

2023年县长在招商引资推介会上的讲话(实用5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

县长在招商引资推介会上的讲话篇一

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

今天，我们召开招商引资工作调度推进会，目的很明确，就是旗帜鲜明地将招商引资作为头等大事，动员大家围绕县委***、县人代会确定的目标任务，振奋精神，凝心聚力，迅速掀起新一轮招商引资热潮，为完成全年各项任务、实现“十四五”开好局起好步打下坚实基础。刚才□xx县长通报了近三年来我县招商引资项目情况，对下步工作进行了有针对性的安排部署，大家要真抓好贯彻落实；商务局、发改局□xx两个乡镇作了表态发言，希望大家言必行、行必果。最后，我强调四句话，与大家共同交流。

站在“十四五”征程的新起点上，客观审视自身的发展定位和周边竞争态势，对我们招商引资又提出了新的更高要求。实现“十四五”的发展目标，要求我们必须把招商引资抓得更牢。县委提出“十四五”期间全县地区生产总值和固定资产投资均实现翻番，没有一大批实实在在的项目支撑，我们的发展目标就只能是空中楼阁。项目招引的实绩决定着x经济社会发展的速度和质效，直接影响着x在全市、全省发展的位次。应对周边县区咄咄逼人的竞争态势，倒逼我们必须把招商引资抓得更牢。区域经济竞争的实质就是项目多少、大小和优劣的竞争，谁的项目引得多、引得大、引得优，谁

就能快人一拍、胜人一筹。周边x县，在地区生产总值和固定资产投资增速目标上，去年与我们基本持平，但是今年□xx提出了地区生产总值增速x%□固定资产投资增速x%的目标，分别比我们多了x个百分点。可以看出，这些县区发展的底气更加充足，你追我赶、竞相发展的势头更加凶猛，竞争更加激烈，稍有懈怠我们就可能被超越、掉下队。

目前，从项目招引情况看，各乡镇招引项目存在不平衡性，有少数单位，行动迟缓、动力不足，招商成效不明显。从项目转化情况看，去年全年签约项目xxx个，但新开工项目仅有xxx个，转化率只有x%□在我们大力开展招商引资“x号工程”的情况下，去年全县规模以上工业产值仅排名全市第xx，这说明我们对项目的运作不够成熟，签约之后盯得不紧，导致成果没有充分转化，只要项目不落地、不见效，一切都是“零”。这些问题警醒我们招商引资工作依然任重道远。

大家要做到“三个弄明白”：一是弄明白我们的招商优势在哪里？我们x还有多少优势可以利用？与其他地区相比，我们的土地、用工和政策优势已经不明显；与周边县区相比，我们的区位、交通不占优势。那么，我们下一步靠什么优势来招商引资？只有靠主动出击，广交朋友，以情动商，真诚服务，诚信招商。尤其是要利用好国家、省、市级层面系列重点招商活动，搜集信息，跟踪联系，以获成功。“先交朋友后谈生意”，这是一条非常重要的经验，与企业家成为朋友了，水到渠成自然引的来项目。要主动关心投资者、企业家，真诚对待客商，以思路换认同，以服务换信任，以真诚换投资。

二是弄明白我们的招商难题在哪里？到底有哪些瓶颈制约着我们推进招商引资和项目建设？最大的瓶颈是人的问题。一方面，招商队伍不强大。“四懂一善”（懂产业、懂政策、懂法律、懂外语、善沟通）的专业化招商人员稀缺，招商队伍不够稳定，全县没有形成互补的招商梯队体系，更没有良性循环，面临着严重的断档。另一方面，思想认识不到位。表现在重视程

度上，个别乡镇和部门单位的重视程度不够、投入精力不足，主要负责同志没有下功夫钻研、亲自盯紧靠上，外出招商的次数少，有些甚至根本没有出去。表现在项目衔接上，项目信息对接、跟进落户行动不够迅速，项目建设、土地征补、环保跟进等方面各自为战，拖慢了项目落地建设、投产达效进度。同时，要素分配也存在制约瓶颈。部分僵尸企业占用土地资源，土地指标分配不均衡，导致部分版块受限于土地指标，另外，人才、产业基金等方面依然制约着园区发展。

三是弄明白我们的招商重点在哪里？需要招引什么样的项目？在招商策略上必须强化产业导向。要重点突破“链主”企业。围绕x大主导产业，深入推进招商引资“x号工程”，聚焦龙头项目，瞄准世界xxx强、“国字号”、行业龙头企业等基地型、集团型大项目，认真研究大企业、大集团的战略布局和投资意向，精心策划包装一批重大项目，千方百计引进一批投资规模超xx亿元□xx亿元□xxx亿元重点产业项目，进一步壮大“链主”企业数量。要不断伸展产业链条。深入挖掘产业链条中的上下左右关系，沿着产业链“按图索骥”，有针对性地补链、延链、强链，不断提升产业链水平和竞争力，进一步壮大“雁阵”集群规模，加快形成大项目顶天立地、小项目铺天盖地的发展态势。

项目签约只是招商引资的第一步，更为重要的是切实促进项目早开工、早竣工、早见效，转化为真正的经济效益。一要把握工作标准。招商引资成功与否的检验标准有两条：一是项目是否按期开工建设、竣工投产。二是项目的投资规模和效益是否达到合同约定标准。这要求我们抓招商引资决不能自欺欺人、以次充好，要实实在在抓招商，让我们的招商项目不含水分、货真价实。二要全程跟踪服务。要优化项目建设全生命周期管理、全过程跟踪服务，坚决杜绝一招了之的“半截子”服务。重大办要强化服务意识，提高服务效率，切实帮助企业协调解决问题，加快推进项目手续办理，提高项目履约率和资金到账率，确保新引进项目留得住、快落地、

快建设。三要创新招商形式。今年我们要继续定期组织好项目观摩活动，坚持“月调度、季点评、年底考核”的工作推进机制，加大督查督办和考核问责力度，保证项目建设成效。另外，要尽早谋划安排好今年投资推介会、合作恳谈会等系列招商活动，视疫情情况创新开展网络招商、委托招商等“不见面”招商，做好项目的筛选谋划，不断提高邀请客商层次，确保全年招商月月有活动、季季有主题。

重点要处理好三个方面的关系。首先，要处理好“要我招商”和“我要招商”的关系。面对招商引资任务，一些部门和单位存在被动应付的思想，甚至仍有人认为招商引资是招商部门的事、是领导干部的事、是经济部门的事。这里再次重申，招商引资和项目建设的主战场上，绝不可以有局外人，更不可以有旁观者，全县上下无论是经济部门还是非经济部门，无论是有园区的乡镇还是没有园区的乡镇，都要树立招商意识，自觉投入到招商引资主战场。其次，要处理好招商引资和全局工作的关系。县委县政府下达的目标任务和各单位年初确定的各项重点工作必须确保，不能以招商引资为借口影响本职工作的正常开展，更不能以业务任务重为理由，影响招商引资工作。各乡镇、各部门要对明年工作制定切实可行的计划，狠抓责任落实，严格奖惩措施，充分调动每位干部职工招商引资的积极性。第三，要处理好率先垂范与全员上阵的关系。各乡镇、各部门主要负责人要带头奋战在招商引资、项目建设第一线做到重大项目亲自掌握、亲自研究，重要客商亲自拜访、亲自洽谈。要充分发挥班子成员整体作用，带动全体职工谋招商、抓招商，形成齐抓共管的强大合力。

同志们，发展是硬道理，项目是硬支撑，招商是硬任务。我们要大力弘扬“四见”精神，坚定信心、抢抓机遇，奋力开创招商引资新局面，为实现经济社会高质量发展做出新的更大贡献！

县长在招商引资推介会上的讲话篇二

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

今天，我们召开招商引资工作调度推进会，目的很明确，就是旗帜鲜明地将招商引资作为头等大事，动员大家围绕县委***、县人代会确定的目标任务，振奋精神，凝心聚力，迅速掀起新一轮招商引资热潮，为完成全年各项任务、实现“十四五”开好局起好步打下坚实基础。刚才□xx县长通报了近三年来我县招商引资项目情况，对下步工作进行了有针对性的安排部署，大家要认真抓好贯彻落实；商务局、发改局□xx两个乡镇作了表态发言，希望大家言必行、行必果。最后，我强调四句话，与大家共同交流。

去年以来，面对疫情防控和经济下行的压力，我们把发展经济着力点放在实体经济上，大力实施“xx三年行动计划”，有效突破了一批标志性工作□xx科技□xx电子等十余个项目先后签约，签约总金额xx亿元，特别是xx等x个项目实现了当年签约、当年建设、当年投产，体现了“xx速度”。同时，积极对接x招商活动，现场签约项目xx个，项目签约质量和数量位列全县第一。这些成绩的取得，是各乡镇、各部门迎难而上、[当前隐藏内容免费查看](#)实苦干的结果，在此，我代表县委县政府向大家表示衷心的感谢！

站在“十四五”征程的新起点上，客观审视自身的发展定位和周边竞争态势，对我们招商引资又提出了新的更高要求。实现“十四五”的发展目标，要求我们必须把招商引资抓得更牢。县委提出“十四五”期间全县地区生产总值和固定资产投资均实现翻番，没有一大批实实在在的项目支撑，我们的发展目标就只能是空中楼阁。项目招引的实绩决定着x经济社会发展的速度和质效，直接影响着x在全市、全省发展的位次。应对周边县区咄咄逼人的竞争态势，倒逼我们必须把招商引资抓得更牢。区域经济竞争的实质就是项目多少、

大小和优劣的竞争，谁的项目引得多、引得大、引得优，谁就能快人一拍、胜人一筹。周边x县，在地区生产总值和固定资产投资增速目标上，去年与我们基本持平，但是今年□xx提出了地区生产总值增速x%□固定资产投资增速x%的目标，分别比我们多了x个百分点。可以看出，这些县区发展的底气更加充足，你追我赶、竞相发展的势头更加凶猛，竞争更加激烈，稍有懈怠我们就可能被超越、掉下队。

目前，从项目招引情况看，各乡镇招引项目存在不平衡性，有少数单位，行动迟缓、动力不足，招商成效不明显。从项目转化情况看，去年全年签约项目xxx个，但新开工项目仅有xxx个，转化率只有x%□在我们大力开展招商引资“x号工程”的情况下，去年全县规模以上工业产值仅排名全市第xx□这说明我们对项目的运作不够成熟，签约之后盯得不紧，导致成果没有充分转化，只要项目不落地、不见效，一切都是“零”。这些问题警醒我们招商引资工作依然任重道远。

大家要做到“三个弄明白”：一是弄明白我们的招商优势在哪里？我们x还有多少优势可以利用？与其他地区相比，我们的土地、用工和政策优势已经不明显；与周边县区相比，我们的区位、交通不占优势。那么，我们下一步靠什么优势来招商引资？只有靠主动出击，广交朋友，以情动商，真诚服务，诚信招商。尤其是要利用好国家、省、市级层面系列重点招商活动，搜集信息，跟踪联系，以获成功。“先交朋友后谈生意”，这是一条非常重要的经验，与企业家成为朋友了，水到渠成自然引的来项目。要主动关心投资者、企业家，真诚对待客商，以思路换认同，以服务换信任，以真诚换投资。二是弄明白我们的招商难题在哪里？到底有哪些瓶颈制约着我们推进招商引资和项目建设？最大的瓶颈是人的问题。一方面，招商队伍不强大。“四懂一善”（懂产业、懂政策、懂法律、懂外语、善沟通）的专业化招商人员稀缺，招商队伍不够稳定，全县没有形成互补的招商梯队体系，更没有良性循环，面临着严重的断档。另一方面，思想认识不到位。

表现在重视程度上，个别乡镇和部门单位的重视程度不够、投入精力不足，主要负责同志没有下功夫钻研、亲自盯紧靠上，外出招商的次数少，有些甚至根本没有出去。表现在项目衔接上，项目信息对接、跟进落户行动不够迅速，项目建设、土地征补、环保跟进等方面各自为战，拖慢了项目落地建设、投产达效进度。同时，要素分配也存在制约瓶颈。部分僵尸企业占用土地资源，土地指标分配不均衡，导致部分版块受限于土地指标，另外，人才、产业基金等方面依然制约着园区发展。三是弄明白我们的招商重点在哪里？需要招引什么样的项目？在招商策略上必须强化产业导向。要重点突破“链主”企业。围绕x大主导产业，深入推进招商引资“x号工程”，聚焦龙头项目，瞄准世界xxx强、“国字号”、行业龙头企业等基地型、集团型大项目，认真研究大企业、大集团的战略布局和投资意向，精心策划包装一批重大项目，千方百计引进一批投资规模超xx亿元□xx亿元□xxx亿元重点产业项目，进一步壮大“链主”企业数量。要不断伸展产业链条。深入挖掘产业链条中的上下左右关系，沿着产业链“按图索骥”，有针对性补链、延链、强链，不断提升产业链水平和竞争力，进一步壮大“雁阵”集群规模，加快形成大项目顶天立地、小项目铺天盖地的发展态势。

项目签约只是招商引资的第一步，更为重要的是切实促进项目早开工、早竣工、早见效，转化为真正的经济效益。一要把握工作标准。招商引资成功与否的检验标准有两条：一是项目是否按期开工建设、竣工投产。二是项目的投资规模和效益是否达到合同约定标准。这要求我们抓招商引资决不能自欺欺人、以次充好，要实实在在抓招商，让我们的招商项目不含水分、货真价实。二要全程跟踪服务。要优化项目建设全生命周期管理、全过程跟踪服务，坚决杜绝一招了之的“半截子”服务。重大办要强化服务意识，提高服务效率，切实帮助企业协调解决问题，加快推进项目手续办理，提高项目履约率和资金到账率，确保新引进项目留得住、快落地、快建设。三要创新招商形式。今年我们要继续定期组织好项

目观摩活动，坚持“月调度、季点评、年底考核”的工作推进机制，加大督查督办和考核问责力度，保证项目建设成效。另外，要尽早谋划安排好今年投资推介会、合作恳谈会等系列招商活动，视疫情情况创新开展网络招商、委托招商等“不见面”招商，做好项目的筛选谋划，不断提高邀请客商层次，确保全年招商月月有活动、季季有主题。

重点要处理好三个方面的关系。首先，要处理好“要我招商”和“我要招商”的关系。面对招商引资任务，一些部门和单位存在被动应付的思想，甚至仍有人认为招商引资是招商部门的事、是领导干部的事、是经济部门的事。这里再次重申，招商引资和项目建设的战场上，绝不可以有局外人，更不可以有旁观者，全县上下无论是经济部门还是非经济部门，无论是有园区的乡镇还是没有园区的乡镇，都要树立招商意识，自觉投入到招商引资主战场。其次，要处理好招商引资和全局工作的关系。县委县政府下达的目标任务和各单位年初确定的各项重点工作必须确保，不能以招商引资为借口影响本职工作的正常开展，更不能以业务任务重为理由，影响招商引资工作。各乡镇、各部门要对明年工作制定切实可行的计划，狠抓责任落实，严格奖惩措施，充分调动每位干部职工招商引资的积极性。第三，要处理好率先垂范与全员上阵的关系。各乡镇、各部门主要负责人要带头奋战在招商引资、项目建设第一线，做到重大项目亲自掌握、亲自研究，重要客商亲自拜访、亲自洽谈。要充分发挥班子成员整体作用，带动全体职工谋招商、抓招商，形成齐抓共管的强大合力。

同志们，发展是硬道理，项目是硬支撑，招商是硬任务。我们要大力弘扬“四见”精神，坚定信心、抢抓机遇，奋力开创招商引资新局面，为实现经济社会高质量发展做出新的更大贡献！

县长在招商引资推介会上的讲话篇三

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

同志们，发展是硬道理，项目是硬支撑，招商是硬任务。我们要大力弘扬“四见”精神，坚定信心、抢抓机遇，奋力开创招商引资新局面，为实现经济社会高质量发展做出新的更大贡献！

县长在招商引资推介会上的讲话篇四

今天，县委、政府召开全县招商引资工作座谈会，主要任务是回顾总结

1-8

1-8

月份全县工业经济发展情况；立信副主任通报了招商引资工作情况；县财政局、招商局、园区办、供电局、地税局、建设银行分别就如何加强服务、做好下一步招商引资工作分别发了言，态度诚恳、措施积极，决心很大，希望大家立说立行，抓好落实；锦宁公司、华夏特钢公司、宏岩矿业公司、隆基公司、供港蔬菜基地、为民房地产公司分别就支持企业发展为我们提出了很好的建议，我们将科学对待，认真研究，力促我县招商引资工作再上新台阶。下面，我讲三点意见：

今年以来，县委、政府坚持把大力招商引资作为扩增县域经济实力、拉动经济快速增长的一号工程，以项目建设为抓手，不断拓宽招商渠道，改善投资环境，提升服务水平，注重大招商、招大商，招商引资工作取得了新的显著成绩，有力拉动了县域经济的持续快速发展。

1-8

月份，全县招商引资到位资金达

92.4

亿元，比上年全年翻了一番多，完成年度目标任务的

146%

，占全区招商引资总任务的

13.2%

□

700

亿元），全年有望突破百亿元。在招商引资巨大成果的带动下，全县共完成固定资产投资

74.3

亿元，同比增长

3.4

倍；完成地方财政收入

5.2

亿元，增长

23.1%

；完成一般预算收入

2.4

亿元，增长

40%

；规模以上工业总产值达到

45

亿元，增长

40%

；全社会消费品零售总额达到

6.4

亿元，增长

17.9%

，各项主要经济指标均呈现两位数增长态势，有力地推动了全县经济社会的提速跨越发展。

。县四套班子领导高度重视招商引资工作，突出狠抓项目引进，利用外出开会、考察和客商来我县考察等时机，多次与大企业、大集团高层主管对接，主动上门洽谈项目事宜，以诚心打动了投资方，以行动拉来了项目投资。一些乡镇、部门、单位的主要领导亲自率队奔赴各地，积极开展招商引资对接洽谈活动，为进一步加强对外经济交流与合作、引进大项目、好项目创造了条件，奠定了基础。。破除陈旧观念，采取“项目对接、拓展市场、对外宣传”三措并举的办法抓招商、引项目，推进了招商引资“五大转变”，即：由“点

式”向“链式”转变，由政府主导向政府引导转变，由一般项目向大项目和优势项目转变，由单兵作战向上下联动转变，由单个项目招商向特色园区转变。招商引资思路越理越清、步伐越迈越大、特色越来越靓，走出了一条符合科学发展要求、符合县委、政府意图、符合我县实际的招商引资新路子。把工业园区作为招商引资的孵化器，科学定位，超前规划，组织编制

XX

工业园区总体规划和功能分区发展详规，突出园区发展的战略性和前瞻性。多方筹资

1.88

XX

天然气项目、联华国际集团投资中国枸杞博物院项目、甘肃铁联运输公司投资

XX

物流园区项目、重庆天友乳业投资

XX

。围绕铝镁合金、电解锰、单晶硅等主导产品和优势产业，充分利用产业协作配套和企业间业务往来的信息资源，积极推行多层次加高层次、以商招商、产业招商、园区招商、节会招商以及小分队招商等多种方式，加大以商招商力度，积极对接洽谈项目，促成了

45

万吨碳素、

2800

扩

5000

吨单晶硅、

12

。牢固树立“投资者是上帝、引资者是功臣”的理念，对重点招商项目，实行“一个项目、一套班子、全程负责、一抓到底”的办法，盯住抓对接、搞洽谈，适时组织签约，跟进服务，力促项目落地。对项目建设中出现的问题，强化督促检查，及时协调解决，千方百计为企业投资发展创造便利条件，实现了招商项目零障碍顺利推进。同时，采取硬件不足软件补，软件不足感情补的办法，在项目建设前期，免费为投资人解决食宿问题，帮助落实办公场所；在春节等重大节日期间，广泛联系慰问企业，有效拉近了与投资人之间的感情，增强了企业投资发展的信心，合同兑现率、项目开工率和资金到位率有了显著提高。

在看到成绩的同时，我们也要清醒地看到，我县招商引资工作还存在不少

问题

，主要表现为“一重一轻”、“三紧三松”和“四多四少”。，即重引进轻服务。在招商引资过程中，只注重项目引进，忽视了项目建设的跟踪服务。个别部门在为企业办理审批手续的过程中，缺乏大局意识和服务意识，一定程度上还存在着“门难进、脸难看、事难办”的现象，一些项目因审批环节

太多，手续办理太过复杂、等待时间过长而影响了项目建设进度；有的部门推诿应付，不敢担当，无所作为，甚至凉了投资商的心，断了再投资的路。：一是上面紧，下面松。县四套班子领导对招商引资工作非常重视，可以说是逢会必讲，遇会必说。但一些乡镇、部门无动于衷，缺乏作为，至今没有招来一个项目，引进一分钱资金，招商引资成果一片空白。二是领导紧，干部松。县四套班子领导和一些部门领导身先士卒，亲自抓招商、引资目，但部分干部两耳不闻窗外事，对县情状况不闻不问，对招商引资不以为然，认为招商引资是领导的事，自己无职无权，引不起投资者注意，无心问津；有的干部即使有机会和投资商在一起，因说不清县情、弄不清项目，不但无法招商引资，而且破坏了人人招商的环境。三是经济部门紧，其他单位松。发改、招商、建设等经济部门注重招商引资，行动非常积极；而大部分乡镇和部门、单位畏难情绪大，无所作为，大半年时间过去了，至今目标任务还是白纸一张。

一是中小项目多，大项目少

。今

年引进的招商项目虽然达到了

81

个，但投资数额大的仅有锦宁公司

120

万吨铝镁合金、万隆公司

100

万吨稀土彩钢板、宏岩公司

30

5000

万元以上的只有

14

个，上亿元的项目仅有

8

个（其中房地产项目

4

个）。二是一般项目多，转变发展方式的项目少。除

5000

吨单晶硅扩建、

100

334

亿元，虽然到位资金达到了

92.4

亿元，为历年之最，但也只占协议引资额的

30%

，大多资金和项目仍未能落实。四是老办法多，新办法少。在招商引资过程中，一些乡镇、部门仍然沿用传统的政策招商、资源招商模式，习惯于坐等招商、等客上门，不能走出去，引进来，造成招商引资工作成效不佳。一些干部招商引资观念落后，以为招商引资就是请客吃饭，喝茶聊天，对招商引资政策理解不够，不能活学活用，在洽谈过程中存在分歧时不能打破常规，提出行之有效的解决办法，致使招商引资工作难以取得突破。对以上存在的问题，还需要我们在下一步工作中采取扎实有效的措施加以解决。

，在培育特色产业上做大文章，在创新发展优势上下真功夫，加快形成块状经济和龙型经济，实现借梯上楼、借力发展。”当前，全区各市县都在抢抓国家深入实施西部大开发的战略机遇，争先恐后上北京、下江南，大招商、招大商。从某种意义上讲，招商引资已经变成“抢商抢资”。我们在这场抢先赛中如果一味等、靠，只能更加落伍掉队。要牢牢抓住新一轮西部大开发的产业、政策机遇，抓住沿海产业向内地加速转移的机遇，抓住中阿经贸论坛带来的投资机遇，抓住打造黄河金岸、发展沿黄经济带和城市群的机遇，围绕我县的新材料、冶金、化工、农业特色优势产业和物流服务业，坚持一、二、三产并重，项目、规模、质量并举，外资、民资、国资同引，大中小企业同招，积极与沿海发达地区联办功能性产业园区，承接产业梯度转移，着力招引一批竞争力强、符合“两型”发展的大企业、大集团，招引一批关系发展全局、带动作用强的大项目、好项目，招引一批关联配套、成长性好的中小企业，改造提升传统产业，扩张做大新兴产业，做强做长优势产业，大力调整我县经济结构，转变发展方式。力争全年招商引资到位资金突破百亿元。主要在以下五个方面“狠下功夫”：。招商引资是一项系统联动工程，需要全县上下齐心协力、同抓共促，需要不断改进工作方法，与时俱进、创新推进。

一要创新方式

。同东部发达地区以市场主体招商、社会招商为主的招商方式相比，我县采取的仍然是强化部门招商、政府招商等比较落后的方式。当前要重点突出以商招商和高层次加多层次招商等方法。把大型招商活动与产业招商、以商招商、节会招商等方式结合起来，围绕

XX

。各乡镇、部门、单位要潜下心来，认真研究经济发达地区的资本流向趋势和产业转移动态，延伸信息触角范围，及时掌握外商新的投资热点和动向，找准结合点和切入点，积极融入，适时切入，主动敲门招商、跟踪招商、“低头”求商、以情感商，通过辛苦的付出，跑来项目，引进资金。

三要横向突破

。各级领导干部要主动与外来客商多联系、多交流、多沟通，真心实意地与他们交朋友，向他们宣传我县的招商引资政策和主张，求得他们思想上的共鸣，引导他们与我们同心同向，通过他们的现身说法，以外引外，以商招商，变招商为“商招”，形成“引进一个、建好一个、带来一批”的“葡萄串”效应。 。招什么样的商、引什么样的资，本身就体现了投资的方向与重点，也决定着产业的层次与格局。

一要调整引资结构

。在扩大引资总量的基础上，把握产业发展规律，眼睛要瞄准世界

500

强、中国

500

。在坚定不移抓好现代工业、现代服务业和现代农业招商的同时，积极引导资金投向城乡基础设施、生态建设、文化旅游、社会事业、民生保障等领域。以黄河金岸、新材料循环经济区、物流园区、中国枸杞加工城为重点，积极承接发达地区资本、技术、人才和产业转移。要坚持引资与引智并举，高度重视引进专利、技术、品牌等无形资产和专业技术人才、现代经营理念、先进管理经验和市场运作方式，着力提高招商引资质量和水平。

三要突出引资重点

。立足现有产业，依托优势企业，大力引进科技创新型、产业带动型、劳动密集型、资源节约型、生态环保型工业项目，加快引进与现代制造业和开放型经济紧密联系的金融保险、商贸物流、中介服务、会展旅游、科教信息等现代服务业。要把招商重点放在有利于我县产业集群形成、无损于生态环境的项目和资金上，走出一条人与自然双赢、不以牺牲环境为代价换取一时发展的招商引资新路子。招商引资，从字面上理解，就是一要会招、二要善引。就现阶段而言，招，靠什么招

“引”靠什么引

。要牢固树立园区产业布局定位“一盘棋”思想，严格按照

XX

。要更加注重园区规划建设管理的人本化和系统性、综合性，尽快完善园区基础设施，实现水、电、路、通讯、绿化、公共服务等基础设施一体化，切实提升项目承载能力和产业集聚功能，着力推动园区从单一的产业承载功能区，向现代化城镇复合功能区转变。积极探索园区基础设施建设市场化运作新模式，采取吸引区内外企业投资入股、争取国家项目扶持、银行信用贷款等多种渠道筹集资金，切实减轻政府在园

区建设上的投入负担。

三要节约集约高效发展

。要进一步加大园区土地收储力度，强化单位面积投资强度管理，合理开发利用地下空间，鼓励建设永久性、多功能、多层化标准厂房，提高土地利用率和产出化。进一步创新园区经营理念，积极探索建立股份制园区，鼓励支持各类投资主体以“区中园”、“园中园”等形式，对园区进行规模化、专业化成片投资开发，促进园区建设与招商引资互相促进、良性互动协调发展。项目是招商之本，是扩大投资的关键所在。

一要充实项目储备

。结合西部大开发和“十二五”规划编制，放宽眼界，高瞻远瞩，围绕天元锰业、隆基公司、锦宁公司、瀛海集团、供港蔬菜等重点企业、优势企业和特色园区，搞好项目长远规划和项目库建设，形成开发一批、储备一批、推介一批、实施一批、跟踪一批的运行流程和良性机制。尽快征集、筛选、推出一批符合我县实际和产业发展需要，特色鲜明、吸引力强、产业链长、关联度高、辐射带动作用明显的大项目、好项目。

二要创新包装模式

。发改、工业商务安监、招商、园区办等相关部门不仅要善于发掘项目，更要善于包装项目。要积极聘请国内外经济专家、工程专家、技术专家，进行市场调查、技术考察和分析论证，切实做好项目可行性研究，有效提高项目成熟度和吸引力。要抓住一切可以抓住的机会，利用一切可以利用的手段，在更大范围内高调推介项目、大力宣传

，不断提高我县在国内外的知名度和美誉度。

三要推进项目落实

。各乡镇、部门、单位要切实强化对项目推进的链式服务，对已签约项目，要确定专人负责，主动帮办、催办、督办，重点破解用地、环评和融资等难题，提高项目落地率。对在建项目、续建项目和待开工项目，要加强督促检查和联系对接，及时会商解决项目建设中遇到的困难和问题，力争签约项目早开工，开工项目早投产，投产项目早达效。对重大龙头项目，要狠抓上下配套、前后延伸。通过狠抓项目推进，使落户项目尽快转化为现实生产力、工作推动力和辐射带动力。

。市场经济是“无限空间、有限时间”经济，更是“非均等、不平衡”经济，生产要素总是向发展环境好、投资回报高的区域流动和聚集。好的发展环境特别是软环境，对内能产生凝聚力、向心力和驱动力，对外能增强影响力、吸引力和竞争力。实践证明，宽松、开明的政策环境和诚信、高效的服务环境对投资商更有吸引力。

一要创新政策环境

。坚持以客商为本，按照“人无我有、人有我优、人优我特”的思路，全面清理调整现有招商政策，把土地利用效率、单位

gdp

xx

、扎根

xx

创造更加优越的政策环境。

二要创新服务环境

。要充分发挥政府服务大厅的作用，深化行政审批改革，加快政府职能转变，认真落实首问责任制、服务承诺制、限时办结制、责任追究制等规章制度，对招商引资事项实行特事特办、急事急办，切实提高行政审批和协调服务效率。以园区公共服务中心为平台，设立招商引资事项行政审批和服务窗口，严格按照一个图章审批、一个窗口对外、一条龙服务的优质高效服务要求，实现企业办事“不出园”、甚至“不出厂”，让企业在呵护中顺利投资、竣工投产。要完善投资环境监测和服务效能监察机制，严肃查处吃拿卡要、效率低下、推诿扯皮等损害投资人利益的行为；深入开展企业、客商评价职能部门活动，千方百计为招商引资排忧解难、扫清障碍，努力打造适宜项目落地的“跑道”、适宜投资创业的“摇篮”。在这里，我们向今天在座的各位企业家以及前

XX

，为广大投资者发展创业铺平道路、保驾护航。

三要创新宜居环境

。抢抓沿黄城市带发展机遇，加快旧城改造建设和新区开发步伐，着力完善县城供水供热、休闲娱乐等公共基础设施，增强综合服务功能；切实加大城市净化、绿化、美化力度，提高市政管理水平，着力打造环境优美、功能完善、特色鲜明的城乡人居环境，为外来客商投资

XX

、干事创业提供一个生活舒心、工作安心的美好家园。

的时代。大事业呼唤大团结，大作为需要大团结，大成就来自大团结。实现招商引资新跨越，各乡镇、部门、单位必须突破体制制约，打破行业限制，加强合作，精心组织，形成合力，强势推进。

一要强化招商责任

。各乡镇、部门、单位要始终把招商引资作为经济工作的第一要务、加快发展的第一动力、推进跨越式发展的第一重点、抢抓机遇的第一抓手，集中精力抓发展、全神贯注抓招商、凝心聚力抓项目，做到工作力度再加大，工作措施再加强，工作节奏再加快。各级各部门都要把招商引资作为“一把手”工程，实行“一个重点项目、一个领导挂帅、一个部门牵头、一个项目业主、一笔专门经费、一个责任目标、一抓到底”的工作机制，咬定青山不放松，越是困难越向前，以抓铁留痕的狠劲、扯而不断的韧劲，亲自抓项目，带头引资金，对招商活动亲自安排，重大项目亲自洽谈，重点问题亲自协调，在建项目加速推进，努力形成全县上下跑项目、抓招商的生动局面，务求招商引资目标如期实现。

二要加强督查督办

。今年招商引资到位资金突破百亿元大关，既是县委、县政府对全县人民的庄严承诺，也是全县各级党政组织和广大干部职工义不容辞的光荣职责。不论形势有多严峻，都必须千方百计、不折不扣地完成。县委、政府督查室要把招商引资作为下半年督查工作的重点，按照月督查、季通报的要求，加大对招商任务不落实和进展慢的部门、单位的督查力度，使之在强化交办、督办、查办、催办中奋起直追，促进任务落实；要继续加强对已经完成招商引资任务的部门、单位的督查，督导各部门、单位加强项目后续服务，加快项目建设进度，不断扩大招商引资成果。下一步，县委、政府将设立投资服务举报电话，设在县监察局，一旦接到在项目服务中吃拿卡要或推诿扯皮的举报，将责成监察局会同有关部门对

失职渎职者进行严肃查处，决不心慈手软、姑息迁就。

三要严格考核奖惩

。招商引资既能锻炼干部，也能检验干部。年底前，县委、县人民政府将严格按照“年初建账、年中查账、年底交账”的要求，对各乡镇、部门招商引资工作进行严格考核，认真兑现奖惩，在招商引资的主战场锤炼干部，在招商引资的第一线考验干部，以项目论英雄，以落地看效果，以质量受表彰，凭实绩配干部。对招商引资成绩突出的进行大张旗鼓的表彰奖励，对没有完成招商引资任务的实行相应扣罚，并追究党政主要负责人的责任。总的一句话，在攻坚克难、爬坡追赶、跨越发展的紧要关头，我们就是要通过严格的奖惩和刚性的问责，确保决策条条算数，任务件件落实，承诺样样兑现。

！

县长在招商引资推介会上的讲话篇五

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

今天，我们召开招商引资工作调度推进会，目的很明确，就是旗帜鲜明地将招商引资作为头等大事，动员大家围绕县委***、县人代会确定的目标任务，振奋精神，凝心聚力，迅速掀起新一轮招商引资热潮，为完成全年各项任务、实现“十四五”开好局起好步打下坚实基础。刚才□xx县长通报了近三年来我县招商引资项目情况，对下步工作进行了有针对性的安排部署，大家要认真抓好贯彻落实；商务局、发改局□xx两个乡镇作了表态发言，希望大家言必行、行必果。最后，我强调四句话，与大家共同交流。

第一，要凝聚共识，牢固确立项目就是实绩、抓项目就是抓

发展的理念，坚持把项目抓得更紧更牢，依靠项目的大突破带动经济的大发展。去年以来，面对疫情防控和经济下行当前隐藏内容免费查看的压力，我们把发展经济着力点放在实体经济上，大力实施“xx三年行动计划”，有效突破了一批标志性工作□xx科技□xx电子等十余个项目先后签约，签约总金额xx亿元，特别是xx等x个项目实现了当年签约、当年建设、当年投产，体现了“xx速度”。同时，积极对接x招商活动，现场签约项目xx个，项目签约质量和数量位列全县第一。这些成绩的取得，是各乡镇、各部门迎难而上、扎实苦干的结果，在此，我代表县委县政府向大家表示衷心的感谢！

站在“十四五”征程的新起点上，客观审视自身的发展定位和周边竞争态势，对我们招商引资又提出了新的更高要求。实现“十四五”的发展目标，要求我们必须把招商引资抓得更牢。县委提出“十四五”期间全县地区生产总值和固定资产投资均实现翻番，没有一大批实实在在的项目支撑，我们的发展目标就只能是空中楼阁。项目招引的实绩决定着x经济社会发展的速度和质效，直接影响着x在全市、全省发展的位次。应对周边县区咄咄逼人的竞争态势，倒逼我们必须把招商引资抓得更牢。区域经济竞争的实质就是项目多少、大小和优劣的竞争，谁的项目引得多、引得大、引得优，谁就能快人一拍、胜人一筹。周边x县，在地区生产总值和固定资产投资增速目标上，去年与我们基本持平，但是今年□xx提出了地区生产总值增速x□□固定资产投资增速x□的目标，分别比我们多了x个百分点。可以看出，这些县区发展的底气更加充足，你追我赶、竞相发展的势头更加凶猛，竞争更加激烈，稍有懈怠我们就可能被超越、掉下队。

目前，从项目招引情况看，各乡镇招引项目存在不平衡性，有少数单位，行动迟缓、动力不足，招商成效不明显。从项目转化情况看，去年全年签约项目xxx个，但新开工项目仅有xxx个，转化率只有x□□在我们大力开展招商引资“x号工程”的情况下，去年全县规模以上工业产值仅排名全市第xx□

这说明我们对项目的运作不够成熟，签约之后盯得不紧，导致成果没有充分转化，只要项目不落地、不见效，一切都是“零”。这些问题警醒我们招商引资工作依然任重道远。

第二，要明确路径，在当前我们的区位优势、资源优势、政策优惠都不是很突出的形势下，要进一步创新方式方法，扬长避短，推进招商引资工作闯出一条实用实效的新路。大家要做到“三个弄明白”：一是弄明白我们的招商优势在哪里？我们x还有多少优势可以利用？与其他地区相比，我们的土地、用工和政策优势已经不明显；与周边县区相比，我们的区位、交通不占优势。那么，我们下一步靠什么优势来招商引资？只有靠主动出击，广交朋友，以情动商，真诚服务，诚信招商。尤其是要利用好国家、省、市级层面系列重点招商活动，搜集信息，跟踪联系，以获成功。“先交朋友后谈生意”，这是一条非常重要的经验，与企业家成为朋友了，水到渠成自然引的来项目。要主动关心投资者、企业家，真诚对待客商，以思路换认同，以服务换信任，以真诚换投资。

二是弄明白我们的招商难题在哪里？到底有哪些瓶颈制约着我们推进招商引资和项目建设？最大的瓶颈是人的问题。一方面，招商队伍不强大。“四懂一善”（懂产业、懂政策、懂法律、懂外语、善沟通）的专业化招商人员稀缺，招商队伍不够稳定，全县没有形成互补的招商梯队体系，更没有良性循环，面临着严重的断档。另一方面，思想认识不到位。表现在重视程度上，个别乡镇和部门单位的重视程度不够、投入精力不足，主要负责同志没有下功夫钻研、亲自盯紧靠上，外出招商的次数少，有些甚至根本没有出去。表现在项目衔接上，项目信息对接、跟进落户行动不够迅速，项目建设、土地征补、环保跟进等方面各自为战，拖慢了项目落地建设、投产达效进度。同时，要素分配也存在制约瓶颈。部分僵尸企业占用土地资源，土地指标分配不均衡，导致部分版块受限于土地指标，另外，人才、产业基金等方面依然制约着园区发展。

三是弄明白我们的招商重点在哪里？需要招引什么样的项目？在招商策略上必须强化产业导向。要重点突破“链主”企业。围绕x大主导产业，深入推进招商引资“x号工程”，聚焦龙头项目，瞄准世界xxx强、“国字号”、行业龙头企业等基地型、集团型大项目，认真研究大企业、大集团的战略布局和投资意向，精心策划包装一批重大项目，千方百计引进一批投资规模超xx亿元□xx亿元□xxx亿元重点产业项目，进一步壮大“链主”企业数量。要不断伸展产业链条。深入挖掘产业链条中的上下左右关系，沿着产业链“按图索骥”，有针对性地补链、延链、强链，不断提升产业链水平和竞争力，进一步壮大“雁阵”集群规模，加快形成大项目顶天立地、小项目铺天盖地的发展态势。

第三，要树立导向，始终坚持真抓项目、抓真项目的工作追求，努力让招商成效转化为实实在在的增长点和驱动力。项目签约只是招商引资的第一步，更为重要的是切实促进项目早开工、早竣工、早见效，转化为真正的经济效益。一要把握工作标准。招商引资成功与否的检验标准有两条：一是项目是否按期开工建设、竣工投产。二是项目的投资规模和效益是否达到合同约定标准。这要求我们抓招商引资决不能自欺欺人、以次充好，要实实在在抓招商，让我们的招商项目不含水分、货真价实。二要全程跟踪服务。要优化项目建设全生命周期管理、全过程跟踪服务，坚决杜绝一招了之的“半截子”服务。重大办要强化服务意识，提高服务效率，切实帮助企业协调解决问题，加快推进项目手续办理，提高项目履约率和资金到账率，确保新引进项目留得住、快落地、快建设。三要创新招商形式。今年我们要继续定期组织好项目观摩活动，坚持“月调度、季点评、年底考核”的工作推进机制，加大督查督办和考核问责力度，保证项目建设成效。另外，要尽早谋划安排好今年投资推介会、合作恳谈会等系列招商活动，视疫情情况创新开展网络招商、委托招商等“不见面”招商，做好项目的筛选谋划，不断提高邀请客商层次，确保全年招商月月有活动、季季有主题。

第四，要转变作风，树立一种责任在我、责无旁贷的担当精神，努力形成推进项目服务项目的强大合力。重点要处理好三个方面的关系。首先，要处理好“要我招商”和“我要招商”的关系。面对招商引资任务，一些部门和单位存在被动应付的思想，甚至仍有人认为招商引资是招商部门的事、是领导干部的事、是经济部门的事。这里再次重申，招商引资和项目建设的主战场上，绝不可以有局外人，更不可以有旁观者，全县上下无论是经济部门还是非经济部门，无论是有园区的乡镇还是没有园区的乡镇，都要树立招商意识，自觉投入到招商引资主战场。其次，要处理好招商引资和全局工作的关系。县委县政府下达的目标任务和各单位年初确定的各项重点工作必须确保，不能以招商引资为借口影响本职工作的正常开展，更不能以业务任务重为理由，影响招商引资工作。各乡镇、各部门要对明年工作制定切实可行的计划，狠抓责任落实，严格奖惩措施，充分调动每位干部职工招商引资的积极性。第三，要处理好率先垂范与全员上阵的关系。各乡镇、各部门主要负责人要带头奋战在招商引资、项目建设第一线，做到重大项目亲自掌握、亲自研究，重要客商亲自拜访、亲自洽谈。要充分发挥班子成员整体作用，带动全体职工谋招商、抓招商，形成齐抓共管的强大合力。

同志们，发展是硬道理，项目是硬支撑，招商是硬任务。我们要大力弘扬“四见”精神，坚定信心、抢抓机遇，奋力开创招商引资新局面，为实现经济社会高质量发展做出新的更大贡献！