# 招商引资个人年度工作总结(精选8篇)

来源：网络 作者：落花成痕 更新时间：2024-04-25

*总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。招商引资个人年度...*

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

**招商引资个人年度工作总结篇一**

今年以来，市委、市政府大力推行工业强市战略，紧紧围绕打造轻纺名城，构建都市花园，推进全面小康的总体目标，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，全市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。

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109.6%，具体招商项目及资资金组成见项目资料。

xx街道是xx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，促进招商工作再上新台阶。

**招商引资个人年度工作总结篇二**

今年以来，市委、市政府大力推行工业强市战略，紧紧围绕打造轻纺名城，构建都市花园，推进全面小康的总体目标，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，全市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。

在招商引资工作中，我们坚持以引进加工制造业项目为主，坚持以引进科技含量高的项目为主，坚持招商政策适度优惠，坚持求真务实的工作作风等四条基本原则，具体做了以下几个方面的工作。

(一)营造大招大引，招大引大的招商氛围。

一是统一思想，强化认识。6月份，市委、市政府组织领导干部赴江夏、岳阳等地考察学习，对广大干部启发很大，冲击很大，强化了招商引资促经济发展的思路。二是狠抓督办，强化责任。年初，市政府与各地签定了责任状，明确了任务和奖惩办法，并将招商引资纳入年度经济目标责任制进行考核。采取每月一例会，两月一通报，季度一观摩，半年大检查方式，加强检查督办。三是培育典型，强化宣传。利用各种形式大张旗鼓地宣传成功经验，对各地招商引资起到了极大的推动作用。全市上下基本形成心往招商想、劲往招商使、千帆竞发、你追我赶的招商态势。

(二)明确做强特色，做大产业的招商思路。

(三)形成大员上阵，专班紧盯的招商格局。

东部沿海在改革开放后率先发展，外来投资密集，民间资本雄厚，扩张欲望强烈，由于土地、电力、用工等生产要素短缺造成生产成本上升，产业趋同造成竞争加剧，因而向中西部地区实施产业大转移是大势所趋。鉴此，我们认真组织主要领导挂帅出征，把大型招商活动和大项目拿在手上抓，专班领导亲力亲为，紧盯项目不出成果不收兵。我们除参加广州春交会、鄂港经贸洽谈会和国际体操节等大型招商活动外，还精心组织了小分队到沿海发达地区招商，还跨出国门，到新加坡、泰国等地招商，每次招商活动都收到了很好的效果。同时，还邀请国内外客商28批328人次到仙桃进行投资考察。我们要求在招商中切忌东跑西跑，多做有心人，少做无用功，要有的放矢，重点出击，象钓鱼一样寻找培育亮点招商。今年以来，在温州、广州、东莞、厦门、福建等地建立窝点，组建专班，开展了一系列的定点招商，既降低了成本，又提高了招商引资的成功率。

(四)采取巧借平台，以商引资的招商形式。

(五)制定利于客商、惠及长远的招商政策。

面对新形势，市政府在反复调查研究的基础上，修改了招商引资优惠政策，特别加大了对重大项目的政策倾斜力度，让客商有利可图。政策明确提出重大项目土地视投资及回报大小分等计价，但必须首先保证村组、农民补偿费和土地办证费;增值税分成不再返还，但地方税种根据投资规模、发展前景、产业带动能力和社会带动能力和社会效益可适当延长减半亿收年限;行政性收费一般零收取，但劳务性收费按投资大小实行比例包干，并且一家收费，多家分流。修改完善后的优惠政策既有原则性，又有灵活性，既具有吸引力和操作性，又不损害长远利益和根本利益。

(六)建设讲求信用，服务周到的招商环境。

今年，我们按照安全、赚钱、开心和外商无小事，人人是环境，变通是环境，诚信打动人的理念继续打造招商引资环境优势，把诚实守信和高效服务作为市政府及各部门改善环境的重点。对重大项目实行一个领导挂帅，一个专班负责，一个会议协调，一个文件签总，一个中心跟踪的模式，为项目和客商提供全天候、全过程、全方位服务，对于作出的承诺，再大的困难也要予以兑现，对于要办的事情，力争最短的时间内落实到位，确保项目的成功引进和顺利建设。正是因为有了这样的招商环境，才有了燕京啤酒集团的成功引进。今年，市政府召开银企恳谈会、项目推介会，有效的缓解了中小企业融资难的问题，市委、市政府领导还多次上荆州、下武汉争取用电指标，基本保证了招商引资项目建设和生产用电。我们还注意营造重商亲商氛围，及时解决外来投资者住房、生活、子女就学等方面的后顾之忧。每逢传统节日，组织各种活动，让他们有一种回家的感觉。

今年以来，虽然在招商引资工作上进行了艰苦的努力，取得了一定成绩，但也存在一些问题，突出表现在：

1.工业发展空间受到较大制约，项目落户难的问 题开始显现。土地紧缺是制约招商引资工作的核心问题，部分项目因土地停批不能开工建设。由于国家实施宏观调控，停止一切征用土地审批，成为今年招商引资和项目不可逾越的最大障碍，从而导致一些引进项目无法落实，造成无地招商的严峻局势。

2 .投资结构不够优化。有的招商引资项目门槛过低，投资结构不尽合理，低水平重复建设的问题比较突出，不利于产业集聚效益的形成。在引进尖、高、外项目上有一定突破，但数量不多，技术含量也比较低。

3.环境和服务还需进一步优化。个别单位和少数机关干部还存在服务意识淡溥、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。

4.城市规划意识和环保意识不够强，给可持续发展留下了一定的隐患，有的地方片面强调招商引资的重要性，忽略了对城市规划功能分区和环境的影响，环境影响评价执行率不高，环境滞后，三同时得不到认真执行。

1.树立科学的发展观，切实提高招商引资效益。要加强招商引资项目筛选，注重项目的科技含量、资源利用率和可持续发展能力，招大商、引真资，努力提高招商引资的质量。要加大项目包装力度，改进招商方式方法，坚决纠正和杜绝个别地方存在的虚报浮夸的作风，变被动招商为主动招商，注意节约成本，千方百计提高项目签约率、资金到位率和项目投产率。

2.继续加强软硬环境建设，不断创新服务环境。各有关部门要加强协商配合，切实转变作风，正确处理局部利益与全局利益的关系，进一步简化程序，提高办事效率，主动加强协商沟通，帮助解决一些具体问题。

3.提高依法行政水平，保证招商引资工作的正常开展。招商引资项目必须根据城市的功能分区和用地性质对号入座，坚持杜绝以招商引资名义自行选地，随意布局，要下大气力调整征而不用的土地，积极盘活闲置资源，合理配置土地资源。要大力支持环保三同时工作，不能降低或取消环保准入门槛，或以各种方式限制，阻碍环保执法。

招商引资年度工作总结 | 招商引资年终工作总结 | 招商引资个人工作总结

招商引资年度工作总结 | 招商引资年终工作总结 | 招商引资个人工作总结

**招商引资个人年度工作总结篇三**

今年以来，县委、县政府紧紧围绕“艰苦创业五六年、力争跨入百强县”的总体目标，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，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)总体情况今年1-6月份，全县共引进项目75个，实际到位资金8.9亿元，其中1000万以上项目到位资金4.9亿元，完成全年任务的60%，实现了时间过半，完成任务比例过半。今年以来新开工建设的重点招商引资项目有：“四百”工程一期、齐鲁味精集团新上多功能塑料薄膜项目、华鲁制药公司袋装输液生产线项目、华鲁制药公司新上合成输液袋生产项目、信乐味精公司新上年产10万吨硫酸项目、信乐味精公司复合肥项目、美达纺织公司电脑刺绣项目、1200米商业步行街开发项目等。

(二)主要做法

1、修订文件，兑现政策。

今年上半年，我们组织召开了由各乡镇、县直各部门及各企业参加的全县招商引资动员大会，对原来的招商引资考核认定办法、考核奖惩规定和鼓励外商投资优惠政策进行了重新修订、完善，对20xx年项目引荐人按照政策给予奖励兑现，对在招商引资工作中涌现出来的先进个人给予大张旗鼓的表彰。通过优惠政策和奖励政策的落实和兑现，给投资者以鼓励，给引资者以奖励，形成了全县上下议招商、想招商、积极从事招商工作的良好局面，为全年工作的开展奠定了坚实的基础。

一是继续实施“一把手工程”。工作调度到“一把手”，奖惩兑现到“一把手”。二是分解目标任务。在全县目标考核办法中，提高了招商引资工作在各项工作中的比重，促使各单位把招商引资纳入日常工作范围。使乡镇、部门和企业普遍感到招商引资责无旁贷，把全县党员、干部、职工推向招商第一线。三是兑现奖励。每年初，都对招商引资引荐人给予表彰奖励，对在招商引资工作中涌现出来的.先进个人给予大张旗鼓地表彰，大力激发了各级、各部门想招商、议招商的积极性。四是强化调度，加强督促。坚持实行了“三分之一”工作机制，月调度、季通报、半年观摩评比、年终奖惩兑现制度。

2、初步建立了县级领导分包重点招商项目制度。为进一步推动招商活动扎实有效开展，初步建立了县级领导分包重点招商项目制度，实行招商全过程管理。凡新开工一个重点工业项目，都由一名县级干部分包，分管领导人都在工地设立办公室，做到工地建到哪里，领导人的办公桌就搬到哪里，确保拿出2/3以上的精力放在项目建设上。每月至少召开一次项目进展调度会，听取包保重点项目的领导和企业负责人汇报，分析问题，研究对策，帮助解决项目进展中遇到的实际困难和问题，督促企业加快项目建设。

3、不断突破新的招商领域今年通过不断拓展招商领域，实现了农业、商贸、城建开发等领域招商引资的新突破。在农业方面，我们引进了圆铃大枣无公害生产与产业化开发项目，该项目总投资1000万元，已到位资金520万元。在商贸流通领域，我们引来了上海华联超市、上海联华超市、浙江中大家具商场等各类大型超市6家。在城市建设开发方面，我们完成了茌东引水、枣乡街、振兴路开发、人民广场、天然气管网、美丽华酒店等一大批招商项目的建设。

4、小团组招商和网络招商成效明显。今年以来，我县紧紧抓住赴南方发达城市招商的机会，逐步走开了小团组、多批次、专业化外出招商活动的路子。先后由县级领导同志带队外出20余次，签订合同项目26个，合同引资额8.5亿元，其中有18个项目已开工建设。今年4月份以来，我们以聊城市网上经贸洽谈会为契机，集中力量，精心组织，实现了网络招商工作的新突破。自洽谈会开幕以来，网上洽谈1000余人次，达成合作意向13个，外商来我县实地考察已达20余人次。

5、把招商引资与招才引智结合起来，引进了一批职业经理和专业技术人才。鑫鑫铝业公司引进6名韩国工程技术人员后，改进了生产工艺，产品档次和质量迅速提升，打入了韩国市场。

xx年以来，虽然在招商引资工作上进行了艰苦的努力，取得了一定成绩，但也存在一些问题，突出表现在：

1、投资结构不够优化。有的招商引资项目门槛过低，投资结构不尽合理，低水平重复建设的问题比较突出，不利于产业集聚效益的形成。在引进尖、高、外项目上有一定突破，但数量不多，技术含量也比较低。

2、环境和服务还需进一步优化。个别单位和少数机关干部还存在服务意识淡溥、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。

3、企业在招商引资工作中主体缺位现象仍较突出。虽然各级各部门积极运作组织招商引资，而大多数企业招商引资的意识不强，主动性差，缺乏招商引资的动力机制，上经贸洽谈会为契机，集中力量，精心组织，实现了网络招商工作的新突破。自洽谈会开幕以来，网上洽谈1000余人次，达成合作意向13个，外商来我县实地考察已达20余人次。

文档为doc格式

**招商引资个人年度工作总结篇四**

今年以来，市委、市政府大力推行工业强市战略，紧紧围绕打造轻纺名城，构建都市花园，推进全面小康的总体目标，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，全市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。

在招商引资工作中，我们坚持以引进加工制造业项目为主，坚持以引进科技含量高的项目为主，坚持招商政策适度优惠，坚持求真务实的工作作风等四条基本原则，具体做了以下几个方面的工作。

1、营造大招大引，招大引大的招商氛围。

一是统一思想，强化认识。6月份，市委、市政府组织领导干部赴江夏、岳阳等地考察学习，对广大干部启发很大，冲击很大，强化了招商引资促经济发展的思路。二是狠抓督办，强化责任。年初，市政府与各地签定了责任状，明确了任务和奖惩办法，并将招商引资纳入年度经济目标责任制进行考核。采取每月一例会，两月一通报，季度一观摩，半年大检查方式，加强检查督办。三是培育典型，强化宣传。利用各种形式大张旗鼓地宣传成功经验，对各地招商引资起到了极大的推动作用。全市上下基本形成心往招商想、劲往招商使、千帆竞发、你追我赶的招商态势。

2、形成大员上阵，专班紧盯的招商格局。

东部沿海在改革开放后率先发展，外来投资密集，民间资本雄厚，扩张欲望强烈，由于土地、电力、用工等生产要素短缺造成生产成本上升，产业趋同造成竞争加剧，因而向中西部地区实施产业大转移是大势所趋。鉴此，我们认真组织主要领导挂帅出征，把大型招商活动和大项目拿在手上抓，专班领导亲力亲为，紧盯项目不出成果不收兵。我们除参加广州春交会、鄂港经贸洽谈会和国际体操节等大型招商活动外，还精心组织了小分队到沿海发达地区招商，还跨出国门，到新加坡、泰国等地招商，每次招商活动都收到了很好的效果。同时，还邀请国内外客商28批328人次到仙桃进行投资考察。我们要求在招商中切忌东跑西跑，多做有心人，少做无用功，要有的放矢，重点出击，象钓鱼一样寻找培育亮点招商。今年以来，在温州、广州、东莞、厦门、福建等地建立窝点，组建专班，开展了一系列的\'定点招商，既降低了成本，又提高了招商引资的成功率。

3、制定利于客商、惠及长远的招商政策。

面对新形势，市政府在反复调查研究的基础上，修改了招商引资优惠政策，特别加大了对重大项目的政策倾斜力度，让客商有利可图。政策明确提出重大项目土地视投资及回报大小分等计价，但必须首先保证村组、农民补偿费和土地\*费；增值税分成不再返还，但地方税种根据投资规模、发展前景、产业带动能力和社会带动能力和社会效益可适当延长减半亿收年限；行政性收费一般零收取，但劳务性收费按投资大小实行比例包干，并且一家收费，多家分流。修改完善后的优惠政策既有原则性，又有灵活性，既具有吸引力和操作性，又不损害长远利益和根本利益。

4、建设讲求信用，服务周到的招商环境。

今年，我们按照安全、赚钱、开心和外商无小事，人人是环境，变通是环境，诚信打动人的理念继续打造招商引资环境优势，把诚实守信和高效服务作为市政府及各部门改善环境的重点。对重大项目实行一个领导挂帅，一个专班负责，一个会议协调，一个文件签总，一个中心跟踪的模式，为项目和客商提供全天候、全过程、全方位服务，对于作出的，再大的困难也要予以兑现，对于要办的事情，力争最短的时间内落实到位，确保项目的成功引进和顺利建设。正是因为有了这样的招商环境，才有了燕京啤酒集团的成功引进。今年，市政府召开银企恳谈会、项目推介会，有效的缓解了中小企业融资难的问题，市委、市政府领导还多次上荆州、下武汉争取用电指标，基本保证了招商引资项目建设和生产用电。我们还注意营造重商亲商氛围，及时解决外来投资者住房、生活、子女就学等方面的后顾之忧。每逢传统节日，组织各种活动，让他们有一种回家的感觉。

今年以来，虽然在招商引资工作上进行了艰苦的努力，取得了一定成绩，但也存在一些问题，突出表现在：

1、工业发展空间受到较大制约，项目落户难的问题开始显现。土地紧缺是制约招商引资工作的核心问题，部分项目因土地停批不能开工建设。由于国家实施宏观调控，停止一切征用土地审批，成为今年招商引资和项目不可逾越的障碍，从而导致一些引进项目无法落实，造成无地招商的严峻局势。

2、投资结构不够优化。有的招商引资项目门槛过低，投资结构不尽合理，低水平重复建设的问题比较突出，不利于产业集聚效益的形成。在引进尖、高、外项目上有一定突破，但数量不多，技术含量也比较低。

3、环境和服务还需进一步优化。个别单位和少数机关干部还存在服务意识淡溥、大局观念不强、工作效率低下、服务和优惠政策不到位的问题。

4、城市规划意识和环保意识不够强，给可持续发展留下了一定的隐患，有的地方片面强调招商引资的重要性，忽略了对城市规划功能分区和环境的影响，环境影响评价执行率不高，环境滞后，三同时得不到认真执行。

1、树立科学的发展观，切实提高招商引资效益。要加强招商引资项目筛选，注重项目的科技含量、资源利用率和可持续发展能力，招大商、引真资，努力提高招商引资的质量。要加大项目包装力度，改进招商方式方法，坚决纠正和杜绝个别地方存在的虚报浮夸的作风，变被动招商为主动招商，注意节约成本，千方百计提高项目签约率、资金到位率和项目投产率。

2、继续加强软硬环境建设，不断创新服务环境。各有关部门要加强协商配合，切实转变作风，正确处理局部利益与全局利益的关系，进一步简化程序，提高办事效率，主动加强协商沟通，帮助解决一些具体问题。

3、提高依法行政水平，保证招商引资工作的正常开展。招商引资项目必须根据城市的功能分区和用地性质对号入座，坚持杜绝以招商引资名义自行选地，随意布局，要下大气力调整征而不用的土地，积极盘活闲置资源，合理配置土地资源。要大力支持环保三同时工作，不能降低或取消环保准入门槛，或以各种方式限制，阻碍环保执法。

文档为doc格式

**招商引资个人年度工作总结篇五**

一年来，我乡乡村两级领导干部牢固树立“为企业服务、为项目建设服务就是为全乡发展大局服务”的思想，发扬敢想、敢争、敢为人先的精神，主动出击，内引外联，上下协调，闻风而动追项目，不遗余力跑项目，千方百计上项目，积极主动为各类投资主体提供优质高效服务，着力营造重商、亲商、安商、富商的浓厚氛围，全乡招商引资工作保持了良好的发展态势，取得了显著的成效。现将全年工作总结如下：

一、优化投资环境，敞开乡门招商

乡党委、政府始终把招商引资作为工作的重中之重，不遗余力优化投资环境，不断强化招商意识、环境意识和服务意识，增强软环境竞争力，创新招商引资方式，着力打造“五大环境”，在全乡上下形成了支持非公经济发展和抢项目、争投资的热潮。即始终把干部职工和社会成员的思想解放和思想观念转变作为一个永恒主题，在全乡牢固树立让人赚钱的地方就是投资环境的地方的观念，营造坦诚、互信、互敬的良好人文环境;不折不扣落实相关优惠政策，做到“诚信招商”，创造良好的政策环境;努力创建“平安双河”，严厉打击违法犯罪，保证投资者生命财产安全，创造良好的治安环境;切实加快小城镇基础设施建设，建立健全支撑招商引资工作的社会服务体系，使城镇的服务功能更完善，生活环境更优美，创造良好的生活环境;始终把抓服务水平和质量的提高，作为招商引资的突破口，创新服务方式，强化服务内容，依靠有效的“全过程服务、全领域服务、全天候服务”，全力营造“亲商、重商、安商、富商”的服务环境。经过不懈努力，全乡干部群众谋发展、求发展、服务发展的愿望和意识进一步加强。

二、发挥产业优势，注重资源招商

充分利用已形成的支柱产业雏形优势，大力延伸产业规模。通过多年的招商运作，我乡基本形成以农副产品生产加工、石油产业、豆制品产业等为支柱的产业，通过这些支柱产业的资源优势，大力引进外来资金。在第xx届西洽会上，永祥豆制品有限公司分别与宁夏启元药业有限责任公司、西安利君制药有限公司、四川内江山山制药有限责任公司签订了价值4865万元的黄豆粉饼购销合同;与宁夏启元药业有限责任公司、西安利君制药有限公司签订了价值679.4万元的豆油购销合同。

三、增强服务意识，争取项目招商

树立科学发展观，增强服务意识，加强单位之间的配合，完善服务机制，提高服务质量，为投资商提供一个良好、诚信、和谐的环境，这是我乡重商引商的要诀。一年来，我乡加大了对项目服务的力度，并且对服务内容进行了量化考核，招商效果显著。一是进行项目策划服务，促进项目落户。就是在知晓项目信息后，主动和项目投资商联系，为项目出谋划策;二是提供项目征地服务，协助办理手续。项目确定实施后，积极协助办理项目建设相关的手续，协调项目开发商与职能部门的关系，现在正在进行的统筹城乡发展移民小区建设项目就是由我乡实行的全程跟踪服务，协助办理一系列建设手续;三是狠抓项目环境，确保施工建设。强化措施，改善环境，服务到位是抓好招商引资工作的前提，至关重要。为此，我们要求做到“三个凡是”，凡是不利招商引资的环境一律整治，凡是与招商引资工作挤道一律让路，凡是客商需要服务一律满足。项目开工建设中，我乡的国土、司法、综治、财政等单位整体联动，积极协调建设环境，努力化解各种矛盾，提供诚心、诚意、无偿的优质服务，使每一位客商都成为快乐的投资者。

**招商引资个人年度工作总结篇六**

我区今年意向签约项目50个，目前实际落实2个，分别是东成机械和，只完成了0.04%;38个3000万元以上结转项目中7个未开工，占18.4%。前进街道的宏祥超细纤维对目前市场信心不足而搁置;高坎镇的辽宁双语师范学校因未办土地手续便破土动工，已责令停工拆除;桃仙镇的玉瓷制品因自有资金不足无法开工;益兴房地产、天辰房地产等四个项目都在待办土地手续。

这些发生在项目建设过程中的\*蛇尾、风大雨小现象只是局部问题，但局部问题如果从全局观察，就会检验出整个项目工作存在的一些问题和不足。

上半年，全区完成固定资产投资14.34亿元，完成年度调整计划的22.1%;完成投资3000万元以上新开工建设项目20项，其中，工业项目11个、三产项目7个(房地产1个)、农业项目2个，完成年度任务的90.9%;竣工项目13项，完成年度任务的52%;引进500万元以上国内企业95个(其中，工业78个)，完成年度任务的79.2%;实际调入外资3547.6万美元，完成年度任务的52.9%。

今年我区项目工作呈现出几个特点：

一、从投资方向上看，基础设施项目上了一个台阶，今年市、区政府和部分企业在城乡路网、拆迁绿化、电力通讯、给排水、供暖设施、河流治理等基础设施建设方面投入了大量资金，奠定了扎实基础。

二、从产业结构上看，工业投资比例上升，新建的20个开工项目中工业比重大幅攀升，共11项，占55%。房地产新开工只有一项，其余都是上年结转项目。

三、从区域布局上看，基本呈现出东北热(东陵、英达、前进、马官桥在建多(12个)、西南温(桃仙、白塔、浑河西在谈项目多)、东南涨(李相、祝家、王滨、深井子地区看涨)、中部较淡(二环以内城区中心部位还没有活起来)这样一个局面。

四、从项目储备上看，区委、区政府在招商引资工作中采取一系列得力措施，有针对性的定向招商，有目的性的专业招商，目前有15个大项目正在筹划运作中。

总的看，经过几年来的不断推动和区委、区政府及关部门的共同努力，目前全区上下抓项目、促发展的氛围逐步形成，重点建设和项目工作进展情况总体是好的。同时，我们也要看到，在项目工作这篇文章中，还有很多问题需要解答。

一是项目结构不合理。在投资3000万元以上的项目中，存在着“六多六少”的现象，即房地产项目多，生产项目少(房地产31个，生产项目17个);结转项目多，新开工项目少(结转31个，新开工20个);策划意向项目多，实际落实项目少(意向签约50个，实际落实2个);基础型项目多，效益型项目少;粗浅项目多，精深项目少;中小项目多，大项目少。

二是项目前期工作薄弱。我们有许多项目只是在意向与

建议书

和可研报告之间徘徊，或者停止不前、销声匿迹，说明项目前期工作不重视、不深入、不到位，对抓项目敏感性不强、责任心不强，执著力不强。这些问题如不认真解决就会影响项目建设的过度和质量，甚至会贻误招商引资的大好时机。

三是项目管理工作滞后。表现在项目储备不足，项目数据缺乏，项目包装档次不够、推介力度不大，招商引资的渠道单一，协调与服务的深度不够，解决项目建设中资金、征地、拆迁等问题不够及时、不够彻底。

项目是经济发展的载体、前提和基础，如果没有项目做支撑，就不可能实现经济的大发展、快发展。所以，我们必须牢固树立项目意识，增强做好项目工作的积极性、主动性和创造性，创新思路、拓宽视野、拓展领域、疏通渠道、扩大范围，在夯实项目管理、做活招商引资两个方面下足功夫，形成合力，有序、有效推进全区项目建设工作。

一、要研究好当前形势及国家有关政策。

在认真分析，吃准、吃透国家宏观政策和产业政策所决定的价值取向和资金投向的基础上，紧紧抓住振兴东北老工业基地的契机，抓住国外产业、资本和技术向东北涌动的势头，抓住国家宏观调控有保有压的机遇，正确把握项目建设方向，这样才能使项目工作真正做到有的放矢。

二、要创新项目建设工作机制，夯实项目建设基础工作。

一是加强领导，认真落实三级责任管理体系，

一年过去了，工作没做多少，就凑了点东西：

一年来，在管委领导的正确领导和照顾下，在部室人员的热心帮助下，自己对投资合作部的招商工作有了进一步的了解和认识，思想上也有了新的转变，工作中也不断的给自己施加压力以提高对工作的热情和动力，在工作上主要做了相关在谈项目的资料整理工作和谈成项目的手续办理工作，但感觉还是对招商工作的高要求有很大的差距，觉得对业务工作的熟练程度还有待加强，敬业精神有待提高，为了在明年更好的找准位置，做好本职工作，现总结一下一年来的工作以查不足，以提高自己的思想觉悟和业务素质。

一、思想工作：

1：认真学习领悟实践科学发展观，在工作中全面落实科学发展观，为构建和谐机关和和谐社会努力贡献自己微薄的力量。在日常工作中，通过不间断的学习来提高自己的政治素质和业务素质。

2：尽量多的学习招商工作的相关知识，越来越觉得招商工作是一件很有挑战性的工作，招商前的项目准备工作和招商后的项目服务工作都需要十分用心才能做好，这就需要有充足的专业招商知识和灵变的工作方法为前提的，在工作中尽量多的学习和掌握相关的招商知识，灵活多变的工作方法才能游刃有余的做好招商工作。

二、业务工作

1：做好物流有限公司的经营范围变更的手续办理工作，公司由于业务的拓展，需要增加货物进出口和技术进出口的经营范围，我主要做了营业执照和税务登记证的经营范围的变更工作。

2：积极为有限公司的落户开工做好前期的手续办理工作，由于此项目急于开工建设，这需要很短的时间内办好相关的手续，我主要给跑了营业执照、组织机构代码、税务登记证、环评、规划预审的手续办理。

3：整理在谈有关的5个拟落户项目资料，项目包括国际酒庄城、德瑞道夫生态产业园、仙居.生活、山水植物古典旅游公园、健康小镇。重点跟踪国际葡萄酒庄城项目，根据投资方房地产开发有限公司的投资意向又考察了多家选址，洽谈多样投资项目，积极的做好项目的考察和投资前服务工作。

4:在海洋王国项目中，主要参与项目规划选址的测绘和机构组织代码、税务登记证的办理工作。

5：重点统计调查辖区有关葡萄酒的在建和储备项目，按时每月上报辖区的葡萄酒项目调度表，仔细调研并上报辖区适宜建设的酒庄规划选址的具体情况。

6：做好一些临时性交代的工作，如的奠基服务工作、参与游艇码头的听证工作、项目的选址截图工作等。

在这一年中意识到自己对待工作有很大的不足和缺陷，这就要求我在明年的工作中要主动积极，为招商工作尽好服务。以上是我一年来的工作总结，如有不当之处，恳求领导批评指正。

今年以来，县委、县政府紧紧围绕“艰苦创业五六年、力争跨入百强县”的总体目标，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，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1-6月份，全县共引进项目75个，实际到位资金8.9亿元，其中1000万以上项目到位资金4.9亿元，完成全年任务的60%，实现了时间过半，完成任务比例过半。今年以来新开工建设的重点招商引资项目有：“四百”工程一期、齐鲁味精集团新上多功能塑料薄膜项目、华鲁制药公司袋装输液生产线项目、华鲁制药公司新上合成输液袋生产项目、信乐味精公司新上年产10万吨硫酸项目、信乐味精公司复合肥项目、美达纺织公司电脑刺绣项目、1200米商业步行街开发项目等。

(二)主要做法1、修订文件，兑现政策。

今年上半年，我们组织召开了由各乡镇、县直各部门及各企业参加的全县招商引资动员大会，对原来的招商引资考核认定办法、考核奖惩规定和鼓励外商投资优惠政策进行了重新修订、完善，对20xx年项目引荐人按照政策给予奖励兑现，对在招商引资工作中涌现出来的先进个人给予大张旗鼓的表彰。通过优惠政策和奖励政策的落实和兑现，给投资者以鼓励，给引资者以奖励，形成了全县上下议招商、想招商、积极从事招商工作的良好局面，为全年工作的开展奠定了坚实的基础。

一是继续实施“一把手工程”。工作调度到“一把手”，奖惩兑现到“一把手”。二是分解目标任务。在全县目标考核办法中，提高了招商引资工作在各项工作中的比重，促使各单位把招商引资纳入日常工作范围。使乡镇、部门和企业普遍感到招商引资责无旁贷，把全县党员、干部、职工推向招商第一线。三是兑现奖励。每年初，都对招商引资引荐人给予表彰奖励，对在招商引资工作中涌现出来的先进个人给予大张旗鼓地表彰，大力激发了各级、各部门想招商、议招商的积极性。四是强化调度，加强督促。坚持实行了“三分之一”工作机制，月调度、季通报、半年观摩评比、年终奖惩兑现制度。

2、初步建立了县级领导分包重点招商项目制度。为进一步推动招商活动扎实有效开展，初步建立了县级领导分包重点招商项目制度，实行招商全过程管理。凡新开工一个重点工业项目，都由一名县级干部分包，分管领导人都在工地设立办公室，做到工地建到哪里，领导人的办公桌就搬到哪里，确保拿出2/3以上的精力放在项目建设上。每月至少召开一次项目进展调度会，听取包保重点项目的领导和企业负责人汇报，分析问题，研究对策，帮助解决项目进展中遇到的实际困难和问题，督促企业加快项目建设。

3、不断突破新的招商领域今年通过不断拓展招商领域，实现了农业、商贸、城建开发等领域招商引资的新突破。在农业方面，我们引进了圆铃大枣无公害生产与产业化开发项目，该项目总投资1000万元，已到位资金520万元。在商贸流通领域，我们引来了上海华联超市、上海联华超市、浙江中大家具商场等各类大型超市6家。在城市建设开发方面，我们完成了茌东引水、枣乡街、振兴路开发、人民广场、天然气管网、美丽华酒店等一大批招商项目的建设。

4、小团组招商和网络招商成效明显。今年以来，我县紧紧抓住赴南方发达城市招商的机会，逐步走开了小团组、多批次、专业化外出招商活动的路子。先后由县级领导同志带队外出20余次，签订

合同

项目26个，合同引资额8.5亿元，其中有18个项目已开工建设。今年4月份以来，我们以聊城市网上经贸洽谈会为契机，集中力量，精心组织，实现了网络招商工作的新突破。自洽谈会开幕以来，网上洽谈1000余人次，达成合作意向13个，外商来我县实地考察已达20余人次。

5、把招商引资与招才引智结合起来，引进了一批职业经理和专业技术人才。鑫鑫铝业公司引进6名韩国工程技术人员后，改进了生产工艺，产品档次和质量迅速提升，打入了韩国市场。

二、存在的问题今年以来，虽然在招商引资工作上进行了艰苦的努力，取得了一定成绩，但也存在一些问题，突出表现在：

1、投资结构不够优化。有的招商引资项目门槛过低，投资结构不尽合理，低水平重复建设的问题比较突出，不利于产业集聚效益的形成。在引进尖、高、外项目上有一定突破，但数量不多，技术含量也比较低。

2、环境和服务还需进一步优化。个别单位和少数机关干部还存在服务意识淡溥、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。

3、企业在招商引资工作中主体缺位现象仍较突出。虽然各级各部门积极运作组织招商引资，而大多数企业招商引资的意识不强，主动性差，缺乏招商引资的动力机制，上经贸洽谈会为契机，集中力量，精心组织，实现了网络招商工作的新突破。自洽谈会开幕以来，网上洽谈1000余人次，达成合作意向13个，外商来我县实地考察已达20余人次。

**招商引资个人年度工作总结篇七**

塑料工业片区是县委、县政府提出的“一园五片”工业园区规划布局、实施工业强县战略的重要举措之一，是我乡招商引资主要聚集地和重要载体。乡党委、政府高度重视片区建设，要求以求真务实的工作作风，紧紧围绕打造“实力、生态、文化、平安、和谐、活力”的总体目标，努力实现全乡工业大突破、基础设施大投入、生态环境大改善、经济发展大跨跃的工作思路，加快了片区基础设施建设步伐。工业片区于20xx年9月30日完成一期征地工作，20xx年3月20日开发有限公司首家开工建设，我们不断加大园区基础建设投入，优化投资环境，到今年7月份，完成了工业片区10千伏园区企业供电线路建设，完成抽水电线路和通信线路搬迁、改造1万多米，投资800多万元新建了园区主干道1219米，建设完成了园区1300多米供、排水管网。20xx年9月份，xx乡工业片区又投资400多万元启动了2条次干道的建设，投资2100万元的35千伏的变电站已开工建设，目前完成土地平整工作。

二、招商引资项目建设情况

招商引资是加快地方经济快速发展的重要途径和工业强县、强乡的根本保障。乡党委、人大、政府紧紧依托工业片区，强化招商引资服务强度，成立了以乡长为主任的工业园区办公室，安排专人负责跟踪服务，办理入园企业各项手续，为入园企业解决后顾之忧。到20xx年9月份，我乡共成功引进14家省（市）外企业入驻片区，预计总投资额为71000万元，其中园区5亿元；园区实际完成投资2.29亿元，目前入园企业全部企业均已开工建设，有3家已正式生产或试生产。园区外的昆明大湾生态旅游度假项目将于本月28日正式动工；管桩项目征地工作正在加紧协调中。

20xx年我乡第一次提出建设工业片区时，很多干部摸不透，大多数群众不理解，乡党委、人大、政府决心没有动摇，进行了认真细仔的教育说服，村组干部和群众观念得到了质的转变，在20xx年我乡启动二期建设时，群众由原来的不支持变为要求多征地，截止目前，我乡已征地568.62亩，改变招商引资方式，主动走出去，加大对外宣传，收集整理各自身经济发展和资源特色等优势资料，进行包装，整体向外界宣传推介。以良好的服务态度、优质的服务吸引客商，有效推进我乡招商引资工作平稳、快速的发展。

三、我乡招商引资工作的下一步打算

在全市、全县、全乡工业强市、强县、强乡的一盘棋的前题下，我们将加强服务，强化职能，抓住有利时机促发展。

4、优化投资环境，强化服务意识，进一步抓好硬环境的建设，逐步加大资金投入，搞好交通、通讯、电力等基础设施等硬件建设，为企业的引进和发展创造良好的条件。

5、抓好软环境的建设，以良好的服务态度、优质的服务内容吸引客商，以亲商、爱商、安商、富商的良好感情与行为感化客商，既要引的进，又要留得住。

**招商引资个人年度工作总结篇八**

在招商引资工作中，我们坚持以引进加工制造业项目为主，坚持以引进科技含量高的项目为主，坚持招商政策适度优惠，坚持求真务实的工作作风等四条基本原则，具体做了以下几个方面的工作。

（一）营造大招大引，招大引大的招商氛围。

一是统一思想，强化认识。6月份，市委、市政府组织领导干部赴江夏、岳阳等地考察学习，对广大干部启发很大，冲击很大，强化了招商引资促经济发展的思路。二是狠抓督办，强化责任。年初，市政府与各地签定了责任状，明确了任务和奖惩办法，并将招商引资纳入年度经济目标责任制进行考核。采取每月一例会，两月一通报，季度一观摩，半年大检查方式，加强检查督办。三是培育典型，强化宣传。利用各种形式大张旗鼓地宣传成功经验，对各地招商引资起到了极大的推动作用。全市上下基本形成心往招商想、劲往招商使、千帆竞发、你追我赶的招商态势。

（二）明确做强特色，做大产业的招商思路。

（三）形成大员上阵，专班紧盯的招商格局。

东部沿海在改革开放后率先发展，外来投资密集，民间资本雄厚，扩张欲望强烈，由于土地、电力、用工等生产要素短缺造成生产成本上升，产业趋同造成竞争加剧，因而向中西部地区实施产业大转移是大势所趋。鉴此，我们认真组织主要领导挂帅出征，把大型招商活动和大项目拿在手上抓，专班领导亲力亲为，紧盯项目不出成果不收兵。我们除参加广州春交会、鄂港经贸洽谈会和国际体操节等大型招商活动外，还精心组织了小分队到沿海发达地区招商，还跨出国门，到新加坡、泰国等地招商，每次招商活动都收到了很好的效果。同时，还邀请国内外客商28批328人次到仙桃进行投资考察。我们要求在招商中切忌东跑西跑，多做有心人，少做无用功，要有的放矢，重点出击，象钓鱼一样寻找培育亮点招商。今年以来，在温州、广州、东莞、厦门、福建等地建立窝点，组建专班，开展了一系列的定点招商，既降低了成本，又提高了招商引资的成功率。

（四）采取巧借平台，以商引资的招商形式。

（五）制定利于客商、惠及长远的招商政策。

面对新形势，市政府在反复调查研究的基础上，修改了招商引资优惠政策，特别加大了对重大项目的政策倾斜力度，让客商有利可图。政策明确提出重大项目土地视投资及回报大小分等计价，但必须首先保证村组、农民补偿费和土地办证费；增值税分成不再返还，但地方税种根据投资规模、发展前景、产业带动能力和社会带动能力和社会效益可适当延长减半亿收年限；行政性收费一般零收取，但劳务性收费按投资大小实行比例包干，并且一家收费，多家分流。修改完善后的优惠政策既有原则性，又有灵活性，既具有吸引力和操作性，又不损害长远利益和根本利益。

（六）建设讲求信用，服务周到的招商环境。

今年，我们按照安全、赚钱、开心和外商无小事，人人是环境，变通是环境，诚信打动人的理念继续打造招商引资环境优势，把诚实守信和高效服务作为市政府及各部门改善环境的重点。对重大项目实行一个领导挂帅，一个专班负责，一个会议协调，一个文件签总，一个中心跟踪的模式，为项目和客商提供全天候、全过程、全方位服务，对于作出的承诺，再大的困难也要予以兑现，对于要办的事情，力争最短的时间内落实到位，确保项目的成功引进和顺利建设。正是因为有了这样的招商环境，才有了燕京啤酒集团的成功引进。今年，市政府召开银企恳谈会、项目推介会，有效的缓解了中小企业融资难的问题，市委、市政府领导还多次上荆州、下武汉争取用电指标，基本保证了招商引资项目建设和生产用电。我们还注意营造重商亲商氛围，及时解决外来投资者住房、生活、子女就学等方面的后顾之忧。每逢传统节日，组织各种活动，让他们有一种回家的感觉。

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