# 2024年驻外招商引资工作总结(13篇)

来源：网络 作者：雨雪飘飘 更新时间：2024-07-03

*总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢!驻外招商引资工作总结篇...*

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢!

**驻外招商引资工作总结篇一**

这些发生在项目建设过程中的虎头蛇尾、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％。

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。

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。

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。

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。

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。

一是加强领导，认真落实三级责任管理体系，实行领导包项目责任制和签约项目跟踪落实制，完善激励与约束相结合的运行机制，以促进各级各部门对项目工作的重视。

二是发挥项目办的作用，拓展项目办的职能，健全机构（雇员制应尽快操作），加强力量，保障经费；重点项目要成立专门工作小组，跟踪考察、跟踪服务、跟踪协调，咬定项目不放松，使重点项目引进一个，成功一个；要千方百计推进15个在谈大项目，多方式、多渠道、多手段加强与外商的联系，力保在谈项目不断线，促成在谈项目的落实。

三是建立项目、土地资源库，按照标准化、系统化、数据化、动态化的要求，建立功能全面、格式规范、内容丰富、操作简便、管理科学的项目、土地资源库，是提高项目工作效率和工作水平的迫切需要。目的是要体现出项目的科学性、前瞻性、实效性和可操作性，使现有土地储备向牵动力强、见效快和可持续发展的大项目倾斜，实现土地收益最大化。

四是以调度会的形式定期通报3000万元以上项目的进展情况，及时沟通情况、采取措施解决问题，确保重点项目建设的顺利实施。

一是建立信息畅通、反馈及时的重点地区招商网络，如采取在江浙地区设立招商网点，代理招商、委托招商、聘请招商顾问等形式。抓好信息网络建设，完善（信息中心）网上信息发布及收集系统，充分利用网络的优势，积极开展网上招商。

二是利用各种渠道广泛宣传我区的历史文化、投资环境、优惠政策、资源特色、区位优势、产业基础以及外来投资企业的典型经验，努力提高宣传的针对性、时效性和透明度，进一步增强投资者信心，促进招商引资工作向纵深发展。

三是在项目的推介方面，围绕产业规划的总体思路和布局，注重推介既能带来当前实惠又利于长远发展的项目。同时，还要注重项目包装的美观性、实用性，提高项目包装水平。

四是在项目的引进方面，要调动现有重点企业的积极性，利用企业自身的对外联系网络，寻找国内外同行业中可以合作的对象，强化“以情招商”、“以商招商”。

**驻外招商引资工作总结篇二**

罗平县招商局在县委、县政府的正确领导及上级主管部门的指导下，紧紧围绕“加快县域经济发展这一中心;发挥资源、区位两大优势;推进可持续发展、科教兴县、旅游带动”三大发展战略;坚持以人为本和科学发展观，多渠道多方位开展招商引资工作，及时调整招商思路，拓展招商领域，谋求招商策略，创新招商方法，实现了招商引资工作新突破。现将上半年招商引资工作情况汇报如下：

(一)\*\*\*\*年各项目标任务

引进县外国内资金10亿元，其中省外资金7亿元;引进国外资金200万美元。

(二)预计全年任务完成情况

\*\*\*\*年全县有万兴隆生物科技有限公司年35万吨小黄姜精深加工、国电云南分公司装机10万千瓦的风力发电、云南置大地产年产2万件旅游工艺品、年产120万吨焦化厂、生猪屠宰加工、浙江横店影视娱乐有限公司罗平影视城、云南大天种业种子加工基地、云南君和酒业老厂酒开发等8个国内合作项目签约，协议资金达32.7亿元。全县新增及结转项目1—12月预计完成投资11.6亿元，完成110%;同比增41.5%其中：省外资金7亿元，完成100%;同比增60.2%;储备项目22个，同比增10%;企业台帐建档率100%。这些项目的建成实施，将转移农村劳动力6000余人，上缴各种税收超亿元。

(一)明确责任和任务。

一是根据罗发【\*\*\*\*】44号文件精神，我县制定了\*\*\*\*年到位资金10亿元的工作目标，并作为指导性计划分解下达到了各县直单位、各乡镇。坚持一把手亲自抓负总责，充分调动各级各部门领导干部积极性，实行全民动员。二是县目标责任考核办公室把招商业绩作为年终评先表优的加分项目。三是建立重大项目领导联系制度。根据项目需要，不定期召开招商引资督办会议，通报招商工作进展情况。四是搜集整理招商引资信息，将全县项目按在建、在谈进行了分类整理，明确招商重点。

(二) “节会”招商。

充分利用好“昆明进出口商品交易会”、“东盟华商投资西南项目推介会”这些平台和契机，广泛地开展宣传开放罗平、展示开放罗平、推介开放罗平的宣传活动，发出罗平县招商引资宣传画册1000多份，项目推介效果显著。分别与国电云南分公司签订了10万装机风力发电投资项目协议书、与浙江横店影视娱乐有限公司签订了罗平横店影视城项目意向书，协议投资额达10.6亿元。

(三)做好投资项目的服务

树立科学发展观，增强服务意识，加强部门之间的配合，完善服务机制，提高服务质量，为投资商提供一个良好、城信、和谐的环境。一是对投产项目进行了跟踪服务。按照县委、县政府“洽谈一个、引进一个、成功一个”的要求，局里安排专人联系招商项目，对招商企业实行服务包干。协调手续办理、生产经营中的矛盾。二是对在建、新开工项目进行跟踪管理。一方面做好协调服务，建立项目跟踪台帐，随时掌握项目进度。另一方面积极与各职能部门协调，帮助解决项目开工建设过程中存在的具体问题和困难，保证施工顺畅。三是对即将开工项目进行加紧督促。加强对已签约的石材深加工项目、旅游综合开发项目的落户督促工作，促其早日开工。四是建立招商引资项目档案，搞好投资项目的统计工作，分析招商引资工作，找问题，查不足，提出存在的问题和对策建议;五是加强投资项目的联系，积极协助投资商解决生产生活中遇到的困难和问题。

从目前情况看，\*\*\*\*年前三季度我县招商引资工作稳中有增，新签约项目数量、协议引资额均高于目标进度，但在取得成绩的同时也要清醒的看到存在的不足。一是已签约项目推进工作进度缓慢。从今年前三季度的情况看，出现签约项目启动率、新签约项目资金到位率为双零局面;8个签约项目至今没有一个启动实施与去年同期(50%)相比下降明显，降幅比较大;二是土地资源要素制约明显。从目前情况看，全县普遍存在工业用地熟地不足的情况，工业园区熟地储备量快速减少，工业功能区普遍出现熟地紧张，项目等地的问题非常突出，园区的熟地不足的问题已极大影响到我县招商引资工作。三是部门招商存在畏难情绪。一方面由于现在土地资源紧缺，对项目质量、项目产业配套要求越来越高，即使部门有不错的项目信息，一时也难以落地，导致部门普遍对下一步招商引资工作产生畏难情绪。另一方面由于《\*\*\*\*年招商引资考核办法》文件激励政策不明显，不能充分调动部门开展招商工作，如何开展招商工作，存在一定观望情绪，加之目前土地紧张，项目落地困难，招商难度进一步加大。

先进理念指导招商。树立利益大局观，从当前利益中跳出来，提倡算好大帐、总帐、活帐，少算小帐、呆账、死帐，牢固树立起“三让三得”的理念，即让市场、让利益、让股份，得到发展理念、得到发展后劲、得到发展空间，以开明促开放、以开放促开发、以开发促发展，切实抓好招商引资各项工作，着力解决招商项目小、项目老，项目不对路、效果不明显等问题。

夯实基础高效招商。把项目策划、项目论证和项目储备作为高效招商的前提和基础，摸清全县3018平方公里内空间构架的各种资源、能源，整理编撰《招商引资指南册》;对现有项目进行进一步的论证、筛选和包装，推出一批市场前景好、科技含量高的重大项目、重点项目，用区域的资源加快县域经济发展;强化业务培训，邀请业内有关专家和业务主管部门的技术骨干，对县直各部门，各乡(镇)参与招商的干部进行系统培训，着力培养一批精干高效专业招商人才。

重点企业带动招商。把企业作为重要的招商主体，树立“借鸡下蛋活产业”和“强强联合兴产业”的发展理念，引导、鼓励和支持县属企业与外地大财团、大公司联系、合作，引进资本、技术、项目、人才和管理经验，突破制约企业发展的技术、市场、资金“瓶颈”，提升企业竞争力、延伸产业发展链，优化产业发展布局。

宣传推介广泛招商。突破招商空间，把招商面覆盖到北京、上海、“长三角”、“珠三角”等发达地区和省内外所有资本活跃的地区，在加强与县外大企业、大集团合作的同时，主动与罗平在外发展的企业家和知名人士联系，采取参加会展推介、项目恳谈和各种商会、协会活动，鼓励中介招商、企业招商等方式，开展全方位、多层次、宽领域的推介宣传。树立敢于“招大商、引强资”的理念，把握企业投资意向，主动、大胆走访大企业、大集团，用真诚打动客商，用真情换取信任与合作。

搭建平台支持招商。把园区建设作为推进招商引资工作的重要载体和平台，确定长家湾、青草塘、阿岗工业园区基准地价，加快实施园区基础设施建设，打造特色产业发展集群。

用好优势吸引招商。用好罗平自然风光独特性、自然资源丰富性、生物资源多样性、区位优势的唯一性四张彰显地域特色的名片，发挥罗平是云南东大门及滇、桂、黔三省区结合部的区域经济发展地位，把自然资源、生物资源、区位优势和上级给予的政策、资金倾斜转变为招商的最大优势，吸引外商入驻罗平发展。

主要领导挂帅招商。把招商工作作为统揽经济工作全局的头等大事，建立“一把手”招商责任制，确立部门、乡镇主要领导和企业法人为招商引资第一责任人，带头走出去找信息、寻客商、跑项目，在全县形成全面招商、全员招商的良好局面。

优惠政策保障招商。结合“阳光政府”、诚信政府、责任政府建设，完善招商优惠政策、奖励政策，切实做到兑现招商引资优惠政策不打折扣;健全完善重大项目联席会议制、集中审批制等一系列制度，对重大项目和重点项目，推行一事一议、一企一策和特事特办的原则，降低招商门槛，促成大项目、好项目在罗平落户发展。

扮好角色服务招商。从简化审批手续、减少办事环节、履行服务承诺、强化效能监察、提高服务效率入手，设立“招商综合协调领导组办公室”和“外商综合服务中心”，建立健全招商引资责任代办和跟踪服务机制，对引进项目的立项审批、注册登记、开工建设、竣工验收、生产经营等各环节手续实行全程引导、代办、协调，主动为外商提供立项、注册、规划、供地、供电、供水、供气、交通、通讯等方面的服务，切实做到“一个窗口对外、一站式审批、一条龙服务”，在全县营造投资兴业有热情、接待管理有规范、困难问题有着落、互惠双赢有利图的亲商、安商、富商良好环境。

奖惩到位激励招商。完善招商引资考核激励机制，制定出台招商引资工作目标责任管理办法、考核奖惩办法，把招商引资考核与部门、个人利益挂钩，把考核实绩细化为项目实际到位资金、开工建设和竣工投产三个部分，实施量化考核，用刚性的考核机制激励部门和企业全方位招商。

**驻外招商引资工作总结篇三**

为了贯彻执行县委十三届七次全会“全党抓经济、关键抓工业、重点抓增收、突出抓招商、着力抓环境”的工作方略，20xx年阳平关镇党委、政府高度重视，专题安排布置了本镇招商引资工作。“借鸡生蛋”和“筑巢引凤”并重，早动手、早安排，全面完成全年招商引资任务。现将全年工作总结如下：

“无农不稳、无商不活、无工不富”已成共识，招商引资是推动重点镇建设的源头活水，科学发展，统一规划是导向，宽松适度的环境，严明勤恳的纪律是完成工作的保证。因此，阳平关镇政府狠抓招商引资工作，建立健全工作机制，责任到人，绩效挂钩，奖优罚劣，优化投资环境，树立“软环境比硬环境更重要”的理念，狠抓干部作风建设，打造诚信、亲商、务实、高效、廉洁的服务型政府，用足用活政策，推动了招商引资工作。

“纪律是执行路线的保证”，只有建立健全一个完整的工作机制才能起到纲举目张的作用。阳平关镇招商引资工作由主要领导挂帅，全体干部参与，企业办牵头进行，抽调精兵强将在“早”字上做文章，在“勤”字上出成果，在业绩上论奖罚。绩效双挂的机制激发了一班人的工作活力，以抓重点镇建设为契机，筑巢引凤。阳平关重点镇是

由阳平关镇政府建设的项目，计划征地405亩，目前已由政府出资征地200亩，土建工程由嘉益公司（法人代表王建勇）承包施工，本年计划投资6473万元，今年已完成投资4963万元，其中政府支付763万元，城建方垫支3200万元，引进侨兴集团有限公司资金1000万元，上报招商引资项目4个，参加各种招商会议4次，成功引进四川南充汪正国独资新建木工板生产项目一个，计划投资200万元，年产值1200万，目前正在试产中。

通过近一年来的招商引资工作实际，反映出我们在工作中还有许多的不足，夯实责任，绩效兑现是招商引资工作的保证，进一步优化投资环境才能引得来，留得住，把有限的资金用在刀刃上。目前阳平关镇正处在趁势而起的大好时机，我们也将会更加努力的工作，在阳平关镇党委政府的领导下，抢抓机遇，突破发展，在“十二五”开局之年排好头，起好步，把我镇招商引资工作推向一个新的高度，为阳平关重点镇建设添砖加瓦，再创佳绩。

**驻外招商引资工作总结篇四**

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：

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194.34亿元，完成全年264亿元目标的73.6%；到位省外资金166.53亿元，完成全年197亿元目标的84.5%，超序时进度1.2个百分点；到位省外工业资金110.95亿元，完成全年122亿元目标的90.9%，超序时进度7.6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。

。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。

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23.42亿元，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。

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139.15亿元，其中省外132.80亿元，分别占全县总量的71.6%、79.7%；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%。

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。

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。

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。

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。

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。

**驻外招商引资工作总结篇五**

一年来，我局认真贯彻县委、县政府工作部署，紧密联系工作实际，在总结去年招商引资工作经验的基础上，积极调整工作思路，突出招商引资工作地位，结合我县区域优势产业，多渠道多方位开展招商引资工作，通过委托招商，上门招商，以商招商等手段，千方百计捕捉商机，开创了招商引资工作新局面，实现到位资金2.05亿元，包装招商引资推介项目2个，为加速全县农业产业化建设步伐，推动县域经济快速发展起到积极作用，现简要总结如下：

（一）在总结过去招商引资工作经验基础上，我局积极调整工作思路，通过委托招商，上门招商，以商招商等方式，引进西安、宝鸡、汉中等地企业来我县投资，与圣世公司、手牵手超市等企业达成乌鸡产业合作意向，略阳乌鸡产业基地建设项目总投资1.3亿元；略阳乌鸡产业开发项目，总投资7500万元，计划投资共2.05亿元人民币。9月25日，在县政府召开的招商引资大会上，县政府与汉中圣世公司、西安手牵手超市签订了乌鸡产业项目合作框架协议书。

（二）重点在建项目：略阳乌鸡特色养殖综合开发项目，总投资2800万元，目前已完成2662万元，重点项目建设速度稳步提高，建设进度逐步推进。

（三）结合我县特色优势产业，根据市场调查分析， 包装招商引资推介项目2个：

1、雪莲果示范基地建设及深加工项目。总投资820万元，项目内容：在全县海拔900米以上地区建立3个稳定的科技示范基地，面积达到1500亩；新建雪莲果脱毒及组织培养室500㎡，进一步开展选育研究；新建雪莲果种子园100亩，为示范基地建设提供良种保证；新建雪莲果果脯型、烤制型食品加工车间1000㎡，新建分捡、消毒车间600㎡，新建宿办楼及库房500㎡，引进雪莲果饮料加工生产线一条，安装其他配套设施设备。

2、略阳乌鸡深加工项目。总投资1400万元，项目内容：培育略阳乌鸡产品深加工龙头企业1个，建设厂房20xx㎡，职工宿办楼660㎡，速冻、冷藏库500m，消毒车间300㎡，新建略阳乌鸡食品加工生产线1条，购置相关设施设备，安装食品包装流水线1条，建设实验室500㎡，研究开发新产品。积极开展商标注册和“三品一标”（无公害农产品、绿色食品、有机食品）认证工作。

（一）领导重视，措施有力。为保证顺利完成任务，局班子首先调整了招商思路，突出了主攻方向，明确了主抓领导，夯实了工作责任，对招商一线工作人员作了充实和调整，加强了招商引资工作力量；其次把招商经费纳入农业局经费支出，以有限的经费作最大的支持，从而保障招商工作的顺利开展；三是采取多渠道招商，全力捕捉商机，参加各种招商大会，不放过任何一次机遇；四是强调领导亲临一线，邀请机关部门领导讲解招商经验，共同谋划招商大计；通过采取一系列的有效措施，为招商引资工作打开新局面，创造良好条件。

（二）实行招商战略转移，变等商上门为主动出击。一改往日的长驱直入为重点突破，集中精力扩大农业局系统各单位等外围组织，壮大农业局队伍，并充分利用农业局的辐射作用，寻找招商引资项目：凡是有意向投资的企业家，我们想方设法邀请到略阳考察，先后邀请西安客商白成福、宝鸡客商杨宝平，绝不轻易放过一个机会；组织县内重点龙头企业进行座谈，广泛了解他们在生产经营过程当中接触的客商情况，从中筛选有实力、有意向来略投资的客商，作为进一步联系和洽谈的重点线索，由局领导带头，组织农业系统干部根据平时掌握的有关情况，采取电话联系，确认有无投资意向；领导亲自上阵，上门招商，为引进一个项目三番五次游说，今年5月副局长赵成海赴西安参加由雨润集团、省供销联社组织的略阳乌鸡推介会，与有意向投资的客商进行座谈，6月、8月局长张智勇先后两次赶往西安，与客商白成福洽谈合作及略阳乌鸡宣传事宜。

（三）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。加快农业园区配套建设，加大基地基础设施投入，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；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，同时，把好项目关，注重引进企业质量，继续完善和实施好“保姆式”全程代理服务制度，实行跟踪服务、全程服务，尽力为企业排忧解难，为企业营造一个宽松的发展环境。

**驻外招商引资工作总结篇六**

回顾这一年来的工作，我乡在招商引资工作方面主要做了以下几个方面，一年来，我乡的招商引资工作在县委、县政府的正确领导下，在县商务局的指导和督促下，真正把招商引资工作摆到了首位，确定了招商引资项目，明确了责任。我乡今年的招商引资项目是：

过宣传发动，全乡干部群众更进一步认识到了招商引资的重要性、紧迫性。县委招商引资工作会议结束后，乡党委立即召开专题会议，研究我乡今年的招商引资工作，确定了专门力量，制定了奖罚措施，并召开了全乡乡、村两级干部会议，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献计献策，出资出力，以招商引资促调整、促开展、促改革、促发展。

年初，我乡成立了招商引资领导小组，乡党委书记曾武俊同志任组长，乡长曹传树同志任副组长，姚成庚、唐信、邹平、曾烨、韩贝贝同志为成员，制定了工作计划和工作方案。

我乡重视招商引资工作不是停留在思想上，更落实在行动上。（1）加强与鑫绿源公司合作。今年鑫绿源公司继续加大对我乡岑贡村的投入，投资100万元，修建了蔬菜基地机耕道1公里、喷灌系统、大棚5个、肉兔养殖场1个。鑫绿源岑贡无公害蔬菜基地的建设进一步完善，有效提高了产量，增强了岑贡村蔬菜的市场竞争力。（2）加强与周边乡镇交流，吸引客商来我乡发展。我乡与李树乡沟通交流中了解到，竹柳项目已在李树落户，并且实施效果不错。乡党委书记组织乡村两级赴李树乡实地考察，将安徽乔曼农林开发有限公司投入50万元，在我乡岑芒村建设100亩竹柳育苗基地。（3）以小城镇开发为平台，吸引客商投资。禾滩乡北街的发展一直制约着禾滩小城镇开发的提质扩容。我乡在今年的招商引资工作会议上，决定让利于民，将禾滩北街的改造交由禾滩村集体开发，政府提供相关的服务。这样有效避免了因矛盾纠纷造成的开发困难，也极大地激发了禾滩群众招商引商的热情，同时也为客商来我乡投资开发创造了宽松的环境。目前禾滩北街和粮站改造项目，已由客商姚沅平、姚沅良投资200余万元进行投资修建商品房。（4）提供服务，吸引有志青年返乡创业。目前我乡已有20余名返乡青年，回乡创业，主要涉及蔬菜、苗木、石蛙、羊、水泥标砖等多个项目。

一年来，乡党委、政府带领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，帮助解决生产经营中的实际困难和问题。对已经返乡创业青年，我们也经常走访，询问有关种植养殖情况，给他们一个安心创业的环境。

一年以来，我乡的招商引资虽然做了大量的工作，取得了一定成绩，但还存在不足。我们深知，以后我们还需要做大量艰苦、细致的工作，我们将再接再厉，一如既往，力争引进更多的资金、更多的项目，确保我乡全年招商引资工作更上一个新的台阶。

20xx年，成凉工业园区管委会在市委、市政府的正确领导下，圆满完成了招商工作任务，现将工作情况总结如下：

一、今年工作

(一)超额完成考核目标任务

园区全年考核目标任务为7亿元，管委会完成了32.01亿元(四川环太实业有限公司完成投资1.3亿元;xx市生生调味品有限公司完成投资1.3亿元;xx市旺达食品有限公司完成投资1.2亿元;西昌正中食品有限公司完成投资1.3亿元;西昌思奇香食品有限责任公司完成投资1.1亿元;xx市元龙农业开发有限公司完成投资0.8亿元;xx市高山特色食品有限公司完成投资0.15亿元;凉山州惠乔生物科技有限公司投资0.16亿元;重庆凯莱调味食品有限公司完成投资0.4亿元;凉山宏林农产品流通配送有限责任公司完成投资1.1亿元;xx市汇川农产品物流市场有限公司完成投资3.2亿元;西昌金雕实业有限公司完成投资0.7亿元;仲衍种业股份有限公司完成投资0.6亿元;四川好医生攀西药业有限公司完成投资1.6亿元;四川科伦医药贸易有限公司川西医药配送公司完成投资2.5亿元;四川烟草公司西昌烟厂完成投资6.6亿元;四川省烟草公司凉山州公司完成投资6.2亿元;西昌华夏建设有限公司完成投资0.6亿元;西昌攀星农业开发有限公司完成投资0.8亿元;丹麦嘉士伯重庆嘉酿啤酒有限公司西昌公司扩能项目完成投资0.4亿元)，超额完成目标任务25.01亿元。

(二)圆满完成引进项目

全年引进项目任务数为15个，管委会完成了引进项目20个(⑴四川环太实业有限公司;⑵xx市生生调味品有限公司;⑶xx市旺达食品有限公司;⑷西昌正中食品有限公司;⑸西昌思奇香食品有限责任公司;⑹xx市元龙农业开发有限公司;⑺xx市高山特色食品有限公司;⑻凉山州惠乔生物科技有限公司;⑼重庆凯莱调味食品有限公司;⑽凉山宏林农产品流通配送有限责任公司;⑾xx市汇川农产品物流市场有限公司;⑿西昌金雕实业有限公司;⒀仲衍种业股份有限公司;⒁四川好医生攀西药业有限公司;⒂四川科伦医药贸易有限公司川西医药配送公司;⒃四川烟草公司西昌烟厂;⒄四川省烟草公司凉山州公司;⒅西昌华夏建设有限公司;⒆西昌攀星农业开发有限公司;⒇丹麦嘉士伯重庆嘉酿啤酒有限公司西昌公司扩能项目。)

(三)按时报送相关信息材料

每月均在15日前按时报送相关信息材料。

二、明年工作打算

(一)加强学习，注重队伍自身建设，不断提高业务水平和服务能力。

(二)加大宣传，继续突出招商重点，优化产业结构

1、对园区区位优势、投资环境、投资政策、资源优势以及重点招商项目等通过多种渠道进行积极宣传，提高园区知名度，吸引各地投资商关注。

2、突出装备制造业、现代农业、特色食品业、现代物流业等四大重点产业开展招商引资工作。

3、充分发挥凉山与成都的区域经济合作优势，坚持与成都进行全方位的对接和战略合作。

(三)优化服务，积极推进项目落地

做好点对点服务跟进工作，推进十三届“西博会”签约项目的落地和建设工作。

(四)、未雨绸缪，确保任务完成

提前做好20xx“火把节”和第十四届“西博会”的前期准备工作，确保招商引资工作任务的完成。

一、招商引资工作成效显著

今年以来，全区新引进项目24个，协议投资额达到215.97亿元（其中10亿元以上项目5个，5亿元至10亿元项目3个，1亿元至5亿元项目8个，5千万元至1亿元项目8个）。8个项目落地开建，总投资31.8亿元（其中中国光谷天门科技城项目协议投资额25亿元、星星轮毂100万只铝轮毂生产项目2.6亿元、惠特医疗器械研发与生产0.8亿元、中澳投资公司0.8亿元等）。

二、重点项目建设有序推进

20xx年在建的项目27个，协议总投资67.63亿元。其中跨年度建设项目14个，总投资30.8亿元，中盐国利、景天织造园、卓泰纺织、豪晨机车、中佳合成、民旺气体等6个项目已建成投产；新开工建设项目13个，总投资36.83亿元，大中生技围墙基础建设已完成，伟龙机械正在进行平场。技改扩规项目8个，其中红日子食品2万吨农副产品深加工项目、人福成田莫匹罗星软膏剂产业化项目、益泰药业新型固体饮料研发及产业化项目及金兴达冲焊零部件已运行投产。新签约已开建项目8个，总投资31.8亿元，其中，光谷科技城正在进行厂房基础打桩，新瑞祥木制品生产项目已启动围墙建设，星星轮毂正在进行厂房建设。年底可投产项目10个。

20xx年，我区继续深入推进招商引资强区战略,完善政策体系，创新招商举措，突出招商重点，整合招商力量，经过全区上下的共同努力，招商引资有成效、有亮点，但总体形势不甚理想。现将20xx年招商引资工作总结和20xx年招商引资打算汇报如下：

一、20xx年招商引资工作回顾

（一）基本情况

20xx年1-11月，我区招商引资实际到位资金24.56亿元，同比增长5.1%，完成年度目标任务的85.4%。新签约引进项目16个，协议引进资金37.68亿元，重大项目有投资8亿元的中至信家具项目、投资6亿元的海润光伏分布式发电项目、投资1.58亿元的欣佳门业项目、投资1.5亿元的现代物流园项目、投资1.3亿元的恒泰木地板项目、投资1.2亿元的安鑫鞋业项目。

（二）主要做法

1、完善政策，整合力量。修订完善了《叶集试验区招商引资优惠办法》和《叶集试验区招商引资考评奖惩办法》，增强对投资者的吸引力，提高引资者的积极性。成立了11个联合招商责任小组和4个乡办招商责任小组，每个联合招商责任小组由区领导牵头负责，配备4个成员单位，组团行动，形成合力。

2、突出重点，精准招商。紧紧围绕“发展家具首位产业，打造一流家居园区”开展招商引资工作，把佛山、成都、蠡口、东阳、香河等家具产业集聚区作为重点区域，并委派专人驻点招商；紧盯家具领军企业，主动上门、贴靠上去，成功引进中至信家具项目，先后考察了全友、掌上明珠、好迪等家具企业；加大与家具商、协会对接，与安徽省家具协会、广东省家具商会、广东省家具协会、xx市家具协会、xx市家具商会等8家专业组织举行了9次交流活动，力求通过他们的资源和影响力，接触更多的投资企业，更好地宣传推介叶集。

3、加大投入，优化环境。城市功能逐步健全，城市品位进一步提升，交通条件进一步改善，经济开发区、木竹产业园、中部家居产业园、石龙河农业现代示范园基础设施投入进一步加大，园区路网进一步延伸，供电、供水能力进一步提高。及时兑现20xx年度招商引资企业财政奖励资金266.9万元。1-11月份，召开7次招商重点项目现场调度会，为企业解决实际困难，妥善解决好国亨家具、欣佳门业等项目群众阻工问题。

（三）存在的问题

1、签约项目数量较少。今年要求每个责任小组至少引进一个家居类项目，但到现在只签约了5个项目，差距较大，中部家居产业园的推进速度比预期要慢很多。同时，今年xx市调整了项目认定准，工业项目由3000万元提高到6000万元，三产项目由3000万元提高到1亿元，而且考核方式更加严格，我区今年完成市里下达的招商引资目标任务难度较大。

2、招商氛围不浓。我区确立了招商引资强区等四大战略，反复强调招商引资是发展的第一要务，但部分单位都没有真正把招商引资摆上工程日程，遇难则退、浅尝辄止，或者根本没有行动。今年实行整合分组方式，很多单位更是不管不问，推给牵头领导和联络员单位。1-11月份，各招商责任单位外出招商仅77次，接待客商仅93批次，还包括陪同区领导开展的招商活动。

3、项目建设进展慢。大部分项目不能按照协议约定的建设周期建成投产，主要原因有三个方面：一是投资方资金不足，如国亨家具、帝强模板、兴杰木业、贝怡神凉茶、汇丰源彩涂板等；二是不能及时供地，如汇林家居广场、现代物流园、华兴羽绒等；三是因遗留问题造成项目施工受阻，如国亨家具、欣佳门业等。

4、宏观经济形势不利。近几年，经济增长持续放缓，加之银行信贷政策调整，企业的投资欲望不强。受房地产市场的影响，作为下游产业的家居产业也受到很大的冲击，会在一定时期内处于低谷期，这对我区发展家居首位产业势必会产生不利影响。

二、20xx年工作打算和建议

（一）总体思路。紧紧围绕招商引资强区主战略，突出家居首位产业，集中力量打造中部家居产业园区，不断创新招商方式，强化招商力量，进一步优化投资环境，努力提高项目数量提升项目质量，把招商引资作为推进我区加快发展的主要动力。

（二）目标任务。20xx年，全区招商引资实际到位资金达到28亿元，同比增长10%；新签约引进项目不低于20个，其中亿元以上项目不低于15个、家居类项目不低于15个。

（三）重点工作和保障措施

1、理顺招商工作思路。虽然我区招商引资存在很多短板和问题，但我区在区位交通、资源禀赋、体制机制上也有自身的特点和优势，也有丽人木业、林星板业、大团结食用油等招商企业的成功案例。从经济发达地区向欠发达地区产业转移的规律不会改变，我们要坚持招商引资首位战略不动摇，坚持发展家具首位产业不动摇，抢抓机遇加快发展。

2、明确家居类项目优惠政策。从我们对各地家具产业园的考察来看，3年左右时间形成不了一定规模，园区建设基本上就会搁置起来，很难再有大的发展。目前我区能够给予的优惠政策其他地区也同样能够给予，现阶段是中部家居产业园引企业、聚人气的关键时期，建议进一步明确优惠政策，提高吸引力和竞争力。

3、进一步优化投资环境。要进一步完善城市配套功能，提高金融、文化、娱乐、教育、卫生等能力。要尽快完善家居产业配套，中部林产品交易大市场、家居博览中心要尽快签约，家具现代物流园项目要尽快供地开工。进一步完善园区路网，提高供电、供水、供气能力。进一步转变工作作风，提高办事效率，建立健全项目全程跟踪、主动服务机制，加快项目建设进度。

4、创新方式广辟渠道。深化与家具协会、招商中介组织的合作，开展有偿招商。通过微信、微博等互联网工具搭建新型网络招商平台，开展“微招商”。加强与高等院校、科研院所的交流，引进高科技项目和高层次人才。大力开展以商招商，尤其是发挥好本土企业招商的主体作用，佳成工艺家具、欣佳门业、恒泰木地板、汇丰源彩涂板都是通过本土企业和外地企业合作的方式引进。

5、加大招商引资工作力度。建立健全招商引资奖励、惩处机制，并坚决贯彻落实，既有压力也有动力，提高招商引资的责任心和敏感性，时时留心处处在意，积极找线索、盯项目，真正形成“大招商、招大商”的良好氛围。加大宣传推介力度，提高叶集及中部家居产业园的知名度。在家具产业集聚区，适时开展家具专题招商活动。

6、夯实招商基础工作。结合我区实际，编制、完善招商项目库，谋划一批符合我区产业导向的大项目、好项目。根据我区经济社会发展、变化情况，调整投资指南、招商宣传片以及中部家居产业园相关宣传资料。充实招商力量，适时举办招商引资专题讲座和培训，提高招商业务水平。加强调度、考核工作，确保招商引资工作持续深入开展。

**驻外招商引资工作总结篇七**

我局xx年以来，在招商引资工作上开展了大量卓有成效的工作，成立了以局长xxx为组长，相关领导、科室、站所长为成员的招商引资工作领导小组，制作了xx市农业项目招商引资手册，局领导带队到xx、xx、xx等地与招商分局对接，发放了招商引资手册。今年充实和调整了招商引资工作领导小组，在第六招商工作平台组的领导下，按时参加工作协调推进会，对续建和落地项目工作进展情况进行了跟踪督促和服务，及时向第六招商工作平台组上报了项目进展情况，现将工作进展情况小结如下。

我市先后与xx公司签订了种猪繁殖和商品猪生产的投资意向协议，协议投资3600万元；签订了36万吨饲料加工厂建设项目，协议投资4000万元；生猪机械化屠宰及中西式调理肉制品精深加工项目，协议6000万元，与xx公司签订了5000吨牛羊肉加工项目，协议投资xx万元；与xxx源养殖公司签订了8万吨饲料千万羽土杂鸡研发中心项目，协议投资2800万元；与xx开发有限公司签订了xx市观光农业科技示范园建设项目，协议投资327万元；与xx集团签订了万头种猪场建设项目，协议投资4000万元。以上7个投资项目总的协议投资22727万元。与xx公司多次对接，协调相关部门深入到xx村委会xx村召开现场办公会议，协调xx公司的种猪场建设地点及项目建设方案等问题，在招商引资项目建设工作中做了大量工作。当前各项目具体落实情况为：

1、xxx良种猪繁育基地（小陡山），该项目于xx年5月开工建设，已于xx年3月初完工，协议投资3600万元，目前到位资金4960万元，土建工程已完成，整体设备在安装调试中，已开始了种猪的引进饲养工作。目前公司正在做工程结算报告。

2、xx有限公司36万吨饲料加工厂，该项目建设地点经市农业局多次协调市发改局、规划局、环保局等部门反复选址，今年2月终于落地在连然街道办小桃花村，用地面积60亩，目前已完成了土地及附着物款项的兑付、环评、地堪等工作，在进行道路、排水等基础设施建设和回填土、平整土地等前期工作，准备启动工程建设，到位资金共1200万元，其中400万用于土地及附着物的补偿、平整土地等基础建设、800万用于订购生产加工设备，项目工程推进顺利。目前正在省市有关部门办理土地使用相关手续。

3、县街农业科技示范园区建设情况：去年以来引进资金，启动实施了县街镇300亩的现代农业示范园建设，到目前为止，xx有限公司已投资210万元，按规划完成了土地平整、沟渠硬化和电力道路等基础设施建设，完成新品种蔬菜种植100亩，特色观赏水果60亩，绿化苗木50亩，房屋、仓库、工人宿舍200多平方米的建设，正在抓紧进行休闲园、生态餐厅、会所、科技培训中心等项目的规划设计和办理相关手续，计划xx年底可竣工投入使用。

4、昆明利之源8万吨饲料和千万只土杂鸡研发中心建设项目，协议引资2800万元，但由于受土地规划的制约，经市农业局多次协调相关部门，直至xx年才落实在草铺其林架梁山，用地面积25。67亩，该公司已于xx年底打款120万元到草铺镇用于办理土地使用等相关手续，并于xx年元月13日取得该宗土地的挂牌登记号，xx年2月6日期满摘牌，从2月份至今一直在省市有关部门办理土地使用证和项目开工证，我局与国土部门配合公司，多次协凋均无结果，原因是省市办理土地使用等相关手续已纳入电子网络管理，审核办理相当慢。至5月底，已到位资金570万元，目前在开展地堪工作，开始平整土地，建设施工的用水、用电等协调工作。

5、xx有限公司安宁种猪场建设项目，该项目一直以来由我局与正大公司对接现选址在xx镇xx村，总投资700万元，现已开始进行土地平整，正在做基础设施投入建设，现实际到位资金300多万元。

1、锦苑花卉园建设项目

已在县街镇签订了一期1029亩土地租用流转协议，投资方为xx产业有限责任公司，主要建设内容为联体钢架大棚180平方米及配套的肥、水、电、光、温自动控制系统，鲜花冷藏库，切花包装车间等，整个园区计划总租用土地3000亩，总投资1。5亿元，计划在农博会上与市政府签订投资协议。

2、华港饲料集团种猪场建设，我局和八街镇领导于6月份两次对接项目建设，初步选址在八街镇魏家营后山，总投资3200万元，饲养规模2500头种猪，年内开工建设。

3、食用菌研发生产，xx商贸有限公司拟投资300万元进行食用菌研发生产及规模生产、加工、外销，拟用地30—50亩。

4、珍稀乡土植物和药用植物繁育建设项目

xx市xx有限公司拟投资500万元，通过有性、无性繁育和种植优良乡土观赏和经济植物种类30多个品种，药用植物达30种，基地苗木达30万株，为市场提供优质的乡土植物苗木。

以上3、4两个项目仅进行了初步对接，由于投资环境和其他条件不成熟，没有进一步的对接

1、农业项目投入小，建设周期长，见效慢，风险大，难以招到好的项目；

2、由于受土地、水利等资源条件限制，现有项目落地困难，2—3年都难以落地实施建设；

3、省市有关部门在办理土地使用证、项目开工证等审批过程中手续多，程序复杂，时间慢，投资方意见较大，影响项目推进。

4、由于农业项目投入小，大多以土地流转的形式支付地租取得土地使用权后，进行种苗、农用物资周期性的购买和种植，在生产过程中定期或不定期大量使用当地劳动力，所支付的投入较大而且较零散，有的不可能有发票，固定资产投资不多，建议在考核到位资金和工作时与等其他项目区别对待。

由于以上问题，导致项目落地难，建设慢，建议各级各部门简化审批办理程序，缩短审批时限，使项目尽快落地启动建设。

**驻外招商引资工作总结篇八**

我局广大干部群众思想统一、真抓实干、掀起了招商引资热潮，五年来全局共引进企业25家，引进资金规模达到1.25亿元,这些资金引进，促进了经济和社会的发展。

一是领导重视，形成了有效的推进机制。局党委高度重视招商引资工作，营造了政策优惠、服务优质的舆论投资环境。我局成立了招商引资工作领导小组，组长由局长担任，副组长由分管领导担任，成员由各个职能部门组成。同时配齐配强了工作人员，固定专人负责招商引资工作。有力地推进了全局的招商引资工作。二是制定落实优惠政策，招商引资软硬环境明显改善。为了增强招商引资吸引力，县政府相继修订和完善了一些招商引资的优惠政策和奖惩办法。在税费收缴、土地使用、金融支持、工商管理、注册登记、以及户口、子女入学、住房和家属就业等方面都放宽了条件，给予了优惠待遇;在对投资商服务推进上狠下功去，实行领办服务制、首问负责制、跟踪问效制等措施，极大地方便了客商，使他们办得满意，干的放心，有力地推动了招商引资工作。三是发挥地缘、资源、人缘优势、招商引资渠道进一步拓宽。利用自然资源、农副产品资源丰富和人缘优势，参加招商会议，创造和寻找机会去谈项目，建投资商、介绍项目、推介县情，广交朋友，多形式、多渠道地开展了长三角地区活动。利用网络和各种关系广泛开展了委托招商，使招商引资渠道进一步拓宽。

一是思想认识上有差距，思想解放不到位。首先是存在得不偿失思想，加之选择对象不准，或者项目不对路，往往白走一趟，搭了不少钱;有的回来还受到埋怨，就产生了畏难情绪。其次，优患意识不强：我县与发达地区相比，我们已远远被抛在后面，我们的经济状况只是停留在原始积累阶段，产业及产品结构矛盾突出，外向型经济比重低，拉动作用弱。可是我们有的干部，没有忧患难意识，固守着“有啥干啥，有多少钱办多少事”的保守思想，严重制约了招商引资工作的开展交通局招商引资工作总结交通局招商引资工作总结。再次是与己无关的思想严重：认为招商引资是领导的事，我们跟着做就是了。二是项目库建设水平低，缺少招商引资载体。我局招商引资主要定位在运输企业上，相对视野较窄，方式、方法也缺乏多样性和科学性，对自身优势了解不够，真正符合我县发展的优势项目、高附加值、高科技项目几乎没有。三是工作方法上有差距，引资力度不到位。首先是工作方法墨守成规，推进的力度不够。通常是，部署的多、检查的少，强调的多、兑现的少，号召的多、行动的少，领导出去的多、群众参与的少，主渠道引资、全方位招商的氛围尚未形成。其次，招商引资渠道窄，浙闽地区的引资方式多种多样，包括中外合资、中中合资、股份制等，相比之下，我局企业目前引资方式就比较单一。再次是招商资手段不先进，我县招商引资方式只停留在“走出去，引进来”的原始方式。南方市县已普遍采取了网上招商、网上交易、主题招商等多种招商引资方式

1、统一思想，提高了认识，切实把招商引资作为重要工作来抓，充分认识招商引资工作在县城经济中的重要地位。领导重视是招商引资工作的重要前提，局党委始终把招商引资工作放在各项工作的重中之重来抓。以思想大解放推动招商引资工作健康、快速发展，使广大干部牢固树立了“不求所有，但求所在;你发财，我发展”的招商意识;使每一位干部认识到，加大投入，靠自身积累太慢，靠财政投入太少，仅靠银行贷款也不切实际，靠招商引资是最现实的选择。招商引资抓好了，解决困难和问题就有了空间和余地，经济发展、财政增收、人民富余、事业进步就有了活力和后劲。

2、兑现奖励、落实目标任务、强有力地推进了招商引资工作。切实调动各部门领导干部抓招商引资工作的积极性，把招商引资工作作为各项工作的重中之重来抓，严格实行奖惩制度，加大招商引资工作在目标考核中的比重。

3、“走出去”与“请进来”相结合，积极开展了上门招商活动。招商引资是一项长期、艰苦、细致的系统性工作，需要一种契而不舍，咬定青山不放松的耐力和精神。为此，我局成立了一套苦干实干、坚强有力的招商引资的领导班子，建立一支热情高，责任性强，高素质的招商引资队伍。潜心研究招商引资的路子，精心包装招商引资项目，热心管理招商引资的事务，使招商引资工作事事有人抓，件件有人管。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。

4、改善了投资环境、抓好服务，促进招商引资工作。环境是生产力，是竞争力，是吸引力。在软环境方面：一是营造优质高效的服务环境，牢固树立“管理就是服务”的观念，大幅度削减和调整行政审批事项，实行集中办公、限时办结，形成招商引资的绿色通道。建立起重商、亲商、惠商、富商、安商的良好氛围。二是营造更加宽松的政策环境，从政策上降低招商门槛，修订和完善各项优惠政策，创建诚信政府，狠抓各项政策的落实。三是营造规范有序的市场环境。四是营造富有活力的人才环境。搞好后续服务是推动招商引资和经济发展的有效手段交通局招商引资工作总结工作总结。

5、创新了招商方法、开展多渠道招商引资活动。一是突出抓好对外宣传，扩大影响，增强吸引力;二是突出抓好以商招商，进一步激活引导外来投资企业增资投入和发展新项目;三是突出抓好企业自行招商，对企业进行项目包装，努力把企业推向招商引资的主战场，力争在企业自行引进项目、资金、技术方面有新突破;四是突出抓好项目跟踪落实，完善项目主办负责制、奖惩制，力争使新的签约项目尽快落户、尽快投资创造效益;五是走出动请进来，有针对性地登门拜访，上门招商。广交朋友，以会招商

近几年来，参加省内外各类招商引资洽谈会，均取得了较好的洽谈效果。

1、加强组织领导。全局干部、职工解放思想、高度重视，始终把招商引资作为各项工作的重中之重来抓，变压力为动力，不等不靠，想方设法，创造性地开展招商引资活动，做到招商引资领导、时间、精力、物力四集中。

2、广泛宣传发动，营造浓厚招商氛围。我局采取多种形式大张旗鼓地宣传招商引资，在办公大楼悬挂条幅，出黑板报，通过宣传发动，招商引资的重要性和必要性已深入人心，从而在全局形成了人人议招商、人人谋招商和人人创造投资环境、人人参与招商引资的浓厚社会氛围，尊商、亲商、富商、安商的社会意识初步形成。

**驻外招商引资工作总结篇九**

20xx年，\*\*在市委、市政府的领导下，紧紧围绕“三年倍增、实现跨越发展”的总体目标，紧扣招商引资主题，坚持把招商引资和推进项目建设作为核心要务，狠抓责任落实，进一步改善和优化投资环境，强力推进招商引资和项目建设工作，全县招商引资工作保持了良好的发展态势，招商引资工作取得显著成效。

1、全县动员招商，明确目标。

年初，县委、县府对全年招商引资工作进行了认真谋划，并由县政府下发文件，明确各县直部门、乡镇的招商引资任务，提高招商引资工作在考核成绩中的比重，要求全县各单位、部门把招商引资作为工作重心，集中骨干力量推进招商引资工作。

2月17日召开的20xx年全县经济工作会议上，县委、县政府对全县招商引资工作做出了详细部署，并指出20xx年工作的思路与重心，动员全县上下进一步认清形势、坚定信心，明确目标、加压奋进;6月14日，全县工业发展暨招商引资工作会议召开，总结工业经济运行及招商引资情况，安排部署下一步工作任务;7月18日，全县招商引资工作调度会议召开，对全县工业会议以来的招商引资情况进行调度;9月23日，召开全县大干四季度、圆满完成全年目标任务动员会议，对招商引资工作进行安排部署，确保完成全年目标。

2、领导带头招商，走出去恳谈。

今年以来，紧紧抓住北上对接央企、强企和南下承接产业转移招商的机会，积极组织、参加国内各大商业展会，主动出击拜访各大型企业，进一步宣传、推介\*\*。县主要领导10多次带队分赴北京、天津、上海、广州等地组织、参加洽谈活动。5月30日，县长曲锋带队赴广州参加德州—广州经贸洽谈会，签定了投资30亿元的力驰汽车工业园项目和投资12亿元的兴隆高档皮革项目;10月18日，县委书记马俊昀带队赴上海参加20xx德州—上海区域战略合作恳谈会，签订了投资10亿元的花卉博览园项目和投资15亿元的造纸工业园项目;11月22日，县委书记马俊昀带队赴北京参加20xx山东德州融入首都经济圈合作恳谈会，签订了投资300亿元的中国华阳集团低碳产业园项目和投资100亿元的德州专用汽车产业城项目，并与中国服装集团深入洽谈交流;12月22日，县委书记马俊昀带队赴天津滨海新区参加德州—天津环渤海经济圈区域合作恳谈会，签订了投资30亿元的东方公园片区综合开发项目和投资15亿元的西格玛产业园项目。

3、热诚邀请客商，请进来洽谈。

在积极走出去的同时，邀请客商来\*\*实地考察。举办了20多次投资环境推介会，会见客商800多人。以优质的资源吸引客商，用真情的服务感动客商，加快推进项目落地进程。3月23日，中国低碳产业投资中心主任张佐佑一行来\*\*考察，洽谈低碳产业项目;5月30日，中国华戎控股有限公司董事长、总经理赵国强来\*\*投资考察，签订了东方智慧养生园、北斗产业园项目;9月27日，\*\*召开台商投资说明会，签订了投资5亿元的养老健康产业园项目;11月6日，北京中国服装集团公司总经理梁勇一行来考察;11月13日，东风汽车公司(党委)办公厅主任赵书良一行来参观考察;11月28日，全国工商联汽摩配用品业商会副会长杨庆海一行来考察;12月5日，上海燎申集团董事长助理、投资部总经理胡焯一行来考察;12月12日，中国城市发展战略研究会会长雯轲率队来考察。

4、强化招商分队，驻外招商。

在广泛联系线索的基础上，进一步发挥驻外分队招商的作用,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。结合重点产业形成引进一个、带动一批、成龙配套、优势互补的项目引进格局。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。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。另外，围绕提升我县马颊河生态岛载体的服务功能，加强了旅游、金融、物流、培训、养生等服务业项目招商。目前，投资30亿元中金控股、投资20亿元安徽鑫诚商贸开发项目正在积极洽谈推进;投资8亿元青岛依美服饰项目即将开工。

加强招商队伍建设，进一步理顺招商引资的工作体制和机制，加强招商队伍人员业务培训。邀请国土、国税、地税、建设、发改委等部门12名专职人员讲解相关法规政策，观看昆山招商局局长孙建中和国际投资环境研究院院长黄静等名家视频讲座，并到德州经济开发区、齐河等11个县市区以及天津滨海新区、曹妃甸开发区等地参观学习。围绕“走出去、走下去、走进去”的工作方针锤炼招商队伍，提高招商人员业务水平和招商能力，并加强对招商干部自身素质修养的建设，培养出一支具有务实的态度、严谨的作风、求实的精神的招商主力军。

5、扩大招商主体，以商招商。

充分调动现有企业的积极性，强化企业招商主体地位，使之成为招商引资的重要力量。鼓励已在\*\*投资的客商坚定投资发展的信心，并通过与国内外大型企业、科研院所、高等院校合作，引进国内外资金与项目。通过他们影响，联系、吸引更多客商前来考察合作，形成以商招商的联动效应。富路车业通过发挥产业聚集效应，联系引进了投资8.6亿元的汽车配件工业园项目;金嘉实集团联系引进了投资15亿元的西格玛产业园项目;加州锦城置业引进了万晟和恒盛两个大型置业项目。通过以商招商，实现了龙头型项目的引进，延伸了上下游配套产业链，促使我县主导产业不断做大做强，对县域经济起到了强力的拉动作用。

6、灵活利用资源，科学招商。

在集约利用土地的基础上，灵活利用现有资源，使资源利用最优化、最大化，并进一步提高资源利用的综合效益。

一是激活优势资源。充分利用项目东区和马颊河生态岛独特的区位优势和巨大的发展空间资源，变资源为财源。\*\*坚持高起点定位，编制印发《央企、强企500强企业名录》，重点对接引进央企强企，已落户北斗产业园、东方智慧养生园、智诺理想镇等多个过50亿元的项目。

二是盘活闲置资源。结合“4+2”产业园现有资源，在县委、县府科学领导下，紧抓产业升级、优化产业布局，盘闲挖潜，实现新突破。盘活力创空调、广鑫铁塔等闲置资源，广州康采恩集团成功并购华茂集团。目前中金集团并购中南控股等项目也在洽谈推进中。

三是放活乡镇资源。紧抓两区同建有利时机，依托社区和小城镇建设，结合乡镇自身实际，将既有资源灵活利用，提高农村资源价值，促进就业。鼓励投资家庭农场项目，着力引进纺织服装等项目。滋镇引进了投资8000万元的德强家庭农场项目;前孙镇引进了投资6400万元的绿野休闲农场项目;郑家寨镇引进了投资1500万元的张家侨家庭农场项目。实现了两区同建、资源利用、农民致富的良性循环。

7、完善招商机制，环境招商。

为进一步优化招商环境，打造一流的投资环境，建立并规范了政务大厅，专门抽调精干力量集中办公。为加快项目落地进程，成立了“项目落地办”，为项目落地提供“一条龙”服务。建立项目集中审批推进和考核制度，提高办事效率，营造高效的服务环境、稳定的政策环境，真正做到“以服务促招商，以服务促推进”;集中力量完善项目东区和马颊河生态岛的基础设施建设，加快各项工作的筹划及项目落地工作的进展，打造更好的投资平台、更优的发展环境。

8、落实考核制度，奖惩分明。

严格落实\*\*招商引资奖惩办法，激发各单位招商引资工作的主动性和积极性。对在招商引资工作中成绩突出的单位和个人表彰奖励。在2月17日的全县经济工作大会上，对上一年招商项目引荐人按照政策给予奖励，对在招商引资工作中涌现出来的先进个人给予大张旗鼓的表彰。同时，严格实行“一把手”责任制。要求各部门、乡镇“一把手”明确招商任务，创新工作思路，带头外出招商，集中主要精力抓招商。政府强化监督，对摸到的线索、签订的项目要求及时上报，县考核办、重督办和招商局对项目进展持续跟踪，实行“月督查、月调度”;对长时间无进展的单位进行约谈。奖惩政策的激励，全县上下呈现了议招商、抓招商的良好局面。

在市委、市政府的指导下，紧抓德陵一体化和 “一圈一带”机遇，按照“招大引强”的原则，充分发挥优势资源、优势产业的带动作用，依托三大载体平台，强化产业招商、突出专业招商、狠抓园区招商。培育发展新兴产业，着力引进科技含量较高、耗能低、拉动力强的项目。加大对重点区域的招商力度，在招商引资项目质量、数量和结构上实现更大突破。

根据县委、县政府的决策部署，20xx年的招商工作将重点做好三个方面的工作：

1、突出三大招商主体

各级各部门领导干部、县域企业家和专业招商队伍是招商引资工作中的三大骨干力量，进一步发挥三大主体的作用。加强领导干部的招商引资责任考核，进一步明确招商引资核心工作地位，切实发挥“带队伍、作表率”的作用，形成浓厚的招商引资氛围。突出加强以商招商，使企业家充分利用所拥有的广泛资源，成为\*\*的宣传员，吸引上下游企业来\*\*投资创业。充分发挥各驻外招商分队的“桥头堡”作用，大力收集投资项目信息，积极对接项目，进一步做好\*\*的宣传推介工作。

2、建设三大招商载体

德州项目东区、马颊河生态岛和“4+2”产业园区是\*\*的三大招商引资载体。围绕三大载体和六大产业，充分依托现有行业龙头，发挥产业聚集效应，着力引进龙头型项目和上下游配套项目。“4+2”产业园区致力于优化产业结构，使园区提档升级，将产业园区打造成更有吸引力、更具发展前景的载体平台。在市委、市政府规划建设“生态科技城”的发展战略下，项目东区重点引进高科技、低碳环保项目，建设成“科技引领、产业支撑”的现代生态产业高地。马颊河生态岛重点发展第三产业，引进商务金融、教育培训、生态居住、医疗养老、旅游度假等项目，打造成京沪沿线的旅游明珠。

3、完善三大招商政策

土地、环保和产业政策是招商工作中的关键要素。贯彻落实集约利用土地的政策，在此基础上，灵活利用现有资源，重点引进高效益、低耗能的环保型项目。依托现有六大产业的产业优势，延伸产业链条，进一步优化产业结构，打造国内知名的产业集群高地。

20xx年，我们将紧紧围绕市委、市政府提出的“实现跨越发展”总要求，突出抓好“科学决策、招大引强、优化环境、促进落地、建好队伍”五项任务，使\*\*招商引资工作再上一个新台阶，为尽快实现富强\*\*、品味\*\*、幸福\*\*做出新的贡献。

**驻外招商引资工作总结篇十**

今年以来，我处按照领导要求，扎实开展农业产业化、农业招商引资和外事外经工作，收到一定的成效。现将有关情况总结如下。

今年是农业产业化职能调整至我委第一年。近一年来，我处从建立全市农业龙头企业基础台帐资料入手，建立市县联动的产业化职能通联体系，强化对农业龙头企业的服务，收到一定成效。截止10月底，全市172家列统企业资产总额158亿元，比上年同期增加27.3亿元，增长21%；固定资产总额58.6亿元，比上年同期增10亿元，增长19%。其中，总额产规模6000万元以上、固定资产规模4000万元以上的企业家45家。总资产规模1亿元以上，固定资产规模5000万元以的企业16家。至10月底，全市市级以上农业龙头企业主营农产品销售收入累计达272亿元，比上年同期增长47亿元，增21%，销售收入累计超过1000万元的企业155家，销售收入累计过亿元的47家，过10亿元的4家。全市市级以上农业龙头企业利润总额累计达11.5亿元，比上年同期增长3亿元，增35%，其中利润总额过百万元的144家，过千万的25家；累计创汇总额4.36亿美元，比上年同期增长1.52亿美元，增53%。累计上交税金6.58亿元，比上年同期增长0.78亿元，增13%。

1、加强农业龙头企业监测管理，培植农业龙头企业。一是建立龙头企业基础台帐资料。为了全面掌握全市农业龙头企业基本情况和运行质态，我处进行了认真细致的全市农业龙头企业调查摸底工作，全市172家市级以上农业龙头企业基本信息、资产规模、生产能力、盈利水平、税收数据、品牌建设、带动能力等方面资料全部收集齐全，建成企业电子档案料。二是强化龙头企业认定申报工作。年初，根据领导要求，我处在经过认真调研的基础上，结合全市农业产业发展实际，出台了《市级农业产业化龙头企业认定和监测暂行办法，并组织开展本年度市级农业产业化龙头企业认定申报和监测工作，全市共有69家农业企业申报，其中58家通过认定，另有2家通过补充认定，年度全市新认定市级龙头企业达60家；对全市原有84家农业龙头企业进行监测，79家企业通过市级监测继续被确认为市级龙头企业。在抓好市级农业龙头企业认定与监测工作的同时，积极推荐和组织符合条件的企业申报省级和国家农业龙头企业，今年我市12家企业被认定为省级龙头企业，占全省新认定企业的14.6%，1家企业申报为农业企业，目前已公示。三是建立农业龙头企业监测考核制度。逐步建立龙头企业优胜劣汰机制，全市所有市级以上农业龙头全部实现网络传送数据。通过月报数据监测，密切关注企业成长指标，培植有潜力、运行好的龙头企业申报省级、龙头企业；淘汰发展后劲不足，盈利水平不高，带动力不强、市场信誉差的企业；对于通过监测发现需要改进的农业龙头企业，要督促其限期整改，整改不到位的企业将予以淘汰。四是定期开展企业运行情况调研。通过企业实地走访和集中座谈等方式，调研企业运行实际，认真分析企业发展过程中存在问题，在职能范围内帮助企业解决困难的同时，向上级部门及领导反馈情况，为领导决策提供参考。

2、抓好农业产业化项目申报与管理工作，充分发挥项目资金引导作用。一是规范市区农业产业化专项资金申报与管理工作。与市财政部门协作，出台《市区农业产业化龙头企业发展专项资金管理办法》，通过先建后补、以奖代补等形式，对市区范围内市级龙头企业新建扩能、技术改造项目和集中连片的基地建设项目，获批农业产业化龙头企业、省级农业产业化龙头企业，获得中国驰名商标或中国产品、省级商标或江苏产品的龙头企业进行补助扶持。该办法自20xx年执行，目前市区15家企业申报了20xx年市区农业产业化专项资金项目。对于申报20xx年、20xx年两个年度市区农业产业化专项资金项目的企业，按照20xx年的办法进行审核扶持，累计下达财政资金114万，立项扶持9家龙头企业。二是抓好省级农业产业化项目申报与管理工作。认真抓好项目选项工作，结合全市农业产业规划和产业发展目标，重点扶持与本地产业联系紧密的农业龙头企业。今年以来，全市共申报省级农业产化项目14个，项目计划总投资1.78亿元，其中省财政补助资金1350万元，比上年增加580万元，增75%。其中市区2个，省财政补助资金200万元，截止10月底，一家企业已全部完成项目建设任务，另一方企业项目实施进度已达80%。全市申报省级外向型农业项目4个，其中市区1个，省财政补助资金80万元，至10月底，该项目已完成。为了掌握实施进度，我处按照项目管理要求，先后通过实地调研，组织全市省级农业产业化项目调研摸底工作，调查项目资金到位、项目实施进度、项目资金规范使用等情况，并及时将有关情况向省农委反馈。

3、着力抓好农产品加工集中区建设，培植农业产业化经营示范典型。结合全市农业经济发展规划，着力推进农产品加工集中区建设。今年10月份，对全市农产品加工集中区建设情况进行了一次摸底调查，鼓励各市（区）加快农产品加工集中区建设步伐。对农产品加工集中区建设成效明显的，优先向省、国家推荐申报省级、示范区，省级以上项目优先向加工集中区倾斜。初步确定兴化垛田脱水蔬果加工集中区、兴化周庄农副产品加工区、泰兴农副农产品加工区、靖江粮食产业园、海陵现代农业科技园、高港现代农业园、市现代农业综合开发区等园区作为重点扶持对象，本月内，我们还将从中择优向省里推荐申报首批省级农产品加工集中区3家。目前全市获得全国农产品加工业示范企业称号（泰州市梅香食品有限公司），全国农产品加工业示范基地1家（泰兴市农产品加工园区），国家农业产业化示范基地（兴化农副产品加工区），全国一村一品示范村镇2家，分别为姜堰市桥头镇桥头村（香菇）、兴化市垛田镇（香葱）。

4、全面开展农业龙头企业“五个一”示范创建工作，进一步完善农业产业化利益联结机制。加强“村企对接、村社合作”，密切农业龙头企业与生产基地、与专业合作组织、与农户的经济联系，提高农户在产业链利润分配中的获利份额。按照省农委统一部署，在全市所有省级以上龙头企业以及部分成长型市级开展“创建一个基地、致富一方农民、振兴一个产业、对接一个农民合作组织、打造一个优势品牌”创建活动，鼓励农业龙头企业与农户加强利益联结。截止10月底，全市市级以上农业龙头企业种植基地面积达436万亩（含市外，稻麦油有重复），其中企业自营种植基地33万亩；畜禽基地养殖量达6840万只（羽、头），其中企业自营基地养殖量达2863万只（羽、头）。水产养殖基地65万亩（含市外），其中企业自营养殖面积25万亩。累计带动农户173万户。对于本年度创建取得明显成效的农业龙头企业，我们优先推荐申报省农业龙头企业“五个一”示范创建先进单位，本月内我们将向省里推荐不少于5家企业。

5、加强服务农业产业化经营职能，帮助龙头企业提高发展能力。一是认真组织龙头企业培训。认真组织开展龙头企业培训工作，帮助企业熟悉省、市、县农业产业化经营扶持政策，了解国际国内市场农产品生产技术标准和市场发展趋势，进一步提升企业负责人品牌意识、质量意识，提高企业对接市场的能力。今年以来，先后组织三批24家省级龙头企业参加省级培训，组织一次全市市级以上龙头企业培训，全市170家农业龙头企业参加了培训；年内还将针对市区27家市级以上农业龙头企业的培训，以进一步帮助企业了解国家、省、市产业发展与扶持政策。二是积极帮助企业拓展市场。充分利用部门优势，积极为企业和合作经济组织提供市场信息。大力组织企业参加国家、省、市各类会展、农产品展销展示活动，宣传企业形象和产品，9月份组织全市46家农业龙头企业200多个农产品参加了第13届省农业国际交流洽谈会。大力推进农产品电子商务，充分利用信息网络技术和平台，降低企业交易成本，实现本地农产品网上交易。组织全市10多家企业农产品参加电信、中邮网络销售。全市444家农业企业注册为江苏优质农产品营销品网用户，37家农业龙头企业升级为铜牌或金牌会员。三是积极协助泰州市农业产业开发协会换届工作。今年是市农业产业开发协会换届之年。为了进一步完善协会对龙头企业服务功能，搭建龙头企业信息交流平台，我处按照领导要求，在各市（区）农业产业化主管部门落实联络员，负责组织企业入会工作，目前已经有70家农业龙头企业明确表示入会意愿；80多家龙头农业提交了企业宣传图片，近期将制作泰州市农业龙头企业宣传画册，宣传泰州农业龙头企业和优质农产品，扩大泰州农业龙头企业影响。

今年以来，我处继续抓好农业招商引资工作，全市“三资”开发农业继续保持良好的态势。截止10月底，全市农业利用“三资”项目合计333个，累计总投资额117.67亿元，本年实际利用项目资金累计36.79亿元。其中外资项目17个，项目总投资30507万美元，本年累计利用外资5176.1万美元。1-9月份，全市农产品出口总值达1.41亿美元，比上年同期增0.15亿元，增10.6%。

1、健全工作制度。建立健全了农业利用“三资”的统计制度和工作网络，实行统计月报制度，及时掌握全市“三资”工作动向。在此基础上，年末将对各市（区）实施年度专项考核评比，对超额完成考核指标的单位实行按实绩奖励。通过对市（区）实行实绩通报和考核奖励，充分发挥激励促进作用。重点加强了对市区农业引资情况考核工作，实行月报和季度通报相结合制度，督促市区农业招商引资工作开展。

2、借助会展活动推进招商引资工作。今年以来，我处积极组织参加各类会展活动，借此推介泰州优质农产品、推介泰州特色产业招商项目。一是认真做好泰州产业投资说明会有关工作。4月份，泰州市产业投资说明会召开，我处牵头邀请雨润集团、江苏悦达集团等各地客商10多人参加该次说明会，会上发放泰州优质农产品宣传资料400多份，很好地宣传了泰州特色农业和农产品。二是认真筹备参加省农洽会。9月23日至25日，第十三届江苏农业国际合作洽谈会在扬州顺利举办。我处组织了苏三零面粉集团、九寿堂生物制品有限公司、华润雪花啤酒有限公司、江苏楚龙面粉有限公司、江苏佩蒂食品有限公司、泰州梅香食品有限公司、河横绿色食品有限公司、江苏尚香食品有限公司等41家企业参展，展示、展销特色农产品200余种。10家企业在展区展销，靖江的肉铺、香沙芋，泰兴的延令银杏系列产品、黄桥烧饼，兴化的楚龙面粉、天地裕盈食品，高港的葡萄、生态草鸡蛋等，现场销售额达到10余万元,展示了我市优质农产品的市场竞争力。展馆现场先后接待来自匈牙利、日本、台湾等国家和地区的客商10多人。来自匈牙利的客商顾忠海对我市的速冻蔬菜产品、银杏面粉等产品表示了强烈的兴趣，现场与江苏金莎食品有限公司、江苏楚龙面粉有限公司等公司洽淡，留下联系方式，表达了进一步合作的愿望。展会期间，签订外商投资农业项目合作协议5个，协议利用外资4600万美元，技术合作项目1个，交易额为5000万元。其中泰州泰兴市农产品加工园区的台湾福昌实业有限公司投资的1.5万吨食用菌项目合同，总投资20xx万美元，协议外资1000万美元；由澳门长顺企业贸易发展有限公司投资江苏长兴现代养殖场项目合同，总投资1500万美元，协议外资1500万美元兴化市双平禽业有限公司与匈牙利艾申罗水禽公司副总经理伊文合作的水禽反季节育种及屠宰深加工技术合作项目合同，总投资5000万美元。目前，泰兴农产品加工园区台资食用菌项目已顺利投产；兴化双平集团与匈牙利肉鹅养殖加工项目10月17-19日在上海就合作问题进行了正式磋商，有关合同簦署事务已全部完成。8家企业参加了荷兰食品及食品加工机械采购专场，其中靖江市第二食品厂、江苏三零面粉集团分别与advero international、阿德维罗两家企业进行一对一洽谈。签订贸易合作项目2个，贸易量4.3万吨，贸易额为20xx万美元。其中由江苏三零面粉有限公司与上海阳莱市场管理有限公司签约的面粉销售合作项目，贸易额8000万元，销售面粉28000吨；由江苏楚龙面粉有限公司与上海贺寿食品有限公司签约的产品购销合作项目，贸易额4200万元。

3、充分利用省级网络平台发布招商引资信息，今年通过省农业信息网、农业招商引资网发布招商项目信息26个。

4、认真做好农业国际交流合作工作。组织企业参加国际性交流活动，为参加活动的领导及企业做好出国事务服务工作。

1、工作调研力度不够。由于今年处室职能和人员调整，事务性工作较多，有关农业产业化和外向型农业调研工作开展不多，对农业产业化以及外向型农业工作思路的思考深度不够。下一年，我处着力加强工作调研，进一步理清工作关系和工作思路，为领导决策作参考。

2、项目管理力度不够。由于时间、精力以及经验等因素限制，对农业产业化项目及外向型农业项目管理力度不够。下一年，我们将借鉴农业综合开发产业化项目管理经验，出台农业产业化项目及外向型农业项目管理和验收办法，建立一整套管理制度，确保项目资金有效运行。

20xx年，我处围绕推进农业产业化经营，促进“三资”开发农业，加快外向型农业发展的目标，开展工作。具体目标：

1、大力培植农业龙头企业。加强对农业龙头企业运行监测与分析，在稳步提高现有重点农业龙头企业发展能力的同时，培植带动力强成长型企业。20xx年，实现全市农业龙头企业主营产品销售收入、利税总额同比分别增长8-10%以上；组织符合条件的企业申报省级龙头企业，确保6家以上企业认定为省级农业龙头企业。

2、着力打造农产品加工集中区。研究出台市级农产品加工集中区认定办法和扶持政策，加快推进农产品加工集中区建设，力争用3年时间，依托“5218”特色产业区域打造10个市级以上农产品加工集中区。

3、深入推进农业龙头企业“五个一”示范创建活动。在全市35家省级以上农业龙头企业继续开展“五个一”示范创建活动，并将活动延伸到带动能力较强的10家市级龙头企业。确保5家以上省级以上农业龙头企业申报省“五个一”示范创建先进单位。

4、继续促进农业招商引资工作。加大农业招商引资工作力度，进一步量化工作指标，20xx年全市农业利用“三资”总额同比增长10%。积极组织各市（区）农业招商部门、企业参加国内国际农产品展销展示、农业项目招商活动。

**驻外招商引资工作总结篇十一**

x镇20xx年招商引资工作紧紧围绕镇党委、政府提出的“发展是第一要务，”的中心工作，紧紧抓住xx区“一区三中心”的建设机遇，坚持“以城兴财、以地生财、以商聚财”的发展思路，把项目建设作为发展载体，把优化经济环境作为基础工程，把招商服务作为工作平台，有力地推动了xx招商引资工作的步伐。截止20xx月底，报表显示，今年共新增内资项目8个；开工和在建招商项目14个，完成到位资金36011万元，完成区计划任务的400%，新批港资项目1个，合同引进外资300万美元，完成区计划任务的66、7%。全年向境外输出劳动人员27人，完成区计划任务的20xx0%；上半年已认可产品出口贸易30万美元，下半年数据尚未出炉。招商总体工作取得了重大进展。

xx镇坚持以城市为依托，以城市需求为目标，以项目建设为载体，调整招商引资工作思路，大力发展城市房地产业、城镇服务业、旅游和绿色产业，在充分论证的基础上，精心包装了以奇石观赏为题材，以奇石交易为主线，以地产开发为平台，投资6亿元的“湘南石博园”项目；以商业布局为核心，以城市需求为基础，投资2亿元和1、8亿元的“天润商业广场”和“金桂苑商务小区”；以改善晚居生活为目的，以提升服务品质为宗旨，以土地置换为前提，投资1、1亿元和2500万元的“祥龙郡”高尚小区和“xx老年公寓”；以五岭广场为背景，以品牌打造为手段，投资2、8亿元的“五岭新天地”；以解决马路市场为根本，以收旧利废、仓储物流为枝干，投资千万元的“钢峰再生资源回收”和“郴州废旧钢材物流中心”、以城市美化为主题，以基础设施建设为导向的郴州南方污水处理等十余个不同题材的新项目，通过各种渠道的招商，先后引进了浙江、广东、上海、贵州、江西、湖北等省外投资商和投资公司，并陆续签订了总金额为14、78亿的招商引资合同，通过思维方式的转变，工作方式的创新，从根本上解决了xx镇产业发展的布局和产业结构平衡的问题，并取得了可人的成就，开创了招商引资工作的新局面，谱写了xx镇招商引资工作的新篇章。

随着城镇化建设的推进，xx镇以民营企业为主体的经济体制瓦解，高能耗、高污染的行业被取缔，一些以建材、石墨为营生的工业企业被边缘化，村民的大量土地被征用，催生出大片的企业闲置用地和村民安置用地。因此，如何利用好这些土地资源，使其价值化，是贯穿招商引资工作的主线。通过与企业和村组的反复磋商，兼顾投资商和土地权属方双方利益，达成了土地合作开发意愿，成功促成了“金桂苑”80亩村民安置用地综合性开发和“天润商业广场”50亩村民安置用地的综合性开发以及梨树山湘南石博园150亩的奇石观赏和地产项目的联合开发用地，为xx招商引资工作的深入开展、产业格局的优化和招商思路的开启起到了重要作用。

今年的招商工作是在去年严重冰灾的情况下，又受到今年世界金融风暴的严重打击，造成经济低迷，一时间，工厂停工，企业裁员，给今年的招商工作带来前年未有的困难，造成情绪低落，工作疲软。在这种情况下，镇党委、政府充分地估计了当前的形势，多次召开招商引资和项目建设的专题会议，采取逆势而上的积极态度，加大了招商工作和项目建设力度，拟定了招商和项目建设措施，精选了80余个在建项目，分别由副科级以上领导负责跟踪服务，列入个人年终考核目标。

与此同时又挑选精干力量，重新组建镇招商引资小分队，除了每年以招商为目的的定期与友好乡镇广东惠城区陈江街道进行商务互访外，还先后奔赴北京、上海、东莞、深圳、温州、南京等地，并随身携带大量项目招商推介资料。通过与当地政府的交流和在镇投资商的推介和引见，起到了良好效果。着重引进了温州瞿王的敏先生等投资建设的“湘南石博园”项目、上海锦马实业公司和上海天一建筑装饰公司投资的“五岭新天地项目”以及南京财团投资的“金桂苑”项目、深圳宝嘉新水务公司合作的南方污水处理等内资项目。在外资方面也取得了较大进展，在与香港刘洪女士的洽谈中，达成了在xx投资360万美元，组建“郴州市万里达汽车服务”项目，并已通过市招商局的批准。与此同时，xx镇牢牢把握市、区招商引资月的重大契机，招商小分队带着项目资料有的放矢地奔赴广东深圳、东莞等地，与深圳人人乐百货公司和比亚迪汽车销售公司就xx天润商业广场和湘粤水泥厂产业转向达成了共识，双方签订了合作协议，取得了满意的工作成效。通过加压奋进，xx镇的招商工作从被动到主动，从疲软到兴奋，从低谷走向颠峰，正是“山重水复凝无路，柳岸花明又一村”。

招商引资工作存在的主要问题依然是储备用地不足，容纳能力有限和不容忽视的业务退化。

一是通过土地的合理使用，希望能够在土地的规划利用方面得到一些调整，让招商任务与项目用地规模结合起来，工作思路与招商目标结合起来。

二是对内尽力搞好自身的招商环境，搞好招商服务，对外多加强沟通接触，取得投资商的信任。这样我们的工作就会做得更好。

**驻外招商引资工作总结篇十二**

一、一季度招商引资基本情况及运行特点

（一）基本情况

外资：全市新批外商投资项目5个，同比下降44.44%；实到外资7026万美元，同比增长7.74%，完成全年（4.5亿美元）进度的15.61%；合同外资292.4万美元，同比下降98.78%。

内资：余姚市外实到内资13.49亿元，同比下降27.78%，完成全年目标（60亿元）进度的22.48%；宁波市外实到内资12.26亿元，同比增长0.57%，完成全年目标（48亿元）进度的25.54%。

浙商创业创新：浙商创业创新实到资金10.11亿元，同比增长29.78%，完成全年目标（40亿元）进度的25.28%。其中：引进项目实到资金8.99亿元，资本回归实到资金1.12亿元。

（二）运行特点

1.新批大项目偏少，到位资金来源以结转项目为主。一季度新批合同外资千万美元以上大项目1个，同比下降80%，实到外资中93%来自上年结转；内资新引进注册资本20xx万元以上项目1个，其中超亿元项目1个（浙江机器人产业有限公司，为余姚市外项目）；宁波市外引进项目中，今年新引进项目到位资金仅占总到位资金的25.97%。

2.产业结构调整明显，三产项目增幅较大。外资：1-3月实到外资构成中，二产占45.90%，三产占54.10%，三产占比相对去年同期增加38.84%；合同外资构成中，三产占主导地位，合同外资达2345.34万美元，同比增长2253.11%；内资：宁波市外到位资金中，三产项目到位资金同比增加66.67%。

3.资金来源地相对集中。外资：新批的5家外商投资项目中，其中香港占2家，合同外资达1800万美元。内资：省外投资额占余姚市外累计投资额的67.71%，其中主要来源于北京市、江苏省和上海市，累计到位投资额7.68亿元，占余姚市外累计投资额的56.96%。

4.新增在谈项目增多。通过对乡镇街道在谈招商引资项目的梳理和排摸，目前全市在谈项目93个，比去年同期增加32个，其中58个为今年新增项目，占比达62.37%。

二、一季度主要工作

（一）创新理念，扎实做好基础工作。进一步完善实施招商引资“一号工程”的工作意见、考核办法和奖励政策，科学调整目标责任制考核指标。制定20xx年度重点招商活动计划，排摸梳理拟推出招商项目，制作招商ppt及《投资余姚》招商手册，着手开发余姚市招商地图，同时进一步完善客商信息库、在谈项目库，定期补充、更新项目信息，积极与市经信局对接全市闲置资产信息库，为下一步实施精准招商提供保障。做好20xx年度政策兑现工作，通知申报、收集、审核和汇总奖励材料；牵头做好项目预审工作，今年已对四明湖“丁山岛”旅游综合体和“山水绿活”四明山时光小镇旅游度假区两个项目进行了项目预审。

（二）注重调研，做好项目及资源排摸。今年年初，分组赴各乡镇（街道）积极开展招商引资工作调研，听取了各单位今年招商工作总体思路、招商活动安排、闲置资源（土地、厂房）情况、在谈在建项目和20xx年拟推出项目情况。3月份，根据工作安排，局主要领导对部分重点乡镇（街道）及企业再次进行走访，并对下步招商引资工作的开展进行了具体指导。

（三）加强联动，推进重点项目对接。狠抓在谈项目跟踪推进，筛选出投资意向性大的项目作为重点攻坚对象，有针对性地进行对接。与乡镇（街道）联动，积极做好美国国际济丰集团医疗食品包装盒项目、喜威天然气项目、大爱城养老项目的接洽和选址工作，力促项目早日落地。3月初与泗门镇联动，小分队赴上海对接产业转移项目及丰树二期项目，取得一定成效。与部门联动，配合做好20xx年姚商大会系列活动的相关工作：开展相关项目、姚商资源的收集排摸；做好市领导带队走访市外姚商及招商推介活动的安排对接工作；联系投资方，落实各组拟拜访企业，收集拜访企业及客商背景材料。配合做好第四届中国机器人峰会的相关工作：开展签约项目的收集排摸，峰会期间招商推介活动、产业对接恳谈会等配套活动的筹划，以及相关推介资料的收集整理等准备工作。配合做好20xx年深圳·宁波周和浙洽会的相关准备工作。

（四）深入基层，加强“以企引企”工作。通过调研走访，进一步了解企业经营情况，协调解决企业存在的问题和困难，对其中经营良好的企业，进一步引导其增资扩股。同时也鼓励企业经营者能利用其上下游产业的客户资源，以企引企，开展产业链招商。对有业务需求的企业，实施精准服务。如，通过上门服务，留住了原本要到外省投资新建企业的泗门一家led生产企业，转为在本地投资建设新的项目，目前该项目正在进一步洽谈对接中。

三、存在问题和困难

(一）对招商引资的重视度减弱。虽然市委市政府高度重视招商引资工作，但是招商引资工作始终存在最后一公里的问题。部分乡镇（街道）应付现象严重，特别是由于换届或换岗，工作存在着新老交替，很多乡镇（街道）对项目信息收集和项目洽谈的重视度减弱。对本区域“招什么”、“怎么招”缺乏思考。另外，因乡镇（街道），招商队伍更加弱化，招商人员由专职基本变为兼职。

（二）推出项目质量不高。通过排摸，普遍存在推出项目数量偏少、质量不高、规模偏小的情况，缺乏优质项目、规模大的产业项目。由于相关部门对产业招商没有具体的要求，导致缺乏投资针对性强、包装内容丰富且符合投资实际的推出项目。目前所掌握的重点推介项目多数为往年结转项目。20xx年各乡镇（街道）报送的拟推出项目共22个，其中7个为重点招商平台，结转项目8个，新推出项目仅7个。

（三）闲置资源中可用资源少，且难以掌握真实情况。各乡镇（街道）闲置资源（土地、厂房等）虽然数量大，但由于土地分散化、碎片化及类型限制、闲置厂房因内部结构、产权归属等众多因素，实际可利用的闲置资源并不多。一是无法主动掌握绝大部分闲置资源信息，能掌握信息的主要是与乡镇（街道）经常联系的个别企业；二是与较多闲置厂房的业主无法取得联系；三是有部分闲置厂房信息掌握在中介手中，若要取得信息，中介必定要收费。

（四）受宏观经济环境影响，社会投资意愿低迷，项目质量不高，大项目少。近年来，国内外经济形势错综复杂，制造业产能过剩问题，市场持续低迷，导致全国经济增速明显放缓。1-3月，总投资20xx万以上内资企业仅3家，新批外资大项目仅1家。随着周边地区（湖南、安徽等省）招商力度的加强，竞争环境日趋激烈，我市相关配套政策的优惠力度与周边相比存在一定的差距，导致部分项目发展低于预期，投资商投资意愿不高。

四、下步主要工作

（一）落实责任，夯实基础工作。通过工商联、台办、侨办、行业协会及教育、文化系统等多渠道收集在外姚商和知名人士信息。抓紧做好余姚市招商地图的开发和制作。继续完善客商资源库和重大项目库。完善全市招商引资信息管理系统，包括完善投资商、在谈项目等信息。待今年的考核办法出台后，将对未按进度完成考核任务甚至完成任务为“零”的单位提出亮灯预警，为年终全面完成全年招商引资任务奠定坚实基础。

（二）广开渠道，创新招商方式。一是通过“以企引企”，引导企业利用自身优势，积极宣传、挖掘潜力，推动其与知名企业开展品牌、技术等合作。通过采用股权转让、合作研发、借壳上市、网络共享等多种方式，促进企业转型升级和结构调整；二是利用“产业链”招商，以补齐产业短板为抓手，深入贯彻“中国制造20xx余姚行动计划”战略部署，根据规划和全市产业需求，合理布局，明确招商重点；三是充分利用和盘活闲置资源，并继续通过政府代建、租赁、整合等“轻资产”模式进行招商引资，减少资源浪费，提高招商效率和质量。

﹙三﹚拓宽思路，提升招商实效。一是根据我市的发展实际,突出招大引强，重点瞄准世界500强和行业龙头企业，特别是利用好异地商会、行业协会等的桥梁纽带作用，同时加强与知名投资咨询中介机构的合作，以信息为线索，不断拓宽招商引资领域；二是利用活动载体，广泛推介余姚，促进合作交流。认真策划塑博会、宁波周等重大专题招商活动。做好第四届机器人峰会、姚商大会期间的招商推介、产业对接恳谈会、项目签约仪式等配套活动的前期筹备工作和市领导带队走访及招商推介活动的对接和“宁波周”及浙洽会活动的签约项目排摸工作；三是加强重点在谈在建项目的跟踪。下步重点做好中国云城（余姚）产业基地、中兴·宁波智能科技产业园、丰树二期、宝湾物流、海吉星等重点项目的接洽工作，积极推动项目落地投产见效。

（四）强化服务，力促项目落地。继续抓好每月在谈项目的排摸汇总工作，及时了解项目动态和存在问题；对目前在谈、有意向的项目全力跟进，力争早报批、早落地；对已批在建的项目促其加快资金到位，对已投产企业鼓励促进其增资扩股。特别是对已“引进来”签订框架协议的投资建设项目及投资意向明确、带动性强、市场前景好、辐射能力大的项目及时掌握项目进展，做好后续跟踪和服务工作。

**驻外招商引资工作总结篇十三**

20xx年，按照县委、县政府年初下达的招商引资目标任务，县国土资源局召开党组扩大会，明确责任科室，分解目标任务，把招商引资作为全局工作的重点，同时结合国土工作的特点，以土地为载体，加大土地项目的包装，强化招商引资项目用地的报征，努力服务全县重点招商工业项目。经过全局上下的共同努力，招商引资取得明显成效，共引资15277.3万元，超目标10277.3万元，提供招商引资信息4个，完成土地报征10555亩，超额完成目标任务。现将今年的工作情况总结如下：一、主要工作情况

我局调整充实了招商引资工作力量，班子领导除抓好分管工作外，都应拿出时间和精力，抓好分管行业和科室的招商引资工作。在年初的目标责任分解工作会上，专门把招商引资工作列为科室目标，明确作为年底衡量和考核各科室业绩的标准之一，单位一把手、分管领导、各科室负责人分别签订了目标责任书。李天福局长专门强调要利用我们的资源优势和行业特点，有针对性地与省市土地整理部门、房地产开发企业等联系，从中挖掘招商信息，以自身的优惠条件吸引客商。对招商引资项目发扬锲而不舍的精神，盯住项目不放松，只要有百分之一的希望，就要做百分之百的努力。

围绕今年的重点项目用地问题，特别是新引进的招商引资重大产业化项目，如多晶硅、华通、秀峰等重点项目用地工作，我局加大了土地报征工作，截至现在共4785亩项目用地已组件上报上其中城市建设用地共十二个批次4341亩，乡镇建设用地443亩。在已组件报征的项目批次中，第一批报征的`五个项目用地201.669亩的省政府用地批文已下发至市国土资源局。第二批报征的413.31亩项目用地组件市局已上会，第三批报征的474亩组件材料市局已通过现已上报到市政府审批。第四批至第十二批及乡镇第一批报征的共3695亩组件材料已上报到市局，其用地调规方案已报到省国土资源厅。另有5770亩项目用地已组建报征至市局。

今年的土地整理项目是由县局申请，市局批准的无偿资金项目，三个项目总投资近一亿元，目前已通过了验收。一是完成了方兴镇土地整理工作。总投资1976万元，整理面积7636.8亩，净增耕地1101.6亩，修建新型社区两个。按照市委、市政府及县委、县政府的要求，对花碑社区实施了风貌改造工程。该新型社区已有290户1049人入住，道路、水、电、光纤、通讯等基础设施也配套完备，卫生医疗社区服务等功能齐备，入住村民的生产生活条件得到了极大改善。二是正在组织实施兴义、普兴、金华三个土地整理项目。项目区总面积35564.3亩，整理面积31008.25亩，新增耕地5156.66亩，新建新型社区和聚居点6个，项目总投资达9649万元。目前项目顺利完工，1167户3057人村民已进入新型社区和聚居点建房，各项基础配套设施建设全面完成。

20xx年，随着成都市向东向南发展战略的逐步实施，新津的区位优势发生了极大的改变，新津迎来了难道的历史机遇期，大力的基础设施建设项目需要大量的建设资金，今年我们加大了经营土地工作的力度，成功拍卖经营性用地6宗，面积400.06亩，成交金额59725.07万元；挂牌成交2宗，面积53.89亩，成交金额525.6万元。同时积极创收包括土地出让金在内其他土地收益，共收取其他土地收益24555万元，共完成了土地与矿产资源总收入8.428亿元，实现了土地经营收益历史新高，为全县招商引资环境奠定了良好的基础。我局还加大土地储备工作，变土地资源为土地资本，紧密配合县国投公司，以土地为平台，积极争取省市银行的支持，成功从银行贷款5600万元，为全县经济的发展赢得了先机。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找