

财政机关个人工作总结集 财政局个人工作总结(优质6篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效率，因此，让我们写一份总结吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

招商工作总结 招商局年终招商工作总结篇一

今年以来，在县委、县政府的领导下，我局安全工作坚持以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，用科学发展观作统领，全面落实“安全第一、预防为主”的方针，大力强化安全责任，认真落实“一把手”负总责的安全职责，进一步完善安全管理制度，全面排除安全隐患，不失时机抓好安全各项防范工作，为全县招商工作的健康发展营造良好环境。

一、落实责任，加强领导，强化安全管理。

年初，成立了以局长为组长的安全生产领导小组，带领单位各科室人员以构建和谐社会和招商工作、安全工作认真负责的精神，进一步增强维护稳定与安全的责任感和紧迫感，充分认识做好安全工作的重要性，不断增强做好安全工作的自觉性和主动性，切实把安全工作置于各项工作的重中之重位置抓紧抓好。

为强化意识，落实责任，我局逢会必讲安全。为落实安全责任制，我局与每名工作人员签订了安全目标管理责任书，每逢值班日，值班人员都能按时到岗，并加强政府综合楼的巡逻力度。

二、加强教育，确保安全防范到位。

安全教育是我们抓安全工作的一个重要部分，局领导对全局工作人员的安全教育都十分重视，做到有计划、有内容、有要求。我们充分发挥会议强调、集中学习、平常谈心的作用进行安全教育。结合“安全生产月”，加强本单位人员对消防安全、安全防范知识、防抢防盗知识的学习，做到及时提醒，安全第一。

我们在招商工作中更是把安全工作放在首位。任何一个项目引进来，招商局都首先强调其安全生产工作的重要性，在安全生产方面不能过关的项目再好都不准入。招商项目落户以后，我们更加强调安全问题，帮助企业做消防安全、用电安全、安全生产等方面工作，提醒外来企业做交通安全、自救自护等专业知识培训，提醒企业重视安全生产。半年以来，我局共为全县外来企业发放安全生产宣传单300余份。

三、加大投入，硬件设施不断完善。

由于招商工作的特殊性，我单位的车辆几乎是天天都要外出。为保障行车安全，单位领导要求驾驶员必须做到安全驾驶，车辆不准带病上路，一有问题立即检测维修，车辆保险全额投保。单位平常维修更换办公室门窗、电器线路改造、档案柜等投入都在经费上有保障。

四、加强检查，事故隐患不断减少。

加强安全检查的力度，及时发现安全隐患，将事故消灭在萌芽之中，是防止事故发生的有效措施。6月份，我们组织了一次安全检查与发生火灾时的应急演练，通过检查和演练，对单位安全生产方面存在隐患的整改与突发事件的处置都有了很大的提高。

半年来，我们虽然在安全方面做了一些工作，但对照上级的

要求，我们还存在一定的不足之处，如在对企业加强安全生产方面的宣传还必须进一步健全。今后，我们将继续加大力度，加大投入，脚踏实地、认认真真做好这项工作。

招商工作总结 招商局年终招商工作总结篇二

一、制定招商部经营目标，完成招商部的招商管理工作和经营任务指标。

2、建立招商渠道及其管理系统，制定并完善相关规章制度；

5、负责加盟商家及大客户的谈判与接洽，维护良好客户关系；

二、负责招商项目的信息收集和分析工作

3、分析销售区域及未来公司销售渠道的规划工作；

5、负责指导本部门员工对招商合同的管理、建档、查询工作。

三、负责公司形象推广、公关活动

1、负责对公司整体形象的策划工作；

3、组织安排相关招商人员参加各类展会及招商会。

四、招商部其他工作

1、协助业务部做好业务后勤工作；

2、协助业务部做好加盟商开发后的维护工作；

3、协助业务部做好商品的售后服务工作；

4、组织推动与招商相关的合同，协议的标准化工作。

任职要求：

- 1、本科或同等以上学历；市场营销等相关专业；
- 2、5年以上家具及整木定制行业同岗位招商管理工作经验，
- 5、具有清晰的战略目标及较强的工作计划性，能够按照工作计划稳步推进。

招商工作总结 招商局年终招商工作总结篇三

××经济社会不断向前发展。现将一年来安全生产工作情况总结如下：

积极做好安全生产和安全生产月宣传工作。为使招商引资在建项目及园区建设做到安全生产、文明施工，建立健全了安全生产工作领导机构，由主要领导开发区管委会主任方荣先负总责，制定了安全生产领导小组的相关文件及防火、防盗的相关规章制度，分管领导具体抓，下设办公室，并层层签订责任书，具体落实到人，同时把安全生产纳入领导干部年终考评的主要依据之一。重宣传，保安全，在实际工作中，组织企业领导及相关人员认真学习《安全生产法》、《中华人民共和国建筑法》、国务院293号令《建设安全生产管理条例》、云南省政府82号令《云南省建筑施工现场规定》等安全生产的法律、法规及相关的知识。利用安全生产月、下乡、开会、交流会等机会分别以标语、简报、新闻报道、发送宣传资料的形势，进行安全生产知识宣传。据统计每年制作安全生产标语10副以上，简报每季一期，发送宣传标语500多份。使安全生产工作做到领导高度重视，有分工、有落实，年终考核对安全生产管理好，效益好的企业给予表彰鼓励。

招商局为确保在建项目无安全事故发生，每一季度定期到相关企业进行一次安全大检查，与此同时，单位干部职工到企业都要对企业领导及相关人员强调安全生产的重要性，只有

抓好安全生产及管理企业才能出效益。在检查中，主要对煤炭非煤矿区、危险化学品药品、烟花爆竹、交通运输车辆、建筑工地、办公室安全保卫、高空作业、企业采购、运输、存放、使用易燃易爆物品是否有违规操作等进行检查，运输须派政治可靠、工作责任心强的人员进行押运，运输车辆要挂明显的标志，存放做到每月清点一次，做到帐目清楚，帐物相符，做到谁管理，谁负责的原则。其次是检查建筑施工过程中是否有违规操作，偷工减料、不符合消防安全及质量达不到国家安全要求的现象。对在建项目检查发现中存在的安全生产违规现象及时告知相关责任人，采取有效措施要求企业停止施工并进行整改，对有令不行、有禁不止，存在安全隐患的施工队和直接责任人进行通报，并给予一定的经济处罚，作限期整改处理，对玩忽职守，造成严重后果的责任人，移送相关部门处理。把安全隐患消除在萌芽状态，通过宣传、检查、落实、整改等措施，有效地控制了事故的发生。

- 1、由于领导班子调整，重新调整充实安全生产管理领导小组。
- 2、进一步建立健全安全责任制，加大安全生产管理力。
- 3、加大有关安全生产法律法规的宣传，强化各单位的安全防范和法律意识。
- 4、进一步巩固安全生产专项整治的成果。

一年来，在招商引资企业和园区在建项目建设中没有出现一例安全事故，使安全生产出现良好的局面，在抓管理、保安全的同时确保企业经济效益的快速增长。

招商工作总结 招商局年终招商工作总结篇四

近一年来，在区委、区政府的正确领导下，我工作兢兢业业，生活作风严谨。按照工作职责，我在招商局办公室工作，在

自己的工作岗位上尽心尽力，尽职尽责，认真履行自己职责，积极完成各项任务，取得一定成效，出色完成了领导交办的各项工作任务。

为了适应时代的要求，根据招商局的工作需要，首先，我始终坚持把加强学习作为首要任务。

一如既往地学习邓小平理论和“三个代表”重要思想，通过学习党的xx大精神，全面深入地领会“三个代表”重要思想的科学内涵和精神实质，牢牢把握贯彻“三个代表”重要思想的自觉性和坚定性，进一步明确党在新世纪所面临的各种机遇和挑战，明白了我们的党在新时期奋斗目标的重大问题。

进一步坚定了全面建设小康社会，加快推进社会主义现代化，开创中国特色社会主义事业新局面而奋斗的信心和决心。其次，发扬理论联系实际，把大学期间所学到的书本上知识和现在的工作实践相结合，在实践中认真总结成功经验，吸取失败的教训，有针对性地解决思想、行动上存在的突出问题，做到学用结合。

最后，我还注重集体学习和个人学习相结合。我多次参加区委举办的“招商引资业务培训”。除集体学习业务外，我还能够挤出时间坚持自学，熟练掌握法律、wto、电脑等知识，力争在原有理论上有所突破，在理论素养方面有所升华，丰富自己的知识，拓宽自己的视野，增强实际工作的原则性、科学性和预见性，从而提高了自身的综合素质。

自20xx年12月份招商局成立以来，我认真做好办公室工作，在工作中我积极思考，善于分析，工作能力有了逐步提高。办公室是一个单位的门面和窗口，是一个单位的中心和枢纽，作为综合职能部门，其工作效率、服务质量和待人接物，不仅关系着全局工作的顺利开展，还充分反映着局机关的对外形象。办公室工作是一项很复杂，很零碎的，并且还会常常遇到突如其来的事情。

我在实际工作中，时时严格要求自己，做事要谨小慎微。在这近一年来中我没有出现过任何差错。在局领导和同事们的指导和帮助下，我对办公室工作积极探索、努力创新，加强合作意识、保证工作质量、提高工作效率，我主要从事了以下几方面的办公室工作：1、文秘工作，文秘工作是招商局一项重要工作。作为机关单位的的一个综合部门和各类文件、信息的集散地，文秘工作的水平很大程度上影响着局机关整体工作的质量和效率。

近一年来，我在日常工作和各种会议、各种招商活动以及上下沟通、左右协调、内外交流等方面做了大量认真细致高质量的文秘工作。我还负责所有文件的收发处理，对区委、区政府以及其他部门下发的各方面的文件、函电，都要经过逐个登记、办公室阅批、局领导批示、有必要的还要送各个科室阅办、督办催办等环节。有的文件还需要办公室转发，有的文件需几个部门合作执行，办公室还要协调。所有这些环节都要求认真细心，稍有不慎，就可能贻误工作。

经初步统计，近一年来，办公室接受和处理的各类文件有上百件，基本上做到了件件有落实，为招商局各方面工作的顺利开展提供了良好的条件。

通过办公室的这些工作，我逐步养成了一个在生活上非常注重细节的人。此外我还负责办公室的值班、排班以及管理，会议召集、通知、记录工作等工作。我还负责了办公室日常物品的发放和管理，早上的签到管理，并制定了相关制度和监督手段，以保持办公室卫生和工作秩序，保护办公室的财产。

回顾一年来的工作学习虽然说取得了一定的成绩，但也总结出一定的不足，恳请大家批评指正。比如说，开创性的工作开展的不多，个别的有些工作协调的不是十分到位，这些问题都有待于在今后的工作中不断加强学习，及时改进。在今后，我相信，在局领导和同事们的关心帮助下，我在今后的

日子里一定会做得更好、更出色。自己有决心一定认真学习党的xx大精神，认真贯彻实践“三个代表”重要思想，努力提高思想觉悟和业务工作水平，为实现我区的经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的一份力量。

招商工作总结 招商局年终招商工作总结篇五

作总结光阴如梭，匆匆而过。我来到昔阳平西房地产开发有限公司转眼已一年了，在这一年 我认真履行职责，在公司领导的信任和同事们的帮助下，我很快适应了新环境，通过了解 不断地学习各行各业，拓展自己的视野，总结经验，总结自己，加强自身思想修养努力提 高个人综合素质， 怀着饱满的工作热情， 与领导及各部门同事深入沟通学习， 着重负责 “晋 美商业广场”项目的一系列招商，从项目定位、广告宣传到签订房屋租赁合同这是非常重要的过程，非常感谢各位同事在这一年当中对我的帮助和配合，现将自己这一年工作的收 获与感悟做一个全面的总结，鞭策自己，再接再厉！一、招商项目及销售工作晋美商业项目 从 20xx 年 2 月来到昔阳平西房地产开发公司任职招商部经理一职，经历了整个项目 招商的筹备及签订各项合同，在整整 9 个月的时间里，我严格按照招商流程及领导安排的各项任务积极落实，把计划落实到每日、每周，把控招商中的各个环节并顺利完成，从招 商前期的市场调查及制定招商策略方案，在项目定位时始终不忘，“人无我有，有有我精” 原则，现已顺利完成晋美商业广场的出租率 90%。市场调查、项目定位、广告宣传、来电 及现场来访洽谈（对昔阳县各大购物区和临街商铺的商户走访调查，形成有效的商户资料 和回访记录，招商部接待来访商家的同时，对商家做出有效的引导和正确的选铺方案）。

招商 5 个月来电客户达 287 位，现场接待客户 118 位，在招商过程中，我始终坚持宁 缺毋滥，引进特色商户的招商理念，在领导的带领各部门的配合下，工作有条不紊的顺利 进

行，也有了新的突破，更加明确了自身的发展方向和不足之处，在以后的工作中我会更加努力做好本职工作，并为公司创造更大的价值和更多的财富。1 二、招商洽谈主要商家电影院考察、院线最终签订合同为北京红鲤鱼院线，平面布局图已设计；德克士总部 市场部的周经理洽谈到投资人姚总签订租赁合同；男装品牌租赁；中国黄金、工商银行等。

调查晋美广场一卡通厂家，经过调查，在太原市以及各个县城普遍用的是万德卡和通联支付，最终我们选用通联支付合作□20xx 年详谈合作事宜。

晋美商业广场已出租面积为 6727.59平方米，共收 30%的定金 * 万元， 剩余租金 * 万元，签订合同共为 21 份，其中包括零售、餐饮、娱乐等行业，不断地了解市场新的动态和经营模式以及竞争对手。三、留庄门面项目积极调查市场、定位，配合政府设计项目围墙、公益广告的制作，并与广告公司签订合同，张贴完成后，检查合格无质量问题，按照财务流程并完成付款手续。四、工作中存在的不足之处1、提高自身的专业水平，多外出实践，多交传递正能量的朋友，多看关于房地产类的信息，做到触类旁通，不断为自己充电，从书中吸取精华，给自己制定有难度的工作目标，为自己制定高目标高标准，锻炼自己拥有一颗强大的内心，激发自己的潜力，多写作， 提高自身的文案功底。

2、自身和团队的商户管理水平，自己的文案功底欠缺，在商户维护过程中可能有些不妥之处，主观意识过强，在管理上需加强，做到条理化、清晰化。

3、公司内部团队合作意识需加强提高，相互取长补短，学习更多的工作经验，丰富行业经验。

五、20xx 年度工作计划及目标

1、完成晋美商业广场所有商铺的出租，协助商户的进场装修

和开业计划，成立商业2 管理公司的相关手续和办理。

2、留庄项目销售和招商的任务完成，住宅项目的销售，临街商铺的销售和签订合同 并办理相关手续。

3、协助酒店负责人做好晋美精品酒店的管理和运营策划。

招商工作总结 招商局年终招商工作总结篇六

年以来，我局在县委、县政府的正确领导和市招商局的具体指导下，紧紧围绕“工业强县”战略，一手抓抗震救灾，一手抓经济社会发展，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。1~6月，全县共引进项目30个(新建24个，续建6个)，协议资金4.15亿元，实际到位资金 **亿元，其中省外资金亿元，占目标任务的51.7%;全县累计在册外来企业28家，外来企业累计实现产值**万元，上交税金**多万元，安置就业**人。

1、领导重视，项目推进扎实有力。

一是筛选编制**年招商引资项目15个，已包装推出11个。

二是聘请专业人员设计制作了县情宣传画册《出国留学》xx册。

三是邀请出国留学电视台记者实地拍摄制作了《出国留学》、《》两部电视专题片。

四是我县星光工业园区第一个落户项目一平昌沃德科技发展有限公司新型环保建材厂于4月23日在星光工业园区正式奠基，目前已平整项目一期建设用地62亩，主厂房基础完工90%，投入资金534万元。

2、主动出击，融入达渝经济圈取得阶段性成果。

按照*市招商 [2014]8号文件精神，于 3月9日至15日在常务副县长谢友先带领下，参加了**市“**小分队专题招商活动”，依托**乡友协会和在**各商会开展以商招商，促成了由**市民营企业家联合会副会长、重庆市圣豪旅游开发有限公司总经理**率队的**市民营企业家代表团一行4月23日到**工业园区开发、老街改造、县城过境公路建设等项目，为全方位、多领域投资合作奠定了基础。

4、突出重点，效能建设不断增强。

一是强化思想认识，组建了由一把手任组长的招商局行政效能建设领导小组，出台相应规章制度，明确重点，细化措施，落实责任。

二是强化服务意识，以落实首问负责制、限时办结制、责任追究制“三项制度”为重点，切实转变机关工作作风，严格实行责任追究制，明确问责范围，规范问责程序，加大责任追究力度，创造规范、高效、诚信、开放的服务环境和投资环境，营造人人讲效能、处处抓效能、事事高效能的浓厚氛围，塑造良好的机关形象。

5、重商亲商，外企服务跃上台阶。

一是及时处理外来企业信访投诉5件10人次。

二是协助有关部门为西南竹业有限公司、沃德科技发展有限公司、汇科生物有限公司、启昌食品有限公司争取到科技创新资金35万元。

三是在平昌电视台开办《出国留学》专栏节目，目前已播出两期，为近年来我县落户的外商企业发展壮大提供良好的舆论氛围和自我宣传平台，通过对他们的宣传，展现我县优越的投资环境。

6、统筹兼顾，各项工作全面进步。

一是全面落实综合治理目标责任制，各科室和相关责任单位全部签订了“安全责任书”、和“维护稳定责任书”，扎实抓好了安全稳定及防邪、计生工作。

三是积极配合省、市外事办公室处理平昌赴塔吉克斯坦2名务工人员死亡事件，同时争取国外无偿援助，有关项目正在洽谈之中。

1~6月的招商引资工作虽然取得了较好成绩，但仍然面临诸多困难。

一是工业招商难度大，至今未能引入一家上档次的龙头外来企业。由于金凤集团在总部(重庆市永川区)的玉米淀粉项目遇区工业园调规而搁浅，导致我县“20万吨玉米淀粉深加工”项目暂无业主，今年可能无法实施。

二是部分外来企业生产经营困难，华丰油脂公司流动资金短缺;重庆启昌食品公司租赁期已满，而肉联厂的改制却迟迟未果;出国留学学校建设的拆迁工作屡屡受阻;双滩电站移民工作验收推迟，前3台机组不能如期蓄水发电，预计年底将亏损1000万元。

三是星光工业园在入园道路和园区用地指标等方面仍然存在较多问题，若得不到及时解决，将对沃德公司的发展，特别是对引资整体打造星光工业园(或其它项目落户工业园)造成严重影响。

6-12月是完成全年经济目标任务的关键时期，我们将做到：

1、以主动融入重庆经济圈为招商引资工作的“抓手”。通过**乡友关系，按照赴平**专家调研后形成的产业对接点，配合有关部门，有针对性的推介、促进一批招商项目。同时

继续做好“20万吨玉米淀粉深加工”、“20万套重型机械配套钢圈生产”、“双桥水库及县城供水工程”、“城市垃圾无害化综合处理厂”等重点招商项目的推介促进工作，力争10月底前正式签1个项目。

2、加强招商引资成果统计。落实专人，深入到县级相关部门及企业，实行定人定点联系，宽范围、多领域收集项目信息。充分做到应统尽统，力争二季度末国内省外资金到位1.5亿元，完成市政府下达年度目标任务的60%，确保全年目标任务的近期完成。

3、进一步做好对外来企业的服务工作，力求以商招商。详实掌握外来企业生产、经营及投资动态，积极为他们提供各种政策信息，主动配合有关职能部门为他们排忧解难，努力营造“亲商、重商、富商”氛围。

【上半年招商工作总结】

**年上半年招商引资工作总结今年以来，全县各级各部门，把招商引资工作作为“天字号”工程来抓，按照县委、县政府的统一部署，精心组织，狠抓工作落实，招商引资上项目成效显著，达到了时间过半、任务过半的总体要求。上半年，全县共引进项目434个，实际到位资金10.4亿元，其中一产项目27个，项目资金4054万元，占3.9%；二产项目274个，项目资金*6*万元，占57%；三产项目104个，项目资金23297万元，占22.4%；专项资金项目29个，项目资金10433万元，占10.3%；金融贷款*万元，占6.4%。按投资规模划分，300万元以下的项目328个，300—499万元的项目47个，*万元的项目*7个，*万元以上的项目*。

一、加强组织领导，工作指导思想明确今年招商引资任务较往年重，甚至是超常规的重。全县各级领导解放思想、高度重视，始终把招商引资作为各项工作的重中之重来抓，变压力为动力，不等不靠，想方设法，创造性地开展招商引资活

动，做到招商引资领导、时间、精力、物力四集中。县委、政府多次召开招商引资工作促进会、现场会，县招商引资工作领导小组经常召开专题会议研究部署招商引资方面的具体事宜，有力地推动了全县招商引资工作的开展。各乡镇、县直各单位都成立了由一把手任组长的招商引资领导小组，把招商引资工作摆上了重要议事日程。通过半年的努力工作，目前全县上下已达成共识，招商引资是夏邑经济发展的第一要务，是必然选择，也是唯一选择。只有大开放，大招商，夏邑才能大发展。

二、广泛宣传发动，营造浓厚招商氛围 2005年为夏邑招商引资年。新春伊始，我县把2月份定为招商引资宣传月，采取多种形式大张旗鼓地宣传招商引资，在县城及乡镇主要街道悬挂条幅，刷写墙标，广播电视台连续播放县委、政府主要领导关于招商引资的讲话录音，在县电视台开辟《出国留学》专题栏目，及时报道全县招商动态，展示夏邑招商成果。通过宣传发动，招商引资的重要性和必要性已深入人心，从而在全县形成了人人议招商、人人谋招商和人人创造投资环境、人人参与招商引资的浓厚社会氛围，尊商、亲商、富商、安商的社会意识初步形成。

三、方法措施有力，激励约束机制健全为保证全县招商引资工作任务的圆满完成，调动广大干部群众招商引资的积极性，县委、政府先后出台了《招商引资目标管理考核奖惩办法》、《招商引资目标管理考核奖惩办法的补充规定》、《关于进一步加大招商引资工作力度的意见》等文件，与各乡镇、县直各单位签订了招商引资目标管理责任书。县招商引资工作领导小组下发了《关于进一步做好2005年招商引资目标管理考核工作的通知》、《关于*年招商引资活动的意见》和《关于中国(夏邑)第二届儒商文化研讨暨经贸洽谈签约项目督查落实的意见》等文件，对全县500万元以上重点项目逐一建立指挥部。招商引资实行信息周报、进度月报制度，采取每月一督查、一通报，半年初评、年终总评的办法，督查考核结果在县电视台公布。招商引资激励约束机制的建立和完善，使

各级干部思想上变要我招商为我要招商，工作上变“催收催种”为“出国留学”。

四、开展招商活动，工作取得明显成效今年，我县确立了以活动为载体，以活动促招商的工作思路，全年共安排31项招商活动。春节前，我县成立了外来客商商会和外商投资咨询服务中心，并举行了外商代表春节团拜会；新春刚过，特邀美籍华人杨懋慈先生举办了国际经贸知识讲座；2月份，开展招商引资宣传月活动；3月份，召开了干部创业锻炼现场会，并组织开展了进一步解放思想大讨论；县委、政府两次组织各乡镇、县直单位主要负责人赴重庆市回龙坝镇和山东省邹平县参观考察纺织业；组团参加了第三届中国河南国际投资贸易洽谈会和中国·商丘第三届木兰文化节暨经贸洽谈会，成功举办了中国(夏邑)第二届儒商文化研讨暨投资贸易洽谈会。通过以上一系列重大招商活动，宣传推介了夏邑，提高了夏邑的知名度，增强了夏邑的影响力，签约了一大批合同，引进了一大批资金，落地了一大批项目，使我县招商引资取得了历史性的突破。尤其是中国(夏邑)第二届儒商文化研讨暨经贸洽谈会期间，共邀请与会客商400余人，签约项目186个，签约金额21.3亿元。

总之，上半年招商引资工作，无论从数量上、还是从实效上，全县较往年均实现了跨越式发展，有了长足的进步。根据上半年招商引资考核结果，完成任务较好的乡镇、县直单位有：济阳镇、骆集乡、会亭镇、郭店乡、罗庄乡、火店乡、李集镇、民政局、医药局、农委、劳动局、商业局、计生协、纪检监察、农业局、教体局、乡企局、人事局、技监局、政府办、考评办、财政局、城管局、农机局、财委、政研室、残联、体改委、建设局、国土局、招商局、审计局、经贸委、农发行、科协、计生委等单位。

在肯定取得成绩的同时，招商引资工作中存在的问题也不容忽视，主要表现在：一是缺少投资规模5000万元以上的大项目；二是科技含量较高的项目较少，部分新上项目质量不高；

三是直接利用外资还是空白，形势十分严峻；四是工作进展极不平衡，考核分数较好的单位达100分以上，差的不足40分，至今尚有烟草局、盐务局、信访局、中行、农行、财险公司等6个单位招商引资依然空白；五是个别单位存在引资弄虚作假、以小充大，项目拼凑挂靠、以旧充新等现象，不是积极招商引资上项目，而是想方设法找项目。

下步工作建议：

- 1、7月中旬召开上半年招商引资工作总结会议，表彰先进，惩罚后进。
- 2、落实三分之二工作方法，建议县委、政府主要领导带队赴沿海地区开展招商活动。同时，配合市委、市政府主要领导近期赴沿海五个区域的招商。
- 3、迎接7月底全市第二季度招商引资巡回现场办公会。
- 4、8月上旬，在骆集乡召开一次乡镇招商引资现场会。
- 5、重点抓好工业项目的招商引资，尤其是农副产品深加工型和劳动密集型项目的引进和建设。
- 6、继续加强对中国第二届儒商文化研讨暨经贸洽谈会签约项目的督查工作，保证签约项目尽快实施。
- 7、努力完成直接利用外资任务400万美元。
- 8、认真组织好下半年招商引资各项活动，重点是组织参加9月上旬的厦门中国投资贸易洽谈会、10月中旬的深圳中国高新技术产品交易会、10月上旬的县重点高中成立20周年校庆活动及9月下旬的外商代表中秋节座谈会。
- 9、继续加大争取国家项目资金的力度。

10、继续加强组织领导，强力推进招商引资工作。坚持实行招商引资信息周报、月督查通报制度，严格考核奖惩，确保全年招商引资任务的完成。

招商工作总结 招商局年终招商工作总结篇七

解放思想，拓展思路，创造性的做好“三新”突破年的招商引资工作，是__街道党工委、办事处今年工作的一项重要举措。

一、加强组织领导，细化招商引资目标责任

经济要发展，招商引资是关键。街道党工委、办事处围绕“解放思想，引项目，促工作”的思路认真开展引资工作。采取措施强化招商工作。

三是细化目标，明确任务，街道党工委要求班子成员每人每年要有1-2个有效招商项目信息，同时针对区对外开放领导小组下达全年招商引资目标任务层层分解到街办各部门、辖区各村、社区及企事业单位，下达招商引资责任目标，并纳入单位和个人年度考核。增强责任，做到“千斤担子万人挑，个个身上有指标”，使招商引资工作人人皆知。

二、强化措施，全力推进招商引资工作

抓好招商工作，强化工作措施，改善软硬投资环境是前提，至关重要，__街道党工委、办事处从辖区实际出发，依托辖区大型企业地位优势，以区工业园区建设为载体，以打造招商引资平台为重点，严格按照区委、区政府制订的优惠政策激励搞活招商工作。一是每季度组织辖区企业、个体工商和银行进行座谈，向企业、银行积极宣传招商政策，发放资料，强力开展以企招商工作，引进市、区外资金促进我区建设。

二是瞄准大财团、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，号召全街办各级干部千方百计支脑筋，利用多种渠道找项目，引资金，抢抓机遇，努力营造全方合力招商的发展态势。三是坚持“你投资，我服务，你赚钱，我发展”的工作思路，教育机关干部，要真正转变观念，加强与企业之间的联系，增强服务意识，凡企业有困难需要解决，我们都积极主动为其服好务。

解决企业在生产和经营中的困难保证企业的正常生产和经营，充分挖掘企业潜力，引导企业进行技术改造，扩大生产规模。四是制定奖惩规定，调动招商积极性。为调动全街道招商工作积极性，街道根据区对外开放有关奖励政策，结合街办实际，制定了__街办招商奖惩规定。规定的制定促进了招商工作的有效开展。

三、强化项目跟踪，促进招商引资工作落到实处

为确保项目和资金的落实，街道办事处领导定期对引进项目和资金落实情况听取汇报，对每个项目和每笔资金明确跟踪人员和落实时间。对未落实的项目和资金，帮助查找问题，仔细分析原因，并对下一步工作开展提出实施意见，采取切实有效措施，加大招商引资力度，收到明显成效。

(一)工作中立足一个“勤”，着眼一个“诚”，做到勤联多访，以诚感人，街道党工委、办事处领导放弃多个节假日休息时间，主动到企业登门拜访，宣传我区招商政策及优势，经过艰苦不懈的努力，目前在谈项目5个：华夏科技实业、四川雄龙实业发展有限公司、四川中鼎有限责任公司、绵阳市富祥建设有限公司、四川中杨特种玻璃有限公司。

(二)积极主动配合相关部门做好引资工作。依托辖区大型企业地位优势，街道对外工作领导小组与区投资促进委员会、区工业园区南区管委会针对四川雄龙实业发展有限公司来我区投资建设洗涤项目，并有意依托企业进行项目投资，针对这一特点，街道对外开放领导小组工作人员积极配合相关部

门开展引资工作，经多次诚意函接和协调，使得该项目达成意向性协议，共计投资8000万元。威远宏杨运输有限公司现已到位资金1000万元。

四、整合力量，重点突破，圆满完成招商引资任务

全年完成招商引资项目6个，其中新建项目3个，续建项目3个，完成协议资金43300万元，实际引资3288万元，分别是全年招商引资目标任务的109.6%，具体招商项目及资金组成见项目资料。

五、着眼未来，打造平台，再创招商引资新篇章

__街道是青白江区的政治、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，但离区委、区政府发展定位要求还差甚远，还需加倍努力工作，需进一步解放思想，拓展思路，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__辖区的经济发展和社会繁荣。

(一)广泛发动群众，从多角度、多层次、多渠道，加大引项、引资。

(二)依托辖区地位优势，强力开展以企招商工作。

(三)跟踪项目抓招商，对已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。

(四)按照区政府对外开放政策，制定招商引资计划，创新招商机制，促进__年招商工作再上新台阶。

招商工作总结 招商局年终招商工作总结篇八

- 2、要及时掌握招商部门的招商人员的客户情况；
- 3、要及时准确了解招商情况以及市场信息；
- 5、组织招商部门的招商人员进行专业的培训，提高其专业水平；
- 6、要及时处理招商人员出现的问题；
- 7、要配合招商经理做好本招商部门的工作分配；
- 8、要协助招商人员处理招商客户提出的异议并完成招商工作。