# 2024年招商引资新答卷工作总结

来源：网络 作者：星海浩瀚 更新时间：2024-08-06

*20\_年招商引资新答卷工作总结（通用7篇）招商引资不是目的，而是发展经济的途径和手段。从这个意义上说，投资推广永远不会过时，只是其内容会随着时间而变化。下面是小编为大家整理的关于20\_年招商引资新答卷工作总结，欢迎大家来阅读。20\_年招商引...*

20\_年招商引资新答卷工作总结（通用7篇）

招商引资不是目的，而是发展经济的途径和手段。从这个意义上说，投资推广永远不会过时，只是其内容会随着时间而变化。下面是小编为大家整理的关于20\_年招商引资新答卷工作总结，欢迎大家来阅读。

**20\_年招商引资新答卷工作总结（篇1）**

为响应市教育体育局关于寒假期间招商引资的文件精神，强化招商引资的力度，充分利用春节黄金时间，抓住过年走访、亲朋团聚的有力时机，宣传我市招商引资的优惠政策。我们的具体做法是:

一、认真学习，深刻领招商引资的文件精神，进一步解放思想，迅速在学校形成了一种人人想招商、想创业，敢招商、敢创业，会招商、会创业的浓厚氛围。

一月十日上午九时，海城中学召回正在休假的全体教师，召开了“招商引资优惠政策”动员大会，李雪林校长传达了市教育体育局关于寒假期间招商引资的会议精神和有关文件，他强调指出，全体教师要明确招商引资的目的，充分利用春节黄金时间，找门路、想办法，大力宣传我市招商引资的优惠政策，为我市的经济发展做出贡献。宋春利副校长在会上宣读了我市招商引资的优惠政策。与会全体教师明确了招商引资的目的和招商引资的优惠政策，决心利用好寒假的有力时机，为我市招商引资工作贡献自己的一份力量。

二、精心组织、层层发动，做好招商引资的宣传。

我校充分利用海城中学网站大力宣传我市招商引资的优惠政策，引导广大教职员工有针对性地学习理论，分析形势，通过思想大解放，促进招商引资、全民创业活动，推动肇东经济大发展。首先，加强领导带头，群众参与。班子成员发挥示了示范表率作用，广泛带动和引导教职工参与招商引资的活动。其次，坚持分步实施，逐步深入。按市教育体育局的总体安排，严格标准循序渐进，反对以空对空、走过场。坚持联系实际，采取生动活泼、灵活多样的形式，确保招商引资工作的开展。

三、成立组织，强化管理。

学校成立了招商引资工作领导小组，李雪林为组长，根据工作实际，副校长宋春利同志任招商引资专员。霍广立任招商引资宣传员。组长是招商引资责任人，要切实履行职责，增强责任感、使命感、紧迫感，真正把一部分精力和注意力集中到了招商引资上来。加强了对招商引资工作的管理，落实任务，明确责任，确保了招商工作落到实处。

四、高度重视，全力招商。

通过教师、学生关系向外扩展，组建招商网络。指导教师在确定招商对象后，要物色好联系人，可选其亲戚、朋友、教师、同学、同事等为联系人。通过联系，沟通感情，增进了解。在沟通交流中全方位、多层次地宣传肇东的优势、肇东的发展变化，适时地推介他们感兴趣的项目，以情招商，以诚招商。

在招商引资方面我们做了大量的组织和宣传工作，先后同在中国科技大学生物研究院的海城籍孙宝林博士(在美国留学8年)、在沈阳于洪区科技局担任局长的海城籍霍广新博士(在原苏联留学4年)取得了联系，李雪林校长分别和他们通了电话，向他们宣传了我市招商引资的优惠政策，邀请他们为建设家乡引进资金，二人很高兴的承诺;一定尽他们的所能，为家乡招商引资。

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，进而振兴肇东社会经济，富裕肇东人民，唱响绿色工业园区主旋律，作出自己的贡献。

**20\_年招商引资新答卷工作总结（篇2）**

今年以来，我局认真贯彻开放型经济工作会议精神，促进\_\_市经济发展，加快实现全面建设小康社会步伐，认真落实市委、市政府的有关招商引资文件精神，切实把招商引资工作摆上全局工作的重要议事日程，并作为重中之重来抓，以大开放、大招商、促大发展为中心，进一步加大招商引资工作力度，积极组织人员外出考察招商，以确保我局20\_\_年度招商引资计划 任务如期完成，现就我局今年招商引资工作汇报如下：

一、开展招商引资工作的基本情况

为扎实地开展招商引资工作，我局采取了走出去、请进来，上门服务、开门结交的招商、安商工作思路，由局一把手亲自抓，一名副局长具体负责的工作方法，进一步抓实、抓好我局的招商引资工作，形成了人人谋招商，个个思引资的浓烈氛围。我局认真分析形势，理清思路，确定了招商引资工作宣传发动的具体而翔实的发展目标，突出招商引资工作的中心地位，制定了针对性地工作措施、方法步骤，全局上下形成思经济、谋招商、议发展的良好氛围。

今年4月17日、7月16日我局分别组织了二支招商小分队分别由副局长姜俊、开发科副科长夏红梅带队，奔赴\_\_、\_\_等地区进行招商考察。在各地招商考察期间与当地的大中型企业老总举行了招商座谈，积极宣传我市招商引资的优惠政策，优良创办企业的环境，使在场的各位企业老总纷纷表示届时将过来进行考察，考察后再确定意向。

日常招商引资工作中，我局加强组织领导，建立健全工作措施，完善督导机制，做到局领导每月至少上门走访一次，深入引资企业进行调查研究，现场指导办公，为引资落户的企业排忧解难，确保招商引资工作真正落到实处，使被招落户企业，能安心我市创业。上半年，我局与温州客商招商引资“\_\_市曼迪咖啡厅”项目，现已正常运营了半年时间。

通过全局上上下下的努力，我局招商引资工作取得了一些成绩，但与市委、市政府的要求和招商引资工作会议精神相比，还有差距。今后需要更加努力，招到更多、更好的高品质、高效率的企业入驻我市，来推动德兴经济的大发展。

二、下一步工作

一要继续把招商引资工作摆上重中之重，做到局主要领导每月至少上门走访一次，帮助引资落户企业解决实际困难。

二要继续扶持、做好安商工作，帮助引资落户企业谋划发展，献计献策。

三要继续做好沟通联系，广泛开展洽谈渠道，推进拟洽谈引资项目的新进展。

**20\_年招商引资新答卷工作总结（篇3）**

“炸脑壳、拓门路、解放思想、兴街富民谋发展”，是邾城街党工委办事处今年工作的一项重要举措。在区委、区政府的正确领导下，街党工委、办事处高举发展大旗，紧紧围绕“经济强街当龙头，商贸大街创特色，文明新街争一流”的发展定位，广开门路，拓宽市场，依托新洲老城区，广泛联系武汉、浙江、上海、山西、南京等地客商，开辟招商门路，工作取得了突破性的进展。一年来我街联系客商26户，洽谈项目17个，签约落户13家，续建6项，正在洽谈签约2户，客商投资进资额达6150余万元，增加年纳税额550余万元，完成全年任务116%，有力地推动了我街经济发展和各项工作的顺利进行。回顾一年的工作，我们主要抓了以下几点：

一、强化责任、整合力量抓招商

经济要发展，招商引资是关键。街党工委、办事处围绕“解放思想、引项目、促工作”的思路认真开展讨论。采取“三个强化”措施，狠抓招商工作。一是强化领导，明确责任。进一步明确党政一把手负总责，分管领导负主责，招商办负具体责任，各尽其职努力搞好招商工作。二是强化工作专班。调整充实招商工作力量。在现有招商办的基础上，街党工委、办事处街有关单位安排1—2名招商信息联络员，网络各方招商信息，协助街招商办开展工作。街招商办每月召开一次联系会，收集招商信息，有的放矢地开展招商工作，在全街上下形成合力招商的浓厚氛围。三是强化责任，明确任务。街党工委要求班子成员每人每年要有1—2个招商洽谈项目，同时对街直有关单位下达招商引资责任目标，并签订责任状，做到“千斤担子万人挑，个个身上有指标”，使招商引资深入人心。

二、强化措施，改软、惠商抓招商

抓好招商工作，强化措施，改造软环境是前提，至关重要。街党工委办事处从邾城实际出发，实施南扩西移战略，以项目为支撑，以园区建设为载体，以打造招商引资平台为重点，强化工作措施，制订优惠政策，激励搞活招商工作。

在工作中，一是加大力度搞好软环境的整治。党工委、办事处决定凡是不利于招商引资的文件一律更正废除，凡是不利于招商引资的环境一律整治，凡是与招商引资工作挤道的一律让路，凡是客商需要的服务，一律尽量满足。对村霸路霸、瞎扯皮、乱捉梗的行为组织派出司法人员进行严厉的打击，确保招商引资工作顺利进行。

二是制定优惠政策，鼓励有志之士参与招商。街党工委办事处研究决定在区政府奖励政策的基础上，对引资中介人按引资每100万奖1000元的比例给予奖励。并明确规定对招商有贡献的工作人员，在政治上高看一眼，级别上高靠一级，待遇上高挂一档。把招商引资实绩与干部的考核、评先、晋级有机地结合起来。

三是着力抓好“四大一高”招商发展的新举措。瞄准大财团，大专院校，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，号召全街各级干部千方百计动脑筋，千山万水找项目，千辛万苦引资金，抢抓机遇快引进，捕捉契机找引进，优化环境保引进，努力营造全方合力招商的发展态势。

四是强化工作职责，简化办事程序。开年来党工委办事处将城建、土地、经管、民政、计生等单位集中在街政务超市统一办公，服务群众，简化办事程序，初步建立了“三个一”的工作运行机制，即：一个窗口对外，一站式办公，一条龙服务，极大地改善了招商引资软环境，为招商引资工作奠定了良好的基础。

三、领导挂帅，脚踏实地，务真求实抓招商

今年来，邾城街党工委办事处按“建园区、上项目、优结构”的思路，强力推进“一主三化”建设，一改过去“守株待免”的工作方式，挤出时间外出招商，一年来，党工委书记黄桂荣、办事处主任姚胜明先后二十余次专程赴武汉、鄂州、浙江、山西等地拜访客商，联系客户，洽谈项目10余个，街道分管招商工作的副主任汪林苟率领街招商办工作人员先后赴武汉、鄂州、黄冈等地近20次，联系客户16户，洽谈项目12个。在工作中立足一个“勤”，着眼一个“诚”，做到勤联多访，以诚感人。广泛宣传新洲，推介邾城，努力开辟招商门路。

通过一年的努力工作，已落户邾城的客商有13家，即：武汉卓峰建筑装饰有限公司、武汉新房建筑有限公司、武汉三鑫路桥公司、鄂州建筑公司第一、五、六公司、万通职业有限公司、帕克橡塑制品有限公司、武汉万通光电网络技术有限公司、武汉厚德生物技术有限公司、湖北星海房地产开发有限公司、武汉工贸家电公司、武汉金秋实业(集团)公司、武汉百友氨基酸有限公司、浙江仙珠胶带有限公司正在洽谈即将落户的有两家，即：武四生化科技有限责任公司、SIMO服装进出口公司。

跟踪洽谈联系项目有8项：

(1)塑料橡胶厂转让;

(2)邾城垃圾处理厂;

(3)铝合金特种工具制造厂;

(4)昌胜工贸有限公司镁合金车轮连锻厂;

(5)常想食品引资扩建;

(6)服装加工厂;

(7)宏达冲压件有限公司;

(8)万鑫制衣有限公司。

四、着眼未来，打造平台，跟踪服务抓招商

邾城是新洲区的首府首街，是新洲的政治、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，但离邾城的发展定位和与时俱进的时代要求还差甚远，还需加倍努力工作。需进一步解放思想，不断强化招商意识，切实提高招商引资的幅射率和命中率，以促进邾城的经济发展，社会繁荣，使邾城的社会地位与经济发展同步。今后还将继续努力抓好以下几项工作：

1、全方规划，抓好新邾城、大邾城的招商引资工作。把邾城新区和原邾城街有机地结合起来，搞好合并衔接的统一管理，使招商工作上新台阶。

2、跟踪项目抓招商。对己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。

3、进一步科学规划工业、农业园区建设，加大管理力度，完善招商硬件设施;进一步改善软环境建设，打造邾城招商平台，为邾城的崛起、振兴而努力。

**20\_年招商引资新答卷工作总结（篇4）**

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

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，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。

**20\_年招商引资新答卷工作总结（篇5）**

今年，在市委、市政府的正确领导下，在上级业务部门的支持指导下，我局的招商引资工作紧紧围绕“兴产业、强实体、提品质、增效益”目标，开拓创新，积极进取，在创新招商方式，拓宽招商领域，加强督查调度，提高服务水平等方面取得了明显成效，实现招商引资总量和质量根本突破，为全市养殖业经济发展注入了强大动力和坚强支撑，现将一年来的工作情况总结如下：

一、基本情况

20\_\_年我局对照《郴州市招商引资四年行动计划(20\_\_-20\_\_年)》和《郴州市市直单位招商引资工作考核办法》文件要求引进广东籍商人罗汉成投资的汝城县汉明牧业有限公司西门塔尔种牛场，签约合同金额2.2亿，完成投资5100万元，全面完成市下达的招商引资任务。

二、工作措施及成效

(一)加强领导，增强招商意识。今年我局被纳入市招商引资一类单位，为进一步加强组织领导，增强招商意识。在今年的招商引资工作中，局一把手亲历亲为，作出了表率。黄仲局长对招商引资工作倾注了极大的心血，从招商引资工作方案的出台、优惠政策的修订到招商引资小分队的组建再到工作的调度都亲自部署，并提出具体要求，同时，亲自担任招商引资小分队总指挥，并在百忙中挤出时间，今年5月先后二次到广州市花都区联系罗汉成先生，洽谈招商项目，广泛地推介宣传了郴州市养殖业政策和投资环境。

(二)拓宽思路，创新招商方式。一是组建小分队实行专业招商。从各个科室选派素质较高、善交际的干部，安排招商引资工作任务，发挥各自资源，全面出击，在招商引资工作中发挥了积极的作用，确保工作任务完成。二是积极参与展会招商。积极参加了20\_\_年郴州市农产品博览会，设立专门展览间，展示郴州市养殖业风采，宣传推介了郴州市养殖业品牌产品，吸引市内外参观人员近10万名，并获得最佳人气奖，期间大量游客咨询郴州市发展养殖业情况，我们对此一一作答。三是产业招商取得了新突破。草食动物养殖是养殖业发展的重点和方向。今年引进的汝城县汉明牧业有限公司西门塔尔种牛场，总投资2.2个亿。是迄今为止全省肉牛养殖投资最大的项目，也将成为郴州市第一家专营西门塔尔种牛场对推进郴州市肉牛养殖产业化进程起到了促进作用。

(三)强化服务，改善投资环境。一是安排专人对投资项目实行一对一服务，从养殖场选址到养殖场建设、管理到引种实行全程精细化服务，确保项目顺利落户。畜牧科陪同投资方先后赴永兴县、桂阳县、苏仙区、嘉禾县、临武县、汝城县考察建场地点，综合考虑确定在汝城县投资。二是进一步优化了政策环境，在政策许可下优先安排项目和政策，在南方草地推进行动试点项目优先安排招商引资企业，以最大诚意支持招商引资企业。20\_\_年帮助汝城汉明养殖有限公司争取了南方草地推进行动试点项目210万元。三是举办了3次外商代表座谈会。分析进展，化解困难，发扬锲而不舍的精神，盯住项目不放松，全力搞好服务工作，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，会议共收集意见、建议和需要帮助解决的问题9件，已全部予以落实解决。

(四)拓宽渠道，塑造良好形象。20\_\_年湖南(郴州)特色农产品博览会于12月4日在郴州国际会展中心开幕。在本届展会上，不仅省内兄弟市州和市内的特色农产品齐聚一堂，还吸引了马来西亚、印度等国际农产品和台湾、广东、广西、云南、四川、重庆等优质农产品踊跃参展，本届农博会共吸引了郴州市内外20余万人次前来观展，现场交易额达4亿元。农博会通过对21个主题馆和104个特色农产品进行了严格评选，我局通过展位全方位展示了郴州市养殖风采和成绩，拿下最佳人气奖，推介了郴州市养殖业良好的形象和环境。

三、工作体会

(一)领导重视是做好招商引资工作的关键。局党组高度重视招商引资工作，为招商引资奠定了坚实的基础。做到重大项目亲自洽谈，重大问题亲自解决，重大投诉亲自协调。今年在引进汝城县汉明牧业有限公司西门塔尔种牛场项目时，黄仲局长刚从长沙开会回来，听说罗汉成先生有签约意向，为保证该项目尽快签订正式合同，他便不顾旅途劳累，当天赴广州市花都区与罗先生面谈。正是由于局党组领导的高度重视，亲自参与，最后促成了该项目的顺利引进。

(二)健全机制是推动招商工作的重要手段。年初，我局将招商引资工作任务进行分解，畜牧科牵头，各相关科室予以配合。同时明确奖惩制度，将招商引资成绩与干部使用相结合，将招商任务完成情况与科室绩效相挂钩，对招商引资实行“一票否决制”。通过健全完善良好的激励机制，确保招商引资小分队上下既有压力也有动力，形成共同参与招商的浓厚氛围。

(三)服务到位是招商引资工作取得实效的重要保证。一个招商项目能否顺利投产，引资单位的跟踪服务工作是否到位至关重要。在招商引资工作中，从项目洽谈、论证、申报到征地、开工以及生产过程的每一个环节都做到全程跟踪服务。比如：为确保项目在规定时间建成并顺利开工，唐敏科长坚持4个月节假日守在工地，一心扑在工作上，对养殖场基础建设、管理制度建立、肉牛引进和防疫等工作亲临指导，同时在项目实施中也碰到了不少问题，如当地村民纠纷、种牛疫病等等一系列问题，畜牧科牵头召集县畜牧局、市卫监所等相关部门开会进行协商，确保了项目在短短一年内顺利实现建成投产，并成功冷配肉牛30头。项目投资方对市局服务工作十分满意，罗汉成深情地说“没有你们全方位周到的服务，我们是不敢也不会把这么大的投资放在郴州，十分感谢你们!”

**20\_年招商引资新答卷工作总结（篇6）**

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34个，到位资金8.384亿元。

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。

(六)广交朋友，以会招商。近年来，、县人民政府积极组织参加“西洽会”、“乌洽会”等区内外各类招商引资洽谈会，均取得了较好的洽谈效果。自20\_\_年以来通过会展招商项目达9个，引资额达3亿多元。

(七)在“招大引强”上下功夫，取得了明显成效。几年来，我们侧重在引进实力强的大集团、大公司上狠下功夫，成功的引进了屯河股份、东诚丰公司等企业落户我县，为进一步做大做强县内企业打下了坚实的基础。

(八)以资源优势进行招商。\_\_县有着全国最大的内陆淡水湖——博斯腾湖。县城内有着丰富的水产、芦苇、旅游、水土光热、石油天然气等优势资源，近几年来人民政府加大资源招商力度，先后引进了27家企业，4个项目在我县投资开发资源，进而使我县的资源优势得到了有效的转化

二、今后的工作思路及措施

继自治区加快南北疆经济发展工作会议之后，我县党委、政府结合\_\_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“12345”经济发展思路。我县的招商引资工作首先将紧紧围绕着、县政府提出的“12345”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。

**20\_年招商引资新答卷工作总结（篇7）**

20\_\_\_\_年，在区委、区政府的领导下，在市发改委、市对外开放办的指导下，海南区商务局认真贯彻区委五届五次全委（扩大）会议精神，紧紧围绕全区中心工作，坚定不移的实施开放带动战略和经济强区战略，与时俱进，开拓创新，各方面工作都有了新的进展。现将我区20\_\_\_\_年度对外开放、招商引资工作情况汇报一、全区主要经济指标完成情况 20\_\_\_\_年1--11月份，全区生产总值完成176407.2万元，同比增长55.2%，工业增加值完成103277.9万元，同比增长83.4%，财政收入完成15397万元，同比增长105.0%。

一、招商引资工作情况

今年以来，我区切实把招商引资作为全区中心工作来抓，通过落实招商引资目标责任制，大力改善政策、服务、基础设施等投资环境，加大外宣力度，强化招商措施，主动出击，全方位开放，招商引资取得一定成效。

1、1--11月份全区共引进新扩建项目62个（新建项目53个，扩建项目9个）。其中上亿元项目3个，它们分别是乌海市榕鑫焦化有限公司投资2.5亿元新建年产105万吨捣固焦、60万吨重介洗煤项目,内蒙古蒙华海勃湾发电有限责任公司投资24.6亿元扩建2X330MW发电机组项目,乌海市沪蒙焦化有限公司投资1.5亿元新建年产60万吨捣固焦、60万吨重介洗煤项目。千万元以上项目21个，累计投资总额达349418万元。招商项目主要集中在焦化、洗精煤、白灰、耐火材料等行业，其项目数占总数的69.35%。

2、1--9月份全区招商引资共引进到位资金102422.8万元，完成市政府下达任务的102.4%，同比增长153.3%，其中，引进区外到位资金89492万元，完成市政府下达年度任务的111.9%，同比增长197.9%，两项指标均提前完成市政府下达的全年招商引资任务。

二、引资项目进展情况

1、重点项目进展情况 。

20\_\_\_\_年，我区将15个项目列为重点工业项目，其中，自治区级重点项目一个，即神华集团投资424590万元，新建年产30万吨煤焦油深加工、100万吨捣固焦、4X200MW发电机组项目，一期年产15万吨煤焦油深加工、100万吨捣固焦项目已于9月25日奠基剪彩。市级重点项目14个，分别为：煤气发电项目，总投资20\_0万元，新建2×25MW发电机组，现正在前期准备；乌海市合兴电化有限责任公司，总投资8000万元，新建年产电石10万吨项目，一期年产2.5万吨电石项目已建成待电；乌海市泰兴电化有限责任公司，总投资9600万元，新建年产电石10万吨项目，一期年产2.5万吨电石项目已建成待电；乌海市大田化工有限责任公司，总投资8000万元，新建年产电石10 万吨项目，一期年产2.5万吨电石项目已建成投产；乌海市榕鑫煤焦化有限责任公司，总投资25000万元，新建年产105万吨捣固焦、90万吨重介洗煤项目，一期35万吨捣固焦、90万吨重介洗煤项目现已进入设备安装阶段；乌海市宝冠铁合金有限责任公司，总投资20\_万元，新建年产1.4万吨硅铁项目现已投产；乌海市金基伟业煤焦有限责任公司，总投资7000万元，新建年产20万吨捣固焦、60万吨重介洗煤项目，现已投产；乌海市沪蒙煤焦有限责任公司，总投资15000万元，新建年产60万吨捣固焦、60万吨重介洗煤项目，一期年产30万吨捣固焦项目已进入烘炉阶段；乌海市汇凯化工有限责任公司，总投资8000万元，新建年产5万吨电石、5万吨硅铁项目，正在前期准备，预计11月开工建设；乌海市明化冶炼有限公司，总投资4000万元，新建年产2万吨硅铁项目，一台12500KVA矿热炉已投产；内蒙古乌硅铁合金有限责任公司，总投资3000万元，新建年产2.5万吨硅铁项目，正在进行土建施工；乌海市乌拉山煤焦化有限责任公司，总投资6000万元，年产44万吨机焦项目，一期年产24万吨机焦项目现已投产；乌海市海丰化工有限公司，总投资3000万元，扩建年产5.5万吨电石项目，现已投产；乌海市丰源化工有限责任公司，总投资2300万元，扩建年产9万吨电石项目，一期年产2.5万吨电石项目已投产。

总投资24.6亿元的内蒙古蒙华海勃湾发电有限责任公司三期扩建2X330MW机组项目于20\_\_\_\_年9月底开工建设，目前工程钢架炉本体结构已完成，一台冷水塔也已建成，共计投入资金4.8亿多元，两台机组预计将于20\_\_年年底并网发电。

2、续建项目进展情况。

3000万元以上项目共有11个，分别是乌海市正旭铁合金有限公司投资8000万元，建设年产4万吨硅铁项目；乌海市白音乌素焦化有限公司投资3000万元，建设年产20万吨机焦项目；乌海市俱进冶炼有限公司投资4000万元，建设年产2万吨硅铁项目；乌海市合兴电化有限责任公司投资8000万元，建设年产10万吨电石项目；乌海市泰兴电化有限公司投资9600万元，建设年产12万吨电石项目；乌海市金基伟业煤焦化有限责任公司投资7000万元，建设年产20万吨捣固焦、60万吨重介洗煤项目；乌海市金航焦化有限责任公司投资7000万元，建设年产50万吨机焦、60万吨重介洗煤项目；乌海市海明煤化有限责任公司投资6300万元，建设年产20万吨捣固焦、60万吨重介洗煤项目；乌海市明化冶炼有限责任公司投资4000万元，建设年产2万吨硅铁项目；乌海市乌拉山煤化工有限责任公司投资5000万元，建设年产44万吨机焦项目；乌海市明星焦化有限责任公司投资3000万元，建设年产20万吨机焦项目。

目前，金基伟业20万吨捣固焦、60万吨重介洗煤项目已基本达产，正旭、俱进、白音乌素、金航、海明、明化、乌拉山、明星9个项目一期已投入生产，泰兴、合兴2个项目一期年产2.5万吨电石炉已建成待电。1000万元以上项目6个，云祥焦化有限公司投资2500万元，建设年产20万吨机焦项目；树天焦化有限公司投资2500万元，建设年产20万吨机焦项目；吉兴源煤焦有限责任公司投资2500万元，建设年产20万吨机焦项目，已全部建成投产。海融焦化有限责任公司投资2500万元，建设年产20万吨捣固焦、60万吨重介洗煤项目，已建成投产。德润铁合金有限责任公司投资20\_万元，建设年产1.2万吨硅铁项目，1台7500KVA矿热炉已于20\_\_\_\_年3月投产，另一台7500KVA也已建成待电。申邦冶金有限责任公司投资20\_万元，建设年产1.3万吨硅铁项目，1台8000KVA矿热炉设备安装完毕。

3、新扩建千万元以上项目进展情况。

20\_\_\_\_年开工项目有6个，它们分别是：海立煤焦公司投资20\_万元建设年产20万吨机焦、旭森煤焦公司投资20\_万元建设年产20万吨机焦两个项目的一期工程已进入设备调试阶段；鄂海顺达公司投资20\_万元建设年产20万机焦、大华煤焦公司投资2500万元建设年产26万吨机焦、荣信焦化公司投资20\_万元建设年产20万吨机焦、兴德冶炼公司投资1600万元建设年产1.2万吨硅铁4个项目一期工程已投产。

20\_\_\_\_年，引进3个超亿元项目、21个超千万元项目大部分已开工建设，其中，投资8000万元，占地88亩的金海商城项目的一期工程已基本完工；投资20\_万元的温馨家园房地产开发项目一期工程已建成并投入使用；乌海市星火电炉碳素有限责任公司投资1000万元，新建年产5000吨碳块3000吨电极糊项目也已全部建成投产；乌海市正兴煤化公司投资5000万元，建设年产30万吨原煤项目，一期工程已投入生产；投资5000万元的亚力达物流中心正在土建施工。

三、项目档案建立情况

按照自治区和乌海市对招商引资工作的有关规定，20\_\_\_\_年9月，我局对辖区内的70家投资超千万元以上的企业建立了项目档案，并在当年全区档案检查时获得好评。20\_\_\_\_年，在原项目档案的基础上，进一步建立健全新扩建千万元以上项目档案，并将13家投资3000万元以上企业的项目档案报送市发改委，内容包括项目简介、政府会议纪要、立项批复、营业执照或法人身份证明及企业到位资金证明，合资企业和股份制企业还增加了合同协议、公司章程、区外投资方到位资金证明等内容，为规范我区招商项目的管理提供了可靠参考依据。

四、拓宽招商引资渠道，确定重点招商项目

我区将有合作意向、具有发展潜力、科技含量高的5个项目确定为海南区重点招商项目，并成立以区级领导为组长的重点项目协调领导小组，专门为项目的工作做好协调。它们分别是：30万吨煤焦油深加工、100万吨捣固焦、4X200MW发电机组项目；20万吨二甲醚项目；60万吨燃料甲醇项目；10万吨聚氯乙烯、10万吨烧碱、70万吨电石、2X200MW发电机组项目；10万吨硅铁、10万吨电石、4万吨工业硅、200吨多晶硅、2X330MW发电机组项目。

五、积极开展多种形式的招商引资和经贸洽谈活动

今年以来，我区继续实施“走出去、请进来”战略，先后组织乡镇办和有关经济部门参加各类经贸洽谈会和高载能产业研讨会，认真考察和借鉴先进地区招商引资、工业园区建设经验和做法。今年10月中旬将组织由区级领导带队，分4个组赴江、浙、沪、粤、闽、陕、川、黔等地区招商考察。同时，还与上海市中硅网合作，开辟专栏发布海南区重点招商项目，进一步提高我区知名度和对外辐射力。

六、存在的困难和问题

1、电力供应紧张严重制约我区高载能工业的发展。

2、引进、培育大项目的工作力度不够。

3、办公条件差，办公设施缺乏，交通工具落后。

4、工作职能调整后，工作量大、人员不足。

七、今后几个月工作思路

1、在对外开放方面。要不断完善招商引资的政策措施，优化投资环境，提高对外开放水平。

2、在“一站式”办公工作方面。要加强同小区管委会、各乡镇办、驻区有关部门的协调联系，为投资者提供更加优质高效的服务。

3、在招商引资工作方面。继续实施“走出去、请进来”战略，加强国内外横向经济联系，发挥网上招商的作用，跟踪落实已达成意向项目。

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