# 全市招商引资工作讲话

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2025-01-25

*第一篇：全市招商引资工作讲话同志们：这次会议是继2024年全市对外开放大会以后又一次动员全市全面推进招商引资工作的重要会议，会议的目的就是围绕今年确定的目标任务，抓住招商引资这个推动发展的‘牛鼻子’，进一步统一思想，提高认识，加大力度、强...*

**第一篇：全市招商引资工作讲话**

同志们：

这次会议是继2025年全市对外开放大会以后又一次动员全市全面推进招商引资工作的重要会议，会议的目的就是围绕今年确定的目标任务，抓住招商引资这个推动发展的‘牛鼻子’，进一步统一思想，提高认识，加大力度、强化措施把招商引资工作推上新阶段。一会儿，高书记还要做重要讲话，希望大家认真贯彻落实。下面，我讲两个问题：

一、肯定成绩，正视差距，进一步增强招商引资工作的责任感和使命感

2025年以来，我们高度认识发展这个第一要务，全市上下围绕“两基地一中心”奋斗目标，发挥区位、资源和产业等优势，积极实施“走出去，上门招商”的战略部署，不断改进招商方式，突出招商重点，优化发展环境，营造招商氛围，取得了显著成绩:三年累计引进市外资金404.3亿元（其中，2025年引资93亿元，2025年146.4亿元，2025年为164.9亿元）。累计签订合同或协议项目1621项。其中上亿元的项目114项。大唐2×60千瓦发电机组达投资 52亿元，武圣铝业投资 49亿元，海鑫老区改造投资 49.7亿元，华圣铝业投资23亿元，蒲光发电投资21.7亿元。关铝热电联产、煤矸石发电、职业技术学院、东方铁合金、世纪之光生物制药、杭州元通实业公司、森林公园等项目投资都在10亿元以上。这些项目的引进和落实，为全市经济社会发展注入了新的活力和后劲。回顾三年来的招商引资工作，有以下五个方面的明显特点：

（一）领导重视，招商工作出现新局面。2025年以来，各级各部门采取多种形式，积极推介招商项目，全市上下形成了全党动员、全民参与、齐心协力抓招商的良好局面。市委、市政府领导靠前指导，先后率领有关部门、县（市、区）和企业负责人赴上海、北京、深圳、厦门、郑州等地招商引资。各县（市、区）、开发区也主动出击，招商活动各具特色。很多单位表现突出，永济市以华圣铝业为依托，去年五次上北京、廊坊等地就铝加工产业园区整体开发、汽车零配件制造等与客商进行面对面接触。12月9日，武宏文、冯方汇同志亲自带队，率领“学习沿海地区先进经验，推进铝深加工产业发展”考察团，赴温州、台州、宁波、苏州、昆山等地的18个企业进行专题学习考察，取得了较好效果；芮城县2025年6月17日在深圳富苑酒店举办了“芮城（深圳）2025投资洽谈暨项目推介会”。王正风、陈杰同志就芮城实施六大生态工程在会上作了推介。绛县经济开发区管委会副主任许丰产带领五四一电厂、中信机电公司赴北京就砷化镓项目与北京中科晶电信息材料有限公司进行对接。交通局、财政局分别邀请省交通厅、省煤炭运销总公司来运就解（州）陌（南）遂道建设、李家大院开发进行实际考察。通过一系列活动，全市十三县（市、区）、三个开发区去年均完成或超额完成年初建议计划，其中芮城、平陆、临猗、永济等县（市、区）完成160%以上，市直单位除两家外，其余各单位均超额完成任务。领导重视是招商引资呈现的鲜明特点，也是工作取得显著成效的根本保证。

（二）创新方式，上门招商迈出新步伐。三年来，市委、市政府积极实施“走出去，上门招商”的战略部署，开展了多种形式的招商引资活动，一方面派出100多个小分队外出招商，另一方面积极参加国家、省组织的大型招商活动。2025至2025年先后参加了“厦洽会”、“港洽会”、“沪洽会”、“中博会”、“珠洽会”和“煤炭博览会”等招商活动，共签约项目136项，总投资449.2亿元，拟引资373.4亿元。特别是去年6月14—17日在深圳举办的运城（深圳）经济合作暨项目推介活动，成为我市历史上规格最高、规模最大的一次招商活动，取得了参会人数、签约项目、洽谈客商三项指标均超历史的好成绩，邀请外地客商400余人，发布重点项目128项，签订合同（或协议）33项，投资总额116.2亿元，合同（或协议）引资90.8亿元。既有效地宣传推介了运城，提高了运城的知名度，又引进了资金、项目和人才，使我们进一步了解了国际国内“两个市场”的动态和外商投资取向，与外地客商建立了经常性的友好往来关系，为今后招商打下了良好基础。

（三）跟踪服务，项目建设取得新进展。项目是企业发展的载体，也是经济增长的支撑。各级各部门牢固树立“发展靠项目，政绩看项目”的理念，对重大项目建立全程跟踪机制，实施了主要领导亲自抓，分管领导具体抓，相关部门协同抓，招商部门专门抓的工作格局。在这方面，一些单位做得很好。临猗县通过努力，先后引进了恒兴、湖滨等三家果汁加工企业。刘建政、胡宝同志多

次深入企业，就产能扩大的有关事宜进行现场办公，全县果汁产能由原来5万吨增加到现在10万吨，成为全国较大的浓缩果汁生产基地；平陆县把由郑煤集团和山西武圣铝业共同投资的80万吨氧化铝扩建项目、昌盛不锈钢炉料有限公司二号、三号矿热炉等项目，作为县域经济发展的翻身工程，为了使项目尽快落地，早日投产达效，姚十保、任秀红同志亲自带领相关人员赴太原、北京等地办理项目有关手续，解决用地、用水问题。新绛县委书记李景发、县长王志峰在工业园区的建设上，思路清晰，规划超前，重点突出，措施具体，经过短短三年时间，基本建成了“七通一平一绿化”的煤化工业、轻纺工业两大园区。目前入驻园区的企业达30余家。

三年来，全市共引进总投资上亿元的项目114项，实际到位资金259.23亿元，其中，2025年新建亿元项目53项，到位资金43亿元。如：由粟海集团与浙江福跃集团总投资6亿元，一期投资1.36亿元的汽车配件项目、由中国蓝星化工新材料股份有限公司投资1亿元的邻甲酚项目、由陕西恒星果汁有限公司投资1.6亿元的果汁产能扩大项目等已如期竣工投产；由福建泉州阳兴工贸公司投资

2.16亿元建设的镍合金项目、由山西德瑞甲醇能源公司投资2亿元建设的年产20万吨甲醇项目、由海天水泥有限公司与河北冀东水泥股份有限公司投资7亿元建设的年产4500万吨熟料水泥项目等已正式开工建设；由运城东晟关公文化交流有限公司投资1亿元建设的东晟关公文化中心项目、由深圳宝美节能有限公司投资1.5亿元建设的宝美节能灯项目等正在办理相关前期手续。这些大项目的相继建成投产，对优化产业结构，振兴运城经济，必将起到积极的推动作用。

（四）突出优势，产业格局呈现新亮点。突出比较优势，实施产业招商是我市招商引资工作的又一个新特点。近年来，我们围绕铝镁深加工、农副产品加工和汽车零配件等优势产业，积极引导外地客商前来考察投资。在农产品加工方面，以壮大龙头企业为重点，吸引外来资金投向农业标准化种植和农副产品加工，先后引进了海升、汇源、安德利等果汁生产企业，目前全市果汁加工能力由原来不足10万吨增加到30万吨，占到全国的1/4。2025年，全市果汁出口1.5亿多美元，成为我市现代农业第一大出口产品；在改造提升传统产业上，把延长电解铝、金属镁产业链条作为切入点，引进了一批铝镁型材、铝镁制品等生产性项目，如闻喜银光镁业集团的3000吨金属镁压铸件项目，由台州福跃汽车配件公司、台湾富华公司与粟海集团共同投资2亿元建设的年产400万只成套轮毂项目，由美国联合镁业有限公司与山西丰喜化工设备有限公司共同投资4.87亿元建设5万吨铝镁合金项目、由山西金水河金属材料有限公司与英国维京岛共同投资2亿元建设年产500万套件铝镁合金压铸件项目，由陕西法士特集团公司与中信机电公司共同投资6亿元建设年产重车车轿20万台、离合器20万套项目等，目前我市汽车零部件产业已初现端倪；在培育高新技术产业上，以发展新材料等产业为主，一批高新技术企业已开始落户我市，如由北京中科晶电信息材料公司、五四一电厂和中信机电公司科研所共同投资2.5亿元建设的新型半导体材料砷化镓化合物项目，由海天水泥股份有限公司与河北冀东水泥股份有限公司共同投资7亿元建设年产4500万吨熟料生产线项目等；在三产服务业上，以建设现代物流园区为出发点，引进了由香港豪德集团投资7.4亿元建设的运城豪德光彩贸易广场项目，引进了由深圳市商用置业有限公司与香港民利有限公司投资2.5亿元建设的运城深国投沃尔玛购物广场项目等，这些项目的建设投产将加快我市形成多元化支柱产业格局。

（五）优化环境，引才引智取得新突破。人才资源是社会资源中的第一资源，人才要素是推动社会前进的第一要素。2025年，市委组织部在北京举办“运城籍在京高层次人才座谈会”，成立了“运城籍在京高层次人才联谊会”，搭建我市人才引进的平台；临猗县在引才、引智方面取得新突破。如青山化工集团通过引进两名清华博士生，延长了荧光增白剂的产业链条；卓里集团通过引进两名清华博士生拓宽了产业触角；兵娟制衣通过引进现代化管理人才，提升了现代企业管理水平。

在充分肯定成绩同时，我们清醒地看到我市在招商引资工作中仍存在一些问题和不足。突出表现在：一是规模不够大，与建设“两基地一中心”的目标有差距。尽管三年来招商引资引来了一批项目，但大项目还偏少，尤其是能够支撑全市财税大幅增加，农民收入大幅提高的大项目、好项目还不多。二是层次不够高，与转变发展方式有差距。引进的项目中，二产项目占到项目总数的49.5%，其中大多数属于冶金、焦炭、化工、电力等传统产业项目，而新兴产业和高新技术产业仅有5%左右。

三是招数不够多，与区域竞争的形势有差距。表现是招商引资路子不宽，招式不多，方法不活，缺少委托招商、中介招商、产业招商、小分队招商、友情招商等新型的招商方式。四是服务不够优，与各地竞相发展的环境有差距。个别单位仍存在“重招商、轻安商，重局部利益、轻全局利益，重眼前利益、轻长远利益”的问题，一定程度上影响了招商工作的开展。以上这些问题和不足，需要我们在今后工作中高度重视，并采取有力措施加以解决。

二、加大力度，强化措施，努力实现招商引资工作新突破

国内外经济发展的实践告诉我们，一个地区要实现超常规发展，就要有超常规地投入，只有大投入，才有大产出。从全国来看，2025年全国国内生产总值达到24.66万亿元，比2025年增长65.5%，年均增长10.6%,从世界第6位上升到第4位，主要原因之一是实际利用外资连续十四年位居发展中国家之首，2025年我国实际利用外资达748亿美元；从全省来看，近年来，我省全面开放投资领域，2025年实际利用外资22.6亿美元，各项经济指标五年来年均增长两位数，经济总量在全国由下游位置大幅前移到第18、19位。从发达地区来看，招商引资也是拉动经济的主要动力。改革开放以来，我国许多地方，特别是沿海地区的经济出现突飞猛进的发展，究其原因，主要是对外开放早，招商引资力度大，吸引了大量世界各地客商前来投资。上海昆山市2025年GDP达到1100亿元，财政收入完成200亿元，全市工业销售的81%，利税的78%，工业投资的70%，进出口总额的90%来自外企；与我们相邻的三门峡市，2025年实际利用外资1.87亿美元，是我市的3倍。从我市来看，我们通过招商引资，不断壮大了经济总量，提高了经济质量，综合经济实力位居全省第三。我市“十一五”后三年要实现大发展，就要有大投入。从目前我市现状来看，要增加投入，靠企业自身积累、本地民间投资、资本市场募集都十分有限，靠国家投资、金融贷款越来越难，中央为防止经济增长由偏快变成过热，防止价格由结构性上涨演变为明显的通货膨胀，今年继续加大宏观调控力度，实施稳健的财政政策和从紧的货币政策，面对这种形势，我们要建设“两基地一中心”，招商引资是第一选择；人代会上市政府提出县域经济竞争四个梯队，各县市要比学赶超，以发展论英雄、以贡献受尊敬，后面梯队要进入前一梯队，也要在充分启动“内力”同时，借助“外力”发展自己。因此，招商引资工作不能有丝毫放松，力度不能有丝毫减弱，思想不能有丝毫懈怠。

2025年招商引资工作的总体思路和目标任务是：认真贯彻落实市委二届三次会议和二届人大四次会议精神，立足我市几大产业集群，以4个省级开发区和不同类型的工业园区为载体，实施专业式的上门招商、常年招商，吸引并组织外地企业家到运城参观考察，以我市的优势产业招商，突出引进高科技、低耗能、低污染的大项目、新项目、好项目，力争在改造提升传统产业、培育发展新兴产业和延长产业链条上有所突破。全年引资额达到150亿元，力争“十一五”后三年突破500亿元。

围绕上述目标任务，今年招商引资要努力实现“三大转变”、抓好四项工作。

努力实现“三大转变”：

（一）由单纯宣传运城、提升运城知名度向全力推介运城产业优势转变。即：把招商引资与改造提升传统产业结合起来，延长产业链条，扩大单体规模；把招商引资与着力壮大新兴产业集群结合起来，引进具有行业龙头地位的战略合作者；把招商引资与培育高新技术产业结合起来，吸引一批高新技术企业落户我市。

（二）由单纯给客商提供优惠政策，向提供优质服务、优化投资环境，着眼互利共赢方面的转变。今后，依靠优惠政策招商引资的空间越来越小，优化服务，改善环境显得尤为重要。2025年，要继续完善全程代理服务制、项目跟踪和汇报交流制，对已签订合同或协议的项目，要跟踪贴进，促进资金到位以及项目开工；对在建项目，及时协调解决投资商在生产、建设过程中的困难和问题，确保项目的顺利实施。

（三）由单纯依靠“大团队”、“撒网式”的“外向”招商向“小分队”、“专业式”、“引进来”招商相结合，提高成功率方面的转变。一方面，对国家、省安排的重点招商活动要组织好、安排好，力争取得实效；另一方面要立足汽车和运输设备、铝和金属镁深加工、农副产品加工、文化旅游、化工等优势产业，组建小分队专业招商。同时，吸引并组织外地企业家来运城参观考察，实地寻找商机。

突出抓好“四项工作”：

（一）立足优势特色产业，在项目开发和跟踪上下功夫。

项目是招商引资的基础和关键。各级各部门一定要把项目开发作为招商引资最基础、最主要的任务来抓。要从本地区、本行业的实际出发，发挥优势，突出特色，对现有产业的发展现状、未来产业的趋向有清晰的了解，找出具有比较优势和潜力的产业，开发、包装一批发展潜力大，市场前景好，投资回报率高的大项目、好项目。今年要以有关县（市、区）为主体，邀请有关专家，编制项目规划，开发一批资源和产业优势的项目。如，依托闻喜银光镁业，编制金属镁深加工规划，延伸加工链条；依托永济循环工业园区，编制电解铝深加工规划，做大做强铝深加工产业；依托通达重卡和永济电机厂电气传动系统编制汽车和运输设备配件产业规划；依托丰喜集团编制煤化工产品延伸规划；依托阳光集团编制扩大化产品深度加工产业规划；依托旅游资源编制旅游开发项目规划；依托几个农业龙头企业编制农产品加工产业规划，尽快变资源优势为产业优势。同时，要做到千方百计服务客商，千辛万苦感动客商，使没有谈成的项目尽快谈成，没有履约的项目尽快履约，没有开工的项目尽快开工，已经开工的项目尽快建成投产，形成良性循环。各级各部门一定要按照“盯紧、抓牢、办成”的原则，对有投资意向的在谈项目要实行跟踪谈判，尽可能地将其转化成为签约项目；对已签约的项目，特别是去年“深洽会”、“珠洽会”、“中博会”、“煤博会”等签约项目，要实行跟踪落实，确保资金及时到位；对开工的项目，要实行跟踪解难的办法，帮其尽可能缩短建设周期，尽快建成；对已建成的项目，要实施后续服务，尽快达产见效。总之，要通过我们的跟踪服务，力争在合同履约率、资金到位率、和项目开工率上有新突破。

（二）突出招商重点，在重点区域和重点领域上下功夫。

一是突出重点区域。抓住南商北上、东商西进的产业梯度转移机遇，搞好产业对接，主动接受辐射。一方面设立招商站（点）。抓紧在长三角地区、珠三角地区、环渤海等沿海发达地区设立招商站（点）或招商代理，收集投资信息，有针地性地邀请客商前来考察，采取“内外向”招商方式相结合。另一方面，除参加省组织的大型招商活动外，创造条件举办招商活动。二是突出重点领域。在壮大新兴产业集群方面，围绕我市汽车和运输设备、铝和金属镁深加工、农副产品加工、文化和旅游等优势产业集群，重点引进国内外具有行业龙头地位的战略合作者。在改造提升传统支柱产业方面，按照国家产业政策要求，整合资源，提高产业集中度，扩大单体规模，延伸产业链条，在上下游产品的配套上下功夫。市招商引资领导组要在会议结束后拿出具体方案，尽快组织实施。各有关单位要确保思想到位、组织到位、人员到位。

（三）突出载体建设，打造招商引资的“强磁洼地”

工业园区是优化发展环境，扩大招商引资的最有效、最重要载体。目前我市园区的发展仍处在起步阶段，现有开发区和不同类型的工业园区，仍有很大的发展潜力可挖。各级各部门要把园区招商作为扩大开放、构筑新的竞争优势的龙头来抓。在硬环境建设上，当前，要集中力量重点加快经济开发区和工业园区的建设步伐，力争尽快形成规划超前、产业独特、配套齐全的工业园区。4个省级开发区要加紧基础设施配套建设，尽快达到“七通一平”（路、电、水、气、暖、通讯、有限电视、地块平整）的要求；已建好的工业园区除完善基础设施达到“七通一平”外，还要根据当地的区位、资源和产业优势，尽快形成产业布局合理，集聚效应明显的工业园区；正在建设或计划建设工业园区，一定要按照“先规划、后建设，先地下、后地上”的原则进行建设。在软环境建设上，要按照“政策最优、体制最顺、机制最活、服务最佳”的要求，大胆探索、大胆创新，出台一些措施，使成本降到最低，服务达到最优，效率提到最高。在实际招商活动中，各级各部门要有重点、有创意地帮助开发区、工业园区筹划运作园区的各种招商活动，解决园区在招商引资中遇到的困难和问题，为园区开放经济发展提供政策、信息和全方位服务。通过多种招商方式积极吸引国内外客商参与园区开发或建园投资，对工业园区引进的外资项目，凡达到一定规模且技术先进企业，要实

行特别保护，把干扰园区内企业正常生产经营的因素拒之门外，形成良好区内环境。

（四）突出人才引进，不断完善引才引智的工作体制

按照十七大报告提出的“创新人才工作体制机制，激发各类人才创造活力和创业激情，开创人才辈出、人尽其才的新局面”的要求，我们要紧紧抓住人才培养、引进、使用三个环节，加快实施人才强市战略，进一步优化人才工作环境，加大招才引智力度，促进我市经济增长由主要依靠资金、资源投入为主向主要依靠科技进步和劳动者素质提高转变，由粗放扩张向内涵提升转变。

一要进一步提高认识。一定要高度重视人才工作，把以人为本、人才兴市放到更加突出的位置来抓；二要创新引才方式。采取参加全国、全省人才交流会、自己组织产学研交流会，成立运城籍在外高层次人才联谊会、海外人才洽谈会、经济合作项目推介会，举办大型招聘会、专场招聘会、网络招聘会等多种方式，千方百计引才聚才；三要制定招才引智年度计划，继续完善各项政策、畅通人才绿色通道。着力探索“不求所有，但求所用；不求常住，但求常来”的柔性引进人才新机制，在“人才+项目+资金”的集成引进上见成效，着力造就科技领军人才，培养一线高技能人才。大力营造尊重知识、尊重劳动、尊重人才、尊重创造的良好氛围，使创新人才辈出、创新智慧迸发、创新成果涌流。

最后关于奖励的问题我再讲几点意见。今天会上，我们表彰奖励了2025年招商引资工作的先进单位和个人，这充分体现了市委、市政府对招商引资工作的高度重视，今后，我们不但要重奖，而且要重罚。重奖：一是奖个人，对重大项目成功落地的引荐人进行奖励；二是奖先进集体，对完成任务单位，分开档次进行奖励；三是奖优质服务单位，对那些积极帮助外商办理项目相关手续，协调解决有关问题的优质服务单位要进行奖励。重罚：一是对那些阻碍经济发展，吃拿卡要的人，要严肃处理；二是对那些完不成任务的单位，要实行一票否决制，年终取消评先资格，并在大会上进行通报批评。总之通过奖惩，真正让受奖者深受鼓舞干劲足，让受罚者心跳脸红坐不住，通过奖惩，在全市上下形成“你追我赶，力争上游，干事创业”的良好风气。

同志们，扩大对外开放，招商引资是加快发展运城经济的一项重大战略举措，事关全局和长远。各级各部门要在市委、市政府的坚强领导下，以党的“十七大”精神和科学发展观统领招商引资工作全局，进一步解放思想，振奋精神，坚定信心，强化措施，真抓实干，狠抓落实，努力实现招商引资工作的新突破，为促进全市经济社会实现又好又快发展做出新的更大贡献。

谢谢大家！

**第二篇：招商引资工作动员大会讲话**

今天，咱们以县委、县政府的名义召开这样一个规模比较大的会议，邀请了三个新城的负责同志参加会议，同时，我们还通知了部分村上的干部也参加这个会议，目的非常明确，就是贯彻县委全委会精神，全面动员部署，迅速在全县掀起全民招商、招大引强、推动跨越发展的热潮。

我和隆丰县长来xxxx快两个月时间，我们抓的第一件事是环境卫生整治

；抓的第二件事是矛盾纠纷排查化解，以及平安创建工作；抓的第三件事就是招商引资。第一件事和第二件事抓到现在，大家的积极性起来了，而且已经有了效果。但我个人认为，工作中存在几个问题：一是不平衡的问题，二是标准不高的问题，三是持续、长远的绩效问题和常抓不懈的问题。如何保持下去，是我们下一步相关的部门、分管的领导值得深思的事情。我们来以后，搞了一个调研活动，其中有一个题目就是xxxx今后的发展定位问题、发展方向问题、发展途径问题。大家在调研当中普遍反映到了xxxx工业薄弱。财政又是这一种状况。面对这种财政状况，要解决工业薄弱的问题，解决工业欠发展、欠发达的问题，大家在调研当中形成了一种共识，就是必须招商引资。后边我们还要开工业经济发展大会、“三农”大会，逐步按照有关方面的政策，结合我们xxxx的实际，把这些重点的工作先拉开，在拉开当中我们再发现问题、总结经验。

在这个会上，隆丰县长作了一个很好的动员讲话，向阳副县长就招商引资任务的分解作了说明，刘辉书记也安排了全县第一批小分队外出招商工作，相关镇以及三个部门是我点的名，做了表态发言。在向阳副县长这个分解任务里边给各单位、各镇的任务只是一个保底数、一个基数。刘辉常委安排的第一批招商小分队，大家注意一下，要打破单位职能的限制，只要你出去能招来的项目，不管是哪个部门都可以谈。这一段时间以来，我们对今天这个招商引资工作动员大会，也作了方方面面的筹备，要开出效果、开成功，使与会的各位同志高度重视这项工作，每一个参与招商的同志要有成果、有压力。我们全委会上定出来一个尺度就是“跳起来摘桃子”。有些人可能不理解，我认为就是要有压力，加压紧逼，就是要争先进位，就是必须要在省内当排头兵。这么优越的位置，这么好的基础，没有理由我们不当排头兵。所以，最近几个部门调研的时候，我分别提出了标准和要求。有些部门说任务太重完不成。我想如果按部就班地要求大家，五年以后xxxx还是这个样子，依然是三级财政，依然在全市处于中游水平。所以说，必须实现跨越发展，必须跳起来摘桃子，必须加压紧逼。我们的财政收入要在明年翻一番，这个我已经和财政局的同志交谈了四次了，基本上达成了共识。税收这一块难度大一点，要想尽千方百计，在11月份搞一次财税大检查，把该收的全部收回来，确保我们有发展用的钱。所以，我们在调研的基础上，在论证的基础上，在大家充分讨论的基础上，我们安排招商引资这项工作。下面，我强调这么三个方面的问题：

第一个问题，要统一思想，把招商引资作为解决xxxx诸多问题的唯一途径来抓

如何认识招商引资工作？连续5年，市上春节收假的第一个会议肯定是招商引资会议。市委姜书记也不止一次地讲到，“招小项目就是小发展，招大项目就是大发展，招更大的项目就是跨越发展”，现在看来招商引资是我们经济发展当中的重中之重，特别在解决吃饭财政这种情况下，愈显得招商引资工作的重要性。

一是从先进县区的发展轨迹来看，招商引资是必由之路。我们借鉴、分析、综观一些先进县区这几年的发展，所走过的路程，主要还是招商引资，大部分县都是通过招大商、引大项目，实现了经济扩张、快速崛起。高陵县，以前高陵县的名气还没有xxxx、三原的名气大，这三个县基本上是并驾齐驱，属于关中的“白菜心”，而且一提到这三个县也就提到了农业。现在大家提起高陵，就不是以农业为主了，那就是工业、物流业。从1996年开始，高陵抢抓机遇，建设工业园区、物流园区，大力招商引资，逐渐完成了由传统农业大县向新兴工业强县的转变，县域经济跃居陕西十强县。实践证明，唯有招商引资是我们实现跨越发展、增强经济实力的必由之路。

二是从我县自身的发展现状来看，招商引资是唯一途径。应该说经过多年的发展和积累，我县经济社会各项事业也取得了长足的发展。但客观对比分析，我们不论是从发展的速度、发展的质量、发展的标准，还是财政收入、群众生活水平的提高，都与我们所期望的有相当大的差距。这些问题怎么解决？我以前讲过，招商引资是解决xxxx在经济发展的关键时期诸多问题的唯一途径。这几年来，我们也招引了不少项目，但总体上讲，我们所招的项目，规模小、效益低、财政贡献小。我记得一个数字，全县招商引资企业当中，上缴税收过千万元的只有4家。我觉得这样的招商引资成果，与我们所占据的良好的区位优势不相符。市委、市政府对我们xxxx提出争创陕西强县的要求

已经3年多时间了，到现在我们还没有几个像样的大项目作支撑，就是让领导来观摩检查，特别是这段时间，省市领导来xxxx非常多，市上的领导基本上都来看了、来检查了，让我们头疼，为什么头疼呢？我们拿不出像样的项目，让领导来看我们的亮点。所以，面对这样一个现状，我们只有从招商引资这样一个途径上去解决我们发展的问题。这些问题突出表现在：一是县

级财政，要靠工业，这么多年的实践证明，没有工业项目作支撑县域经济实力根本就谈不上增强。二是通过招商引资进一步解决镇一级的财政问题。大家现在都在谈县域经济发展，忽视了镇域经济和村级经济的发展，而这恰恰是县域经济发展的基础，也是它的支撑点，只有通过招商引资来解决经济发展的问题。所以，在招商引资上咱们要算账，怎么算？哪个镇招来的项目算到哪个镇的头上，不管产值、税收都算在它头上，用2-3年的时间解决县镇两级财政分灶吃饭的问题。

三是从外部面临的良好机遇来看，招商引资是转型必然。姜书记讲过，xxxx现在已经进入了一个黄金发展时期。对黄金发展期的理解，就是新一轮西部大开发战略的深入实施、关天经济区、陕甘宁革命老区计划这3个项目都在加快推进，另外东部产业加速向中部转移。还有一个更大的机遇就是，西安市内的企业“退城外迁”，也就是共建大西安战略的提出，西咸新区建设步伐的加快，泾河新城、秦汉新城、空港新城建设都在我们xxxx区域内，占到了223平方公里。我给大家讲，这不是坏事。我给大家说一句话，你们去理解，西咸新区不来xxxx，不到你们村上，你们现在是什么样子？我们xxxx有实力发展到人家那个程度吗？市委姜书记去北京学习之前，抽出2个多小时的时间到xxxx调研，给我和隆丰县长讲了一句话：“xxxx再不敢失去机会了。”按道理，我们应该和高陵县并驾齐驱，现在高陵把我们远远地甩在了后面。再不敢失去xxxx发展的这种机遇了，xxxx的老百姓也不敢错失良机了，一定要把目前这个机遇抓住。我们来这段时间搞调研，提出了“七大板块”经济，这段时间通过调研我看到了xxxx发展的希望，也有信心和决心，把我们xxxx的经济、民生等各个方面的事干好。前几任领导给我们打下这么好的基础，40.3万亩的蔬菜、5.3万亩的葡萄基地、9万头的奶牛，还有33家茯茶加工企业。这些基础也提醒我们没有理由不去发展。所以，最近这段时间，我要求县委、县人大、县政府、县政协四大家一把手每人先抓一个项目。杨县长在抓全县经济发展的基础上，和西咸新区协调，给xxxx县城创造出一个发展空间来，让县城的居民住得好一点、环境好一点、生态好一点，同时，在泾河沿岸打造一个居住新区，给财政增加一部分收入；占平主任抓蔬菜产业发展，想办法让蔬菜发挥最大的效益，让农民收入增加。卫中主席抓北部的建材石材的开发，我提了三个要求：一是必须环保，二是必须生态，三是必须增加1亿元以上的财政收入，否则就别弄它。我来抓茯茶，抓茯茶园区建设，想尽千方百计把这个产业做大做强，对财政有更大的贡献。我们四个先带头，把这四个产业先抓起来。下一步，在工业这一块打造以仪祉农校旧址为核心的工业园区和物流园区，在县城南边建一个xxxx县城的新城区，打造我们的经济增长点。

第二个问题，要突出重点，进一步增强招商引资的科学性、针对性和实效性

我们抓招商引资，方向是什么？招什么？怎么招？我想，大家要下决心重点解决四个方面的问题：

一是，招商理念要科学。面对良好的区位优势和发展形势，大家要树立“科学、理性、绿色、效益”的招商理念，多一些战略眼光，少一些盲从意识，实现从小打小闹向招大引强、招商引资向选商选资的转变。今后我们招引的项目，要算好四笔账：一是产业带动账，二是劳动力就业账，三是财政贡献账，四是环境保护账。

二是，招商方向要明确。大项目推动大跨越，大项目带动大发展。今后我们的方向就是招大引强，重点就是招工业项目，围绕农业产业、物流产业、带动性强的产业，想办法延长产业链，在深加工上更进一步。走工业发展的路子，应该招更大的工业项目，招引对“四笔账”有利的项目。要按照“七大板块”经济的部署，强力引进一批工业项目、产业项目、重大项目，丰富产业门类，优化经济结构。从现在起，每个镇和每个经济管理部门都要心中有压力、身上有担子。面对目前县境内的群众上访、积压的案子、上访比较多的这种现状，我说了三种人，三种值得我们重视、唾骂、歧视的人。第一种是爱钱不要脸的人，把上访当生意去做；第二种人是给上访户出谋定计、搞策划的人，这种人极其危险，部分就在我们的党政干部队伍中间；第三种人是没有正义感的人。借此机会，我呼吁大家理直气壮地站出来，维护xxxx的形象。县委宣传部可以考虑在xxxx开展一个“三热爱”活动，一要爱xxxx这块土地，二要爱自己的父母，三要爱自己的岗位。xxxx要发展，首先要把这些问题解决好。

三是，工作机制要灵活。这里边我说两个问题：第一个问题，招不下怎么办？开这么大的会议、投这么大的资、花这么多的精力，让我们的各级干部都出去，让我们的书记、镇长轮流外出招商，招不来怎么办？我想组织、纪检、人事等相关的部门，在这一方面要想个办法，不要再说严肃处理这句话了，就把话说在明处，给你一个月时间，招不来，对不起，回来，让能招的人上。我们既然认识到了招商引资是解决我们xxxx发展中诸多问题和矛盾的唯一途径，那就要这样办。在这里，我给我们村上的干部要讲一句话，你们今天来不是听会来了，你们也有任务，你们也有压力。要发挥村上在外名人、绅士的作用，掀起高潮，你们也可以外出招商。第二个问题，项目招来怎么办？发改、环保、土地等部门要做好项目落地中的立项、土地指标保障、环境优化等方面的工作。村上干部一定要顾全大局，站在全县发展的全局来考虑问题。

四是，争取资金要给力。我经常讲，要钱要比挣钱容易得多，这是我多年的体会。从现在起到年底，是各级安排明年项目的关键时候，也是我们争项目、争资金的大好时机。各级各部门要加强产业政策和投资方向的研究，认真策划包装项目，加大跑省进京力度，争取更多的项目列入中省计划的盘子。xxxx争资金整个情况我不了解，最近我陪领导看了两个项目，感觉大家争资金的热情确实不高、力度也不大。我也在分析、思考，为什么大家在争资金上力度不大、积极性不高？政府要好好研究一下。我估计可能是激励机制有问题。要奖励、要刺激一下。今后，在争资金、争项目里边要有规定、要算账，要在资金配套上想办法。大家一定要讲信用，尽管我们的财政状况不怎么样，但是只要是上级给我们的项目和资金，要百分之百地用在项目上，要想办法配套一部分，表示我们的态度，否则可能失信于人。不光是招商，争取资金这件事情也要提到各级的重要议事日程，当做一项最突出的重点工作去抓。上级的资金给谁都可以，谁去得勤就给谁。要钱容易得很，就看你怎么要，就看你跑不跑。在争项目、争资金上要加压紧逼，要分任务，特别是一些经济要害部门。发改部门一定要把国家投资的方向把握准，负责好项目包装。上面的要求越来越严，要想尽千方百计，把我们争取的项目做到可研阶段，增加可信度。发改、住建部门必须抓紧县城集中供热工作，水利局抓好供水项目，积极向上争取项目资金。

第三个问题，要强化服务，全力确保招商项目引得来、能落地、快建设、早见效

招来的项目怎么办？主要是落地和环境保障的问题。我想，要立即着手做好这么几个方面的工作：一是，全力抓好项目的落地生根工作。由隆丰县长考虑，尽快搭一个班子，发改、招商、国土、住建、公安、监察等相关部门一把手参加，组成一个综合性的工作机构，实行限时办结制。只要是我们看好的项目，哪个部门阻挠、拦截，哪个部门一把手就把位子腾出来。这是全县人民的利益，不是某一个人的利益。二是，尽快规划xxxx新的发展平台。我们现在大部分经济增长点实际上都在农业。我们的城市建设、物流，特别是工业基础上，现在都急需要发展，这些都是县域经济增强实力的重要组成部分。没有工业怎么谈县域经济？上面我讲到了，咱们规划的那些区域，赶快提出详细规划。三是，发展环境问题。矛盾纠纷层出不穷，环境卫生有待于下茬立势去改观。要叫人家来投资，第一环境要好，第二态度要好、服务要好，第三人家来是赚钱的。我们安排的环境整治、矛盾排查调处这些活动对xxxx今后经济发展起着至关重要的作用。环境问题大家必须注重从每个人、每件事做起。今天也邀请三个新城的领导来了，不管是西咸新区招引的项目还是xxxx县招引的项目，不管落到什么地方，现在先不算账，先叫项目落地建设，产生效益后再算账。最近，我和杨县长把西咸新区跑了一遍，人家答应给咱们大力的支持。

总之，招商引资这项工作是在我们前一段时间充分调研的基础上提出来解决xxxx发展的一个途径、一个抓手、一件大事。希望大家通过今天会议以后，要有压力，想办法把压力变成动力，通过外出招商，通过辛苦、努力、扎实的工作，能够使一批大的项目、好的项目在xxxx落地。有几个县级领导给我说，陈书记你来以后一是严厉，二是要求高，三是标准高。我也会给大家解决问题，但现在不是时候，现在就是一鼓作气先把发展的问题解决好。我和隆丰县长到xxxx来，就是想给xxxx的老百姓办点事，希望大家理解我们、配合我们，更希望大家支持我们。

**第三篇：招商引资工作领导讲话**

文章标题：招商引资工作领导讲话

同志们，今天这次会议开的很好，也很成功。这既是一次总结工作、兑现奖惩的会议，也是一次全面发动鼓劲加压的动员会。会上通报了05年全县招商引资和民营企业的发展情况，表彰了招商引资和民营经济涌现出来的先进单位和个人。

刚才 县长代表县委、县政府讲了非常好的意见。县长这次讲话实事求

是地进行了总结，对下步的工作安排做了部署，指导性、针对性、操纵性都很强，讲的很好，我完全赞成。希望今天参加会议的各部门的，各乡镇的同志要认真领会，抓好落实。

会上，对先进单位进行了表彰，同时对于054家招商引资任务完成是“零”的进行了通报批评。一个方面，1200万元的奖金主要还是集中在信发集团。奖励书记这几年每年都在1000万元以上，但是，\*\*同志明确表示，“我不要这笔钱”。县里的主要责任同志态度也很明确，“同志应得的这部分钱，你如果要我们也毫不吝啬的拿出来奖励给同志”。如果他不要，那是对县里又是一笔重要的贡献。无论是要还是不要，都应该褒扬劳模高风亮节的精神。

最近几年，信发集团\*\*书记在企业效益不断提高的情况下，向医疗改革，茌中河治理及其他社会捐赠接近两亿元。在希望集团15亿资金落户\*\*的时候，当时，刘永行老总就给我说“侯县长，你给\*\*同志说说，我赠送他1个亿的股份”。当时，我站在县里把项目谈成、从鼓励企业家的角度，我说也可以。但是，\*\*书记最后给我说：“我不要这笔钱，把这些股份量化给职工，能进一步凝聚全厂上下的人心”。事实证明\*\*书记这种工作思路:把个人利益置之度外，把全厂的利益时刻挂在心上。这是我们应该学习的宝贵之处。

像我们信发集团，干什么事像什么事。就像前天，中央政治局常委中央纪委吴官正书记到\*\*来，我和任县长我们几个同志都在场。官正书记评价\*\*书记：“你是\*\*的英雄，山东的英雄，将来要成为民族的英雄”。给予了很高的评价。那天气氛非常的好，合影留念，题字留念，后来又把\*\*书记叫到车上到聊城陪同吃饭，对我们\*\*的工作给予了充分的肯定。

在我们历次接待任务中，像今年氧化铝工业园绿化，几千人在那里挖土栽树，现在\*\*那里的面貌焕然一新。前段时间，市里主要领导到\*\*视察工作的时候，在\*\*澳伸工地，当时因为下雨，中巴车在那里陷下去，抬头一看，一二百人拿着铁锨跑步来给这个中巴车填土。书记当时还开了句玩笑说：“ 书记是不是故意设的这个局呀，来显示信发集团的凝聚力?”我说：“这些都是小事，项目的进度，企业的发展速度充分的证明，信发集团的职工是敢于克服困难的一支铁军。”

刚才，继军同志作了一个很好的发言，把国际、国内企业的情况，用他若干年来深刻的体会阐明了一些理性化的观点，在我们看来也是见多识广。作为在国外采购矿石，开矿合作，港口运输，企业管理等，继军同志作为重大项目的首席代表，为企业的发展和国内外财团的合作也做出了突出的贡献。讲的这些道理，也是深入浅出。把国外的情况也介绍了一遍。正是由于我们有了一批这样的企业家，我们\*\*的发展才有了干事创业的带头人。另外今天受奖的还有一些单位，特别是一些个人，尽管有的得奖万儿八千、三万两万，我感觉一句话：你们是为县里经济发展做出贡献的人。小的方面是劳有所获、劳有所得，心安理得把这些奖金拿走，这是你们辛勤劳动所得。有一点遗憾就是还不大解渴。我希望明年后年、今后几年哪个同志能得个三十万、五十万、百儿八十万的回去买个小汽车或者买套房子，那我说才觉着有点过把瘾的感觉。市里招商引资奖励有的就得到几十万的奖金，我们现在多数还是三万两万、万儿八千的小数。无论多少，一句话，心安理得的领走，你们是\*\*的功臣。

关于下一步的工作，刚才县长讲了很好的意见，回去要抓好落实。在这里我简要说以下几点：

一、坚持把招商引资和民营经济作为\*\*经济发展的重中之重来抓。

招商引资的核心是在企业追求利润最大化的前提之下，生产要素的有机组合。这是市场发展的规律。我们招商引资、发展民营经济，核心的问题是企业盈利、为社会创造财富。近些年来，我们抢抓机遇打造我们自己的产业优势、企业优势，立足国际国内两种资源，最终目的就是生产要素的最佳有机组合。骨干企业、企业集团的发展是解放思想的结果，它的主要载体是产物，是不同的资产、资金来自国际国内的企业家使资源得到充分利用，使资产增值得到最大发挥。面对我们最近阶段特别是信发集团发展处在一个链条延伸的关键时期、处在一个上游到边、平衡效益最大化的关键时期。

招商引资的重点是：在继续培植壮大骨干企业、企业集团的同时，一个重要问题是使我们中小企业在发展过程中与外来理念、资金、产业进行有机的结合和组合。中小企业的发展历来都是优胜劣汰，像广东刚开始起步时期四五百家铝深加

工企业，现在仅剩一百三四十家。同时苏南模式、温州模式等也是一个优胜劣汰的过程。苏南成千上万的企业现在通过大浪淘沙，有的生存下来，有的被淘汰了；像温州的打火机最初的企业数量也是在五六百家，现在还剩下几十家。面对发达地区中小企业发展的规律，结合我们\*\*现状，那就是要清醒一个问题：下一步中小企业的发展、招商引资民营经济企业的发展是使现有的中小企业与外来资金、项目进行有机组合。前几年我对厂长讲限额以上500万以上的企业参加会议，每年成分都有变化、几年变化很大，那就是有的企业适应市场规律了、生存下来了，提高了企业竞争力、管理水平进行了资产优化组合，走开了一条健康发展之路。

今天给大家重点是想说说中小企业发展需要注意的地方。

我们既要抓西瓜，又要抓芝麻，没有小的就没有大的。抓好小的，培养发展壮大大的，这是我们\*\*现阶段中小企业招商引资必须树立的一种理念，包括我们与外部联络，与中小企业的嫁接这是一个重点。

其次民营企业的占比是一个区域经济发展质量的重要标志。哪里的民营企业多、对财政贡献大，哪里经济质量运行的就好。不难分析，原来国有企业较发达的地方现在都比较困难。国家投入贷款扶持最终多数都是资不抵债，那是国家政策财力支撑的转化，是为了维护社会稳定。另一方面，哪里民营企业发展的多、发展的快，哪里就藏富民间，多了财力聚集就快。

从县里发展趋势来看，我们尽管现在初步甩掉了贫困县的帽子，但是财政聚集当前看，民营经济有部分竞争、增幅较大，仔细分析近几年来乃至今后几年仍正处在一个盈利大笔投入的时期，正处在一个企业项目投产达效、以增值税为支撑的财政增长阶段。企业所得税的增长我们还要看1、2年，2、3年之后，当前看增值税、所得税、营业税都是共享税。增值税迅速增长除了流程部分财力返还，财政税收部分比其他税种不少。从现在财政投入专项支出落实国家政策，逐渐转向投入基础设施、建设新农村、发展社会各项公益事业的一个阶段。我们下一步财力扩充，真正形成财政投入能够规范社会各项事业发展这是一个阶段。前几年我们有项目没设施，现在我们有设施而且项目不断加大投入，在完善设施功能的同时促进配套服务企业的发展。象我们804，不要小看了这个工程，它既是缓解交通的重要举措、改善城市面貌的重大动作，同时也是为开发区、骨干企业提供交通及其他服务的支持企业发展的重要项目。今后几年我们能拿出一部分财力来致力于设施功能完善、产业培植，提高人民群众生活水平，那又是一个更高档次。这些年来民营经济发展、招商引资资金的输入输出，还有一个更深层次的问题，那就是伴随着一个企业改制过程。企业有了股份合作制才有了补进财源和财政贷款的大笔流入。像原来财产不清晰，资产不明确，理不顺国家、集体和个人利益。银行在投入这部分钱的时候他是心有余悸的。现在我们国有成分基本上都已退出。98年全县国有企业资产仅有二十七亿，而现在信发集团就有三百亿。当时还是国有企业的像味精，制药，像97年年底的毛巾厂资不抵债三千万。这些年通过改制，那么说不仅是拓宽了融资渠道，重要的是适应了国家政策、市场经济的需要。现在我们这些企业无论大企业、小企业最好请个有资质能出具法律文书的这样的律师事务所对资产进行有效的评估。向银行争取贷款，向财团融资，先得说我是什么样的资质企业，给国外一些大财团在合作时，他们最关心的是这个。在国内向工商等有关部门注册的国有企业基本被拒之门外了。

第三就是作为一级组织，作为领导干部要看到差距是清醒，承认差距是勇气，改变现状是能力和水平。

我们自己跟自己比有了长足的发展，但是和发达的地区相比，我们现在有了惊天动地的项目，来参观者络绎不绝，让他们非常惊叹。但其他中小企业的发展欠发达，这正是\*\*当前的局面与发达地区的差距所在。总量的迅速增加，这是能力的表现。发达地区经过20年、30年的时间才形成了具有财政支撑的骨干企业，那么，我们用5年时年左右的时间，能够赶上发达地区的发展速度，在空间上，我们这是一种很大的进步，或者说这是一种真本事。一个产业的培植，一个乡镇需要三到五年，一个县域需要八到十年能够培植出一个产业来能够超过他们二十年、三十年时间形成的产业，那么我们这是一种追求。

从当前的情况看，立足\*\*的现状，以我看还存在着许多的问题。

一是工作的进度不平衡。从招商引资上，有的单位七拼八凑拉任务，被动应付，缺乏干事创业和招商引资发展的胆魄和办法。今天在会上有四个单位进行了通报、批评。这是在联席会上确定的意见，对好的应该大加表扬，对差的一定要批评奖惩，这是正负激励的一种办法。光奖不惩是不完善的。去年我们只有两个乡镇引进了各一个过一千万以上的项目，与市里的要求考核总体导向和县里的总体要求差距非常大。市里招商引资重点考核三千万以上的项目，我们县里提出千万元以上的项目进园区。那么前段时间在乡镇工作调度会上提出来，各乡镇书记和乡镇长要搞一个1000万以上的项目，这是工作的导向，工作的具体要求。有了一些成型的产业由小做大，但是只要尽心尽力的做工作，广交朋友，开阔视野，走出去请进来，咱就能招进来1000万以上的项目或3000万或5000万以上的项目，当然也有一个“栽好梧桐树，不愁凤凰来”的问题。

二是立足我们的产业优势。去年，民营经济企业的税收有一个乡镇没有完成任务，固定资产投入有三个乡镇没有完成任务。究竟是什么原因，我看主要还是缺乏事业心和责任感。往往有的同志强调客观比较多：我们这条件不行，那条件不行，但是，有的乡镇远离城区，位置偏僻，人家把项目引进来了，把任务完成了，归根到底就是一个责任心事业心的问题。

第三我感觉与其他县市的差距也是显而易见的。多次讲过我们\*\*企业的群体不如临清;园区的建设不如高唐.到东阿看一看，东阿的105改造后，有一批中小项目几十家在那里建设成功了，即使是经济比较落后的莘县、冠县现在的骨干企业冠星、冠洲等和其他一些延伸发展的项目，古云镇利用石油资源搞玻璃、电厂、农产品加工工厂建设的也不差。确确实实是竞相发展。有的县我看发展的潜力也是非常大的，确确实实不敢说我们要超过谁，超过谁。有的县增长幅度在有的指标上比我们大，尽管我们向市里提出某些办法要修改：既要注重增幅也要注重总量。我们站在我们特点来看\*\*这个事，但市里也曾出现了基础条件比较差、增幅比较大的现上升到第一名、第二名这个位置。也有的民营经济市场建设规模大，名次也可以上去。作为全市来说，他们也有一个出发点、也有一个导向作用。作为我们既要看到成绩，但是最最担心的是不能清楚地认识到我们所处的阶段，下一步的发展趋势，需要我们领导性的去做那些工作。最害怕的是怨天尤人，满口牢骚，大家要把劲头用到工作上，这样我们感觉才能成就事业。

第二个大问题就是把招商引资和民营经济作为硬任务、硬指标分解到各个层次得到重视。

一方面就是高标定位，跨入百强的迫切需要。凡是经济速度发展比较快、位次大幅度前移的企业，都伴随着一个解放思想的过程。近几年，\*\*的发展我感觉最深刻的就是解放思想，但是要使\*\*的长远、健康发展我们的干部面临着思想进一步解放、脱胎换骨的过程。现在，我们的企业在合作过程中仍然停留在一个不是绝对控股的概念上。运行的模式就是不同的股东共同组成一个合作性的规范化公司，允许核心企业控股，但是都是相对的控股。我的理解就是：一个股份制公司规范化模式的一种体现，同时也是一种风险规范化的重要内涵。

第二个方面啊县委县政府下达的招商引资的目标任务是立足于今年的实际来确定的。至于说明年后年我们的形势变了，那是明年后年的事情。今年下达的任务目标必须完成，同时健全完善长效机制，这是搞好招商引资和民营经济的基础。原来我们推行了领导干部责任制，全党动员、全民招商，但是要把这些办法形成制度，长久不懈的开展下去。前几天在县里召开的乡镇工作会议上说过这么几句话：落实是成事之本，落实不力是败事之因，关键是常抓不懈，需要我们乡镇党委书记、乡镇长，县直部门一把手要切实履行好一把手的责任，这是亮本事的工作。至于说其他各个方面工作完成的很好，那是本职工作，但是你为县里引进一个大项目，为县里做贡献，就充满了成就感。作为县里领导干部要多与乡镇联系、多深入调研或者与乡镇干部一道考察洽谈项目或者解决项目落地工作问题，哪怕是到乡镇去给同志们提供信息，有了项目指导指导面上的工作，哪怕是在饭桌上喝杯酒，那也是非常高兴的事情，有事干精神才能充实。

三要坚持把招商引资和发展民营经济作为衡量各级领导干部工作能力水平的标志。

塑造特色是招商引资和民营经济工作的着力点，塑造特色是创造特色使我们的优势最大化。我建议要做好三个规划。

一是要做好大型企业的发展规划。要立足于我们现在已经拥有的资源优势、产业优势，把骨干企业做大做强。打造百年老店，这不是一句很简单的话，分析一下国际上大的财团、企业公司都在想长久不衰，但无论哪个行业，始终是前几位的企业是盈利挣钱的企业。理论上有个市场份额论。市场份额达到21％以上的左右市场价格。现在看我们应该推崇在行业上的老大。老大老二都挣钱，老三就不好说。只有处于国际国内领先位置，这样才能居高临下左右行情，具有长久的持续竞争力。

第二要做好中小企业的发展规划。我理解中小企业发展是本业做主，主业做大。有个3000万、5000万的资产你要做成两样或者几样主业做大就是了。不要把精力、资金、能源分散的过多，因为你那样很难抓住高盈利产品，你经受不起市场竞争的严峻冲击和考验。中小企业在国内，有关资料显示平均寿命仅有2.4年，重要企业要活下去，盈利发展，管理水平不断提高这个过程是伴随着技术改造的永恒课题。我看下一步我们领导干部要把精力转移到中小企业的发展上来，大胆的引进、注入技术改造的理念，大胆的发展高精尖或者国内一流顶尖水平的设备加入行业当中，刺激产业档次升级。

第三做好工业园区的总体规划，提高投资力度、产出水平。在这个问题上县里的同志也进行了很好的策划，也请同志们抓好落实。再一点任何工作都要搞好奖惩。市里考核县里、县里考核要适应市里考核趋势和导向。县里考核每年都要加大力度，招商引资考核300万以上项目，民营经济考核列全县末尾的乡镇，给予重点管理和黄牌警告。对于连年落后处于被动的要进行惩戒。去年前年市里来，对发展民营经济较落后的乡镇建议县委政府是否采取组织措施。当时我们为了鼓励干部，当时有些同志有积极性但方法不是很对路。我们说我们县委政府来做这个工作吧，没必要请市委组织部的处理了。现在乡镇的一把手刚进行了调整、刚刚到位，当前看工作热情很高，有的乡镇发展势头较猛，有的处在稳定中，不断投入精力来着手其他工作。但是在招商引资民营经济的信息机遇看你抓住抓不住。机遇稍纵即逝。凡是有成就的同志都是善于抢抓机遇善于捕捉信息的，做好了星星之火可以燎原的文章像菜屯扒树皮的企业有一二百家，像贾寨、广平、韩集这些乡镇原来都有些基础，很快就能发展起来。西片率先把产业发展起来然后再发展复合板、红木拼板、装饰用品等，很快三年两年是\*\*又一个产业经济发展的亮点。

今天下发的文件请大家回去后研究一下与以往不同的地方，把任务的数字装在脑子里，要开会部署研究，明确责任人，要对重点项目抓住不放、锲而不舍，我相信我们半年、年终做总结的时候肯定会有一个好的结果，但是给大家讲一句话：我们惩戒的力度要不断加大，到年底完不成任务的，县里出台的政策一定会兑现，对政绩评审，完不成任务的该黄牌警告的黄牌警告，该重点管理的重点管理，该撤销职务的撤销职务，该就地免职的就地免职。这一点给大家讲清楚。最后请我们大家转变作风，真抓实干，以卓有成效的工作业绩再创招商引资和民营经济工作的新水平。我就简要的说这些，谢谢大家！

《招商引资工作领导讲话》来源于feisuxs，欢迎阅读招商引资工作领导讲话。

**第四篇：招商引资讲话**

陈 丰 林 同 志

在招商引资新一轮动员大会上的讲话

（2025年3月10日）

二、突出重点，把握关键，努力把我县招商引资提高到新的水平

今年的招商引资工作，无论是招商引资规模上，还是质量上，都对各级各部门提出了新的更高的要求，大家重点要把握好四个方面：

（一）进一步强化大招商、招大商。招商引资是全县的大事，各级要进一步强化“发展是硬道理、招商是硬本领、项目是硬政绩，想招商是德、会招商是能、多招商是勤、招来商是绩”的意识，以经济发展实绩论英雄，以招商引资成果排座次。要集中全县的力量，紧紧围绕全年40亿元的招商引资任务目标，全身心地投入到招商引资和项目建设工作中去。在领导力量上，县“四大家”领导要做出表率，人人挂项目，联企业；各级各部门都要把主要精力放在招商引资上。在力量配备上，全县所有部门，都要拿出三分之一的时间和精力从事招商工作，没有从事招商工作的也要搞好服务工作，真正做到言必谈招商、行必抓招商。在专业招商上，去年成立的八个驻外招商专班通过努力，有了一定的成果，但力度还不够大，目前还没有项目落地。时间不等人。八个驻外招商专班必须与原单位完1

全脱钩，加大力度，把项目死死地盯到位，年底用实际成果向县委、县政府汇报。

（二）狠抓园区招商。园区是招商引资的主战场，经济开发区经过各方面的努力，目前，摊子已经铺开，基础设施不断完善，人员逐步配备到位，必须迅速发挥作用，为全县招商引资作出更大的贡献。要加快园区配套建设。尽快理顺余家湖园区管理体制，完善各个园区的“六通一平”设施，抓紧做好征地等相关工作，保障项目顺利建设。要大力推进“满园工程”。各个园区都必须积极主动地推进项目。余家湖园区去年上的11个项目、牌坊湾园区的的6个项目要加快进度，确保按计划建成投产，尽快产生效益；城区精细磷化工业园区要按照循环经济示范园的标准，加强技术改造节能减排项目建设，马桥两个园区要督促现有企业加大投资，力争全年实现招商引资25亿元。要着力引进新的投资项目。余家湖园区要把重心放在大型磷化工业、现代装备制造业、新兴环保节能产业、高科技产业上，努力促成四川龙蟒、世纪互联、心连心等企业签订正式投资协议，打造集现代机械制造、建材工业、物流、服务等行业于一体的综合性生态工业园；牌坊湾园区要努力促进绝味肉鸭养殖加工、大山合、威杰、纺纱厂等原有项目扩大投资，核桃加工、魔芋加工等项目年内签订正式协议，尽快动工，打造现代化的农产品工业园区。马桥园区要加强与华强等企业的联系，力争把项目引进落地。要

逐步规范投资强度，确保企业按照协议约定的计划投资。余家湖每亩土地的投资强度要达到125万元，每亩土地的税收要达到5万元；城区投资强度要达到100万元，每亩土地税收要达到5万元，其他地方也要逐步规范，确保合同履约率、项目开工率、资金到位率和投产达产率。

（三）进一步抓好大项目招商。大

发展，小打小闹成不项了目气才候能。大今年，要重点瞄准国内500强企业、行业领军人物特别是央企，认真分析研究他们的的企业布局、战略扩张动向、投资趋向，找到双方的战略发展的共同点和利益结合点，有针对性地搞好项目筛选和对接，引进高新技术、节能环保、高附加值、带动能力强的项目。要在项目包装策划上下功夫。各地要围绕国家政策和产业导向，立足自身资源优势，重点搞好产业结构调整、基础设施、工业项目的谋划，高起点策划，高水平包装，特别是各产业主管部门，经济、农业、商务部门要做好相关产业的开发规划，旅游局要认真做好温泉小镇、官山休闲度假小区、龙坪大型狩猎俱乐部等各大旅游项目的开发规划，国土资源部门要做好高岭土、重晶石、白云石、方解石等矿产资源的开发规划，建立完善多层次、宽领域的项目储备库。要研究落实项目联合评审、招商引资与项目落地的对接政策，提高项目成功率。今年，保康经济开发区、要至少引进

业项目，1个

2个10亿元工10亿元物流项目，3个

业5局亿元工业项目。经信局、农、、商个各务5部局、旅游局都要至少引进乡镇亿元以上的项目。各门也都要

目

源

平

续

我源

化力、是台动们优工争好保的工要势、引项康建，充变农进一批亿元以上的大项(四)进一步突出资源招商。资大优势，随着园区四条高速公路的陆优势将更加彰显。用这种优势，把资展优势。要紧紧围绕打造磷目。的最立，这种分利为发林特

产品加工两个

“百亿产业”目标，（四）进一步改进招商方式。工作在进步，我们的招商本领也要提高，在今年的招商工作中重点要处理好六个关系：一是处理好强化招商意识与树立有意识招商的关系。强化招商意识，就是强化“发展是硬道理、招商是硬本领、项目是硬政绩，想招商是德、会招商是能、多招商是勤、招来商是绩”的意识，以经济发展实绩论英雄，以招商引资成果排座次；有意识招商，就是经济活动各个环节都要服从招商引资，各项工作都注重服务招商引资，各种资源都用于招商引资。二是处理好大招商与招大商的关系。大招商就是

突出招商引资这个第一抓手，领导带头招商，带领大家招商，坚持长期招商。县“四大家”领导干部没有一线二线、前台后台之分，部门干部没有职务高低之分，人人都是招商引资主体。招大商就是三是处理好真招商与招真商的关系。真招商，就是以诚招商，如实向客商介绍情况，说清利与弊、得与失，使外商对投资回报有明确的预期，招真商，就是做到“四个不要”：不要对外商说假话、乱许愿；不要招假商，防止被“忽悠”；不要做假账，“画饼充饥”；不要干假活，借外出招商之名办私事、游山玩水。四是处理好招商与安商的关系。既要吹冲锋号，又要搭过河桥；既要提出战略思维，又要解决具体问题。外商无小事，事无巨细，事必躬亲，事不过夜。X五是要处理好合同投资与实际投资的关系。要引进大项目，同时要约束企业按合同的约定投资。今后，我们要逐步提高投资强度，余家湖每亩土地的投资强度要达到125万元，每亩土地的税收要达到5万元；城区投资强度要达到100万元，每亩土地税收要达到5万元，其他地方也要逐步规范。六是处理好富商与富民的关系。在招商引资过程中要注意切实维护人民群众的切身利益，让企业得利益，让群众得实惠，让地方得发展。七是处理好让利与得利的关系。确保近期让利长远受益，直接让利间接受益，局部让利全局受益，部门让利企业受益

**第五篇：招商引资讲话**

招商引资讲话

在全市招商引资暨商务工作会议上的讲话

李大伦

（2025年3月9日）

同志们：

这次全市招商引资暨商务工作会议，是一次十分重要的会议。刚才，新泉同志对今年的招商引资工作进行了全面部署，我完全赞同，请大家认真抓落实。下面，我讲三点意见。

一、要进一步坚

定抓好招商引资工作的信心

2025年，我市实施开放带动首选战略、全面推进对外开放取得新的成绩。全年实际到位外资1.48亿美元，总量连续4年位居全省第二；引进省外境内资金57亿元,增长46.8％。外贸进出口1.67亿美元，增长69.4，其中出口首次突破1亿美元大关，增长116.6。全市到位外来资金占全社会固定资产投资总额55％，有力地推动了我市的“三化”进程。在肯定成绩的同时，我们也应清醒地看到差距和不足。去年我市实际利用外资下降5.1，是多年来第一次出现负增长；毗邻郴州的韶关、清远、赣州等市2025年利用外资的增速都在30％以上，而郴州却是负增长。这些问题必须引起我们的高度重视，尽快加以解决。当前，我们正面临着六大发展机遇，即新一轮世界产业分工调整重组的机遇、国家促进中部地区崛起的机遇、泛珠三角区域经济合作的机遇、沿海产业向内地梯度转移的机遇、“一点一线”区域率先加快发展的机遇、我市经济自主增长活力增强的机遇。这为我们招商引资、实现经济跨越式发展提供了良好的条件。但能不能认清机遇、抓住机遇、用好机遇，却要依靠我们的主观努力。各级各部门领导一定要认清形势，坚定信心，弘扬“纵比上台阶，横比争一流”的进取精神，做到思想更解放，方法更灵活，以你投资我铺路的胆量，你赚钱我保护的气量，你困难我帮助的度量，你发财我发展的雅量，敞开大门，广招客商，用实实在在的行动，全面推动招商引资深入开展。

二、要进一步强化抓好招商引资工作的措施

今年全市招商引资的主要目标是实际利用外资2.1亿美元，增长40，实际引进内资70亿元，增长20。完成这些目标，必须突出重点，强力推进。

一是要突出优势产业和强势项目招商。致力于与时代同行，与名企合作，与国际接轨，努力实现在引进一批国际跨国公司和国内上市公司来郴投资上有新突破，在拿出一批优势企业和优良资产到市外境外招商引资上有新突破，在利用一批国有企业通过招商引资促进改制上有新突破，在出售和转让一批基础设施项目上有新突破。要围绕尽快把郴州建设成为全国有色金属深加工基地、全国出口加工基地、华南地区重要能源基地、全省电子信息产业基地和沿海地区产业梯度转移承接基地的目标，引进战略投资者，主动承接国际产业与沿海产业梯度转移，大力提高“引进来”的质量和水平。要因地制宜，扬长避短，注重选择适合本地的项目，形成有地方特色、具有核心竞争力的产业，特别要突出抓好电子、能源、有色、食品医药、新型建材、化工机械等6大优势产业的招商引资。要充分发挥资源优势，做好矿产、旅游等资源文章，拉长产业链，增加附加值，把潜在的资源优势转化为产业优势，培植特色经济增长点。今年，要重点围绕中彩视讯、高斯贝尔、冷杉空调、恒维电子等电子信息企业，加大引进和扶持的力度，形成产业集群，加速建设全省第二大电子信息产业基地。要结合开展“新型工业年”活动，切实抓好优势产业和强势项目的招商。

二是要创新招商引资方式。江苏省大力推行“代表招商”，省政府专门划出30个编制，向国外派出招商代表，并聘用当地华人，在10个重点合作的境外地区形成了招商工作网络，使世界500强跨国公司中有120多家在江苏落户。苏州市则依靠由学科专家和专职招商人员组成的小分队，到国外大企业“敲门招商”，从而使苏州工业园茁壮成长，闻名遐迩。青岛市通过“以商招商”，委托有影响力的本地客商联络境外资本，大大提高了境外招商的成功率。青岛市招商局用此办法接触了51家韩日客商，与其中的20家进行了颇有成效的洽谈，成功率接近40％。此外，近年来组团招商、传媒招商、主题招商、中介机构招商、网上招商、展览招商、文化招商、旅游招商、顾问招商、学术招商、联合招商、代理招商、上市增资招商等实践证明行之有效的招商方式也层出不穷。面对外地的好经验，我们要加以认真研究借鉴，并积极探索适合郴州的招商形式。要建立招商引资专业协会，以“政府引导、市场运作”的办法，加快招商引资的社会化和市场化进程。要突出以商招商，充分发挥民间商会和咨询机构的作用，积极推进和组织以企业为主的专业招商，建立信息、市场、客户“三位一体”的招商引资快速反应和良性互动机制。要充分发挥活动的作用，精心组织参加“港澳周”招商活动、东莞招商会、台湾农业招商会、郴州生态（温泉）旅游节、“红三角”（南沙）投资贸易洽谈会和第二届东盟博览会等重点招商引资活动。要将活动招商与经常性招商有机结合起来，形成“人人都是招商者，天天都是

招商日”的良好氛围。

三是要改善招商引资环境。招商引资的竞争实际上就是经济环境的竞争。江苏昆山是一个人口不到60万、面积只有921平方公里的县级市，却创造了年实际利用外资达10多亿美元的奇迹。昆山的经验就是狠抓投资软硬环境建设。全市已形成了“三大服务体系”，即外商投资审批时的一条龙服务体系、企业建设过程中的全方位服务体系、企

业开工投产后的经常性服务体系。形成了沟通政府和外商之间的“三个渠道”，即市外商投资企业协会、台湾同胞投资企业协会、外资企业沙龙。成立了为外资企业提供配套服务的“四个中心”，即外商服务受理中心、外向配套协作中心、外商投诉中心、外商经济纠纷调解中心。高标准建成了“九个工业园区”，即昆山经济技术开发区、昆山出口加工区、昆山国家农业综合开发现代化示范区、昆山科技创业中心（留学人员创业园）、昆山高科技工业园、中科集团昆山高科技产业园、昆山国际商务中心、昆山软件园和华扬科学工业园。昆山的“马上办”是个新创造，它既是一个办事机构，又是一个为外商服务的系统工程，外商要求办的事，大至项目审批，小到生活服务，政府各部门都必须同心合力地马上去办。因此，我们要把优化经济环境摆到更加突出的位置，坚持把优化外商投资环境作为增强招商引资竞争力的主要工作来抓，努力形成低门槛、高回报的“洼地”效应。要围绕建立健全招商引资的政策执行体系，规范市场运作，形成合理优惠、高度透明、公平竞争的政策环境；有法可依、公正执法的法制环境；资源成本相对较低、税费负担合理的经营环境；和谐稳定、文明进步的社会环境。要进一步完善外商投资项目审批绿色通道制度，建立推进招商引资重点项目建设联席会议制度。要规范服务机制，继续深化行政审批制度改革，自觉地把政府的职能转移到经济调节、市场监管、社会管理和公共服务上来。要不断提高服务质量，强化外资项目建设过程中的全方位服务和投产后的经常性服务，倡导并实行专业化服务和个性化服务，提供“保姆式”服务，共同打造“服务高地”。要大力实施“工业兴市、园区兴工”战略，把园区建设作为招商引资的着力点、新上项目的集聚点、加快发展的增长点来抓。特别是市开发区、市科技工业园、市有色科技工业园和市农产品加工示范园等“一区三园”要率先抓好招商引资工作，以更加优惠的政策、宽松的环境和优质的服务，创造“引来一个，带来一批，辐射一片”的磁场效应。要抓紧抓好国家级出口加工区和郴州海关的建设，为企业扩大出口创造良好的条件，增强郴州招商引资的吸引力。

三、要进一步形成抓好招商引资工作的合力

今年招商引资的目标已经确定，关键在行动，关键在落实。

一是要加强组织领导。要按照《市委、市政府关于进一步加大招商引资工作领导力度的决定》，建立重大项目领导干部跟踪服务制。市级领导每年要有1/3的时间抓招商引资。凡是引资2025万元以上的项目，市级领导要出面洽谈；凡是引资500万元以上的项目，县级领导要出面洽谈。要完善机构，壮大队伍。设立市招商局，作为副处级事业单位归口市商务局管理，市招商局长高配正处级。市、县两级工业园和开发区要成立专职的招商引资小分队，把上海、广州、深圳、东莞等地作为常年招商引资的基地。市直有招商任务的单位要明确一名领导，抽调两名骨干，组建专门的招商引资工作班子。对确定的重点项目，实行—个项目、一名领导、一套工作班子、—抓到底，强力推进，不获实效不收兵。

二是要强化责任监督。要建立市县级领导招商引资责任制和目标管理责任制，并将责任制延伸到乡镇和企业法人，层层签订责任状，做到任务到人、责任到人、奖惩到人，对招商引资十强乡镇实行重奖，列倒数1—3名的进行通报批评。要加大招商引资督查力度，建立招商引资工作半年督查和考评制。市里将开展重大项目的调度检查，实行“年初建帐、年中查帐、年底结帐”，并对督查结果及时通报。凡因工作失误造成重大项目流失、对外商投诉案件处理不力造成恶劣影响的，该撤职的撤职，该处罚的处罚，决不姑息迁就。去年未完成招商引资工作任务的单位和责任人，如果今年上半年还不能扭转被动局面，市委、市政府将采取组织措施，让能者上、庸者下。

三是要完善激励机制。在继续执行原来招商引资奖励政策的基础上，从今年起，市财政每年将额外增加40万元，在全市评选“招商引资十佳领导干部”和“招商引资十佳企业法人”，给予每人2万元奖励。鉴于商务部只按注册资本作为到位外资，为解决“小注册，大到位”的问题，我们要采取措施对外商注册费给予补助，鼓励外商足额注册。

四是要形成部门联动。商务部门要充分发挥职能作用，提高工作水平，切实担负起我市招商引资的重任。财政要确保招商引资的专项经费及时到位，专款专用，保证招商活动顺利开展。发改、国资、外事侨务、外宣、海关等部门都要以扩大开放为己任，切实履行职责，积极主动搞好协调，最大限度发挥各自的优势，整合力量，齐心协力做好招商引资工作。广播、电视、报纸要开辟专题节目和专栏，多形式、多角度、多层次广泛开展加快发展开放型经济的宣传活动，大张旗鼓地宣传和表彰在招商引资工作中涌现出来的典型，及时总结和推广各地在招商引资中好的经验和做法，通过强大的新闻舆论宣传，使招商引资的举措深入人心。

同志们，做好今年招商引资工作，责任重大，意义深远。我们一定要与时俱进，扎实工作，确保完成和超额完成全年招商引资的目标任务，为实现郴州经济新一轮跨越式发展作出新的更大贡献！

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！