# 招商专员年终工作总结

来源：网络 作者：雪域冰心 更新时间：2024-06-22

*招商专员年终工作总结（精选3篇）招商专员年终工作总结 篇1 今年以来，我县按照县委、县政府的总体部署，加快发展生态工业和加快发展现代服务业的总要求，把招商引资作为开放活县的重要举措，大力实施 磐商回归 工程，创新思路，突出重点，发挥优势，招...*

招商专员年终工作总结（精选3篇）

招商专员年终工作总结 篇1

今年以来，我县按照县委、县政府的总体部署，加快发展生态工业和加快发展现代服务业的总要求，把招商引资作为开放活县的重要举措，大力实施 磐商回归 工程，创新思路，突出重点，发挥优势，招商引资工作取得了一定成绩。

一、实际完成情况

(一)情况。

据统计，1 12月我县 引进项目32个(今年新引进项目22个、结转项目10个)、实际到位资金68851万元，完成年度计划5亿元的137.42%。其中\*\*开发区13093万元、新城区14468万元、工业园区18564万元、云山旅游度假区6253万元、安文镇1564万元、冷水镇1201万元、尚湖镇3002万元、玉山镇3450万元、万苍乡1900万元、维新乡3856万元、胡宅乡500万元、建设局1000万元。

(二)新引进或创办投资3000万元以上企业情况。

据统计，1 11月全县新引进或创办投资3000万元以上企业11家，分别是新城区的天石建材有限公司、诚业沥青混凝土有限公司、金华林峰工贸有限公司和海纳贝康医疗器械有限公司，工业园区的\*\*县好时代化妆品有限公司、飞虎塑胶有限公司;\*\*开发区的金华市迅捷包装有限公司;冷水镇的泰丰生物科技有限公司;其中亿元以上企业3家：工业园区的天宏阳光新能源开发有限公司、\*\*县劲牛管业科技有限公司、新城区的丰源工艺品有限公司。

(三)引进及在谈重大项目情况。

1.浙中疗养度假中心项目。该项目由忆升置业有限公司投资建设，规划建设用地350亩，总投资6亿元，位于云山旅游度假区核心区坞羊山 里坞坑区块。分两期建设，一期为五星(酒店)宾馆及高端养生公寓项目，二期为里坞坑水上游乐景观工程，建设工期48个月。

2. 生态物流园项目。该项目由\*\*县盛旺物流有限公司投资(筹)开发，选址在\*\*县新城区诸永高速出入口处，占地面积42.5亩。投资规模2.1亿元。整个物流城规划包括管理、物流、商务和配套服务四个中心;及管理、仓储配送、堆场、配套服务、展示、商务、销售区域和检查八大区域。已预付新城区管委会土地出让金430万元;委托华诚博远(北京)建筑规划设计有限公司完成的《 生态物流园概念性规划方案》，已经通过\*\*县新城区管委会的审核。

3.冷水镇泉下畈商业综合体项目。该项目有冷水镇引进的乌鲁木齐驰坤天物流有限公司投资建设，投资规模2亿元，占地面积19.3亩。《概念性规划方案》已上报有关部门，土地已挂牌。

二、开展的主要工作

(一)加强组织领导，努力构建招商引资保障机制。一是强化组织保障，对招商引资工作领导小组及办公室人员进行调整，出台《\*\*县支持浙(磐)商创业创新和招商引资工作目标责任制考核办法》，分解指标到有关区块及乡镇;二是相继下发了《关于\*\*年全县开展支持浙(磐)商创业创新工作竞赛活动的实施方案》和《关于\*\*年 目标责任制的考核办法》，界定了项目认定依据，细化了考核措施;并坚持实行招商引资和 工作每月一督查、每季一通报和年度总考核，创新和健全了责任明确、考核严格、各方协作、齐抓共管的招商引资目标责任考核机制。

(二)注重宣传推介，不断创新招商引资方式。一是发挥好招商平台作用。利用在磐企业和在外浙(磐)商的上下游客户信息及资源积累，拓宽引资渠道，积极参与省市的各类招商引资及\*\*活动，提高知名度;积极推进 以商引商 ，充分发挥企业家的主体作用，鼓励和引导企业利用上下游客户信息和资源积累，切实打好感情牌、推介牌和引领牌，引荐更多的投资者来磐考察投资，真正形成 引进一个、壮大一家、带来一批 的联动效应;二是组织好专题招商活动。主动出击，由领导带队赴北京、上海、广东、深圳、江苏等地推介和实地考察;组织小分队赴杭州、萧山、温州、台州、永康等地开展招商拜访活动;三是创新招商方式。邀请 \*\*省气动液压密封件协会 会长及理事们来磐召开年会，及\*\*省股权投资行业协会来磐召开私募基金研讨会。

(三)提升服务质量，不断改善投资环境。一是加强项目跟踪对接。按照一批意向项目转为签约项目、一批签约项目转为落地项目、一批落地项目转为开工项目、一批开工项目转为投产项目等 四个一批 的目标，建立从项目意向、协议、签约到落地、开工、投产的全程跟踪服务机制;二是强力推进项目建设。排摸梳理项目并积极向省市争取，将我县的项目列入省市招商项目册，以更高级别及更广范围向外推介;树立宗旨意识，全力为投资商服务，为项目服务，为乡镇(区块)服务，县主要领导亲自谈项目、推项目，县分管领导向上跑项目、批项目，全县形成了良好的服务氛围。

(四)加强组织建设，进一步形成招商引资合力。一是为规范完善 引进工作，确保及时、准确、全面、真实反映实际情况，上半年召集全县各区块、乡镇分管领导及有关人员举行 专业知识培训会;二是认真收集汇总在外磐商及近年来有意来磐投资的客商信息等资源资料，通过省、市经合办及招商局的牵线搭桥，有针对性的收集温州、台州、永康、义乌等周边发达地区有关行业和企业的投资信息，准确把握地区的产业政策变化及投资动态，建立招商引资资源信息库;二是完善招商信息管理系统。创建了《\*\*县招商网》，及时更新在谈、在建招商项目的动态信息，为领导决策及客商提供详细的信息及有关数据。

(五)认真开展党的群众路线教育实践活动。根据县委的统一部署，我局从年初开始认真组织全局党员干部开展党的群众路线教育实践活动，取得明显成效。坚持从严从实，每个环节的主题特出扎实有序推进;坚持学深学透，每位党员干部的思想受到深刻洗礼;坚持整风精神，每条政治纪律更加严格规范;坚持服务群众，每项措施得到更全面的完善提高;坚持统筹兼顾，每件工作得到有力推进。

三、存在的主要问题和困难

1.项目落地困难。由于土地征收、场地平整等供地前期工作滞后，成为影响项目落地的最大障碍;尤其是旅游开发项目落地更难，由于旅游项目投资大、用地多、建设周期长，受到规划、土地等因素制约，政策处理比较麻烦，接触的意向项目和洽谈的项目多，真正落地的项目少，导致我县的生态资源优势难以转化为招商优势。

2.在谈项目后劲不足，招商形势严峻。从我县在谈项目进展情况分析，可落地项目不多。项目少的主要原因，一是宏观经济形势不容乐观，企业投资扩张意愿减弱，工业企业面临的困难增多，压力加大，利润下滑，不少企业融资难，举步维艰，投资意向减弱。二是个别单位招商力度有所弱化，专业招商人员少，缺少实质性、针对性和可操作性的招商举措。

3.招商信息报送工作不力。为全面及时掌握全县招商引资动态，加强招商引资项目统计工作，及时向省市上报我县招商信息，为县领导科学决策招商引资提供依据，我县去年开始实现招商信息报送制度，但是报送时间不及时、资料不齐全、数据不准确等现象普遍存在。

4.招商政策、用工条件优势不显，服务有待进一步加强。相比周边县市，我县招商政策不再具备 洼地 优势;用工上由于我县中药材、茶叶、蔬菜、茶叶季节性用工等因素，企业招工问题日益显现，用工价格也不占优势;服务上兄弟县市已开展了模拟审批制、全程代办制、一站收费制等，提供更为细致周到的服务。

四、\*\*年目标任务

\*\*年目标任务

1.确保完成 项目到位资金5.5亿元，争取6亿元。

2.认真做好山海协作项目对接，确保实际到位资金4.5亿元，争取5亿元。

3.引进或新创办投资规模3000万元以上企业10家，其中投资规模亿元以上3家。

4.做好项目前期策划，推出重点招商项目20个。

5.积极组织企业拓展市场，全年落实展位100个。

五、\*\*年主要工作举措及建议

(一)加强项目储备，夯实招商基础。

一是确定一批重点储备项目。加强对区块及有关乡镇、部门的招商项目进行调查摸底，确定一批可能落地的重点在谈项目及列入\*\*年开工计划的招商项目，按季分解项目工作计划，明确项目责任单位和责任人，定期跟踪了解项目进展情况，协调推进项目落地和建设。

二是策划一批重点招商项目。坚持集聚化发展生态工业。按照 集聚开发、集约发展 的思路，加快平台建设，重点围绕构建和延展产业链，引进循环经济项目;加快产业结构调整，改造提升传统产业，通过企业挖潜扩能，拓展价值链，提高科技含量和技术水平,探索实施 零供地 招商，做大做强优势产业，积极培育新兴产业。要做到 四个力促 锁定重点区域，力促定向招商;明确重点领域，力促产业招商;瞄准重点行业，力促精细招商;立足重点项目，力促专业招商。 年产2300万罐铁皮石斛饮料和舒宁(银杏)胶囊 、 年产3万吨新型木塑复合材料 、 年产50万套国际时尚休闲用品 等项目要加快落地及建设步伐。坚持绿色化发展现代农业。充分发挥我县拥有的香菇、中药材、生态龙井茶、名茶和茭白等 中字号 招牌，着力引进国内外先进技术、生产方式、管理经验、经营理念和优秀人才等嫁接到传统农业，提升产业档次和规模化基地，整体推进农业产业的升级换代;以现代农业园区建设为抓手，加快发展生态循环农业、设施农业、精品农业和休闲观光农业，促进农业发展方式转变。坚持特色化发展现代服务业。

首先要以我县独一无二的生态禀赋、天然氧吧和大盘山国家级自然保护区为依托，借助地处中部的区位优势，以云山旅游度假区为核心，坚持把全县作为 浙中休闲养生城 来打造，不断提升 山水-休闲养生好地方 旅游目的地品牌形象。其次要进一步做大 浙八味 特产市场、浙中生态茶叶市场等特色专业市场，加快 生态物流园的建设，积极倡导新兴物流业态、发展特色物流。还要充分利用我县人文资源丰富和山水园林环境良好的优势，以生态旅居、休闲养生为特色，将地产和休闲、养生旅游产业相结合，加快县城西山、墨林西章、黄檀林场、大盘山世界禅修中心和台地皇城湖等区块开发，引导发展度假房产和森林房产。

坚持以股权招商为手段，突围企业融资难和项目建设用地不足瓶颈。股权投资和股权并购是推动企业科技创新，实现跨越发展的重要推手;是破解企业融资难的有些途径。对于盈利性高、产品发展前景好、有较强成长性的中小企业，如果单纯依靠融资贷款取得资金，难以得到其它诸如核心核心技术、市场拓展、管理理念等方面的支持和帮助，而股权投资作为一种组合投资模式，完全可以满足企业对资金、技术、市场、管理等方面的综合需求，也是目前国内外基金和投融资公司普遍采用的比较成熟的运作方式;还可以有效避开项目建设用地不足、不集约的难题。同时，大力发展电子商务、影视文化、金融服务等现代服务业，形成大旅游与其它产业互促互补，真正做到保护与发展双赢、经济与社会和谐的文明发展，实现全面协调可持续发展。三要坚持 引资与引智 并重。

人才和技术是最稀缺的资源，招商引资必须与招才引智相结合，要从产业长远发展考虑，改变从单纯的招商向引智转变，由单纯的项目引进向产业、项目、人才、技术、管理全面引进转变，特别是要注重引进具备一定影响力的开拓型、创新型的领军人才，让他们在我县扎根发展，推动我县经济转型升级。

(二)明确工作重点，提升招商成效。一是抓住重点区域与重点区块开展招商，以\*\*开发区、新城区、工业园区和云山旅游渡假区为招商重点区域，引进一批重点项目，形成一批示范工程;二是围绕重点地区和重点对象开展招商，以长三角、珠三角、杭州、温州、宁波等经济发达地区为重点区域，以有关行业的知名企业及高新技术产业、科技型企业和浙(磐)商为重点对象开展招商，围绕重点地区有针对性地开展专场招商推介会，积极宣传和推介，着力引进一批投资规模大、带动效应强的重大项目和重点企业。三是围绕重点项目开展招商，以\*\*县中医院搬迁、大盘山世界禅修中心、浙中疗养度假中心、 生态物流园项目及冷水镇泉下畈商业综合体等项目为重点，加强对接洽谈力度，凝聚各方力量，破除一切难题，为项目落地建设扫除障碍。

(三)加快园区建设，构筑引资平台。一是大力推进园区基础设施建设，加快重大基础设施项目的立项报批进程，指定责任部门进行跟踪服务，广泛利用社会资金，包装一批BT、BOT模式的基础设施项目，全面提升园区招商引资硬环境。二是加强产业规划，明确园区招商方向，制定详细的产业规划，根据产业需求确定重点招商区域和招商对象，特别是周边发达县市的相关产业，我们要有针对性地开展上门招商。三是加强空间规划，各相关部门在编制园区控规时要充分考虑招商因素，规划要与项目紧密结合，特别在土地指标安排上，要对园区倾斜。

(四)强化服务意识，优化引资环境。一是强化项目服务，成立重大项目工作小组，主动服务、跟踪服务，及时协调解决项目在推进过程中遇到的困难和问题，促进项目早落地、早开工、早投产。二是强化政策保障，开展招商引资及考核兑现工作，根据现行政策执行过程中所产生的问题予以修订和完善招，充分发挥政策激励导向作用。三是强化要素保障，同等条件下优先保障重点招商项目用地，积极上报\*\*省级重大项目，争取建设用地指标奖励;加大力度清理批而未供、供而未用土地和闲置低效用地，盘活土地存量;鼓励对闲置厂房进行重新招商利用，努力破解要素瓶颈。

(五)调整招商思路，创新招商方式。在传统节会招商、坐等招商的基础上，积极转变招商思路，灵活多样地开展各种招商活动。一是开展产业链招商，针对我县产业发展重点，主动对接周边地区的相关产业，着力引进产业链上下游配套企业，促进产业集群发展;二是开展点对点招商，针对重点项目，采取 高频率、多批次、专业化、小分队 等形式，经常性组织有关人员，上门一对一推介洽谈，提升招商引资的针对性和实效性。三是开展以商引商，依托我县现有企业转型升级需要，利用股权转让、技术合作等方式引进一批 科技型、创新型、专业型 的合作项目，推动企业持久发展。四是开展亲情招商，做好浙(磐)商信息库采集工作，充分利用采集到的浙(磐)商投资意向信息，落实专人进行跟踪对接，同时举办一些异地商会联谊活动，邀请他们多回家乡看看，鼓励为家乡的发展做出贡献。

(六)完善工作机制，增强招商合力。一是完善考核办法，要加大对部门的考核力度，强化部门责任，发挥部门招商选资工作的主动性。二是完善项目落地考察机制，建立在谈招商项目、拟招商项目、工业用地项目为一体的项目评审机制，把握在谈招商项目是否符合要求的同时，也能更详细地了解全县工业用地项目投资方情况，以便更深入地挖掘\*\*项目。三是建立队伍培训机制，重点开展对招商干部的统计业务培训和电子商务培训，增强招商干部的业务工作能力，逐步建立完善全县招商网络工作平台，促进工作效率的提升。四是完善督查机制，加强对区块及有关乡镇、部门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。

招商专员年终工作总结 篇2

一、工作开展

(一)坚定立场，真抓实干，树立正确的招商引资观

一是坚持 一心 的政治立场，即紧紧围绕经济发展这一中心，实实在在地干好本职工作，招商引资工作有别于其他工作，性质特殊，岗位特别，县委县政府能给我们提供这样一个服务社会的平台和机会，是对我们的爱护和培养，更是对我们的信任。三年来，始终做到了一心一意拥护好县委、县政府的正确领导，诚心诚意贯彻好县委、县政府的方针政策，真心真意落实好县委、县政府的工作要求。

二是坚持 三干 的敬业心态，即想干、苦干、巧干。招商引资工作与其他工作相比，具有专业性，偶然性、灵活性和挑战性。开展工作，没有固定模式，也没有固定程序，客商主动上门的少，项目自来的可能也不大。工作中，充分发挥主观能动性，积极主动开展工作，想着干事，想着干成事。坚持走出去，做到不辞辛苦到处宣传，到处建立关系网络，随时随地搜集信息，对有价值的信息记录备案，进行有针对性的联系、拜访、洽谈，直到项目成功，做到每个环节都主动出击，围绕 怎样让项目成功 这一主题去想、去做。同时，项目联系和洽谈面对的是全国各地，面对的是不同性格、不同背景的客商，变化性大，不确定因素多。针对这种情况，做到潜心研究，用心把握，积极开拓，主动出击，灵活操作，果断处理。

三是坚持 四高 的思想认识，即高境界、高标准、高效率、高效益。招商引资是欠发达地区解决资金短缺和推动经济加快发展的有效捷径，搞好招商引资对一个地方实现经济社会全面、协调、可持续发展具有重大的战略意义。所以，在工作中，始终坚持 四高 的指导精神和工作要求，站在造福社会，造福人民，推动全县经济社会全面发展的高度，胸怀大局，工作中坚持高标准，对自己提出严要求，办事坚持高效率，招一批大项目、好项目，充分发挥龙头项目的带动、推动、拉动作用，把招商成果转化为最大的经济效益和社会效益，实现地方经济社会的跨越发展、\*河蟹\*发展和可持续发展。

(二)强化学习，与时俱进，全面提高政策理论水平和专业水平

一是认真学习邓小平理论、 三个代表 重要思想和科学发展观等理论著作，树立正确的世界观、人生观和价值观，领会正确的科学论断和科学观点，掌握运用正确的处理问题方式方法，为开展工作打下坚实的理论基础。

二是认真学习国家大政方针、地方政策法规和地方实情，全面掌握政策方向和工作重点，确保开展工作的正确性、方向性和针对性。

三是认真学习与招商引资有关的招商实务，全面提高谈判水平、写作水平和统筹安排工作及招商活动组织能力，

(三)注重方法，多措并举，全力提升招商工作的专业性和实效性

一是以诚招商。牢固树立换位思考理念，坚持靠诚心、诚恳、诚实、诚信打动投资者。诚心帮助外商搞好项目市场前景分析，减少投资风险，让外商有钱可挣，同时，对外商在投产前期及投产后遇到的问题和困难积极协调，以诚心和诚意打动客商、留住客商。

二是以商招商。跳出企业看企业，把引进的大企业作为产业集群发展的载体，通过以商招商促进企业上下发展、左右扩张。上下发展就是引导帮助外商发展上下游产品，拉长产业链条，增强规避风险能力。利用开发区现有企业资源，经常拜访开发区企业老板，从老板那里得到招商信息，同时让客商为我们单县去做宣传，要比我们单纯的宣传效果好。

三是产业招商。依托单县丰富的农副产品资源、煤炭资源、生态文化旅游资源以及四省八县交界独特的区位优势，积极培育农副产品加工、煤电化工、高新技术产业、商贸物流和生态文化旅游五大主导产业。做好主导产业项目的论证工作，积极筹备推介招商项目。

四是环境招商。坚持把优化发展环境做为招商引资和大项目建设的前提，努力打造投资洼地、服务高地。现在地区招商引资的竞争，在很大程度上是投资环境的竞争，一个地区投资环境的好坏，往往决定着一个地区招商引资工作的成功与失败。

五是科学招商。注重全面协调可持续发展，积极引进科技含量高、产业关联度高、环境效益高、社会效益高、产业支撑作用强的项目，做到粗加工浪费资源项目不引，污染环境的短期行为项目不引，与主导产业无关联的项目不引，圈大院子建小厂房的项目不引。

(四)突出重点，狠抓落实，确保把具体工作做细、做实、做到位。

一是把好项目洽谈关，重点做好单县对外推介、地方优势宣传、项目策划论证、投资信息收集、项目考察论证、项目用地选址、合同起草签订等一系列关键性工作。

二是做好土地清障，三年来，先后具体负责我局引进河北健泰钢构、苏建水泥、天元生物化工、混凝土搅拌站、矿粉加工、城市生活垃圾处理等项目用地的清障工作，为项目顺利落地提供了保障。

三是搞好项目跟踪服务，为实现 亲商、安商、富商 ，从客商来单考察、项目手续办理、企业工程建设到项目投产达效各个环节对引来项目搞好全程跟踪服务，坚持 厂内事宜由业主负责，厂外事宜由政府负责 的原则，为项目创造良好投资经营环境。

二、工作成效

(一)三年来，先后引来河北健泰钢构、苏建水泥、天元生物化工、城市垃圾处理、混凝土搅拌站、矿粉加工6个过亿元项目和三水水泥(该项目送给了其他单位)，7个项目的成功引进、顺利建设和投产达效，能为单县解决近800个就业岗位，创造7500万元税收，实现9个亿的工业产值，同时，也大大带动了我县运输、餐饮、住宿、交通、零售商业等其他三产服务业放入发展，为调整地方产业结构、推动单县经济发展做出了贡献。

(二)通过招商工作实践活动，认识了全国各地企业老板，结识了诸多企业商会，熟识了好多招商中介组织，建立了广泛的招商网络和招商平台，为今后开展招商工作打下了良好的人脉关系和基础。

(三)三年的招商工作，开阔了视野，增长了见识，提高了水平，强化了能力，积累了经验，为今后更好地做好各项工作打下了坚实的理论基础和实践经验。

三、工作不足

三年来，虽然增长了见识，提高了水平，强化了能力，取得了成绩，但仍存在不足，主要表现：一是专业水平还需再提高;二是理论水平还需再强化;三是对外宣传力度还不够;四是招来的项目科技含量还不高;五是还需进一步解放思想。在今后工作中，将进一步解放思想，更新观念，内强素质，外树形象，开拓创新，尽职尽责，做好本职工作，圆满完成好县委、县政府交给的各项任务。

招商专员年终工作总结 篇3

一、加强组织领导，细化招商引资目标责任

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。

二、强化措施，全力推进招商引资工作

抓好招商工作，强化工作措施，改善软硬投资环境是前提，至关重要，红阳街道党工委、办事处从辖区实际出发，依托辖区大型企业地位优势，以区工业园区建设为载体，以打造招商引资平台为重点，严格按照区委、区政府制订的优惠政策激励搞活招商工作。一是每季度组织辖区企业、个体工商和银行进行座谈，向企业、银行积极宣传招商政策，发放资料，强力开展以企招商工作，引进市、区外资金促进我区建设。二是瞄准大财团、大的上市公司、大的外迁企业和高新技术产业，广泛联系，努力开展招商工作，号召全街办各级干部千方百计支脑筋，利用多种渠道找项目，引资金，抢抓机遇，努力营造全方合力招商的发展态势。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。

三、强化项目跟踪，促进招商引资工作落到实处

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、绵阳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。

四、整合力量，重点突破，圆满完成招商引资任务

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%，具体招商项目及资金组成见项目资料。

五、着眼未来，打造平台，再创招商引资新篇章

红阳街道是青白江区的政治、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20xx年招商工作再上新台阶。

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