# 最新招商工作季度总结报告(通用10篇)

来源：网络 作者：紫竹清香 更新时间：2024-05-22

*报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!招商工作季度总结报告篇一开放招商是县委、政府为进一步推进沈丘富...*

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

**招商工作季度总结报告篇一**

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、2024年招商成果 2024年，招商引资建设项目共有5个，投资总额达3.4亿元。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2.2亿，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、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

2024年莲池老板高伟成5.2亿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

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

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。

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。2024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

能引来 “金凤凰”，为沈丘经济社会发展增砖添瓦。

**招商工作季度总结报告篇二**

2024年，邕宁区招商引资工作紧密围绕园区主导产业定位，坚持招大引强与配套引进相结合，大力开展“三企入桂”、产业大招商巩固提升年活动及强首府招商引资工作同时强化全区抓经济、重点抓服务、突出抓项目的工作要求，把招商引资和项目建设作为经济工作的重点来抓，完善机制，强化措施。努力实现市级下达的招商引资目标任务。现将相关工作汇报如下：

一、招商引资目标任务完成情况

（一）招商引资到位资金完成情况

直接利用外资（商务部口径）累计完成1703.7万美元，完成外资任务数的85.19%。

（二）项目招商完成情况

同时，超额完成签约央企项目1个，为中交建广西总部基地项目。牵头开展“三企入桂”招商活动9次，完成进度180%。累计对接洽谈“三企”72次，完成进度288%。“三企入桂”项目履约率为60%，开工率16.7%，资金到位率为11.8%，竣工率为0%。

其中工业项目13个，完成进度87%；

2024年度签约项目开工率48%，完成进度96%；

2024年签约且开工项目12个，完成进度171%。

二、招商引资主要措施

（一）制定计划方案，谋划全年招商引资工作。研究制定《2024年邕宁区产业大招商巩固提升年活动及强首府战略招商引资工作组实施方案》、《2024年全面落实强首府招商工作计划》、《全面落实强首府战略招商引资工作措施》等，成立招商引资工作小组，通过各部门各司其职，团结协作，形成强大招商动力，针对项目推行“一站式”“保姆式”跟踪服务，合力推进项目落地建设进度，促进项目早日建成投产达产。

（二）加强项目储备，主动招商洽谈。围绕园区产业定位，着力抓好铝精深加工、高端装备制造、新能源汽车、电子通信、商贸物流等重点发展产业，分析梳理在谈项目库，筛选研判可行项目，分级建档立库。精准围绕洽谈成熟项目，主动对接投资企业，组织招商小分队上门实地考察。深入考察企业情况，了解企业需求，推介我城区投资环境，增强企业投资信心，提高招商引资的针对性和实效性。截止10月18日，今年累计对接意向投资企业150次，城区党政主要领导先后9次带队赴上海、江苏、深圳、北京等地开展招商引资考察活动，实地考察了32家企业，与企业交流座谈，有效推动投资项目进展。

2024年签约的21个5000万元以上项目已开工10个，开工率48%；

2024年新签约的天际新能源汽车项目已正式开工建设，正在进行二期土地平整；

天时利5g智慧电杆项目企业已确定所租用厂房，正在开展装修前期准备工作，预计于年底可以开工。

（四）持续优化营商，提高园区投资环境。坚持客商至上服务宗旨，在客商接洽、项目谈判签约及落地建设服务上，致力提高服务企业质量，落实专人跟踪服务，制定推进服务措施，为进驻企业提供优质的“店小二”服务。通过南宁市邕宁区招商引资项目代办服务平台为企业提供代办服务，截至10月18日，今年代办服务23项（次），累计为23家企业提供服务。

三、

存在问题

（一）土地储备不足，建设用地少。城区国土空间规划有限，可供建设土地不足，加上用地指标少，导致项目用地紧缺，难以满足规模化生产项目引进和全产业链招商需求，制约我城区招商引资、项目落地建设。如正在对接洽谈的韵达东盟智慧产业园、京东物流产业园等项目用地需求大，供地压力较大，项目推进缓慢。

（二）企业投资意愿下降。由于受到国际贸易摩擦、市场环境等因素影响，部分企业投资意愿下降，开工建设积极性不高。

四、下一步工作计划

（一）加强联系，切实解决土地供应矛盾。加强与上级部门沟通联系，加快用地报批速度，统筹安排好项目用地指标。做好新一轮土地总体规划修编，确保土地利用规划与园区规划相衔接，依法按政策调整用地规划，最大限度地保证工业用地。积极盘活现有厂房，加强与现有企业的联系对接，将厂房效益发挥到最大化。

（二）加强对接洽谈，尽快签约一批项目。认真分析每个项目落地诉求，强化谈判技巧。重点跟踪韵达东盟智慧产业园、中铁南宁国际物流园、南宁京东智能电商运营中心、广西邕宁生物产业园、南宁凤凰国际学校、北京海博瑞德三电及新能源商用车、中科开创智能机器人、华睿环保装备制造、镁合金板带箔材新型加工技术产业化等项目，推动一批项目取得实际性进展，签约一批优质项目，力争韵达东盟智慧产业园、中铁南宁国际物流园等成熟项目在今年落地。

努力破除重大项目在审批、环评、用工、融资等方面的突出问题，全力加速重大项目建设；

制定重大项目服务任务清单，明确专人跟踪，加快推进珠海腾普、深圳天时利、正邦畜牧、瓯文医疗二期、中交建总部基地等已签约项目的落地及建设，实现城区招商引资实际到位资金稳步增长。

（四）持续优化营商环境，强化企业服务保障。通过亲商安商三大平台，提供优质高效的服务，包括项目的代办服务，要素保障和政策支持等，并认真听取企业意见建议，不断提高服务水准，提高城区的营商环境水平，为投资企业提供良好的投资环境。对于入驻企业，整理研究自治区、南宁市各项优惠政策，积极为企业争取政策红利，并帮助解决企业职工的住房、入学、就医等基础问题，减轻企业入驻负担，让企业将更多精力投入到生产发展之中，为城区发展提供助力。

三季度工作总结

招商引资工作总结

三季度党建工作总结

三季度党风廉政工作总结

三季度工作总结开头

**招商工作季度总结报告篇三**

第三季度以来，在局领导班子的大力支持和热情帮助下，围绕分工的业务考核工作，按照季度初制定的计划，工作有序推进，取得了一定的成效，现将主要工作总结如下：

一、圆满完成第三季度县招商引资考核工作。季度初，在县招商引资领导小组的领导下，牵头联合发改委、统计局、商务局、工商局和纪检部门对全县22个载体单位进行了招商引资目标任务考核，分a、b两类评出了一、二、三等奖;同时，按照考核办法，对载体单位的符合标准项目兑现了单体项目奖，极大的鼓励了载体单位从事招商工作的积极性，为第三季度做好招商引资考核工作奠定了良好的基础。

二、制订完善第四季度度招商引资目标任务管理办法。第三季度的招商引资目标任务管理办法跟以往的管理办法相比有了质的变化，在实际操作中有效的促进了载体单位招商引资工作的开展。所以，在制订第三季度的目标任务管理办法时，我们一方面继续采用去季度管理办法中好的地方，对不适宜的地方做了修改;另一方面，对照研究市招商引资目标任务管理办法，吸收市管理办法中的新思路和新要求。在此基础上制订的全县各招商引资目标任务管理办法，不仅对各载体单位招商引资工作有了“量”的要求，同时也有了“质”的要求，有效的促进了全县招商引资工作的提质增效。

三、组织业务培训和及时调度乡镇进度。

第四季度招商引资管理办法印发后，及时组织载体单位的招商办主任进行培训，理解办法的要求和内容，明确各自的目标任务。截至三季度，共召开招商办主任会议3次。同时，及时对载体单位的工作进度进行调度。每月上旬，对招商引资任务进行摸排，与落户序时进度的载体单位联系，下达指导性数字;每月中旬，对各载体单位拟入库项目进行摸底，并协调发改、统计等部门申报项目入库;每月下旬，对载体单位项目进行现场查看和通报。截至8月份，全县在库项目 个，累计完成固定资产投资 亿元，位列四县第 ;亿元以上项目 个，符合市考核标准大项目 个。

四、全力以赴做好全市招商引资考核工作。

季度考核工作是全季度工作成效的体现。现在已经到第四季度，工作重心将放在全市季度度招商引资考核工作上面。前段时间，已经围绕考核工作做了一定的准备工作，一是对全市考核办法进行了认真的学习和研究，明确考核办法的实质和精髓。二是对照我县实际，明确我县在季度度考核工作中的优势和不足。三是对照办法， 在全县范围内摸排项目和企业，为在季度度考核中争先进位做准备。

五、其他工作。一是外出招商。二是接待客商。三是群众路线实践教育活动。

**招商工作季度总结报告篇四**

（一）强化组织领导，营造招商引资氛围。年初，我区按照市委、市政府总体部署，自加压力，确定了“4810”的招大引强目标。继续强化区招商引资领导小组负总责，招大引强项目工作组、基础设施保障工作组、用地保障工作组、资金保障工作组及各产业招商工作组牵头，有关部门具体负责的招商引资工作运行机制。实行招商引资工作“一把手”负责制，有关部门通力协作、各司其职、各负其责，在全区上下形成“一切有利于招商、一切服务于招商”的工作局面。

(二）创新招商方式，提升科学招商水平。采取产业链招商、项目招商、以企招商、资源招商、厂房招商、小分队招商、驻点招商、网络招商、商会招商、委托招商等各种方式，主动对接大企业、大集团，全面展示我区的战略优势和发展前景，广泛聚焦海内外客商的投资目光。招商部门组建专业的信息收集和评审队伍，充分利用政府平台、社会平台、产业平台招商。及时向省、市投资促进部门反馈投资项目需求，积极争取省、市投资促进部门在项目信息提供、对接洽谈等方面的支持，联合举办投资促进活动，共享招商信息资源，共同推进项目落地。加大与省、市、招商局对口处室和专业机构的长期合作，深研产业发展方向，深研产业的工艺、技术、管理、市场状况，理清产业发展脉络和产业投资发展需求，制定专案，编制投资促进路线图，制定个性化的促进方案，及时统筹协调解决问题。在重庆和长三角选定了人脉资源广、信息渠道多的专业招商机构或商会、行业协会等组织，采取“基本工作经费+引资提成”的激励模式，积极推进委托代理招商。

（三）夯实要素保障，完善招商引资平台。进一步完善东城22平方公里工业集中发展区、北城10平方公里通航产业区的“两区六园”发展规划，有针对性地做好产业布局。进一步创新园区基础设施建设投入机制，采取共建产业园、bt等模式，有效破解园区建设发展资金瓶颈。将于近期启动通航产业园区道路等基础设施建设，同时正规划启动东部新城工业园区基础设施建设，为企业的引进和顺利入驻提供必备条件。力争获得市委、市政府的支持和批准，将我区工业集中发展区规划确定为市级战略功能区，建设成为“南城工业区”，把园区加快打造成为有特色、上规模、具备充分竞争力的园区。

（四）创优政务环境，提升招商引资服务水平。进一步扎实推行“项目秘书制”、“限时办结制”、“督查督办制”、“首问首办制”，大力实施党务政务“六公开”，24小时为企业提供零距离、无缝隙的“一站式”服务，不断优化和提升政务环境，让投资者在和谐的氛围中创业、创新和发展。对新签约的项目，由各职能部门按照项目投资合同约定的服务条款倒排工期并牵头推进项目建设，涉及部门的服务承诺及倒排工期表报园区管委会存档，区目标绩效督查室不定期对部门服务情况进行专项督查。着力优化金融生态环境，建立银政企深度合作机制，定期为银行推荐担保贷款项目，积极为企业发展搭建优良的融资平台。

（五）瞄准重点区域，大力开展招商活动。根据产业转移形式及我区承接条件，确定了重庆地区、珠三角地区、长三角地区等三大重点招商区域，大力对接重点产业项目，以三大区域的招商项目突破带动全区“招大引强”整体进度。认真开展招商项目信息收集、整理工作，做到有的放矢。1-3月共派出招商小分队10余支赴成都、重庆、上海、深圳、福建、杭州、长沙等地开展招商引资工作，在3月全市组织的党政代表团赴广东开展招商活动中全面完成对接项目、集中签约等目标任务。

（六）进一步强化考核督查，形成招商引资合力。进一步完善到位资金、重大项目引进、开工建设和竣工投产“四位一体”的招商引资考核体系，坚持实施“三证一书一证明”项目认定机制，把项目签约率、投资强度、资金到位率、竣工投产率和税收入库作为重点考核内容。根据我区招商引资新形势新任务的需要，进一步充实和完善了目标考核指标体系，探索实行产业扶持资金、园区发展资金等专项资金及各类要素保障与招商引资绩效挂钩制度；将各乡镇、各部门提供有效投资信息的情况纳入了区年终目标考核。区委、区政府督查室、区效能办、区招商局等部门按照年初下达的招商引资目标任务和新增的各项考核指标，定期督查、逗硬考核，真正做到了考出压力、考出动力，有效促进了全区招商引资工作再上新台阶。

**招商工作季度总结报告篇五**

第四季度，\*\*镇按照县委县政府关于招商引资工作部署，依托资源优势和区位优势，坚持科学、理性、绿色、效益招商理念，以引进大项目为核心，以园区招商和特色产业招商为重点，积极创新招商方式，提高项目质量，全面提升招商工作水平，努力增强全镇经济社会持续发展后劲。

1、\*\*镇千亩果品综合开发项目。该项目计划投资1亿元，利用3年时间，在\*\*村、南丈村依照海升建园模式打造1000亩国际矮砧高效苹果示范园区，建设休闲观光采摘区、农耕文化体验区、窑洞食宿区等配套设施，打造以苹果为主的综合休闲观光园区。自去年11月至今已与\*\*祥瑞万佳农业有限公司袁俊强进行了6次洽谈，双方已达成合作意向，目前已为公司流转土地400亩，其余的600亩正在流转之中，待土地流转到位后即可进行签约。

2、\*\*镇旅游综合开发项目。该项目计划投资1.6亿元，结合\*\*文化与自然生态旅游资源的特色和优势，按照“一个中心、四大旅游版块”(即：一个中心是以万亩优质苹果基地和海升苹果主题公园为中心，重点发展特色苹果观光度假;四大旅游版块分别是佛教圣地-双龙寺，以经济、文化、宗教文化交流为主，明清故居-乔家大院，以民俗体验为主、历史遗迹-秦王寨，以历史文化体验，田园风光休闲为主、秀美山川-豫西第一红叶沟，以回归自然生态游为主)的综合发展格局，对以上旅游资源进行整合后积极向外宣传推介，目前已邀请\*\*峡客商李延祥到\*\*实地考察3次，双方就投资政策及合作事宜正在协商之中。

下步工作中，我们将对照目标任务，进一步解放思想，更新观念，以招商引资和项目建设为统领，全方位、大力度开展招商引资工作。

1、跟进项目抓招商。紧盯在谈的2个项目，加大洽谈力度，明确专人进行再对接、再洽谈、再推进，确保项目早签约、早开工、早投产。

2、创新方式抓招商。强化网络招商，安排专人及时更新对外招商项目，大张齐鼓地宣传\*\*及相关项目，在网络上实现招商的互动;注重实效，落实二分之一工作法，积极参加各类大型招商活动，出去看，出去跑，要从客户、项目，前期洽谈等基础工作做起，实实在在交一个朋友，谈一个项目，签一个协议，本着“厚着脸皮、硬着头皮、磨破嘴皮、跑破鞋底”抓招商。

3、找准平台抓招商。继续以土地、苹果为名片进行招商，在河洛金秋\*\*苹果采摘节、国际牡丹文化节、绿竹风情节上及各类洽谈会上进行推介，引进一批果品综合开发项目;以高速公路开通为契机，克服以往交通瓶颈，调整产业布局，巧借力，挖潜力，引进一批与高速公路相配套的中转站、气站建设、物流运输等项目;以同心实践活行动2024-2024三年规划为平台，带上项目积极与同心实践活动帮扶单位对接，力争一批优势项目在\*\*落地开花。

**招商工作季度总结报告篇六**

总结就是把一个时间段取得的成绩、存在的问题及得到的经验和教训进行一次全面系统的总结的书面材料，他能够提升我们的.书面表达能力，让我们抽出时间写写总结吧。总结怎么写才是正确的呢？下面是小编为大家整理的第二季度招商引资工作总结，希望能够帮助到大家。

今年以来，在上级商务部门的关心指导下，我县突出招大引强、整合内外资源、开拓国际市场、打造境外平台、完善内贸体系、加强市场监管，立足长远、狠抓当前，推动了邵东商务工作全面开展。

1、招商引资工作

春节期间，我们对回乡外地商会的邵东籍会长、副会长及秘书长回乡时间、返程时间进行摸底，组织了春节茶话会，宣传我县招商引资政策，推介我县引资项目，引进海南制药公司到我县投资，与三福智中、欣科箱包等企业达成初步投资意向，为东誉城、凯旋科技等一批带动力强、产业链长的大项目进入我县做好项目用地、办理手续等各方协调工作。我们对xx邵商大会各参会成员进行邀请，做好邵商大会签约项目的谋划工作，积极引导大企业、大财团来邵投资，鼓励引导邵东籍老乡回乡创业。

2、外经外贸工作

我们走访调研箱包、五金出口企业，跟踪了解并分析今年的出口形势。根据企业发展情况和投资意向，在巩固传统境外市场--泰国市场的基础上，引导和带领有投资意向的企业赴香港、东盟地区、迪拜、美国、墨西哥、巴西等地实地考察，了解市场环境。鼓励打火机、皮具箱包、五金行业突破发展和销售瓶颈，在全球具有区域特点的国家和地区布局，开拓市场。鼓励引导重点行业龙头企业在香港、印度尼西亚、尼日利亚、迪拜、墨西哥、柬埔寨搭建6个有影响力的销售平台。我们通过对平台建设进行服务指导和支持，力争达到建好一个平台、带动一群企业、振兴一个产业的目的。

3、内贸流通工作

我们启动了县城商业网点规划工作，加快流通产业发展。对今年有可能进行标准化改造的农贸市场进行摸底，对农产品直营店进行调研，筹备今年的农贸市场和农产品直营店改造工作。完成了全县加油站点年检工作。对全县加油站点、大型商场、专业市场安全隐患进行细致排查，对安全隐患督促整改到位。督促商贸流通企业调整商品库存，保障全县成品油、粮食等生产生活用品的供应。对酒类市场开展专项检查行动，严厉打击制假售假行为，保障全县人民酒类消费安全。

1、十分注重培育外贸企业。继续巩固和发展加工贸易，确保打火机行业实现加工贸易1.5亿美元;强力扶持箱包皮具行业出口再创新高，争取完成8000万美元;力争80%以上的注册自营进出口企业有业绩，做好“破零倍增”;进一步做好服务，协调税务、银行等部门关系，帮助企业解决困难。

2、十分注重支持境外投资。加大宣传力度，支持企业“走出去”。创新对外投资合作方式，支持企业在研发、生产、销售等方面开展国际化经营，着力培育企业的跨国经营理念和国际化品牌发展;鼓励支持境外投资企业整合利用全球资源，支持企业进入工程建设、农林开发和矿产资源开发领域发展;促进境外企业抱团发展，做大做强，鼓励支持境外两大商会和工业园区发展;对接东盟、上海自贸区，搭建国内外产品销售和人员联络平台，争取在印尼建立商会;鼓励企业在上海自贸区办企业，利用自贸区优势促进本地经济发展。

3、十分注重加强招商引资。主动对接上级商务部门和国内外商会、协会，利用各种资源，及时掌握重大投资信息，在顶层设计上积极争取，在底层创新上敢于作为，力争在重大产业项目尤其是重大工业项目引进上有重大突破。主动对接市局，做好邵商大会、湘商大会筹备工作。

4、十分注重完善内贸体系。大力发展现代商贸物流业，减少流通环节，降低物流成本，支持星沙物流园、华南城项目建设。建设中药材追溯体系，实施“百城千镇”流通再造工程，完成社区便民店建设任务。完成县城商业网点规划工作，构建统一开放、竞争有序的商品市场体系。

5、十分注重调整商务职能。严格按照上级部署，推动商务改革，在生猪猪屠宰和酒类管理职能调整出商务部门之前，继续做好这两项工作。加强行政执法，强化市场监管，加大对成品油市场、报废汽车回收拆解行业、再生资源回收利用、二手车交易、流通领域药品监管、拍卖、典当、美容美发、餐饮、住宿、洗染业的管理力度，规范商业预付卡的使用，切实推动电子商务工作开展。

**招商工作季度总结报告篇七**

（一）目标任务完成情况。2024年1-3月全区共引进投资项目11个，合作协议金额1125800万元，已到位市外资金170857万元（含续建），占市目标任务的37.97%；到位省外资金134961万元，占市目标任务的38.56%；其中到位省外固定资产资金122523万元，到位省外其他资产资金12438万元；本年累计引进工业项目9个，累计协议金额1117000万元，累计到位金额96416万元（含续建）；本年累计引进农业项目0个，累计协议金额0万元，累计到位金额3165万元（含续建）；本年累计引进第三产业项目2个，累计协议金额8800万元，累计到位金额71276万元（含续建）。

（二）重大项目引进情况。

**招商工作季度总结报告篇八**

根据企业发展情况和投资意向，在巩固传统境外市场--泰国市场的基础上，引导和带领有投资意向的企业赴香港、东盟地区、迪拜、美国、墨西哥、巴西等地实地考察，了解市场环境。第二季度招商引资工作总结2024如下，快随本站小编一起来了解下。

今年以来，在上级商务部门的关心指导下，我县突出招大引强、整合内外资源、开拓国际市场、打造境外平台、完善内贸体系、加强市场监管，立足长远、狠抓当前，推动了邵东商务工作全面开展。

一、主要工作指标完成情况

二、前段工作开展情况

1、招商引资工作

春节期间，我们对回乡外地商会的邵东籍会长、副会长及秘书长回乡时间、返程时间进行摸底，组织了春节茶话会，宣传我县招商引资政策，推介我县引资项目，引进海南制药公司到我县投资，与三福智中、欣科箱包等企业达成初步投资意向，为东誉城、凯旋科技等一批带动力强、产业链长的大项目进入我县做好项目用地、办理手续等各方协调工作。我们对xx邵商大会各参会成员进行邀请，做好邵商大会签约项目的谋划工作，积极引导大企业、大财团来邵投资，鼓励引导邵东籍老乡回乡创业。

2、外经外贸工作

我们走访调研箱包、五金出口企业，跟踪了解并分析今年的出口形势。根据企业发展情况和投资意向，在巩固传统境外市场--泰国市场的基础上，引导和带领有投资意向的企业赴香港、东盟地区、迪拜、美国、墨西哥、巴西等地实地考察，了解市场环境。鼓励打火机、皮具箱包、五金行业突破发展和销售瓶颈，在全球具有区域特点的\'国家和地区布局，开拓市场。鼓励引导重点行业龙头企业在香港、印度尼西亚、尼日利亚、迪拜、墨西哥、柬埔寨搭建6个有影响力的销售平台。我们通过对平台建设进行服务指导和支持，力争达到建好一个平台、带动一群企业、振兴一个产业的目的。

3、内贸流通工作

我们启动了县城商业网点规划工作，加快流通产业发展。对今年有可能进行标准化改造的农贸市场进行摸底，对农产品直营店进行调研，筹备今年的农贸市场和农产品直营店改造工作。完成了全县加油站点年检工作。对全县加油站点、大型商场、专业市场安全隐患进行细致排查，对安全隐患督促整改到位。督促商贸流通企业调整商品库存，保障全县成品油、粮食等生产生活用品的供应。对酒类市场开展专项检查行动，严厉打击制假售假行为，保障全县人民酒类消费安全。

三、xx年工作思路

1、十分注重培育外贸企业。继续巩固和发展加工贸易，确保打火机行业实现加工贸易1.5亿美元;强力扶持箱包皮具行业出口再创新高，争取完成8000万美元;力争80%以上的注册自营进出口企业有业绩，做好“破零倍增”;进一步做好服务，协调税务、银行等部门关系，帮助企业解决困难。

2、十分注重支持境外投资。加大宣传力度，支持企业“走出去”。创新对外投资合作方式，支持企业在研发、生产、销售等方面开展国际化经营，着力培育企业的跨国经营理念和国际化品牌发展;鼓励支持境外投资企业整合利用全球资源，支持企业进入工程建设、农林开发和矿产资源开发领域发展;促进境外企业抱团发展，做大做强，鼓励支持境外两大商会和工业园区发展;对接东盟、上海自贸区，搭建国内外产品销售和人员联络平台，争取在印尼建立商会;鼓励企业在上海自贸区办企业，利用自贸区优势促进本地经济发展。

3、十分注重加强招商引资。主动对接上级商务部门和国内外商会、协会，利用各种资源，及时掌握重大投资信息，在顶层设计上积极争取，在底层创新上敢于作为，力争在重大产业项目尤其是重大工业项目引进上有重大突破。主动对接市局，做好邵商大会、湘商大会筹备工作。

4、十分注重完善内贸体系。大力发展现代商贸物流业，减少流通环节，降低物流成本，支持星沙物流园、华南城项目建设。建设中药材追溯体系，实施“百城千镇”流通再造工程，完成社区便民店建设任务。完成县城商业网点规划工作，构建统一开放、竞争有序的商品市场体系。

5、十分注重调整商务职能。严格按照上级部署，推动商务改革，在生猪猪屠宰和酒类管理职能调整出商务部门之前，继续做好这两项工作。加强行政执法，强化市场监管，加大对成品油市场、报废汽车回收拆解行业、再生资源回收利用、二手车交易、流通领域药品监管、拍卖、典当、美容美发、餐饮、住宿、洗染业的管理力度，规范商业预付卡的使用，切实推动电子商务工作开展。

**招商工作季度总结报告篇九**

在取得一定成绩的同时，我们也清醒地看到自身发展存在的困难和不足：国家用地政策和用地指标进一步收紧，我区工业用地储备不足的现实已影响到一批招商引资重点项目落地建设；我区经济的持续增长，对劳动力的需求不断增加，企业招用工难度增大；工业园区基础设施及配套设施建设进度较慢等。在下步工作中，我区将主要从以下方面开展工作：一是全力破解要素瓶颈。重点加强统筹土地、资金、能源等要素供给工作，优先支持重大项目建设。加大土地调规、项目申报、招标争取和报批力度，努力破解土地瓶颈，增强工业发展承载能力；加强银政企合作，积极以bt股份制等多种形式整合社会资金参与项目建设，积极筹集建设资金，破解资金瓶颈制约。加快推进乌木厅变电站、化工园配气站和化工园污水处理厂建设，强化要素保障。二是进一步打造对接平台。全力建设好重庆、深圳、上海三个招商平台，突显驻外机构作为招商前沿阵地的先锋作用，长效开展招商活动。重庆区域以汽摩制造业为核心，深圳区域狠抓现代制造业的招商，上海区域围绕电子信息和精细化工产业展开工作，“定人、定责、定时”推进重大意向项目跟踪、洽谈工作。三是突出招大引强。加紧跟踪王老吉、喜之郎集团配套项目、利城减震、佳川电子等重大项目，力争在二季度引进2-3个10亿元以上项目。四是进一步推动产业链招商。梳理汽车制造、天然气化工等产业中需突破发展的重要产品集中促进项目，形成以核心产品为立足点的招商引资工作重点，开展产业链缺失环节招商，围绕龙头企业和重大项目招商。尤其是集中力量引进在汽车制造、通航制造等产业链构建中起关键作用的旗舰型企业和重大项目。五是进一步拓展信息平台。充分利用政府平台、社会平台、产业平台招商。加大信息平台建设力度，充分发掘驻外机构平台作用，利用省、市驻外办事处，省对外联络机构等处在招商前沿一线机构，充分利用其人脉资源广、信息渠道宽等优势，联合收集投资信息，联合促进招商项目，长效性实施对接和跟踪，提高信息转化率和项目落地率。

**招商工作季度总结报告篇十**

今年一季度，在县投资促进局的业务指导和帮助下，小界乡招商小分队全体成员按照县招商引资有关精神要求，紧紧围绕乡党委政府经济发展思路，立足于“引项目、促发展”这一职责要求，牢记使命重托，坚持开拓进取，艰苦朴素，团结协调，结合本乡实际，通过走出去和请进来结合，创造性地开展工作，取得了本乡招商引资工作的新成绩，为推动全乡经济发展作出应有的贡献。现将小界乡2024年一季度招商一直工作开展情况汇报如下：

一、一季度主要招商成果

今年一季度，在全乡上下的共同努力之下，引进境外客商来我乡投资的洛宁县国辉养殖专业合作社项目正式开建，该项目总投资1100万元，总占地150亩，计划于2024年底建成，目前已引进到位资金850万元，将建成一个养殖农业生态项目。引进北京大河茂源科技有限公司来我乡投资，该项目总投资1亿元，占地2万亩，将建成集种植、养殖、休闲为一体的农业综合开发项目；引进郑州华安光电开发有限公司来我乡投资，该项目投资9000万元，投资led节能灯项目，截止目前，北京大河茂源科技有限公司和郑州华安光电开发有限公司所投资项目将在近期签约。

二、招商主要做法

（一)明确工作重点，主攻一产项目的招引

由于我乡地处较偏，交通不便，为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，充分发挥本乡丰富的农业资源优势，把大力发展种养业作为我们招商引资工作的重点，充分借助独特的区位优势，提升三产服务业的规模和水平，把鼓励全民创业作为二产发展的助推器，推动二产由小到大，由少向多的方向发展。

（二）主动出击，充分调动各方积极性

根据县文件精神要求，我乡在招商工作中，除发挥招商小分队人员的主体作用外，还通过宣传发动，积极调动全乡上下的招商积极性，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

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

三、存在问题

今年以来，虽然在招商引资工作上取得了一定成绩，但也存在一些问题，突出表现在：

一是招商引资项目还比较少，特别是大项目少。下一步我们必须加大招商引资力度，抓紧引进一批带动力强、富民富财政的大项目、好项目。

二是虽然在招商引资工作中，我们付出了一定的努力，但由于受到地理位置等条件的限制，相比周边乡镇，我们取得的效果不是很明显，特别是在工业的发展上，存在很大的差距。

四、下一步工作打算

下一步我们将充分发挥自身的优势，进一步加大工作力度，围绕乡经济发展思路，突出抓好北京大河茂源科技有限公司和郑州华安光电开发有限公司所投资项目，促使项目尽早开工，尽早投产。

今年以来，涧口乡党委、政府本以项目建设为工作重点是，多措并举，充分利用利用我乡处于县产业集聚区的区位优势、产业优势、人文优势，采用产业招商、以商招商等方式，全力开展招商引资工作，目前已谈成即将开工建设项目2个，在谈项目2个。

一、具体措施：

1、政策招商。对于我县的各种招商政策，优惠措施，首先要求领导班子成员认真学习，吃透精神，找准亮点；再者，详细掌握所招客商的企业性质，根据本地实际情况，互相整合，找准契机。

2、以情招商。尤其是对于涧口籍在外成功人士，要以回报故乡的情感为基础，以挚爱家乡的情结为引导，以对家乡的浓厚感情为出发点，真情相邀，热情接待。

3、以心招商。对于所有客商要做到真心对待、热心服务、诚心招商、细心周到。

4、以商招商。以已经成功进驻我乡的恒铸商砼建筑有限公司为引导，广为宣传、创造影响，吸引更多的成功人士到我乡考察，兴办企业。

二、已谈成即将开工项目建设情况：

1、洛宁天润汽车销售有限公司4s店及售后服务项目：

由洛阳客商投资兴建，占地面积30亩，已完成24亩地上附属物清表工作，并支付了补偿款，目前还有6亩地上树木未清除彻底，正在进行清理，地表附属物清理完毕后即可开工建设。总投资1000万元，将建成集汽车销售及售后服务为一体的高档汽车4s店。建设内容包括汽车展厅2024平方米，汽车装饰门店300平方米，汽车修理厂房1000平方米，汽车烤漆房240平方米，以及购置设备等。项目建设期6个月，预计10月底前可建成使用。

2、庆博加油站：由洛阳客商投资兴建，总投资600万元，主要建设内容为办公用房20间，1000平方米，加油设备6台，储油罐600立方米，占地面积15亩。目前已完成林地转建设用地手续，国土资源局手续正在办理，手续完备后可开工建设。

三、在谈项目

1、河南绿色阳光林业有限公司：该公司位于郑州航海东路，董事长王辉。主要业务范围为绿色林业基地建设，目前有嵩县投资兴建特色观光花卉项目，计划投资2500万元，拟在我乡砚凹村建设占地2024亩的特色农业观光示范园，种植薰衣草等特色观赏植物2024亩，引入婚纱摄影、观光旅游为一体的特色农业示范园区。目前客商已到我乡实地进行考察，计划半年进行详细规划设计。

2、洪崖村高效农业示范项目，该项目由北京一家公司

投资兴建，拟投资1000万元，建设占地面积3000亩的日光温室，目前已完成土地租用合同签约和建设规划方案初稿，客商已到我县进行过一次商谈，并于近日再次到我县进行商谈。

洛宁县涧口乡政府

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn