

2023年招商引资工作总结及工作计划 招商引资年终工作总结招商引资年终工作总结(精选6篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

招商引资工作总结及工作计划 招商引资年终工作总结招商引资年终工作总结篇一

(一)利用资源优势，突出招商引资的针对性。

招商引资难，当前尤为难。我们要结合我县的资源、产业、人力优势，做实产业招商的大文章，把握招商引资的方向。

(二)注重招商环境的重要性，打出我们园区的良好形象。

我园要想在项目引进上保持足够的竞争力，必须提供环境保障。这就要求我园各部门要全力维护投资环境，努力提升政策服务水平，在审批执法检查等环节，在项目引进建设投产过程中，达到我园“四心”服务的标准，投资环境得到了保障，我园成了投资者的乐园，创业者的天堂，招商引资才会有希望。

(三)加强信息搜取的力度与创新信息索取的方式。

一是外出在做好苏、锡、常、上海、浙江、一带招商工作的同时，要不断的把招商区域扩展到广东、福建等地区，做到只要有商机，我们就去抓。二是在家更要密切关注苏北邻县的

招商动态，抓住外地老板来苏北考察的机会，尽可能的邀请老板来我们园区看看，提供更广阔的区域给他们考察，争取做到不流失任何一条投资商源，提高老板考察投资的成功率与提升我们园区乃至县区的形象度！三是分析我县的客观情况，把握产业发展的可行性优势，针对性地到一些“塑料之乡”“纺织之乡”等地蹲点招商！

招商引资工作总结及工作计划 招商引资年终工作总结 招商引资年终工作总结篇二

尊敬的各位领导，同志们：

——领导重视是重要前提。“火车跑得快，全靠车头带”。1

我们强调牢固树立“双赢”观念，坚定“三先”理念，强化“四助”关系，发扬“五办”作风。无论公务多忙，市委办领导班子都能做到率先垂范，坚持第一时间内先接待客商、先服务客商，先为客商排忧解难，全体工作人员也同样能“视客商为上帝”，形成了“领导带头招、干部踊跃招”的浓厚招商氛围。

——加强学习是第一关键。学习、掌握招商政策，是做好招商引资的首要任务、关键环节。一年来，我们充分利用“5+1”、“8+2”学习载体，先后聘请3位专业人士为办公室工作人员讲解招商政策、先后组织10余次招商业务学习，派出10余名干部到企业长期跟班锻炼、选派1名年轻干部到广东跟班学习。实践证明，加强学习是我们宣传、推介乐平，取得招商良好成绩第一步“好棋”。

——明确责任是有力武器。成立办公室主任任组长的招商引资工作领导小组，形成分管副主任牵头抓、台办主任协助抓、行政股长具体抓、各内设机构（股室）协力抓的工作格局，明确“不拿第一，即是失败”的目标责任制，把招商引资的“担子”压给各级干部，实行绩效奖惩，并一贯坚持周末

例会总结、汇报制度，强化时间、效率、效果的观念，这是确保我们工作快速推进、取得实效的有力举措。

——优质服务是金字招牌。充分发挥我办综合协调的优势，多次与财政、地税、稽征等部门一道，不厌其烦地为客商排忧解难，采取“一条龙”式的服务，提供“一家人”般的关怀，直到客商满意为止。事实证明，“全方位、全过程、全天候”的“保姆式”服务，是我们的金字招牌，是我们使客商乐意合作、共谋发展的魅力所在。

——密切联系是根本保障。我们变被动为主动，一改过去“等客商找上门”的不良作风，坚持每季度走访客商一次，并多次邀请客商到乐平参观考察，密切跟踪招商项目进展。同时，每逢节假日，我办都以手机短信、明信片等形式问候客商，让客商感受到亲人般的温暖。如，我们在了解到大顺汽车公司老总特别疼爱自己的幼子后，立即购买了童装、食品并专程送到其在上饶的家中。礼轻情义重，令客商十分感动。密切的交流交往，使我们与客商的关系情同手足，确保了我办招商引资的良性互动。

成绩只能代表过去，目标更应面向未来。2009年，我们将在市委、市政府的坚强领导下，以更加饱满的热情、更加旺盛的干劲、更加扎实的作风，团结拼搏、锐意进取，努力开创市委办招商引资工作的新局面。

我的发言完了，谢谢大家！

招商引资工作总结及工作计划 招商引资年终工作总结 招商引资年终工作总结篇三

1、旅游发展项目。今年3月与重庆市新华书店集团成功签约合作开发四面山50年，前期分三年投资22000万元，到目前已投入四面山货币资金5993万元。

2、能源建设项目。今年新引进小水电站建设项目一个，合同金额395万元，目前已经投资215万元□20xx年以前签约的合同即红英桥电站建设项目，今年完成投资1200万元。

3、农业发展项目3个。

三是引进袁焕荣私人投资建设头道村棘腹蛙养殖场，合同投资150万元。引资任务超额完成计划数的353%；招商引资签约项目实际到位资金超额完成计划数的107%。

根据四面山的实际情况，我委深知招商引资工作在四面山经济社会发展工作中的份量，在制定工作计划和制订工作措施中，尤为突出了招商引资这个重点，并切实将它抓好落实。一方面外出联系招商引商，推出四面山、宣传四面山，另一方面做好四面山招商引商软硬环境，真正体现“你发财、我发展”工作思路。

1、成立招商引资工作领导小组。为加强对招商引资工作的领导，成立了四面山管委会招商引资工作领导小组，组长由管委会主任担任，副组长由分管副主任担任，下设小组成员和办公室，具体做好招商引资的各项工作。

2、制定并分解落实招商引资目标责任。根据年初确定的招商目标，将任务分解到各分管领导和科室。

3、招商引资实行责任制。为落实招商引资工作责任，必须将招商引资工作纳入风险机制。为此，管委会将招商引资纳入年终考核，与奖惩挂钩，使上下形成共识，营造招商引资的氛围，并将引资项目具体落实到科（室），促使大家都发挥主观能动性，积极争取资金、项目，高水平、高质量的投资建设四面山。

4、抓好“领导招商、亲情招商、友情招商”思路的落实。一年来，在管委会财力比较紧张的情况下，想方设法挤出一定

的经费派出了10批共30人次参加招商引资活动，通过朋友和亲戚介绍牵线搭桥与客商洽谈，今年我委的几个项目都是通过领导招商、亲情招商、友情招商而成功落户四面山的。

5、做好为引进企业的服务，不断改善投资环境。为了使企业引得进来，留得住，管委会还实行了“一站式办公”、“联络员制度”等一系列改善投资环境的措施，做好为引进企业的服务，加强监督管理，让企业在四面山有一个良好的发展空间，实现多赢。

在新的一年里，要在今年工作的基础上，早计划、早行动，充分利用春节期间向外出回乡探亲人员宣传四面山的优势和招商引资优惠政策，继续按照“领导招商、亲情招商、友情招商”的思路，春节期间与一些名人、商家座谈，通过他们的牵线搭桥、吸纳更多的外地产业到四面山落户，同时积极做好各项服务工作，使招商引资项目进得来、站得稳、有财发，在督促做好新华集团按合同约定投资的基础上力争明年完成招商引资项目2个以上。继续发挥旅游行业协会桥梁和纽带作用，通过旅游协会引导，形成“强强联合”，做强做大非公有制经济，让更多项目落户四面山，形成以旅游业为龙头，生态高效农业作支撑，商贸和其他产业作补充的产业格局，为四面山经济腾飞作出更大的贡献。

招商引资工作总结及工作计划 招商引资年终工作总结 招商引资年终工作总结篇四

今年以来，团县委认真贯彻县委、县政府的工作部署，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，倾注全力，突出招商引资工作地位，采取有力措施，迎难而上，通过委托招商，上门招商，以商招商、网上招商等手段，千方百计捕捉商机。由于我们的宣传、服务工作到位，再加上团县委办事务实，为今年团县委的招商引资工作打开了新局面。年初以来，充分发挥青联和各级团组织的优势，主动找项目，经过多次协调，终于敲定徐家湾乡鼎兴矿业有限公司。

招商引资工作取得了突破性进展，有力地推动了呼兰社会的快速发展。

一、目标明确，措施有力。今年年初，团县委把招商引资工作放在各项工作的首位，确保实现突破，为保证任务的完成，调整了招商思路，突出了主攻方向。首先对招商一线人员作了充实和调整，加强了力量；其次把招商经费纳入团委的经费支出，以有限的经费保障招商工作的开展；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，共同商计招商大计；五是优化服务，实施“保姆式”全程代理服务。一系列的動作和措施，为招商引资工作打开了新局面。

二、建立招商责任制，变压力为动力。团县委根据县委、县政府下达的招商引资的任务，把招商指标分解到各条战线，并签订了责任状，年终根据实际情况进行奖罚。同时，各战线对各级团队组织实行招商目标分解，增加招商内容，使全团上下都有压力。领导亲自上阵，上门招商的事例举不胜举，为引进一个项目三番五次游说也是常事，一旦明说有项目，全力以赴，落实所有工作。今天招商成绩的取得，应该是全团上下共同努力的结果。

三、实行招商战略转移，变等商上门为主动出击。在总结以往经验教训的基础上，在招商战略上进行了调整，一改往日的长驱直入为重点突破，集中精力扩大青联等外围组织，壮大青联队伍，并充分利用青联委员的辐射作用，寻找招商引资项目。青联的组织优势为我们提供了极好的机遇。凡是有意向投资的青年企业家，我们想方设法邀请到xx考察，绝不轻易放过一个到xx投资的机会，我们诚恳服务，加上xx很好的投资环境，终于引资成功，我们的努力得到了回报。

四、实行多渠道招商，建立“二个信息库”。开展多渠道招商，首先以团组织和青联等外围组织为重点招商。其次，参

与上级团组织的招商大会，借机宣传xx收集信息、追踪项目。再次，利用“放飞回归”工程开展招商，对通过团组织“放飞”后取得成功的人士，利用其回家团聚的机会，召开座谈会，让他们了解家乡、关心家乡、为家乡的经济的发展做贡献，建立“回归人员信息库”。第四是开展网上招商，利用现代信息网络方便快捷的优势，收集项目，发布信息，实施网上招商，建立“网上招商信息库”。通过建设健全“二个信息库”，为招商引资工作确定了主攻方向和重点。

目前我们的招商引资工作取得了一定的进展，创造了良好的成绩。在以后的工作中，我们将把发展作为第一要力，始终把招商引资作为团县委的“一号工程”，克服困难，解决矛盾，加大力度，使招商工作取得更大的进展。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，为xx的社会和经济的快速发展作出贡献。

招商引资工作总结及工作计划 招商引资年终工作总结 招商引资年终工作总结篇五

一、基本情况

(一)内资目标任务完成情况。1-6月，全市共签订合同127项，合同总额266亿元，落实项目127项，引进到位资金48.4亿元，同比增长48.4%。完成全年工作目标(168.6亿元)的27%。其中利用省外资金34.8亿元，同比增长54.7%。完成市全年工作目标(112.9亿元)的30.8%。投资总额超亿元项目51项，到位资金24.15亿元，占到位资金总数的69.4%，比上年同期提高31个百分点。

(二)外资目标任务完成情况。1—6月全市外资实际到位金额2715万美元。同比下降0.8%。累计完成计划的17.1%。新

批外商投资企业1户，同比增长与去年持平，投资总额 2500 万美元，同比增长4066%，注册资本总额1000万美元，同比增长1566%，合同外资1000万美元，同比增长2280%。

二、主要工作

(一)调整思路，确定重点。年初以来，按照市政府工作的总体安排，紧紧围绕发展农林基础产业、矿产支柱产业、文化旅游特色产业、外贸物流现代服务业、新能源等战略性新兴产业等5大主导产业，坚定不移地实施“项目牵动”战略，突出资源区位招商，突出产业招商，突出大项目招商，突出园区招商，增强招商引资针对性，努力探索招商引资新途径、新方法，不断提高招商引资工作的效率和质量。各县(市)区也根据本地实际确定调整了工作思路。嫩江县以建设“中国大豆城”，打造“大豆食品科技产业园”为重点。通过创新招商方式、落实招商责任，掀起了全民抓招商的新热潮。北安市坚定实施招商引资“一号工程”，以培育发展区域性中心城市为核心，以工业园区为依托，以发展工业为重点，实现了招商引资的新突破；合作区提出了“贸易营造优势、产业构筑园区、环境塑造形象、服务推动发展”的工作思路；五大连池市确定了招商引资长远发展目标，立足于建设“矿泉旅游名城、休闲养生之都”，重点培育特色绿色农业、农林产品加工、矿泉系列产品、清洁能源、旅游休闲养生五大产业。爱辉区把资源开发作为全区招商重点，始终坚持“保大限小、上大下小”和“在保护中开发、在开发中保护”的原则，按照“做好规划、整合资源、严格管理、做大做强”的要求，加快招商引资工作的建设步伐。

(二)创新招商引资领导推进机制。市委、市政府始终把招商引资工作放在各项工作的重中之重来抓，1月6日，黑河市委、市政府召开了一次高规格、高层次、大规模的全市招商引资工作会议，刘刚书记在讲话中就做好今年招商引资工作提出具体要求，并按照市政府的要求，在大会上与各县(市、区)签订了20xx年招商引资目标责任状，规定了完成时限。成立

了由市长张恩亮为组长的招商引资工作领导小组，形成了一个完善的招商工作体系。各地党委、政府都站在全局和战略的高度，深刻认识招商引资对于解决地方经济发展的重要作用，进一步树立招商的责任意识、领导意识，党政一把手都切实承担起了招商引资第一责任人的职责，既亲自挂帅，又亲自出征，拿出足够的精力抓招商。嫩江县实行定项目、定额度、定单位、定人员、定奖惩的“五定”责任制，制订了《嫩江县20xx年招商引资工作方案》。成立了由县主要领导为主任委员的招商引资工作委员会，下设二十八个招商工作组。北安市建立了项目推进机制，对不同的项目采取不同的政策和办法，坚持一个项目一套政策，一套推进办法，一套班子运作，一条龙抓到底。爱辉区把招商引资工作做为总揽经济工作全局的核心，确定为一号工程全力组织实施。党政“一把手”亲自抓，各部门通力协作，形成了上下聚精会神抓招商的局面。

(三)加强项目库建设，努力拓宽渠道。项目库建设有新突破。全市确定 个重点招商项目，同时将费用标准、服务机构、优惠政策等内容重新统计并充实到项目册中，提高了项目册的可操作性，并编印了中英文版本项目册 册。各县(市)区也把建立高标准的项目库作为招商引资工作重点。认真搞好项目可研，做出了一批高质量、潜力大、市场前景好、吸引力强、回报率高、财政贡献率大、支持作用强的符合国际惯例，具有本地特色和优势的招商项目。五大连池风景名胜区年初从财政拿出足够的资金作为制作项目册和招商引工作的专项经费，筛选编制了招商项目，并对项目进行了精心包装，提高了招商项目册的质量，增加了招商项目的吸引力。

(四)完善了招商引资目标监督责任机制。全市确定20xx年招商引资目标168.6亿元，增长35%。为保证任务的完成，由市委市政府联合发文，将目标分解到各县市区，并与绩效工程有机结合，制定了强力有效的考核措施。各县(市)区也全面实行了县(市)领导、部门单位和企业负责人“三点一线”项目负责制和目标任务管理责任制，通过签订目标责任状形式

将任务层层分解，落实到各乡镇及有关部门，并定期对项目推进情况进行督促检查做到人人身上有指标、人人身上有压力。

(五)创新方式，扩大成果。不断创新招商方式，努力培养造就一支专业化招商队伍，提高招商引资工作水平，加快实现招商引资向专业化转变。研究组建专业驻外招商机构，在环渤海、长三角、珠三角等经济发达地区驻点招商。强化驻京办、驻哈办招商职能，加强对市直11个设有招商科的单位指导与协调，督促其利用各种渠道和方式开展各种形式的招商活动。大力发展异地经济，依托各县(市、区)资源优势和主攻方向，打破行政区域界限，促进资源共享。

(六)出访招商，取得成效。年初至今，我市开展了广泛的招商活动，增强项目对接的针对性和实效性，先后参加了香港活动周、阿洽会、第二十四届哈洽会等经贸洽谈会等大型招商活动，黑河市组成由市委副书记、市长张恩亮带队，市商务局、发改委，工信委、财政局、国土局、文广新局、驻哈办，驻京办及部分县市区参加的经贸招商团，于5月6日至5月20日，分别在深圳、广州、中山、东莞、福州、福清、厦门等地开展了招商活动，先后与当地商协会及相关企业进行了对接洽谈。并于5月21日至5月25日我市重点参加了黑龙江省在香港、深圳、广东召开的的对俄合作恳谈会。期间，张恩亮市长香港媒体进行了互动交流，并接受了香港大公报专访，在5月28日香港大公报上进行了宣传报道；在广州恳谈会上，张恩亮市长进行了主旨发言，全面推介了黑河的地缘与资源优势。此次活动共达成合作意向17项，总投资53.9亿元。其中，合同项目4项，总投资4.4亿元。认真开展招商之冬活动，把4、5月份作为黑河招商月，集中全力搞招商，在嫩江县举行20xx年黑河(嫩江)招商引资项目签约仪式。各县市(区)也都组成招商团对重点企业进行考察招商，进一步扩大了影响，沟通了感情。五大连池市组成了由发改局、工信局、财政局、招商局参加的考察团赴北京、江西、山东、辽宁等地进行了项目回访、考察、对接。爱辉区委区政府领导多次赴天津、北京、

香港、深圳、宁波等地开展招商活动，为全区的进一步发展奠定了良好的基础。哈洽会是我市招商引资的主要平台，也是一次重大招商活动，通过积极的洽谈与对接，国内招商工作取得了丰硕成果。哈洽会期间，我市签订外贸签约项目11项，签约额106953万美元；对外(俄)合作项目5项，签约额3377万美元，内资签约合作项目5项、总金额16.2亿元，其中会上，对外(俄)合作签约项目1项，签约额2060万美元；内资签约合同项目5项、签约额16.2亿元；对外经合签约项目1项，合同总金额1500万美元。

(七)夯实基础，改善环境。我们始终坚持把改善经济发展环境作为招商引资重要的基础性工作，从抓基础入手，从抓环境改善入手。首先，出台了最新的招商引资优惠政策和招商引资奖励办法，完善和充实了招商引资项目库。其次，加强了园区建设和整合，对市直的三个园区进行了整合，规划建设了农林产业园，各县(市)区也对现有的园区进行了提档升级，为招商引资上项目提供了有效的载体。第三，提供便捷高效的服务，对前来考察、洽谈、投资的企业我们实行全程跟踪服务，有什么问题帮助协调解决什么问题，使来黑的客商高兴而来，满意而归。同时，市政府成立的“行政审批服务中心”已经完善。北安市、嫩江县也相继成立了“行政审批服务中心”，实现了一站式审批、一条龙服务，提高了办事效率和服务水平。

招商引资工作总结及工作计划 招商引资年终工作总结 招商引资年终工作总结篇六

“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。

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。