# 最新乡镇招商引资工作总结(优秀9篇)

来源：网络 作者：落日斜阳 更新时间：2024-06-28

*总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。乡镇招商引资工作总结篇一一年来，我乡乡村两级领...*

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

**乡镇招商引资工作总结篇一**

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最好的地方的观念，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。在第十五届西洽会上，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。

四、收集投资信息，开展以商招商

我们在招商的同时，把已经引入的客商做为一个重要的传承点，做活做细间接招引工作。一方面夯实基础资料，建立联系台帐，加强与本地的知名或成功人士的联系，吸引他们回乡创业或介绍老板投资兴业。另一方面通过已在我乡安家落户的客商联系其他客商来我乡实地观摩、座谈、联谊，使这些人先热身，后投资。

五、制定优惠政策，完善制度招商

为确保招商引资各项政策落到实处，见到实效。乡党委、政府着力建立了招商引资五项制度，象对待上帝一样对待投资者。建立投资项目全程服务责任制。所有投资项目进入绿色通道后，每个项目确定一名领导牵头，负责全程办理相关手续。建立首问责任制。投资者第一时间接触的单位和公务员不得说不，必须热情接待，并负责推荐。建立办事时限公开承诺和主管负责制。全面公开为投资者服务的单位和事项，明确承诺办事时限，由单位主要领导主抓。建立行风公开评议制。每年组织外来投资者、部分群众对管理服务单位的服务质量水平和作风进行评议，严格奖惩。建立挂牌保护和挂钩联系责任制。企业投产或正式营业后，根据贡献的大小实行挂牌保护，让企业安静创业，严禁行政部门乱作为，干扰企业正常经营，并明确一名领导挂钩联系，帮助协调解决生产经营中涉及的问题，使其安心经营。

六、抢抓发展机遇，跟踪服务招商

双河是志丹的南大门，地理优势明显，交通通讯发达，我们将抢抓志丹经济快速发展的机遇，着眼未来，打造平台，以科学发展观统领乡镇经济，全面规划发展定位，进一步解放思想，不断强化招商意识，发动全乡干部在老板、朋友或各种会议、媒体上宣传、推介本乡的招商优势，吸引投资商来我乡创业，促使我乡经济得到更好更快发展。

**乡镇招商引资工作总结篇二**

今年以来，在县委、县政府的正确领导下，全县上下以科学发展观为指导，克服金融危机带来的不利影响，围绕县委、县政府实现“农业产业化、新型工业化、城镇现代化”建设目标，创新招商引资工作思路，拓展招商领域，搭建招商载体，不断改善和优化投资环境，抢抓机遇引项目，全力稳步推进招商引资工作，取得了显著成效。现将20xx年以来全县招商引资工作总结和20xx年工作计划汇报如下：

（一）、招商引资工作情况

与往年比较分析，今年全县招商引资主要有三大突出变化：

一是在谈的大项目实现新增长。

二是签约的大项目实现新突破。今年通过举办福建长乐联谊会、香港推介会、苏州和无锡推介会、第十届梨花节、第十二届厦门经贸洽谈会等各类招商活动会议，签约的大项目有新的突破。如在长乐投资联谊会上签约的建滔煤焦化项目投资16亿元，已经开工建设。其他项目正在做开工前期准备工作。

三是引进项目的结构和质量实现新调整。从内外资结构来看，今年在招商活动中签约引进的项目有新的调整。从行业类别看，第一产业类签约项目、第二产业类签约项目、第三产业类签约项目充分契合了我县经济发展的走向。

（二)今年以来招商工作的特点和做法

1、创新招商引资工作方式，全方位开展驻外引资工作

自今年4月中旬以来，县委、县政府按照“整合资源、集中安排、以镇为主、机关配合”的原则，以开发区、镇牵头，机关单位配合，组建了16个招商分局，实施了驻点招商工作，镇党委书记任分局局长，分管开发区工作和包挂各镇的县领导负责协调相关招商分局的招商活动。各分局积极响应，迅速落实四个到位奔赴一线招商。各分局均由党委书记带队，人员保证3-4人，并配备了一部车辆，外经局也在第一时间拨付了招商经费。招商工作中各招商分局充分调动各种积极因素和关系网，全面了解驻地的经济社会发展情况及主导产业，重点掌握有产业转移意向的企业情况，对接洽谈，寻求合作，推进招商信息和项目进展。赵书记、邱县长及县四套班子包挂领导非常重视，莅临驻外招商一线推进项目，拜访了一批重要客商，取得了一批招商成果。我局自文件下发后，坚持一天一调度，及时把工作动态、好的做法和信息一天一简报，报送县四套班子领导，并下发至各相关分局和单位，做好了日常调度和信息的上传下达及资金保障工作，从而推进了驻外招商工作的顺利开展。

2、拓展招商引资活动形式，全面提升引进项目质量

今年，我县制定了产业招商、项目招商和区域招商的招商活动新方式，以承接“长三角”、“闽三角”、“环渤海”、“央企”产业转移和大项目对接为重点，以综合产业和专门产业项目推介宣传为要点，以分局招商为主体，以××经济开发区为平台，在积极筹备参加好省市组织的的央企推介会、厦门经贸洽谈会、香港推介会、上海投资联谊会、无锡和苏州投资联谊会等活动并完成项目签约任务的基础上，先后通过举办了小型招商会、产业推介会、以商引商、敲门招商和产业招商等招商方式，积极开展了有针对性的福建长乐投资推介联谊会、绍兴投资推介会、上海和杭州城建投资推介会等自主招商活动，会上一改过去的“一言堂”形式，形成了主宾双方融洽互动、富有实效的“圆桌会、座谈会、办公会、成效会”。今年在省市组织的推介会上、在我县自主举办的推介会上签约了较多项目。项目涉及规模养殖和加工、果菜贮藏和加工、电力生产和煤盐化产业、精密铸件生产和机械铸造、电动车生产、污水处理、商贸物流等领域。有效的招商活动形式，全面提升了项目的质量和规模。

3、依托我县招商资源，延伸产业和专业招商领域

我县招商资源丰富，地上有果、菜、林业和养殖四大资源，地下有煤、盐、钾页岩和地热四大资源，有悠久的汉文化旅游资源、传统的亲情客脉资源和日益发展的良好投资环境，为我县开展产业和专业招商，延伸拉长产业链项目、加快发展新兴产业奠定了较好的基础。今年以项目建设为总抓手和切入点，内联外引抓大项目，实现了招大引强的大突破，在以商聚商、产生集聚和示范效应上取得了较好成效。今年依托现有产业和企业，着眼于“增链”、“补链”，在盐煤化工项目、果蔬加工项目、城建和三产服务业项目等一批规模大、技术水平高、产业链长、资源转化能力强、符合环保要求和行业标准的大项目方面，有了良好的发展势头，一批与县域特色经济相匹配的项目加快了洽谈、签约和建设的步伐。如：丰城盐化工项目正在加快建设，徐州建滔能源化工项目在加紧施工，金浦煤盐一体化项目在积极洽谈推进。

4、注重建设招商队伍，全民营造招商投资环境

在全面发展经济的过程中，今年县委、县政府充分发挥了在招商引资工作中的行政性推动作用，转变了以往在招商人才队伍的建设和培养方式，即变重局部为重全局，由过去片面注重招商系统人才队伍建设转变为把工作重点延伸到我县对外开放经济建设的各个领域；变重微观为微观宏观并重，把招商引资人才培养工作的着力点放在拓宽视野，更新观念上，重点培养大家适应政策变化，与政策和产业接轨的意识和实务操作能力；变重使用为重培养，使用培养相结合，加大了人才培养工作的组织保证。积极引导发展金融、信息、中介等新型服务业；发展现代物流、旅游、房地产等强势服务业；推进科教、文化、卫生、体育和市政公用等社会产业的发展，进一步营造了亲商、重商、安商、富商的投资环境。“两路一河”（高速公路、××铁路、××运河）建设工作稳步有序推进，城市基础设施建设和环境面貌大为改观；开发区的招商载体功能逐步显现；招商项目洽谈力度、引进质量、进展速度进一步加强，为外来投资企业提供服务、帮助企业解决困难的力度逐步增强。进一步优化了投资环境，提高了招商引资项目的投资信度。

5、建立招商管理运行机制，提高招商引资工作成效

今年以来，狠抓了在谈项目、签约项目和在建项目的跟踪推进调度，建立健全了项目信息呈报备案制度、县领导一线前置调度推进制度、缴纳招商引资保证金制度、重大项目公开承诺制度、审批事项全程公开制度、项目会办调度制度、按时走进企业服务帮办等多项制度。继续推行了“一站式”服务制，对重点招商引资项目实行县领导包挂和部门包抓责任制，对投资推介会签约项目定领导、定时间、定工作进度，对全县各分局、各单位招商任务按月、季度进行调度，对项目洽谈、签约和建设过程中出现的困难和问题，及时协调有关部门给予解决。良好的招商管理运行机制，切实提高了招商引资的工作成效，也在全县上下形成了人人想招商、为招商、抓招商、重客商和建项目的良好氛围。

一是金融危机爆发带来的负面影响逐步加深。金融危机已从虚拟经济向实体经济蔓延并进一步加深，投资方资金周转困难，资金难以到位或到位慢。我县的洽谈、签约和在建的大项目进展不够快，我县承接产业转移的项目步伐放缓。

二是战略投资支撑项目引进难度加大。我县招商引资在谈项目多，签约项目少，续建和在建（扩建）项目多，新上项目少，新上的大项目较少。虽然近两年引来了具有投资成长型的项目，但总的看来大的支撑性的项目引进难度进一步加大。

三是招商项目规模、质量发展不平衡。有的分局因由较好的区位优势、较丰富资源的乡镇及实力强的成员单位组成，招商项目规模、质量偏好；有的分局因为由位置偏远、资源优势不明显的乡镇组成，在招商引资工作上难有大的成效。此外，园区招商的主要载体作用还远没充分显现出来。

四是招商投资要素不够协调。部分项目虽然已经开工，但因土地计划没有到位等等，影响项目开工进程。部分项目厂房已经竣工，因投资业主实力不足，或市场订单中断等等，影响项目的投产达效。部分项目建设过程中，特别是已经签约准备开工的项目，由于手续不全，建设要素会办不及时，影响项目的推进进程。部分建设项目与周边环境协调难度越来越大（如农民群众对征地价格和就业的期望值较高），严重影响了工程进度。

五是服务意识不够强。一些部门对投资者服务不够主动、热情，态度比较冷谈。一些单位办事效率较低，办一项手续要反复跑多次。个别单位的具体办事人员为某一点人为设置障碍，对能即办的事拖着办。一些单位固守本部门利益和条条框框，缺乏大局长远观念。一些部门收费不透明，变相强制收取本应自愿缴纳的费用，严重影响了我县招商投资环境。

由于全县招商工作职能整合和转变，国内经济企稳回暖，20xx年招商引资工作的重点主要是走向境外、引进外资，加大对外贸易工作力度。为此：

(一)强化措施聚合力，继续扎实推进产业招商、专业招商和分局驻点招商工作。各招商分局和成员单位、驻外招商联络处，要扎实开展好产业招商、专业招商和分局驻点招商工作。组织和人事部门应从长计议，通过招商工作切实发现、培养和打造出一支能招会引的招商引资队伍；县委、县政府主要领导和包挂的四套班子领导继续坚持驻外一线置前调动方式，各分局的镇党政一把手要持久做好轮流带队外出招商工作，开发区与县督察室要做好日常化、常态化督查工作；各招商单位要开展有目的、有针对性地招商活动，依托产业资源，分析比较产业优势，增强招商项目的目的`性、针对性和实效性；要强化专业招商人员的信息搜集、产业规划、分析对比能力，重点摸查遴选出与我县产业对接性强的“三五”牌企业，咬住不放，紧盯跟踪；我县强势招商即将进入一个新的阶段，要继续调动各方力量，积极主动招商，本着“企企合作，政企合作，促进××现代化事业建设”的宗旨，加快促使各产业之间的联合，促进市场经济主体的壮大。

（二）把握要点破难点，完善一整套招商引资政策和与之配套的考核奖惩措施。各招商单位要把握好我县资源优势和国家、省的产业政策特点，把握好乡友“回归兴业”的转折点，把握好承接产业转移、对接产业转移的重点，围绕资源开展产业链项目招商，破解制约资源招商、产业招商的难点。县有关部门要尽快制定出与当前经济形势和我县招商工作相对应的××招商引资的系列优惠政策和促进招商引资工作的办法；县有关单位和部门要抓紧制定并继续完善与招商工作实效相适应，且促进招商引资工作的考核奖惩措施，来调动各方人士的招商积极性，做到优惠政策和考核奖惩措施上执行有力、落实上有据、实施上延续，以促进我县招大引强项目快速落地、招商工作迅速高效开展和县域经济快速发展。

（三）理顺程序抓落实，完善招商项目快速推进机制。目前我县在谈项目、签约项目和落地开工项目总体表现进展不快，开工建设项目进度不一。因此必须尽快理顺项目程序，建立完善的项目推进机制。一是实行“五个一”工作制度，按照“一个项目，一名牵头领导，一套服务班子，一个部门负责，一套实施管理方案”，确定专门责任人。重点项目推行县领导包抓项目制，随时反映情况、协助解决困难；二是制定项目推进制度，县有关部门要制定《重大项目现场协调工作制度》、《重大项目调度例会制度》、《项目建设动态通报制度》等推进项目工作的系列规范性制度，将项目进展、完成情况与各推进单位、负责人和包抓领导挂钩，及时准确掌握项目最新进展，切实提高项目推进速度；三是建立“四位一体”的包抓项目体系，有引资单位主要领导、项目落地单位主要负责人、审批单位负责人和包挂领导组成，推进项目进度，形成谋项目、抓项目、促项目的共同推进体系。

（四）强化服务重协调，营造良好的投资和服务环境。各职能单位要坚决落实县委、县政府招商引资政策，为招商引资项目审批办证开辟绿色通道，做到“快办、办好”、“减费、免费”。有关部门每月要及时把招商工作进展情况报送上来。各招商引资项目联系单位从项目洽谈、开工、建设、投产等全过程对项目进行跟踪服务。各招商单位要做好投产项目、在建项目帮办工作，争取项目增资提效，确保企业引得进，留得下、建得快、长得大。确保完成和超额完成县委、县政府下达的招商引资工作任务。

**乡镇招商引资工作总结篇三**

20xx年以来，我们驻上海招商团积极响应区委、区政府招商引资号召，努力实践“招商引资为第一要务”的发展理念，抢抓机遇，苦干当前，深挖潜力，创优策略，强攻招商，营造了“大招商，招大商，招好商”的浓厚氛围。在区委、区政府的正确领导下，通过全体同志的共同努力，招商引资工作实现了新的跨越。

根据市委二届五次全体（扩大）会议和区委九届七次全体（扩大）会议精神，我们驻上海招商团充分认识到信息才是招商引资的先决条件。所以自组建之日起，就将信息的获取作为头条任务，力求用信息之力推动招商工作进程。进驻上海市嘉定区后，我们指导所有外派人员，利用“一亲三友一本书”，动员相关人员的亲戚、朋友、学友、战友和上海市大黄页电话号码簿，内挖外引，共同排查线索，寻找关系，充分利用多渠道进行联系，收集招商信息。并立足实际，认真归纳总结，正确目标定位，利用宿豫籍在沪工作人员关系，逐一向他们寄发信函或登门拜访，向他们详细汇报宿豫的发展情况。通过友好、亲情的传递来激发这些老领导、老同志恋旧情结，更激发了他们对家乡的报效之心。同时，我们还要求招商团成员单位实施上网工程，建设网站，通过网站发布招商信息和宣传投资环境，利用现代信息手段向外界推介宿豫，使招商工作搭上了信息高速公路，扩大了宿豫的知名度，吸引了外地客商前来投资兴业。

此外，我们还充分利用现在我区投资客商的现身说法，通过他们在我区办厂经商的实际体验，以商招商，广布信息，说服他们的老乡、业务伙伴以及客户来我区投资。通过这一系列的细致工作，获得了大量的招商引资第一手资料。为我们立足打造宿迁工业区，围绕招商引资，打好“信息战”取得了良好的工作实效。

我们宿豫区具有独特的区位优势和丰富的水产资源、土地资源、人力资源，经济开发前景广阔。基于这些，我们驻上海招商团确立了招商引资的主攻方向，在积极围绕上级要求的驻外招商工作中，以上海市嘉定区为主要阵地，租房落户，融入当地。着眼向大上海范围推进，创造性地采取了“委托招商”、“以商招商”，发放“招商代表”聘书等多种形式，加大招商宣传力度，充分利用各种资源联系客商，使各地客商逐步认识宿豫，了解宿豫，并亲自到宿豫考察投资情况。仅今年上半年，就筛选邀请了29批278人次上海客商前来我区考察投资，商谈意向。

另外，我们还在成员单位大兴镇确立了以村级为单位，深挖村干部和民间存在的招商潜力，实施以村为主的遍地开花、以领导小组为主的重点突破、以全体干部为主的整体跟进“三结合”战略，强化考核考评措施，极大地调动了全民招商的积极性，这样，通过前方和后方两个阵地的有机结合，有力地推动了全民招商活动的开展。据不完全统计，这种以群众、村（居）、镇三级联动，以招商引资领导小组为主导，以外出招商干部为主要方向的招商引资大氛围形成以来，仅一季度便接待了来访客商计23批112人次，收集招商信息382条。签订投资意向项目10个，签订投资合同项目3个，已开工工业项目2个，已投产工业项目8个。

在我们驻上海招商团的驻外招商工作中，我们选派的每一位招商人员从年初进驻上海市嘉定区之后，起先都是一床一褥，将驻地简单地放在友好客商的工厂内，便展开工作。他们克服初到外地的诸多不便，在我们后方单位主要领导的指导和关怀下，克服浮躁心理，转变思维方式，利用已在我区投资的上海客商的信息优势，借助一本《上海市大黄页》电话号码簿和一辆普通自行车，更多的\'时候是“公交加双脚，咸菜方便面”，以苦为乐，化整为零，各个出击，主动发动招商攻势，开展招商引资“游击战”，把招商触角向基层延伸，很好地贯彻了“农村包围城市”的招商策略。同时对一些在当地发展受到限制，有心向外发展的客商，不惧劳苦，往来奔波，注重联络，先交朋友后招商。上半年以来，他们以诚招商，拨出的联系电话近千余个，联系拜访客商100余人次，行程数千公里，联系和拜会老板，寻求投资意向，取得了一定的招商成效。

我们驻上海招商团在驻外招商期间，充分利用每一个可供利用的机会，驻外人员首先是广撒大网，寻找有意向的老总，然后紧紧抓住，选准方向和人员，向后方领导汇报，由主要领导亲自出马，上门拜访，商谈考察、投资等有关事宜。我们还要求各个招商成员单位设立招商引资24小时假日值班电话，单位主要领导只要招商需要，随时到场，协调关系。积极推行“区外就是外，亲戚朋友都是招商对象，都是委托招商对象”的理念。力求进一步整合招商资源，深挖重点区域招商潜力，创新招商方式，切实提高全体领导成员对招商引资重要性、必要性、紧迫性的认识。确保全力为招商引资服务，实现向招商引资倾斜的最大化。在这次市、区两级在上海举办投资环境说明会，在区委、区政府主要领导的带领下，通过驻外人员的先锋引路，我们驻上海招商团几位团长整装出阵，亲自和几位重量级客商进行谈判，顺利签约了4个项目，协议总投资达3。2亿余元。

在继续用好“四种战法”的基础上，战术上实施巩固、跟踪、服务，即对已有协议项目进行关系巩固，对已有意向项目进行跟踪不放，对已投资项目做好服务工作。战略上实施战线延长，范围扩张，目标逐渐向浙、粤、港、台转移，力争取得新的突破。

在上半年的招商引资工作中，我们驻上海招商团在区委、区政府的正确领导下，在各成员单位的大力支持下，主动出击，坚持做到“头版头条抓招商，创新举措抓招商，竭尽全力抓招商”，在工作中也取得了一些实质性的成绩，但和区委、区政府的招商工作要求相比，和其他兄弟团队相比，还存在着一定的不足。在以后的工作中，我们将继续从招商引资基础性工作入手，克服困难和不足，切实加强招商队伍建设，明确目标责任，转移招商重点，进一步营造“亲商、助商、爱商”的良好氛围，以期达到“招商、扶商、富商”的预期效果，进而振兴宿豫社会经济，富裕宿豫人民，唱响工业强区主旋律，为“将宿豫打造成宿迁市工业区”这一历史使命作出自己的贡献。

**乡镇招商引资工作总结篇四**

为了搞好招商引资工作，圆满完xx县委县府下达的任务，我单位多次召开专门会议，讨论招商引资工作的各项事宜，提高全体职工对招商引资工作的认识。成立了以常务副校长为组长，中层干部为副组长，全体教师为组员的招商引资工作领导小组，负责单位招商引资工作。同时，还制定了切实可行的招商引资工作计划，并要求全体职工严格贯彻、落实该计划，积极进行招商引资工作。

在全体职工的共同努力下，我单位除了按县委县府的要求，每月按时向县招商局报送了各种报表外，还采集、分析“银杏基地建设及相关产品开发”项目，积极联系了有意向到我县投资矿产建材项目的“福海建材公司”；在县招商引资网上发贴20多篇。积极参与招商引资网络平台建设。

通过全体职工的共同努力，我单位基本达到了县委县府对非产业部门的`考核目标，顺利完成了20xx年度招商引资工作任务。当然，在具体招商引资工作实际中，我们也还存在着一定的缺点和不足。在今后，我们一定戒骄戒躁，扬长避短，继续努力，争取在招商引资工作中做出更大的成绩。

经济要发展，招商引资是关键。街道党工委、办事处围绕“解放思想，引项目，促工作”的思路认真开展引资工作。采取措施强化招商工作。一是成立了以街道党工委书记为组长，办事处主任、党工委副书记、办事处副主任为副组长，街办各部门负责人为成员的对外开放领导小组，并下设招商办公室，有力地强化了对招商工作的领导和指导；二是强化工作专班，调整充实招商工作力量，在现有招商工作人员基础上，街道党工委、办事处要求辖区企业安排1-2名招商信息联络员、网络各方信息，协助街道开展招商工作，街道对外开放领导小组坚持每季度一次联系会，收集招商信息，有的放矢地开展招商工作，在全街道上下形成合力招商的浓厚氛围，并及时向区投资促过委员会上报招商引资工作信息；三是细化目标，明确任务，街道党工委要求班子成员每人每年要有1-2个有效招商项目信息，同时针对区对外开放领导小组下达全年招商引资目标任务层层分解到街办各部门、辖区各村、社区及企事业单位，下达招商引资责任目标，并纳入单位和个人年度目标考核。增强责任，做到“千斤担子万人挑，个个身上有指标”，使招商引资工作人人皆知。

。三是坚持“你投资，我服务，你赚钱，我发展”的工作思路，教育机关干部，要真正转变观念，加强与企业之间的联系，增强服务意识，凡企业有困难需要解决，我们都积极主动为其服好务。解决企业在生产和经营中的困难，保证企业的正常生产和经营，充分挖掘企业潜力，引导企业进行技术改造，扩大生产规模。四是制定奖惩规定，调动招商积极性。为调动全街道招商工作积极性，街道根据区对外开放有关奖励政策，结合街办实际，制定了红阳街办招商奖惩规定。规定的制定促进了招商工作的有效开展。

为确保项目和资金的落实，街道办事处领导定期对引进项目和资金落实情况听取汇报，对每个项目和每笔资金明确跟踪人员和落实时间。对未落实的项目和资金，帮助查找问题，仔细分析原因，并对下一步工作开展提出实施意见，采取切实有效措施，加大招商引资力度，收到明显成效。

（一）工作中立足一个“勤”，着眼一个“诚”，做到勤联多访，以诚感人，街道党工委、办事处领导放弃多个节假日休息时间，主动到企业登门拜访，宣传我区招商政策及优势，经过艰苦不懈的努力，目前在谈项目5个：华夏科技实业、四川雄龙实业发展有限公司、四川中鼎有限责任公司、xx市富祥建设有限公司、四川中杨特种玻璃有限公司。

（二）积极主动配合相关部门做好引资工作。依托辖区大型企业地位优势，街道对外工作领导小组与区投资促进委员会、区工业园区南区管委会针对四川雄龙实业发展有限公司来我区投资建设洗涤项目，并有意依托企业进行项目投资，针对这一特点，街道对外开放领导小组工作人员积极配合相关部门开展引资工作，经多次诚意函接和协调，使得该项目达成意向性协议，共计投资8000万元。威远宏杨运输有限公司现已到位资金1000万元。

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1xx.6%，具体招商项目及资金组成见项目资料。

红阳街道是xx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20xx年招商工作再上新台阶。

**乡镇招商引资工作总结篇五**

一段时间的工作在不经意间已经告一段落了，过去这段时间的辛苦拼搏，一定让你在工作中有了更多的提升！好好地做个梳理并写一份工作总结吧。相信很多朋友都不知道工作总结的开头该怎么写吧，下面是的招商引资工作总结5篇，希望对大家有所帮助。

乡党委政府高度重视和积极支持招商引资工作。曾经派出2名优秀职工驻外从事专业招商引资工作，其中一名在杭州招商办任主任。

为了给招商引资工作创造条件，乡高度重视资源开发利用工作，为把乡旅游资源宣传出去，无论是分管旅游工作的还是其他班子成员和职工都竭尽所能低利用自己的人脉资源通过联系、qq群、微信、微博等载体对乡的果蔬和自然景观进展大力宣传。到目前已经有很多高端客户亲临乡购置大樱桃、糖心苹果、贡品花椒、高山苦李子等农产品。多部门领导和媒体、设计、规划专业机构前来参观考察并提出珍贵意见。

党委政府高度重视、分管领导亲自现场化解在工程实施过程中积极为施工企业协调土地征占用、高端水果树的损赔事宜，积极协调企业工程部与当地群众的关系和矛盾纠纷，防止和及时化解阻工事件发生，帮助施工企业协调用水、用物等事宜，竭尽所能低为工程施工企业提供廉价。

20xx年度，成功快速化解了陈河村2组农发工程施工中超范围损毁农户大樱桃树和苹果树纠纷；快速协调处理了宋江村7组观景平台建立中施工方未予协商先行占用农户土地作为施工临时用地的纠纷。营造了好的施工环境和招商引资工程实施环境。

为抓好“活动月”的招商引资工作，镇党委、政府高度重视，制定切实可行的招商措施，确保了招商引资活动的顺利开展。详细表达在三个方面：

1、领导机构健全，组织得力。我镇成立了以镇党委书记谷志文为组长，镇长史廷军为副组长，其他班子成员为成员的招商引资工作领导小组，做到了招商引资工作党政主要领导负责亲自抓，分管领导详细抓，有专人办事、有政策保障，确保了工作的全面推动。

2、工作方案详细，措施得力。根据号文件精神，于8月10日召开了党政联席会，结合塘门口实际，研究制定了《塘门口镇20xx年招商引资活动月工作方案》，并以文件形式下发，明确我镇招商引资活动月的目标任务、工作步骤、详细措施。

3、经费保障充足，重金奖励。尽管我镇财政非常紧张，但镇政府还是拿出3万作为招商引资专项资金，并参照县委承接产业转移实施意见的奖励方法对等奖励。即固定资产投资额500万元以上的工程落地，奖励2024元以上；1000万元以上奖励4000元。

我们通过开展“走出去”、“请进来”、“以商招商”、“亲缘招商”等灵活多样的招商方式，大力宣传、推介我镇招商引资重点工程和有关优惠政策，取得了可喜的成绩，共引进外资1.3亿元，达成投资意向3亿元。

我们组织了全镇所有企业业主座谈会，共同探讨招商思路和对策，通过他们牵引更多的`客商来投资兴业，本着“结识新客商、稳固老客商”的原则，建立客商库，促进以商招商。经广泛发动，招商成效明显，如马仰有色金属与莱宝投资达成建立稀贵金属综合回收基地的战略协议，本年方案投资1亿元。镇九矿成功引进资金1180万元，做大做强，正在进展二次技改。新湾水电站在本镇矿商肖保平的诚邀下，引进资金20xx万元于9月初正式开工兴建。在实行亲缘招商方面，我们充分开掘塘门口籍在外工作人员资源，制定了详细塘门口籍在外工作人员，积极争取他们“带工程、带资金、带技术”回乡投资创肖保平的诚邀下，引进资金20xx万元于9月初正式开工兴建。在实行亲缘招商方面，我们充分开掘塘门口籍在外工作人员资源，制定了详细塘门口籍在外工作人员，积极争取他们“带工程、带资金、带技术”回乡投资创业。与此同时，我镇大力开展城乡环境同治试点工作，与上海奥图环卫公司达成建立垃圾分类、生化处理工程的初步意向，拟投资3亿元在毛塘村境内兴建1个垃圾分拣站、厨余垃圾生化处理厂、生猪养殖加工场。

招商引资既要引得来，又要留得住，投资环境至关重要。为此，我们把环境建立作为招商引资工作的重要环节来抓，营造优质的效劳环境，认真做好招商工程的效劳工作。

1、组织开展为外来企业效劳和排忧解难活动。8月15日至25日镇党委书记和镇长亲自带着相关人员到所有企业进展了走访，了解企业的生产经营状况、存在的困难和问题。通过走访，我们了解掌握了工程在建立过程遇到的困难，特别是在施工环境方面的问题，镇党委、政府把它作为影响我镇投资环境的重点来抓。成立了由镇综治办主任为组长的领导小组，负责处理这类情况。

2、及时跟踪已签约工程。对已签约工程确定专门工作班子进展跟踪效劳，结合县委开展的大下访活动，公开兑现招商承诺，帮助外商办理有关手续，促进工程尽快落地，做到想企业之所想、急企业之所急，效劳到达全方位、全过程。对在建工程，积极协调解决建立过程中的各种问题，促进工程尽快投产；对竣工工程，切实落实有关优惠政策。积极创造条件，努力为投资者提供更优质、更高效的效劳，确保企业正常生产经营和工程建立的顺利实施，让他们放心投资，安心创业。

**乡镇招商引资工作总结篇六**

xx年，在县委、县政府的正确领导下，全县上下团结一心，迎难而上，扎实开展招商引资转型升级、提质增效活动，紧紧围绕高新电子、现代服务业、汽车电器、总部经济四大重点开展招商，力求招大引强取得新突破。

（一）招商引资成效

1、招商引资总量情况。1-10月份，全县新引进项目72个，协议投资额40.4亿元，到位资金14.5亿元，完成市下达目标任务的85%，预计全年新签项目到位资金18亿元；全县新签亿元项目12个，协议投资额23.1亿元，到位资金3.1亿元，预计全年新签亿元以上项目xx个。

1-10月份，实际利用外商直接投资546.3万美元(以省商务厅核定数为准)，仅完成市下达7478万美元目标任务的7.3%，同比负增长89.5%。预计全年实际利用外商直接投资546.3万美元。

2、工业招商情况。紧紧围绕高新电子、汽车零部件开展工业招商，新签72个项目中工业项目29个，占40.3%，引进了一批小微项目，其中入驻高新电子创业园的凯立诺充电宝、宏伟模具，汤姆电子科技、年产500万套汽车用塑料制品项目均已完工投产，初步形成集聚；入驻杯玉板块的汽车检测实验基地项目已进入主体厂房及办公设施建设；与昌辉配套的联科精密模具先期租用兴农达厂房已开工生产，后期将进行整体新建。

3、签约项目落地情况。幸福新世界项目一期取得23亩指标，附属基础工程已开工建设，主体公寓式酒店将于近期开工；皖新物流园项目征迁工作取得实质性进展，有望于年底前开工；中建材新材料产业园暨矿业研发中心项目土地已经摘牌，项目区围墙和厂房即将动工，恒源石英股权交割已与八月底完成；黄山智谷科技园项目一期土地指标已经落实，本地公司注册完成；中洲汽车综合服务体项目已开工建设；壹人壹本茶叶精深加工基地项目土地已摘牌，正在进行开工前准备。

4、在谈项目情况。从完善产业链、盘活老项目、为县内企业注入新动力入手选谈了一批优质项目，大型主题公园及中国黄山徽州非物质文化遗产博览园项目、齐云山中学的世界太极联合会总部暨齐云山国际太极禅修学院项目、岭南旅游养生项目、溪口文化旅游综合开发项目、商山镇巴家坞旅游开发项目、杭州计算机学校黄山分校项目、黄山岳润光伏农业大棚20mwp示范项目、齐云山奇石博物馆项目，美国加州蒙塔赛亚大学意向收购滨江新校区项目、大连尚能风电、高效光热光电集成技术、手机电子产品加工基地、慈溪金属制品加工基地等。

（二）招商引资重点工作

1、完善招商规章制度。先后出台了《休宁县20xx年招商引资工作目标责任制管理办法》、《休宁县设立驻外招商工作站实施意见》、《休宁驻外招商经费管理办法》，明确了各单位招商引资目标任务，完善了目标考核管理办法，对于促进全民招商、驻点招商、规范招商起到积极作用。

2、选派精干人员驻点招商。坚持精准招商，在合肥、常州和深圳三地设立驻外招商工作站。通过组织部门择优选聘，八月初，工作人员经培训到岗上任，发回有价值招商信息50余件，常州站引荐xx位企业家来齐云山举办国学讲坛，合肥站引荐合肥市台湾商会10余位企业家来休考察。目前，深圳站已跟踪电器连接线项目，合肥站跟踪台商主题工厂项目，常州站跟踪岭南旅游开发项目。

4、积极开展小分队招商。我局积极实施“走出去”战略，先后组织参与了多次小分队外出招商活动。其中，县党政一把手外出招商10次，县四大班子领导外出招商25次，无论是联系客商、制订方案，我局做好全程服务。

5、认真做好客商接待和咨询。热情接待每一位上门或电话联系的客商，对于客商咨询，百问不厌，情况不明的方面，想方设法收集资料解答。千方百计为客商联系推介项目洽谈人，尽可能带客商深入项目实地考察，主动为项目洽谈准备合同和材料，加快项目洽谈进度。

6、跟踪协调促进项目落地。项目洽谈特别是签约后，我局经常协调发改、环保、土地、规划、财政等各部门，为项目尽快落地创造条件。许多项目都由我局实行全程代理。如：智谷科技园、中建材产业园、皖新物流园等项目。

7、大力提高招商人员素质。我局把提高招商人员素质作为一项目重要工作来抓，在政治学习的同时，开展业务培训，增强招商人员关于项目立项、土地政策、财税政策和招商管理等方面知识以及电脑方面专业知识。

（三）积极参与县重点项目建设工作

今年来，我局在自身人手严重不足的情况下，克服困难，先后多次派出人员参与县驻点招商、抗洪救灾、文明创建等重点工作，与潜阜村开展城乡党支部共建，“七一”挤出3000元钱慰问村里困难老党员。

一是部门之间对于国发63号文件理解不一，对招商优惠政策能否实行、如何实行有不同看法，影响项目洽谈。二是今年招商考核办法尚未出台，乡镇招商、部门招商缺乏动力和积极性。三是外资招商任务过重，加上注册登记制度改革和统计口径变化，外资完成任务难度大。四是当前一批在谈项目急需研究，跟踪洽谈，尽快落地。

（一）预期目标：新引进亿元以上项目xx个，新签项目到位资金18亿元。实际利用外商直接投资600万美元。

（二）主要措施

1、深化认识，齐心协力，再掀招商引资新高潮。以全省加快调结构转方式促升级动员大会电视电话会议精神为指导，深化对招商引资重要性的认识，解放思想，开拓创新，明确措施，形成“心往一处想，劲往一处使”良好局面，坚定不移地开展领导招商、全民招商，掀起招商引资新高潮。

2、积极推进招商大项目建设，提升招商总量。积极推进齐云山旅游综合开发、黄山幸福新世界、中建材产业园暨矿业研发中心、皖新物流园、黄山智谷科技园、壹人壹本茶叶精深加工等我县落地招商大项目建设，有利于经济发展后劲增强，结构调整步伐加快，经济增长拉动，形成大的招商引资总量。要建立动态的谈判、签约、在建等项目信息库，动态掌握全县所有招商项目进展情况，加大项目跟踪服务和协调力度。

2、明确招商引资方向，围绕产业抓招商。围绕高新电子、汽车零件部、精密机械加工产业；农林产品开发及精深加工产业；农业旅游综合开发；城市基础设施和商业综合体；总部经济等产业抓招商，对有意向的大项目要积极主动跟踪落实。要开展一系列活动，县主要领导带头招商，促进各乡镇、县直单位主要负责人安排时间外出招商。

3、广辟信息来源渠道，千方百计把握机遇。积极利用网络招商、会展招商，开展亲情招商，在杭州、福州等地设立招商工作站，多渠道收集招商信息。主动与客商保持密切联系，选择有意向客商上门拜访、加大洽谈跟进力度，实行现场办公，及时回访现已落地外来投资企业和县内部分企业，广泛获取投资信息。要确保政策出台和执行的稳定性和可信性，让招商政策真正在招商引资工作中发挥作用，促进全民招商和专业招商。同时要畅通信息上报渠道，对收集到的招商信息和投资意向进行认真分析、综合考察、科学决策、尽快落实。

4、加强招商平台建设，促进项目早落地早开工。精心策划和编制高质量的招商项目、投资指南、优质地块招商册和招商专题片，要有项目招商，外来项目有地方落地。林业、国土部门对一些重点规划区要提早做好报批手续，及时为落户项目供地。要加快燕窝工业园区建设步伐，尽快尧舜园区连成一体，万宁园区闲置土地具有商业开发价值的，要地尽其用，要积极推进怀玉、水南两大板块基础设施建设。

**乡镇招商引资工作总结篇七**

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，县委、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xx个，到位资金x亿元。

一、招商引资的主要做法

(一)领导重视是招商引资工作的重要前提，县委、县人民政府始终把招商引资工作放在各项工作的重中之重来抓。

(二)增强投资者的信任感是招商引资成功的关键，在招商引资工作中，用真诚的态度打动投资者，用科学的分析吸引投资者，离开了资源、技术和市场空谈优惠政策是不行的，只有在客观分析我县的优势和不足的情况下，用科学的方法来分析证明有关项目在我县投资的优势所在，才能说服和吸引投资者。

(三)主动出击、联络感情是招商引资工作的基础。在招商引资工作中，加强交流，增进了解是经济合作的前提，只有在彼此了解并对与投资相关的各种条件以及合作者认同的情况下，才能合资合作。

(四)解决好与我投资者在哪里的问题是招商引资工作的前提，进一步加大招商引资工作力度的同时，注重发挥群众团体的作用，积极探索中介招商，有针对性的加强与投资者的联系。

(五)搞好后续服务是推动招商引资和经济发展的有效手段。

二、今后的工作思路及措施

继自治区加快xx经济发展工作会议之后，我县党委、政府结合xx的区域优势和资源优势，进一步充实、完善了经济发展思路，把项目带动战略做为加快县城经济发展的战略重要内容之一。坚持“发展”是第一要务，努力实现“建设生态旅游县城和新疆最佳人居环境”两个目标，力争实现“湖泊经济、乡村集体经济、非公有制经济”三大突破，依托“湖泊、特色农副产品、生态环境、石油天然气”四大资源，做强做大，“红色产业、特色种养业、水产芦苇业、旅游业、农副产品加工业”五大产业的“xx”经济发展思路。我县的招商引资工作首先将紧紧围绕着县委、县政府提出的“xx”经济发展思路来进行;其次是立足本县四大资源优势，以做大做强五大支柱产业为目标，走好以资源引资，以资源利商的路子，在互惠互利的基础上，实现共同发展。第三是牢固树立项目是投资的载体和支撑，抓经济就是抓投资，抓投资就是抓项目的思想，把项目带动作为招商引资的重点和关键，积极主动出击，狠抓跟踪落实。

文档为doc格式

**乡镇招商引资工作总结篇八**

今年以来，镇坚持把招商引资工作与工业集中区建设作为发展工业经济的首要任务，按照“规划先行，厂园联动、适度超前”的发展思路，紧紧围绕“绿色蔬菜之乡、轻工纺织家园、美好易居集镇、生态和谐福地”的发展优势。全年协议引资4.5亿元，到位资金3.28亿元（顺景农业光伏发电项目27000万元，到位14000万元、3000亩文冠果栽培与产销项目4000万元，到位3800万元、5000亩油料牡丹生态种植项目6000万元，到位6800万元、荣发猕猴桃种植项目4000万元，到位3800万元、火星云桃合作社项目4000万元，到位4400万元）。

今年以来，通过领导招商、以商招商、产业招商等多种方式，已有多家企业成功签约或落地建设，分别是：占地733亩总投资27000万元的顺景农业光伏发电项目；占地5000亩总投资6000万元油料牡丹生态种植项目；占地3000亩总投资4000万元的文冠果栽培与产销项目；占地6000亩总投资4000万元的火星云桃合作社项目；占地1500亩总投资4000万元的荣发猕猴桃种植项目。上述项目均实现当年引资当年投产。

续建项目有：顺景农业科技项目、安徽山坤生态农业项目、馨佳园农业生态园项目、安徽蔬菜粮油农副产品综合批发大市场项目、和顺丽景项目、和平商贸城项目等。

扩建项目有：顺景农业光伏发电项目二、三、四、五期、顺景农业科技项目、荣发猕猴桃种植项目、火星云桃合作社项目等。

今年以来，镇党委政府高度重视招商引资工作，全镇上下同心协力，招商引资与工业经济、民营经济、商贸经济四项工作一起抓，把招商工作纳入党委政府的重要议事日程，结合实际，制定了《镇20xx年度招商引资工作意见》，建立健全项目落地联席会议制度，明确职责，推进全民招商，强化招商引资措施，把招商引资纳入年度考评，实行同奖同罚。

一是凡在镇境内投资3000万元以上工业项目，按实际到位用于固定资产投入资金的1%奖励给引资人；二是镇党政领导班子每人承担20xx万元招商引资任务，完成任务奖励1个月基本工资；三是每村必须引进一个项目，将招商引资工作纳入村干部绩效工作考评。

定期分析、定期调度，组建一个工作组专抓招商引资及工业经济工作，实行一条信息一个项目一位领导牵头负责，一个会议拍板一套人马服务，另外，对科技含量高、附加值大的项目实行“一事一议”。

今年，镇党委书记、镇长多次随全区考察团赴江浙沪等地考察招商；4、5、6、7、8、10月份镇党委书记程正义、镇长王庆军以及分管领导王全宗、镇人大主席杨克俊等领导又分别带队赴上海、苏州、常州、宁波等地推介，引凤筑巢；同时，还安排分管领导到区开发区、城南、苏埠、独山、固镇、江家店等地学习、考察、招商。全年累计外出招商达20余次。

镇党委政府专门安排一个工作组专抓工业经济与招商引资工作，坚决做到只要你愿来一切我帮办。首先对于项目入驻，一切手续指派熟悉业务的专人帮助办理。诸如项目备案、土地预审、公司注册、办理工商营业执照、税务登记证申报、环评、消防、建筑设计、预审、“一书两证”办理等全程跟踪服务。其次。积极营造良好的施工环境，顺景农业光伏发电项目因为水面养殖补偿条件要求太高而导致建筑工程一时难以施工，我们充分用足亲情、友情，多次外出找其亲朋好友做其工作，最终达成协议；3000亩文冠果栽培项目一农户为租金而梗阻，镇负责该项目的工作组长带领一班人，与项目落地村两委同志不分白天黑夜的去对象户家做工作，有时直到深度，经过二十余天多番耐心细致的思想工作，终于感动了对象户。顺景农业光伏发电项目项目，征地涉及三个生产组两百余户，占地面积大、工作量大、难度大，镇负责该项目的同志会同镇包村干部、司法所同志放弃国庆假期休息时间，抢工赶时，仅仅用10天左右的时间就基本完成了土地丈量、协议签定，同时在项目施工过程中随时帮助协调解决各类矛盾纠纷。第三全方位支持企业。今年春，皖兴羽绒与舒尔佳两家企业面临资金周转困难，镇主要领导得知情况后，迅速向区汇报，并多方举措帮助解决了企业的资金链困难问题。第四，经常到企业建设及生产一线开展督促工程进度，召开谈心活动，进一步沟通尚需帮助解决的问题，利用国庆节期间召开企业老总座谈会，开展观摩活动，促进企业又好又快发展。第五，推进产业链条延伸。鼓励伽润联强做大，促成苏州盛世富豪服饰有限公司在工业集中区征地建厂，从事品牌服装生产。促进舒尔佳与外商合作，由单纯生产羽绒到向生产羽绒服、羽绒被、羽毛球及其制品方向发展。敦促蔬菜批发市场积极创建一流的国家级蔬菜基地，残留下的根、径、叶为大地奶牛、淮之源保种猪提供精良饲料，推进循环发展。

一是紧盯现有在谈项目，多举措确保项目早日签约；二要紧抓已签约项目的跟踪服务，加快工程进度，争取尽快投产；三要进一步提高服务质量，全方位帮办协办多种证照等，争取项目又好又快落地；四要走出去、请进来，充分利用中秋节、国庆节、春节等大好时机，宣传，推介影响，以商招商、以友招商；五要通过项目落地联席会议制度强化责任，全程服务。

**乡镇招商引资工作总结篇九**

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、人民广尝天然气管网、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。

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。

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。

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，缺乏开放意识和市场竞争意识。

4、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。

三、下步工作打算

(一)不断改善投资环境，努力构建招商引资的强磁洼地。

一是要从影响投资和发展的突出问题入手，以创新机制和完善制度为突破口，切实落实首问责任制、限时办结制、投诉受理制等制度;转变政府职能，简化审批事项和办事程序，提高服务水平。

二是要将“诚信”贯穿于招商引资各个环节，无论是主管领导还是一般干部，在接触之初吃透政策，谨慎承诺;在签约之后要落实政策，履行承诺。坚持依法行政，加大政务公开力度，提高政府工作的透明度，促进投资环境的改善和优化。

三是要树立强烈的亲商意识，提高行政效率，提升服务质量，持之以恒地抓好各种环境建设，努力为客商营造一个公平竞争的市场环境，公正的法制环境，稳定的政策环境和高效的服务环境，使引进的项目迅速建设投产达效。

四是各相关部门要放下架子、沉下身子，强化服务职能，切实深入到已落户的企业中去，进行走访调查，真正帮企业协调解决一些问题。同时，要做到言必行，行必果，为投资者不折不扣地落实各项招商引资优惠政策，使投资者能够得到实实在在的实惠，真正实现项目前期以诚信为本招商、项目中期以优质服务招商、项目后期以良好的环境招商、项目建成后以规范化管理安商的招商引资良性循环。五是加大招商引资的定期督办、调度和检查力度。要通过项目调度会及现场办公会的形式，及时协调解决项目引进过程中遇到的问题。

(二)抓好重点招商项目的建设。

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