# 企业年度招商工作总结(合集49篇)

来源：网络 作者：眉眼如画 更新时间：2025-03-13

*企业年度招商工作总结1今年以来，我局围绕县委、县政府农业产业化工作安排，以发展中药材产业化为工作主线，在引导农民种植中药材、开展中药材工业招商引资、建设中药材市场信息网络、帮扶华新药用植物有限公司等方面，做了一些工作。具体如下：一、积极引导...*

**企业年度招商工作总结1**

今年以来，我局围绕县委、县政府农业产业化工作安排，以发展中药材产业化为工作主线，在引导农民种植中药材、开展中药材工业招商引资、建设中药材市场信息网络、帮扶华新药用植物有限公司等方面，做了一些工作。具体如下：

一、积极引导农民种植中药材。

为了实现县委、县政府的“药业强县”的战略目标，我局克服黄姜种植全面亏损带来的不利因素，积极引导全县农民种植市场行销药材。首先，重点推动了商洲枳壳这一传统产业。在县委、县政府的高度重视下，我县地产药材商洲枳壳顺利通过了国家地理标志产品保护，极大地调动了农民种植枳壳的积极性。目前，全县新建面积在100亩以上的枳壳种植基地9个，新发展枳壳5000多亩。我局建立的5亩商洲枳壳品种提纯苗圃，目前长势良好，预计明年可出圃苗木万株。其次，捕捉市场信息，引导农民发展市场行销品种。今年重点发展了青蒿、瓜蒌、决明子三个新品种，进一步壮大了我县的药材种植规模。今年，全县新发展药材种植万亩，其中车前子万亩，枳壳万亩，其它药材万亩。

二、全力开展中药工业招商引资。

缺乏工业拉动是我县药材产业不能做大做强的一个主要因素。今年，我局在人员不足、经费有限的情况下，竭尽全力开展中药工业招商引资工作。一是包装招商项目。立足我县药材资源优势，我局先后编印了《商洲中药饮片药业有限公司项目招商指南》和《县中药材产业招商项目册》，并通过网上发布、邮寄等形式，将有关资料散发到全国各地，为我县中药工业招商引资进行了强力宣传。同时，建立了县道地中药材样品展柜，展出我县道地药材品种30多个，不厌其烦地对到我县考察的有关客商宣传我县的中药材资源。二是走出去、请进来开展招商。5月份，我局组团参加了在深圳举办的“百药之乡”国际中药材产业化及出口论坛，展示和宣传了我县的道地药材资源优势。7月份与工业园区管理局联手到广东开展招商，成功邀请了广东碧山公司董事长蔡碧山先生到我县考察中药材生产。同时引导本地企业创办中药工业。目前，我局与黎山林场和县民营企业新一代生物科技有限公司已签订协议，购买黎山林场城南工业园区闲置厂房和土地筹建中药饮片厂，预计20\_\_年10月竣工投产。

三、切实搞好中药材市场信息网点建设。

依托政府网和药材网，我局建立了4个药材信息网点，加强了与国家级药材市场的信息交流，广泛收集全国中药材产销信息，及时提供领导，发布到各乡镇。今年，共发放技术和信息资料8期1500多份，为引导农民种植药材起到了较好的信息导向作用。

四、想方设法帮扶华新药用植物有限公司。

在县委、县政府的关心下，华新药用植物有限公司于去年建成，今年正式开工生产。共收购加工黄姜3700多吨，5月份第二条生产线正式投产，目前已生产成品皂素15吨，预计到年底可生产成品皂素21吨，实现产值315万元。同时，根据市场行情，利用现有车间、设备转产硫糖铝，\_\_月6日已正式投料生产。

五、克服困难完成目标管理各项任务。

在人员少，经费不足的情况下，我局克服困难，今年共完成启动民资581万元，其中固定资产投资181万元，超额完成81万元；完成发展货运车辆2辆；完成税收万元；资助挂点村新农村建设资金20\_\_元，水泥10吨，小学生学习资料\_\_5册，捐助贫困学生3名，资金800元；积极参加创建国家卫生城工作，投资700元在责任路段安装钠灯一盏。

20\_\_年，是实现“三年再造一个新”的第二年，在这承上启下的关键时候，我局将继续以中药材市场为导向，以农民增收为目的，突出“药业强县，富民兴干”的产业化主题，做大做强中药材特色产业，把我县中药材产业推向一个新台阶。主要工作目标和措施如下:

一、抓好药材种植基地建设，推进药材种植规模化。根据干办字[20\_\_]160号《农业产业化重点工作20\_\_-20\_\_年工作方案》中制定的中药材发展规划，全县20\_\_年中药材发展任务为25000亩。为切实完成年度计划，我局一是主抓地产药材发展，推动具有特产的道地药材发展。其中发展商洲枳壳5000亩、黄栀子5000亩、车前子10000亩、“三木”药材20\_\_亩、其它药材3000亩。二是重点抓好基地建设，推动中药材规模化种植。全力抓好每个乡镇1个集中连片面积100亩以上长效药材基地建设。

二、力争引进1-2家投资800万元以上的中药材加工企业。药材产业作为我县支柱产业，一直以来没有取得国家的重要项目资金支持，也没有较大实力的药材企业联合带动药农种植，为此要规模发展中药材种植受市场制约较大，缺乏“龙头”企业成为制约中药材规模发展的关键。为此，引进中药材加工企业，是我县药材产业做大做强的关键。20\_\_年，我局将一如既往，全力开展中药工业招商引资工作，争取成功引进1-2家中药材加工企业。

三、链接四大药材市场信息，进一步加强药材网站建设。我局建立的药材网，作为我县中药材产业的窗口，起到了不可忽视的作用。同时建立的四大信息网点（樟树、清平、磐安、廉桥），也为我县药农种植、销售药材起到了积极的引导作用。20\_\_年，我局将加大对药材网站的管理和四大网站的联系，为我县药材产业带来更多更好的信息，同时也亮化我县的中药材窗口。

四、切实抓好中药材苗木基地建设，为药农提供各项服务。20\_\_年我局将完善中药材苗木管理机制，努力提高苗木基地的经济效益和社会效益，为药农提供产前、产中、产后服务。

五、进一步加大帮扶力度，为华新公司的发展壮大提供力所能及的服务。继续帮助华新公司招聘员工和培训员工。协调公司与药农、公司与有关单位的关系，为公司的发展创造一个良好发展空间。

**企业年度招商工作总结2**

引进“侗藏红米”种植基地，发展粮油产业，基地建设面积3770亩，投入资金60多万元；引进“怀化奥普龙种业有限公司”、“长沙利诚种业有限公司”，发展制种产业，制种基地建设100多亩，投入资金20余万元；引进“深圳湘粤东城生态农业有限公司”，发展特色水果产业，基地建设面积1000亩，投资1000万元以上；引进“新晃鑫绿源农产品民族贸易有限公司”，发展蔬菜产业，核心示范基地建设面积200亩，投资200万元。我局共招商引资项目4个，引进资金1280余万元。

**企业年度招商工作总结3**

及时把握市场动态，捕捉最新信息，立足市场需求，支持、鼓励、引导本镇群众创业。在镇政府、村两委的支持和帮助下，我镇村村民罗彬对生物质颗粒燃料项目的市场前景进行了充分的考察调研和详细的资金预算，形成分析报告。我镇已将建设生物质颗粒燃料加工厂列为招商引资项目，计划总投资30—35万元，其中建厂成本15—20万，设备成本15万，在原村纸板厂的旧址上建立新厂，生产车间面积100—150㎡，原材料存放不露天场地面积200㎡，成品储存车间50—100㎡，配套办公室、休息室、厨房等约8间，每间15—20㎡。力争以此为契机，推动建立政府引导、村组支持、农户创业的.“镇村组”三级创业机制，帮助广大群众致富增收。

**企业年度招商工作总结4**

一是健全招商工作机制，完善政策体系建设。制定20xx年招商引资工作计划，明确全年招商工作重点，镇街区、县直部门都落实招商工作目标责任制。修订完善了招商引资工作考核办法，以更加客观公正的办法科学考核全县招商引资工作情况。制定了《昌乐县重点产业投资扶持政策》，从用地、资金、人才引进等方面给予扶持，吸引客商投资。

三是广泛搜集项目信息，全力开展项目攻坚。6月份深入开展“项目攻坚月”活动，积极搜集项目信息，筛选投资意向明显的项目，组织小分队走出去对接推动，邀请客商来昌乐实地考察洽谈。项目攻坚月期间，全县共洽谈引进项目106个，其中在谈项目73个;签约项目11个， 总投资亿元;落地项目22个，总投资亿元。

四是利用各种招商机会，洽谈引进重点项目。一是组织小分队外出招商。广泛搜集项目信息，对投资意向明显的项目有针对性地走出去进行对接洽谈，今年先后组织小分队外出赴上海、北京、深圳等地开展了招商活动，赴威海、高密、无锡等地开展了新能源汽车专题招商，对接洽谈了新能源汽车电机控制器等项目。在复旦大学举办了企业家研修班、论坛以及人才对接交流活动，邀请知名专家、教授与我县产业科技项目进行对接，达成了一批意向合作项目。二是利用市县活动平台招商。积极组织参加第34届风筝会“潍坊在外知名人士”回乡创业对接会暨重点合作项目集中签约活动，我县朱刘街道洽谈引进的川崎高性能机器人本体生产项目进行了现场签约。组织参加潍坊市珠三角地区集中招商活动，与深圳稳健投资有限公司洽谈了福利龙农业环境保护技术开发应用、与铭基食品(香港)有限公司洽谈了投资铭基熟食等13个项目，总投资亿元，PPT改性材料、新能源电动汽车等6个项目签订合同，其中县经济开发区洽谈引进的福利龙农业环境保护技术开发应用、声威家居用品、县招商局洽谈引进的铭基熟食等3个项目在“20xx潍坊(深圳)重点项目洽谈签约会”上进行了集中签约。积极组织参加20xx年中日韩产业博览会，我县经济开发区洽谈引进的佳诚数码惠普新材料产业园和五图街道洽谈引进的电动车充电桩、光伏太阳能发电储存设备生产项目在重点项目签约仪式上签约。扎实做好20xx中国(昌乐)国际宝石博览会招商工作，利用节会影响宣传推介，邀请客商，对接洽谈项目。共有28个项目在重点招商项目签约仪式上签约，总投资亿元。参加潍坊(北京)重点合作项目签约活动，洽谈推动重点项目13个，其中，50万头生态养猪、200兆瓦分布式光伏发电、城镇居民生物质天然气保障供应、德润生物质新材料、中科院化学研究所·昌乐县科技合作等5个项目在会上集中签约。

五是发挥企业主体作用，大力开展以企引企。充分发挥企业主体作用，引导企业成为引项目、争资源的主力军，广泛开展以商招商、以企引企。组织有关部门逐一对接全县重点骨干企业，梳理统计骨干企业项目信息、招商线索，围绕企业对外合资合作，洽谈引进了比德文与一汽集团合作的雷丁高速电动汽车等项目。围绕主导产业引进配套企业，依托比德文新能源汽车产业基地，引进了汉唐中能新能源汽车、街景电车、年产20万台新能源电动汽车车身、电动汽车零部件、电动汽车电控系统等一批新能源电动汽车产业链项目;依托智能装备制造产业，洽谈引进了陶瓷制版、华中数控机床、亿林数控机床等一批装备制造、智能制造产业项目;依托佳诚数码，引进了佳诚数码惠普新材料产业园;依托石大昌盛产业园，引进了硅油和环保食品包装等项目。

六是学习借鉴先进经验，推动招商质量提升。多次赴蓬莱开展对标学访，认真学习标杆单位在招商体制、机制、服务项目等方面的先进经验和做法，结合本部门实际，学习先进、改进不足，进一步提高招商工作成效。特别组织赴海宁市考察学习招商引资先进经验，深入了解海宁市主导产业发展、省级对外园区建设、骨干企业发展等情况，重点学习了海宁市在招商引资工作中的思路理念、体制机制、办法措施等方面的好经验、好做法。结合我县招商引资工作实际，提出了推动改进昌乐县招商引资工作的建议措施。

**企业年度招商工作总结5**

今年以来，在县委、县政府的正确领导下，我县招商部门不断创新招商思路，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。

>一、20xx年招商引资情况

>二、20xx年招商引资工作基本做法

1、领导重视、高位推动。

2、夯实基础，储备项目。在夯实基础、强化储备方面，做了大量扎实有效的工作。一是瞄准市场需求，科学论证项目。认真分析评估市场环境、建设条件、经济效益及投资回收，切实加强了对项目的论证、立项工作。二是立足比较优势，自主开发项目。围绕资源优势和产业优势，研发了一批农业深加工项目；围绕现有企业的改造和闲置资产盘活，研发了一批引联挂靠项目。三是强化前期工作，充分储备项目。完善项目基础材料，做好项目前期工作，实行项目动态管理，努力提高储备项目的质量和水平。

3、拓宽渠道，多元招商。围绕机电产品、旅游商品、农产品深精加工三大产业积极推介项目，开展对外招商。一是参加节会广泛招商。今年，积极组团参加了有关经贸洽谈会，签约项目4个，签约金额亿元。二是主动组团外出招商。由县领导带队，有关部门和项目业主参加，组成招商小分队，专程到上海、江苏、浙江等地实地考察，对接交流，大力推介项目，成功引进上海正诚磁性材料科技发展有限公司等企业投资开发。三是借助“窗口”委托招商。充分发挥驻沪办、驻杭办的“窗口”作用，积极开拓与两地有关部门进行联系和接触的渠道，发展招商人员与各大公司和知名企业主动接洽和推介，开展全方位、多层次、宽领域的交流与合作，为今后争取和引进项目奠定了基础。四是依托外来投资企业二次招商。通过各种渠道，利用各种关系，积极开展以商招商，拓宽了同客商的接触领域，不断有各地客商前来考察，并就有关项目达成合作意向。今年我县新引进的稀土纳米晶永磁粉项目就是通过该种方式有效引进的。与此同时加大了网络招商力度，今年县招商局局为了不断丰富公开的形式，切实提高办事效率，改版了《xxxx招商网》，在招商项目的栏目中，整理了大量招商引资资料，目前已发布67个重点招商项目、4次招商活动、投资环境、招商政策和办事程序也相继在网上发布，这一工作为招商引资拓宽了渠道，也公开了招商局的办事流程，通过专业网站开展网上招商，收到了良好效果。

4、营造氛围，强化服务。今年，县委、县政府把招商引资作为全县的头等大事来抓，为加快发展招商引资构建了政策平台、环境平台和服务平台。一是在硬环境建设上，加大建设步伐，着力改善基础设施条件，道路拓宽、城区供水、供电改造和城市绿化、美化、亮化、净化等工程取得了新的进展。二是强化舆论宣传，营造投资氛围，今年来，我们先后在《黄山日报》、《每日市情》《xxxx信息》及市、县新闻媒体刊登招商信息、文章100余篇，进行大范围、高层次的宣传。三是大力宣传和认真落实《招商引资优惠政策》，努力优化xxxx的投资环境。在日常工作中坚决做到“四个一”，即“一诺千金”，坚决兑现优惠政策和招商项目合同契约；“一路绿灯”，坚决扫除阻碍客商发展的障碍；“一呼百应”，坚决保证客商提出要办的事不耽误，不反复，不折腾；“一查到底”，坚决查处敲诈客商的人和事，积极创造以诚相待、诺出必践的诚信环境。四是高效运行县行政服务全程代理中心职能，对拟投资新项目和计划增资扩产项目，落实专人做好项目基本资料登记造册工作，制作项目促成任务和时限单，由专人负责主动加强联系和跟踪服务，努力促成项目。对拟投资或计划增资大项目，优先集中人力、物力、资金做好促成工作，做到每个项目都有专人跟踪服务，各类手续都有专人落实，使行政服务全程代理中心真正成为投资者投资兴业的“绿色通道”。同时对全县外来投资企业建档管理，纳入经常化服务，随时深入到企业了解运营中存在的困难和问题，为企业提供人才、技术、资金等方面的信息，并适时组织召开外来投资企业业主座谈会，广泛征询在环境和服务等方面的意见和建议。六是为来访的客商提供日常服务，从政策咨询、证照办理、税费减免、土地使用等方面作了大量工作，认真落实首问责任制、限时承诺制、ab岗制，减少了办事环节，方便了客商投资，切实提高了办事效率和服务质量。

>三、招商引资工作存在的问题

>四、20xx年招商引资工作思路及要点

（一）指导思想

按照县委确定的“开放兴县、旅游牵动、工业支撑、城镇突破、社会和谐”总体部署，统一思想，转变观念、查找差距、拓宽思路；不断完善和优化投资环境，搞好投资促进；继续坚持“走出去”、“引进来”战略，创新招商方式，广辟融资渠道；紧紧围绕“三大产业”，实现重点突破；进一步增强做好招商引资工作的紧迫感和责任感。

**企业年度招商工作总结6**

20XX年，随着成都市向东向南发展战略的逐步实施，新津的区位优势发生了极大的改变，新津迎来了难道的历史机遇期，大力的基础设施建设项目需要大量的建设资金，今年我们加大了经营土地工作的力度，成功拍卖经营性用地6宗，面积亩，成交金额万元；挂牌成交2宗，面积亩，成交金额万元。同时积极创收包括土地出让金在内其他土地收益，共收取其他土地收益24555万元，共完成了土地与矿产资源总收入亿元，实现了土地经营收益历史新高，为全县招商引资环境奠定了良好的基础。我局还加大土地储备工作，变土地资源为土地资本，紧密配合县国投公司，以土地为平台，积极争取省市银行的支持，成功从银行贷款5600万元，为全县经济的发展赢得了先机。

**企业年度招商工作总结7**

1、进一步加大招商引资力度，大上项目，上大项目，引入产业龙头企业，巩固壮大主导产业。

2、转变经济增长方式，引导企业树立品牌经营意识，培育壮大龙头企业，带动相关产业发展。

3、搞好服务，进一步加强水、电、路等基础设施建设。

今年以来，在县委、县政府的正确领导XX县招商局的精心指导下，我镇紧密结合产业发展和自然资源实际，围绕“加快镇域经济突破发展”这一主题，深入贯彻落实党的十八大、十八届四中、五中全会XX县政府办《关于进一步加大招商引资力度促进投资的通知》（略政办发〔20xx〕76号）文件精神，多渠道多方位开展招商引资工作，较好的完成了本年度招商工作。

**企业年度招商工作总结8**

今年以来，我局认真贯彻落实县县经济工作会议精神，紧扣县委、县政府发展主题，不断创新招商思路，改进招商方式，拓展招商领域，狠抓责任落实，进一步改善和优化投资环境，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。

>一、上半年工作总结

（一）总体情况

今年以来，在市投资促进局的大力支持下，在县委、县政府的正确领导下，上半年，全县共签订招商引资项目7个，总投资额91070万元。实际到位内资21亿元，完成年度目标任务36亿元的；实际利用外资850万美元，完成年度目标任务1670万美元的，顺利实现内、外资“时间过半，任务过半”。

（二）主要做法

1.加强领导，落实责任。县委、县政府对招商引资工作高度重视，年初分别召开表彰大会和签订责任状大会，兑现招商引资奖励，下达全年招商引资目标任务到30个责任单位并签订招商引资目标责任状。同时，县领导带头对接洽谈招商项目，亲自挂帅协调解决项目洽谈和建设过程中存在的困难和问题，激发各镇、各部门支持参与招商引资工作的热情，营造全社会支持参与招商引资工作的良好工作氛围。

2.奋力推进，重大项目招商取得新进展。围绕产业规划，积极招大引强，吸引大企业、大项目落地。目前在谈，近期即将签约的大项目有总投资10亿元的×××国际性大学项目、总投资12亿元的×××国际生态旅游度假项目、总投资亿元广西×××民间工艺品展贸项目、总投资亿元的×××建材装饰广场项目。

3.组织开展招商活动，确保项目顺利实施今年以来，我县围绕世界500强、国内500强企业、央企、行业龙头企业，组织开展“走出去”、“请进来”招商活动，重点抓好小分队外出招商活动。一是利用今年4月举办的“三月三”歌圩经贸活动平台的有利时机，与市局联合举办“三月三”歌圩投资洽谈活动，有针对性地邀请国内外知名企业、商会参会，不断提高参会客商的质量，共签约9个项目，项目总投资额亿元。二是针对在谈重点招商项目，分别于3月上旬、5月下旬由县领导带队组织招商小分队分赴北京、天津、广州、内蒙古、河南等项目实地进行考察和项目洽谈，推动在谈项目转化为协议项目，协议项目尽快开工建设，确保招商项目及时落地和开工建设。

（三）存在的问题

一是项目用地储备不足，部分项目因未能完成征地工作无法供地而影响项目落地开工建设。二是项目前期工作深度不够，可对外推介的成熟的储备项目不多。三是重点项目建设推进缓慢，资金到位率低。

>二、下半年工作计划

下半年，我县围绕主导产业，加大领导带头招商、产业招商、以商招商力度，力争在招大引强上有新突破。

（一）围绕承接转移，奠定坚实基础。紧紧抓住当前国家经济结构调整、沿海发达地区产业结构调整和产业梯度转移的历史性机遇，深入分析产业转移趋势，立足我县区位、资源、产业优势，谋划承接转移对策，夯实发展载体，加快产业园区建设规划，加强园中园建设力度，对接沿海发达地区企业群体转移；

（二）强化落地项目的协调服务，完善项目联系跟踪协调机制，及时协调解决项目建设中的困难和问题，努力提高资金到位率；加强项目用地储备，为项目落地和开工建设打好基础；

（三）加强在谈项目的跟踪对接，加快意向投资项目的商务洽谈工作，争取项目早日签约并落地建设。

（四）组织招商小分队外出开展招商活动，对意向投资项目加强跟踪对接，增加新项目存量，为实际到位资金提供保障。

**企业年度招商工作总结9**

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万元的豆油购销合同。

三、增强服务意识，争取项目招商

树立科学发展观，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，以科学发展观统领乡镇经济，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。

20xx年，在县委县政府的正确领导下，我局紧紧围绕“三县并举”发展战略，把握机遇、加大力度、强化责任、创新机制，以促进工业经济提质扩量、提升产业层次和推进可持续发展为重点，深入实施做好“建设大平台，培育新产业，加快转型升级”三篇文章，进一步扩大对内对外开放，全面提升我县招商引资工作的质量和水平，着力增强松阳加速崛起的推动力，全面推进“两区”建设，全力稳妥的推进招商引资工作，取得了新的成效。

一、招商引资主要指标

利用内资：1—11月，我县上报新引进内资项目8个，合同利用市外内资23、10亿元，同比增长65%，完成全年目标（18亿元）的128%；新引进项目和续建项目当年实际到位资金15、17亿元，同比增长115%，完成全年目标（9亿元）的169%，新增用地面积为392、78亩。项目包括：工业项目5个，为：多邦科技年产6万吨双向拉伸聚酯薄膜生产线项目（总投资61806万元）、康恩贝新建中药提取、糖浆剂、合剂、口服液、酒剂、膏剂等6条生产线项目（总投资33682万元）、丽水鸿昌年产40万立方米商品混凝土搅拌站建设项目（总投资10500万元）、荣兴活性炭年产1、5万吨活性炭项目（总投资30150万元）、上河茶叶机械有限公司年产10000台茶叶机械产品生产线项目（总投资8612万元）；三产项目2个，为：天元名都大酒店建设项目（总投资50696万元）、浙西南绿色农产品物流中心建设项目（总投资30595万元）；农业项目1个，为：浙西南金银花基地建设项目（总投资5000万元）。按照大项目标准（内资大项目是指工业项目投资额≥1亿元、农业项目投资额≥5000万元、三产项目投资额≥2亿元。外资大项目是指工业项目投资额≥1000万美元、农业和三产项目投资额≥500万美元。），我县招引大项目7个，完成全年目标（6个）的117%。

利用外资：1-11月，达成外资项目1个（即威仕堡公司年产100000套金属艺术板生产线项目），合同利用外资308万美元，完成全年目标（300万美元）的102%；实际利用外资100万美元已全部到位，完成全年目标（100万美元）的100%。我县招引外资任务全面完成。

利用浙商回归资金：1-11月份，我县累计实际利用浙商回归资金4、51亿元，完成全年目标（1、7亿元）的265%。

二、招商引资主要工作

（一）出台招商引资政策。于今年4月底制定出台了《关于加强松阳县招商引资工作的实施意见》。一是完善了招商工作机制。于8月份出台了《松阳县工业投资项目决策评价服务工作管理办法》，并提出了工业土地指导价格机制；二是明确了招商引资工作的主要职责。从过去的全民招商转变为专业招商，责任更加明确，奖励力度更大；三是落实和分解了全县的招商引资工作任务；四是进一步完善了招商引资考核办法。

1、成立招商引资工作委员会。由县长任主任，分管副县长任副主任；下设一、二类专业招商部门，其主要负责人为招商委成员。另设招商服务保障部门，招商服务工作突出单位在年底给予专项奖励；在各招商引资考核单位设立招商引资领导小组，以一把手、分管领导和联系人员为成员。在项目进度推进中形成了工作小组，以项目为先，各部门通力协作。

2、夯实招商基础。摸清了可用土地情况，整理了在谈招商项目库。为有效盘活和合理利用好现有存量资源，在全县范围内开展了一次排摸工作，从可利用土地资源情况、可利用厂房情况、招商引资意向项目情况三个方面召集相关部门、乡镇开展了细致的排摸汇总、整理工作。

（三）抓好招商队伍建设。

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，县委、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，县委、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。

(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，县委、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20xx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，成功的引进了股份、xx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，近几年来县委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委、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。

三、20xx年我县招商引资工作的措施是：

(一)解放思想，充分认识招商引资工作在县城经济中的重要地位。以认真贯彻落实此次招商引资工作会议精神为契机，使各级干部特别是领导干部一定要带头解放思想，进一步扫除影响招商引资的各种思想障碍，以思想大解放推动招商引资工作健康、快速发展。使广大干部牢固树立不求所有，但求所在;你发财，我发展的招商意识;使每一位干部认识到，加大投入，靠自身积累太慢，靠财政投入太少，仅靠银行贷款也不切实际，靠招商引资是最现实的选择。招商引资抓好了，解决困难和问题就有了空间和余地，经济发展、财政增收、人民富余、事业进步就有了活力和后劲。

(二)强化领导，落实工作责任。切实调动各部门领导干部抓招商引资工作的积极性，把招商引资工作作为各项工作的重中之重来抓，严格实行奖惩制度，加大招商引资工作在目标考核中的权重。

(三)招商引资是一项长期、艰苦、细致的系统性工作，需要一种契而不舍，咬定青山不放松的耐力和精神。为此，成立一套苦干实干、坚强有力的招商引资的领导班子，建立一支热情高，责任性强，高素质的招商引资队伍。潜心研究招商引资的路子，精心包装招商引资项目，热心管理招商引资的事务，使招商引资工作事事有人抓，件件有人管。

(四)优化环境，增强招商引资吸引力，环境是生产力，是竞争力，是吸引力。在软环境方面：一是营造优质高效的服务环境，牢固树立管理就是服务的观念，大幅度削减和调整行政审批事项，实行集中办公、限时办结，形成招商引资的绿色通道。建立起重商、亲商、惠商、富商、安商的良好氛围。二是营造更加宽松的政策环境，从政策上降低招商门槛，修订和完善各项优惠政策，创建诚信政府，狠抓各项政策的落实。三是营造规范有序的市场环境。四是营造富有活力的人才环境。在县城发展的硬环境方面，进一步加强基础设施和生态环境建设，重点加强以水利、交通、旅游、城建为重点的基础设施建设。

(五)创新思路，增强招商实效。一是突出抓好对外宣传，扩大影响，增强吸引力;二是突出抓好以商招商，进一步激活引导外来投资企业增资投入和发展新项目;三是突出抓好企业自行招商，对企业进行项目包装，努力把企业推向招商引资的主战场，力争在企业自行引进项目、资金、技术方面有新突破;四是突出抓好项目跟踪落实，完善项目主办负责制、奖惩制，力争使新的签约项目尽快落户、尽快投资创造效益;五是走出动请进来，有针对性地登门拜访，上门招商。有针对性地邀请国内外、区内外大企业、大集团来我县考察。

(六)抓好项目工作。一是明确招商引资项目的方向和思路。

1、依托我县水土光热资源围绕水土保护开发及农副产品加工，积极做好番茄红素、辣椒、胡萝卜、南瓜精深加工以及肉驴、肉羊、狐狸和马养殖基地建设项目的招商引资;

2、围绕湖泊经济积极做好水产品批发市场、博斯腾湖整体开发经营、水产品综合开发、湖滨水生植物种植及鸭养殖基地建设项目的招商引资;

3、以建设生态旅游县城和最佳人居环境为目标，围绕旅游业积极做好大小湖隔堤水上平台、大河口塞外鱼村、旅游度假村、县城三星级宾馆、巴格希恩随木喇嘛历史文化景观扩建、生态农业观光旅游项目的招商引资。

一、开发新客户的途径：

2.通过当地的商业公司进行寻找，一些代理商会选择在这些商业公司过票

3.一些老客户的介绍，这是一个最有效的途径

4.物流公司，很多企业通过物流公司发货，从中能找到很多有用的信息

5.药交会，效果不是很好

二、电话开发客户

1. 打电话前要做的准备工作有：客户信息、中标结果、产品信息等

2. 选择合适的时间拨打电话，一般是早上九点到十一点半，下午两点半到五点，尽量避开周一上午和周五下午

3. 首次通话必须要了解客户的基本信息包括：经销商的操作区域、现在代理的品种、对我们公司有意向的品种、操作方式是纯销还是分销、临床的人数等

4. 在适当的时候选择见面，见面的时候首先要注重个人形象，其次要准备好相关资料。

5.在面对面交谈时，要传达我们公司的规模及现状，目标产品的卖点，保证金政策及市场保护，公司其他产品的信息也可以做以基本介绍，侧面了解客户的资金、信誉、市场能力等情况，也可以侧面了解竞争对手的情况

6. 经过第一轮的拜访后，对客户作出总结和分析，然后对有明确意向的客户进行二次拜访

三、老客户的关系维护

对于维护和老客户的关系一般都是面对面的拜访，以表示对其的重视。

1. 出发前，先电话通知经销商，希望对方能安排时间会面;对那些特别熟悉的客户，也可以突然拜访，有的时候很有可能会有以外的收获

2. 在拜访的过程中，尽量以朋友的身份进行沟通，这样比较容易接近和相处。

3.但是不能忘了拜访的主要目的，了解近期内的市场情况和发展形势，近期的销售情况，产品在当地各个医院的量如何，对目标产品的预计销量是多少，目前销售过程中存在的问题

4. 拜访结束后，做出总结和分析，尽量帮助客户解决力所能及的市场问题，如：有些客户^v^找不到合适的公司过，我们可以帮助提供有用的信息。

四、有关招标的一点认识

招标是指由招标人发出招标公告或通知，邀请潜在的投标商进行投标，最后由招标人通过对各投标人所提供的产品的质量、价格、交货期限和该投标人的技术水平、财务状况等因素进行综合比较，确定其中最佳的投标人为中标人，并与之最终签订合同的过程。在这种交易中，对于采购单位来说，他们进行的是业务招标，对于我们来说进行的业务是投标。

在招标过程中，我们的主要工作是：

1. 信息的搜集。

根据区委、区政府对全区招商引资工作的总体部署，结合我镇招商引资工作实际，主要做了以下几方面的工作：

**企业年度招商工作总结10**

xx城招商部，于20xx年八月上旬筹备组建。现有编制6人，招商部经理1名，招商主管4名，文员1人。招商部自组建以来，在公司领导和市场部领导下，主要开展了以下工作。

招商前期准备工作

1、深入了解本物业结构和面临市场现状进行分析2、对芜湖县本地零售市场开展市场调查3、根据市调情况对本物业进行项目主体业态定位4、充分分析了本物业结构和市场需要，确立了项目主体业态为SHOPPINGMALL形式的购物中心业态。

5、根据项目主体业态进行业种分布和区域划分。确立了主力店加名品专业店的业种配置6、根据项目业态定位及业种配置制定招商方案。

现阶段开展工作

进入8月份，招商部根据公司市场部制定的招商框架条款，展开实质性工作，在市场部领导下开展目标客户市场调研工作。并收集了商户对招商工作的意见、建议并进行了有效的解答，使首次接触我公司招商工作的商户能更好的去了解大唐国际城，为以后招商工作打下良好的基础。

8月中旬，深入落实公司的招商团队筹建工作，并制定完善招商部各岗位职责，招商流程。通过岗位职责和招商流程的制定，对招商部员工现场进行了部署。

利用现有人力资源开展市场招商走访工作，除了完成市场部领导安排的日常性工作。招商部积极开展针对芜湖县主力店招商目标信息收集工作。根据信息收集情况，迅速分析消化，并锁定目标，开展了首次外联工作。目标区域为芜湖县周边地市宣城市、芜湖市、南陵县，重点展开了超市主力店和大百货方向的招商。

根据首次外联招商情况

一、超市主力店

1、有意向与本项目合作单位为上海华联超市，通过与其拓展部联系沟通，得知其有在芜湖县拓展计划。

8月7日合肥上海华联超市拓展部经理首次对本物业进行了实地考察，进行了拍照记录，并向公司领导提出了建议和入驻所需物业标准。

2、我方意向客户为乐天玛特超市公司(韩国企业)，通过与其拓展部联系沟通，邀请公司拓展经理在芜湖县拓展计划。并向乐天玛特公司中国总部领导提出了建议和入驻所需物业标准。

二、大百货主力店

1、芜湖华亿国际购物中心有限责任公司隶属于安徽华亿集团，其旗下共经营华亿国际购物中心A、B座两大百货商场，总经营面积万平方米，共经营1500多个品牌，8万余种商品。是目前安徽面积最大、品类最多、功能最全的现代化百货商厦。

芜湖华亿国际购物中心定位于中高档商场，以精品时尚为指引，服务社会主流群体，引领城市时尚潮流。商场A、B座分别于20xx年和20xx年开业，位于芜湖市最繁华的中山路步行街的中段，背靠镜湖旖旎风光，地理位置十分优越，交通便捷。内部装饰新颖、典雅、气派非凡，是城市商业特别是中高档商业的旗帜楼和标志楼。

20xx年，华亿集团在保持稳步增长的同时，正式启动了华亿国际北楼二期工程建设。新建工程建成之后增加了17000平方米经营面积，与华亿国际购物中心B座贯通一体。同时还针对改造后的华亿国际A、B座重新定位、A座定位主题百货店，B座定位主力百货店，形成互补，强化优势，引进商务会所、高档餐厅、五星影院、健身、美容馆等，形成多业态、多功能的一站式服务模式。20xx年初，根据芜湖市场和百货业态的未来发展需要，继续对传统百货业态进行更新和补充。

2、安徽雄风百货广场是浙江雄风集团投资并自主经营的第二家大型连锁百货商场，于20xx年10月30日开业，总建筑面积40000多平方米，是皖东南最具规模的大型百货商场(南陵县雄风百货)。

以“规模化、功能化、品牌化”为经营定位，面向城乡大众、贴近百姓生活、引领时尚潮流，以先进的管理模式、流行时尚的商品和舒适的购物环境为广大消费者提供优质的服务。

8月中旬根据和以上的主力店沟通，并对其主力业态、经营情况，进行了实地考察了解。超市拓展以大卖场为主力店拓展，要求营业面积在1万平米以上，百货主力店拓展以百货加生活广场的复合型业态，作为其主力店拓展计划，营业面积2---5万平米，餐饮部分主力餐厅为当地连锁餐饮和国内知名餐饮连锁为主，美食广场是一个规划设计独具特色，装修别具有风格，尽量营造一个舒适的环境。

汇聚天下精美小吃，经营品种上绝不是千篇 一律，在每个地区力求做出本地的特色，根据周边环境和当地人的饮食习惯来选择经营品种，以此吸引消费者。

公司招商将百货主力店芜湖华亿百货列为接洽第一目标，雄风列为第二目标。超市主力店韩国乐天玛特为第一目标，上海华联为第二目标。(其它百货和名品见附件)按照市场部领导指示招商部大唐国际城招商目标明确对于招商目标资源匮乏的现状和要求积极通过网络查询芜湖周边地市大型零售商，广泛收集他们的年度拓展计划和开店信息，为下步招商储备商户资源便于主力店招商开展。结合招商工作开展发现本项目的招商有以下特点：

一、目标客户主次分明首先是确定主力店，其作用主要有四个

1、是有助于稳定整个项目的经营，主力店占有整个项目一半左右的营业面积，其影响之大可想而知。知名度较高、有良好业绩记录的主力店可使项目更加稳定，且有利于项目的可持续发展。

2、是知名的主力店的入驻能够吸引投资商的眼球，刺激未销售铺位的销售，以及对中小店群的招商。

3、是主力店各自拥有一定忠诚度的消费群体，这一优点可以帮助项目在日后的营运中，能在保持一定量客流的基础上发挥更大的效用;4、是主力店的进驻能够影响中小店的租金水平，提高项目整体租金表现为下一项目打下基础.

其次是在确定了主力店之后，再确定中小店群。其作用是按业态组合设计招入中小店群，以满足项目商圈内不同层次、不同需求的消费群的购物或消费需求。

二、租金高低悬殊，租期长短不一主力店投资大，投资回收期长，其租期要求一般需八年、十年，有的长达十五年、二十年。其租金相对便宜的得多，一般在第四年起，租金开始递增，递增在2%~10%。由于本物业小业主较多业主文化与经济实力掺差不齐使主力店招商工作难度加大，但是成功经营的主力店最终是有利于项目的可持续性发展。而中小型店的租期一般为3年左右，租金较高，一般在第三年起递增租金。

但是分块招商是一项长期永续的工作对经营管理公司管理水平,经济实力要求较高,现阶段公司不具备这样的管理实力和精力,也不可能长期负担下去搞不好又会出现空铺转让的状况.

三、招商时间长地产商业的招商时间相对较长，从业态组合确定开始至项目全面营业，它可分为主力店和中小店群二个招商阶段。由于主力店决定项目成败与否,我们要先确定主力店，并按其要求重新规划设计业态布局、改造相适应商业设施，但这样招商落地周期较长;而中小店群则对形成后的商业设施改造要求不大，因而中小店群的招商可使主力店群确定之后才正式进行，当然项目在主力店招商期间可进行各类中小店的招商咨询登记工作。

四、招商难度大招商的难度大主要原因在于如下四个方面

1、是项目建设工期未定，招商部对项目的现有工程进度情况不不了解，无法详细解答主力店给出的时间节点等问题。

2、主力商家从项目谈判到装修落位周期太长影响中小店群的入驻。

3、功能分区的招商进度影响了各类店的进驻决策，按照合理的功能分区计划，顺利入驻相应的商店或服务机构可使各类店的经营互动起来，对于项目和各店经营大大帮助。而一旦某一类商店或服务机构招不进来，则整个项目服务功能可能不尽理想，特别是能够吸引人气的各类主力精品店.餐饮店或同类店中知名店(特色店)没法进来时，更是影响了整体的经营。

4、主力店招商困难重重，有的主力店需要登门拜访等形式递送招商手册和项目讲解让主力店商户全方位了解大唐国际城项目工作进展。

五、招商技术要求高招商技术要求高主要表现在四个方面

(1)是招商人员需具备丰富的零售服务知识。招商人员必须熟悉商品或服务的类别及特点、商品或服务组合原理、价格面、产品线、房地产开发、物业管理等相关的基本知识;掌握市场学、经济学、管理学中的一些基本原理;了解租赁、消费、产品、销售等相关的法律法规。

(2)是招商人员需具备较强的招商技巧和谈判能力。由于招商难度大，这就要求招商过程中使用一些技巧，如制造某些位置有多家入驻的抢手局势等等;在招商前期，主力店的招商工作异常艰难，要在了解招商目标之后制定出吸引其入驻的条件和谈判策略，并争取同时分别与不同的多家主力店洽谈入驻意向、条件。

(3)是需具备较强的评估能力。对租户的评估，其评估的内容包括资金实力、经营业绩、经营特色、注册资本金、管理层的管理能力、营业额及其增长率、财务状况、合作意愿程度等项目，并按一定标准进行量化评估，为选择租户决策提供科学的数据及报告。

(4)是需合理的招商推广策略。招商推广的好坏将影响到资金的预算和招商效果，招商推广策略应符合招商策划内容的要求，并围绕项目的市场定位、功能定位和亮点设计等内容进行招商推广策略的制订和实施，以保证招商工作少投资，高效率。

六、根据上述分析制定下步工作计划

1、九月中旬完成招商项目业态定位

整体定位为购物中心，内含超市主力店，百货主力店，专业主力店(餐饮)。

2、九月底完成项目招商基本原则制定

第一基本原则：先进行业态设计和招商工作，后进行规划设计。

第二基本原则：要维护购物中心的统一主题形象和统一品牌形象，事先进行统一的理念设计是基础。招商要始终注意维护和管理好已确定的经营主题和品牌形象。

第三基本原则：购物中心的招商目标要能够在功能和形式上同业差异、异种业态互补。

第四基本原则：购物中心经营方式的选择原则。第五基本原则：招商顺序原则。核心主力店先行，辅助店随后的原则;吸引人气较多业态先行，零售购物项目优先，辅助项目配套的原则。

第六基本原则：核心主力店招商布局原则，从整体布局上有利于人流进入主力店，同时也便于从主力店向其它区域回旋，通道好比血管，要方便人流的回旋。

第七基本原则：特殊商户招商优惠原则。

第八基本原则：租赁经营采用放水养鱼的原则。

第九基本原则：统一招商的“管理\"要充分体现和强调对商户的统一服务。

第十基本原则：购物中心要具备完善物业服务系统，重视知识管理，为购物中心管理者、广大签约商户和顾客都提供便利。

**企业年度招商工作总结11**

在招商引资工作中，要求各相关科室坚持主动介入，严格落实“三最”（最好的服务、最快的速度、最优的环境）、“三高”（高标准、高效率、高质量）、“三快”（快组织、快报批、快开工）服务要求。具体工作中，要求各业务科室实行对口跟踪服务。如在涉及探矿增储项目时，要求耕保科按照企业用地情况及时上报用地计划，协调帮助企业及时办理临时用地手续；要求资源环境科定期对工程进展情况进行现场检查，督促勘查工程按进度完成，协助企业按期完成地质报告的编写、上报、评审及备案工作，督促企业依法勘查，依法查处乱采滥挖、越界勘查、以采代探等违法行为，按工作进度完成勘查投入；要求矿管科及基层国土资源所做好企业外围协调工作，为企业创造良好的外部环境，协调好厂地关系，督促协助企业办理采矿许可证登记相关手续，按时上报项目工程、投资进展情况等。

**企业年度招商工作总结12**

紧紧抓住我镇此刻的大好机遇，研究生成5-10个招商引资新项目、大项目，及时聘请专家做好策划包装，透过制作交通建设、生态资源优势、产业发展规划以及“平安、诚信、生态、和谐”的地域形象等专题演示文稿，结合推介会、广播电视、光盘、户外广告、宣传图册等常规宣传方式大力宣传段园镇及集中区的优势资源和潜在的区位优势，提升段园的知名度和力。

在市场经济条件下，招商引资日益成为振兴地方经济的重要形式，有利于增强社会固定资产投资能力，优化区域经济的资源配置，增加税源和财政收入，促进地方基础设施建设;有利于促进地方经济总量增长、产业结构升级;有利于扩大就业，提高人均收入，促进社会进步;有利于于发展开放型经济，促进地区经济与外部经济接轨。20xx年共引进外资x亿元，内资x亿元。

**企业年度招商工作总结13**

继续坚持走“走出去、请进来”路线，我们将以主导产业、龙头企业为载体，重点引导规模大、效益好、技术含量高的机械制造和现代物流项目进入集中区，推动产业优化升级。对投资规模大、经济效益好，产业带动强的项目，给予更加优惠的政策，确保项目能够尽快签约和落地。

目前，已经签约、亟需落地项目6个，总投资11亿元，用地550亩。这6个项目分别是徐州辉煌钢结构有限公司投资5亿元的机械制造和钢结构生产项目;江苏徐州中兴工程机械有限公司投资亿元的机械制造项目;徐州恒事达机电有限公司投资亿元的设备制造项目;徐州中矿动力设备制造有限公司投资亿元的机械制造项目;徐州恒泰水泥机械有限公司投资亿元的设备制造项目;安徽舜天置业发展有限公司投资6000万元的袁庄菜市街改造项目。这些项目都已经完成选址工作，下一步我们将内强素质，加强管理，构建一个“项目洽谈、开工建设、生产运行”三大服务体系，实行“三定”项目管理制：做到每个建设项目定工作进度、定工作职责、定联系领导，带给全过程服务。

此外，洽谈成熟待签约项目还有14个，总投资亿元，计划用地3175亩。如江苏天裕集团投资40亿元的炼焦、炼钢、发电、化工项目;江苏维维集团投资亿元的现代物流项目;衢州双拓机械有限公司投资亿的煤机生产项目;淮北华润燃气有限公司投资3700万元的生产、生活供气等项目。我们打算建立在谈、签约、开工、投产项目跟踪管理台账，积极主动与他们进行联系交流，加大项目跟踪落实力度。

**企业年度招商工作总结14**

把全员招商的功能定位在信息收集上，充分调动一切积极因素，多渠道、全方位、立体式地收集项目信息，保证专业招商的源头活水。建立和完善专业招商机构和中介机构，为全员招商提供信息咨询和技术支持。

对全员招商收集的信息进行筛选，选择投资意向明确、信息质量较高的项目，组成专业的招商班子，研究制定完整的招商策略和方案，锁定目标，主动宣传，全程服务，实现专业招商与全员招商的有效对接。开展专业的信息研究、收集和整理工作，加大信息储备，定期进行信息发布，以提高招商的针对性。动员调动社会各界的积极性，广交朋友，广收信息，然后进行筛选、整理，组成专业队伍长驻上述地区进行招商。

**企业年度招商工作总结15**

目前，在建企业7家，总投资亿元。这7家企业分别是：

投资亿元、总占地268亩的安徽长通物流有限公司项目，主要从事各类建材的商贸物流和加工;投资亿元、总占地200亩的安徽新桥汽车项目，主要从事汽车销售、维修和挂车生产。新桥汽车和长通物流这两个项目已经透过市验收为超亿元项目。

还有5家企业是投资亿元、占地55亩的淮北市瑞荣钢业项目;投资亿元、占地65亩的.安徽臻达机电项目;投资1亿元、占地50亩的淮北瑞武机械项目，这三个项目厂房钢结构基础已经完成。投资1亿元、占地40亩的淮北尚德石油项目，厂房已经建成，部分设备正在安装。投资亿元、占地67亩的安徽前汇机电项目，厂房基础开挖已经完成。其中4个项目已经透过区验收为超亿元项目，但未经市认定，我们计划2月报市认定瑞武机械为超亿元项目。

针对各企业建设进度和状况不同，我们将强化服务，实行项目职责到人，为企业办理好相关证件和报批手续，争取为企业的发展构建优良的环境，提高项目建设速度。我们将按季度做序时进度，按月向区招商局报送统计报表，按季做一次统计分析，切实做好项目统计分析工作，并且打算在第一季度完成700万美元的外资审报工作。

**企业年度招商工作总结16**

在区旅游局的指导和关怀下，坚持以“三个代表”重要思想为指导，按照比学赶超争先进、苦干五年争第一的工作要求和奋斗目标，项目招商引资工作整体推进，实现了新的突破，现将一年来的工作情况总结如下：

今年年初，招商部整体纳入开发总公司，真正以市场化运作方式进行对外招商引资工作，并将办公地点设在市中心，优化了办公环境，为招商引资树立起良好的形象。同时完善了公司管理制度，并从社会上吸纳了十余名优秀专业人才，现公司大专以上学历占总人数的70%，本科以上人员占到了50%。

在工作上坚持产业运营、土地运营、资产运营相结合的公司运营理念，利用土地、地热、水面等资源优势，构筑特色，做好特色招商的文章，引入大财团、大项目，全面合作、整体开发，回避投资压力和风险，保证开发的持续性，提高项目运营的核心竞争力。

一年来，我们相继接待了深圳朗钜、中能集团、北京和平鸿源、美国杰诺康(天津)公司、中信集团、和记黄浦、花旗建设、中粮集团、中外贸、中经投资、中石化、浙江莱茵等财团企业和上市公司共计60余组团。并与10余家公司集团签署了合作协议或意向。

今年国家土地审批政策紧缩，致使部分项目建设受到了制约，因此，我们将重点工作放在了盘活现有符合国家政策要求的土地资源上：

今后工作的打算：

(一)进一步加强投资软环境建设，强化服务意识，充分发挥招商部门的职能作用，坚持诚信招商，服务为本，打造一流的投资平台，创造良好的招商引资环境，树立“人人都是开放形象，处处都是投资环境”的社会氛围。

(二)着眼于长远发展，兼顾现状，进一步完善地区的城市、土地利用等规划，使这些规划更具可操作性、科学性、合理性。

(三)用好用足税收等优惠政策。在国家、市的政策范围内，结合实际，针对招商引资，在税收、土地、用电用水价格等方面，采用最优惠、灵活的政策，创造优越条件吸引外来客商。

(四)完善项目库，掌握切实准确的项目信息，形成储备一批、洽谈一批、跟踪一批、建设一批、投产一批的梯次结构和良性发展格局，努力把每一个招商引资项目都做扎实、做成功。

1.商业部终工作总结

2.公司个人上半年工作总结

3.财务部年终工作总结

4.综治年终工作总结

5.科技局年终工作总结

6.企业财务部年终工作总结

7.财务科20终工作总结

财务部经理个人工作总结

9.人民警察个人年终工作总结

年安全员个人半年工作总结

**企业年度招商工作总结17**

招商部自20xx年10月初成立以来，一直积极地朝着良好的轨道发展，在公司领导的.正确指引下，正有条不絮地开展工作并发挥功能价值，其年前主要的工作可以体现在如下四个方面：

（一）筹备与组建

自招商部组建以来，全体成员积极接收公司企业文化的熏陶，时刻努力地要求自己做明合格“升华人”，并对公司整个项目及项目的规划做了详细的了解。在充分的学习后，招商部制订了一系列的部门管理制度和规范，如《招商部组织架构》、《招商部岗位职责》等有效的管理办法，正所谓，“没有规矩，不成方圆”，招商部想在逆境中创造良好的招商佳绩，就必须修炼自身，以身作则。

（二）与商业策划公司的接触及选择

招商部成立后首先以公开投标方式先后选择了多家商业合作公司，最后通过招投标选择了三家深入接触，经过资质审核及项目考察，其中两家符合要求，先后驻场短期合作一段时间，但最终都因为这两家商业公司均不能最后确定与我公司约定的合同条款内容，因此两家公司已先后退场，目前正与新公司洽谈中。

（三）商业规划及推广计划的制订

俗话说的好：“兵马未到，粮草先行”，招商部为了能顺利开拓招商渠道为后期招商减轻压力，在制订招商推广策略上利用一切可以利用的资源充分发挥集体的力量，在领导的指示下，做出了一套合理并且有效的方案，而商业规划及定位也已形成初稿，目前正对黄州市场进行详细的分析中，以验证规划的可行性。招商和销售的营销节点和推广计划已经初步完成，待商业合作单位进场后，将按此计划逐步实施并完成销售和招商目标。

（四）市场调研

古人有云：“知己知彼，方能百战百胜“，招商部全体成员在充分了解自身项目的同时，也花了大量的精力去做市场调研，并且对黄州区域内的各大商业楼盘进行了深入的了解，力求做到多了解、多学习、多掌握、多运用。

**企业年度招商工作总结18**

20xx年，xx乡在县委、县政府的正确领导下，在县招商办的具体指导和帮助下，全面优化经济发展环境，积极拓宽招商引资领域，大胆创新招商引资方式，全年招商引资总规模xxx万元，到位资金xx万元，有力推动了xx乡经济社会的健康发展。

>一、大力改善“硬”环境，提高筑“巢”引“凤”的吸引力

一是筹资30多万元对xx市场的基础设施进行完善，共硬化市场地面800多平方米，挖硬化沟渠240米，接通水管和电路26户，栽植行道树36课，新建标准化路灯6盏等。

二是投资1万多元对街道内破损、阻塞的下水道设施进行了清理和维修，对断裂、损坏、缺失的花带设施等进行了整治和完善。其中，维修清理坍塌、堵塞的下水管道1处4米；“xxx”路进口的沉井一处2米。

三是投资xxx元补设花带沿砖xx多米，补植绿化带小叶黄杨xx多株。

四是对沿街道路两旁的路灯进行了全面系统的排查、维修，更换电线40多米，路灯3盏，程控闸1个。

五是对xx大街和果蔬市场的两座公厕的部分设施进行了更新升级并聘请了专职管理人员。以上几项工作使我乡村镇品味得到进一步提升，投资环境进一步优化，村镇功能进一步完善，筑“巢”引“凤”的吸引力进一步增强。全乡招商引资总规模实现了xxx万元的好成绩。各站所、各村街在招商引资的广阔舞台上大显身手，相继引进了xx新区项目、xx项目、xx市场项目、xx街项目、xx项目、xx项目等一批大项目、好项目。极大增强了我乡经济发展的活力与后劲。

>二、进一步加强“软”环境，构筑投资洼地

一是乡党委、政府组织开展了“学习先进找差距，优化环境促发展”讨论活动，制订了《xx乡20xx年优化环境和招商引资年活动实施方案》，全乡上下招商引资、争资跑项意识明显增强，“抓项目、抓招商、抓环境”的共识基本形成，“亲商、安商、富商“的氛围日益浓厚；二是乡综合办公室专门设置了外来投资者举报投诉电话和电子信箱，畅通信息反馈渠道，全年共受理各类投诉12起，办结12起，办结率100%；有效维护了外来客商的正当、合法权益，进一步提高了投资者的.投资信心。三是对300万元以上的招商引资项目，实行“一个项目，一位乡班子领导，一套责任体系”的跟踪服务责任制度，从项目地洽谈、筹建，到开工、生产，进行全过程、全方位跟踪服务，及时解决了项目引进和建设中遇到的困难和问题，受到外来客商的一致好评。

>三、拓宽工作思路，创新招商方式

招商引资关键在“引”，今年以来，我们把招商引资作为富民强乡的第一要务，作为考核广大干部政绩的重要依据，在全乡掀起了招商引资的热潮。主要是突出亲情招商、感情招商，认真搜集建立了国内党、政、军、商等各类xx老乡信息库，多方联系与xx有特定渊源的人士，通过多种形式加强沟通联络，邀请他们回xx考察，在家乡投资兴业。

>四、20xx年招商引资目标

20xx年，我们将进一步加大招商引资力度，鼓励乡域外有经商能力的企业家来我乡投资，并积极为他们提供优惠政策，进一步营造宽松经营环境。力争全年新引进x个投资xxx万元以上的项目，各村街引资额达到xx万元，力争全乡年度引资总额达到xx万元。努力实现招商引资规模、质量和效益的新突破，推动xx乡经济社会又好又快地发展。

**企业年度招商工作总结19**

按照市发改招商引资工作调研的通知精神，我局总结了招商引资工作的总体情况、呈现的基本特点、存在问题，确定了今后发展思路，提出了一些招商引资对策建议，现将具体情况汇报如下：

>一、进一步完善招商项目前期工作。

按照国家产业政策及投资方向，结合我县的资源优势，我局在充分调查研究的基础上，编制完善了经济社会发展项目xx项，总投资xx万元。其中：工业、交通项目xx项，投资额为xx万元；农牧林水项目xx项，投资额为xx万元；城市建设项目xx项，投资额为xx万元；文卫科教、公检法、社会事业项目xx项，投资额为xx万元。进一步充实了项目库，使库存项目达xx多个。

>二、一些重项目招商引资取得实质性进展。

我局通过积极完善项目前期工作，编制完成了投资xx亿元的热电联产项目可研报告，并取得区市有关部门同意建设文件，自治区发改已批复；主动走出去招商引资，与xx煤矿签订了投资合同；投资xx亿元的火电厂项目已完成初可研，自治区发改已批复，正在争取国家立项。同时托xx招商集团公司正在积极招商，项目其它前期工作正在完善之中；策划编制的年产xx万吨玉米淀粉项目已达成投资意向。

>三、存在的问题

1、招商引资项目前期费用不足，制约了招商项目的成效。

2、具有投资性意向的信息收集渠道狭窄，方法比较传统落后，利用现代手段收集信息的设施、网络还没有全面真正意义上的启动。

3、招商项目规模小，科技含量低，吸引力小。

>四、今后的工作措施及调研课题的综合对策建议：

1、发改系统要创新思维、创新机制，强化职能、加宏观调控力度。

我们必须更新观念、统一思想，牢固树立与形势要求相适应的发展意识、机遇意识和创新意识。紧紧抓住新一轮全球生产要素优化重组和产业转移的重机遇，尤其是当今呼、包、银经济带的开发和崛起，要着力吸引国内外公司的技术水平高，科技含量高的加工制造项目，加为项目的落实和引进制定切实可行的机制。

2、做好项目的前期准备工作，进一步完善项目库建设。

发展的产业和项目应按照充分发挥挖掘资源优势，同时紧跟市场需求，项目推荐从资源导向转向市场导向，我们要全力依托资源上项目，突破非资源瓶颈建项目。着力强化项目前期工作，加强项目库建设，切实做到项目策划与国家产业政策的有效对接，不断优化项目结构，拓宽项目开发领域。积极争取国家、自治区对xxxx年项目的投资。确保重项目投入和建设，努力使有投资意向的火电厂和热电联产项目早日开工建设，改善县乡公路交通条件；加农牧业高科技项目的引进、实施以及特色农产品加工项目的力度力争上一批规模、起点高、带动作用强的好项目，增强优势产业的自我发展能力。进一步加招商引资力度，引入国内知名企业投资合股办厂。引导流通户投资加工业，塣玻璃、铁合金、中药材、面粉加工、造纸、瓜籽五类重点企业。全方位出击，争取再引进几个上亿元的食品加工等项目，拉动产业化向纵深发展。通过积极引进争取项目，力争使五原县经济社会发展实现质量和效益新跨越。

3、配合有关部门建立长效的招商引资机制。

建立辐射范围较广的招商引资网络，定期召集招商引资领导小组成员召开调度会或碰头会，通报全县招商引资情况，沟通招商引资信息，为下步工作梳理思路，确定方向。以商招商，选择具有优势的企业加扶持力度，塣企业规模和实力，成功实现对外招商的对接能力，加快培育立县行业。力实施网上招商和中介招商、托招商，利用现代化手段突破招商引资工作的跨地域界限难度，降低招商成本。建立和完善保护企业制度，设立外商投诉服务专线电话。加宣传力度，让外界了解真正了解本地资源优势、人文地理优势。

4、积极发挥党、政府的参谋作用，协调有关部门、配合政府制定和采取更加优惠政策和措施，要先予后取，放水养鱼、实现双赢，对于外来投资者，只要不违纪、不违法，一切优惠条件都可谈，外地能够利用的一切政策都可以用，要制定招商引资奖励办法，要重奖招商引资功臣，为招商引资工作提供强有力的政策保障。加快招商引资队伍建设，选好配强一支专业招商队伍，要跳出编制、体制的束缚，要向更范围选拔一支专业招商队伍，应配备一定的专业人才，应充实一些外向型人才，让那些热衷于招商事业，具有较强开拓意识，有商务谈判能力的复合型人才加入到招商引资队伍中来，为经济的发展发挥他们特的作用。

**企业年度招商工作总结20**

>一、引资固投情况：

a、引进外资、有三项在意向洽谈后，均未实现。一项是英国ibv公司拟办注册湖北青山电动汽车有限公司总投资亿港币，投资的条件是明确优惠政策以及返奖情况。目前未得到确切答复。一项是台湾在上海豪庭苑餐饮管理公司，拟将在江岸区黎黄陂路老区委建老克勤酒店，经营中、西餐，爵士音乐表演，预计年营业额可达3000万元，税收200万，安排就业人员200人左右。另一项是三阳路名典咖啡将引进10万美金组建独资企业。尽管我们引进外资的视野和渠道有限，但我们毕竟付出了努力。

b、引进内资、固定资产投入今年主要来源武汉武铁多元经营投资管理公司注入1万元资金，用于豪生明珠，附楼建设和现已经营项目的完善。

c、完成固定资产投入9017万元，为全年计划的101%。其中市政府行政处用于基建投资为200万元、昵会所用于宾馆改造添置餐饮、休闲设施投资为1800万元、武汉市红十字会670万、武汉市中力集团1847万、江城明珠酒店4500万元。

>二、新引进30万以上企业情况：

据目前掌握的信息，我们发动机关干部和社区委员走访了以下企业作为大户进行跟踪服务，培植新一轮发展中的税源，主要有：武汉动力源电力技术有限公司(沿江大道136号)、武汉市能仁阳光电力武汉武汉有限公司(黎黄陂路40号)、武汉市劳娜服饰有限公司(沿江大道115号)、武汉市鹿达服饰有限公司(扶轮大厦b座)。

新引进30万以上企业有：上海市普陀区曹杨一村184号注册资本200万、永安保险公司200万，目前注册地都变更到一元街。利税都将突破百万大关。

>三、重点项目建设情况：

建设欧陆风情一条街，建设起止年限/，全面开展了欧陆风情一条街的基本情况调查。组织召开了有关部门负责人会议，走访了：欧陆风情一条街即车站路段上的居民住户，单位以及民营业主，分类组织召开了座谈会。主要内容是鼓动推介市场化，引导特色化，倡导场地置换，积聚更多资金形成多元化投资并举的资本经营方式。收集反馈数据，椐初步统计，车站路欧陆风情一条街全长约1，000米，共有门面75个，另外7处(居住、办公使用，尚待置换或构思景点建设)，整个建筑面积为54，平方米。明确重点项目任务。对项目中的各项数据进行论证，初步议定出方案和招商意向。

>四、主要特点：

我街按照全面树立和落实科学发展观，构建和谐江岸的要求，加快发展，狠抓工作落实，经济总体运况良好，通过全街上下共同努力，提前并超额完成了区下达的各项目标任务。主要特点：

>一、统一认识牢固树立经济工作一盘棋思想

年初我街召开经济工作会议，张主任在会上作了重要讲话，明晰了工作思路，把经济发展、招商引资工作列入党工委，办事处的重要议事日程。强调了重大项目领导负责制和经济工作的周碰头、月分折制度，成立一元街经济发展领导小组，由主任任领导小组组长，分管主任任副组长，经协科负责日常策划工作，其它科室负责人均为小组成员;建立了各科室招商引资责任制，把不求所有，但求所在，守土为责，借力发展作为我们的工作理念，把引进区外资金作为推动经济发展的一项重要战略，把招商引资作为天字号工程、一把手工程，出台了行之有效的办法。制定了《街职能科室招商引资任务明细表》，将招商引资任务指标下达到各科室与年终考核挂勾，激发全体干部更新观念，挖掘资源，积极利用各种关系和渠道来参与、支持和关心招商引资工作。

>二、强化项目支撑抓大扶强瞄准大户

1、是大型投资项目支撑力度加大。我街投资规模在1000万元以上的大型项目有1个，500万元以上的大型项目3个，新增加2个。占全街投资总量的50%。全年大型项目累计完成投资4040万元，占全街固定资产投资总量的，较好的带动了全街投资的增长。

2、是重点行业带动性增强。我街资金主要投向第三产业，全年，第三产业完成投资3878万元，占全街投资总量的，主要是住宿、餐饮、娱乐三大行业，分别为2400万元、1000万元和478万元，占全街投资总量的50%、和。

>三、坚持服务介入千方百计抓好引进

一年来我们切实把年初的工作思路化为实际行动，把服务介入、动态管理作为工作的主要手段，以路街特色经济为引进投资的载体，努力做到从自我发展为主向借力发展的根本转移。结合一元地区的实际，对辖区内重大策划实施项目进行跟踪，随时帮助企业解决进程中的阻力矛盾和困难，为企业营造出放手、放胆、放开、放心的发展氛围，求得区域总体实力的不断增强。

>四、强化目标责任，加大工作力度实施动态管理

首先，强调目标责任制这个问题。光坐等是等不来项目的，各级要层层实行目标责任制。二是利用会、节搭建平台扩大引资。当前，我们的问题是把项目对接好。每年要求有两个以上较大的项目，项目一定要真实，要走出去提前联系。三是努力营造五个环境：

1、是公平竞争的市场环境;

2、是公开透明的政策环境;

3、是务实高效的服务环境;

4、是团结鼓劲的舆论环境;

5、是公正严格的法制环境，在优化环境方面一定下了大功夫。四是真抓实干，务求实效。招商引资就是要动真格的，不图虚名，既要走出去，又要请进来，真抓实干，务求实效。五是加强队伍建设。招商引资要有人干事，有钱办事。当前区、街招商引资队伍薄弱，开放型人才、专业化招商人才短缺。六是加强领导。自身要加强领导，要围绕着区委、政府的中心工作定位经济工作，把招商引资工作放在全区经济发展的格局中去谋划。七是搞好引进外资统计工作。规范制度、建立队伍、理顺渠道等诸。

>五、目前的工作情况：

经济口原有经协科、资产经营公司、统计站、财税所，现已四和一，由原有的9名工作人员裁员到3名，一名科长、一名统计员、一名科员。为了提高工作效益，保证工作质量，我们在减员不减负的情况下，首先是提高自身办公能力，充分利用现代化办公设备，每人配备一台电脑，减少原工作中的人为环节。其次组建工作络，充分利用社区群干力量，明确一支经协委员队伍，参与经济管理协调工作。第三，加班加点搜集信息，汇报情况，利用双休日时间分析、碰头，确保工作的效果和质量。

**企业年度招商工作总结21**

今年以来，在上级商务部门的关心指导下，我县突出招大引强、整合内外资源、开拓国际市场、打造境外平台、完善内贸体系、加强市场监管，立足长远、狠抓当前，推动了邵东商务工作全面开展。

>一、主要工作指标完成情况

截至2月底，邵东实际利用省外境内引资亿元，同比增长;实际利用市外省内引资亿元，同比增长的;工业引资亿元，完成全年任务的;新批中外合营企业1个，引进外资808万美元;实现自营进出口3054万美元，同比增长，其中出口2740万美元，同比增长;进口314万美元，同比增长

>二、前段工作开展情况

1、招商引资工作

春节期间，我们对回乡外地商会的邵东籍会长、副会长及秘书长回乡时间、返程时间进行摸底，组织了春节茶话会，宣传我县招商引资政策，推介我县引资项目，引进海南制药公司到我县投资，与三福智中、欣科箱包等企业达成初步投资意向，为东誉城、凯旋科技等一批带动力强、产业链长的大项目进入我县做好项目用地、办理手续等各方协调工作。我们对20xx邵商大会各参会成员进行邀请，做好邵商大会签约项目的谋划工作，积极引导大企业、大财团来邵投资，鼓励引导邵东籍老乡回乡创业。

2、外经外贸工作

我们走访调研箱包、五金出口企业，跟踪了解并分析今年的出口形势。根据企业发展情况和投资意向，在巩固传统境外市场--泰国市场的基础上，引导和带领有投资意向的企业赴香港、东盟地区、迪拜、美国、墨西哥、巴西等地实地考察，了解市场环境。鼓励打火机、皮具箱包、五金行业突破发展和销售瓶颈，在全球具有区域特点的国家和地区布局，开拓市场。鼓励引导重点行业龙头企业在香港、印度尼西亚、尼日利亚、迪拜、墨西哥、柬埔寨搭建6个有影响力的销售平台。我们通过对平台建设进行服务指导和支持，力争达到建好一个平台、带动一群企业、振兴一个产业的目的。

3、内贸流通工作

我们启动了县城商业网点规划工作，加快流通产业发展。对今年有可能进行标准化改造的农贸市场进行摸底，对农产品直营店进行调研，筹备今年的农贸市场和农产品直营店改造工作。完成了全县加油站点年检工作。对全县加油站点、大型商场、专业市场安全隐患进行细致排查，对安全隐患督促整改到位。督促商贸流通企业调整商品库存，保障全县成品油、粮食等生产生活用品的供应。对酒类市场开展专项检查行动，严厉打击制假售假行为，保障全县人民酒类消费安全。

>三、20xx年工作思路

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！