# 2025年招商局领导班子述职报告

来源：网络 作者：花开彼岸 更新时间：2025-06-02

*20\_年招商局领导班子述职报告一一、外出招商情况由于我县财力有限，目前我县各机关办公资金都很缺乏，教育局办公资金更是捉襟见肘。但为了很好地完成招商引资任务，在办公资金严重匮乏的情况下，宁可在别的地方少花一些、多省一点，挤出有限资金全力招商、...*

**20\_年招商局领导班子述职报告一**

一、外出招商情况

由于我县财力有限，目前我县各机关办公资金都很缺乏，教育局办公资金更是捉襟见肘。但为了很好地完成招商引资任务，在办公资金严重匮乏的情况下，宁可在别的地方少花一些、多省一点，挤出有限资金全力招商、外出招商。

今年春季以来，我局共组织三次外出招商。

2月26日，由局党委书记、局长刘忠人亲自带队，一行三人，到安徽省亳州市开展招商引资工作。与当地商人王峰洽谈到西丰投资有关情况，并达成协议。王峰到东北土特产品交易中心a区14栋b20号投资50万元建西丰县云达药业有限公司。

3月2日，教育局招商领导小组成员一行三人，由局纪委书记刘昕带队，招商办主任张庆录、成员刘海欣随行，到浙江省温州市开展招商引资工作。先后与温州市洞头国润投资有限公司总经理叶琼海、温州市宝德电气有限公司董事长陈继远、温州市洞头宏泰混凝土有限公司董事长赵海平商谈到西丰投资事宜。

3月15日，在局纪委书记刘昕带领下，招商办主任张庆录等一行3人，到重庆市开展招商引资工作。先后与重庆华欧装饰公司总经理吕丰、重庆诺恒建筑工程有限公司总经理李福奎接触、商谈。

教育局招商人员每到一处，每商谈一次，都向他们介绍西丰的地理条件、气候特点、自然情况和特色产品，以及“两园一铺”建设情况。教育局招商小组欢迎几家公司领导到我县考察市场，投资兴业。这几家公司领导对我县经济状况和招商引资环境表示赞赏，但限于企业扩大经营资金困难，目前没有到外域投资的意向。

二、招商引资主要措施

(一)制定文件，规范招商

教育局先后制定了《关于开展招商引资的有关规定》(西教字[20xx]5号)、《关于奖励招商引资大项目有功人员的若干规定》(西教办字[20xx]24号)。每年都将招商引资做为一项重点工作写进局发1号文件，有力地带动、鼓舞和规范招商行为。

(二)调整组织，带动招商

每年都对招商引资领导小组进行调整，局长一直亲自挂帅。

今年招商引资领导小组组成为：

组 长：刘忠人(局长、党委书记)

副组长：刘再峻(副局长)、刘昕(纪委书记)

成 员：张庆录、刘海鑫

(三)召开会议，动员招商

召开招商引资动员会、总结表彰会、研讨会，认真总结前段工作，表彰先进，兑现奖金;集思广益，商讨对策，确定下段的工作思路和策略。

(四)强化制度，政策招商

一是实行“一把手”负责制和“一票否决”制。按照各学校教职工人数，将招商引资任务按照比例落实到县直各校，确定校长为第一责任人。把招商引资工作做为教育局对县直学校年度考评的重要内容，实行“一票否决”。

二是实行教育局领导班子成员包校制度，每个领导包一所学校，任务到人，责任到人。

三是继续实施风险抵押金制。

四是建立激励机制，把招商引资工作与教师的荣誉、职称评聘挂钩。

五是对在招商引资工作中有突出贡献的人员给予重奖。凡引进一个鹿茸保健品产业园且固定资产投资500万元以上的项目或引进一个铸造产业园且固定资产投资20xx万元以上的项目，对引资人(仅1人)实行重奖：安排(调动)1人(符合安置条件)到教育系统工作;给予系统年度最高荣誉(符合评定条件);晋升高级职称(符合评审条件);接收一名学生(免除择校费)到重点高中读书;奖励人民币15万元。

(五)落实措施，全力招商

积极开展招商引资行动。按照上级文件要求、教育局主要领导的意见，招商小组成员积极开展招商引资行动。

一是外出招商。开春以来，教育局主要领导、主管领导多次去安徽、浙江、重庆、吉林、黑龙江等地，寻亲访友，找关系探门路，努力做商家工作，积极引荐客商到西丰投资。仅今年春季就外出3次。

二是亲情招商。发动亲朋好友，能行风的行风，能唤雨的唤雨，全力以赴招商引资。和投资人搞好情感沟通，建立亲密关系，吸引他到西丰投资兴业。

今年截止到目前，共完成招商引资项目1个，引资额50万元。

三、在谈项目、合同项目情况

合同项目1个。项目名称：西丰县云达药业有限公司;投资人：王峰;投资金额：50万元。该项目工商执照、代码证已经办理完毕，食品流通许可证正在办理中。

在建项目1个。沈阳市正达实业有限公司王新双总经理在公合工业园区一号地建商丞鹿产品加工有限公司。占地面积6569平米，建筑面积3324平米;投资2090万元，固定资产1592万元，流动资金500万元;生产线设备65台套。投产后，年产值9000万元，可实现税金756万元，利润1598万元，安排就业人员220人。此项目地基、门房已于去年建好，今年将完成后续建设任务。

今后，教育局将进一步按照县委、县政府、县招商局有关招商引资的文件精神，落实好各项政策，加强领导，明确责任，主动出击，抢抓新机遇，完善新措施，展开新攻势，全面招商，全力招商，全系统招商，坚决完成好招商引资任务!

**20\_年招商局领导班子述职报告二**

20\_年板块招商述职报告

太阳能/电动车招商板块工作回顾

20\_年3月7日，公司决定从市场北区划出16幢计354间商铺专门开展太阳能/电动车板块招商工作，并且指定由我具体负责。在公司各位领导的关怀和指导下，我们的招商工作按计划有条不紊地进行推进。6月28日，我们板块配合市政府在光华国际大酒店圆满举行了招商大会，当日本地的知名厂家全部带头签订了租赁协议。在张总的直接领导下，在席经理和李经理的指挥和部署下，经过公司各个部门尤其是策划部和管理公司相关人员的的密切配合下，11月23日，太阳能/电动车板块火爆开业，经统计，签约客户租赁的商铺数达198套，当日开门的达到193套。截至目前，太阳能/电动车板块累计签约211套，完成了既定目标的85.%。

太阳能/电动车行业是如皋市的新能源板块，是市委市政府高度重视的环保产业，在全国都具有较高的知名度。太阳能和电动车产业的持续发展，离不开一个大型的、专业的交易平台。正是看出了其中的潜力和商机，在20\_年新年伊始，黄总在召开的全公司第一次办公会上，就结合苏浙大市场的招商困境，开动新思路，决定启动新的招商版块，并且高瞻远瞩地命名为华东太阳能/电动车集散中心。事实是检测一个思路或者决策是否正确的唯一标准。正是公司领导层高屋建瓴的超前思维和大胆科学的决策，苏浙大市场才在不到八个月的时间里迅速增加了200个签约铺位，为20\_年更好地进行战略布局奠定了人气和底气。

个人工作自评

回顾过去的一年，公司内部经历了人员的频繁流动和部门的重组合并，外部承受了全国房地产市场的政策性的普遍低迷。但是，在公司科学的决策和正确的领导下，我做到了坚守岗位，努力做事，认真思考，及时汇报和请示，积极沟通部门和同事，用充分的耐心解决工作中的困难和矛盾。我自己统计，整个20\_年，我一共只休息了8天，只因为三岁的儿子在幼儿园里发高烧调休一次。夏天，为了和当地的太阳能/电动车厂家充分沟通，我常常是利用下午4点以后的时间去拜访客户。象元升太阳能、力源太阳能、峰宇太阳能、奥斯特太阳能、佳佳太阳能、白蒲阳明太阳能等本地的龙头厂家都是上门三次以上甚至5次6次才签约成功的。20\_年的八月份和九月份，为了开拓外面的市场，寻找潜在的客户，李经理和我冒着酷暑到山东去参加各地的太阳能/电动车的专业展会和拜访当地的商会会长，为20\_年的新一轮招商工作积累了客户名单。在这里，我要感谢老总们对我的信任，感谢席经理在工作上的支持，感谢公司重要部门尤其是策划部对我们招商部的大力支持；我要感谢公司的同事尤其是管理公司和工程部的相关同事，没有他们的配合和帮助，我们的板块招商不可能做到如此的顺利。

20\_招商工作展望

当然，在过去的一年里，我们还有很多不足之处，比如说由于时间和人员等条件的限制，没有能够到电动车电池的生产集中地浙江长兴和无锡、常州等电动车配件贸易繁荣的地区去做沟通；参加的专业展会次数太少，宣传面比较狭窄等。还有就是如皋以外南通地区的厂家沟通太少。在新的一年里，我们有充足的信心和饱满的热情来推动公司的招商工作。对于20\_年度的招商工作，我有如下的设想：

1，希望公司的人员流动不要太频繁，这样才能不浪费公司的有效资源。因为一个新员工进来，从熟悉环境到适应工作，既浪费了公司的时间，又浪费了公司的工资。

2，太阳能和电动车板块在本地的厂商我们已经做了充足的沟通和宣传，需要寻找和鼓动外地以零配件为主的厂商到如皋来设立办事处。

3，到浙江海宁的太阳能生产集中地去考察，并且以招商说明会的方式做有针对性的宣传鼓动。

4，到浙江长兴电动车电瓶生产基地去考察，以同样招商说明会的方式做有针对性的宣传鼓动。而且，由于长兴已经有很多电池厂商在我们市场，已经具有了推广优势。希望公司能够批准这个计划。

5，到无锡和常州等电动车配件贸易繁荣的地区去做宣传推广，同样也是运用调查，邀请和鼓动的三部曲工作方式。

6，市场内部目前存在的最大问题是开铺率低的问题。市场开铺率低，会直接影响公司20\_年的销售和招商工作。所以我们20\_年所有部门除了在销售和招商工作上继续努力之外，还需要紧密合作，为公司献计献策，共同提高市场内已租商铺的开铺率。、

在这里，祝愿公司在20\_年度：业绩灿烂显金威，员工天天去钱柜。

谢谢大家！

20\_/01/10

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn