# 在招商引资工作会议上的讲话2024年（汇编）

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2024-08-17

*第一篇：在招商引资工作会议上的讲话2024年在招商引资工作会议上的讲话2024年招商投资是事关全局和长远的大战略、大举措、大工程，是区域发展的源头活水，是区域竞争的必由之路。今天的招商就是明天的经济和速度，今天的项目就是明天的质量和结构。...*

**第一篇：在招商引资工作会议上的讲话2024年**

在招商引资工作会议上的讲话2024年

招商投资是事关全局和长远的大战略、大举措、大工程，是区域发展的源头活水，是区域竞争的必由之路。今天的招商就是明天的经济和速度，今天的项目就是明天的质量和结构。在当前中美贸易摩擦面临产业转移压力，各地又普遍存在投资增速放缓、财政和就业趋势严峻的情况下，无论是稳增长、稳就业，还是去产能、促转型，都要求我们必须把招商投资作为发展的生命线，把项目落地作为经济工作的主抓手。要把招商投资作为硬任务、硬要求、硬责任，虎口夺食抢资源、抓招商，坚持不懈抢进度、促落地，努力在新一轮发展中占得先机。

前段时间我与X的同志一起，通过走访开发区及部分企业、召开座谈会、实地踏看项目现场等形式对我们招商投资工作情况进行专题调研，今天我们又实地踏看了X项目等招商投资项目现场，听取区招商投资促进中心主任的工作介绍，总体觉得：一直以来，区委、区政府高度重视招商投资工作，坚持把招商投资作为经济工作的“一号工程”来抓，招商机制逐步理顺、招商环境持续改善、招商项目有力推进、招商工作取得较大成效。现结合本次专题调研，谈几点意见。

一、招商引资成功的基本经验

一是领导重视全力推动。区委、区政府始终坚持把招商投资作为“一号工程”来抓，主要领导多次组织开展项目研判和督查推进，做到重大招商活动亲自参加、重要客商亲自接洽、重大项目亲自推动、重点问题亲自协调解决。二是工作机制不断完善。新成立招商投资促进中心，健全工作机制，从目标责任、督查调度、考核管理等方面，加强过程管控，从制度上保证了招商投资工作的规范。三是创新方式精准发力。全力构建高水平有特色的招商活动平台，拓宽招商渠道、创新招商方式、加强服务水平。准确把握产业发展方向，精准招商、精品招商、精细招商，助推我们主导产业做深做强。四是招商工作成果丰硕。自201X年以来，共举行集聚签约仪式X次，引进项目X个，投资X亿元以上的重大项目X个，计划总投资达X亿元，其中X个项目已经签约落地，总体落地率达X%。

二、招商引资存在问题

总的来看，我们招商投资工作取得了一定成效，但还存在不少困难和不足。

1、招商政策单一，比较优势不够彰显。我们目前的招商投资工作举措较多，也出台了一些优惠政策，但由于法律法规和政策限制，与周边的X，甚至X开发区相比，土地价格和其他优惠政策等方面还有一定差距，项目引进的政策匹配模式相对单一，承担风险能力低，容错率低，相关政策的规范性、针对性和实效性也有待进一步增强。

2、要素制约明显，用地瓶颈亟需突破。土地、环境、能耗等制约越来越大，政策性约束门槛也越来越高，争取土地指标工作越来越难，项目的审批要求和也监督越来越严。近年来，特别是201X年前，全区土地指标多数用于印染产业集聚项目，不少项目因土地指标短缺被搁置。

3、项目落地率不高，投资环境有待优化。一是落地难。项目数量不少，但发展前景好、符合我们产业发展的大项目、好项目不多。项目的规划、包装、推介水平不高，在招商中意向多，但合同少，落地的更少，即使签订了合作协议或意向，但由于前期工作不充分，合同履约率和资金到位率低。二是开工慢。201X至201X年签约的X只项目中，尚有X只项目未开工建设，行政审批环节仍是项目加快建设的瓶颈。我们虽已经推出企业投资项目高效审批立项后X天全流程试点工作，但由于X天的政策硬性工作考核要求，法律障碍又无法突破，反而导致立项前的手续多，准备资料更为繁琐。还有部分已签约项目因宏观经济形势影响市场前景、业主资金紧张等原因进展不尽理想，有的企业把项目包装地很漂亮，“拿地有方”，但签约拿到土地后，却“束之高阁”，项目迟迟未动工建设。三是服务质量有待提高。招商投资项目在规划、土地、产业政策等要素保障方面，没有提前对接，存在一些政策障碍。项目落地后，一些部门的服务意识和责任心不强，没有主动跟进及时了解和帮助企业解决困难和问题，一定程度上还存在互相推诿和各自为政的现象，没有形成招商合力。

4、招商队伍力量不足，专业人才相对缺乏。招商责任单位对招商政策、项目包装、行政审批等事项不够熟悉，对市场信息不了解或把握不准。全区招商队伍中专业人才不多，懂得国际惯例、国内法律、训练有素的专业招商人员更少。

三、招商引资意见建议

要始终坚持把招商投资作为“生命线”工程和“一把手”工程，落实在行动上、体现在业绩上，努力发出招商投资的最强音、最强劲、最强势。

1、抢抓机遇，提高认识，努力营造良好工作氛围。要提高政治站位。招商投资是贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想的具体实践，是实现高质量发展奋进十强区的必要条件，是“绍兴大城市建设的排头兵，接轨沪杭都市圈的桥头堡”的战略选择。要增强责任意识。积极抢抓机遇，全力真抓实干，合力攻坚破难，牢固树立“招商决定发展、投资决定未来”意识，以等不起的紧迫感、慢不得的危机感、坐不住的责任感，集中精力抓好招商投资工作。要坚持问题导向。敢于在发展前提下求突破，冲破妨碍招商的陈腐观念和行为方式，革除影响招商的体制弊端，进一步调动各部门、各镇街、开发区招商的积极性和主观能动性，努力在全区上下形成全民招商的浓厚氛围。

2、强化措施、优化机制，着力提升招商投资成效。一是要加大政策扶持。系统梳理我们当前的招商投资优惠政策，对标周边地区政策进行全面优化，使我们各类政策针对性更强、扶持力度更大、操作更简便易行。理顺政府产业基金管理机制，积极争取省级政府产业基金支持，对区域经济有重大带动作用、投资较大的的产业项目，定制专项基金予以配套支持。二是要优化工作机制。积极探索建立“招商投资工作容错机制”，进一步完善招商投资考评体系、督查考核和激励机制，强化招商项目评估和筛选，提升全区招商投资工作能力和水平。三是要加强队伍建设。建立完善招商人才培养和引进机制，突出招商业务培训，吃透招商投资政策，不断提高招商队伍政策业务能力、活动策划能力、统筹协调能力、项目谈判能力、项目包装能力和管理服务能力。要将事业心强、有开拓奉献精神、熟悉经济、了解政策的干部选配到招商投资工作一线。

3、创新方式、提升理念，坚持专业招商精准招商。一是突出产业创新抓招商。根据我们产业优势，谋划招引实施一批产业链更长、带动力更强的重大产业项目。要重点着眼于产业链关键环节、核心企业、上下游配套企业，千方百计引进一批龙头支撑项目，强链、补链项目。要着力优结构，引进更多的新兴产业类、科技创新类、人才团队类、总部机构类、优质资本类等大项目，推进我们传统产业转型升级和新兴产业发展壮大，以高质量投资推动我们经济高质量发展。二是突出理念转变抓招商。要变饥不择食为虎口夺食，要变守株待兔为主动出击，要变“要我招商”为“我要招商”，积极对上对外争项目、争资金、争工程、争人才，真正以招商投资支撑转型发展、创新发展。要引导企业通过参股、收购股权、认购可转债、股权置换等方式，引进一批科研机构和创新团队，通过吸引高端要素，创新项目生成机制，实现增长动力转换。要推动企业与高校院所开展合作，坚持招商引资与招才引智并举，加强与优质企业、一流大学、科研院所的战略合作，推进产学研结合。三是突出创新方式抓招商。要坚持“内”与“外”结合、“招商”与“安商”结合、“引资”与“引智”结合，提高招商投资工作的科学性和成功率。要挖掘企业、商会、协会潜力，开展以企引企、以商招商；要探索中介机构招商、专业招商、驻点招商；要开展互联网招商，建立招商投资信息系统和数据库，运用大数据处理分析，实现精准招商。同时也要重视现有的企业上新项目、扩大投资，重视通过闲置土地利用、低效厂房盘活来招商留商聚商。

4、主动服务，优化环境，全力保障项目落地建设。抓好招商投资工作，项目是“核心”，作风是“保证”，环境是“王牌”。要持之以恒抓好营商环境，要努力构建高效的政务环境、优异的政策环境、公平的市场环境、亲清的政商环境。一是要优化政务环境。加强对招商主体的服务和指导，及时研究和解决企业遇到的实际问题，强化招商项目落地攻坚，切实提高项目的履约率、落地率和资金到位率，推动项目落地、开工、建成，各相关职能部门要保障投资项目所需土地、电力、供水等供给要素，千方百计破解土地瓶颈，积极争取土地指标，定期开展存量土地调查摸底和梳理汇总，建立信息库，着力盘活存量土地，优先保障重特大项目用地需求。二是要深化行政审批改革。以行政审批流程再造为突破口，采用清单式把关、区域化评审、打包式立项、并联高效审批等方式，从实际上而不是统计口径上解决审批要件多、审批用时长等问题。要按照“亲”“清”新型政商关系要求，常和企业打交道、敢为企业说话、多为企业服务，在服务企业过程中少说“不行”，多想办法。三是要打造诚信法制的社会生态。大力弘扬重诺守信的优良传统，对做出的承诺，要说到做到、坚决履行，做到诚信招商、诚信留商，决不允许失信于客商，更不能“新官不理旧账”，切实提升我们营商投资环境。四是要完善配套基础设施。加快各工业园区供排水、供电、供气、污水固废处理等基础设施建设，提升基本生产配套设施建设水平，为投资者创造良好生产、生活条件。

**第二篇：在全县招商引资工作会议上的讲话**

在全县招商引资工作会议上的讲话

同志们：

县委全会刚刚结束，我们就召开全县招商引资工作会议，主要目的就是对X年招商引资工作进行全面总结，表彰奖励招商引资工作先进集体，围绕全会确定的经济社会发展思路和目标任务要求，对下步工作进行安排部署，动员全县广大干部群众进一步解放思想、认清形势、抢抓机遇、乘势而上，努力开创招商新局面、实现发展新突破。下面，就做好招商引资工作，我讲三点意见。

一、全党动员、全民参与，招商引资工作热潮初步形成2024年，我县招商引资工作在全县上下共同努力下取得了较好成效，是我县近年来招商引资热情最高、进步最大、落地项目最多的一年。

一是招商成果较为丰硕。

去年年初，县委、县政府确定在全县开展“招商引资攻坚年”活动，由X名处级领导和X个责任部门组成X个战线招商组，全力以赴开展招商洽谈、促进项目落地、抓好开工建设等项工作。在全县各级各部门艰苦努力下，招商引资工作取得了阶段性成果，项目数量、规模、质量、速度均有所提升。新引进水苏糖加工、大东建材、盛达粮食等招商项目X个，续建招商项目X个，招商引资实际到位资金X亿元，增长X%，超额完成市里下达的任务指标；新引进落地招商项目中，投资超亿元项目X个，投资X万元以上项目X个，并全部开工建设；项目质量明显提高，X鹏友集团水苏糖项目有多项国家专利，科技含量很高，全国仅此一家，产品市场需求广阔，应用十分广泛，这也为我们进行产业链招商提供了依托；项目建设速度有所加快，新项目和续建项目齐头并进，盛达粮食仓储、大东建材等产业项目，实现当年开工、当年建成、当年投产达效。产业项目的入驻，为我县扩总量、提增量提供了有力支撑，积攒了发展后劲。

二是招商氛围更加浓厚。

全县各级招商主体按照县委、县政府招商部署，不等不靠，积极走出去、请进来，挖关系、聚人脉，寻商机、搞推介，建平台、促合作，主动围绕项目抓意向、意向抓签约、签约抓落地、落地抓开工、开工抓投产，积极投身招商引资工作。县四大班子主要领导及承担战线招商任务的各位县处级领导，多次带领战线同志远赴X等地谈项目、招企业，并取得预期效果。住建、商粮、发改、行政执法、交运、审计、二门山等十五个部门单位充分利用各种人脉资源，广泛开展联系沟通和宣传推介，招引了一批项目落户我县，点名的七个单位均如期完成了目标任务。X等社会各界人士也多次到有关部门咨询政策，积极引荐客商。据不完全统计，今年走出去招商引资X余人次，请进外地客商X伙X余人次，政府网站浏览量明显增加，全县上下初步形成了全党、全社会、全民抓招商的工作热潮，有效提升了X知名度，为推进做好当前和今后一个时期招商引资工作奠定了坚实基础。

三是招商环境日趋优化。

良好的招商引资环境，是我们招商引资工作取得成效的重要保障。年初以来，我们重新充实完善了招商引资优惠政策和奖励办法，丰富健全了招商引资包保和督查督办机制，既调动了招商主体的积极性，又增强了我县招商引资的对外吸引力。投资X万元加快园区基础建设，硬件条件逐渐具备，聚集效应初步显现。各单位、各部门高度重视招商、大力支持招商，服务意识和服务质量明显提高，国土资源和规划、生态环境、质监、市场监管、电业等部门积极参与做好招商引资服务保障工作，充分履职尽责，积极建言献策，自觉做到在办理审批手续上从简，在解决项目用地上从优，在配套设施建设上从快；健康产业园区、基地办、招商、工信、发改、住建等部门，积极协调、上下沟通，及时帮助企业解决各种难题，提供优质服务，为招商引资创造了良好软环境。

四是招商能力有效提升。

在招商引资过程中，各级领导干部想千方设百计，用心想事、诚心做事、尽心成事，努力探索实践招商引资新的招法、硬的措施、好的成效。谋划的项目符合县情，借助中国农科院、哈工大、省农科院等高等院校科研实力，围绕我县农林、矿产和二战遗址遗迹等特色资源，谋划储备了X个招商项目，一些企业集团很感兴趣，并提出了合作意向。洽谈的招数不断增多，在充满变数的招商谈判中，不论是在大连、北京项目推介会上，还是在X项目争取中，不论是在与珍奥集团会见时，还是在招引其他企业方面，我们都尽力争取，友好磋商，努力赢得对方信任与理解，X水苏糖项目就是一个成功的例子。履约的诺言确保兑现，我们努力克服资金少、用地缺等实际困难，投资X余万元，积极与爱俐华糖业兑现了签约条件，保证了项目进度，增强了投资者信心。以往招商实践表明，一些招商项目的引进落地，固然有我们资源禀赋优势等客观因素，但更多的是靠我们深入宣传、积极争取、践诺履约和人格魅力。过去的一年，我们取得了阶段成绩，更积累了经验、锻炼了队伍、拓宽了人脉，各级领导干部抓招商、上项目能力得到了历练和提高。

在肯定成绩的同时，也要正视存在的差距和不足。除客观上我县高寒偏僻、人才匮乏、经济弱小外，我们在工作中还存在重视不够到位、思想不够解放、方法不够创新、环境不够优化等问题，有些单位还没有完成招商引资工作任务，一些单位甚至没有找到对接对象，引进的项目数量少、规模小、层次低、质量不高，等等。对于这些问题，我们要在下步工作中认真加以解决。

二、立足县情、借力发展，招商引资是我县第一战略选择

加快发展是我们当前的首要任务，招商引资是推进县域经济社会加快发展的重要抓手，也是我们加快发展的第一战略选择。对此，我们必须要有深刻认识，进一步增强抓好招商的紧迫感、责任感和使命感。

大力开展招商引资，是顺应发展大势、激发发展活力的必然选择。当今的世界，是开放的世界。当前的发展，必须兼容并收。任何一个地方都不可能在自我封闭的情况下实现快速发展。实践证明，大力开展招商引资，对于扩大投资规模、增加地区经济总量、培植新的增长点都具有非常重要的推动作用，这样的成功案例随处可见。特别是对于X这样一个地处高寒偏远、经济总量小、历史欠账多的县份来说，我们之所以落后，第一位的原因就是投资不足、内需不旺，怎么改变这个现状，只有通过大规模、高质量的招商引资，才能加快结构调整、增强发展后劲、改变贫穷落后状况，我们没有别的选择。面对改革开放更加深化、各地竞争更趋激烈、资金流动更加频繁、要素资源集聚发展的新形势、新挑战，我们在资源、区位、环境、人才、资金等各方面都不占据优势的情况下，要在激烈的竞争中争取主动、赢得先机，更等不得、慢不起，必须抢抓发展机遇，奋勇争先，大力开展招商引资，通过引进理念、项目、资金、技术、人才来活跃经济、市场和人脉，促进各类要素资源有序流动并向X聚集，努力打造大引资促大发展的县域经济发展新格局。

大力开展招商引资，是集聚发展优势、实践发展战略的现实要求。从自身看，我县具有独特的区位地理优势、丰富的自然资源优势、良好的生态环境优势、明显的后发竞争优势。依托这些比较优势和现实发展基础，县十五次党代会确定打造“三区”、“六大产业”，实施产业立县、项目强县、旅贸兴县、生态建县、文化活县“五县战略”，提出建设富裕和谐活力新X的发展目标。如何把这些优势和发展目标转化为实实在在的成果，把我县“民生优先、发展至上、后发赶超、富民强县”的各项举措付诸实施，唯有招商引资才是最好途径，才能实现财富积累。当前，我县正处在集聚发展优势、破解制约因素、顺势发力赶超的关键时期，推进承载着全县发展重任的产业发育、民生工程、对外合作等重点项目建设，必须通过招商引资吸引优质资源资本资金，延长产业链条，提高开发开放水平，打造一批财税贡献率高、带动就业能力强的优质项目，从而推动全县经济壮总量提增量，切实改变我县基础落后、财力弱小、发展缓慢的现状。

大力开展招商引资，是优化经济结构、促进群众增收的有效途径。某种程度上，招商引资是优化经济结构的重要途径，可以有效改善我县一产不强、二产不大、三产不活的经济结构。通过招商引资，我们引来的不仅仅是一个项目落地和一个企业发展，而将会带动社会消费、金融服务、物流配送、交通运输等相关行业发展，一个招商项目落地就会带动一系列相关配套产业发展，促进人流、物流、资金流集聚，城乡市场也会更加活跃、更加繁荣。同时，招商引资和项目建设又是增加就业的主要途径，一个项目往往能吸纳一批人就业，以爱俐华糖业为例，项目建设期每年用工在X人左右，投产后年可用工X至X人。目前全县工业企业和项目建设总用工量达到X多人，带动群众增收X万元。随着农业规模经营和农村合作组织的不断发展，我县将有更多富余劳动力解放出来，投入到其他行业就业，这就为我们增创就业岗位、增加群众收入提出了更高要求。所以，没有招商引资和项目建设带动下的二产发展，也就不会有足够的就业岗位，增加群众收入就成了一句空话。

大力开展招商引资，是恪守执政为民、富民强县发展的政治担当。省委提出“全党抓发展、重点抓经济、突出抓产业、关键抓项目”的政治要求，招商引资是题中应有之义。招商引资是关系X长远发展的大事，是谋求X发展的第一要务，是当前和今后一个时期全县经济工作的重中之重。对这样一个事关全局的重要经济工作，我们各级组织和广大党员干部，特别是党员领导干部要切实增强紧迫感、责任感和使命感。为官一任，造福一方，责任重大。我们要以舍我其谁的精神，把精力用到招商引资上，有一种招不来商、引不来项目就忧思难寐的情怀，真抓实干，真招真引。要增强信心，增加干劲，在招商引资中比作风、比能力、比业绩，以更大的责任和担当履行富民强县职责。

三、应势而动、持续发力，努力扩大招商引资工作成果

立足基本县情，积极实施“引进来、走出去”双向并举带动战略，依靠民力、借助外力，创新招商举措，努力构筑招商引资新格局。

一要拓展招商领域。加快推动招商扩张，立足环渤海、长三角、珠三角，不断扩大招商覆盖面，最大限度地保障谈有企业、招有主体。要巩固现有合作关系，始终保持与大连佐源、三精制药、X鹏友、吉林博来德、大连珍奥等企业集团友好往来，深化合作领域，探索发展空间，推动产业良性发展。要发展新的合作主体，放宽招商视野，利用各种渠道，建立广泛人脉，勇于捕捉商机。要敢于沟通，善于沟通，勤于沟通，积极寻求一些新的合作伙伴，不断壮大招商人脉平台。我们既要盯住民企，更要盯住国企；既要盯住商家，更要盯住科研实力雄厚的大专院校和科研院所；既要招引新项目，又要招引现有好项目的吃配项目。对有线索，特别是看准的大项目、好项目，要穷尽力量，盯住不放，确保落地，一个一个的抓，一批一批的推，全力推动产业集群发展。今年要确保五个以上产业项目在园区落地并开工建设，两个亿元以上项目落地建设。同时，进一步扶持发展长乐山沙棘公司、天马彩钢、亿达电缆、鼎盛建材、宏大制油等本地企业，促其尽快发展壮大。

二要做好招商前期。精心做好各项基础工作是推进招商的前提和基础。要及时捕捉信息，发改、工信、招商、健康产业园等部门，要切实加强对国家产业政策的研究，把近两年、尤其是近期，国家和省有关政策进行全面细致的掌握，找出对我县经济社会发展有利的信息，围绕国家、省重点支持领域、产业，对现有项目进行筛选、排队，积极帮助项目单位做好相关材料准备，以赢得上级政策支持。要重新对我县招商引资优惠政策进行修订和补充，制定出台《X县招商之冬活动方案》，各战线招商组成员特别战线负责人，要熟悉我县招商引资政策，深度了解我县基本县情、项目基本情况和项目前景，不能在招商引资活动中说不清、道不明、谈不透，影响招商引资整体工作成效。要精心储备项目，招商、发改等部门，要围绕六大产业发育、农业综合开发、城乡基础建设等资源要素，借助大专院校和科研院所力量，加紧编制储备一批科技含量高、市场前景好、适应我县产业发展和投资需求的大项目、好项目，项目要有深度、有质量，为招商引资集聚发展后劲。

三要壮大招商主体。重点突出招商的专业性、针对性和务实性。要抓好以商招商，充分挖掘县内商界人脉，通过商人找商机、招客商。统战部、市场监管联要积极与各级各类商会取得联系，建立沟通协作机制，争取支持与帮助。要抓好以情招商，通过开展各种联谊活动，利用老乡、同学、战友等关系，挖掘人脉、投资优势，引荐客商到X投资兴业。要抓好领导带头招商，我和树奇县长会带头到外地找信息、谈项目、引客商，其他县处级领导以及各单位、部门“一把手”要切实承担起招商引资第一责任人的职责，积极研究下步招商工作，主动出去找市场、访商户、寻商机、谈项目，做到重大项目信息要亲自掌握，重要客户要亲自洽谈，重大问题要亲自落实。下步还要抓好异地经济发展，树立全市一盘棋思想，放大区位优势，坚持因地制宜、错位发展、县域互动、利益共享，对于不适合我县发展或由于某种因素在X落不了的项目，积极向黑河其他市县推荐，推动项目落户黑河境内。

四要强化招商推介。招商推介是招商工作的重要一环，直接影响工作成败，要努力做到知己知彼，讲求推介艺术。对招商企业要充分了解，在招商推介洽谈中，拿出诚意谈项目，坚定信心做招商，把项目前景分析透彻，把合作分歧考虑充分，提高招商预见性和成功率。要保证推介真实，我们要自觉做到不忽悠，全面客观地介绍X的比较优势，真正让对方看清楚、想明白，冷静清醒地下决心，与我们合作、到X发展；对于外地到我县洽谈的客商，也要了解他们的真实想法，做到有的放矢。要突出招商互补，多做换位思考，明白对方想要什么，我们能提供什么，切实挖掘合作潜力，寻找双方共赢基点，实现优势互补、互惠发展。要找到关键人物，多与企业集团决策层沟通，打消合作顾虑，坚定投资信心，尽最大努力把项目谈妥；在这方面我们也要尽力找那些有眼光视野、有胆识魄力、有社会责任感的高素质企业家合作。要做到文明招商，自觉树立良好形象，展示文明风范，成不骄、败不馁，从善如流。

五要注重招商实效。招商引资是一项系统工程，项目落地仅仅是成功的开始，后续还有大量的工作需要及时跟进。要把握关键环节，及时解决难题，锲而不舍地推进，务求取得实实在在的效果。要把握主导方向，各战线组在招商工作中，要围绕全县的发展方向和重点工作来展开，时刻保持清醒，坚持绿色、低碳、循环、可持续的原则，注重投资强度和税收贡献，坚守招商底线，有选择性地招企业、引项目，尽可能少出偏差。要提供招商保障，财政部门要按照规定额度、实际需要和工作进展，及时合理提供经费，保证工作正常开展，国土资源和规划部门要做好土地储备。各级领导干部，特别是单位、部门一把手要把那些能跑来项目、能干成项目的干部，及时选用到相应岗位，引导他们在招商引资工作主战场，发挥作用，实现价值。要加快工作节奏，要围绕招商之冬，对接目标任务，重点接触哪些企业、引进哪些项目、通过什么路径、如何完成任务，都要统筹安排，特别是目前还没有项目落地的招商组，既要查找根源，又要明确下步节点目标，马上行动，提高效率，确保完成招商任务。县委组织部要加大对招商引资工作的考核权重，对完成任务好的单位和干部要给予关注，强化在干部工作中的成果运用，优先提拔那些能招来商和引来项目的干部，对没完成任务的单位要取消评优资格。宣传、文广部门要加大招商引资的宣传力度，及时跟踪招商引资和项目进展情况，努力营造浓厚的舆论氛围。招商协调委员会要立足全局，统筹协调好全县招商引资工作，努力创新方法、创新机制，推动全县招商引资工作再上一个新台阶。

同志们，招商引资意义重大、使命光荣。希望各招商组要不畏艰难，扎实推进，确保全面完成任务目标，以招商引资的新成效推动X高质量发展。

**第三篇：在招商引资工作会议上的讲话**

[推荐]在招商引资工作会议上的讲话

抢抓机遇突出重点

努力开创招商引资工作新局面

——在全市招商引资工作会议上的讲话

林慧英

(2024年3月31日)

同志们：

这次会议是市委、市政府决定召开的，主要目的是认真贯彻

中央和省、州经济工作会议，市委十二届三次会议和市人大十五届一次会议精神，全面总结2024-2024招商引资工作，部署今年的招商引资工作任务，动员全市干部群众进一步解放思想，提高认识，明确任务，努力开创招商引资工作的新局面。下面，我讲两个方面的问题。

一、2024-2024招商引资工作简要回顾

在过去的两年里，我们在市委、市政府的正确领导下，在上级有关部门的大力支持下，紧紧围绕扩大经济总量，增强经济发展后劲这一中心，调整招商引资机构，落实责任，加大宣传，全面推进行政审批制度改革，努力改善投资环境，广泛动员全市干部群众，开展各种投资促进活动，使招商引资工作不断取得新的进展，经济发展后劲进一步增强。两年来，全市共签约和落实项目262个，总投资34亿元人民币，实际到位资金11.6亿元；共审批外商投资企业40户，总投资1,987.5万美元，合同利用外资1,669.2万美元，实际利用外资1，141.5万美元。重点项目有序推进，鑫华牛仔服加工、泉颖服装、世现彩板等一批重点项目正式投入生产，椰风“雪蛤”保健饮料等重大项目已开工建设。

2024-2024年的招商引资工作，主要采取了以下几方面的做法：

(一)认真落实招商引资工作目标责任制。

两年来，按照高标准、严要求的原则，我市继续在全市机关、事业单位中实行招商引资工作目标责任制，将招商引资任务分解到市五套班子领导与合作区管委会，采取全民招商与专业招商相结合，定期调度招商引资工作目标完成情况，并且在工作中不断完善考核管理办法，为高质量地完成招商引资任务打下了良好的基础。2024年，全市85个招商引资工作目标责任制单位中，共有73个单位完成或超额完成任务，如交通局、粮食局等单位；2024年，全市74个(机构改革后的数)招商引资工作目标责任制单位中，共有63个单位完成或超额完成任务，如发展计划局、建设局、财政局等单位和部门。

(二)重视项目建设，认真推行珲春市重点项目目标责任制。

一是对全市各部门的各类项目实行了集中管理，并按在建项目、拟开工项目、储备项目进行了分类统计，明确市级领导负责人、负责部门和责任人，及时跟踪了解项目的进展情况。同时，加强了对项目信息的搜集与整理，每季度对项目信息进行一次综合调度、分类排队。二是对《招商引资项目库》及时进行了调整与更新，入库项目总数已达164个，更新率达到了20。“2024图洽会”期间重新筛选了一批招商项目并全部配以中英文，印制了新的项目简介，并在网上发布，已有一些客商对发布的项目进行了咨询与洽谈，并产生投资意向。三是根据《珲春市2024年重点推进项目实施方案》，确定了33个重点建设项目，明确了工作进度、操作要求和完成时限，建立健全了项目建设激励机制和考评体系，把项目建设作为各级领导班子和领导干部述职和考核的一项重要内容。

(三)精心组织，积极参与，扎实有效开展各种招商活动。

在市财力非常紧张的情况下，市委、市政府领导能够重视招商引资工作，想方设法，全力保证了各项招商活动的经费，招商引资成果显著。一是专门组织赴外招商小分队，召开了多次规模较大的投资说明会，与众多的企业界人士进行了广泛接触洽谈，签约和促进了一批招商项目；二是重视国内招商。我们抓住沿海发达地区完成资本积累、进行产业结构调整和向外转移输出资本的机遇，重视和加强了国内重点城市、沿海开放地区的招商，2024年确定的再生资源项目、风华制衣项目，2024年的椰风保健饮料等项目都是重视国内招商的结果。三是积极参加省州组织的各种招商引资活动。利用各种渠道，广泛接触客商，与我市签约了一批项目。2024年在州政府组织的“两市一省”招商活动中，我们签订了6个工业加工项目。2024年认真组织和参加了8月份的赴北京、大连等北方四市招商、9月份的“2024年第三届图洽会”、12月份的“吉林香港友谊周”等大型招商引资活动六次，共签约项目54项，签约金额2.8亿美元；参加“2024第三届图洽会”活动，成果尤为显著。图洽会签约投资项目投资总额在全州八个县市中名列第二；签订贸易项目额在全州八个县市中名列第一。

两年来的招商引资工作取得的成绩，实属不易。这是在市委、市政府的正确领导下，全市上下群策群力、扎实工作的结果，是全市金融部门及驻珲中、省、州直企事业单位积极参与、大力支持的结果

**第四篇：在全市招商引资工作会议上的讲话**

在全市招商引资工作会议上的讲话

市政府副市长 古正举（2024年3月3日）

同志们：

为进一步抓好招商引资工作，推动我市经济社会又好又快发展，经市委、市政府研究同意，今天在这里召开全市招商引资工作会议。向志书记、何健市长亲临大会，并将作重要讲话，我们一定要认真学习，深入领会，抓好落实。根据会议安排，我就传达全省招商引资工作会议和全省招商引资重大签约项目跟踪落实检查工作会议精神，总结2024全市招商引资工作，安排部署2024年工作任务讲几点意见。

一、全省招商引资工作会议和全省招商引资重大签约项目跟踪落实检查工作会议主要情况

（一）全省招商引资工作会议情况

全省招商引资工作会议于2024年1月7日上午在成都召开，黄小祥副省长出席会议并作了重要讲话。会议主要精神是：

1．全面总结了招商引资工作。去年全省到位资金2998.2亿元，其中，成都突破1000亿元，眉山、绵阳、达州、宜宾、南充、资阳等13个市突破了100亿元。全省取得这样的成绩，主要是有“五个方面的收获”和“五个方面的因素”。“五个方面的收获”：一是承接产业转移主线突出，机制方式不断创新。二是重大活动平台务实高效，至1月31日，履约项目758个，到位资金340.35亿元。项目履约率62.7%，项目开工率超四成。通过三大活动签约项目投资总额150亿元以上的市州中，达州各项指标均名列全省前茅。

2．安排部署了当前的主要工作。第一，要切实抓好三大活动签约项目的落实、开工、投产。各地各部门对每个重大签约项目都要制定跟踪落实进度表，确保资金如期到位、项目如期开工、企业如期投产。省招商引资局、省商务厅要按月收集、上报项目进展情况。省政府督查室要定期进行通报，并对重大签约项目落实情况纳入对市州和部门的考核内容。第二，要切实加强载体建设，尤其是要加强园区建设。省招商引资局要在全省范围内优选20个重点产业园区，建立联合推进工作机制。省商务厅也要优选10个园区，作为外向型经济示范区。第三，要切实加强项目准备。要精心准备，多方开拓项目来源，多方收集项目信息，努力发现、促进促成一批重大项目。第四，要切实抓好平台建设。各地要从实际出发，结合自己的产业特色、工作目标，组织有针对性的重大活动。会议特别强调：一是省下发的《关于做好招商引资集中签约项目跟踪落实工作的通知》明确了重大签约项目履约率、资金到位率、项目开工率指标，各地必须要高度重视，确保完成。省政府督办室要每季度通报。二是各市州领导带队外出招商、登门促进的情况督查通报制度要继续坚持，省委督查室要每月通报一次。

二、2024年工作回顾

过去的一年，在市委、市政府的高度重视和坚强领导下，全市上下克服自然灾害和金融危机带来的影响，不畏艰难，扎实工作，化工科技论坛暨产业推进会为平台，签订了3个项目，投资总额达到40.5亿元，其中贵州瓮福集团投资31.5亿元在我市兴建磷硫化工基地项目已正式实施；以水泥行业大公司大集团加快向西部进行产业布局为契机，引进了安徽海螺水泥集团在我市大竹县投资15亿元建设两条日产5000吨新型干法水泥生产线项目，湖北华新水泥在渠县投资6亿元建设日产4000吨新型干法水泥项目和在万源投资项目，均已开工建设。

回顾2024年招商引资工作，有几个方面的经验值得认真总结和在今后加以运用。

一是精心编制项目是招商引资的前提条件。2024年，全市招商引资系统加强项目选择、项目论证和项目评估，筛选了一批重点招商引资项目对外推介，大大增强了对投资者的吸引力。这启示我们，研究如何做项目的问题只能加强，不能减弱，只有通过谋划和筛选投资规模大、成熟度高、有发展潜力的项目对外推介，才能进一步提高我市招商引资的成功率。

二是突出工作重点是招商引资的关键所在。紧紧围绕“天然气能源化工基地、新型冶金建材基地、优质农产品生产加工基地”三大基地建设开展招商引资活动，着力对接能源化工、基础设施、建筑建材、物流产业，成功引进了双甘膦精细化工项目、磷硫化工基地项目、新型干法水泥项目等一批大项目，对全市经济跨越发展起到了支撑作用。

三是“走出去”和“请进来”是招商引资的有效形式。积极搭建活动平台，开展了全国硫化工科技论坛暨产业推进会、百日招商系列

以完善机制为抓手，以增强实效为目标，以加强领导为保障，确保全市招商引资到位资金突破200亿元。其中：省外到位资金178亿元，力争突破188亿元；新引进2-3家中国或世界500强企业以及上市公司入驻达州。

2024年的主要工作任务是：

（一）加强基础工作，全力做好项目规划推介。项目是招商引资的载体，是连接客商的桥梁，也是市场经济的聚集点。没有项目，招商引资无从谈起；没有好项目，不可能招来大客商、引来大投资。一要加强项目筛选。围绕打造“一枢纽、两中心、三基地，建设秦巴地区经济文化强市”发展战略，谋划一批扩大内需见效快、拉动增长作用大、长远效益好的大项目。同时，要着力提高项目的规范性，做好项目效益分析论证，使投资者对项目投资多少、风险多大、回报率多高、投资回收周期多长等一目了然，增强项目的吸引力。二要创建投资信息库。根据全市产业发展需要，不断推出新的招商项目。要大力收集、整理、储存国内外企业投资信息，向各县（市、区）和市级相关部门下达任务，积极推荐有价值的信息，使需求双方在信息上有效对接。三要创新方式推介项目。大力做好项目包装工作，充分发挥委托招商的中介作用，企业招商的主体作用，会展招商的促进作用，驻点招商、挂职招商和亲情招商的补充作用，利用一切可以利用的方式多渠道推介项目，形成“政府出题目，社会做文章，市场来演戏”的项目推介格局，提高项目的知名度，增强合作的成功率。

（二）突出工作重点，努力提高招商引资实效。一是针对重点

部能源化工高峰论坛，在重庆、广州、浙江等地举办一系列重大投资促进活动。同时，要积极面向国际、国内500强和上市公司，着力引进高质量、高价值、高档次、高投资的项目；着力引进产业链条中处于核心地位的企业，带动上下游关联企业发展，构筑完整产业链，形成以龙头项目和龙头企业为核心的企业集群和形成产业链上下游的带动发展、配套发展和集聚发展，形成我市参与国内产业分工的重要基础和优势。

（四）积极创新招商理念，建立健全促进机制。强化招商引资是发展的第一要务理念，大力用招商促进发展，用发展推进招商，切实把全市优势的自然资源、优良的生产要素配置给经济发展带动力强、影响力高、推动力大的项目。强化“环境是第一品牌、服务是第一要素”的理念，大力营造“企业发展我铺路，企业纳税我服务、企业赚钱我保护”的宽松和谐投资发展环境。为实现“引得进，留得住，能发展”的目的，要建立务实高效的推动机制。一要强化职能部门的联动作用，建立健全项目推进协调、跟踪落实和信息沟通等长效机制，共同促进承接。由市招商引资局牵头对签约项目的推进工作实行一月一通报，市目督办每季度对重点签约项目的实施情况进行实地督查。二要强化外来投资企业的促进作用。建立外来投资企业协会，设立外来投资企业联络员，定期上门走访重点外来投资企业，共建招商平台等多种形式调动外来投资企业参与我市投资促进工作的积极性。三要强化登门促进的推动作用。开展针对性强的专业化小分队登门促进活动，收集重大项目信息，促进重大产业化项目。

**第五篇：在全市招商引资工作会议上的讲话**

在全市招商引资工作会议上的讲话

2024年2月6日

同志们：

在春节即将来临之际，市委、市政府决定召开招商引资工作会议，充分表明招商引资在今年经济工作及未来经济发展中的现实紧迫性和极端重要性。为开好这次会议，省“两会”前武生书记就跟我做了交办，2月2日又主持市委常委会议进行了专门研究，特别强调要把招商引资作为重振我市经济的重中之重，作为今年全市经济工作的首要任务，作为推进转型发展的第一抓手，作为衡量各县市区和市直相关部门服务与促进经济发展的第一标尺来抓，举全市上下之力抓紧、抓实、抓好，切实抓出成效，努力在全市铸就招商引资的强烈意识，营造招商引资的浓厚氛围，打造招商引资的优良环境，形成招商引资的强大合力，真正使招商引资在我们娄底成为一种共识、一种常态、一种标杆、一种追求。等会，武生书记将作重要讲话，请大家务必认真领会，抓好落实。下面，我先讲三点意见。

一、充分肯定成绩，进一步提振信心

近年来，面对复杂多变的经济形势和各种严峻挑战，我们始终坚持以科学发展观为指导，全面推进“六个四年行动计划”，深入实施融城战略和娄商返娄战略，强化招商引资，注重项目质量，开放型经济加快发展，招商引资取得明显成效，在全市经济社会发展中贡献越来越大，作用越来越明显，主要体现在四个方面：一是规模总量不断扩大。招商引资方面，2024年至2024年，累计实际利用外资8.42亿美元，增长80.4%，年均增长21.7%;累计内联引资849.3亿人民币，增长76.1%，年均增长20.6%；2024年增幅分别排全省第1位和第3位，招商引资额占全省引资总额的4.73%，比2024年提高0.1个百分点。累计招商引资签约项目249个，履约241个，履约率96.8%，开工213个，开工率85.5%，累计投资额1221.7亿元。进出口方面，累计完成进出口总额47.85亿美元，占全省总额的8%，2024年进出口总额达到16.6亿美元，在全省排第6位。外经合作方面，累计新增境外投资企业16家，增长157.4%，中方投资额17110万美元，增长290%，对外劳务合作新签合同额13010万美元，增长379%，累计完成营业额11963万美元，增长246.7%，累计外派劳务人数6191人，增长194%，年末在外劳务人数7665人，增长4%。社会消费品零售方面，累计实现社会消费品零售总额1017.9亿元，增长47.9%。二是发展质量不断提升。从招商引资的成效来看，我市立足现有产业基础和配套需求，以产业链招商、配套招商为重点，引进了米塔尔汽车板、海螺水泥(600585,股吧)、三一中源新材料、华润啤酒、天宏不锈钢、湘中国际物流园、诚通现代物流园等一批大的产业项目，对引导钢铁、建材等资源型传统支柱产业向精深加工和链式循环发展转变起到了重要作用，特别是去年在“四期叠加”的特殊困难情况下，汽车板项目和天宏不锈钢二期顺利投产，给全市经济发展带来了难得的亮点，起到了很好的稳定“军心”、提振信心、鼓舞士气的作用。与此同时，整合“三机”产业资源，包装“三机”产业项目，依靠“湘博会”平台，针对性地引进战略投资者，通过组建企业集团，逐步提升了农机、煤机、电子陶瓷等本土产品的品牌知名度。中心商业圈、金融商务区、金融产业园、城市综合体建设加快，文化旅游、现代金融等现代服务业快速发展。招商引资对地方税收贡献率由2024年的7.18%上升至2024年的8.42%。三是基础平台不断改善。随着沪昆客运专线建成通车，娄底正式迈入“高铁新时代”，与省会城市长沙的通勤时间缩短到半小时，到北京、上海、广州等国内重要城市的时间距离也大幅缩短；娄怀、长韶娄高速全面建成通车，全市交通格局大幅改善，地理优势逐步显化为区位优势，区域性交通枢纽地位更加巩固。融城战略全面启动，贯穿全市的娄底大道正式动工，势必带来全市空间和产业布局的进一步优化。作为经济发展和项目建设的主要平台，园区建设取得了显著成绩，娄底经济技术开发区升格为国家级开发区，各县（市、区）也都拥有自己的省级开发区，2024年以来，累计建成标准厂房233万平方米，为企业有序入驻园区实施集聚发展创造了良好的条件。铁路口岸、出入境检验检疫、海关也已经正式开展业务，标志着全市开放型经济发展迈出了重要一步。四是影响力不断增强。我市连续主办五届“湘博会”，成功将“湘博会”打造成了娄底的特色机械制造企业走出国门、走向世界的平台和舞台，已经成为湖南省重要的会展品牌。据统计，五届“湘博会”共签订贸易合同680个，合同金额132.06亿元，签订投资合同147个，投资总额672.9亿元，其中，第五届“湘博会”签订投资项目41个，总投资213.9亿元，签订贸易合同147个，贸易总金额36.46亿元。积极参加“广交会”、“沪洽会”、“珠洽会”、“中博会”等重大经贸招商活动，使各项重大招商活动成为展示娄底本土企业的窗口，利用这些平台推介产品及吸引客商来娄投资兴业。利用“娄商总部”平台，吸引分布在各地的娄商回娄兴业，娄底作为中部地区宜居宜业的重要投资洼地的影响力不断增强。

这些成绩的取得，是市委、市政府正确领导的结果，是全市上下共同努力的结果。但我们看到和肯定成绩的同时，更要认识到存在的差距和不足，这样我们在谋划工作、部署工作中才能更加理性，更有针对性。我觉得，我们的差距主要在这么几个方面：一是思想观念上有差距。实践证明，不管是抓开放型经济发展，还是抓招商引资工作，首先要解放思想、更新观念。守盛书记在湖南省党政代表团赴广东考察小结会上特别强调，“广东的宝贵经验有很多，我看贯穿这些经验始终的，也是我们湖南最需要进一步学习的，就是解放思想这一条。”我们娄底更是如此。我们在某些行业、某些企业中有一种不好的风气、不好的习惯，那就是抱团排外，生怕好了别人，不愿意和人合作。这种狭隘固化、封闭抵制和盲目自信，是我市企业引不进、做不大的主要原因，也是我们在招商引资方面放不开、抓不实的最直接表现。舍得舍得，先有舍才有得，我们不仅要想办法把外面的优势资源更多的引进来，也要乐于把我们的优势资源拿出来，寻求强强联手、协作发展、互利共赢的深度合作。二是质量效益上有差距。这些年，我们的招商引资工作做得有声有色，也引进了很多项目，但与长株潭等先进地区相比，我们的差距仍然比较明显，不仅体现在规模总量上，更体现在质量效益上，具体的表现就是四个“少”：第一是新项目少，在每年的重大项目观摩点评中，有的县（市、区）年年都是老面孔，新项目偏少，发展后劲明显不足；第二是大项目少，引进的大型项目、入驻的大型企业屈指可数，集群优势的龙头企业、基地型重大项目缺乏，带动能力有限；第三是好项目少，大家都知道，招商引资工作中政府是要提供很多优惠条件的，如果项目不能及时产生效益，“贴本引资”的招商引资模式就难以为继，这种情况在我市表现非常突出；第四是落地项目少，各县（市、区）也都签约了一些重大项目，但由于跟踪不紧，措施不力，或者是企业自身的原因，真正落地建设特别是建成投产的项目并不多。三是工作方法上有差距。招商引资工作是一项很具综合性、技巧性的工作，工作方法很重要。长沙、宁乡每年都有那么多大项目、好项目进驻，这固然和他们的区位条件有直接的关系，但这些项目不是天上掉下来的，也是他们一家一家请进来的，一家一家谈下来的，靠坐在家里等好项目送上门来是不可能的。天下没有免费的午餐，主动送上门的项目，多是一些特许经营性质的项目，而这些项目搞得不好，被一些“小老板”通过关系把控，既影响娄底的发展，也影响娄底的形象。只有我们在立足资源禀赋、产业配套需求的基础上，有计划性、针对性地引进一些有实力、讲诚信、有成功案例的企业，招引一些打基础、强配套、利长远的项目，才能真正促进经济持续稳健发展。宁乡在招商引资上的“狼性”精神就很值得我们学习借鉴。株洲围绕产业定位，开展产业集群招商，从单一项目招商向集群化招商转变，结合产业特色，开发真正能落地的项目，并建设完善项目库，让前来投资的人有“菜单”可点，这些都是值得学习的宝贵经验。四是环境氛围上有差距。开放型经济发展和招商引资工作，和经济发展环境是息息相关的。我们招商引资，就是要把别人请进来，在娄底投资兴业，外来客商来之前肯定要评估他在这里发展的预期。他们通过什么来评估呢？除了资源禀赋、区位条件、产业基础这些硬件条件之外，政府服务质量、民众对外来企业的支持程度这些软环境也非常重要。从实际情况来看，恰恰是在这些“软件”上，我们的差距很大。比如，我们的政府服务水平和效能还有待提高，项目全程服务工作的“绿色通道”还不够通畅；园区环境和管理机制还有待优化，“办事不出园，检查不入园”的理念仍停留在纸面上，部分园区水电气路配套不完整，承载能力有限；拆迁进度相对滞后，影响项目及时落地和按期推进；施工、生产和经营环境不优，阻工闹事、“三强”行为时有发生，极少数领导干部插手或干预项目。这些问题都会给开放型经济发展和招商引资工作带来巨大的阻力，只有正视并努力解决这些问题，我们的招商引资工作才会有新的起色、才会有新的突破。

二、把准把实重点，进一步明确方向

2024年，对于我们娄底来讲，既是“十二五”规划和六个“四年行动计划”的收官之年，也是在“四期叠加”的艰难环境下全面推进“科学发展、加速转型”的关键之年。全市上下务必科学认识、主动适应和积极引领新常态，切实把招商引资作为稳增长、打基础、调结构、促转型的战略举措，引进新鲜“血液”，激活内生动力，提高经济活力和开放水平。具体来讲，要重点把握好以下四个方面。

一是要通过招商引资来优化我们的产业结构。优化产业结构，有两条路径，一条是调存量，一条是引增量。发达地区成功的范例和我们娄底成功的实践均表明，无论是调存量，还是引增量，都要通过招商引资来实现。首先，是要通过招商引资，为工业补齐短腿，注入生机。立足于我市现有的工业基础和资源禀赋，按照高、精、专、特的要求，开展有针对性的招商，积极引进优质、高效的关联配套产业，大力发展符合国家产业政策、具有良好市场前景的下游产业，以此消化我们长期以来形成的过剩产能，增强我市工业经济抵御市场风险的能力，打造我市工业经济新的增长点。其次，是要通过招商引资，加快发展现代特色农业。我市有较为丰富的农业资源，近年来也形成了一批具有一定影响力的特色品牌，孕育了一批具有发展潜力的龙头企业，但农业产业化水平还不高，效益还不明显。加快现代农业发展，还需通过招商引资，引进战略性合作伙伴，研发新品种、新技术，推进农副产品精深加工，大力推进农业向高科技、高附加值、高效益方向发展。第三，是要通过招商引资加快发展现代服务业。加强与国内外服务业企业的交流与合作，不断拓宽服务领域，提升现代物流、科技信息、电子商务等生产性服务业发展水平，推动服务业发展迈上新台阶，特别是要着眼我市文化旅游产业和健康服务业发展，有针对性地引进一批具有丰富经营经验和雄厚资本的企业，为我市服务业发展培育新的增长极。

二是要通过招商引资来改善我们的企业生态。当前，娄底的企业生态正面临极其艰难的形势，部分企业或因国家产业政策调整，或因市场需求变化，或因民间融资问题，而遭遇到了发展瓶颈，出现了一些微利、亏损甚至濒临破产的企业。要扭转这种局面，必须通过招商引资，引进一批规模大、活力足、效益好、带动力强的优质企业，来改善我们的企业生态。在这个过程中一定要做好两个方面的文章：一方面，要勇于“选”。招商引资一定要有“选”的思维和意识，不能“饥不择食”，捡到篮子里就是菜，要学会“挑三拣四”，优中选优，更加注重项目投资强度、投资回报率，更加注重生态环保，坚决杜绝用地量大、贡献率低的项目，坚决杜绝科技含量低、成长性不强、高污染、高耗能的项目。在“选”的过程中，尤其是对于与娄底产业关联度高的，且效益高、前景好的央企、国企和上市企业，要千方百计地积极争取，大力引进。另一方面，要敢于“舍”。招商引资过程中要舍得放弃一些企业，对“三高一低”、“傻大黑粗”等不符国家产业政策、市场前景不优的企业，即便其当前的效益再好，也要敢于放弃；同时，要通过招商引资来兼并重组一批本地企业，把那些技术含量低、发展前景差的企业分门别类筛选出来，有针对性地进行对口招商，引导和支持弱势企业进行兼并或重组。

三是要通过招商引资来做实我们的园区平台。全市上下要高度重视园区平台这个重要环节，把园区的招商引资作为关键中的关键。要围绕园区产业规划包装推介项目，统筹推进各县市区产业招商、各级园区专题招商，实行差异发展，把宁乡县的“飞地经济”模式运用到我们的招商引资工作上来，探索“政府主导、市场运作、飞地招商、合作共建”的新模式，以此调动起全市上下招商引资积极性，推动相关产业向园区聚集，使各类专业园区形成有特色、成规模的聚集效益。充分利用娄底经济技术开发区升格为国家级产业园区并与长沙经开区建立战略合作关系的有利时机，利用涟钢原材料基础优势，重点引进一批汽车零部件、住宅钢构、不锈钢制品等领域的优质企业，建成先进装备和大型成套设备出口基地和薄板深加工基地。依托万宝新区，强力发展文化旅游、现代物流、现代金融、总部经济、信息设计咨询等“两型”产业，真正将其打造成为娄底两型产业示范基地。依托冷水江循环经济产业园，充分发挥资源优势，建成废旧金属材料加工贸易集中区。依托双峰经开区，充分发挥双峰全省外派劳务基地的人力资源优势和农机制造产业基础，建成农业机械出口基地、服饰轻工加工贸易集中区和不锈钢深加工产业区。依托涟源经开区，充分发挥矿山制造产业优势，建成矿山机械出口基地。依托新化经开区，充分发挥电子陶瓷、新能源材料产业优势，建成电子陶瓷和新能源材料出口基地。依托娄星工业集中区，建设现代装备制造配套产业基地和资源再利用产业基地，打造娄底循环经济发展的洼地。通过培育产业和建设基地，逐步形成一批面向国际市场，具有较强竞争力的出口产业集群。

四是要通过招商引资来提高我们的经济活力。当前我市经济遇到困难、财税减收的一个重要原因，就是经济缺乏活力，产业的市场适应性不强，市场拓展力和竞争力不够，社会商品成交不畅。一方面，要通过招商引资来增强我市产业对市场的适应性，提升我市产业的市场拓展力和竞争力，其中最重要的是要紧紧围绕满足人民日常消费需求的产品和产业来谋划项目、招商引资。作为资源型产业特征十分突出的城市，我市的产业绝大多数是局限在满足生产性消费需求上，这种需求是不稳定的，在很大程度上受制于国家的经济政策与产业导向。比如我们的工程机械，就完全受制于国家的投资政策，我们的煤炭产业受制于国家的能源及节能减排政策，我们的钢铁受制于国家的产业导向，而满足人们日常生活需求的产品及产业，其市场受政策的影响相对较小且相对稳定。正如娃哈哈老板宗庆后跟我说的，不管政策怎么变化，不管是否发生金融危机，人们喝水的需求是不会变的。当然，他的自信是建立在娃哈哈的品牌影响力和市场占有率的基础上的。而我市的产业结构恰恰在满足人们的日常生活消费需求的产业发展上极其弱小，在某些县市区和园区还是空白。因此，我们必须深刻意识到这一点，紧紧依托我们现有的基础和资源，比如黑猪、黑牛、黑茶、食用菌，比如纯净水、矿泉水，加大招商引资和银企合作的力度，着力做大做强，同时注重引进满足人们日常生活消费需求的品牌企业和战略投资者，做好“无中生有”的产业发展这篇文章。另一方面，要通过招商引资来搞活市场，强化流通，激活社会消费，提高资本运转速度，提升资本的经济和社会效益。要围绕培育消费市场热点开展招商，推动本土网络消费、信用消费、服务消费、品牌消费、会展消费，尤其是新型电子产品、智能型家电、节能型汽车、环保型家居建材等热点商品消费。要围绕发展生活服务业开展招商，把握服务业对外开放政策机遇，扩大家庭服务，健全家政服务体系；扩大社区服务，打造一刻钟便民消费圈；扩大农村服务，规划建设一批辐射力强的乡镇商贸综合服务体。

同时，要通过做好外经外贸和口岸工作来提升我市经济的开放度。外经工作方面，要创优外经平台，加强政策宣传和政策引导，主动融入经济全球化潮流，鼓励市内企业“抱团出海”，引导已经成功“走出去”的企业形成联盟，实现优势互补。支持有优势的农产品(000061,股吧)加工、农机、矿山机械、电子陶瓷、彩色印刷、高空高压电力施工等企业“走出去”。规范对外劳务输出，让更多的有意出国务工人员通过新化和双峰两个劳务平台走出国门。加强与国外政府机构合作，完善政策支持、法律咨询、信息共享、金融服务、风险防范等体系建设，为企业对外投资合作构建全方位服务联盟。加强政企联系，帮助企业建立完善应急预案、信息反馈机制和突发事件处理机制等风险防范体系。外贸工作方面，着重抓“破零倍增”，力争2024年外贸“破零”企业达到30家。着力抓住外贸的新增长点进行重点跟踪，重点支持伍星生物、忠食农业、华德绿色食品园以及安赛乐米塔尔的进口板材部分打造新的增长点。抓好出口基地和出口品牌建设，按出口基地标准和要求，整合新化电子陶瓷产业，把电陶产业做优做强；将涟源华德食品的生态醉花猪作为今年的重点品牌来打造。创新和完善各种贸易平台，搭建“外贸综合服务平台”，利用好“湘博会”、“北欧农业现代产业园”跨境电子商务等贸易平台，鼓励企业在境外设立产品展示中心、商品市场、专卖店各类国际营销网络，发挥平台对外贸的引领和支持作用。口岸工作方面，制定好娄底市“十三五”口岸发展规划，争取将海关、检验检疫局在娄底的机构设置和保税仓建设纳入国家和省总体布局的规划中，积极争取省口岸发展专项经费支持，力争在2024年启动口岸作业区和保税仓的建设。提升口岸工作服务水平，针对我市外向型的结构、产品特色，以及外向型企业的需求和困难，为企业提供优质服务。

三、切实强化举措，进一步求得实效

招商引资是硬指标、硬任务，各级各部门务必加强领导，强力推进，务求实效。

（一）切实加强领导。一是领导要挂帅。市委、市政府将进一步强化领导，制定招商引资“三年行动计划”，像抓实六个“四年行动计划”一样强力推进。各级各部门必须坚定不移地把招商引资放在更加突出的位置，主要领导要切实履行好“第一责任人、第一实践人、第一推进人”的责任，真正把招商引资作为推进经济转型与发展的第一要事、第一责任、第一政绩，带头出去招商，带头洽谈推进项目，带头完成招商引资任务。要强化工作保障，把精兵强将派出去招商引资，优先保障招商引资经费，宁可其他方面挤一点，决不能因为经费问题而影响招商引资效果。二是责任要落实。参照“五个一”的项目推进机制，推行招商引资分组责任制，对所确定的重点产业、重点领域，要组建专门工作班子，明确牵头领导和责任单位。对市委、市政府明确的指导性任务、每一个重大项目，都要逐项落实工作责任，将任务分解落实到岗位，责任到人，定期跟踪推进，确保工作有序开展。三是奖惩要兑现。要列出各县市区、娄底经济技术开发区、万宝新区今年招商引资的任务表、项目表、时间表，按照“以旬保月、以月保季、以季保年”的时序要求，加强督促检查，做到每月一通报、每季一分析、半年一总结、年终总排队。要树立“不抓招商引资就是不抓发展，不会抓招商引资就是不会抓发展、抓不成招商引资就是工作不力”的理念，健全招商引资考核办法，把考核工作做细做实，真正形成以成果论英雄、看业绩、比能力的导向。对为引进投资项目、资金、科技成果做出突出贡献的，对改善投资环境、搞好优质服务做出显著成绩的，要大张旗鼓地给予重奖；对表现突出的干部，要予以重用。对工作不力、完成情况不好、拖了全市后腿的，不予提拔，不评先进，该罚的要罚到位，并实行末位淘汰。通过严格兑现奖惩，使各级各部门思想有压力、招商有动力、工作有活力。

（二）切实改进方法。加强领导招商、定点招商、节会招商、上门招商等方式，大力开辟网上招商、驻点招商、代理招商等新途径。要更加注重专项招商，增强招商的针对性和有效性。今年要根据娄底的资源禀赋和区位条件的改善，认真研究筹备文化旅游和钢铁深加工两大专项招商活动，请市分管领导和市直相关部门及相关县市区认真做好准备。要更加注重以商招商，通过兑现承诺，亲商服务，引导外来投资者借助其市场网络和客商群体，影响、带动更多的客商来娄底投资兴业，寻求配套行业的进入，借力招商、借企招商。更加注重驻点招商，向港澳台及北上广深等地派驻专业招商队伍，强化目标考核，解决出工不出力等问题，开展高效的驻点招商。要更加注重“娄商返娄”，当前要抓住春节来临的契机，着力推进“娄商返娄”战略，主动拜访回乡的在外能人，让他们更多地了解家乡变化及有关优惠政策，增强他们回乡创业的信心，同时让他们更多地推介娄底，吸引更多的外来投资合作者。要更加注重前期工作，利用丰富的人脉资源，逐步建立我市招商引资的“信息库”和“智囊团”，及时掌握投资热点和动向，做实做细项目前期工作，加强有效对接。

（三）切实优化环境。各级各部门要增强大局意识、法治意识、服务意识，全面推行服务承诺制、首问责任制、限时办结制，提升服务效能。要用好用足产业、税收等现有政策，最大限度地完善土地、资金、技术、人才等方面的政策，特别是在融资问题上，要进一步加强政银企的信息沟通，做到“政府搭台，企业唱戏，金融弹琴”，让投资者安心上项目。要从投资者反映强烈的问题入手，对“三乱”行为，发现一起、查处一起、快查快结。铁腕打击“三强”，严格实行属地管理，谁的辖区谁负责、谁出问题处理谁，特别是对其幕后操纵者，不论涉及什么人、多少人，都要一查到底，决不姑息迁就。今年一定要在这方面抓若干反面典型予以震慑。要抓住一切可以抓住的机会，利用一切可以利用的手段，多形式、全方位、高密度、广覆盖地推介项目、宣传娄底，同时，要宣传典型、曝光后进，努力营造全社会关心、支持、参与、服务招商引资的浓厚氛围，使“人人都是投资环境，事事关系招商引资”的理念深入人心。

同志们，今天的招商决定明天的项目建设，今天的投资决定未来的转型发展。全市上下一定要树立强烈的发展意识，把招商引资作为头等大事来抓，作为一项全民工程和系统工程来抓，不断开创全市招商引资和开放型经济发展新局面。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找