# 在全市项目招商推进会上的讲话2024年[5篇材料]

来源：网络 作者：深巷幽兰 更新时间：2024-06-10

*第一篇：在全市项目招商推进会上的讲话2024年在全市项目招商推进会上的讲话2024年今天和XX同志一起来推进15年的招商引资工作。市人民代表大会刚刚结束，安杰书记、腾飞市长都在会上发表了重要的讲话，确定了株洲2024年的发展目标。在中国经...*

**第一篇：在全市项目招商推进会上的讲话2024年**

在全市项目招商推进会上的讲话2024年

今天和XX同志一起来推进15年的招商引资工作。市人民代表大会刚刚结束，安杰书记、腾飞市长都在会上发表了重要的讲话，确定了株洲2024年的发展目标。在中国经济整体处于一个下行空间的状态下，株洲要确保完成人民代表大会上确定的目标，我们确实感觉到任务很艰巨，压力很大。今天我们这个招商引资工作会议，就是为了贯彻落实人大会议精神，推进人大会议所确定的目标的实现。时间很紧，现在已经到了元月底了，2月份一过年，过完年就是3月份了，3月份一个就是一个季度就过去了，所以有些工作必须从现在抓起。

那么，要完成15年经济发展目标，最现实的手段是两个，一个是靠政府加大投资力度，推进一系列的项目启动，这个事一过完春节就要开项目建设动员大会，尤其是政府为主导的项目（包括政府平台公司为主导的项目），这一手不可少，完全靠社会投资、完全靠市场来推动，会有发展，但中国的经济发展历来是靠两只手来推动，一只手是市场这只手，一只手是政府这只手。株洲要保持经济的增长，政府这只手绝对要发力，但政府的投资不能取代社会的投资，政府投资的目的是用政府的投资来带动社会的投资，政府的投资来为社会的投资创造条件，所以我们在一手抓政府项目投资的同时，要一手抓社会投资的引进，那么今天这个会议就是研究怎么抓好社会投资的跟进，抓好社会投资的引进，通过招商引资来支撑起我们经济发展的速度。

招商引资工作，应该说我们商务局以及各个部门、各个县区都非常重视，做了大量的工作，也取得了很多喜人的成绩。那么15年的招商引资工作面临着新的形势，面临着新的压力，怎么做好15年的招商引资工作，结合刚才大家提的意见，谈几点体会，也结合我从事这一工作16年的经验和教训。我从省里下到县里，第一个职务就是县委副书记分管招商引资工作，这16年走过来，我在回忆，有经验也有教训，我讲聪明人不是不摔跤，聪明人他是要做到不在同一个地方摔第二跤，其实聪明人很简单，所谓蠢人就是指在同一个地方摔第二跤的人。所以，我给大家交流的这些东西，其中有经验，也有我们过去花钱买来的教训，我就不希望我自己花钱买来的教训，大家又继续花钱来买教训，所以下面我会讲存在的一些问题，不是针对哪一个领导，也不是针对同志们，更多的是我们在16年招商引资工作中花钱买来的教训，供大家借鉴，我想讲4个方面的意见。

第一个，按需求招商。我们现在是在什么样的一个背景下来进行招商的，中国的宏观经济形势一个是钱多需求不足，所谓钱多，我们现在货币发行量应该是已经突破了很大一个数，具体数字我不记得了，我们流通中的货币量是巨大的、巨额的，中国现在用过去的一个讲法来说是不差钱，现在是到处都是钱，是钱在找项目，但中国现在面临的最大的问题和株洲面临的问题是共同的，叫做有效需求不足，我们大量的是产能过剩，找不到好的投资机会，很多人手上拿了钱他不知道干什么，似乎是干什么亏什么，投什么亏什么，这为什么呢?就是因为有效需求不足。那么在有效需求不足的情况下面，招商要想成功，就必须研究需求，在当前的情况下做经济工作，一定要紧盯需求，研究需求。

第一条，就是要研究全国的需求，总体来讲，全国大部分产业是产能过剩，那么你们就要清楚在招商的过程中，你不可能把一些产能严重过剩的项目又招进来引进来。不讲在全国，你就说株化，株化不是因为我们要搬迁它才停产，它是因为它的产品丧失了竞争力，我们不要它搬迁，它也会停产，所以我跟县里的某些同志讲，你不要想株化了，它这个产品已经没有生命力了，你再花很大的价钱把它搬到你那里去，有什么意义?所以我们在引进新项目的时候，你就要问他你生产什么，你就要了解他这个产品是x产业还是夕阳产业。是x产业，未来市场有很大的需求，你就引进；已经是个夕阳产业了，你还赔本把它引进来，这种事情千万不要干。所以一定要对全国的需求状况产业发展状况心中要有数，要了解。对于产能已经过剩的项目，坚决地不引进，即使是x产业的项目，也要进行分析，我们x当时搞光伏产业，那时都说是战略新兴型产业，是x产业，花了很大的劲，搞了个光伏产业园，第一年还红火，到了第二年，一下就全国的光伏产业产能过剩，中国人的创造力太强了，一个产业一旦是供不应求，它往往只需要2-3年时间就会发生急剧变化，从供不应求到供过于求，它的供给能力的形成太强了，一旦大家发现某一产业供不应求，所有的产业所有的资金都往那里聚，要不了2、3年时间就成了一个过剩产业，一旦成为过剩产业就死在那里了，原来他给你承诺的多少税收什么的就实现不了，也不是说他讲假话，有讲假话的也有忽悠你的，并且他也是自己算了账才敢投的，可最后市场的变化不以他的意志为转移的，市场一发生变化，他没有办法跟你兑现。即使是很好的企业（我们搞了这么多园区，从星沙经济开发区搞起），一个企业它的生命周期都是有限的，中国这些企业，一个企业能够红火十年就是奇迹，一般就是那么7-8年的红火期，星沙经开区第一个企业就是x的光阳摩托，没有5年的时间，x一禁摩，它就不行了就垮了，大片场地空在那里。然后第二轮支撑星沙的就是LG曙光，LG曙光它是韩国的企业，当时是原来的省委书记正午同志当省长的时候亲自抓的项目，当时的土地价格还是出了点钱，出了几万块钱一亩，当时我们拆迁几万块钱一亩十几万块钱一亩，把地征收交给省里，红火了那么5、6年，每次中央领导来看，都会看那个项目，我当县长的时候在那里还接待过朱镕基，等我一走后，LG又垮了。再接着顶上来的就是三一重工，三一当初引进到星沙的时候，在那个时候上个世纪90年代，我们给他的地是18万块钱一亩，等下我讲客大欺店店大欺客，那个时候18万块钱一亩，三一再也没有拿过这么高的地价了，后面的都是零地价，因为那时候它是娄底一个企业，它根本没有谈判权利，它是后面做混泥土吸收泵迅速发展起来的，才做成了星沙的支撑企业，所以我讲这个过程就是告诉大家：一个企业你引进的时候，是夕阳产业的你不能引进，即使是现在看来是战略性产业新兴产业，即使是现在看来是需求很旺的产业，它也是有一个生命周期的。为什么我们现在讲要全力以赴地支持轨道产业的发展，轨道产业的发展，我跟很多同志交流过，大概它的黄金期（我不讲生命周期）就是未来的十年，这十年的机遇不抓住，就错过了就没有了，也就是10年，顶多是10年，所以我们在招商引资的时候一定要有这种全国性需求形势的研究，绝对不能像过去那样，捡到篮子里就是菜，这是我讲的第一条。

第二条，要研究株洲的需求。株洲的需求就要看株洲当前市场的状况，在哪方面需求旺盛，在哪方面还有市场空间，招商引资对于投资者来说，最有吸引力的就是有市场，他看中的也就是市场，任何一个投资者，他如果不是来骗钱的，他是来实实在在投资的，他进入这里的时候，第一件要做的事就是对市场进行分析，对市场的需求进行测算，还不是你政府介绍的不是你商务局介绍的，他一定是请一个中介机构来做客观地调查，所以这种事情，你瞒人家是瞒不住的，你没有需求说成有需求是瞒不住的，只有有需求才能吸引他的投资。我到株洲来以后，很多朋友也问，也想到株洲来投资，我讲欢迎你们来投资，但是有一条我告诉你们，肯定你们现在做不得，我不讲什么时候做得，你们再来调查，株洲的地产，现在根本做不得了，至少2、3年内不要再做了，是因为严重的供过于求，跟x一样的，株洲现在也同样是这种情况。那么我们就要分析，株洲在那个方面还有市场需求的空间，要分析未来可能产生的市场需求空间在哪里，株洲现在是一个100万人口左右的城市，按照城市发展的规律，未来可能增长到130万150万，可能还会产生哪些需求?那么我们正在建设小康社会，在人均消费达到一定层次的时候它会派生出哪种需求?打个很简单的小比方，过去大家喜欢看电视，现在看电视的人少了，看电影的人逐步增多了，看电影它成为一个新的需求，当然这个需求有多大，我们还可以建多少电影院，还有一个测算的问题。中国现在是处在一个从中等收入向高收入迈进的这么一个阶段，所有的国家，在中等收入向高收入迈进的时候消费结构它有一个明显的变化，就是吃和穿在总消费支出里占的比例越来越小，大力增长的是什么需求?一，旅游需求，有钱了，一个中产阶层家庭，他总要出去旅游消费几次；二，文化需求，刚才说的文化需求，包括看电影，包括其他的文化活动；三，健康需求，美容保健等。这三种需求是在增长的，那么我们就要分析，这3种增长的需求，还有没有市场空间，如果有市场空间，我们就加大这方面引资的力度，来满足这种需求，这是我讲的第二个，株洲的需求是什么。

第三条，政府的需求是什么。我反复跟大家讲，我们招商的目的是什么，一定要清楚，作为人，他一定要知道自己需要什么，作为政府也要明白自己需要什么，那么政府在招商引资过程中间，过去一些做法，我们可以理解，为什么，因为过去政府第一位的需求是要GDP，为什么大家对大的工业项目，包括富士康这种项目，不是说株洲，全国都是在追捧，省委书记都亲自出面拜访郭台铭，郭台铭提的一系列的苛刻要求都答应，放在桌面上的可以谈判的理由就是我可以解决劳动力就业，实际上背后的原因大家心里都清楚，就是为了GDP，他能够给一个地方带来GDP，因为我们现在GDP的计算方法，工业是最能够创造GDP的，现在今天是开现代服务业的座谈会，现代服务业为什么大家没有像重视工业那么重视，现代服务业它能带来税收，但是它对GDP的贡献力度不如工业的贡献大，工业对GDP的贡献大对地方财政税收的贡献小，现代服务业是对地方财政税收的贡献大，对GDP的贡献比工业要小，就是这么一个状况，过去GDP是第一位的，所以各级政府就是不惜血本不惜代价来追求GDP的增长，所以做那么多亏本的事来引进工业企业。那么现在，政府还要不要GDP，还是要GDP，为什么不要GDP?我们今年GDP的增长还是要保持10%的增长速度，按照10%下任务的，但是中央政府给我们解了个难，就是要我们回归到新常态，回归到新常态就是再也没有把追求GDP的高增长作为目标了，现在降下了，降到9.5降到10，这就是一个进步，解了个套，更有大胆的，大家看到x市政府，它就在政府工作报告里面不提GDP的目标了，浦东开发区就不提GDP的目标了，那么株洲这种状况，还要提，还是要按照人大提出的10%的目标，所以在招商引资的过程中，这个方面有压力，但这个压力比过去大大减少了，压力大大的减轻了，所以我们不能够唯GDP招商，招商的时候要注重GDP，但不能唯GDP。政府的需求，在考虑GDP的需求的同时，政府一定要考虑富民富财政，我们真实的需求就是通过招商引资，既能带来GDP的增长，又能带来财政收入的增加，又能带来老百姓收入的提高，这种项目是我们要全力以赴地去抓的。那么也就是说，在政府的需求方面，还有一种就是分析我们的产业结构的需求，就是我们主导要发展什么产业，我们要主导发展轨道交通产业，要发展航空产业，要服饰产业，与此相关联相配套的，我要形成产业集群，这就是我们的需求，那么，这就是我们要重点招商的。在现代服务业，比如我们的缺陷是什么短处是什么，作为一个城市，它必备的要素是什么，我们没有的我们要补充的是什么。现在我们株洲市过剩的，我们就不要放肆去抓这种招商，而现在我们作为一个城市，我们缺什么，那今天商务局的在这里，你们有个材料我也看了，会展经济是需要大力发展的，它也是一个新兴的增长点，但我们连一个会展的像样的平台都没有，这也是我们政府需要的，如果谁能给我们搞个会展的平台，在这个方面，政府可能要贴钱，可能要亏点本，可能要给一些政策的支持，但它可以做到完善我们政府的配套满足我们政府这方面的需求，那么也是要重点招的。大家一定要清楚，这个项目招进来，讲得浅显一点直白一点，就是对我们政府有什么好处，有好处的我就积极干，没有好处的甚至成为一个包袱成为一个负担的，我就不干。这是我讲的第一大点的三个小点：要知道全国的需求，要知道株洲的需求，要知道政府的需求。

第二个，凭条件招商。招商，我讲一个比方就像嫁女。招商，最直接的就是卖地，我经常讲嫁女的故事，就是你有什么样的条件，你就能招来什么样的女婿。你家里穷，你的女还只有7、8岁还没长好，你就想把女卖出去换两个钱来，等到明天开锅，那肯定就是嫁出去给人家做童养媳，你就肯定招不到好的郎，而富人家的招婿，是从小琴棋书画的培养，把女儿的内涵外貌都提升，气质都提升，等到18岁的时候，再扎个台子来抛绣球招郎，那就肯定会招一个好的婆家。我们能不能够按这样一种做法来招商呢?就是努力地创造条件，只有你的条件好了，你才能够招到好商。具体来说，第一条，凭优势招商。你一定要分析你的优势是什么，招人家进来，人家在这里投资，他能够依托你这个地方形成竞争的优势，他必然来。株洲，我们有交通枢纽的区位优势，有轨道产业的基础优势，有芦淞服装市场这个品牌优势，这都是我们的优势，当然还有很多优势，我们一定要把这些优势的文章做足，现在你要重新打造一个优势，那很困难，还不是一点点的功夫，你看我们轨道产业培养了多少年，我们芦淞服装市场是多少年才能形成这个优势的，它不是1、2年的功夫，既然有了这些优势了，我们就要把这些优势的文章做到极致，为什么我们搞轨道产业城，为什么我们在火车站交通综合枢纽打造这么一个商场，就是要依托这两个优势，把这2个优势放大，这是第一条，就是要凭优势招商。

第二条，要凭平台招商。招商是需要有平台的，平台就是我们的园区，市委市政府确定园区的攻坚战，我们建立了一批园区，而且也做了大量的投入，应该是有了成绩，有了一定的基础，实践证明，哪个园区的条件好，哪个园区的招商就有吸引力。园区起步最早的是我们高新区，所以高新区就在招商的过程中占据了主动，它就有吸引力，它的平台已经打造出来了。所以我们现在各个县区，你一定要集中精力先造平台后招商。腾飞市长要我分管云龙示范区，前2天我到了云龙示范区，跟班子讲了15年的工作指导思想，我讲就是两句话：全力以赴抓拆迁，千方百计提效益。我没提招商这个事，我也明确的告诉大家，对云龙来讲，招商不是云龙15年的工作重点，因为云龙这个平台打造得不成熟。平台打造不成熟的话，招商就是这么几种情况，第一，你叫不起价。叫不起价的情况下面，要么招进来，你就要亏，你就要贴，你没有谈价议价的条件，你没有议价的资本，你议价能力不强，你缺乏议价能力，即使你在砸锅卖铁赔血本的情况下引进来了，你的平台的配套设施还不完善，只有两种情况，他进来了，他投入了，他只能亏钱，叫做是你也亏钱他也亏钱。新华联就是个例子，新华联他不是想搞工业，他就是想搞房地产，地价还是很低，按道理讲这么低的低价，是应该有钱赚的，但是确实新华联没赚到钱，是因为配套不成熟，他的房价根本上不来，新华联这个项目至少目前是亏本的，所以你也亏钱他也亏钱，是双输而不是双赢。那么第二种选择，他是晓得算账的，把地一拿到我就不动，再慢慢的动，等到条件成熟了我再涨价，我再动。那与其这样，那就不如把地囤到自己手上，为什么要卖给人家呢?那么这里没有任何批评你们的意思，因为我分管云龙，所以我拿云龙来打这个比方，这个情况不是云龙一家存在，我们很多园区都存在这个情况。所以你在平台没有打造好的情况下面，不要急急忙忙招商，一定要把平台打造好，就是刚才我讲的那个比方，你女一定要养到18岁才出嫁，不要7、8岁就把她卖出去当童养媳，你看到心痛。这是我讲的第二个，要凭平台招商，平台一定要打造好。平台打造好的最基本的条件，你是要把征地拆迁要搞完，要把基础设施配套建设到位，你再去招商再去卖地，不然这地怎么卖得出。

第三条，凭实力招商。招商它就是个议价，招商它就是个博弈，买方和卖方，它既是一个合作关系，也是一个对手关系，但坐到谈判桌上，你不是一个级别的，你就没有议价能力。市场经济的规律就是这样的，店大欺客客大欺店，你这个店盘大了，客人就会按你的规矩出牌，你这个店小了客人财大气粗了，你就得按客人的规矩来出牌。所以我们各个园区，一定首先就是要把自己的实力做大。我在湘江新区的时候，我们在平塘这个地方，也是个老工业退出的地方，关闭了20多家企业，它离市区也比较远，我当时就在想，搞什么?肯定搞不得房地产，那个地方已经有个梅溪湖了，再搞一个房地产，一样的没有需求，最后决定在那里搞旅游度假区，旅游度假区开始也想招商，那首先想招x万达，x万达是搞旅游地产非常有实力的企业，x万达的王健林亲自带着他的团队来了，书记市长接待了，我也参加了，x万达也表示了强烈的兴趣，书记市长也要我们推进这个项目，等我们坐下来一谈，你是求他，他提出的条件就是：土地30万块钱一亩，不能再出多了。我一算账，我们加上征拆，我们的成本到了100万一亩，要贴70万一亩，按他的需求量，我要贴30-40个亿进去。最后我们反复研究，不谈了，他开始还说你不谈了我们到开福区谈，正好开福区我在那边工作过，他们说赵书记你支持我们，你莫跟我们争了，我讲可以，我不跟你们争了，我就给万达一个回复说我们不谈了，你们到开福区去搞。最后我们自己搞，我们自己通过策划规划设计，我们这个湘江新城我有这个条件，财政拿了30个亿我们成立了个湘江投资公司。此湘江投资公司非彼湘江投资公司，我财政拿了30个亿的资本给他，就开始搞这个项目，开始征地拆迁，征地拆迁完了就开始建设，建设到目前，出现了一个什么情况，我开始讲根本不招商，我120个亿立足于全部自己搞完，但是搞到这种程度了，大家知道你政府不是忽悠了，政府是实实在在在做旅游度假区了，上个星期我到那里，他们告诉我，现在x神创x海川这些都是搞旅游开发的还有x的华谊兄弟，都已主动提出来要进来，开出的条件非常的有利，都要进来了，根本不要去贴补，还有钱赚，x万达跟开福区一样的没谈成功，反过来又来找这边，还是要进来。我讲这个案例就是，一定你自己有多大的实力，你就招多大的商，一定不要超越自己实力去招商，你是招一个商来不是招一个爷来，我不讲是店大要欺客，你至少是要跟人家对等，我们现在有多大的实力我招多大的商，等我实力大了我招大商，我现在实力小我招2个小商也没有问题，不要一味的招大商，你自己没有到那个级量的时候，你去招大商，要么就招不到，要么就是招来了欺负你，我招个人来，已经有个爷了（你们的爷是市委市政府），还要再找一个爷来，我讲你们受不了的。这是我讲的第三条，要凭实力招商，有多大的实力招多大的商，你要尽可能的先做大自己的实力再去招商。

第三条，循规律招商。遵循规律来招商，第一条就是要坚持互利双赢。招商最后就是为了一个利，成功的招商一定是双赢的招商，既让投资者获利，我们政府园区也同样的要获利。只有政府获利恨不得把投资商的裤子都拔下来，这样的招商是难以实现的，我们一定要防止这种倾向。在x我讲实话，就有这种倾向，昨天我一个老朋友来，也是在开福区的时候招进来的，他说陈主席问他x的招商环境怎么样，我就回答他不怎么样。因为他这个项目，确实是在x赚了钱，一赚了钱以后，好多人就讲，当初政府就不应该这么招他进来，当时我了解这个过程，完全是一片不毛之地，大家都不愿意搞，他进来了是一个风险投资，进来了政府并没有亏钱还赚了钱，他当然也赚了钱，x它有一些人小农意识比较强，株洲这一点我感觉到比较好。株洲的人比x的人某种程度上要大气，他没有那种看不得别个赚钱的小农意识，x很多人是农民进城过来的，他就看不得别个赚钱，他看到别个赚钱他就觉得政府吃了亏，这是x招商引资中间的一个最大的问题。我们经常讲，你不要看人家赚了多少钱，你只要看自己赚了钱，包括我们在梅溪湖搞的项目，我们赚了40个亿，还要不得，有人就算公司赚了50个亿比政府赚的还多。我讲你x哪个引进的项目赚了40个亿你讲出来?赚40个亿还要不得?人家赚了钱我们就吃了亏?这个事情是完全可以双赢的，但这种意识我发现在株洲很好，没有。投资者一定要让他有利可图，你在算谈判条件的时候，他不是来搞慈善事业的，你一定要给他利润空间，不给他利润空间你这个谈判是谈不成的，但另一个方面，我们在对人家很好的同时不要对自己好狠，不要对政府好狠，政府也要算得过去，即使是很重要的项目，也可以做到直接赚钱，不能直接赚钱又确实是好项目，这个项目你不要亏本，直接不要亏本能够打平，好项目又能够带来周边增值带来税收的，算增值的账算未来税收的账你能够不亏，这是个底线，最好是能够赚钱，好的项目你不赚钱能够打平也要得，必须是非常好的项目，你进来了能够带来周边土地的升值，能够带来未来的税收，你亏一点，在你能够亏得起的基础上，也可以。我不直接讲凡是不赚钱的项目凡是要贴钱的项目都不搞，今天我讲，株洲没有这个条件，还达不到这个条件，还讲不起这个话，但至少要做到第三条。汽车博览园这个项目高新区汽车赛场这个项目，前期是肯定要贴钱进去的，但是他们两个给我算了账，第一他已经不是零地价了，高新区告诉我他要一千亩工业用地，一千亩工业用地他还是愿意出10几万块钱一亩，高新区讲他们工业用地最多的也就是卖20多万一亩，他们也没有提出要其他的优惠了；二是他答应一签合同就打3个亿过来，赛场这里他不要产权，你把赛道建好，建好了他来经营他来负责，这种事大家算得来，所以这个项目我个人是同意的，因为他带来一个什么样的效应呢，他是中部地区第......

**第二篇：在项目推进会上的讲话**

在XXXXXXX项目推进会上的讲话

县委书记 XXX

（20XX年X月X日）

同志们：

XX县文化旅游产业起步较晚，在发展阶段得到了上级党委政府的关心重视，特别是省委常委、市委X书记多次深入我县调研，对我县文化旅游产业发展做出重要批示。20XX年X月份以来，按照X书记的指示，我县从抓规划、抓项目、抓招商引资、抓设施、抓融资、抓机构等六方面推进XXX影视基地、XXX国际旅游生态城、XXX等重点文化旅游项目的建设。目前，虽然各个项目在有序推进，但还存在一定的困难和问题。我们今天召开这个会，主要就是要总结和盘点各个项目的建设情况，分析形势，找准差距，切实增强紧迫感和责任意识，进一步明确目标，增添措施，强化创新意识、率先意识，提速冲刺，解决项目建设过程中存在的困难和问题，全面推动我县重点文化旅游产业项目建设的步伐。

刚才，企业对各个项目的情况及项目建设中存在的困难和问题都进行了汇报，我们各相关职能部门及涉及乡镇（街道）也都对企业提出的问题和困难给予了耐心的解答，各位县领导也为项目的推进提出了意见和建议，下面我就推进我县重点文化旅游产业的发展提三点要求。

一、优化机制，提供优质高效的服务

抓住了项目，就是抓住了产业发展的切入点，就是抓住了全县文化旅游产业发展的主要矛盾。为此，我们必须深化“一把手”负责制，主要领导亲自抓、分管领导重点抓、落实专人具体抓，层层分解落实目标任务，把责任落实到岗位、定点到人，细化到周和日。各级各部门要积极提升项目软环境，牢固树立“服务项目就是服务发展”的理念，增强工作主动性，最大限度地为项目上报和建设提供便利。县发展和改革局、县文体广电旅游局、县国土资源局等职能部门要当好项目建设企业的“娘家人”，积极帮助建设企业跑办完善各项手续，开通重点文化旅游项目“绿色通道”。各重点文化旅游项目所在乡镇（街道）也要积极服务，努力协调、解决项目推进过程中的各种困难与问题，为推进项目建设提供切实有效的支持和保障。

二、客观研判，增强项目攻坚紧迫感

在会议之前，我带领几位县领导和相关单位负责人实地察看了几个重点文化旅游项目的建设情况，我们清醒地看到，项目建设工作仍然存在不可忽视的问题，这些问题已影响到项目攻坚的进程、影响到投资扩量的实效，到了不得不解决、不得不加劲的地步。

XXX影视基地项目摄影棚建设规划用地XX亩，不符合选址规划，必须调整规划报批；该项目饮用水主要依靠XX和XX龙潭供水，已不能满足会所及一期生态住宅饮用水的需要，企业要

尽快做出规划，报县发展和改革局立项审批，自主建设一座自来水厂，以满足项目用水需求；县政府分管领导要在本月20日前积极与供电部门协商，解决该项目建设用电的问题。XXX国际生态旅游城项目所在区域土地利用总体规划与项目规划有一定的出入，各相关职能部门要积极与市相关职能部门对接，在总体规划范围内，考虑对建设用地进行局部必要的适当调整；该项目二期工程将规划XXXX、XXXX等项目，需增加建设用地XX亩以上，但必须根据已批准的XX亩用地指标使用情况确定XX亩土地报批情况，同时可适当考虑提高项目部分新建用地指标；建设企业要尽快确定重点建设地块，突出重点，以开发核心区域为主，用好XX亩已审批用地，并确定20XX年重点核心建设地块，报批开工建设。XXXX项目在征地搬迁过程中，XX村村民XX户迟迟不肯搬迁，并提出购买因城镇合并后闲置的XXX站，否则拒绝搬迁，对于其提出的要求，可请评估公司对原XXX站进行评估，根据评估情况与其协商，如果协商不成，则启动法律程序，依法强制执行。县文体广电旅游局要尽快完成XXX文化旅游产业园区总体规划的评审工作，并于本月22日前上报县规委会审议。XX镇要积极与县住房和城乡规划建设局对接，在XX镇范围内选址建设一座垃圾中转站。

三、强力攻坚，坚决实现投资扩量

XXX影视基地项目本要投资X亿元，建设主体项目训练基地、草原运动娱乐区、草原休闲娱乐区、草原观光区、高科技

畜牧基地、公共服务区等。XXX国际生态旅游城项目本要投资X亿元，建设旅游观光小火车线路、游客接待中心、生态养身中心、商务会议中心、小镇商业街、水上娱乐中心、影视基地、生态农业种植园、动漫产业园及其他基础设施。星河温泉二期项目本要投资X亿元，建设集休闲度假、疗养保健、会议培训、旅游观光、旅游小镇、小镇购物为一体的旅游项目。

同志们，做好文化旅游产业项目意义深远、任务艰巨、责任重大。我们一定要增强机遇意识、创新意识、进取意识和大局意识，扑下身子抓落实，一心一意谋发展，为加速推进我县文化旅游产业化发展，加快建设富强XX、活力XX、美丽XX、幸福XX出积极的贡献！

**第三篇：在重点招商项目推介会上的讲话**

在重点招商项目推介会上的讲话

尊敬的各位朋友，同志们：

今天是个好日子。我们非常荣幸地迎来了xx省xx商会的各位朋友来我县考察，共叙友情，共谋发展。在座各位企业家都是湖北籍在xx创业的成功人士和商海精英，刘雁飞先生还是我县外出创业成功人士的杰出代表。大家平时都非常忙，能在百忙之中，抽出时间来参加我们的招商项目推介会，充分体现了各位对故乡这片热土的一往深情。在此，请让我代表xx县委、县人大、县政府、县政协对各位朋友的到来再次表示最热烈的欢迎，对各位认同xx投资环境，融入xx经济建设，共促xx经济发展再次表示最衷心的感谢！

刚才，xx书记向大家介绍了xx县情，xx县长向大家推介了一批重点发展项目，大家对xx的发展提出了很好的意见和建议。通过这次活动，让大家进一步加深了对xx投资环境和独特优势的了解，进一步增强了在xx投资创业的信心，也进一步增进巩固了我们之间友谊，还让我们结识了一大批新朋友。借此机会，我代表xx县委、县人大、县政府、县政协以及51万xx人民对已经在或准备在xx投资兴业的企业家作三点承诺：

1、以最优的环境服务客商。县委、县政府将继续把招商引资工作当作推进xx跨越式发展的“一号工程”来抓，对来xx投资的企业家，全面落实招商引资优惠政策，实行项目全程委托代办，专人负责，限时办结。同时，欢迎大家广建良言，让我们认真改进工作中的不足，竭尽所能营造诚信、双赢的投资环境，切实把客商的事当作自己的事来做，真正打造诚信政府、务实政府，让客商高高兴兴投资，开开心心发财。

2、以最佳的平台承接客商。随着xx高速（xx至xx）大通道的全线贯通，xx必将成为承接东南沿海地产业梯度转移的理想之地和人流、物流、信息流东进西出的重要结点。我们对入驻xx的生产性项目特别是高科技、高利税、低污染项目实行专班负责，全程服务，在用地、供电、供水、融资等方面加大服务力度，争取政策优惠，倾斜优势资源，最大限度地降低投资者的经营成本。

3、以最大的收益回报客商。秉着“你发财、我发展”的思想，我们将全力实施“项目带动”战略。今天精心推出的一批投资项目，均具有广阔的市场发展前景，丰厚的项目投资回报。目前，xx便捷的区位优势逐渐显现，丰富的特色资源加快开发，优越的发展环境正在形成。实践将会证明，到xx发展将是你们明智的选择。

最后，衷心祝愿大家事业发达，吉祥安康！

谢谢大家！

**第四篇：在全市项目工作推进会上的讲话**

在全市项目工作推进会上的讲话

同志们：

今天，市委、市政府召开项目工作推进会，主要目的是：认清形势，分析问题，振奋精神，落实举措，强力推进我市项目建设，促进区域经济加快发展。刚才，XXXXXXX分别进行了有关情况的通报，总体看，全市项目工作成效明显，但进展减缓，碰到的问题和困难不少，推进项目建设的力度仍需加大。全市上下

必须进一步统一思想，下定决心，群策群力推进项目工作，拉动区域经济强劲增长。下面，我强调四点意见：

一、充分肯定我市项目工作所取得的成绩

近年来，我市坚持以项目推进为重要抓手，深入实施“XXXXXXXXXX”战略，促进经济社会持续快速发展。今年以来，全市上下继续保持良好精神状态，积极顺应宏观调控政策效应，有效克服要素紧张矛盾，坚持不懈抓项目、促投入，1至6月共完成固定资产投资XXX亿元，同比增长XXXX，高出全省平均增幅XXX个百分点（全省同比增XXX），在XXXXX范围内遥遥领先。具体成效主要体现在三个方面：

1、对项目工作已经形成共识。通过多年连续不断抓项目、抓投入，特别是抓“XXX工程”、为民办实事项目和招商引资工作，全市各级对项目工作的重要意义认识到位，措施扎实，制度完善。一是认识比较一致。把项目推进作为“XXXXXXXX”战略的强力支撑，作为推动我市经济发展的突出手段，作为本乡镇、部门开展工作的重要抓手，集中精力、集聚资源，全力以赴抓项目。二是氛围比较浓厚。特别是招商引资工作，由于采取了分解任务、落实责任的有效措施，“人人肩上有指标”，无论在市级领导、乡镇部门领导、一般干部、经济主体甚至普通群众各个层面，招商引资都是大家议论和关注的一个热点。三是合力初步形成。围绕重点项目推进，各级各部门、单位加强协调，增强合力，强化服务，一路绿灯，创造了良好的项目服务环境。

2、项目工作思路比较清晰。“经济工作项目化、围绕项目抓工作”的理念已经较为牢固，对“抓项目抓什么、怎么抓”有了一定经验。各乡镇、部门、企业都能抓住一批项目，把项目当作开展工作的主抓手，以项目来落实工作思路，围绕项目来制订工作措施。最近，我先后到一些部门和XXXX个乡镇开展调研，这点感觉尤为明显。特别是各乡镇，都能体会到所有工作都离不开项目，并结合贯彻落实市委XXX届XXX次全会精神，结合上级的政策导向，结合本地的产业、平台和人力资源等方面优势，提出、包装、申报或实施一批项目，以具体、实在的项目来凝聚人心，鼓舞士气，充实发展思路，实现发展目标。

3、项目实施进度快、效果好。一是重点项目建设成效明显。今年1至XXX月，各级重点项目建设共完成投资XXXX亿元，完成年计划的XXXX；“XXX工程”进展顺利，开建率达XXX，完成投资XXXX亿元，完成年计划的XXXXX9；完成全社会固定资产投资XXX亿元，同比增长XXX。XXXX镇1至XXXX月已实施工业技改项目XXX个，完成投资XXX亿元，同比增长XX；XXXXXX等乡镇在XXX重点企业技改等项目建设中，征迁力度大，实施进度快，工作卓有成效。二是提前预排明年项目。XXXX牵头，XXX等部门，各乡镇以及全市企业提前行动，已经提出明年的项目盘子，排出新开项目XXXX项，总投资XX亿元，当年计划投资XX亿元，这项工作比较主动，比往年至少提前了一个月。三是着手谋划“十一五”项目本子。按照市委关于“XXXX”规划的建议，初步排出了XXXX个重大项目，实施“XXXX工程”，总投资超过XXX亿元，为“XXXX”规划落实了扎实的项目支撑。

二、清醒认识项目工作存在的突出问题

这几年的项目工作，刚才已作为了充分肯定，但更应保持清醒，看到问题，找准差距。主要有以下几个方面：

1、项目工作务虚化倾向。主要表现为思路多、套套多、表面文章多，而抓落实少、求实效少、脚踏实地解决实际问题少，抓项目工作的时间、精力、力度还很不够。应该讲，各级领导的项目意识在增强，都说项目重要，也经常强调，但现实是抓项目、抓招商常常停留在口头，变成了口头禅，缺乏内涵，缺乏实际行动，外出招商引资不算少，但招回的项目不多。不可否认，一些务虚的活动是需要的，有助于形成一定的氛围，但最终要讲实效出成果。

2、实施项目的力度不大。不管从项目开建率看，还是从完成计划看，都还有较大差距。今年全市XXX个重点建设项目（含备选项目）中，至今仍有XXX项未开建，1至XXX月完成投资XXX亿元，仅完成年计划的XX。突出表现两点：一是部门、乡镇有畏难情绪，面对征地、拆迁感到压力很大，有点疲沓；二是民营资本投资的公建项目推出力度不大，一年多来没有一个推进招商引资。这些未开工项目的责任单位，回去以后要好好检查，及时向市委、市政府作书面汇报，说明原因，写明开工时间。

3、项目前期工作做得不深。分析未开工项目的主要原因，多数是

前期工作不够到位、相对滞后，如XX项目、等都是因为土地原因，影响了项目的开建。现在是有土地，没有项目追拨，项目报不上来。一些企业甚至政府部门，对前期工作认识不到位，项目申报、争列省重点的主动性不够，把握审批机遇的能力较差。

4、项目储备明显不足。目前，全市初排明年重点项目共XXX项，总投资XXX亿元，当年计划投资XXX亿，从

项目个数以及投资总规模看，都不是非常理想。特别是质量高、投资大的项目仍然比较缺乏，明年的工业项目中，投资XXX亿元以上的一个都没有，超过XXX万的也只有XXX个，明显感到潜力不足、后劲缺乏。

5、推进项目的办法不多。项目推进需要讲战术。在实施项目过程中，我们看到许多干部的应变能力和具体操作能力都很欠缺，缺乏主观能动性，碰到问题，不动脑子，办法不多，拿不出实招、硬招。一些项目遇到一点农保、拆迁等问题，就退缩。这一方面是干部的能力问题，某种程度上也体现了不敢挑担，不敢负责任。发达地区在土地紧缩时，敢于先行一步，先租用，后征用，一旦到现在有土地指标，就能马上上报。XXXX镇也积极通过挖掘集体土地潜力，争得了发展先机。这种创造性开展工作的精神要好好发扬。总之，在项目推进过程中，要创新思路，讲究方法，敢于碰硬，把握灵活性。

上述这些问题，必须引导我们的高度重视，认真研究，下决心加以解决。

三、抓项目工作是领导干部综合素质的集中体现

事实证明，项目推进工作的各个环节，都体现了领导干部的综合能力、工作水平和工作责任心。

1、项目工作是干部队伍凝聚力、战斗力、执行力的综合体现。抓项目需要各方协调配合，需要干部相互补台，需要团结协作的精神。XXX镇提出：“没有项目就没有战斗力”，认识就很到位。项目推进往往同时伴随着土地征用、房屋拆迁等难题，一旦不能如期完成任务，就会延误工程进度，影响项目效益。要提高项目推进的效率和质量，必须要有理解应对的灵活性、做群众工作的艺术性以及丰富的实践工作经验，要有干基层一线工作的综合能力。因此，干好项目工作，是对干部凝聚力、战斗力、执行力的最大考验。

2、手中是否抓住一批项目，是领导干部的工作能力强不强的集中体现。手中没有项目，工作就没有抓手，思路就得不到落实。长时间没有项目的区域，必然人心涣散，士气低迷。发展的主旋律弱化了，其他不和谐的声音就更嚣张，甚至直接影响社会和谐稳定。

3、是否敢抓敢管、敢于拍板，是领导干部的责任意识强不强的集中体现。今年，XXX实施了一个宅基地和废弃矿山整理项目，总面积XX多亩，需拆迁民房XX多户。因为不是市重点项目，缺少强劲支撑，乡领导就凭着一股精神，抱着“宁丢乌纱帽”的决心，迎难而上，艰苦工作，最终平稳、顺利地实施了这一项目。事实上，项目推进的过程，就是一个不断协调关系、执行政策、解决问题的过程。在责任范围内敢不敢负责、敢不敢得罪人、敢不敢拍板做决定，都反映了领导干部的责任心强不强。此外，在协调、处理问题的过程中，领导干部能否从全局出发，在维护大政策的前提下思考和解决问题，还反映出领导干部的大局意识强不强。

4、是否善于帮助企业抓项目，是领导干部的服务意识强不强的集中体现。企业要不断发展壮大，必须持续不断抓项目、上技改、扩规模。因此，服务企业，不仅仅是被动地帮助企业解决问题，更要主动服务，积极为企业发展出点子、谋项目。要和企业一起，引导企业顺应国家产业政策导向，分析市场需求趋势，帮助资本找项目、找出路。选定项目后，还要帮助企业跑审批、跑要素、跑落地，直到项目建成投产。这一点，XXXXXXX等部门做得不错，甘当企业的“高级秘书”，发挥参谋助手作用，积极帮助企业包装、申报项目，争取省重点项目和国债资金支持，上半年已有XXXXXX等XXXXXXX个项目列入省重点建设工程盘子，XXXX个项目由省初步落实用地指标，XXXXX个项目申报国债，合计申报XXXXX万元，取得了明显成效。

四、落实措施，全力抓好项目工作的关键环节

具体是突出“7个抓”：

1、抓开工、抓进度。一方面，未开建项目抓开工。责任部门和项目主体，要进一步明确责任，一个一个地加以分析研究。对条件已基本成熟的，抢抓时间，尽快开工；对条件尚未成熟的，剖析原因，全力以赴帮助逐项解决，倒排开工时间，力争尽早开工；对确定无法实施的，说明原因，及时淘汰，并严格按照重点项目管理办法的有关规定作出相应的处理。另一方面，在建项目抓进度。要以落实项目要素、抓好项目管理为重点，在确保工程质量的前提下，加快项目进度。对每个重点在建项目，项目责任单位及有关部门要经常检查施工实际进度情况，及时分析、排除影响工程进度的因素，要明确提出时限和进度要求，倒排工期，强化督查调度，做到快中求好，稳中求进，确保按期完工。对在建项目碰到的问题，各有关部门要集聚资源，重点帮助解决。

2、抓土地申报。各级各部门各企业都要抓住机遇，抓紧推出项目，抓好土地申报工作，用足用好土地指标，为继续争取指标赢得主动。国土部门要继续做好引导和向上争取工作。在解决用地问题上，还必须创新手段，大胆突破，可借鉴发达地区的经验，采取“先上项目、后补手续”的办法，先行一步，争取“快半拍”，抢得先机。

3、抓资金落实。在解决资金问题上，要加大民间融资力度，并加以规范和引导；要做大中小企业贷款担保中心，吸引社会自然人股本进入；要鼓励民间资本和有一定实力的企业，开展金融中介服务或为企业贷款提供担保。

4、抓项目申报。积极对接国债项目、省“XXXXXX工程”和省重点支持的领域，抓实抓细明年项目的前期工作，抓紧包装上报，力争早日立项，尽快审批。要落实项目“主跑人”，全程服务项目的申报各个环节，及时解决项目申报过程中碰到的问题，对本地、本部门不能协调的问题要及时向联系领导或分管领导汇报，杜绝项目申报中拖延、耽搁等现象。这项工作XXX要发挥优势，积极作为。

5、抓项目信息。充分利用专职招商员的网络功能，发挥各地同乡会的信息优势，广泛吸纳发达地区产业转移和企业投资信息，拓宽项目征集的渠道。密切关注上级有关信息，加强上下沟通，研究产业政策导向和各类补助投向，提高项目申报的成功率。全面了解本地企业的投资意向，掌握企业拟上项目信息，及时跟进，主动服务。

6、抓责任落实。进一步强化项目建设分工负责制，健全领导挂联制。市级挂联领导要真正与项目责任单位、业主单位共同负责，扑下身子，一个环节一个环节地抓好组织、协调、解决；各乡镇、各部门主要领导要亲自抓、负总责，拿出相当大的精力抓项目；分管领导要坚持“一岗双责”，挤出更多时间用于项目建设第一线；具体负责项目的工作人员，要有责任心，有敬业精神、有吃苦耐劳精神，真正蹲在现场，全身心投入，加强对具体工作的监督、管理。市里将分层抓好培训工作，全面提高项目工作人员的操作能力。项目没有落实到位，没有完成计划的，年底的考核资金要取消。

7、抓督查。建立项目进度情况通报制度，市委办、市府办、重点办要围绕重点项目进展情况，定期进行调研、督查，对好的单位要及时表扬，差的单位要给予通报批评，对干扰、破坏项目建设的人和事，要坚决予以打击。加强对重点项目、热点问题的跟踪督查，对重点项目推进过程中出现的问题，要认真剖析，对症下药，一抓到底。

同志们，加快项目推进工作任务艰巨、意义重大。希望大家进一步振奋精神，克难攻坚，真抓实干，务求实效，全面完成各项任务，为实现跻身全国两百强目标打下坚实基础。

**第五篇：书记在全市大招商暨项目落实工作推进会上的讲话**

在全市大招商暨项目落实工作推进会上的

讲

话

市委书记

张笑东（2024年5月4日）

同志们：

今天，市委、市政府召开全市大招商暨项目落实工作推进会，这不仅是一场现场会，又是一场动员会，还是一场誓师会，目的就是打好招商引资攻坚战，再现招商引资新高潮。会前，大家认真观摩了龙安区的招商项目，刚才，林青市长、曼如市长分别对全市近一个时期的招商引资工作进行了全面总结和部署，林州市、龙安区分别作了表态发言，希望大家认真学习，比照先进，查找不足，努力开创全市招商引资工作新局面。下面，我讲以下三个方面：

一、正确看待成绩，保持清醒头脑

今年以来，全市上下按照市委、市政府统一安排，不等不靠，主动出击，不断创新招商方法，不断强化工作措施，初步营造了大招商的浓厚氛围。市、县、乡各级领导既当指挥员又当战斗员，亲自带队招商、推介项目、拜访客商、洽谈合作。市商务局、市开放办等部门充分发挥综合协调作用，积极搭建平台，不断加强督查问效，相继组织参加和开展了 第七届中国河南国际投资贸易洽谈会、“跨国公司对话安阳恳谈会”、“百名粤商话安阳”等系列招商活动，取得了良好效果。各县（市、区）中，有的在经济发达城市设立招商办事处，有的利用人脉优势实施回归工程，有的以当地商协会为依托开展小分队招商，还有的成立了招商引资指挥部开展有针对性的招商活动，都取得了良好的效果。特别是借助第七届中国河南国际投资贸易洽谈会在郑州举办这一有利平台，主动招商邀商，洽谈合作项目，（这个投洽会啊，是我们参与省里面招商引资或者类似这样的会议啊，组织最好的、也是最实的，我们主动出击，见缝插针，邀商甚至是叩门去招商，去拜访客商，应该说取得了很好的成绩。一部分项目正在洽谈，况且有几个大项目和好项目有望在我市落地）从北京到郑州，再到安阳，春季大招商“三部曲”连贯有序，达成了一大批合作意向，为全年招商引资工作拉开了序幕。一季度，全市引进省外资金总额位居全省第3位，实际利用外资增幅居全省第一位。这些成绩的取得，充分说明了这一时期我们的工作是卓有成效的，是值得充分肯定的。

成功倍感欣慰，未来仍需努力。在充分肯定招商引资工作成效的同时，我们也应清醒地看到存在的问题和不足，主要表现为：一是思想解放不够。少数单位和部门工作上仅仅满足于一般要求，缺乏强烈的争先意识、创新意识、机遇意识和竞争意识，尤其在引进重量级的大项目、关键项目和龙头项目上缺乏有效的手段和大胆的尝试。二是个别项目盯的不紧。部分地方的项目跟踪落实不到位，签约项目多，落地 项目少，建成的更少。从一季度通报看，全市新签约亿元以上项目的开工率为44.2 %，新开工亿元以上项目的资金到位率仅为 10.8%。三是县（市、区）之间进展不平衡。有些县区工作轰轰烈烈，势头很好，成效明显，有的地方比较沉闷，尚未取得突破，任务还很艰巨。特别是表现在实际利用外资方面，多达5个县（市、区）实际利用外资数为零。希望我们在今后的工作中保持头脑清楚，高度重视，认真面对，切实解决好招商引资工作中出现的各种问题。

二、认真谋划下步工作，坚决打赢招商引资攻坚战近些年来，省委、省政府对招商引资越来越重视，在今年全省经济工作会议上，省委省政府进一步明确把“持续扩大对外开放”提升为基本省策、把推进大招商定为“八策之首”，并一再强调招商引资是事关河南未来前途命运的大事，是“一举应多变、一招求多效果”的全局性举措，足见省委、省政府对这项工作的重视程度。这不是心血来潮，一时而为，而是从河南经济社会发展的历程，从建设中原经济区的现实要求，审时度势做出的重大决策。对我市来讲，招商引资事关着安阳的前途命运，经济要发展，发展要靠项目，项目要靠招商，据统计，近年来我市开工项目80%都是通过招商引资过来的。作为一级政府，工作千头万绪，要破解“钱从那里来，人往哪里去，民生怎么办，粮食怎么保”这四大难题，最后都需要以经济发展作支撑，没有重点项目，增长很困难，跨越发展更无从谈起。

从当前我市经济运行的情况看，形势非常不容乐观，经 济增长的内生动力不足，要扭转不利局面，确保经济社会实现“稳中求进”，招商引资工作必须作为我们的“一把手工程”和“第一抓手”常抓不怠。刚才，林青市长也讲了，当前正是招商引资的重要战略机遇期，但是同时地区间的招商竞争也日趋激烈，而我们一旦错过这个机遇期，安阳的发展将会更加被动。因此，同志们一定要把思想统一到市委、市政府的决策部署上来，以更加扎实的工作,推动招商引资从数量到质量、从规模到层次的跨越，大干二季度，打好主动仗，确保快增长，为完成全年工作目标提有力的支撑。

（一）要强化领导促招商。招商引资能否取得成功，关键在领导、关键在干部，特别是党委、政府的主要领导。可以这样讲，县（市、区）委书记、县(市、区)长主要做什么？除了日常工作外，就是抓招商引资，就是抓项目，两个要轮流跑，一个人在家“守”着，一个人出去跑，只要出去跑了，那就必然有收获。今后，要大力压缩一般性会议，减少一般事务性活动，各级领导干部特别是主要领导干部的时间和精力要全面向招商引资倾斜。市对外开放领导小组办公室要继续坚持招商引资周通报制度，各县(市、区)、市直各单位外出招商情况和洽谈、跟踪项目情况，每周定期通报，在全市形成“外出招商”的竞争机制，在“大招商”活动结束后，全市统一点评，表扬先进，批评落后，比一比谁的招商工作干的好。

（二）要抓好落实促招商。衡量招商引资的成效，说到底还是看到位资金，看项目能否开工，能否投产达效。招商 项目签的再多，如果不落地，一切则无从谈起。今年省里要专门开展“招商项目落地年”活动，尤其针对重大项目要突出抓落实。要注重项目前期准备工作。项目是招商引资的载体，项目前期工作的好坏在很大程度上关系到招商引资能否成功，特别是在目前各地招商引资竞争激烈的形势下，对于大客商、大项目、好项目，往往是多地竞争，只有扎扎实实做好项目前期工作，才有可能在竞争中取得更多的主动权。要注重签约项目的跟踪推进工作。我们各县（市、区）究竟有多少个签约项目、有几个大项目、好项目签约或开工，现在进展情况怎么样，都要清清楚楚明明白白，大项目好项目未能够落地的原因或制约的因素是什么，都要及时形成专报，我们要在产业政策、创新服务和要素保障方面，向重大项目倾斜，确保重大项目优先落地。北关区与福建凤竹集团的签约要抓紧，争取本月实现；高新区与省投资集团谈的高端玻璃项目，文峰区与安化集团谈的安化工业园项目、与远大谈的生产基地项目，以及航空运动节中涉及的直升机4S店项目、航空港项目等等，都要积极向前推进。

（三）要优化载体促招商。当前，各个产业集聚区已成为招商引资的主阵地和主要载体。但从目前情况看，各产业集聚区建设进度还很不平衡，有的做的好，有的做的不好。希望各县（市、区）要全力做好产业集聚区，抓好工业园区的建设。一方面要加快和完善园区供排水、供电、污水处理等基础设施建设，提升其功能，促使相关产业和上下游关联产业、企业向园区聚集，形成综合配套产业链条和产业集群，吸引更多的客商在产业集聚区落户。另一方面要进一步优化产业集聚区服务，为企业从入驻到投产提供全程服务，保证外来资金和项目引得进、留得住、有发展。

（四）要主导产业促招商。内黄县产业集聚区的投资总额并不是最大的，甚至要排在其他县市之后，但他们特色鲜明，集聚程度高，通过大力引进陶瓷产业，吸引了相关的物流、包装、会展、文化等配套产业，实现了一个产业带动一片的“葡萄串效应”。其他县（市、区）要充分借鉴他们的经验，在围绕主导产业招商上多动脑子、多下功夫，以优化布局、拉长链条、转型升级为重点，积极承接产业转移，形成特色优势突出的主导产业。

（五）要破解瓶颈促招商。重点解决好两个瓶颈问题：一是土地供应。要积极探索规范、协调的招商引资项目用地办法，努力争取更多用地指标，同时合理规划、用好现有指标，让土地等项目而不是让项目等土地，特别要优先保障大项目好项目的建设用地。二是资金筹措。要多领域、多渠道筹集建设资金，有关职能部门要充分发挥桥梁纽带作用，积极争取上级部门、商业银行对产业集聚区建设的支持。同时，要用好、用活省里各类扶持资金，撬动银行和社会资金支持产业集聚区建设，提高财政性资金的放大效应。

（六）要优化环境促招商。招商引资的竞争，归根结底是投资环境的竞争。要注重保持政策的连续性、稳定性，把诚信建设融入到招商引资实际工作中，言必行，信必果，以实际行动取信于客商。要营造一个安商的环境。简化办事程 序，缩短办事时间，加快审批速度，实行全程代办，真正做到投资商与群众零接触，与办事部门零接触。要营造一个富商的环境。招商引资是个互惠互利的过程，要敢于让利、善于让利，舍得下本，努力降低企业经营成本，千方百计扶持企业健康成长，既要让财政增长、老百姓得实惠，又要让企业赚钱，只有这样才能真正把项目引进来，促进我市经济社会加快发展。

三、强化责任意识，牢牢把握招商引资工作的主动权

（一）齐抓共管形成合力。招商引资工作事关全市经济建设的大局，全市上下务必强化领导，广泛动员，狠抓落实，形成互相配合、运转协调的强大合力。各级各部门一定要把招商引资工作提上重要日程，拿出更多精力来抓，早安排，早部署，各尽所能，各展所长，密切配合，协调联动。各单位、各部门一把手，特别是各县（市、区）主要领导一定要亲自抓项目、带头引资金，身体力行，深入招商引资第一线，对招商引资活动亲自安排，重大项目亲自洽谈，重点问题亲自协调，切实解决好影响招商引资工作的关键性、共性问题，分管领导作为直接责任人，要深入实际，调查研究，脚踏实地开展工作。

（二）落实责任奖罚分明。对于在招商引资工作中作出突出贡献的有功人员，要给予重奖，完成招商引资目标且成效显著的单位，评为“招商引资先进单位”，给予物质、精神双重奖励。实行这样的办法就是为了鼓励先进，鞭策后进，形成正确导向，改变“干与不干一个样、干好干坏一个样” 的局面。各县（市、区）要对照自己的全年目标任务，做好目标责任的分解落实，特别是利用境外资金工作，尽管客观上存在着一定的难度，但我想，办法总会比困难多的。实际利用外资是省里对市里的一个重要考核指标，同样也是市里对各县（市、区）进行考核的一项指标，对于未能完成实际利用外资目标的县（市、区），对于责任单位、负责人和分管领导取消评先评优资格；对于工作不力，影响外资到位的部门和单位，要通报批评。所以，我们要求各县（市、区）主要领导要亲自上阵、亲自督战，对重大项目要逐一过堂，对目标任务要逐一明确，确保能够不折不扣完成。

（三）强化宣传营造氛围。要切实加强舆论宣传，新闻媒体要开设专栏，开辟专题，大力宣传扩大开放、招商引资的重大意义，努力在全市营造“人人都是招商环境、人人都是招商人员”的浓厚氛围，树立亲商意识，形成理解、关心、支持外来客商兴业发展的浓厚氛围，让所有来安的投资者投资放心、工作安心、发展有信心。同时，要主动走出去，通过各种渠道和方式，宣传我市经济社会发展的巨大成就，宣传我市的投资环境和优惠政策，提升安阳城市形象和魅力，使更多的人了解安阳、信任安阳，增强到安阳投资创业的信心。

同志们，招商引资任重道远，招商引资时不我待。我们一定要进一步解放思想，坚定信心，抢抓机遇，奋力拼搏，再创我市招商引资事业新辉煌，为实现我市经济社会又好又快发展再立新功！谢谢大家！

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