

安平招商工作报告 在全区高质量招商引资大会上工作报告

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

安平招商工作报告 在全区高质量招商引资大会上工作报告篇一

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

一、2021年全区招商工作情况

2021年，在区委、区政府的坚强领导下，各级各部门抢抓机遇，凝心聚力，攻坚克难，扎实工作，招商引资工作稳步推进。

（一）引资总量保持增长。全年实现招商引资总量xx亿元，同比增长xx%□超额完成市下达的xx亿元的年度目标任务；其中，工业引资xx亿元，同比增长xx%□占总量的xx%□外商直接投资xx美元，同比增长xx%□

（二）招大引强有所收获。2021年，全区新签约项目xx个，协议投资总额xx亿元，全部投产后产值达xx亿元。其中亿元以上项目xx个，占项目总数的xx%□xx个项目中，工业类项目22个，现代农业类项目xx个，现代服务业类项目xx个。2021年，全区在建亿元以上工业项目xx个，协议投资总

额xx亿元。投资总额达10亿元以上项目3个□xx公司的项目占全部在建项目投资总额62.4%；
xx集团投资新建的xx项目等一批投资5亿元以上的重点项目开工建设或即将竣工投产。

（三）园区集聚逐步增强。五大园区承载能力不断增强，项目吸附力不断提升，招商引资主阵地功能逐步显现。2021年签约的xx个工业项目中，落户五大园区的有xx个，占项目总数xx%□

xx个项目投资总额xx亿元，占整个签约项目投资总额的xx%□
工业园xx项目的落地倒逼产业规模逐步壮大，产业上下游企业逐步集聚。

（四）项目推进务实高效。定期梳理更新重点在谈和签约项目的进展情况，通过个案指导、会议调度、现场推进等多种方式加强项目调度。多次召开招商项目供地会商会，研究落实项目供地指标，有效保障了签约项目用地需求。通过举办园区项目开工仪式，邀请乡镇园区和区直单位观摩，有力带动了全区面上项目整体推进步伐。

（五）营商环境不断改善。建立区负责人领衔推进重大招商项目和联系重点企业制度，协调解决项目推进和企业生产经营中遇到的困难和问题，靠前服务。政务服务环境持续优化，建立全方位公共服务清单和中介服务清单，精简审批环节、优化办事流程，加快推进“互联网+政务服务”，为企业提供了更加便捷高效的服务。

二、今年1-3月份招商工作情况

2022年，市下达我区招商引资总量任务xx亿元，工业xx亿元□xx个工业大项目和xx个现代服务业大项目以及外商直接投资xx万美元。1-3月，全区招商引资到位资金xx亿元，高于市下达目标任务序时进度xx%□

工业到位资金xx亿元，超序时进度xx%□
外商直接投资xx万美元，高于序时进度xx%□

1-3月，新签约亿元以上项目xx个，协议投资额xx亿元，全部达产后产值预计xx亿元。其中工业类项目xx个，现代服务业类项目xx个，1-5亿元项目xx个，5-10亿元项目xx个，10亿元以上项目xx个。

1-3月，全区重点在谈项目xx个，其中工业类项目xx个，现代服务业类项目xx个，现代农业项目xx个。全区在建亿元以上工业项目xx个，协议投资总额xx亿元。其中投资总额达10亿元以上项目xx个，5至10亿元项目xx个，5亿元以下项目xx个，全部在建项目投资总额xx亿元。

回顾一年的工作，成绩来之不易，这主要得益于区委、区政府的高度重视和正确领导，得益于全区上下的共同努力，得益于广大企业家以及社会各界的支持参与。

在看到成绩的同时，我们也要清醒的认识到，当前招商引资工作中仍存在一些突出问题，主要表现在：少数单位招商意识有所淡化，多数在谈项目洽谈周期过长，营商亲商环境还有待进一步优化，招商队伍专业化知识和素养亟待进一步提高等等。

面对困难，我们要着力健全高质量招商引资工作体系，全面掌握重点行业、重点领域、重点企业发展状况，着力健全招商体系，坚持专业化、精准化招商引资，用好龙头企业资源，实施以商招商、代理招商、以企招商，努力提高招商成功率。要支持骨干企业做大做强，大力培育中小微企业，打造优质企业集群，形成梯次发展的良好格局。。

同志们，招商引资是xx高质量转型发展的动力所在、希望所在。希望各地各单位严格按照区委、区政府的工作部署，精

心谋划、科学安排，紧盯今年招商任务，落实好工作措施，再掀招商引资工作新高潮。

；

安平招商工作报告 在全区高质量招商引资大会上工作报告篇二

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

根据会议安排，现将1—3月全区招商引资情况简要汇报如下：

2022年，市政府下达我区招商引资总量任务xx亿元，工业xx亿元□xx个工业大项目和xx个现代服务业大项目以及外商直接投资xx亿美元。1-3月份，全区招商引资到位资金xx亿元，高于市政府下达目标任务序时进度xx%□工业到位资金xx亿元，超序时进度xx%□外商直接投资xx万美元，高于序时进度xx%□

新签约项目情况。1-3月份，新签约亿元以上项目x 当前隐藏内容免费查看x个，协议投资额xx亿元，其中1-5亿元项目xx个，5-10亿元项目xx个，10亿元以上项目1个。

新开工项目情况。1-3月份，我区累计申报新开工招商引资大项目xx个，同比增加1个。从产业分布来看，包含4个工业项目，4个服务业项目，2个农业项目。分乡镇园区看□xx工业园申报5个□xx镇、xx镇各申报2个□xx乡申报1个。

在谈项目相关情况。1-3月份，全区重点在谈项目xx个，其中工业类项目xx个，现代服务业类项目xx个，现代农业项目xx个。1-5亿元（含）项目xx个；5-10亿元（含）项目xx个；10亿元以上项目xx个。xx个重点在谈项目总投资超xx亿元。

在建项目相关情况。1-3月份，全区在建亿元以上工业项目xx

个，协议投资总额xx亿元。其中投资总额达10亿元以上项目2个，即xx集团xx项目□xx公司xx项目，投资额为xx亿元，占全部在建项目投资总额xx%□5-10亿元项目xx个，投资总额xx亿元，占全部在建项目投资总额xx%□5亿元以下项目xx个，投资总额xx亿元，占全部在建项目投资总额xx%□

招大引强思路还不够清晰。能够带动产业转型升级、形成产业集聚效应、具备市场核心竞争力的龙头企业、重大项目偏少。依然要坚定招大引强方向不偏移，锚定龙头企业不放松，做好与相关部门的联系对接，主动承接更多重大招商线索。

提高项目质效还不够尽力。1-3月份，全区亿元以上签约项目仅xx个，签约项目总量偏少□xx个重点在谈项目中10亿元以上大项目仅xx个，在谈大项目总数不多；在谈项目中主导产业链上的项目比重较低。产业链高端项目，科技含量、附加值高的战略性新兴产业项目匮乏。

要素保障能力还不够到位。资源要素已经成为项目落地投产的一个关键因素，我区的发展主要面临着资源需求刚性增长与供给刚性制约的局面，全区可用土地资源日益稀缺，随着有效投资不断增长，重点项目持续推进，资金保障压力也越来越大。要在保障项目用地的基础上，坚持集约利用土地的原则，实现土地资源效益发挥最大化。

适时召开全区招商引资工作大会，统一思想，动员部署，营造氛围，掀起全区招商引资工作的新热潮。始终坚持“政府创造环境、企业创造财富”的价值理念，实行招商引资项目“店小二”、“保姆式”、全程式、贴近式服务，着力构建“亲、清”政商关系，全力打通企业帮扶“最后一公里”。充分认识招商引资在抓好发展第一要务中的重要地位和重大作用，充分认识到招商引资是解决xx发展不平衡不充分问题的必由之路和不二选择，形成抓发展必须抓招商、抓招商必须优环境的共识。

突出重点区域，摸排有意向外迁的企业，主动上门招商，在产业链上下游配套上搜索目标企业，主动出击招商。加大项目推进力度，及时梳理项目进展，定期开展项目调度，强化责任落实，确保项目推进实效。加大跟踪洽谈力度，力促在谈项目签约；加大签约项目开工调度力度和协调服务力度，切实帮助企业解决实际困难和需求。

绩效考核是检验工作实绩的“试金石”，是引领改革发展的“风向标”，是实现目标任务的“助推器”，是激励干部担当作为的“指挥棒”。要不断构建规范、精准、高效的招商工作体系，形成“行业招商、产业招商、专业招商”的招商新格局。要围绕充分调动招商引资各方面资源的积极性，围绕产业大招商、引进外资项目、投资服务等各项重点工作，科学细化各项指标，做到可量化、可考核、促成效，做到精准发力，高效对接，全面推动我区招商引资各项工作有序开展。

安平招商工作报告 在全区高质量招商引资大会上工作报告篇三

足轻重的作用。在下半年的工作中，要时时刻刻地注重研究市场，注意市场动态，研究市场就是分析营销环境，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户资金运作规律，力争将客户的下游资金跟踪到我行，实现资金从源头开始的“垄断控制”，实现资金的体内循环，巩固我行资金实力。

公司业务部

XXX

银行客户经理工作总结银行客户经理工作总结

银行客户经理工作总结银行客户经理工作总结

银行客户经理职责银行客户经理职责

工作总结银行客户经理

工作总结银行客户经理

安平招商工作报告 在全区高质量招商引资大会上工作报告篇四

招商银行由香港招商局创办，并以18.03%的持股比例任最大股东，是中国内地规模第六大的银行。下文是招商银行职员工作报告，欢迎阅读！

在刚刚过去的一个月中，我有幸来到嘉兴招商银行实习。虽然真正上班的时间只有短短的二十几天，但是在这段时间里我学到很多在大学的课本上无法学到的东西。我即将大学毕业，竞争激烈的毕业求职也摆在了眼前，对于像我这样从来没有真正走出校门接触社会的学生来说，这次的实习给了我一个很好的学习机会，让我可以亲身体验工作的滋味，为即将开始的职业生涯做好准备。

7月12日到7月20期间，我在银行大堂里做助理，主要的工作内容是：配合大堂经理做好对客户分流工作，维护大厅秩序并解决一般客户纠纷。指导客户正确填写各类业务流程单，向有需求的客户介绍营销招行各类中间业务产品，向客户解答各类关于招行的金融业务产品的问题。大堂经理这个岗位是银行的讲解员我得配合大堂经理做好对各类金融产品的营销介绍，作为助理需要协助大堂经理进行本行金融理财产品的讲解和推介。大堂经理这个岗位能培养足够的耐心和应变能力，在日常的营业大厅，往往有几十上百的客户，难免会发生摩擦，这时就是考虑岗位能力的时候了。当天中午，银行的atm机出了故障，这个时候是银行办理业务的高峰，整个银行只有一个窗口开着，而仅有的那个窗口被业务堵着，大

堂里等待的客户都将近20分钟左右，客户的抱怨情绪就会出现，这时候就要考验大堂人员的耐心和应变能力。

7月21日到8月5日期间，我在银行的零售部马老师的办公室实习，由于很多事情都无法让我去做，在这段时间里事情就比较少，人也过的比较清闲。在这段时间里除了完成马老师给我任务之外，认真学习《零售银行》这套杂志，其中优秀的理财专员的经历和经验给我留下了深刻的印象，《零售银行》这本杂志还对我们面临的问题提出了解决方法，值得银行零售部的工作人员学习。这本杂志还教我们一些理财的小技巧，比如用本子记入客户的详细的情况包括熟悉程度，资金如何，风险承受能力如何，理财产品购买如何等等。虽然这段时间内让我做的事情不多，但是这些事情也锻炼我的细心和耐心。在这段时间里，我也发现了银行工作人员并不是我想象的那样轻松，他们一天工作的时间是那么的长，而且还经常晚上要开会，加班，还需要定期进行考试，还要让自己有可观的业绩。电话一直响个不停电话一直接个不停是我在马老师办公室的最深刻的体会。除此之外，因为经常在没事的时候翻翻报纸，知道一些现在的一些金融业的事情，一些时事政治，对《金融时报》的文章，对我写学年论文还起到了一些作用，对明年的毕业论文也给了方向。

1、要拥有过硬的银行基本业务技能

例如在我第一个月的实习时间里，行长就安排我们几个实习生呆在办公室里练技能，例如点钞、翻打传票和打字。起初因为我在学校里就学过了这些技能，就觉得有点无聊，练习也并不是那么卖力。当天行长安排储蓄主管来教我们技能，当她演示技能时，速度和精确度确实让我感到不可思议，我从没想到点钞可以点得这么快这么准，当我们问她这样才可练到这样的程度，她只说了一句话：练多了自然就快了。正所谓“台上一分钟，台下十年功”，淡淡的一句背后其实要经过无数次刻苦不懈的练习，此时的我才感觉到自己的差距，所以之后的每天我都没有放弃练习的机会，铁定了心一定要

练好，效果慢慢就有了，例如点钞的把数也慢慢地增加了，五分钟5把、6把、8把，到现在9把都已经没问题了。

2、基本的银行储蓄业务知识

练了一个月的基本技能，我就被安排到了储蓄营业部跟班学习。实习内容很简单，就是坐在上柜柜员的后面看其办理业务，了解和熟悉整个的业务流程，顺便帮忙复印身份证等资料。起初我觉得储蓄的工作非常繁杂且枯燥，办理的业务的操作过程需要有很多步骤，且缺一不可，同时办理的业务类型一般就只是存取款、转账、开户、挂失、购买理财产品等等，同样的业务天天做，感觉会很机械化。然而时间呆久了，通过储蓄主管和柜员“师傅”的指导和自己的亲身体会，才明白到就因为工作繁杂，储蓄部作为银行的一个非常关键的部门，是银行直接对外的窗口，所以就需要每一个柜员都非常地细心谨慎，每一步都不能有差错，错了一步将会造成不可弥补的损失。招行的柜员都练就一身很硬的基本技能，所以有空的时候我会请教他们，加上主管对实习生也等同柜员，所以没有放松我们的学习和练习，使我们获益甚多。

3、大堂经理要比任何人都专业

在储蓄营业部实习了一个月后，中山二路二级支行丰兴支行开始试业，我被分配到丰兴支行零售银行部担任大堂经理。新的环境，又是一个新的挑战。其实银行的大堂经理需要有很专业的知识和很好应变能力，才能解答好客户的问题、引导客户办理业务和处理在大堂发生的一切事情，而之所以把新手作为大堂经理，我想主要是因为这是一个学习型的社会，刚开始可以不懂，可是不可以每天都不懂，我刚开始站在大堂里很紧张，不知所措，生怕有人过来问业务，担心不会回答问题怎么办，其实我太多虑了，不懂可以问柜员，只要跟客户说明自己刚开始做不是很熟悉就行，客户一般都可以谅解的，但是以后就不可以老是请问别人，自己应该要变得比柜员更专业。当环境逼着你要去学习时，求知欲和压力就这

样被激发，我想新手就是这样速成的。

4、信用卡设点销售、扫楼、网点拦截

支行交给了我们实习生一个工作，就是营销信用卡，这也是我们实习期间的一个重要的任务。主要的营销方式有设点销售、扫楼和网点拦截三种。其中设点和网点拦截效果比较好，因为设点都是在人流量比较大的地方，而且都在写字楼附近，客户资源比较多，而网点拦截的授信要求会比较低，办理的客户量大。而扫楼效果不佳是因为一般的写字楼是不给进去销售的，保安会进行阻拦，而且在上班时间企业员工一般会抗拒推销，从而使销售难度加大。

5、理财产品销售和第三方存管

在师傅和领导的关心和支持下，我各方面进步都很快，对银行工作也有了一个全新的认识。在银行工作首先要抱着“认认真真工作，堂堂正正做人”的原则，在实习岗位上勤勤恳恳，尽职尽责。上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事，对工作每一笔业务都要谨慎小心。在银行业谁赢得了客户谁就是最后的胜利者。

2、学生和工作者的区别

我也领悟到学生和社会工作者的区别。工作说不辛苦那是假的，参加工作后让我进一步领悟到生活中的本质东西，即你要成功，你想得到你所希望的状态，首先你必须付出12分的努力。实习以后，我们才真正体会父母挣钱的来之不易，而且开始有意识地培养自己的理财能力。“在大学里学的不仅是知识，更是一种叫做自学的能力”。参加实习后才能深刻体会这句话的含义。除了英语和计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少。在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。我们要在以后的工作中要勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地

方，自己要虚心请教他人，并做好笔记认真的去理解分析。没有自学能力的人迟早要被社会所淘汰！

一、校园招聘实习

年月份，我通过了银行分行的校园招聘，顺利进入了银行，并被分配到支行实习。

从年月日至今，我分别在储蓄营业部和零售银行部实习工作，在上级领导的关怀和同事们的热心帮助下，我不但学到了基础的银行业务知识和操作技能，而且在为人处事方面获益良多，体验了许多在学校期间根本就不存在的社会工作的繁杂和压力，也更深深感受到了招商银行“因您而变”的服务宗旨和经营理念产生的巨大的竞争优势。

1、全新认识

在师傅和领导的关心和支持下，我各方面进步都很快，对银行工作也有了一个全新的认识。在银行工作首先要抱着“认认真真工作，堂堂正正做人”的原则，在实习岗位上勤勤恳恳，尽职尽责。上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事，对工作每一笔业务都要谨慎小心。在银行业谁赢得了客户谁就是最后的胜利者。

2、学生和工作者的区别

我也领悟到学生和社会工作者的区别。工作说不辛苦那是假的，参加工作后让我进一步领悟到生活中的本质东西，即你要成功，你想得到你所希望的状态，首先你必须付出12分的努力。实习以后，我们才真正体会父母挣钱的来之不易，而且开始有意识地培养自己的理财能力。“在大学里学的不仅是知识，更是一种叫做自学的能力”。参加实习后才能深刻体会这句话的含义。除了英语和计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少。在这个信息爆炸的时代，知识更新太

快，靠原有的一点知识肯定是不行的。我们要在以后的工作中要勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己要虚心请教他人，并做好笔记认真的去理解分析。没有自学能力的人迟早要被社会所淘汰！

二、实习内容

1、要拥有过硬的银行基本业务技能

例如在我第一个月的实习时间里，行长就安排我们几个实习生呆在办公室里练技能，例如点钞、翻打传票和打字。起初因为我在学校里就学过了这些技能，就觉得有点无聊，练习也并不是那么卖力。当天行长安排储蓄主管来教我们技能，当她演示技能时，速度和精确度确实让我感到不可思议，我从没想到点钞可以点得这么快这么准，当我们问她这样才可练到这样的程度，她只说了一句话：练多了自然就快了。正所谓“台上一分钟，台下十年功”，淡淡的一句背后其实要经过无数次刻苦不懈的练习，此时的我才感觉到自己的差距，所以之后的每天我都没有放弃练习的机会，铁定了心一定要练好，效果慢慢就有了，例如点钞的把数也慢慢地增加了，五分钟5把、6把、8把，到现在9把都已经没问题了。

2、基本的银行储蓄业务知识

练了一个月的基本技能，我就被安排到了储蓄营业部跟班学习。实习内容很简单，就是坐在上柜柜员的后面看其办理业务，了解和熟悉整个的业务流程，顺便帮忙复印身份证等资料。起初我觉得储蓄的工作非常繁杂且枯燥，办理的业务的操作过程需要有很多步骤，且缺一不可，同时办理的业务类型一般就只是存取款、转账、开户、挂失、购买理财产品等等，同样的业务天天做，感觉会很机械化。然而时间呆久了，通过储蓄主管和柜员“师傅”的指导和自己的亲身体验，才明白到就因为工作繁杂，储蓄部作为银行的一个非常关键的部门，是银行直接对外的窗口，所以需要每一个柜员都非

常地细心谨慎，每一步都不能有差错，错了一步将会造成不可弥补的损失。招行的柜员都练就一身很硬的基本技能，所以有空的时候我会请教他们，加上主管对实习生也等同柜员，所以没有放松我们的学习和练习，使我们获益甚多。

3、大堂经理要比任何人都专业

在储蓄营业部实习了一个月后，中山二路二级支行丰兴支行开始试业，我被分配到丰兴支行零售银行部担任大堂经理。新的环境，又是一个新的挑战。其实银行的大堂经理需要有很专业的知识和很好应变能力，才能解答好客户的问题、引导客户办理业务和处理在大堂发生的一切事情，而之所以把新手作为大堂经理，我想主要是因为这是一个学习型的社会，刚开始可以不懂，可是不可以每天都不懂，我刚开始站在大堂里很紧张，不知所措，生怕有人过来问业务，担心不会回答问题怎么办，其实我太多虑了，不懂可以问柜员，只要跟客户说明自己刚开始做不是很熟悉就行，客户一般都可以谅解的，但是以后就不可以老是请问别人，自己应该要变得比柜员更专业。当环境逼着你要去学习时，求知欲和压力就这样被激发，我想新手就是这样速成的。

4、信用卡设点销售、扫楼、网点拦截

支行交给了我们实习生一个工作，就是营销信用卡，这也是我们实习期间的一个重要的任务。主要的营销方式有设点销售、扫楼和网点拦截三种。其中设点和网点拦截效果比较好，因为设点都是在人流量比较大的地方，而且都在写字楼附近，客户资源比较多，而网点拦截的授信要求会比较低，办理的客户量大。而扫楼效果不佳是因为一般的写字楼是不给进去销售的，保安会进行阻拦，而且在上班时间企业员工一般会抗拒推销，从而使销售难度加大。

5、理财产品销售和第三方存管

招商银行自身推出了很多的理财产品，包括了新股申购、基金定投和金葵花理财产品系列等等，并且和许多的其他机构有业务合作，例如中美大都会和招商信诺等等，这些机构一般在招行网点有驻点人员销售其产品，大堂经理和其他的员工也有任务去销售，例如中美大都会的“吉祥一生”和招商信诺的“步步为赢”，每隔一段时间都会有业绩通告，行员都会得到一定的业绩奖励。我的主要工作是通过挖掘客户需要，进行简单的产品介绍，当客户有意时，进行转介绍给专门的客户经理。第三方存管是现在银行争夺客户资源的无硝烟的战场，当我在联合证券和平安证券驻点办理第三方存管期间，并不是“守株待兔”等客户过来，而是主动跟客户交流，介绍招商银行的优点，让客户选择招行，享受招行无微不至的服务。

6、比较密集的专业知识培训

来招行让我印象最深刻的就是招行是个营销倾向性很强的银行，专业知识的培训非常密集而且很到位，不但有自己行员内部的培训，还有其他招行合作机构的培训，让我的知识结构更加多元化和专业化，这是在其他银行是学不到的，让我终生受益。

三、实习总结

刚从学校走入社会的我有一颗不安静的心，而从事工作后，我最大的体会就是个人的发展和能力的进步不仅需要高超的技能，更需要对工作的忠诚和以工作为中心的职业精神，即做事能沉得下心。这主要体现在日常工作的许多小事上，从细节处入手。在金融市场激烈竞争的今天，除了要加强自己的理论素质和专业水平外，更应该加强自己的业务技能水平，这样我们以后才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。

通过这次实习，我对自己的专业有了更为详尽的了解，也是

对这几年大学里所学知识的巩固与运用。从此次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，工作就是进一步的再学习。虽然这次实习的业务多集中于比较简单的储蓄和零售业务，但是，这让我更深层次地理解银行营业部的业务流程，尤其是部门分工，对于商业银行防范会计风险有着重要的意义，其起到了相互制约，互相监督的作用，也有利于减少错误的发生，避免错帐。俗话说，千里之行始于足下，这些最基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实务尤其显得重要，特别是目前的就业形势下所反映的高级技工的工作机会要远远大于大学本科生，就是因为他们的动手能力要比本科生强。从这次实习中，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们学习与实习的真正目的。通过这段时间的学习，我对自己的专业有了更深刻的了解，也是对大学所学知识的巩固与运用。从这次实习中，让我更清晰明白个人的职业发展前景是靠个人不断的主动学习和刻苦专研得来的，一个人应该不断的丰富自己的专业知识和职业技能，从而形成自己的核心竞争力。

安平招商工作报告 在全区高质量招商引资大会上工作报告篇五

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

根据会议安排，现将1—3月全区招商引资情况简要汇报如下：

2022年，市政府下达我区招商引资总量任务xx亿元，工业xx亿元□xx个工业大项目和xx个现代服务业大项目以及外商直接投资xx亿美元。1-3月份，全区招商引资到位资金xx亿元，高于市政府下达目标任务序时进度xx%□工业到位资金xx亿元，超序时进度xx%□外商直接投资xx万美元，高于序时进度xx%□

新签约项目情况。1-3月份，新签约亿元以上项目x 当前隐藏内容免费查看x个，协议投资额xx亿元，其中1-5亿元项目xx个，5-10亿元项目xx个，10亿元以上项目1个。

新开工项目情况。1-3月份，我区累计申报新开工招商引资大项目xx个，同比增加1个。从产业分布来看，包含4个工业项目，4个服务业项目，2个农业项目。分乡镇园区看□xx工业园申报5个□xx镇、xx镇各申报2个□xx乡申报1个。

在谈项目相关情况。1-3月份，全区重点在谈项目xx个，其中工业类项目xx个，现代服务业类项目xx个，现代农业项目xx个。1-5亿元（含）项目xx个；5-10亿元（含）项目xx个；10亿元以上项目xx个。xx个重点在谈项目总投资超xx亿元。

在建项目相关情况。1-3月份，全区在建亿元以上工业项目xx个，协议投资总额xx亿元。其中投资总额达10亿元以上项目2个，即xx集团xx项目□xx公司xx项目，投资额为xx亿元，占全部在建项目投资总额xx%□5-10亿元项目xx个，投资总额xx亿元，占全部在建项目投资总额xx%□5亿元以下项目xx个，投资总额xx亿元，占全部在建项目投资总额xx%□

招大引强思路还不够清晰。能够带动产业转型升级、形成产业集聚效应、具备市场核心竞争力的龙头企业、重大项目偏少。依然要坚定招大引强方向不偏移，锚定龙头企业不放松，做好与相关部门的联系对接，主动承接更多重大招商线索。

提高项目质效还不够尽力。1-3月份，全区亿元以上签约项目仅xx个，签约项目总量偏少□xx个重点在谈项目中10亿元以上大项目仅xx个，在谈大项目总数不多；在谈项目中主导产业链上的项目比重较低。产业链高端项目，科技含量、附加值高的战略性新兴产业项目匮乏。

要素保障能力还不够到位。资源要素已经成为项目落地投产

的一个关键因素，我区的发展主要面临着资源需求刚性增长与供给刚性制约的局面，全区可用土地资源日益稀缺，随着有效投资不断增长，重点项目持续推进，资金保障压力也越来越大。要在保障项目用地的基础上，坚持集约利用土地的原则，实现土地资源效益发挥最大化。

适时召开全区招商引资工作大会，统一思想，动员部署，营造氛围，掀起全区招商引资工作的新热潮。始终坚持“政府创造环境、企业创造财富”的价值理念，实行招商引资项目“店小二”、“保姆式”、全程式、贴近式服务，着力构建“亲、清”政商关系，全力打通企业帮扶“最后一公里”。充分认识招商引资在抓好发展第一要务中的重要地位和重大作用，充分认识到招商引资是解决xx发展不平衡不充分问题的必由之路和不二选择，形成抓发展必须抓招商、抓招商必须优环境的共识。

突出重点区域，摸排有意向外迁的企业，主动上门招商，在产业链上下游配套上搜索目标企业，主动出击招商。加大项目推进力度，及时梳理项目进展，定期开展项目调度，强化责任落实，确保项目推进实效。加大跟踪洽谈力度，力促在谈项目签约；加大签约项目开工调度力度和协调服务力度，切实帮助企业解决实际困难和需求。

绩效考核是检验工作实绩的“试金石”，是引领改革发展的“风向标”，是实现目标任务的“助推器”，是激励干部担当作为的“指挥棒”。要不断构建规范、精准、高效的招商工作体系，形成“行业招商、产业招商、专业招商”的招商新格局。要围绕充分调动招商引资各方面资源的积极性，围绕产业大招商、引进外资项目、投资服务等各项重点工作，科学细化各项指标，做到可量化、可考核、促成效，做到精准发力，高效对接，全面推动我区招商引资各项工作有序开展。