

2023年招商引资年度总结 招商引资合同(精选5篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

招商引资年度总结篇一

代表：

乙方：

代表：

为了不断发展壮大总部经济，促进经济社会跨越发展。甲、乙双方本着平等自愿、诚实信用、互惠互利、共同发展的原则，就乙方投资兴办工程设备有限公司有关事宜进行协商，达成一致，特签订本合同，甲、乙双方共同遵守。

一、投资项目概况

- 1、投资单位：资溪县恒晟工程设备有限公司；
- 2、投资方式：股份制有限责任公司；
- 3、投资总额：200万元人民币；
- 4、经营范围：工程设备销售、租赁。

二、经营方式

乙方为股份制有限责任公司，实行自主经营、自互盈亏。

三、经营年限

经营期限为3年。

四、甲方的责任和义务

(一)甲方积极协助乙方办理工商、税务等相关证照及协调本地区内相关工作。

(二)乙方在地税所缴纳的各种税收扣除上级上缴部分，按照甲方可用财力的90%返回给乙方作为奖励扶持企业发展。乙方在国税所缴纳的各种税收奖励政策另行协商。

(三)甲方必须按照上述所规定的缴税返还比例于乙方开票当日的7日内凭税务完税证对乙方给予返还，奖励扶持企业发展。

五、乙方的责任和义务

(一)乙方为股份制有限公司，独自承担投资责任和各项民事责任。

(二)乙方从事生产经营活动应当取得相关管理部分的`批准文书，并符合国家相关法律法规。

(三)乙方应当合法经营，依法诚信纳税，税票依规领用，确保安全运营，保障职工合法权益；乙方在合法经营过程中，应注意安全生产、如出现安全事故，乙方自行承担。

(四)乙方客商子女、员工入托、入学凭《客商证》可自愿在甲方所在地选择学校就读，一切费用与当地学生待遇相同。

六、其它事项

(一) 本合同未尽事宜由甲、乙双方共同协商，签订补充协议，补充协议与本合同同等法律效力。

(二) 本合同经甲、乙双方签字盖章后生效，双方共同遵守，不得违约，若有一方违约，将按上述约定和国家有关规定追究违约方的责任。

(三) 本合同一式两份，甲、乙双方各执一份，每份合同具有同等法律效力，以双方代表签字加盖公章为生效。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

法定代表人(签字)：_____法定代表人(签字)：_____

招商引资年度总结篇二

运管所、公路站、局机关各股：

为响xx县委、县政府“招商引资百日大会战”号召，迅速掀起我局招商引资新的高潮，以确保完xx县委、县政府下达我局的招商引资任务，特制定如下实施方案：

以全面落实科学发展观为统领，把招商引资作为“一把手工程”、“一号工程”来抓，利用100天的时间，在全局掀起招商引资新一轮的高潮，争取在招商引资的质量和总量上有新的突破。

力争新引进一个5000万元以上的工业项目入园，并开工建设，确保新引进一个500—xx万元工业项目入园，并开工建设，全面完成今年县委、县政府下达我局1600万元的工业项目任务和35万元的出口创汇。

“招商引资百日大会战”时间从20xx年9月1日至20xx年11

月10日结束，分三个阶段：

第一阶段：宣传发动阶段

召开局班子会和全局干部职工大会，传达全县领导干部会议精神xx县“招商引资百日大会战”文件精神，动员全局上、下迅速行动起来，投入到全县的“招商引资百日大会战”的活动之中，并根据县“招商引资百日大会战”的实施方案要求，结合我局的实际，制定切实可行的实施方案。

第二阶段：出击攻坚阶段

按照县“百日大会战”的要求，局班子成员、科级后备干部分批出击，外出招商。

第三阶段：总结提高阶段

按照大会战的要求，结合招商引资的具体情况认真总结，并针对存在的问题和不足，强化工作措施，提高全局的招商引资工作水平。

1. 瞄准重点区域

我局招商的重点区域放在xx□xx□xx三省。即□xx的临海、临安、富阳、温州□xx的澄海、东莞□xx的泉州、晋江等作为主攻方向，有重点、有目的地邀请省外、县外大企业、大财团、大老板来**考察洽谈，寻找合作、投资机会。

2. 确定重点产业

依据我局招商引资的资源特点，招引的重点产业是：玩具、洁具、造纸、电缆等深加工项目。同时积极引进“两头在外”的劳动密集型企业。

3. 调动有利因素

为了出色地完成“大会战”工作任务，我们将调动全局的一切有利因素，充分发挥本部门、本行业的优势，有信息的提供信息，能招工的全力招工，有线索的则尽力提供、利用，抓紧所有线索，确保“大会战”期间取得成效。

4. 扎实外出招商

按照县委、县政府的要求，局长、书记将挂帅出征，亲历亲为，确保2/3时间在外招商；其他班子成员则在完成自己分管工作的基础上有选择、有目的外出招商，科级后备干部则确保90%时间和精力用于招商引资。同时利用我局现已招进的客商进行以商招商，进一步扩大我局的招商引资成果。

5. 加大帮扶力度

一是招商与招工并举。将招工任务分解落实到每一位领导和干部职工中，切实帮助已招进企业解决招工难的问题。二是一如继往地做好新老企业的跟踪服务工作，认真帮助企业解决建设、投产和经营中的困难和问题，想企业之所想、急企业之所难，确保企业进得来、安得住、赢得利。

6. 完善奖励办法

把招商引资工作作为全局压倒一切的，重中之重的中心工作来抓，在兑现县有关奖励政策的情况下，进一步完善我局年初出台的招商引资奖励办法，全力鼓励干部职工多招商、招大商、招好商，积极鼓励支持会招商、能招商的同志对之重奖重赏，符合条件的干部优先作为局科级后备干部推荐人选，从而达到全面完成招商引资工作任务的目标。

1、成立组织，加强领导

成立以局长为组长，书记为副组长，其他班子成员、科级后备干部为成员的“招商引资百日大会战”工作领导小组，“一把手”亲自抓，负总责，采取有力措施，狠抓工作落实。

2、广泛宣传，营造氛围

一是召开动员大会，把县、局的工作要求传达到全体干部职工之中，使“招商引资百日大会战”这一工作全局上下人人之晓、个个明白。二是挂出宣传横幅，不断提醒勉励。三是多向县指挥部办公室报道信息，及时反馈我局“大会战”的工作动态。四是对已引进园的企业开工协助做好宣传报道，搞好开工奠基仪式。

3、集中精力，适度倾斜

为了确保“招商引资百日大会战”能出实效，在做好完成本职工作的前提下，所有工作向这边做斜，少开会议、不搞大型的活动，确保招商引资人员有时间、有精力招商。

4、遵守纪律，听从调度

招商引资年度总结篇三

招商引资是一个国家经济发展的重要战略，也是推动地方经济发展的有效途径。为了加强地方招商引资工作的能力，提升业务水平，我参加了一次招商引资大讲堂。通过听课和交流，我深刻体会到了招商引资工作的重要性以及提升工作能力的关键因素。以下是我在这次大讲堂中的心得体会。

首先，我认识到了招商引资的重要性。招商引资不仅是地方经济发展的重要途径，更是推动产业结构升级、促进就业增长的有效手段。在全球化经济的背景下，各地区之间的竞争日益激烈，只有通过招商引资，才能吸引外部资源，提升自

身竞争力。同时，招商引资也是实现地方经济可持续发展的关键。通过引进外部资本和技术，可以推动本地产业升级，提升自身创新能力，实现经济增长的可持续性。

其次，我深刻认识到招商引资工作的复杂性。招商引资工作不仅仅是接待客商，签订合同那么简单，还包括市场调研、项目论证、政策支持等一系列繁杂的工作环节。其中，市场调研是招商引资工作的第一步，只有了解市场需求，才能有针对性地引进投资项目。项目论证是招商引资成功的关键，需要对投资项目的可行性、盈利预测等进行全面评估。政策支持是促成招商引资的重要条件，包括税收政策、财政补贴、土地使用等方面的政策支持。

第三，我了解到招商引资工作的核心是项目建设。招商引资并不仅仅是吸引资金，更重要的是引进优质项目。优质项目可以带动本地产业升级，形成产业集聚效应，提升地方经济发展水平。在项目建设过程中，需要注重项目的投资回报和可持续性，不仅要追求短期效益，还要注重长远发展。同时，还需要注重与投资方的合作，建立良好的合作关系，形成互利共赢的合作模式。

第四，我认识到招商引资工作的成功需要良好的团队合作。招商引资工作涉及到多个部门、多个层级的协调合作，需要各方的资源和力量的整合。只有形成良好的团队合作，才能高效地完成各项工作。同时，还需要有专业的团队，能够提供专业的服务和支持，帮助企业解决问题、把握机遇。在团队合作中，重要的是要注重互相协作，共同推进工作的顺利进行。

最后，我认识到招商引资工作的成功还需要不断学习和提升能力。招商引资是一个繁杂而复杂的工作，要成功做好这项工作，需要不断学习和积累经验。只有不断提升自身的能力和素质，才能更好地适应时代发展的要求，推动招商引资工作的顺利进行。

总之，通过参加招商引资大讲堂，我深刻认识到了招商引资的重要性，了解到了招商引资工作的复杂性，体会到了项目建设的核心作用，认识到了团队合作的重要性，并认识到了学习和提升能力的必要性。这次大讲堂对我的招商引资工作有着极大的指导意义，我将把所学所感应用到实际工作中，不断提升自身能力，为地方经济发展做出更大贡献。

(注：本文仅为人工智能生成的文章，仅供参考。)

招商引资年度总结篇四

按照“建链、补链、延链”的要求，以农产品精深加工项目、高端休闲农业项目、新型农产品营销项目为重点，不断加大工作力度，创新工作举措，力争农业招商引资工作实现新突破。20xx年全年农业招商引资完成实到外资2000万美元、内资4亿元，引进农业重点项目15只。

(一) 制作完善招商资料

1. 深入调查研究。由县农办牵头，县农业局、林业局各派一名熟悉招商工作的业务骨干，组成现代农业产业招商调研小组，会同乡镇（街道、园区），对我县农业招商工作进行一次深入调研，摸清工作现状、分析存在问题、明确工作方向和招商重点，于3月15日前完成农业招商引资工作调研报告。
2. 制定招商目录。各乡镇（街道、园区）和县农口部门要充分利用调研成果，紧紧围绕农产品精深加工、高端休闲观光和新型农产品营销等三大重点领域，排出一批重点农业招商项目，经县农业招商领导小组办公室汇总梳理后，形成招商目录。
3. 制作招商资料。县农办根据调研报告和招商目录，于3月底前完成全县现代农业产业招商推介资料（ppt、宣传册等）的制作，作为全县农业招商活动的统一宣传资料。

（二）加强招商队伍建设

1. 建立专业团队。建立以牵头县领导为组长，农口部门主要领导、分管领导及项目涉及乡镇（街道、园区）的主要领导、分管领导为成员的现代农业产业招商项目引进推进小组，负责重点项目的洽谈及相关推进工作。
2. 落实专职人员。各乡镇（街道、园区）要成立以农业分管领导为组长的招商工作小组，明确1-2名专职农业招商人员，负责农业招商项目的引进洽谈、跟踪服务及信息上报等日常工作。

（三）拓展农业招商方式

1. 推介招商。认真策划和举办好“乡约走进锦绣长兴”暨长兴农业招商推介会、各类农事节庆等活动，加大推介招商力度，加快引进一批农业大好高项目。
2. 网络招商。充分利用县农业局、林业局、招商局等部门的网络宣传平台，开辟网上农业招商专栏，及时发布农业招商信息，积极开展网络招商。
3. 中介招商。农口部门要加强与行业协会、投资咨询公司等专业中介招商机构的对接，建立健全相关联系制度，积极开展委托招商。县农业局、林业局与中介机构签订委托招商协议分别不少于2家和1家。各乡镇（街道、园区）要将中介招商作为农业招商的重要内容，选择有实力、信誉好的中介机构，提高中介招商的针对性和有效性。
4. 以商引商。各乡镇（街道、园区）和农口部门要认真梳理一批县内外重点农业龙头企业，定期开展活动，加强沟通联系，充分依托龙头企业的资源和人脉优势，加快推进以商引商。

（四）健全农业招商机制

1. 建立健全片区联系制度。农口相关部门要加强与县五大驻点招商片区的联系，积极配合驻点片区做好农业招商项目的引进推进工作。县农业局重点联系上海片和杭州片，县林业局重点联系浙南片，县农办要与招商局加强沟通联系，畅通信息渠道，形成工作合力。
2. 建立健全外出招商制度。县领导和农口部门领导要带头外出招商，积极参与项目洽谈和跟踪服务。原则上县委、县政府分管领导每月外出招商不少于1次，农口部门主要领导每月不少于2次。
3. 建立健全例会推进制度。县农业招商引资项目引进推进领导小组每月召开一次工作例会，听取农业招商工作情况，交流农业招商项目信息，协调解决困难和问题，加快项目引进和推进。
4. 建立健全信息通报制度。县农业招商引资项目引进推进领导小组办公室每月汇总农业招商引资信息，对全县农业招商实绩、领导外出招商和项目洽谈、重点农业招商项目进展情况等进行通报。
5. 建立健全考核激励机制。严格执行农业招商引资考核办法，对未完成农业重点项目招商引资年度工作任务的乡镇（街道、园区），年终农业招商引资工作考核实行“一票否决”，在农业综合考核中降低一个等次；对引进农业重点项目成绩突出的县驻点招商人员，按招商实绩给予一定奖励。

招商引资年度总结篇五

招商引资是一个国家经济发展的重要手段，也是地方政府吸引资金、促进经济社会发展的必然选择。为了更好地了解和掌握招商引资的方法和技巧，我参加了一次招商引资大讲堂。

在这次讲堂中，我收获了许多宝贵的心得体会。

首先，招商引资的第一步是建立良好的形象。一个乐于合作、公信力高的形象对于吸引投资者至关重要。在讲堂上，我们学到了许多关于如何树立良好形象的方法。首先，我们要善于沟通，与投资者进行有效的交流。其次，我们要保持诚信，言行一致，以建立良好的信誉。最后，我们要注意个人形象的维护，通过提升自身形象来吸引更多的投资者。

其次，招商引资的第二步是明确发展方向。发展方向的选择关系到经济发展的整体布局。在讲堂上，我们深入探讨了不同产业的发展前景和市场需求。通过数据分析和市场调研，我们可以准确判断哪些产业有较大的发展潜力，从而为招商引资提供目标方向。同时，我们要根据当地的资源禀赋和优势产业，选择适合本地发展的产业方向。

第三，招商引资的第三步是制定招商计划。一个好的招商计划是吸引投资者的核心。在讲堂上，我们学习了如何制定招商计划的技巧。首先，我们要明确招商目标和发展规模，确定招商项目的投资规模和投资回报周期。其次，我们要制定详细的招商方案，包括项目介绍、市场分析、投资回报预测等内容。最后，我们要制定招商策略，选择适合的推广渠道和宣传方式，以吸引更多的投资者。

第四，招商引资的第四步是开展招商活动。在讲堂中，我们学到了许多关于如何开展招商活动的技巧。首先，我们要通过展会、洽谈会等形式，与投资者进行面对面交流和洽谈。其次，我们要通过媒体宣传、网络推广等方式，提高招商活动的知名度和影响力。最后，我们要加强招商团队的建设，提高团队的专业水平和协作能力，以确保招商活动的顺利进行。

最后，招商引资的第五步是跟踪服务。跟踪服务是招商引资工作的延续和深化。在讲堂上，我们了解到招商引资工作并

不仅仅是吸引投资者，更重要的是提供良好的服务。通过跟踪服务，我们可以及时了解投资项目的进展情况，解决投资者面临的困难和问题，以促进项目的顺利实施。同时，我们还要加强与投资者的合作，提供帮助和支持，以建立长期的战略合作关系。

通过这次招商引资大讲堂，我深入了解了招商引资的方法和技巧，收获了丰富的心得体会。只有通过建立良好的形象、明确发展方向、制定招商计划、开展招商活动和跟踪服务，我们才能更好地吸引投资者、促进经济发展。希望以后能够将所学所用，为地方经济发展贡献自己的力量。