承包万亩良田，进行面粉加工，目前真该洽谈中。招引年产800万件钻头、截齿的河南钎王矿山配件公司，已达成投资意向。

>三、采取措施

一、广泛宣传，全员发动，使开放招商入脑入心

1、召开乡村干部党员群众动员大会，把县委、县政府下发的开放招商政策灌输进莲池乡每个干部群众的脑里心里，改变以往乡村干部的错误观念，把开放招商变成是县、乡主要领导的事为全乡干部群众的事，群系群办，共谋招商大计。坚定全乡上下开放招商的决心和信心，打一场全民开放招商仗。

2、召开莲池乡现有矿山配件企业老板座谈会，转变部分“小富即安”、“小进即满”，不思扩大进取的观念，广泛宣传县委、县政府开放招商优越环境和优惠政策，鼓起他们扩大创业的干劲。

3、通过发信、函、短信、邮件等方式，向莲池在外的成功人士和企业老板介绍沈丘发展的好态势，好气势，好趋势，勾起他们回沈丘看，来沈丘投资创业的欲望。

二、摸清底子，梳理重点，使开放招商有的放矢

1、莲池有“钻头之乡”称号，进一步摸清现有矿山配件生产企业的底子，掌握企业下步发展的趋势，是莲池开放招商的重点，掌握准现有企业上、下游来往企业，利用他们现有的沟通渠道和常年供下的人脉资源对莲池今后开放招商将发挥极为重要的作用。

2、在原来排查的莲池在外成功企业家的基础上，进一步深摸细排，全面完全掌握莲池在外发展成功企业家的底数和现状，为今后招商的努力方向和项目类别理清思路，确保找一个招一个，招一个来一个。

3、多平台挖掘招商潜力。摸排莲池内外各界人士的亲戚、朋友、同学、战友等交往圈，筛选招商人群，捕捉招商良机，储存招商讯息。

三、想硬实招，真走出去，使开放招商确保成效

1、服务好现有矿山配件企业，定期召开座谈会，解决企业发展中的困难和问题。鼓励内引外联，扩大生产规模，提升产品质量，做大做强做精。

2、照顾好在外成功企业家在莲池亲朋的生产生活，以情感人，感动在外创业成功老板回家乡投资创业。我们坚持重大节日慰问在外成功企业家家人，及时帮助解决她们家人在生产生活中遇到的困难和问题。

3、落实好县委、县政府安排布置的外出招商和外地企业恳谈工作。去年，我乡在郑州举行了莲池在郑成功人士恳谈会。20xx年元月6日乡党委政府带领招商小分队人员到商水召开恳谈会，河南汇丰矿山配件公司为发展家乡谋计，为开放招商寻机，真正到梳理出来的招商重点意向地、项目靠驻地招商，确保人去商来，取得实效。乘着十八届三中全会进一步深化改革开放的东风，凭借“咬定青山不放松”的韧劲，有县委、县政府的坚强领导，有沈丘经济发展的大好态势，有全乡干部的真抓实干，一定能引来“金凤凰”，为沈丘经济社会发展增砖添瓦。

**房县招商中心工作总结2**

20年上半年，项目科围绕年初签订的重点工作目标考核职责书，重点开展了项目策划、外出招商、项目洽谈、项目签约、安商稳商等工作，取得了必须成绩。现将有关状况总结如下：

一、依据科室职能，重点抓好“五项工作”。

一是抓好项目策划工作。策划包装了电子信息配套产业园、LED冷光源、养殖与产品深加工、机械制造产业园、港口仓储物流配送中心等重点招商项目，为全市招商引资工作的开展带给了载体。同时，编制了招商工作手册5000余册，专题招商小册子1000余份。

二是增强外出招商实效。一是用心参加活动招商。先后参加了“渝洽会”、“东盟华商会”等系列经贸活动，在活动中捕捉信息。二是助推办事处招商工作。先后赴办事处协同作战，重点开展了机械产业园和电子信息配套产业园项目专题调研及招商活动，进一步论证了举力打造机械和电子信息配套产业的可行性，有效对接了一批企业，可望在下半年有所收获。

三是主动参与项目洽谈。几乎参与了本局所有项目的洽谈活动，科室人员各负其责，始终做到“谁牵头洽谈，谁负责到底”，持续与客商的密切联系，科学推进项目落地。同时协助各有关牵头单位参与项目洽谈活动40余次。

四是着力促进项目签约。进一步探讨协议文本的科学性和严谨性，参与本局及其他职责单位的已签约27个项目的协议起草、修改、送审等工作，其中10亿元以上项目的2个，1亿元以上项目3个，进入协议阶段项目10余个，在谈项目100余个。

五是做好安商稳商工作。利用与企业建立的良好工作关系和伙伴关系，多次回访已经签约的项目投资方，了解项目落地过程中手续办理、厂房土地落实、工人招聘等生产生活问题，倾听企业对招商后续服务工作的意见和推荐，疏导企业的不良情绪，坚定企业的投资信心。

除完成上述工作外，本科室还分工不分家，协助其他科室参与了有关工作，做到招商工作一盘棋。

二、存在的不足

一是相比去年用心性有所减弱，整体状态比较疲软。二是重大项目尚无突破，距离目标任务尚有较大差距。

三、下半年打算

一是抓思想，求合力。要坚定信念，统一思想，紧紧围绕目标任务，加强科室内部的协调管理，统筹安排，合理分工，提高效率，确保完成全年目标任务。

二是抓重点，求突破。要以引进项目为最终目的，在招大引强上花更多心思，使更大力气，求更多支持，争取在机械和电子产业引进上有实质性地突破，力争一批在谈项目签约落地。

**房县招商中心工作总结3**

20xx年我们在镇党委、镇政府、镇总公司的正确领导下，在各有关部门的大力支持下，牢牢把握\_以经济建设为中心的方针、政策，我们的工作取得了可喜的成绩。

>一、加大招商引资力量，促进区域经济发展

为发挥区域政策优势，培植和壮大乡镇财政，我们作了大量招商引资工作，多次参加市、县级招商会，取得了一定的成绩，引入软注册企业74家，增加地方税收xxx万元，并有多家大公司要求与我镇进行业务，接解本着保护旅游资源，使经济可持续发展的原则，我们选择了其中几家进行了业务接触，并成功的引入“夏都建材厂”“国际青年动画基地”“国际动画城”等大型项目，盘活了闲置土地，使我镇的经济总量得到了很大提高。

>二、工业小区基本情况

1筑巢引凤，完善工业小区基础建设。

xxx镇工业企业长期以来，存在着科技含量低、规模小、人才匮乏的问题，为了实现镇域经济规模总量的扩张，引进一批科技含量高的大中型工业企业项目和高科技人才。202\_年初，我们合理开发利用外炮村的荒滩资源，建立了“xxx镇工业经济开发区”，但于基础设施不完善等诸多问题，工业小区入区项目仅是空白，截止到年底，也只有镇办的两个小企业入住工业区。200x年年初，镇领导为了改善这种状态，多次现场办公，总结经验，找出缺点，知道“只有栽好梧桐树，才能引来金凤凰”，我们找来专业师，为我们作了精心的设计，并根据县政府的扶持政策，为工业小区申请了500万元的建设资金，创造优质的硬动画，并又租地212亩，扩大小区规模，小区的建设现已初具规模，上水、下水设施及污水管道建铺设，透视墙，小区大门及绿动画程现均已完工。根据县里要求，我镇工业小区与xxx经济开发区并入整体规模，小区内预修二条厂区主路（其他路依据入区企业整体建设进行规划），采用沥青砼面路，道路全长1209米，宽9米，路两侧辅以绿化带，现已铺完路面头遍漆，整个建设预计明年4月可全部完成。

2今后的工作设想一是继续完善基础设施，创造良好的投资环境。

良好的硬件设施是引资工作的基础，我们的基础设施在很多方面仍然存在着不足，特别是配套服务设施，我们计划明年在开发区内开发区办公楼，并附以饭店及动画。二是继续加大工业小区招商引资力度。利用我紧靠xxx长城景区的优越位置、优惠政策和优质服务，千方百计吸引外埠进京项目和高科技、无污染项目到工业区落户。到200x年，要把工业小区内所剩土地充分利用上，在总投资、就业职工、税收、产值都能上升一个台阶，成为全镇工业的支撑点。三是根据工业入区和人口入住的需要，搞好住宅建设。随着小区内入区企业及人口的不断增多，我们还预计加大开发力度，把外炮村也并入开发区整体规划，兴建住宅小区，以满足新增人口，入住条件。我们有决心、有信心在县、镇的正确领导下，能够解决思想、奋力拼博，同心同志，为xxx经济的腾飞贡献我们的力量。

**房县招商中心工作总结4**

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。

**房县招商中心工作总结5**

按照县人民政府关于信息公开工作的部署，我局不断完善信息公开的工作制度，并把各项制度落到实处，不断丰富信息公开内容，切实保障社会公众的知情权。按照县政府相关文件要求，现将今年信息公开工作总结如下：

>一、建立组织机构。

县招商局高度重视政府信息公开工作，将信息公开工作纳入重要议事日程，全年多次召开会议安排部署。年初，成立了以局长为组长，为副组长，为成员的招商局信息公开领导小组，为信息公开工作深入推进提供了组织保障。

>二、加强制度建设。

根据县政府信息公开工作的要求，我局及时制定了招商局信息公开管理办法，对信息公开的内容、方法和程序等事项进行了规范。

>三、强化信息公开。

我局把日常管理和业务工作融入政务信息公开，先后公布了县招商局机构设置、主要职能、县重点招商项目、县投资指南、人事任免、重要事件信息，每月定期发布《招商动态》等，今年截至目前，公开信息累计105条，建立起为社会公众提供招商引资信息的网络平台，为群众提供更为便捷的服务。

>四、加强监督检查。

对公开的政务信息落实跟踪检查管理，确保发布的信息无误。在加强内部监督检查的同时，我局还通过各种形式，及时听取和广泛征求社会各界的意见，不断提高信息公开工作质量和服务水平。

**房县招商中心工作总结6**

>一、项目落实情况

1-11月份，全县共统计上报在建招商引资项目107个，总投资亿元，实际到位资金亿元，占市下达目标任务的。

在建亿元以上项目59个，其中新签约亿元以上项目32个，总投资达72亿元。如胜利电子、快乐蜂食品产业园、联科表面处理中心、道谱思汽车配件、恒创建材、宝立华超高压软管、孩宝童车、金汤池度假村等重大项目纷纷开工建设。

截止12月底，预计全年可完成招商项目到位资金亿元，完成市下达目标任务105%。

>二、主要工作措施

（一）拟定工作意见，分解目标任务

在充分调研的基础上，及时拟草了《县委、县政府关于20\_年招商引资工作的意见》、《关于下达20\_年度招商引资目标任务的通知》等文件稿，积极为领导决策当好参谋。在目标任务分解上，坚持县领导带头招商。明确县委县政府主要领导、县委常委和县政府副县长、其他县领导分别落实2亿元、1亿元、5000万元以上招商项目均不少于1个。坚持专业队伍招商。分解产业招商小组、驻外招商联络处招商任务分别为2亿元和1亿元。

（二）突出主攻方向，实施精准招商

按照传统产业抓提升、主导产业抓配套的发展思路，一方面，围绕现有产业基础较好的农副产品深加工等主导产业，引进了总投资6亿元的快乐蜂食品产业园等项目顺利落户，促进产业做大做强；

另一方面，围绕产业发展趋势和产业政策，推进以商招商、错位招商，打造合肥和长三角地区产业加工配套基地，如落户在我县杭埠经济开发区总投资达50亿元的电子科技产业园项目，主要就是为联宝（合肥）科技公司等电子产业做配套，其中上市企业苏州胜利精密制造和台湾奂鑫集团分别投资10亿元以上的电脑配件等项目，已开工建设。与合肥工投成功签约5亿元的中小企业园项目，建设13万平米标准化厂房，该项目已启动。

（三）多措开展活动，推进有效招商

大力开展外出招商。县几个班子领导亲自外出招商80余次，全县各地各单位共组织开展外出招商活动1000多次。特别是6月初，县委、县政府主要负责人率县几个班子领导以及县直有关单位组成的一行40多人考察团，到江苏苏州等地参观考察电子信息产业发展情况，邀请有关企业来舒投资，取得了良好效果。积极参加节会招商。先后组团参加了六安市武汉、无锡、温州等投资环境说明会，宣传舒城，扩大影响。在中国光彩事业六安行活动上，我县共签约了快乐蜂食品产业园、电子科技产业园等5个招商项目，总投资规模达26亿元。热情接待来舒客商。先后接待了苏州电子产业投资商、浙江五金产业客商、上海喔喔集团、三峡新能源公司、美国高通公司、新加坡宏基集团、英利集团、京东方集团、福建胜亚公司等来舒投资考察。全县共接待来舒考察客商1600批次6000人次。

（四）完善优惠政策，探索兑现办法

调整完善出台了《舒城县招商引资优惠政策的若干规定》（舒政[20\_]23号），进一步明确入驻我县招商项目的投资条件，以及工业项目和现代服务业项目的财税政策、规费政策等，可操作性较强。为取信于商，兑现优惠政策，根据县委、县政府领导安排，牵头组织了由县审计局、财政局、\_、杭埠镇等单位有关负责人组成的工作组，对正果电气等招商项目需享受优惠政策情况进行审查，探索政策兑现办法。

（五）组织督查调研，配强驻外招商

在县纪委牵头下，组织人员定期对有关园区、乡镇的重大在建项目进行现场督查。督促工程进度、排出下步工作目标、找出存在的困难和问题、提出建议和意见。由县委组织部牵头，县人社局、招商局参加，组成两个考核组对全县8个驻外招商联络处全体工作人员进行第二批任期考核；在全县范围公开选调第三批驻外招商人员，调整后全县共设立6个驻外招商联络处，工作人员21名。组织召开了第三批驻外招商人员工作会议及业务培训会。

（六）推进效能建设，抓好各项工作

深入贯彻落实《全县开展改进工作作风、提升机关效能、优化发展环境集中整治活动实施方案》，全局上下积极开展以强素质、树形象为主题的学习型机关建设、以提效能、真服务为主题的服务型机关建设等活动。围绕县委、县政府中心工作，积极参加省级文明县城创建活动，落实南溪河（一期）工程改造包保任务。同时还认真做好单位主要负责人任期经济责任审计、干部房地产信息登记申报、股室工作公开承诺、七一慰问困难党员活动、资产管理等各项工作。

>三、20\_年工作安排

（一）目标任务

实现境内项目到位资金90亿元人民币，同比增长25%；引进投资规模达亿元以上项目不少于50个。

（二）主要措施

1、围绕一大主攻方向。在工作重点上围绕产业招商作为主方向。围绕我县主导发展的农副产品深加工（食品、羽绒羽毛）儿童用品、电子科技、汽车零部件等重点产业，紧紧抓住我县背靠大别山、身处经济圈的区位优势，大力开展产业招商、精准招商，按照产业集群、集约发展的原则，把引进项目与我县自身的产业结构、产业特色相结合，不断提高招商项目规模和质量。按照面向合肥抓配套，立足传统抓提升的思路和定位，主动融入合肥经济圈，推进招商合作发展。

2、突出两大招商方式。在方式方法上突出把以商招商和专业招商作为主阵地。

一是突出抓好以商招商。充分发挥企业联系外来客商的桥梁纽带作用。紧紧抓住已经落户的产业链核心企业，通过他们吸引更多的招商企业；同时还要发挥各类商会、协会、行业中介、高等院校、科研院所以及舒城在外成功人士等等的纽带作用，更好的利用他们的客户资源进行广泛招商。

二是突出抓好专业招商。不断加强驻外招商联络处和产业招商小组两支专业队伍建设，进一步细化工作任务，完善管理办法。努力适应时代发展需要，打造一支综合能力强、专业素质强、开拓意识强的专业招商队伍。积极借鉴有关县区做法，安排更多优秀精干人员到招商一线锻炼成长。

3、加强三大保障机制。

一是高位推进，加强领导保障。继续坚持招商引资一号工程、一把手工程、一票否决不动摇，主要领导亲自抓，分管领导抓落实。坚持县领导联系重点招商项目、联系产业招商小组和驻外招商联络处制度，牵头负责重大招商活动的接待、协调等工作。

二是优化环境，加强要素保障。着力破解招商项目用地难、融资难、用工难的困境，提高要素保障。推进3个省级园区建设和9个乡镇工业集中区建设，突出一区一品，加快电子产业园、合成革产业园、羽毛产业园、建材产业园、童车产业园、保利旅游文化产业园等建设进度。规范流程，完善招商项目快速落户推进机制，落实项目准入审查制度。

三是严格考核，加强督查保障。不断完善招商引资考评办法，招商任务完成情况继续纳入各单位目标绩效考核，杜绝通过分割、挂靠项目等形式获取招商奖金。坚持招商项目进展情况月统计通报和重点项目跟踪督查调度制度，推进线索项目早签约、签约项目早建设、建设项目早投产。

**房县招商中心工作总结7**

（一）走南闯北勤招商

我们深知“守株待兔”是难以招来客商的。今年，我局克服人手少、经费不足、其它非业务工作多的困难，充分发挥好招商主力军的作用，积极主动的走出去，宣传推介我园，拜访企业，洽谈项目。我局到达了浙江、上海、苏锡常、天津一带的多个开发区等地，结识了各地多家经济开发区一些主管部门的负责人，了解掌握了一批有意向产业转移老板的信息，并同多家企业老板进行了有效的项目交流和沟通，为我们开展产业转移对接工作奠定了良好的基础。

（二）服务老板招成商

我局始终将优质高效的服务宗旨贯穿在我们工作中的每一个环节，努力为老板们提供人性化的“保姆式”全程服务，以便让正在洽谈的项目能早日签约，让开工的项目早日竣工投产，让已投产的项目早日产生好效益。为洽谈好浙江义乌一个老板的电动汽车的制造项目，胡书记特别嘱咐我们在春节前一定要登门拜访，送去一些老板需求的资料及致上我们的问候与祝福，现该项目已经投资建厂，下半年投入生产。

（三）实施以商招商策略

通过认真做好已引进客商的跟踪服务工作，鼓励他们大力宣传大由招商引资的优惠政策和良好的投资环境，并从成功的招商企业做起，延伸企业产业链，增强企业间的关联度，扶持办好现有外来投资企业，形成“蚂蚁效应”，现在我局正在做园区现有项目产业链上的企业统计工作，争取从中获取有效的信息。

（四）实施市场化招商策略

不断完善委托招商，通过我们自己的同学、朋友，联系他们所在的企业，同时拜托他们再通过朋友提供信息给我们，形成链式反应，通过市场化运作招商，不仅降低了招商成本，而且极大地提升了园区形象，扩大了知名度。

>二、招商引资工作存在的问题：

（一）工作上有差距。外出招商工作过程中艺术效果不明显，这在一定程度上降低了与投资商谈判的质量与效果。

（二）成效上有差距。存在招商信息量不足，暂未引进工业大项目的问题。按照我县“发展五大产业，打造亿元工程”的战略部署，围绕五大优势产业，引进产业链条项目、配套项目不多。个别已洽谈的项目，由于受今年经济不利因素环境的影响，项目洽谈速度缓慢，没有达到预期的效果。

>三、今后招商引资工作的思考：

20xx年，是我园区的关键年份。招商引资要在趋利避害、彰显优势、准确定位、重点突破上下功夫，我局全年力争引进上亿元的工业项目1个，投资超5000万元的项目2个，投资20xx万元以上的项目3个。要实现上述目标，我们应做到：

（一）利用资源优势，突出招商引资的针对性。

招商引资难，当前尤为难。我们要结合我县的资源、产业、人力优势，做实产业招商的大文章，把握招商引资的方向。

（二）注重招商环境的重要性，打出我们园区的良好形象。

我园要想在项目引进上保持足够的竞争力，必须提供环境保障。这就要求我园各部门要全力维护投资环境，努力提升政策服务水平，在审批执法检查等环节，在项目引进建设投产过程中，达到我园“四心”服务的标准，投资环境得到了保障，我园成了投资者的乐园，创业者的天堂，招商引资才会有希望。

（三）加强信息搜取的力度与创新信息搜取的方式。

一是外出在做好苏、锡、常、上海、浙江、一带招商工作同时，要不断的把招商区域扩展到广东、福建等地区，做到只要有商机，我们就去抓。二是在家更要密切关注苏北邻县的招商动态，抓住外地老板来苏北考察的机会，尽可能的邀请老板来我们园区看看，提供更广阔的区域给他们考察，争取做到不流失任何一条投资商源，提高老板考察投资的成功率与提升我们园区乃至县区的形象度！三是分析我县的客观情况，把握产业发展的可行性优势，针对性地到一些“塑料之乡”“纺织之乡”等地蹲点招商！

**房县招商中心工作总结8**

今年以来，我局认真贯彻落实县县经济工作会议精神，紧扣县委、县政府发展主题，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

今年以来，在市投资促进局的大力支持下，在县委、县政府的正确领导下，上半年，全县共签订招商引资项目7个，总投资额91070万元。实际到位内资21亿元，完成年度目标任务36亿元的；实际利用外资850万美元，完成年度目标任务1670万美元的，顺利实现内、外资“时间过半，任务过半”。

（二）主要做法

1.加强领导，落实责任。县委、县政府对招商引资工作高度重视，年初分别召开表彰大会和签订责任状大会，兑现招商引资奖励，下达全年招商引资目标任务到30个责任单位并签订招商引资目标责任状。同时，县领导带头对接洽谈招商项目，亲自挂帅协调解决项目洽谈和建设过程中存在的困难和问题，激发各镇、各部门支持参与招商引资工作的热情，营造全社会支持参与招商引资工作的良好工作氛围。

2.奋力推进，重大项目招商取得新进展。围绕产业规划，积极招大引强，吸引大企业、大项目落地。目前在谈，近期即将签约的大项目有总投资10亿元的×××国际性大学项目、总投资12亿元的×××国际生态旅游度假项目、总投资亿元广西×××民间工艺品展贸项目、总投资亿元的×××建材装饰广场项目。

3.组织开展招商活动，确保项目顺利实施今年以来，我县围绕世界500强、国内500强企业、央企、行业龙头企业，组织开展“走出去”、“请进来”招商活动，重点抓好小分队外出招商活动。一是利用今年4月举办的“三月三”歌圩经贸活动平台的有利时机，与市局联合举办“三月三”歌圩投资洽谈活动，有针对性地邀请国内外知名企业、商会参会，不断提高参会客商的质量，共签约9个项目，项目总投资额亿元。二是针对在谈重点招商项目，分别于3月上旬、5月下旬由县领导带队组织招商小分队分赴北京、天津、广州、内蒙古、河南等项目实地进行考察和项目洽谈，推动在谈项目转化为协议项目，协议项目尽快开工建设，确保招商项目及时落地和开工建设。

（三）存在的问题

一是项目用地储备不足，部分项目因未能完成征地工作无法供地而影响项目落地开工建设。二是项目前期工作深度不够，可对外推介的成熟的储备项目不多。三是重点项目建设推进缓慢，资金到位率低。

>二、下半年工作计划

下半年，我县围绕主导产业，加大领导带头招商、产业招商、以商招商力度，力争在招大引强上有新突破。

（一）围绕承接转移，奠定坚实基础。紧紧抓住当前国家经济结构调整、沿海发达地区产业结构调整和产业梯度转移的历史性机遇，深入分析产业转移趋势，立足我县区位、资源、产业优势，谋划承接转移对策，夯实发展载体，加快产业园区建设规划，加强园中园建设力度，对接沿海发达地区企业群体转移；

（二）强化落地项目的协调服务，完善项目联系跟踪协调机制，及时协调解决项目建设中的困难和问题，努力提高资金到位率；加强项目用地储备，为项目落地和开工建设打好基础；

（三）加强在谈项目的跟踪对接，加快意向投资项目的商务洽谈工作，争取项目早日签约并落地建设。

（四）组织招商小分队外出开展招商活动，对意向投资项目加强跟踪对接，增加新项目存量，为实际到位资金提供保障。

**房县招商中心工作总结9**

在繁忙的工作中不知不觉已经工作了近三个月，回顾这几个月的工作历程，作为阿思家的网络招商人员，工作基本上完成了公司赋予的职责目标，但也存在不少的问题，为了更好的提高、完善网络招商工作、为公司做好，双方结成真正好处上的战略合作伙伴关系，特对阶段性的工作进行总结。

刚到阿思家时，对阿思家各方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导及同事的帮忙下，很快了解到公司的性质及其发展现状及市场的一些状况。作为公司的一员，明白自我的职责和肩负的使命。作为企业的门面，企业的窗口，自我的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自我。在高素质的基础上更要加强自我的专业知识和专业技能。

此外，还要广泛了解整个阿思家的网络市场的动态，走在网络市场的前沿。经过这段时光的磨练，力争尽快成为一名合格的网络招商人员，并且努力做好自我的本职工作。

针对近几个月的工作，从四个方面进行总结：

>一、公司的招商管理系统及招商平台的管理与维护：

公司的招商系统随着公司的销售工作的开展，客户越来越多，招商系统也在不断的扩展，招商信息管理系统随着客户信息的增多，一向在更新和扩大完善，由原先不完善的系统完善为能够自动导出的管理系统，更加的方便快捷。让们向信息化、自动化方向发展。期间几次出现信息系统不显示的都已经解决。并及时的维护更新。

公司的招商平台也在随着我们公司的新产品、新动向、新活动而不断的更新中，将公司的最新产品消息和动态及时给予发表，让更多的客户收录到我们的招商信息。继而进行投资。

家纺网上半年的招商状况一般，由于官方网站的新改版和运作思路上存在磨合，旧的官方网站新闻信息等产品信息没有仅及时更新更换，无人管理，导致客户资源十分稀少，营销部的资源量少，大部分透过外来客户资源支撑工作，是销售部工作压力很大，透过前段新网站的.改版工作紧锣密鼓的开展和双方不断的沟通和交流，这一问题已得到进一步的解决。网站实施运作之后客户资源就会慢慢跟上，公司的销售业绩也会突飞猛进的增长。公司的知名度还是不高，很多加盟商都没有听说过我们的品牌，百度的推广工作，及广告没有见成效，刚来公司是邱主管签的百度推广及扩大知名度的合同，具体的状况也不明白，对招商加盟客户流量还是没有什么大的改善，需要进一步的落实。

>二、与销售部的沟通协调客户跟进工作及合作

我负责将信息的收录与导出并及时的将客户信息传达给各个销售部门，与销售部门的沟通也是很重要的配和他们的招商销售工作，尽可能的为他们带给更方便更快捷的完善的信息及系统录入表，为招商工作尽力。营销部销售人员比较年青，工作上充满干劲、有激情和必须的亲和力。透过前期的项目运作，销售人员从潜力和对项目的理解上都有了很大的提高，今后会透过与销售人员的交流和工作资料上方的调整来更好的做好本职工作。

根据各个区域划分到各个部门的负责人，将客户信息及时传达，营销部的很多工作都很自觉，及客户及时的跟进这一方面需要努力，销售部得配合，及时的将客户信息给予反馈，是我的工作职责，我有很大的职责。

协调不畅或沟通不畅都会存在工作方向上大小不一致，久而久之双方会在思路和工作目标上产生很大的分歧，大家都很和谐，也很配合工作，我们正在用心努力的完善工作，力求目标一致、简洁高效。以后我们会透过完善规划和思想上多交流，使工作更好的完成，提高效率。

>三、软文及新闻稿的发布

软文及新闻稿的发布都是我们招商的有力广告，推广工作的重中之重，是一项很重要的工作环节和资料，也是最好的告知及吸引加盟商投资的最好途径。但是无论我们公司内部的新闻和活动，还是新产品的发布新闻及活动，我都不能及时的明白，公司内部的新闻和活动的告知率很低，过于封闭，不利于公司的新闻活动及时的告知客户及有意向加盟我们公司的加盟商，效果都不是很理想，这与我们公司在新闻和活动动态的形式以及参加人员的安排上不明确是有关系的。此刻想透过不一样的形式，及时的将销售及我们公司的新闻动态及时的告知公司人员，好找公司内部团结，来解决这一问题，关键还是在于沟通，这样会更有利于问题的解决。

>四、博客论坛的发稿及回帖

博客论坛的发稿及回帖与新闻和软文一样，也是我们招商的有力广告，推广工作的重中之重，也能够更加知名度和收视率的方法。也是最好的告知及吸引加盟商投资的最好途径。已经有自我的博客，还是要及时的跟进和更新的，论坛的发稿及回帖也是提高知名度的办法。目前刚开始，正在努力构成于完善中。是一份长期的工作。

总之，今年公司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，坚强领导和全体员工上下的共同努力，今年的招商引资工作必须会实现新的突破。

>五、针对新官方网站的工作职责

营销中心网络招商：

加盟阿思家模块，主要指加盟页面的所有资料、店铺形象、招商地图，加盟列表等子模块的维护、招商QQ在线回答顾客问题以及招商QQ账号信息维护等。

新官方网站的已经基本上完善，招商工作也准备就绪，网络招商还是处于初级发展阶段，很多地方都不完善，需要一步一步，细心地维护，日积月累就很见到他的成效。

>六、发展方向——搜索引擎的网站建设

**房县招商中心工作总结10**

今年以来，我们在市委市政府的正确领导下，狠抓招商引资这个增长源，以大招商促进了大投入、大发展。1-6月份，全镇新建、续建项目18个，完成固定资产投入亿元，招商引资合同利用外资亿元，其中境外资金20xx万美元，实际到位资金3638万元，是全年计划的倍，实现工业增加值8850万元，销售收入亿元，利税4305万元，同比分别增长、56%和。

>一、提高认识，加强领导，把招商引资作为增加工业投入的重点来抓。

近几年来的实践和先进地区的经验使我们认识到，一个地区的经济要实现跨越式发展，招商引资是一条最有效、最便捷的途径。去年以来，我们在发展定位上，突出工业立镇，把招商引资作为加快发展的生命线和主旋律来对待，“一切围绕招商，一切为了招商，一切服务招商”。在领导摆布上，一方面，党政“一把手”都把主要精力放在抓招商引资上，并分工一名副书记和一名副镇长专门抓招商引资，从土地所、派出所、工商所、法庭、司法所、经济发展办公室等有关部门抽调人员组建专业招商队伍，同时把招商引资列入了镇村干部责任制，严格考核，兑现奖惩。在此基础上，我们还在镇人代会上通过了《关于加大招商引资力度促进全镇经济发展的决议》，实行全党动员、全民参与，在全镇形成人人关心招商引资、研究招商引资、参与招商引资的良好氛围。在规划布局上，我们坚持抬高起点，围绕淀粉、服装、造纸及新材料等主导产业将全镇划分为多个功能区，按产业招商，发挥好聚集效应，努力构建大产业招商的新格局。

>二、强化措施，运用创新思维抓招商。

当前，全国各地都在抓招商引资，招商引资的竞争越来越激烈。面对这种形势，我们依托自身优势，突出了四种招商方式。

一是园区招商。我们抓住市工业经济发展布局北扩东移和青岛经济重心西移的战略机遇，高标准规划建设了兴创产业园。这个产业园占地平方公里，今年3月份规范升级为市级产业园，目前已配套了热电厂、自来水厂、污水处理厂，铺架了电力专线、供水专线和污水专线，投资2800万元的“三横六纵”园区道路工程也已尽尾声，初步拉起了产业园的框架，增强了对投资者的吸引力。目前，已有10万吨绿色埋纱纸、伟大服饰、三力钢结构、临工汽车桥箱、金东机械、中原铸钢、格林制袋等14个合资、独资项目入园经营，总投入达到亿元，吸纳外资8330万元。

二是产业招商。辛兴镇经过十几年的发展，工业上已初步形成了淀粉、造纸纸箱、铸造机械、建筑等几大主导产业。我们围绕进一步培强做大这些主导产业，主动拿出自己的优势项目和主导产品开展招商引资。像兴创纸业集团通过A等箱板纸项目，吸纳济南钢铁集团资金1070万元；通过绿色埋纱纸项目，引进辽阳川佳制浆造纸机械公司2600万元、天津宋大兴特种纸研究所1000万元；青岛华池造纸机械公司为格林制袋项目注入设备资金960万元，目前已累计完成投资亿元，其中引进和利用外资5630万元，占总投资的。临工汽车桥箱有限公司挂靠福田之后，年生产农用车、汽车后桥生产能力由3万套迅速扩大到6万套，以此为带动又新上了华庆、开隆等多家铸造公司，和包装机械公司，引进利用外资1500万元。

三是亲情招商。我们坚持“见一面就是缘分，坐成块就是朋友，投资者是上帝，有一线希望就不能放弃”。一方面，利用好辛兴在外能人这一优势，在详细调查摸底的基础上，对本地的在外能人逐个进行拜访，以“家乡人”的身份向其介绍辛兴的招商政策和投资环境，动员他们回家乡投资兴业。为便于更好地接受青岛的辐射，我们聘请在胶州工作多年，对外联系广泛的大捎铺村在外干部，担任我镇在青岛地区的招商代理人，为我们联系、推荐合作项目。另一方面，广结新朋友，利用好企业招聘的能人为我们招商。兴创纸业集团从成都聘请的首席顾问，对外联系广泛，具有很强的敬业精神，镇里的负责同志没有将其看作外人，时常关心、过问他的工作和生活情况，及时将其聘为镇里的招商代理。在他的帮助下，很快与香港中华炎黄国际投资集团的大陆机构达成了长期的战略发展合作协议，并先后与丹麦中小企业家协会、意大利亚塞利公司等几家社团、企业达成了投资合作意向，促成了与台商合资的4亿支自毁式一次性安全注射器项目。这个项目占地200亩，投资20xx万美元，其中台方投资占90%，产品全部出口，现已正式签订了合同，项目达产后，预计年销售收入亿元，利税1亿元，出口创汇4640万美元。除抓好代理招商，我们还充实了润生淀粉公司在广州办事处的工作人员，赋予其招商职能，把企业的办事处办成了全镇对外招商引资的一个窗口。

四是环境招商。为打造良好的招商引资硬环境，我们注重在基础设施建设上下功夫，投资10多万元，购进玉兰、樱花等名优绿化树种，本着“一条路一个特色”的原则，对镇驻地的所有主街进行了绿化美化；投资50万元，为镇内主街新安装大型组合灯、绿地灯、礼花灯100多盏；投资260万元，开工建设了幼儿园教学楼和医院门诊楼；引入市场机制，对兴中路两侧进行楼房化改造。在此基础上，我们积极进行换位思考，站在外商的角度主动为企业办实事、解难题。我们的兴创产业园在规划之初，因财力所限，原计划只修一条东西向的道路，后来了解到三力钢结构公司和临工车桥公司希望在企业附近修一条南北道路，党委政府根据企业的需要，迅速将原规划调整为“三横六纵”九条道路，并迅速组织施工，目前这几条道路已完成路基，近期即可竣工。

>三、突出重点抓落实，巧借外力实现超常规跨越式发展。

对于下一步的招商引资工作，我们要建好一个园区，重点抓好三个大项目。“建好一个园区”，就是建设好兴创产业园。一方面，要严格按照产业园的规划，完善好铸造机械、服装、造纸及新材料等专业区，尽快完成“三横六纵”九条道路，配套水、电、绿化、路灯等基础设施。另一方面，超前做好园区的土地流转工作，确保入园项目及时开工建设。“三个大项目”：

一是山东兴创纸业集团与台商合资的4亿支自毁式一次性安全注射器项目，这个项目在市委市政府领导及市直部门的大力支持下，目前各项手续已基本办完，一旦资金到位，立即开工建设；

二是与青岛合资的肉类食品加工项目，总投资1900万元，其中引进外资900万元，项目达产后销售收入4600万元，利税600万元；

三是投资1500万元的低压电器项目，外方投资700万元，达产销售收入5000万元，利税470万元。

除此之外，我们坚持辛兴以外就是外，内招外引相结合，重点抓好已经初步达成投资合作意向的从广东富侨贸易有限公司引资1350万元的玉米淀粉深加工生产变性淀粉项目、从济南引资900万元的纯益服装有限公司20万套服装加工出口项目、与北京合资1000万元的高强度紧固件项目和昊宝在辛兴的扩产项目。

各位领导、同志们，我镇的招商引资工作虽然取得了一定的成效，但同兄弟乡镇和先进地区相比，还有很大的差距。下步，我们将以这次调度会为契机，借鉴兄弟乡镇的好经验好做法，创新思维，扎实工作，进一步加大招商引资工作的力度，推进全镇经济实现超常规跨越式发展。

**房县招商中心工作总结11**

一是坚持重大项目县级领导登门拜访。已多次赴上海昆山、四川成都、江苏宜兴拜访对接项目，“五一”期间，县委书记鲁彦峰，县委副书记、代县长冯向军，县委常委、xxx部长朱腾强及招商部门负责人亲赴成都，集体拜访四川省家具进出口商会、全友家居、双虎家居、南方家居、好风景家居、四川申新泰富等商会和企业，确保四川家具企业和我县战略合作顺利推进。

二是做好外来客商接待，已接待四川金鹰家私、江苏宜兴荣宝斋红木家具、广东元宗家具、上海经贸考察团等来清考察客商300余人次，做好了我县宣传推介工作。

三是落实“二分之一”工作法。主管招商工作的县级干部深入招商一线，围绕项目线索开展经常性招商。三个专业招商分局局长、乡镇党委书记作为本单位招商工作第一责任人，成立17个乡镇专业招商小分队，在乡党委书记带领下走出去。每周汇总各招商主体单位外出招商和项目洽谈情况，并以短信方式向县主要领导和各主体单位负责人通报。

四是优化招商队伍。按照“一个主导产业、一名县级领导、一个招商分局、一支承接队伍”的原则，抽调精干力量，成立三个招商分局，围绕家居、食品、环保科技三个主导产业，从编制产业规划、绘制产业图谱着手，瞄准重点区域、重点企业招大引强。截止目前全县17支专业招商小分队和三个产业招商分局赴珠三角、长三角、闽东南、环渤海及北京、成都等地区开展对接活动180余次，收集有价值项目线索80余个，正在积极跟进。

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，到位资金亿元。

**房县招商中心工作总结12**

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

>（一）总体情况

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

>（二）主要做法及特点

1.扩大网络搜索应用范围，服务招商引资工作。

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

2.充分发挥网络宣传优势，创新招商宣传方式。

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

3.做好客商回访跟踪工作，注重招商实际效果。

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

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

4.探索招商工作创新模式，开创以商招商新局面。

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

**房县招商中心工作总结13**

>一、加强领导，精心组织

成立了以县商务局苏金平局长为组长，刘水华书记为副组长的xx县“诚信兴商宣传月”活动领导小组，成员有各职能科室负责人及整规办全体工作人员，制定了实施方案，以普及宣传信用知识，弘扬以诚信经商为重点的商业道德建设，为市场营造良好的诚信经商环境、采取在日常市场监管工作中加强对企业的诚信宣传教育，利用公共场所大力开展诚信宣传，开展现场咨询，发放宣传资料等方法，普及信用和防范欺诈等知识。

>二、紧密结合工作实际，努力打造诚信兴商的经营环境

(一)组织生猪定点屠宰厂(场)员工、部份生猪屠宰户280余人学习\_《生猪屠宰管理条例》、商务部《生猪屠宰管理条例实施办法》、《生猪定点屠宰厂(场)病害猪无害化处理管理办法》等法规。

(二)组织辖区内各大超市、市场、农贸市场食品安全管理人员，安全生产管理人员80余人学习商务部《流通领域食品安全管理办法》、《\_关于加强食品等产品安全监督管理的特别规定》等法规。

(三)在办理酒类备案登记证时，向每户酒类批发、零售、餐饮、酒吧等娱乐场所，发放《酒类流通管理办法》法规6000余份。

(四)以成品油年检为契机，加强对成品油经营企业的诚信经商教育宣传，放发《成品油市场管理办法》60余份，要求各成品油经营企业诚信经商，坚决杜绝短斤少两、以次充好，共同营造良好的成品油市场经营环境。

>三、利用公共场所，大力开展现场咨询、发放宣传资料、营造良好的诚信兴商环境

9月23日，由县商务局组织、卫生、税务、质监等12个部门参加的xxxx年“诚信兴商”宣传活动在滨江广场举行，这次宣传活动共出动车辆5辆、工作人员50余人，向市民发放《成品油市场管理办法》、《酒类流通管理办法》、《生猪屠宰管理条例》、《零售商促销行为管理办法》、《商品零售场所塑料袋有偿使用管理办法》、《商业特许经营管理条例》、《禁止价格欺诈行为的规定》等宣传资料10000余份，现场咨询1000余人次，制作宣传展版57块，并在各大超市、商场、医院悬挂“诚信兴商”宣传布标30余幅。

这次宣传活动是以弘扬诚信兴商、诚信经营、守法经营为重点的商业道德教育，为加强商务领域的信用体系建设、建立统一开放竞争有序的市场体系奠定了基础，对于鼓励和维护企业信誉、培育企业品牌、加大对知识产权的保护，严厉打击各种侵权行为，充分发挥行业自律作用，树立诚信立商、诚信经商、诚信活商、诚信兴商都将起到积极的作用。

>四、下步工作及思路

(一)严格按照商务部等15部局会《关于继续开展xxxx年“诚信兴商宣传月”活动的通知》和《xx省商务厅关于继续开展xxxx年“诚信兴商宣传月”活动的通知》要求，继续深入开展以“诚信兴商”为主题的教育宣传活动，加强行业自律，促进我区商务事业又好又快发展。

(二)在日常的业务管理活动中，加强对流通企业“诚信经商”的宣传教育、建立行业信用评价试点，宣传推广使用信用保险，普及信用风险防范和知识，帮助企业建立信用风险管理制度。

(三)充分发挥新闻媒体社会舆论的监督作用，对失信违法企业实行公示，让诚信守法企业享有最大便利，通过诚信体系建设，树立良好的经商环境。

**房县招商中心工作总结14**

20xx年，市外\_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，认真抓好招商引资工作目标的落实和开展。现将我办开展招商引资工作总结如下：

>一、高度重视，认真抓好工作开展。

根据市上下达的目标任务，市外\_高度此项工作的开展，积极发挥外事、侨务、港澳、友协、侨联工作优势，服务于我市的招商引资工作。市外\_党组针对招商引资工作情况，专门召开党组会议，进行研究和布署，确定由外\_党组成员、副主任于坚具体负责招商引资工作的开展。同时，为激发全办干部职工参与招商引资工作的热情，我们制定了市外\_招商引资工作奖励办法，为开展此项工作创造了良好的环境。

>二、突出优势，搞好服务，大力开展招商引资工作，积极为XX市全面建设做贡献。

一是利用外事、侨务、港澳、侨联、友协渠道，发挥优势，宣传推介和积极争取，使与省上业务部门对接促进重大项目落户德阳的工作得以落实。20xx年5月28日组织2家企业参加第十二届东盟华商大会；开展了组织推荐企业参加知名企业四川行工作；20xx年11月27日至29日到广州参加全国友城大会暨广州国际创新大会。其中通过市外\_组织有韩国5人、波兰2人参会，会议结束后，将到德阳考察访问。

二是西博会期间，积极做好德阳投资说明会的推介工作。20xx年10月组织了3家侨企参加了20xx年在成都举行的海外高科技暨高端人才洽谈会（海科会）；20xx年10月23日组织日本东广岛市8人参加西博会；通过外事侨务渠道组织了5家企业参加西博会。

>三、存在问题。

一是受限于外\_工作职能，使招商引资工作效果不显著。今年，我办积极做好同省上业务部门对接工作，促进重大项目落户德阳，由于大力争取到的几个项目，受到土地使用和其他渠道影响，致使五个项目只停留在洽谈和考察阶段，没有实质性进展。二是干部职工重视招商工作，积极为招商服务的意识还有待于加强。三是进一步发挥我办工作的优势，拓展招商引资工作的渠道上还应该进一步加强。

**房县招商中心工作总结15**

今年以来，我县招商引资工作紧紧围绕县委、县政府年初确定的工作目标任务，进一步夯实基础、营造氛围、创新方法，重点突出优势产业和园区建设，努力实施“招商引资”向“招商选资”转变的总体思路，持续了各项指标数据继续高速增长态势，实现整体工作再上新台阶。

一、20\_年的招商引资工作

(一)主要成绩

截止10月底，全县共实施招商引资项目37个，实现到位资金亿元，占目标任务的，同比增长。其中工业项目到位亿元，省外项目到位亿元，分别占目标任务的、，同比增长230%、；新开项目26个，其中投资额1千万-5千万项目14个，5千万-1亿元项目4个，1亿元以上项目8个，分别超目标任务数2个、1个和6个；新签约项目协议投资额达亿元，占目标任务155%，其中投资额1千万-5千万元、5千万-1亿元、1亿元以上项目分别达20个7个和11个，分别占目标任务100%、100%和367%；20\_年重大招商活动(西博会)签约项目实现履约率、开工率和资金到位率分别达90%、90%和，分别占目标任务100%、和。各项指标继续延续几年来高速增长态势，再创历史新高。从全市统计状况看，今年以来我县各项任务目标完成状况一向领先，绝大多数指标完成进度排行全市第一。

据调查今年实施的37个项目已完工20个，3个项目年内一期完工，4个项目正在加快扫尾工程，力争年内完工。加上结转下年实施10个项目及球团、石墨和碳质页岩提钒即将开工，年内合计可望再投入2亿元。因此在能圆满完成各项目标任务的同时，到位资金等主要指标均能实现超目标10%以上的要求。

(二)重点工作

1、始终坚持把项目作为推动县域经济发展的重要基础工作，大抓项目、抓大项目。坚持把项目提出、研究、包装、对接、落地实施作为一项系统工程常抓不懈。一是确立项目生成机制。县长定期召集分管领导及部门人员研究提出一个时期要初步论证的、要深入研究的各类项目，个性是对产业、对区域有较强带动和影响的重大项目，并明确职责、落实任务。保证了我县今年推出的涉及能源、建材、冶炼、化工、农副产品加工和农业开发、旅游开发等31个重点招商项目的可行性。二是确立项目落地机制。首先明确规划落实载体。编制构成了煤资源综合利用、钒钛铁资源综合利用、能源综合利用、低碳经济示范四个工业小区规划和项目规划。其次注重项目对接。先后与中石油、中石化、国家开发投资公司、妙康达(香港)实业有限公司、河南开源空分有限公司、威远建业集团、厦门润佳源商贸有限公司、海口绿源岛食品有限公司等100余家企业对接，已实现甲醇、饰面石材、石墨及炭质页岩提钒等项目签约。第三执行签约项目前期工作协调会制度。三是完善项目实施机制。坚持和完善项目专办、重点项目协调服务领导小组专门服务、项目实施进度状况定期通报等制度，及时协调解决项目实施中的问题和困难，确保项目顺利快速实施。

2、始终坚持把产业招商作为产业结构调整升级的重要抓手，大抓整合、抓大整合。长期以来我县一向坚持实施强化招商、培育产业的“工业强县”战略，透过大项目、龙头企业的引进和发展，我县建材、能源、冶炼、化工、农产品加工等产业不仅仅已快速发展到必须规模，而且随着技术演进步伐加快，基本淘汰落后工艺，极大改变了工业生产对环境的污染。为进一步透过招商引资实现又好又快发展，我们始终坚持把产业招商作为产业结构调整升级的重要抓手，进一步完善建材、能源等产业发展规划，按照资源综合利用发展循环经济的要求，针对资源分布散、单矿小、品质差等劣势坚持整合发展的思想编制特色工业小区发展规划。从产业中梳理项目，提出龙头、配套和关联项目加以研究。在避免相互恶性竞争，

促进聚集效应彰显的同时，实现土地资源的有效整合和节约利用。今年以来我们继续对茶叶、林果、茧丝绸、建材等产业延伸项目强化引进的同时充分发挥县主要领导带队小分队招商的作用，着力开展三个“引进”：

一是着力引进聚集、带动效应强的产业龙头项目。结合重点产业构成引进一个、带动一批、成龙配套、优势互补的项目引进格局，如引进达钢集团以钒钛铁资源整合为前提，开发为基础，建设钒钛铁资源综合利用小区，培育构成冶炼产业循环经济发展园：引进攀成钢公司以2×60万吨焦化为龙头，整合煤炭、碳质页岩等资源延伸开发煤焦油、粗苯、甲醇、石墨、钒等产品，建设煤资源综合利用小区，培育构成能源产业循环经济发展园。

二是着力引进具有独立知识产权、掌握核心技术、关键技术的优势企业，如已经签约的石墨和碳质页岩提钒等项目。

三是着力引进占用资源少、科技含量高、辐射带动功能强的现代加工业项目，如正在洽谈的米糠油项目等。另外围绕提升我县载体服务功能，加强了旅游、金融、物流、中介、咨询等服务业项目招商。

随着产业招商的推进，企业以商招商主体作用突显。如球团、甲醇、织绸、水泥、企业产权交易等一大批以商招商项目在年内陆续签约和实施。极大地加快了产业链的延伸、扩展和产业培育步伐。同时用心组织开展和参加了近年来规模最大，规格最高，成效最明显的招商引资活动。成功组织召开了“20\_年中国·广元红色旅游发展大会”。组团参加了“西洽会”、“渝洽会”、“广元女儿节”、“西博会”等重大招商引资活动，签订了投资额总计近40亿元的招商引资项目，为承接产业转移和进一步提升招商引资工作水平奠定了厚实的基础。

3、始终坚持把又好又快发展作为招商引资工作的永恒主题，大抓环境、抓大环境。在环境建设上以效能建设为抓手，开创了项目实施的“旺苍速度”。

一是强化效能问责，落实首问职责制的同时，加大检查监督力度。杜绝了办事拖拉、服务意识淡薄等现象发生。

二是完善目标考核，坚持把招商引资工作纳入“以事论官、选贤任能”目标体系进行考核，定期检查分析招商引资目标任务完成状况。

三是强化跟踪服务。严格坚持项目建设倒排工期制度，在执行“一站式”代理服务的同时，充分发挥“重点项目协调服务领导小组”作用，及时协调解决项目实施中涉及的相关问题。

县主要领导经常深入项目现场办公和调研，解决难题，研究发展。到目前年内实施项目已有27个完工或一期工程竣工，其完工率达73%。其中当年新开工项目完工14个。个性是焦化、球墨铸管等重大项目在雨水天气偏多、场平工作量巨大等状况下，能基本完成计划进度，来之不易，成效显著。同时硬环境建设突飞猛进，园区基础设施建设加快，城市服务功能明显提升。

一大批招商引资重点项目的顺利建设成为全县经济一路上扬的助推器，极大地推动了我县优势产业的发展，确保了我县在经历严重地震灾害和面临世界金融危机、内需不足等严峻形势下国民经济持续快速发展。这与县委、县政府始终坚持大招商、招大商，产业招商的正确举措和持续不懈坚持是密不可分的。

(三)问题和不足

一是全县招商引资氛围还不够浓厚，绝大部分目标职责单位任务完成不理想。其主要原因是客观上认为自我的职能工作也是做的发展的事，招商引资条件差，是全县的事情能做点就做点。其次不熟悉项目工作，没有具体研究能推出什么，去对接洽谈什么。因此主动招商引资的用心性不高，没有构成人人参与的全员招商引资的局面。

二是项目研究工作滞后。一方面全县项目研究人才缺乏，工作靠领导推动。如今年几个小区规划编制、项目研究都是县主要领导多次安排，亲自召集会议完成的。另一方面没有充分发挥各部门项目专才的力量，从全局出发进行逐个产业的梳理，提出项目、研究项目。同时项目工作人员的潜力还需要提高。

三是招商引资的竞争日益激烈。我们在建材、能源、冶炼等产业领域再招大商的条件有限，化工受国家产业政策的制约明显，食品行业找大商更难。因此明年及“十二五”的招商引资工作如不认真谋划，将面临严峻形势。

四是国际金融危机、内需不振等因素对业主投资用心性的影响还将持续必须时期，这必将制约个性是我们这样条件相对较差地区的招商引资工作。

二、开拓创新，突出重点，认真谋划明年及“十二五”期间的招商工作从今年实施未完工项目的状况看，明年续建投入可达3亿元，今年签约的大多数项目已经实施，目前正加快前期工作和对接洽谈的大项目不多。鉴于此，根据县域经济社会发展的水平和要求，明年全县招商引资到位资金目标推荐为：15亿元。“十二五”期间累计完成引进资金80亿元以上，基本建成煤资源综合利用、钒钛铁资源综合利用两个工业小区，能源综合利用、低碳经济示范两个工业小区的建设有较大进展：龙头带基地的畜牧、茶叶、林果、茧丝、中药等支柱产业规模进一步扩大，实力进一步增强：以旅游为重点的第三产业再上新台阶。

为完成以上目标任务，我们务必紧紧围绕加快发展这一主题，加大服务力度，推进产业招商，拓展招商渠道，坚持质与量并举，不断提高我县利用外来投资的整体水平。

(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，以大集团、大企业为主攻目标招大商，用心引进一批产业带动作用大、关联度高、辐射潜力强的优势项目，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。

(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节会招商作用，进一步提高各类专题招商活动实际效果：用心依托市驻外招商分局、浙江对口帮扶等载体，加强区域协作，深化政府层面合作招商：营造良好氛围，鼓励和引导在外旺苍籍企业家回乡投资创业：探索建立行业或产业专业招商组织，利用专业人员自身专业知识、行业管理优势以及相关信息资源优势，承担产业的招商引资工作：完善中介招商、委托招商，用心开展网上招商，不断扩大我县对外知名度和影响力。

(三)夯实各项基础，利用平台宣传推介

强化招商引资保障，充实招商引资和项目工作队伍，确保该项工作必要的人力、物力和财力。整合项目研究力量，针对国家产业政策及我县“十二五”发展规划，认真研究项目，充实项目库，科学编制、储备、包装和推出一批招商引资项目，并从中择优进行深度研究。结合我县实际，及时更新我县招商引资宣传资料和编制产业招商手册。充分利用节会丰富的客商资源、广泛的宣传效应和良好的潜在成果，用心参加西博会、西洽会、西交会、渝洽会、广元女儿节等大型经贸洽谈活动。

(四)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。加快园区配套建设，加大基地基础设施投入，加快市政设施的改造和提升，全方位完善水、电、路、气、网的建设。严格依法行政。坚持效能建设，努力提高行政效率和公共服务水平。进一步推进政务中心建设，简化投资项目审批手续，减少审批手续和环节。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，切实解决外来企业的问题。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。

**房县招商中心工作总结16**

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。

**房县招商中心工作总结17**

>一、近期工作情况汇报

（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。

>二、存在问题

（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。

>三、下一步工作打算

（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。

**房县招商中心工作总结18**

20xx年11月以来，在区委、区政府的高度重视和大力支持下，在区招商局的精心指导下，在本工作组组长的`直接领导下，我加强业务学习、理清工作思路、挖掘人脉资源、拓宽招商渠道，经过不懈努力的招商工作中取得了一定的成效，现将具体情况总结如下：

>一、工作进展

按照“聚焦产业培育、注重民生带动、强化集中布局、严守环保底线”工作原则，与驻珠三角招商组其他成员精心谋划、周密部署，先后走访企业220余家，拜访当地企业家360余人次，召开小型招商推介会3次，发放招商宣传资料530余份，播放招商宣传片30余次，编报招商信息30余篇，带领有投资意向的投资者25人次来我区考察。

目前，新建“园中园”1个（赤峰恩沃电子产业园），促成深圳卓欧电子有限公司、苏州亿欧得电子有限公司、深圳世码电子有限公司等14家企业同政府签约项目14个。积极推进广东蓝普新型材料科技有限责任公司石墨烯加热瓷砖项目、中科院羊胎盘生物医药制品产业化项目、北京汉典药业中药制剂产业转移建设项目等19个项目洽谈对接。

>二、工作方法

一是武装头脑，加强业务理论学习。积极参加区里组织的招商工作业务培训，学懂弄通自治区、赤峰市、红山区各级招商政策。在集中学习之余对招商政策、本地基本情况和区位优势进行了认真梳理，精选出了《红山区招商引资政策精简版》，便于为企业宣传解读。在开展招商工作的同时，坚持工作学习领不误，通过《学习强国》学习平台加强思想理论学习，为招商工作提供理论思想保证。

二是科学谋划，合理布局有效推进。在开展招商工作之前，深入研究分析了珠三角地区产业结构特点和企业分布情况，在深圳选定固定场所设立了“内蒙古赤峰市红山区人民政府驻珠三角地区招商引资办公室”，以深圳为落脚点辐射珠三角地区开展招商工作。珠三角地区距离我区路途较远，工作组成员克服困难，利用晚上休息时间直飞深圳，飞行六个多少时凌晨三四点钟到达，稍作休息便马上走访企业，争分夺秒节省时间快速开展工作。

三是拓宽思路，明确目标精准施策。确立“以商招商、乡情招商”的工作思路，根据珠三角地区经济形势，抓住工作重点对有产业转移意向的企业，充分利用人脉资源加强沟通联系，结合行业特点有针对性的进行招商政策宣传。深入企业走访调研，与企业家做朋友，利用“换位思考”方式，深入了解企业发展始、企业家在担心什么、企业有什么困难、落实地赤峰后怎样发展壮大，适时陪同企业家到赤峰来实地考察，用真心实意感动企业家，打消他们的顾虑，踏踏实实到赤峰红山区投资兴业。

四是总结经验，积累信息分析研判。每走访完一个企业认真分析总结，根据产业定位，搜集整理与其相关联及配套的上下游产业链企业情况和投资动态信息，与相关部门建立密切合作关系和上级有关部门的加强信息沟通，将企业投资意向和市场调研情况详实上报政府，为政府制定招商政策和筛选签约落地企业提供可靠依据。

>三、存在不足

一是对我区各大产业园区有些情况了解得不够细、不够实、不够多，掌握材料不够充分，需进一步加强学习。

二是人脉资源发挥不充分，需进一步深入挖掘。

三是协调沟通能力不足，需进一步强化提高。

通过七个多月的招商工作，我个人开阔了眼界、增加了阅历，对经济工作有更深入的了解。下一步，我将“抓重点、补短板、强弱项”，通过实践不断提高自己分析思考和解决问题的能力，适应不断发展变化的形势和工作需要，力争把工作做得更好，成为一名合格的“经济型干部”。

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！