

招商公司季度工作总结（共 8 篇）

招商公司季度工作总结（共 8 篇）

第 1 篇：

第一季度招商工作总结莲池乡招商引资工作总结开放招商是县委、政府为进一步推进沈丘富民强县，加快沈丘经济社会跨越发展的新举措，为做好做事这项工作，莲池乡政府重点做好以下三个方面的工作。

一、年招商成果年，招商引资建设项目共有 5 个，投资总额达 3.4 亿元。一是乡政府引资 6 亿元在县工业园区投资建设的奥兰汽车配件项目，目前已完成投资 2.2 亿，厂房已基本完工；二是在莲池投资 5000 万元的河南锐利特矿山配件有限公司，该项目已经建成；三是河南宝康矿山机械有限公司投资 3000 万元扩建项目已经建成；四莲池村民范敦玉引资 3000 万元，在县工业园区扩建博瑞克矿山机械有限公司，已建成投产；五是返乡人员薛正投资 1000 万元的矿山配件厂正在建设中。

六、高洋在莲池投资 3000 万元的矿山配件有限公司，该项目已经建成；二、2104 年第一季度招商情况年莲池老板高伟成 5.2 亿元在南园区兴建的奥兰汽车配件生产续建项目已完成厂房建设，正在安装设备；投资 3000 万元的河南汇丰矿山配件公司，厂房已建成，河南宝康矿山公司，投资 3000 万元扩建项目已完成。华美、汇成等几家企业正积极筹备扩建项目。

深圳顺友升实业公司老板童济行已联系有回家创业意向，珠海洪森科技开发公司准备在莲池承包万亩良田，进行面粉加工，目前真该洽谈中。招引年产 800 万件钻头、截齿的河南钎王矿山配件公司，已达成投资意向，三、采取措施

一、广泛宣传，全员发动，使开放招商入脑入心 1、召开乡村干部党员群众动员大会，把县委、县政府下发的开放招商政策灌输进莲池乡每个干部群众的脑子里，改变以往乡村干部的错误观念，把开放招商变成是县、乡主要领导的事为全乡干部群众的事，群系群办，共谋招商大计。坚定全乡上下开放招商的决心和信心，打一场全民开放招商仗。

2、召开莲池乡现有矿山配件企业老板座谈会，转变部分小富即安、小进即满，不思扩大进取的观念，广泛宣传县委、县政府开放招商优越环境和优惠政策，鼓起他们扩大创业的干劲。

3、通过发信、函、短信、邮件等方式，向莲池在外的成功人士和企业老板介绍沈丘发展的态势，好气势，好趋势，勾起他们回沈丘看，来沈丘投资创业的欲望。

二、摸清底子，梳理重点，使开放招商有的放矢 1、莲池有钻头之乡称号，进一步摸清现有矿山配件生产企业的底子，掌握企业下步发展的趋势，是莲池开放招商的重点，掌握准现有企业上、下游来往企业，利用他们现有的沟通渠道和常年供下的人脉资源对莲池今后开放招商将发挥极为重要的作用。

2、在原来排查的莲池在外成功企业家的基础上，进一步深摸细排，全面完全掌握莲池在外发展成功企业家的底数和现状，为今后招商的努力方向和项目类别理清思路，确保找一个招一个，招一个来一个。

3、多平台挖掘招商潜力。摸排莲池内外各界人士的亲戚、朋友、同学、战友等交往圈，筛选招商人群，捕捉招商良机，储存招商讯息。

三、想硬实招，真走出去，使开放招商确保成效

1、服务好现有矿山配件企业，定期召开座谈会，解决企业发展中的困难和问题。鼓励内引外联，扩大生产规模，提升产品质量，做大做强做精。

2、照顾好在外成功企业家在莲池亲朋的生产生活，以情感人，感动在外创业成功老板回家乡投资创业。我们坚持重大节日慰问在外成功企业家家人，及时帮助解决她们家人在生产生活中遇到的困难和问题。

3、落实好县委、县政府安排布置的外出招商和外地企业恳谈工作。去年，我乡在郑州举行了莲池在郑成功人士恳谈会。年元月6日乡党委政府带领招商小分队人员到商水召开恳谈会，河南汇丰矿山配件公司为发展家乡谋计，为开放招商寻机，真正到梳理出来的招商重点意向地、项目靠驻地招商，确保人去商来，取得实效。

乘着__届三中全会进一步深化改革开放的东风，凭借 咬定青山不放松 的韧劲，有县委、县政府的坚强领导，有沈丘经济发展的大好态势，有全乡干部的真抓实干，一定能引来 金凤凰 ，为沈丘经济社会发展增砖添瓦。

第 2 篇：

招商股一季度工作总结招商股一季度工作总结 1-3 月，在局长和几位分管局长的带领下，招商股主要做了以下几方面工作：

一、主动作为，按规定时间上报报表，1-3 月完成招商引资到位资金 3.2 亿元，完成目标任务的 20%，（乡镇目前上报数据仅 4035 万元）。完成省外资金 19635 万元，完成目标任务的 28%。

二、完成新引进落地项目档案资料归档。按照州局安排，全面梳理重点签约项目进展情况，做好在建项目的服务工作，也为州局项目资料库建设提供资料。

三、随领导们一道深入大支坪、东壤口、清太坪、金果坪进行商务招商工作对接，了解各乡镇招商引资现状，为来巴东考察的投资商提供更为详细的资料。

四、履行好县对外开放办的职责。会同国税局、地税局、经信局完成年全县出口创汇企业、缴税 50 万元以上纳税大户、招商引资引荐人的奖励名单，并且做好每个月的招商引资情况通报。

五、起草

第五届巴东中国纤夫文化旅游节招商引资项目洽谈推介会暨签约仪式活动方案，交筹委会审定。

六、根据今年工作机制变化情况，启动全县招商引资数据统计联系网络建设，已与各乡镇各部门建立了常态联系。

七、做好股室的常规性工作，完成领导临时交办的工作任务。

下一步的工作主要是围绕项目这一招商工作的主要载体来开展，在领导的带领下，当前主要是做好中石油荆门-宜昌-巴东成品油管道工程项目、中百购物中心建设项目、宜昌国贸商场入驻巴东三个项目的跟踪服务工作，做好年出栏 10 万头牲畜养殖加工项目前期考察工作。

第 3 篇：

招商办三季度工作总结年三季度招商办工作汇报今年以来，我办紧紧围绕区委区政府下达的目标任务，进一步认清严峻形势，突出招商引资，狠抓项目落实，以负责的态度和拼搏的精神推进项目工作。

一、前三季度工作总结招商引资工作：截止至三季度末，我办共有招商项目 10 个，其中亿元以上项目 7 个，实际到位资金 3.5 亿元，完成全年任务的 109%，已超额完成全年目标任务。注册资本金实际到位资金 1.6 个亿，已成功签约总部经济项目 2 个江苏润波电梯有限公司和汇银家电有限公司。在谈项目 2 个：建发酒业和万邦香料工业有限公司二、重点工作完成情况

（一）、苏宁电器广场项目：该项目由苏宁集团投资建设，总投资 10 亿元，建设 1 幢地下 3 层、地上 41 层商务及写字楼。该项

目规划用地面积 8906 平方米，总建筑面积约 86465 平方米。该项目目前处于穿插施工阶段，边挖土边做支撑，正在东北角二层做支撑拐角处挖土，栈桥及降水井等辅助施工工程设施也已全部建成，10 月份二层支撑梁预计完成 70%左右，11 月份二层支撑施工结束，三层支撑完成 30%，四季度末底板工程开始，项目预计至年建成营业。

（二）龙游城项目：该项目由浙江客商淮安诚泰房地产公司投资建设，位于淮安市淮海商业中心区，占地面积 25.2 亩，总建筑面积 14.4 万。拟建地下三层，裙房七层，及两幢分别为 26 层和 30 层、高 100m 的写字楼。项目总投资约 10 亿元。预计年建成营业。截止目前该项目住宅部分 193 户约 8500 拆迁工作已完成，非住宅 9 户已全部签约，目前正在拆迁扫尾清楚建筑垃圾及相关证照的办理中，待证照办理齐全后，再做下一步打算。

（三）嘉和国际广场项目：该项目由江苏汇丰房地产有限公司投资建设，位于淮海东路北侧、圩北路东侧，占地 36 亩，建设约 8 万平方米商住房。目前该项目目前东南角二层挖土已结束开始做垫层基础，预计 10 月份底板结束地下二层基础完成 50%，11 月份地下二层完工，拆除支撑梁，地下一层完成 30%。四季度末地下工程将全部结束。

（四）新天地花园项目：该项目由淮安纵横房地产有限公司投资建设，位于健康东路南侧、圩北路西侧，占地 38 亩，总投资 5 亿元，建设 13 万平方米商住小区，该项目需拆迁约 250 多户，

目前已发布拆迁公告，做好拆迁前的准备工作，10月将进行价格公示，下旬进入奖金期。

总部经济目前，我办已成功签约总部经济项目2个江苏润波电梯有限公司和汇银家电有限公司。在谈项目2个：建发酒业和万邦香料工业有限公司。

1、江苏润波电梯有限公司：该公司是一家以高科技产品为龙头，集整体销售、安装、维修、改造、保养为一体的多元化高新技术企业。公司已正常开展业务并在南京设有一个营销部，在宿迁设有一个分部。

2、汇银家电（控股）有限公司：该公司是一家优质家用电器及电子消费品综合零售连锁营运商及分销商，集团总部设于江苏省扬州，销售及售后网络覆盖江苏省及安徽省27个城市地区。该公司已设立在淮安，并在洪泽和楚州设立了分公司，目前正在市区选择店铺地址。

3、建发酒业：该公司是中国上市公司百强建发股份旗下的专业子公司，拥有强大的资源后盾和数十年的酒类经营管理经验，并依托建发集团中国500强背景，迅速成长为中国酒业的领军企业。建发酒业是五粮液三大杰出贡献品牌运营商之一，世界六大葡萄酒集团的中国总代理，运营来自多个葡萄酒大国的高端红酒。年建发酒业中国进口葡萄酒销售前五强，五粮液销售前三强。建发酒业旗下运营的品牌有：白酒、原瓶进口葡萄酒、洋酒。该项目目前正在洽谈阶段。

4、淮安万邦香料工业有限公司:该公司是新加坡万香国际公司在国内的一家独资企业,是集科研、生产、经营于一体的多元化现代企业。公司下属3家子公司:上海万香日化有限公司、淮安万康香料工业有限公司,淮安万博化工科技有限公司。公司在上海和淮安各有办公大楼和工业园区,占地面积达五百亩,是淮安市首家境外上市公司。该项目目前正在洽谈阶段。

外资情况引进外资项目淮安德馨贸易有限公司,由新加坡独资企业万香国际有限公司投资,项目总投资400万美元,注册资本400万美元,主要经营天然香料原料,日用化学品原料。所经营的商品主要供应天然香料、合成香料生产厂家和食品、医药、日用化妆品生产厂家。该项目现已通过工商局名称预先核准,相关材料已通过市商务局和省商务厅审批,省商务厅已下达相关批文。目前营业执照已经办好,我办正在协助德馨贸易有限公司办理税务和代码证等手续

四季度主要措施:(一)突出抓好重大项目的建设。充分发挥重大项目的支撑作用,重点抓好苏宁电器广场、龙游城、嘉和国际广场、新天地花园项目建设,帮助协调好各个影响施工进度的问题,确保项目达序时进度。

(二)进一步拓展招商渠道,做好重大招商和日常招商活动。

根据区委区政府的要求,开展有针对性的招商活动,发展总部经济,加快推进文化创意产业发展。

第4篇:

招商办一季度工作总结年一季度招商办工作汇报今年以来，我办紧紧围绕区委区政府下达的目标任务，进一步认清严峻形势，突出招商引资，狠抓项目落实，以负责的态度和拼搏的精神推进项目工作。

今年街道重点项目 4 个，目前进展如下：（一）苏宁电器广场项目：该项目由苏宁集团投资建设，总投资 10 亿元，建设 1 幢地下 3 层、地上 41 层商务及写字楼。

该项目规划用地面积 8906 平方米，总建筑面积约 86465 平方米。该项目已完成试桩、支护桩、止水桩工程，目前正在打工程桩，422 根工程桩还剩 60 多根未打，4 月底局部土方开挖，预计 5 月中旬完成全部桩基工程，全面开挖，做支撑。

三季度继续做支撑，进行土方工程，四季度做地下室工程。

项目预计至年建成营业。

（二）龙游城项目：该项目由浙江客商淮安诚泰房地产公司投资建设，位于淮安市淮海商业中心区，占地面积 25.2 亩，总建筑面积 14.4 万。拟建地下三层，裙房七层，及两幢分别为 26 层和 30 层、高 100m 的写字楼。项目总投资约 10 亿元。预计年建成营业。截止目前该项目住宅部分 93 户约 8500 拆迁工作已完成，非住宅 9 户已签约 4 户约 10000 多，剩余五大户拆迁扫尾，待拆迁工作完成后，二、三季度进行桩基工程施工，做土方开挖，四季度进行基础大地板施工。

司投资建设，位于淮海东路北侧、圩北路东侧，占地 36 亩，建设约 8 万平方米商住房。目前该项目桩基工程施工中（由于南 1 号楼性质变更，增加 57 根工程 1 桩、83 根立柱桩），新增加的 57 根工程桩 17 号已打完，83 根立柱桩还余 33 根。预计 5 月进行基础工程开挖。

（四）新天地花园项目：该项目由淮安纵横房地产有限公司投资建设，位于健康东路南侧、圩北路西侧，占地 38 亩，总投资 5 亿元，建设 13 万平方米商住小区，该项目需拆迁约 250 多户，目前拆迁前期工作已就绪，拆迁人员已组织，等待拆迁外资情况：一季度引进外资项目淮安德馨节能材料有限公司，该项目由新加坡独资企业汇丰国际私人有限公司投资，注册资本 1000 万美元，主要经营销售建筑装饰材料。该项目已于 3 月 18 日通过市工商局名称预先核准，公司章程、资金证明、董事相关证明等材料已准备好，目前还缺少新加坡方面出具的审计报告，近期我办继续安排专人，尽快收齐所有材料报市商务局审批。

一季度招商引资项目 3 个：（一）莲花家具广场项目，经营面积 30000，项目总投资 9500 万元。该项目预计 4 月 28 日试营业。

（二）淮安卢米埃影院项目，经营面积 5500，容纳观众 1600 人，项目总投资 7000 万元，该项目目前已营业。

5500 平方米，项目

总投资 7500 万元，该项目目前已营业。

第 5 篇：

公司季度工作总结篇一：企业季度工作总结
季度工作总结三
季度，我公司再次以全面优化管理手段入手，以提升员工队伍的综合素质为依托，以突破市场销售、提高产品质量为核心，以各类项目申报为着力点，在强化开拓能力和创新能力上下功夫，不断提升管理水平和执行力，全面提高企业的生存能力和核心竞争能力。在

第三季度，经公司全体员工共同努力我们主要做了以下几方面工作。

一、经济任务完成情况：三季度，*销售出厂吨，同调整后的预算吨相比，完成预算销量的；实现销售收入总计元，完成了调整后预算收入的。货款回收元，符合合同回款要求。

签订了个供货合同。销售工作稳步推进。

三季度共签订供货合同个，其中，*项目等建筑面积均在*万平方米以上，每个项目的*需求量均超过*吨。同时，*公司的*项目也与公司签订了供货意向书。

二、主要工作：（一）狠抓生产技术管理，努力完成生产任务
第三季度，公司加强对安全生产的检查，发现问题及时解决，使安全隐患大大降低，确保了安全生产。建立了较为完善的生产操作流程，强化生产、技术现场管理。从生产任务的下达到材料

护、改进到提升生产效率，从一般的现场管理到车间尝试管理都有不同程度的改善、提高，较好地完成了生产任务。

（二）紧抓销售市场，调整营销策略第三季度，公司认真对预拌砂浆市场进行分析，制定切实可行的营销策略，并根据不同时期的产品推广情况，适时调整销售策略，建立诚信的客户网络，不断提高产品在市场的占有率。对内营销综合管理上下功夫，加强部门的预算管理，严格控制部门的费用开支；对销售业绩不佳的业务人员及时沟通，强化了目标任务，激发了业务人员危机和竞争意识；同时对专职和非专职业务人员的考核实施了兑现。对外强化服务意识、加快营销步伐，对确立的*重点项目和意向使用单位加强了沟通，特别是对*市场进行了深度调研，加强了与*部门的沟通，取得明显成效。并配合公司各部门处理了*等项目多起产品质量纠纷，完善售后服务体系，最大程度的挽回公司损失。

（三）重视项目验收和申报，促进技术支持和产品研发，推动公司事业发展为适应市场变化，加快自主创新，形成具有自主知识产权的产品和品牌，提高市场竞争力和抗风险能力，我公司始终将科技进步和自主创新摆在重要位路。第三季度，公司认真做好各项目验收和申报工作。认真撰写科研项目验收资料，组织有关人员对各申报项目资料进行整理、总结，并积极申报。

度，更能得到省市区各级的资助与支持。公司还积极关注当前的行业动态，结合公司的实际进行消化、吸收，开发新产品研发，同时逐步解决产品质量问题并在成本和质量之间探索更加合理的切合点。第三季度，*学院*系派出相关人员到公司参与*的研发工作，确定了基本配方，*配方调整工作也在调试过程中，并顺利取得浙江省特砂推广证。

（四）加强队伍建设，提升公司综合竞争力队伍建设是企业经营管理重中之重，第三季度，公司继续加强人员队伍建设，努力提高干部、员工的思想水平和综合素质，提升公司综合竞争力。通过开展公司年中工作访谈，进一步强化干部、员工骨干的思想素质，引导公司骨干从大局出发，向前看、向远看，想公司所想、急公司所急，出谋划策，努力工作。目前，生产供应量已逐步提升，公司完成空缺岗位招聘*人，设备维修*人，铲车司机*人，普工*人，营销助理兼统计*人。在生产技术部试行绩效考核制度，实行干部员工动态管理，最大限度地激发干部员工的奋发向上，让干部有危机意识而更加努力地工作，让普通员工有盼头而更加努力地学_，去提高自己的业务技能和综合能力。

（五）全面优化管理手段、不断提高执行力制度建设是企业发展的重要保证。公司发展至今，一是抓住机遇，靠灵活机动的生产、经营战术，二是靠广大员工的支持和严格的制度管理。公司结合经营管理实际，动员中层以上管理人员及关键岗位员工在

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/637116132101006146>