# 2024上半年招商引资工作总结

来源：网络 作者：星海浩瀚 更新时间：2024-10-01

*工作总结是以年终总结、半年总结和季度总结最为常见和多用。就其内容而言，工作总结就是把一个时间段的工作进行一次全面系统的总检查。本站今天为大家精心准备了2024上半年招商引资工作总结，希望对大家有所帮助!　　2024上半年招商引资工作总结　　...*

工作总结是以年终总结、半年总结和季度总结最为常见和多用。就其内容而言，工作总结就是把一个时间段的工作进行一次全面系统的总检查。本站今天为大家精心准备了2024上半年招商引资工作总结，希望对大家有所帮助![\_TAG\_h2]　　2024上半年招商引资工作总结

　　>一、上半年工作总结

　　 今年以来，在县委、县政府的正确领导下，我们不断创新招商思路，改进招商方式，狠抓责任落实，进一步改善和优化投资环境，积极走出去、请进来，大力宣传我县的区位、能源、资源、产业等方面的优势，积极推介、洽谈和引进项目，全县招商引资工作保持了良好的发展态势，取得了招商引资的新成效。截止目前全县共引进1000万元以上的项目25个，实际到位资金12.5亿元，完成全年任务的62.5%，实现了时间过半，完成任务比例过半。总结今年以来的工作，主要有以下几点：

　　 （一）重点项目建设迅速，持续发展

　　 重点在建项目进展顺利，澳伸铝业16万吨电解铝及两台15.5万千瓦热电机组项目现已全面启动、信发希望集团7万吨电解铝及15.5万千瓦热电机组项目和信发华宇公司两台15.5万千瓦热电机组项目，设备均已订购、信发化工30万吨聚氯乙稀项目和信发化工80万吨液碱项目，土建工程已开工、信发华宇公司80万吨高温熔出氧化铝项目，现已成立项目指挥部、信发集团铁路专用线项目，正在边报批手续，边进行建设、信发步行街开发项目正在建设。以上大项目的建设，使我县外来投资额不断攀升。以上大项目的正常建设和运转支撑了我县招商引资工作的主要成绩，同时也奠定了全县经济发展的基础。

　　 （二）认真落实政策措施，推进招商引资工作开展

　　 1、根据形势变化和要求，调整相关政策，促进招商引资工作。一是结合市委、市政府对招商引资工作考核政策的变化，及时通报情况，学习政策，另外根据市里新政策变化和要求,及时调整我县的任务分配办法、招商引资考核办法等相关政策，力求与市里的标准要求统一，并通过重点走访、调度和经委主任培训会议等方式，强化了各乡镇对招商引资工作的重视程度，使各乡镇能够及时把握优势，找准突破，取得新的成绩，在推动全县招商引资工作中起到基础作用。其次根据实际工作的运行情况，及时对调整县直部门招商引资考核方案，新的考核办法规定对县直部门只考核实实在在的项目和引进的无偿资金，贷款项目一律不再纳入考核范围，年底对招商引资完成好的县直部门继续奖励，对完成任务为零的部门通报批评。

　　 2、筹备召开招商引资各级各类会议，推动工作开展。一是筹备召开了全县招商引资动员大会，通过对2024年全县招商引资项目的严格考核认定，对项目引荐人按照政策给予奖惩兑现，对在招商引资工作中涌现出来的先进个人给予通报表彰。通过对投资者和引资者的表彰和鼓励，极大的调动了全县上下，尤其是各乡镇和各部门的工作热情，为全年招商引资工作的顺利开展奠定了坚实的基础。二是组织召开了各乡镇党委书记调度会，增强责任感和使命感，确保乡镇主要精力用到招商引资工作上。三是多次召开乡镇经委主任会议，安排布置具体工作，培训招商实务，指导工作开展。

　　 3、结合实际，调整奖金发放机制，确保引荐人和单位的奖金领取到位。县招商局通过与引荐人、县直部门和乡镇的沟通和了解，在充分调查与研究的基础上，多次与县财政局协商奖金发放方案，向主要领导汇报具体办法，最后形成了有易于操作、利于实现的奖金发放机制，能够确保招商引资引荐人、县直单位等按政策拿到实实在在的奖励，使奖金激励作用得到充分发挥，调动了全县上下招商引资工作的主动性和自觉性。

　　 （三）以小团组招商为主要方式，积极走出去招商引资

　　 今年以来，我们紧紧抓住各种招商的机会，以小团组为主要方式，积极走出去招商引资。一是4月份赴浙江、福建等地，针对汽车、摩托车配件加工项目进行招商活动，达成合作意向项目5个；二是6月份与市招商局和部分乡镇的同志赴广东省，针对铝加工项目进行招商活动，与广东一家铝加工模具企业达成合作共识，计划在我县投资5000万元搞铝模具生产；三是近期计划赴日本、韩国进行招商活动，寻求铝材加工合作企业，目前正在进行前期准备工作。

　　 （四）乡镇招商引资成果明显

　　 今年以来，乡镇招商引资工作重点是在大项目上有所突破，引进了一批投资额较大，与我县产业密切关联的大项目，主要有：乐平镇引进台湾独资项目，总投资2亿元，生产汽车轮毂项目，该项目占地２００余亩，目前已经破土动工；贾寨乡引进济南三信铝业公司，投资３０００万元，利用铝矿粉和电解铝生产合金铸件项目；胡屯乡引进上海美高有限公司投资５０００万元建设木业加工项目，该项目证照已办理，预计８月份投产；韩屯镇引进辽宁锦州客商建设年产２５万吨面粉及深加工项目；肖庄乡引进临清客商建设年产６万吨可燃乙醇项目，该项目正在建设之中；温陈乡引进建设了凯丰铝业公司，投资３０００万元建设铝材加工项目。

　　 （五）企业招商有所突破

　　 今年以来，除信发集团外，我县其它企业也加强了与外地的合作，规模和效益不断提升。一是鑫鑫铝业与香港银一百公司合作，投资1400万元建设合金铝棒、铝锭项目，该项目与6月上旬正式挂牌。二是吉星汽车配件引进德国和新加坡客商建设了聊城德通交通器材有限公司，另外又与外商合作，投资500万元新上机油泵项目，使原企业的生产规模不断壮大，产品种类更加丰富。三是鲁环散热器有限公司与引进外地资金新扩4个车间，扩大铝散热器生产能力。四是华龙纺织公司与湖南客商合作扩建2万纱锭生产能力，该项目正在建设之中。

　　 （六）积极搞好网络招商工作

　　 为进一步发挥好网络的招商作用，今年我们聘请专业人士，对++招商网站进行改版，进一步丰富充实网站的内容，及时（更多精彩文章来自“秘书不求人”）更新信息和网上项目资料，责成专人负责网上联络和管理，实现网上洽谈200余人次，达成合作意向8个，外商来我县实地考察已达10余人次。下一步我们将与国内知名网站做链接，提高网站点击率，扩大影响，把招商网建成++对外宣传的一个窗口。

　　 今年以来，我们虽然取得了一定成绩，但也存在一些问题，突出表现在：一是工作进展很不平衡；二是服务意识还不够强，发展环境还不宽松；三是产品科技含量低，外向度不高、管理比较落后；四是招商引资领域有待拓宽。除工业区招商引资项目有较大进展外，农业服务业等领域引资工作进展较慢，引资较少，引进项目数量、规模及质量档次有待提高。

　>　二、下步工作措施

　　 为完成全年的招商引资任务和目标，根据新的形势变化和要求，在重点和关键措施上，今后主要抓好以下几点。

　　 一是利用好媒体工具，强化舆论宣传。市委、市政府确定，今年4月份为“招商引资宣传月”，同时要求不断加大对宣传工作的投入和力度。这方面，我们计划在发达地区的电视台、报刊、网站等做++的宣传广告，充分利用媒体工具宣传++的产业、产品优势，扩大影响和知名度。对那些好的典型和招商引资引荐人、先进单位等，加大宣传力度，通过宣传，提高全民招商意识和全民素质，进一步营造“亲商、安商、富商”的浓厚氛围。

　　 二是突出抓好以商招商工作。市委、市政府把今年确定为“以商招商年”。今年我们计划通过以下几项措施抓好这项工作：一是出台更加优惠的奖励政策扶持政策，鼓励他们增资扩股，把现有企业做强作大。二是定期组织外商参加招商活动，靠他们的说服力和影响力来吸引外商，充分发挥我县现有外商的示范带动作用和桥梁纽带作用，吸引更多的客商来我县投资，办企业、上项目。三是建立领导联系客商制度。要求县委、县政府领导班子成员，乡镇党政主要领导同志要分别联系一家现有客商，经常走访座谈，结交朋友，联络感情，帮助解决企业面临的一些现实问题。四是建立诚信机制，严格兑现承诺，吸引他们进一步追加投资。这是非常重要的一方面，也是树立我们诚信++，诚信企业的一种体现。另外，各乡镇、部门、企业要积极探索、尝试委托招商和专业招商的招商方式。

　　 三是尽力发挥企业主体作用，搞好企业招商。

　　 要加强对全县企业的招商引资工作调度，引导企业拿出好的项目开展招商引资活动。督促帮助各企业制定中长期发展规划，提出有价值的项目，通过我们对项目的包装、宣传推介，有针对性的开展招商活动，发挥好企业的招商引资作用。

　　 四是组织好几次专业性的外出招商活动。一是近期做好赴日本、韩国举办招商活动的各项准备工作。二是计划组织各乡镇党委书记赴江苏省常州市，利用好05年挂职干部的关系，针对铝、板、纺织业搞一次全面推介活动，进一步挖掘新的客商资源。二是8月份赴广州南海市，重点推介铝深加工产业，引进资金、技术和人才；

>　　 三、几点建议

　　 一是建议县委、县政府加强对招商引资工作的领导，落实好“三分之一”工作机制。年初，县里对多数乡镇党政主要领导进行了调整，对于新的一届乡镇领导班子来说，现在正是理顺思路、加快发展的良好时机，只有增强事业心，从乡镇的实际出发，引进建设新的企业和项目，增加收入，才能从根本上解决好乡镇的实际困难和问题。另外，从目前乡镇工作的内容看，应该有充足的人力和精力来抓招商引资工作，真正落实“三个三分之一”工作机制，要求各乡镇、各部门、各企业要明确专人负责、组成专门的班子抓招商引资工作，要拿出足够的精力和人力，常年抓招商引资，对重大招商引资在谈在建项目，实行挂包责任制，急事急办，特事特办，负责到底。

　　 二是县委、县政府要加大措施，强势推进招商引资工作。特别是要加强调度。建议由县委、政府主要领导出面每月召开一次乡镇党委书记调度会，每季度召开一次县直部门和重点企业调度会，加压鼓劲，督促各级各部门把主要精力放在招商引资工作上。

　　 三是建议县委、县政府组织乡镇和部门的同志到兄弟县市参观学习。通过看看别人的成绩和做法，克服我们的骄傲自满和松懈思想，让大家清醒的看到我们的差距，看到新一轮的竞争对我们的要求，进一步增强搞好招商引资工作的责任感、使命感和紧迫感。

　　 总之，今年我县的招商引资工作形势还很严峻，需要进一步加大措施，加强调度和督促，创造性的开展工作。我们也相信，只要我们进一步解放思想，提高认识，改进工作方法，今年，我县的招商引资工作一定能够取得更好的成绩，全年的任务目标一定能够实现。

**2024上半年招商引资工作总结**

　　>一、市级任务指标及项目总体情况

　　1.市级指标完成情况

　　年初市级分解到区级的任务:引进市外内资44亿元，同比增长10%;新签亿元项目20个;利用省外资金项目8个;投资额5000万以上当年新开工项目14个以上、新竣工的10个以上。1-6月份，新引进市外投资项目50个，市外新签项目总投资额为34.7亿元，引进市外内资26.4亿元，增长12.8%，占年度目标任务的60.1%，超时序10.1个百分点。亿元以上项目10个;利用省外资金项目已入库2个(徽州坊项目、稽灵山儿童公园项目);投资额5000万以上当年新开工项目20个;新竣工项目11个。

　　2.政府目标考核项目情况

　　实际利用省外资金情况是全区目标管理绩效考核的一部分(占目考0.75分)，利用省外资金项目已入库2个(徽州坊项目、稽灵山儿童公园项目)，总量为13.9亿元(全市排名第一)，增幅-11.8%(全市排名第二)。

　>　二、党建工作开展情况

　　20xx年是贯彻党的十九大精神的开局之年，我局严格按照省、市、区委的统一部署及要求，认真开展了一系列的学习教育活动，取得了较好成效。

　　1.抓学习教育，提高党员思想政治素质

　　认真学习贯彻党的十九大精神，以习近平新时代中国特色社会主义思想为指引，进一步统一思想、提高认识，首先确保在思想上与党中央保持高度一致。今年以来，共开展集中学习12次，领导干部上党课2次，并开展了多形式的学习教育活动，如:举办了禁毒教育专题知识讲座、领导干部讲党课教育、组织观看教育影片、组织参观爱国主义教育基地等，通过知识讲座、领导上党课、撰写、讨论交流等形式，进一步增强了学习效果。

　　2.规范党内组织生活

　　一是制定支部，认真落实党课制度、党费收缴及三会一课等制度;二是坚持民主集中制。规范支部会议制度，贯彻执行民主集中制原则，通过会议讨论和决定本局的重要事项，班子成员团结协作，分工负责，形成良好的工作机制;三是坚持学习制度。坚持全体党员每月集中学习的政治理论学习制度，做到学习常态化;四是关注帮扶工作。深入开展党员干部联系贫困党员走访，社区共驻共建等活动，共开展扶贫帮困20人次，帮扶资金5000元。

　>　三、招商工作亮点及特色

　　1.落实责任，完善制度，强化目标管理

　　实施区四套班子主抓招商，明确了各责任单位招商任务和招商重点。坚持围绕旅游商品开发、城郊资源开发、高新技术开发大办工业，重点引进绿色食品加工、电子信息和装备制造为主的主导产业，形成具有XX特色的工业体系。对全年招商引资任务进行计划倒排，将任务分解到月，细化到周，明确了时间节点要求。

　　2.明确导向，强化管理，落实工业招商

　　坚持围绕旅游商品开发、城郊资源开发、高新技术开发大办工业，重点引进绿色食品加工、电子信息和装备制造为主的主导产业，形成具有XX特色的工业体系。截止目前全区新引进工业项目14个，亿元以上项目3个，工业项目到位资金为6.37亿元(含续建)。

　　3.创新方式，形成氛围，增强招商实效

　　围绕以北京、天津为主的环渤海经济圈，以上海、苏州、杭州、宁波为主的长三角经济圈，以广州、深圳、珠海为主的珠三角经济圈，以福州、厦门为主的海西经济圈等重点区域,落实走出去，请进来的招商工作方法，及时和市级招商小分队对接并积极参加全市组织的徽商大会、中博会、厦洽会、央企对接会等活动开展精准招商。

　　4.落实奖惩，优化环境，推进项目建设

　　一是完善招商工作流程。按照一个口子归集信息的原则，引荐单位或个人第一时间向区招商局报送拟来屯考察的重大项目信息，并建立健全招商引资工作制度，统筹协调重大项目的区域布局、要素保障、政策支持及推进落实，使招商引资工作依法、规范、高效，促进项目洽谈、签约、落地建设。

　　二是完善组织领导体系。及时调整了区招商引资工作领导组。组长由区委分管副书记担任，副组长由区政府分管副区长担任，组成成员主要为区相关经济部门的主要负责人及各镇、街道主要负责人。领导组不定期听取各单位招商引资进展情况汇报，研究解决招商引资工作中的重点难点问题。

　　三是完善招商考核机制。通过招商引资光荣榜，对全区各单位的招商引资进展情况实施月分析、月通报、年考核，招商工作考核得分纳入区委区政府年度综合考核内容。对完不成年度招商引资任务的单位，以书面形式向区委、区政府说明原因。

　>　四、存在的问题及下步打算

　　存在的问题

　　(一)主动招商意识不强

　　各单位一把手招商的主动性与积极性仍有待加强。

　　(二)外出招商氛围不浓

　　主动外出招商的动力不足，信心不足，没有真正把招商引资工作作为一项日常工作来抓。

　　(三)项目投资规模不大

　　引进的大项目、好项目不够多。截至目前各单位报送的168个项目中只选出50个项目上报市局。

　　(四)可用地块资源条件限制

　　棚改地块不可预见性大，时间难把握;条件成熟地块数量少、分布散、面积小，很难吸引大强企业前来投资。

　　(五)现有产业集聚性不够

　　目前园区企业共有109家，全区规上工业企业36家，产业集群效应不强，比较分散，未形成强有力的产业链。

　　>下一步打算

　　(一)主导产业招商

　　依托九龙园区、九龙科创园为重要突破口，围绕绿色食品、机械电子主导产业定位，把符合XX区主导产业发展作为主攻方向，努力在招大引强上取得实质性突破，着力引进围绕博蓝特为龙头的配套半导体产业项目。

　　(二)开展定向招商

　　以举办投资洽谈、项目推介等活动为主要抓手，大力宣传、推介我区成熟地块、闲置楼宇，开展定向专业招商，开创我区招商引资的新局面。

　　(三)对接精准招商

　　加强与京、津、冀，上海、杭州等地客商对接，有针对性地拜访世界500强、国内500强，独角兽等企业，大力推动引智、引技，对接中科大、浙大等高等学府，积极对接高层次人才。

　　(四)盯牢在谈大强项目

　　目前盯牢一批在谈项目，力争尽快签约:新城黄山吾悦广场项目、复星集团项目、台湾太平洋集团项目、万达集团项目、振州电子项目。

　　(五)完善考核机制

　　定期召开招商项目预审会，通过招商引资光荣榜，对全区各单位的招商引资进展情况实施月分析、月通报、年考核，招商工作考核纳入区委区政府年度综合考核内容。

**2024上半年招商引资工作总结**

　>　一、工作成效

　　今年我镇强化招商举措，创新招商方式，招商引资取得新进展。截至目前，我镇共完成实际利用内资8890万元，完成任务数的104.3%。已投产项目9个：南昌县东方乐饮食有限公司，南昌县尚宇实业有限公司，南昌市乐祥针织内衣有限公司，南昌市鸿兴毛织有限公司，南昌县永顺油脂有限公司，南昌市福瑞实业有限公司，南昌食环食品有限公司，江西鹏翔建设工程公司，江西明浩生态农业发展有限公司，南昌创赢服饰有限公司。我镇招商小分队多次外出到昌东工业园等地，拜访了有意向投资的南昌昌顺机械有限公司、赛维LDK太阳能高科技(南昌)有限公司等。签订工业投资协议项目2个：江西日金建筑工程有限公司投资2024万元建设工业厂房及相关配套设施项目，用地面积5.18亩，预测项目竣工投产后年产值约800万元，年纳税100万;美国光达通科技公司拟在我先生产LED小功率驱动芯片项目加强洽谈;江西唯客投资有限公司投资1.5亿元，租用面积1500亩，着力打造现代农业四季观光园。

　　目前，我镇尤其抓紧与赛维LDK太阳能高科技(南昌)有限公司磋商联系，力争这个总投资额2亿元的太阳能发电站项目尽快签约落户。全镇招商工作态势继续保持了好中有快、稳中有势、后发有力的稳健特点。

>　　二、主要措施

　　一是强化组织领导。成立招商引资工作领导小组，组建招商小分队，分期分批走出去招商，下力气引资。围绕农业产业化项目，瞄准知名品牌企业，赴浙江省等农业效益竞争力强、农业科技水平高的省份，以及海南省等生态休闲农业发展成效显著的地区开展小分队招商活动。

　　二是加强宣传推介。通过举办家官乡贤会、参加上级组织的各种招商引资活动，利用好新闻媒体、网络等平台，把幽兰的资源潜力、产业发展、区位优势积极向外进行大力宣传推介，提升幽兰知名度和吸引力，为招商引资工作创造良好的舆论氛围。

　　三是积极搭建平台。着力改变等商上门的思想，做到主动出击，广开门路，开展全方位招商引资工作。通过上门招商、专业招商、节会招商、产业链招商、展会招商、项目招商等方法搭建平台，积极参加各类经贸洽谈活动，广交朋友，积极洽谈，引导更多的社会资金投入我镇农业产业化建设。

　　四是全程协调对接。通过与投资商电话谈、面对面谈、请进来考察谈、外出洽谈等多举措开展工作。要把地块、面积、优惠政策等投资者最需要的资料第一时间送到客商手上。对于已经开工建设的项目，要加大协调力度，帮助客商及时解决施工中遇到的问题，加快工程进度，按期建成达效。

　　五是做好跟踪洽谈。做好已落户企业和意向性项目跟踪服务工作，通过不定期走访、召开座谈会等方式，协调解决引进企业生产运行中的实际问题，及时化解项目施工过程中的各类矛盾，努力做到用真诚的服务感化客商，用优良的环境吸引客商，努力构建引进来、请进来、带进来的局面。

　　>三、未来工作思路

　　1、资源招商，发展生态休闲农业

　　幽兰镇风景秀美，青岚湖、大沙湖、芳溪湖、落沙塘碧水蓝天，马游山延绵起伏、风光无限，园艺场果树茂盛、品种繁多，这都是都市近郊少有的自然风景，我镇可借力打造佛教文化特色乡镇平台进行项目包装、招商引资，通过招引实力客商，重点开发休闲农庄、水果采摘、垂钓场等生态旅游项目。

　　2、载体招商，打造农产品批发交易市场

　　抓住昌南大道东延工程这一机遇，适时转移招商引资工作重心。利用乐温高速幽兰出口与昌南大道连接处1500亩低洼地，作为项目落地的载体引进一批以农产品批发交易市场、商贸物流和工业生产为主的项目。不断提高农业生产效益，依托农贸市场的集散功能，使农产品货畅其流。

　　3、产业招商，形成农产品加工集群优势

　　依托四条农业特色产业带(以江陂蛋鸭基地为中心的灰色产业带;以潭林生猪养殖为中心的白色产业带;以厚田珍珠养殖为中心的蓝色产业带;以东联藜蒿和青岚冬瓜、蕃茄基地为中心的绿色产业带)，及三大基地(优质稻种植基地，青岚无公害蔬菜示范基地，马游山水果种植基地)资源优势，形成产业规模。着力引进和培育农产品加工企业，逐步打造农产品加工集中区，加大果蔬精深加工产品开发力度，形成产供销一体化的现代农业产业基地。

　　4、以商招商，壮大农业龙头企业

　　着力打造青岚食品有限公司、江西玉林兴农牧科技有限公司、江西理文迅达有限公司等一批农业产业化龙头企业，借助企业的信息渠道、商务渠道、人脉资源，进行招商引资的系列活动，推动优势龙头企业组建企业集团，引导优势龙头企业与资本市场对接，引进战略投资者，帮助龙头企业与国内外大企业开展合作，吸引国内外大企业来我镇建基地、搞加工。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！