# 招商引资典型发言

来源：网络 作者：紫云飞舞 更新时间：2024-08-17

*第一篇：招商引资典型发言大力开展招商引资促进经济快速发展？？年，在区委、区政府的正确领导下，？街道认真落实科学发展观，积极发挥区位优势，坚持把招商引资作为一号工作来抓，突出抓好重点项目建设，经济发展实现了可喜的突破。全年共有500万元以上...*

**第一篇：招商引资典型发言**

大力开展招商引资促进经济快速发展

？？年，在区委、区政府的正确领导下，？街道认真落实科学发展观，积极发挥区位优势，坚持把招商引资作为一号工作来抓，突出抓好重点项目建设，经济发展实现了可喜的突破。全年共有500万元以上项目15个，计划总投资？亿元，全年累计到位资金？亿元，其中市外资金亿元。同比增长%，占年计划的%。

一、加强领导，强化措施，推动招商引资工作的开展

一是强化领导责任制。成立了由街道党工委书记任组长的招商引资工作领导小组，坚持实施副科级领导挂包重点项目制度，加强对招商引资工作的领导。二是建立招商项目跟踪落实责任制。对已签约项目列表排队，建立台帐，制定项目跟踪落实方案，紧盯不放，跟踪服务，促项目早日开工，早日建成投产。三是改进招商引资考核办法。提高招商引资工作在目标考核体系中的份额，营造了加压紧逼的工作态势，突出招商引资工作在街道工作中的重要地位，调动了各级各部门招商引资工作的积极性和主动性。

二、突出重点，狠抓落实，推动招商工作实现新突破

为确保招商引资工作取得实效，街道党工委、办事处以“工作项目建设年”活动为契机，优化环境，强化措施，狠抓项目的签约、建设和服务，使我办招商引资和项目建设上实现了新的突破。

（一）优化环境抓招商。一是在硬件环境建设上，以创建文明城市为契机，加大环境综合整治力度，加大沿昌国路、张博路、张南路“四乱”现象的综合整治力度，营造了整洁优美的生活和投资环境。二是在软件环境建设上，推行积极的优惠政策，充分发挥服务职能，在服务方式上实行“一条龙”服务，采取项目到人，跟踪服务的措施，在企业用

地、相关手续办理等方面积极协调，为客商解除后顾之忧，努力营造亲商、安商、富商的氛围，为项目的顺利建设发挥了积极的作用，受到了投资者的一致好评。

（二）项目建设促招商。？年我办招商引资工作成效显著，项目建设取得可喜成绩。全年共有500万元以上项目15个，计划总投资？亿元，全年累计到位资金？亿元。一是新开工项目建设速度快。我们及时？旧货市场、花鸟鱼虫奇石市场2024年 4月开工，7月份完工运营，实现了当年开工，当年盈利。二是重点项目建设顺利。xx、xx园、xx等过亿元重点项目建设顺利。红星美凯龙家居生活广场于xx年12月开工建设，xx年9月25开业运营，开业以来销售形势喜人，已经成为xx区服务业和城市建设的新亮点。三是积极做好项目储备工作。在去年的陶博会上，xx有限公司与福建客商签约了“xx”和“xx工程”两个项目，总建筑面积10万平方米，计划投资3亿元。其中，xx工程已于xx年12月份开工建设，截止目前，主体建筑已建设过半，计划今年10月份完工投入使用。xx公司与xx签约合作建设xx汽配城三期项目，此项目占地80亩，建筑面积5.3万平方米，预计投资2.5亿元，将于3月份开工建设。

（三）发挥优势强招商。2024年以来，市、区加快了对南部老城区的交通和城市建设进行重大调整改造，我办紧紧抓住这次发展机遇，努力挖掘自身潜力，积极发挥区位优势，开拓出招商引资新局面。一是利用闲臵厂房招商。2024年4月，xx社区与xx客商签约，就闲臵多年的xx综合楼项目进行改造，阳信客商投资5000万元，将xxx综合楼改造成为全国著名连锁餐饮项目--鸿安肥牛火锅店。该项目总建筑面积5000平方米，于2xx年5月开工，当年8月开始营业，自开业以来，运行情况

良好，开业半年实现营业收入近千万元。二是利用资源优势招商。2024年，国道309xx立交桥通车后，我办区位优势更加明显，我们抓住机会对沿线闲臵土地、资产进行了科学的规划，新建了xx旧货市场、xx奇石市场，为街道增加了新的经济增长点。三是利用骨干企业招商。近年来，为配合市区重点城建工程的建设，我办共减少土地面积xx万余平方米，辖区土地供需矛盾更加突出，给经济扩张造成了困难。为扩大辖区经济总量，我们实施跳出xx谋发展的战略方针，以“退二进三”迁入科技工业园的4家工业企业为母体进行推介招商，以高科技工业企业泰光工业园为依托，吸引绝缘子生产配套企业入驻园区，截至目前，已有 家。

**第二篇：招商引资典型发言材料**

广交朋友寻找“商”机

DDDDDAAA

QQQQQQ：

我叫AAA，在DDDDD工作。RRRR年，通过自身的努力，引进了一家红枣加工企业，EE月份落户于TTTT乡，实现了“当年引进、当年建成、当年投产”的目标。回顾这一年招商引资的经历，我颇有一些感受和体会与大家共享。

广交朋友，寻找“商”机

由于工作性质的缘故，我常年呆在DDD里处理文字材料，没有多少机会外出开展招商引资，然而我从来没有忘记“多一个朋友、多一个机会”这个道理，对于招商引资来说，这句话尤为重要。工作这么多年，我深知，FFFFF远离省会、市府，不靠国道、省道，交通条件和自然条件都比较差，虽然有广阔的土地，有大面积的瀚海牌棉花，有香甜可口的瓜果，有鲜嫩味美的刀郎羊，有闻名中外的刀郎文化，但是我们只是一个财政穷县、一个经济弱县，如果不借力发展，不招商引资，我们永远改变不了落后的现状。带着这样的想法，在工作，我始终把“广交朋友、引来老板、挖掘FFFFF的潜力，发展FFFFF的经济”作为我除了工作以外一个重要的任务记在脑里、放在心上。身为DDDDD的一员，我接触的人和事比较多，有许多的基层群众，也有许多的老板、企业家，都是奔着或请求处理一些事情，或帮助协调解决一些问题而来。但对每一位来访办事的人员，我总能够以对待朋友的方式，静下来热心与他们交谈，耐心与他们沟通，特别是对一些县外人员，我还向他们介FFFFF的现状、资源、优势；对于老板、企业家，我还半开玩笑地跟他们说“如果你们到FFFFF投资，保证你们会赚到大钱，虽然FFFFF各方条件不如其他地方，但是FFFFF是一个正待开发的处女地，有别人没有发现的众多优势资源。”也许认为我待人比较诚恳，也许是认为我比较热心，个别老板、企业家表露出了要在FFFFF投资建厂的热情和意愿，走时还十分高兴地互相留下了联系方式。日复一日，年复一年，虽然99.99%的老板、企业家没有通过我的宣传落户FFFFF投资建厂，但我仍然相信“广交朋友、寻找“商”机”这句话。XXXX年就我真正遇到这样“商”机。

真心服务，企业落地

俗话说，老板、企业家都是赚钱的高手。不赚钱的地方，他们不会来，不赚钱的项目，他们不会投。如何让老板、企业家把他们辛辛苦苦挣来钱的投到FFFFF，还真是个难题。其实绝大多数老板、企业家，他们也在不停地想，找个合适的地方，找个合适的项目，怎么把自己的钱再翻一倍甚至翻十倍、翻百倍？只要我们遇到这样的老板、企业家，用真心跟他们交流，用真心打消他们的顾虑，用真心去为他们服务，我想，让老板、企业家落户FFFFF也不是太难的事。可以说，XXXX年我引进来的红枣加工厂就是用我的“真心服务”才换来的。去年四月的一天，我突然接到一个电话，一听好象有点熟悉，在接下来的交流中，我逐渐明白了是一个和见过两次面的老板要在FFFFF建红枣加工厂，我一听，立即邀请他过来实地考察考察。他到FFFFF之后，我马上跟相关部门领导、相关乡镇联系，并带着他到到处转了转，一路上还跟他讲，FFFFF日照光热资源十富，产出的红枣品质好，色泽亮，有特色，这几年大力发展红枣产业，目前已初步形成规模，如果投资建红枣加工厂，前景非常光明。几天后，他下定决心要在FFFFF投资建厂了。可是，在建厂选址上，他犹豫在三，一会儿

想选在那儿，一会儿又想选在这儿，一会儿因为土地费用问题怕前期投资太多，一会儿又担心交通不便影响发展；在帮他起草合同时，他又不断提出，一会儿少了这条优惠政策，一会儿又多了那条限制条款。那一阵子，我除了日常工作，恐怕最重要的任务就是不厌烦其烦地帮他协调联系相关部门、相关领导解决他提出的各种问题。XX年XXX月，他最终他签了合同，定下心来建厂了。当然，在建厂过程，他还遇到了这样或那样的问题，我都秉持“亲商、安商、富商”的理念尽我所能去帮助他，让他觉得他的企业落户FFFFF绝对是一个正确的选择。

最后，我想说的一句说就是：招商没有什么大道理，大道理尽在我们日常工作生活中——广交朋友和真心服务。只有我们人人都这样去做，努力招商，把大老板、大企业、大集团引到FFFFF来投资搞建设，我坚信FFFFF的明天会更加美好！

**第三篇：招商引资典型发言**

招商引资工作典型发言

尊敬的各位领导，同志们：

岁末年初，喜逢盛会。在这个特殊的时刻市委、市政府在此召开“全市2024总结表彰大会”，意义非常。根据会议安排，下面我就市委办公室2024年以来的招商引资工作向大会作一简要汇报，不妥之处，敬请各位批评指正。2024年，我办把招商引资“一号工程”来抓，坚持把成本低、见效快的车业经济和煤炭经济作为招商引资的重要突破口，并不断“走出去、请进来”，广泛接触电子、陶瓷等领域的外地客商，取得了招商引资工作的重大突破。引进的大顺汽车运输公司，现有车辆363部（3188吨），实现税收507万元，占全年总任务数的253.5%；引进的煤炭经济企业——江西泰祥实业发展有限公司已完成税收109万元；并与投资规模2亿元、预计年产生税收2024万元以上的深圳科艺达电子有限公司签订了意向性协议；广东佛山陶瓷协会及和美、亮剑等4家大型陶瓷企业先后来乐进行实地考察，不久将进一步深入洽谈，等等。这些成绩的取得，是市委、市政府正确领导、热切关心的结果，是相关部门单位的肝胆相照、鼎力相助的结果，是有关客商共图发展、大力支持的结果。在此，我代表市委办公室，向长期以来关心、支持我办招商引资工作的各级领导、各界朋友表示衷心的感谢！回顾一年来的工作实践，我们的体会和做法是：

——领导重视是重要前提。“火车跑得快，全靠车头带”。1

我们强调牢固树立“双赢”观念，坚定“三先”理念，强化“四助”关系，发扬“五办”作风。无论公务多忙，市委办领导班子都能做到率先垂范，坚持第一时间内先接待客商、先服务客商，先为客商排忧解难，全体工作人员也同样能“视客商为上帝”，形成了“领导带头招、干部踊跃招”的浓厚招商氛围。

——加强学习是第一关键。学习、掌握招商政策，是做好招商引资的首要任务、关键环节。一年来，我们充分利用“5+1”、“8+2”学习载体，先后聘请3位专业人士为办公室工作人员讲解招商政策、先后组织10余次招商业务学习，派出10余名干部到企业长期跟班锻炼、选派1名年轻干部到广东跟班学习。实践证明，加强学习是我们宣传、推介乐平，取得招商良好成绩第一步“好棋”。

——明确责任是有力武器。成立办公室主任任组长的招商引资工作领导小组，形成分管副主任牵头抓、台办主任协助抓、行政股长具体抓、各内设机构（股室）协力抓的工作格局，明确“不拿第一，即是失败”的目标责任制，把招商引资的“担子”压给各级干部，实行绩效奖惩，并一贯坚持周末例会总结、汇报制度，强化时间、效率、效果的观念，这是确保我们工作快速推进、取得实效的有力举措。

——优质服务是金字招牌。充分发挥我办综合协调的优势，多次与财政、地税、稽征等部门一道，不厌其烦地为客商分忧解难，采取“一条龙”式的服务，提供“一家人”般的关怀，直到客商满意为止。事实证明，“全方位、全过程、全天候”的“保姆式”服务，是我们的金字招牌，是我们使客商乐意合作、共谋发展的魅力所在。

——密切联系是根本保障。我们变被动为主动，一改过去“等客商找上门”的不良作风，坚持每季度走访客商一次，并多次邀请客商到乐平参观考察，密切跟踪招商项目进展。同时，每逢节假日，我办都以手机短信、明信片等形式问候客商，让客商感受到亲人般的温暖。如，我们在了解到大顺汽车公司老总特别疼爱自己的幼子后，立即购买了童装、食品并专程送到其在上饶的家中。礼轻情义重，令客商十分感动。密切的交流交往，使我们与客商的关系情同手足，确保了我办招商引资的良性互动。

成绩只能代表过去，目标更应面向未来。2024年，我们将在市委、市政府的坚强领导下，以更加饱满的热情、更加旺盛的干劲、更加扎实的作风，团结拼搏、锐意进取，努力开创市委办招商引资工作的新局面。

我的发言完了，谢谢大家！

**第四篇：招商引资典型发言**

尊敬的各位领导、同志们：

XX年，我县招商引资工作在县委、县政府的正确领导及市级部门的大力支持下，我局圆满完成了市政府下达的考核目标任务。其中，全年签约项目25个，签约项目投资总额达433亿元(人民币)，完成年计划的160%;全年签约项目到位资金28.25亿元(人民币)，完成年计划的120%;进出口贸易总额完成12159.33万美元，完成年计划的251%;社会消费品零售总额完成334550万元，完成年计划的102%。根据会议安排，下面我就洪洞县招商引资工作上的成果、主要做法做一简要汇报：

一、创新引资工作机制，推行“三个三分之一”招商工作法

XX年，洪洞县委、县政府率先在全县四个工业园区和重点招商部门推行“三个三分之一”招商工作法，要求试点单位组织精兵强将，拿出三分之一精力，主动“走出去”，把投资高新技术产业、基础设施、城市公用设施、服务业和农业领域的项目作为招商引资重点，认真做好投资客商的业务洽谈、投资服务工作，坚持大活动招商、小团队招商活动、积极推行产业链招商、以商招商、网络招商等多种招商方式。全方位、多渠道、深层次推进对外开放，瞄准沿海发达地区、环渤海经济圈以及国内外大企业、大客商，开展形式多样、不同层次的多层次招商合作活动，主动承接发达地区及境外产业转移。

二、筑巢引凤，以四大工业园区建设为龙头，努力打造招商引资硬环境平台

近年来，我县四大工业园区突出特色，均形成了各自的产业优势，赵城煤焦化深加工园区被确定为“国家新型精细煤化工示范区”，甘亭工业园区被确定为“山西省产业转移示范区”，同时奋力打造辛村新型建材工业园区、及以韩国高新技术为标志的中小型秦壁工业园区，四大工业园区初步形成了精细煤化工、新型建材、装备制造、高新技术、新型材料等多元化发展格局。

工业园区是对外开放的形象窗口，是招商引资的重要承载平台。秦壁工业园是市委、市政府“百公里汾河生态城镇经济走廊”范围内发展的工业园区之一，总规划面积3.5平方公里。近年来，秦壁工业园区采用“外引内联”的方法，一是利用与韩国、青岛、烟台、威海的现有平台，筛选出一批科技含量高、高附加值的项目，邀请韩国客商带项目来洪考察，并通过举办交流会、座谈会等形式，让韩商与本地企业家交流沟通，对初步达成合作意向的项目，分批安排本地企业家赴韩国考察确立项目。二是在全县范围内，与各乡镇、部局进行沟通联系，分类整理我县有经济实力、有发展前景的企业与企业家，根据其资金实力和投资意向，研究制定完整的招商策略和招商投资方略。三是采劝以商招商，以企招商”的方式，围绕以资本招商，以高附加项目招商的原则，引导原“煤焦”领域的企业家与韩国及沿海发达地区的企业进行多种形式的合作招商。四是抓好“标杆化”一流企业，吸引更多的企业入园发展，提高园区服务质量，精简办事程序，通过“一站式、保姆式”服务承诺，营造有利于企业发展的投资软环境，加速企业入园建设。我县四大工业园区招商引资取得显著成效，项目建设稳步推进。华翔精密制造二期、恒美陶瓷城一期、铭宇化工h—酸单纳盐、三维焦炉煤气解吸返送等项目建成投产;飞虹微纳米光电、亿明led、虹翔mo源、普泰发泡铝、双银电热膜二期、三维聚四亚甲基醚二醇等项目具备生产条件;山西焦煤60万吨烯烃、陆合300万吨焦化、山水200万吨水泥等项目有序推进。

三、全面实施“大招商”战略，不断拓展、创新招商方式和空间

**第五篇：招商引资典型发言**

招商引资典型发言

尊敬的各位领导、同志们：

2024年，我县招商引资工作在县委、县政府的正确领导及市级部门的大力支持下，我局圆满完成了市政府下达的考核目标任务，招商引资典型发言。其中，全年签约项目25个，签约项目投资总额达433亿元(人民币)，完成年计划的160%;全年签约项目到位资金28.25亿元(人民币)，完成年计划的120%;进出口贸易总额完成12159.33万美元，完成年计划的251%;社会消费品零售总额完成334550万元，完成年计划的102%。根据会议安排，下面我就洪洞县招商引资工作上的成果、主要做法做一简要汇报：

一、创新引资工作机制，推行“三个三分之一”招商工作法

2024年，洪洞县委、县政府率先在全县四个工业园区和重点招商部门推行“三个三分之一”招商工作法，要求试点单位组织精兵强将，拿出三分之一精力，主动“走出去”，把投资高新技术产业、基础设施、城市公用设施、服务业和农业领域的项目作为招商引资重点，认真做好投资客商的业务洽谈、投资服务工作，坚持大活动招商、小团队招商活动、积极推行产业链招商、以商招商、网络招商等多种招商方式。全方位、多渠道、深层次推进对外开放，瞄准沿海发达地区、环渤海经济圈以及国内外大企业、大客商，开展形式多样、不同层次的多层次招商合作活动，主动承接发达地区及境外产业转移，发言稿《招商引资典型发言》。

二、筑巢引凤，以四大工业园区建设为龙头，努力打造招商引资硬环境平台

近年来，我县四大工业园区突出特色，均形成了各自的产业优势，赵城煤焦化深加工园区被确定为“国家新型精细煤化工示范区”，甘亭工业园区被确定为“山西省产业转移示范区”，同时奋力打造辛村新型建材工业园区、及以韩国高新技术为标志的中小型秦壁工业园区，四大工业园区初步形成了精细煤化工、新型建材、装备制造、高新技术、新型材料等多元化发展格局。

工业园区是对外开放的形象窗口，是招商引资的重要承载平台。秦壁工业园是市委、市政府“百公里汾河生态城镇经济走廊”范围内发展的工业园区之一，总规划面积3.5平方公里。近年来，秦壁工业园区采用“外引内联”的方法，一是利用与韩国、青岛、烟台、威海的现有平台，筛选出一批科技含量高、高附加值的项目，邀请韩国客商带项目来洪考察，并通过举办交流会、座谈会等形式，让韩商与本地企业家交流沟通，对初步达成合作意向的项目，分批安排本地企业家赴韩国考察确立项目。二是在全县范围内，与各乡镇、部局进行沟通联系，分类整理我县有经济实力、有发展前景的企业与企业家，根据其资金实力和投资意向，研究制定完整的招商策略和招商投资方略。三是采劝以商招商，以企招商”的方式，围绕以资本招商，以高附加项目招商的原则，引导原“煤焦”领域的企业家与韩国及沿海发达地区的企业进行多种形式的合作招商。四是抓好“标杆化”一流企业，吸引更多的企业入园发展，提高园区服务质量，精简办事程序，通过“一站式、保姆式”服务承诺，营造有利于企业发展的投资软环境，加速企业入园建设。我县四大工业园区招商引资取得显著成效，项目建设稳步推进。华翔精密制造二期、恒美陶瓷城一期、铭宇化工H—酸单纳盐、三维焦炉煤气解吸返送等项目建成投产;飞虹微纳米光电、亿明LED、虹翔MO源、普泰发泡铝、双银电热膜二期、三维聚四亚甲基醚二醇等项目具备生产条件;山西焦煤60万吨烯烃、陆合300万吨焦化、山水200万吨水泥等项目有序推进。

三、全面实施“大招商”战略，不断拓展、创新招商方式和空间

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