

最新拓宽招商引资 招商引资演讲稿(实用5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

拓宽招商引资篇一

一是本着担当、务实的精神全面完成今年的招商引资任务，力争全市排名再次前移。

二是要找准招商引资突破口。在发改局徐贵成局长的大力帮助下，投促局围绕磷煤化工、加工制造、电子信息、医药白酒等多个符合**县招商引资方向的产业，充实完善了项目库，希望各乡镇、各部门要以此为招商引资的目标和突破口，并在《**县招商引资优惠政策》的解读上重点理解“一事一议”，只要符合产业导向的项目，实实在在投资的项目，什么政策都可以谈，力争全域招商，全域发展。这里要求各乡镇下半年招商引资工作都要有所突破。

三是要着力抓好招商项目落地。为了加大对已签约项目的跟踪力度，县督办督查中心已经给各招商引资成员单位下文，要求近五年来已签约招商项目责任单位每十天一报，报工作进度、协调结果、存在困难、下一步建议；投促局要在一周之内建立招商引资项目协调机制，同时每个项目责任单位、乡镇的跟踪协调力度作为年终招商考核的重中之重，请县督办督查中心每个月要对重点招商引资项目进展情况进行现场督查，提出整改意见，请16个乡镇自加压力，年终晒一下签约的项目名单、落地项目名单。

四是要着力开展全民招商。按照《**县招商引资目标责任考核及奖惩办法（试行）》相关政策，充分调动全县干部职工参与招商引资工作的积极性，只要对项目招商做出重大贡献的，将在年终招商引资奖励里面专门列出一部分来奖励个人，并颁发相关荣誉证书，大奖特奖。

五是要着力丰富招商引资方式。今年我县两位主要领导亲自带队，主动出击，去云南、香港等地招商都取得了重大突破，而我了解有一些乡镇到现在都还没有走出去主动招商，今年所有乡镇必须充分利用各自的资源走出去，不管任何招商方式，招到了就算工作实绩。

六是要着力加快会展经济发展。贵州航空公司、修正药业、新华保险等公司的半年年会在**大峡谷召开，贵州旅游小姐选拔赛在**白马御温泉召开，还有很多我们不知道的，各乡镇、各部门要积极争取国际性、全国性展会来**举办，同时请宣传部加大宣传力度，投促局做好跟踪服务，借会展经济的东风增强**县的影响力和知名度，助推我县经济的高速发展。

拓宽招商引资篇二

市政府确定召开这次会议，主要是传达贯彻全市经济工作会议和省外经贸工作会议精神，总结去年工作，分析面临形势，安排部署今年的工作任务，动员全市进一步提高认识，创新思路，落实责任，强化措施，更大力度地抓好外经外贸和招商引资工作。刚才，兴华、文运同志分别回顾总结了去年工作，对今年工作做了具体安排，我都同意，希望大家抓好落实。下面，根据市政府研究的精神，我讲几点意见。

一、外经外贸招商引资工作面临新的形势，要牢牢把握认真应对

20xx年是十五开局之年。面对宏观调控政策趋紧、区域竞争

加剧、贸易摩擦增多的压力和挑战，全市上下视挑战为机遇，积极破解发展中的难题，外经外贸招商引资工作取得显著成绩。全市完成实际利用外资(fdi)亿美元，增长。完成进出口额亿美元，增长，其中出口15亿美元，增长30%，进口亿美元，增长。外经外贸对全市经济的贡献率明显提高，据统计20xx年全市国税完成涉外税收亿元，增长，占全市国税收入的；全市地税完成涉外税收亿元，增长，占全市地税收入的。国内招商实际资金到位亿元。成绩来之不易，渗透了同志们大量的心血和汗水。在此，我代表市委、市政府向大家表示衷心的感谢！

对去年的外经外贸招商引资工作应该充分肯定。但是必须清醒地看到工作中仍存在不少问题和差距。一是总量偏小。我市经济外向度只有，低于全省平均水平22个百分点，实际利用外资占全省的比重只有。二是横比差距大。全省140个县市区，出口前50名中我市只有三个县区，其他9个县区均在100名之后。利用外资前50名中我市有邹城、兖州和曲阜，但100名之后我市有6个县市区。三是县区之间发展极不平衡□20xx年实际利用外资最高的县市区11087万美元，而最低的只有174万美元。兖州、邹城、曲阜及济宁高新区占到全市到位外资额的93%。四是园区仍是利用外资的短腿。目前，我市共有省级高新技术产业开发区和省级经济开发区15个。但就现状看，发展慢、规模小、特色不明显、利用外资少的问题十分突出。6个原有省级经济开发区按照经济总量排序，我市有4个排50位之后，新批8个开发区，我市有5个排在50位之后，另外，开发区贡献率、固定资产投资、外资到位率、地方财政收入占比小得可怜，与其他市相比差距很大，也是我市利用外资规模小的主要原因。五是后续项目少□20xx年，全市只批准了79个外资项目，资金到位率虽有所提高，但大都是上年合同外资形成的，后劲明显不足。对这些问题，我们要下决心加以解决，千方百计把外经贸工作搞上去。

前不久召开的全市经济工作会议，对今年的经济工作进行了

全面部署，总的要求是围绕“三强一增一促”目标，实施项目带动，完善政策措施，加大改革创新，强力推动落实。招商引资是项目带动的前提，落实好今年的各项任务目标和要求，努力实现经济又好又快发展，招商引资工作是关键。20xx年是入世过渡期结束后的第一年。做好外经外贸和招商引资工作，我们既面临良好的机遇，也面临着许多新情况、新问题、新挑战。总的看，世界经济结构正在进行新一轮调整，内涵发生很大变化，研发环节、高端制造环节和服务业特别是服务外包的转移步伐加快，国外向国内、沿海向内陆产业梯次转移已成潮流，为我市这样资源丰富、区位相宜、基础条件较好的次中心地区，提供了千载难逢的历史机遇。企业所得税调整、人民币升值、贷款利率上调、出口退税率调整、加工贸易政策调整、《外商投资产业指导目录》调整，以及土地政策、用工政策、环保政策、开发区政策等多项政策调整的叠加效应，使外经外贸和招商引资工作的政策环境发生很大变化，特别是目前各地都把对外开放作为战略重点，抢抓机遇争资金、抢项目、夺人才，竞争越来越激烈。调整变化中有机遇、更有压力，竞争中有困难、更有希望。在这种情况下，谁能吸引到更多的投资，承接更多产业转移，谁就占有先机，关键看工作、看本事、看发展环境。如果我们在机遇面前缺乏紧迫感，不去奋力抢抓，就有可能成为产业转移的跨越地带，错失发展良机而导致长时期的被动。各级各部门一定要从全局的高度，认清面临形势，把握发展大势，以更加积极的姿态、更加主动的工作、更加有力的措施，抓住机遇，迎接挑战，在更高起点上乘势而上，奋力开创外经外贸、招商引资工作新局面。

二、突出重点和关键环节，强力推动外经贸工作再上新台阶

综合分析各方面因素，从我市实际出发，20xx年全市外经贸工作目标是：外贸进出口总额增长25%，其中出口增长25%；直接利用外资增长30%。国内招商引资到位额增长25%。完成全年任务目标必须全神贯注，全力以赴，突出重点，着力抓好以下几个关键环节。

(一)走开放兴市之路全力抓好招商引资。开放导致进步，封闭导致落后，这是被大量事实所证明了的。我们济宁近年来加快发展的一个特色、一大亮点，就是围绕战略性结构调整，坚持大开放，实施大招商，狠抓大投入。可以说，对外开放成就了济宁的今天，实现未来发展目标必须继续把对外开放招商引资作为经济发展的“牛鼻子”，摆到重中之重位置切实抓好。我市一些地方招商引资工作之所以没有大的突破，说到底还是思想不解放、视野不开阔、重视不够高、精力不集中、用心不到位的问题。这些问题不解决，突破将无从谈起。各级各部门要进一步端正思想认识，坚持改革开放不动摇，坚定不移地抓招商。要按照全市经济工作会议要求，审视自我，正视差距，分析隐忧，对症下药，切实做到认识到位、领导到位、措施到位。要对招商引资工作进行再宣传，再动员，让对外开放招商引资的氛围热起来、浓起来，尽快形成全社会关心招商、支持招商、服务招商、参与招商的强大合力，努力构筑“政府推动、企业主体、园区平台、市场运作”的招商引资工作新格局，再掀招商引资新高潮。当前，要充分利用春节的有利时机搞好亲情招商、友情招商，以走访、拜访客户等方式尽快走出去，采取小分队出击专题招商，要做到365天天天要招商，招商引资的程度决定着全市经济发展速度。昨天召开了全市对外开放、招商引资宣传工作座谈会，针对我们面临的形势和今年的招商引资任务目标，我们要提高对做好招商引资宣传工作重要性的认识，加强对内宣传，唱好招商引资的重头戏；做好济宁的整体对外形象宣传，提升济宁的知名度和影响力；搞好重点招商活动的宣传，真正形成“济宁热”，在全市营造一心一意谋发展的浓厚招商氛围，为进一步实施好“项目带动战略”促进全市经济的科学发展和又好又快发展做出新贡献。

(二)要全面拓展招商引资领域。抓住入世后过渡期结束、外资进入领域拓展、国际和地区间产业资本转移加速带来的新机遇，围绕工程机械、生物技术、煤化工、纺织服装等支柱产业建设，制定落实更富实效性和针对性的办法措施。要坚持国外招商与国内招商两个成果一起要，分解落实招商指标、

领导责任和考核奖励措施，筹划组织好几次前期工作充分、客商层次高、在谈项目多的国内外一系列专题招商活动。国外招商除积极参加全国全省组织的重点招商引资活动外，今年仍然要主攻日韩、欧美和港台地区。国内招商，重点是长三角、珠三角和京津地区。要依托我市资源优势和产业基础，筛选一批先进制造业项目，确定一批现代服务业项目，包装一批农业产业化项目，推出一批城市基础设施项目，精心包装，集中推介，制定专案，逐个突破。要紧紧抓住城市公用设施、物流、仓储、旅游、金融等对外开放的新热点，适应跨国并购、境外上市等方式外资到位快的特点，精选一批好的合作项目对外推介。要深入外商投资企业，帮助解决生产生活中遇到的实际困难，引导更多的外资企业增资扩股。要加大教育、卫生、文化、体育招商力度，通过兴办合资合作项目增强改革发展活力。实践证明，企业招商成功率最高。要创新招商方式，继续实行企业招商、以商招商、产业链招商。各级政府要全力为企业招商搭建平台，为企业招商搞好服务，帮助企业包装项目、推荐项目，帮助企业寻求合作伙伴。

(三)要进一步提高招商实效。一是抓好重点项目的筛选论证。与先进市相比，我市利用外资的落后，很大程度上与我们的项目策划包装和推介谈判的落后有关。市县两级和有关部门要加强配合，按照分行业、分县区的原则，根据产业发展现状和我市煤电水资源丰富的比较优势，采取“统一筛选、统一制作、统一发布、重点推介”的方式，建立起招商项目库，聘请专家里手制作项目招商专案，形成筛选、论证、储备、推介的良性循环机制。二是加大对在谈项目的跟踪落实力度。实行专人跟踪，加强与外商的经常性联系与沟通，准确了解和把握外商的心理特点和投资倾向，主动迎合其投资需求。三是加大对已签项目的协调服务力度。对已签项目，要分类排队，逐个分析，全力协调，倾心服务，努力排查和消除不利履约的困难和因素，把意向变成协议，把协议变成合同，把合同变成实实在在的投资。四是狠抓履约项目的开工建设和达标投产。各有关部门要针对项目实施过程中出现的问题

和困难，主动上门服务，为企业排忧解难。要建立健全重点招商项目调度会制度、重大事项报告制度、重大招商开工投产项目督办制度，通过推行和完善招商项目领导包保工作机制，形成储备一批、洽谈一批、签约一批、建设一批、投产一批梯次结构的良好发展格局。

(四)加大园区建设力度。全市15个省级开发区，既是工业经济发展的重要载体和县域经济发展的项目集聚平台，也是利用外资和内资的主战场和需要集中突破的薄弱环节。目前，园区之间，参差不齐，差异很大，基础设施、投资强度、产出效益以及管理体制等都存在许多问题，必须高度重视，予以解决。要加大园区基础设施建设，配强园区干部，创新体制机制，优化园区环境。要完善园区功能，增强园区承载力，全力搞好园区招商，突出抓好主导产业项目专题招商、上下游产业链招商、优势企业股权招商等，特别是要加强与国内外大公司、大商社及其研发机构的对接洽谈，力求“规划建设一片、招商填满一片”。要制定完善园区考核管理办法，严格按发展业绩兑现奖惩。切实提高投资规模和投资强度，实现园区内产业集群、要素集聚、生产集约、用地节省。要充分利用园区基础设施配套、建设用地有保障、承载力强、商务成本低等优势，聚集特色产业、凸显竞争优势、提高产出效益。

(五)千方百计营造良好的招商引资环境。环境影响开放，环境影响发展，环境决定命运。在经济全球化的趋势下，环境已成为一个国家、一个地区综合竞争力的重要标志。资本转移对环境的选择性越来越强，我们必须高度重视环境因素对招商引资的影响，把全方位、个性化的服务，贯穿到工作的每一个环节。去年，市里出台了《优化发展环境二十条》，社会反映很好，要不折不扣地抓好落实。各级执法执纪部门要做优化发展环境的表率，用铁的手腕和铁的纪律整顿市场经济秩序，严肃查处损害投资者利益的违法违纪行为，严厉打击干扰阻挠项目建设和正常生产经营秩序的违法犯罪活动。行政效率投诉中心和外商投诉中心要认真履行职能，对外商

反映的问题要有举必查、有查必果，切实保障外来投资者的合法权益，努力营造重商、亲商、安商的良好环境。同时，要加快外商集中居住区、外商休闲娱乐区建设，切实关心外商的日常生活，积极帮助解决就医、家政服务、子女上学等方面的问题，让他们全身心地投入创业发展。

(六)要加强招商队伍建设。新形势对招商引资队伍建设提出了更高的要求，一是要通过自己培养、多渠道引进等方式建立一支真正熟悉国家政策导向、通晓涉外法规法律和外经贸知识的专业招商队伍，使其发挥骨干作用。要强化对招商人员的动态管理和激励约束，逐一落实年度招商引资目标责任，依据外资到位额兑现奖励，激发专业招商人员的积极性和创造性。二是要建立一支高水平的项目谈判首席顾问队伍。目前最急需高水平的专家型谈判人才，要按照五大产业项目分布特点，面向全市选聘一批专家作为首席谈判顾问充实招商队伍，提高谈判成功率。

(七)抓好招商资源的整合和利用。在市场经济条件下，关系是重要的招商资源。充分利用关系资源进行招商是一条捷径，也是成功经验。据了解，我市各级外经贸局、招商局、外办、台办、侨联及市内企业等掌握着大量的关系资源。以外侨系统为例，目前我市已与国外20多个城市建立了友好合作关系，与我国驻40多个国家的使领馆、国际组织，20多个国外著名大公司，20多家海外重要新闻媒体，30多个有影响的华侨华人社团组织建立了工作联系。我市平均每年接待境外、国外来访团组200多批、千余人次，出境出国团组260多批、900多人次。同时，济宁籍的海外华侨华人在世界各地有7000多人、国内侨眷侨属15000多人，还有遍布世界各地数以十万计的孔孟颜曾后裔，这些都是我们扩大开放招商引资不可多得的宝贵资源。要切实抓好各种关系资源的占有利用，在建立信息库、进行有效整合的基础上，加强联系，密切关系，加快构筑招商引资平台，并以有效的奖励机制和优惠政策充分发挥其作用，为我市招商引资服务。

三、狠抓各项措施落实，确保完成全年任务目标

做好外经外贸和招商引资工作事关全市大局、事关长远。各级各有关部门要切实把这项工作摆到更加突出位置，进一步加强领导，细化措施，落实责任，调动方方面面的积极性，确保完成或超额完成全年任务目标。

一要强化组织领导。工作力度大不大、效果好不好，是对领导干部能力和水平的实际检验。各级政府、各单位的主要负责同志要切实担负起本地区本部门本单位扩大开放招商引资工作的重任，负总责、亲自抓，拿出足够的精力，主持制定本 单位扩大对外开放招商引资的总体方案和工作措施，协调解决重要问题。重大招商活动和外资项目要亲自出马、直接洽谈；分管领导要全力以赴，靠在一 线，具体指导；班子其他成员要结合分管工作抓好部门和系统的招商引资，确保完成任务目标。各部门、单位要牢固树立全市“一盘棋”思想，既要各司其职、各负其责，又要搞好配合、加强协作，多为招商引资献计出力，真正形成齐心协力抓招商引资的强大合力。

二要继续健全完善各项政策措施。重点抓好已有的各项对外开放招商引资政策、机制和措施的兑现落实，包括对外来投资者的优惠政策，政府承诺的事项，一定要落实到位，该奖的奖，该罚的罚，该兑现的坚决兑现，言而有信，有诺必践，取信于客商、取信于民，以此调动、激发各方面投资引资的热情。外地已有的一些政策、措施，要认真学习借鉴。要进一步完善奖惩措施，坚持把责任与考核结合起来，把考核与奖惩结合起来，严格落实兑现，从经济利益和干部使用上形成导向，改变招商引资“干与不干一个样、干好干坏一个样”的局面。

三要充分发挥外经贸和招商系统干部职工在对外开放招商引资中的作用。各级各有关部门要按照“关心关心再关心，支持支持再支持，保护保护再保护”的要求，努力为外经贸招

商引资工作提供支持，创造条件。要从政治上、工作上、生活上关心从事外经外贸招商引资工作的同志，解除其后顾之忧，调动其工作积极性。要注重加强外经贸队伍招商引资队伍建设，有针对性地进行教育培训，使其成为对外开放招商引资工作的行家里手。各级外经贸局、招商部门既要为来济宁投资的外商竭尽全力搞好服务，又要加强学习和调研，利用好各种信息资源，分析把握世界各国、各地的政治、经济、文化发展趋势和市场动态，并加以对比、分析、研究，找准与我市经济社会发展的结合点，及时为各级党委、政府推进对外开放招商引资工作提出建设性建议，当好参谋助手。

同志们，今年的外经外贸工作、招商引资工作目标已经明确。新的一年要有新的气象、新的作为。希望大家认清形势，继续发扬知难而进、迎难而上、顽强拼搏的精神，坚定信心，与时俱进，抢抓机遇，真抓实干，努力把全市外经外贸招商引资工作提高到一个新水平，为全市经济又好又快发展做出新的贡献。

拓宽招商引资篇三

——清湖乡党委书记 郭宏

为了全面完成或超额完成今年的各项工作目标，我们必须坚定不移地突出招商引资，切实抓好招商引资工作。招商引资是加快工业化最快、最现实、最有效的途径，必须抓住发达地区产业转移的有利契机，坚持开放外行、借力发展，不断做大工业经济总量。结合本乡实际对全面的招商引资任务进行了认真的规划和精心的安排，在县政府商务局领导的帮助和支持下，今年以来取得了较为的成绩。

招商引资工作是一项长期而重要的工作，年初我乡便制定了注重实际、提高效率、不务虚不浮夸的工作方案，从招商引资的前期洽谈工作做起，谨守宁缺毋滥、贪大求多的浮躁投机心里，摒弃假、大、空式的东西。实实在在交朋友，招一

个项目，签一个协议，落户一个企业，搞好一个服务。以心招商、以诚招商。

1. 众所周知我乡财政状况并不充裕，但这并不能阻碍我乡招商引资工作的开展。年初我乡成立了，以乡政府主要领导为队长的招商引资小分队。今年以来小分队北上浙江、江苏，南下福建、广东跑信息、招客商、定项目。

2. 我们本着勤俭节约、不浪费的原则，注重效率，切实做好招商引资工作。突出抓新项目的开发，着重抓客户资源，集中人力、物力，集中精力，有的放矢搞招商，提高招商成功率，降低招商引资成本。

拓宽招商引资篇四

上午好！

此时此刻，当我怀着激动的心情，站在这个挑战与机遇并存，成功与失败同在的演讲台上，我首先要借此机会衷心地道一声“谢谢”，感谢长期以来关心、支持和帮助我的领导和同事们！也感谢在座的各位领导、各位评委和组织上给了我这次参加公选竞聘的机会，县招商局副局长竞聘演讲稿。正是各位的鼓励与支持给了我无比的勇气和信心，让我本着检验、学习、提高的目的走上了今日的演讲台，接受各位的评判和组织的挑选。

我叫***，1979年出生，中共党员，大专文化，现任县财政局办公室主任。

7年前，我从**州财校毕业后，分配到新华工作，其间被任命为乡财政所副所长[]20xx年12月通过公开选拔考试进入县财政局会计核算中心，后调配到预算股、办公室工作，先后任办公室副主任、主任等职。

一是工作面前有“闯劲”。工作中我不会因循守旧、固步自封、谨小慎微，而是奋力开拓、顽强拼搏。

二是困难压力面前有“韧劲”。俗话说“困难像弹簧，你弱他就强”，无论遇到什么样的困难和挫折，我都能保持积极向上的“乐观主义”精神，以坚忍不拔的毅力和韧劲去正确对待。因为我坚信，没有过不去的“火焰山”，希望永远和困难同在。

三是业务面前有“钻劲”。面对业务中出现的难题，总是不会就学，不懂就问，向行家学，向同志学，向实践学，向书本学。正是这种业务上的“钻劲”，使我每踏上一个新的工作领域，都能很快进入角色，理清思路，胜任工作，竞聘演讲稿《县招商局副局长竞聘演讲稿》。

四是在大是大非面前有“正气”。无论是生活还是工作，我都能把握好做人的基本原则。坦坦荡荡，清清白白做事，诚诚恳恳，实实在在待人。不利于团结的话不说，有损于团结的事不做，既保持青春与活力，更坚持原则和分寸，真正做到心底无私天地宽。

第二、具备良好的人际沟通能力和组织协调能力。在工作中尊重领导，团结同事，坚持做到识大体顾大局，能够坚持原则而又不失灵活，处理问题思路清晰，头绪分明。特别是经过从乡镇到机关多年来不同工作岗位上的学习和锻炼，使自己的业务能力、组织协调能力、分析判断能力、领导掌控能力都有了较大的提高，使自己一步一步走向成熟。

第三、具备严谨的工作作风、良好的职业道德和一定的相关工作经验。长期从事财务工作的经历，养成了我办事认真仔细，一丝不苟，有条不紊，沉着冷静，吃苦耐劳，任劳任怨的工作作风。在工作中敬业，精业，熟悉财经法律、法规，坚持做到遵纪守法，洁身自好，不贪、不占，实事求是，真实客观地反映经济活动的本来面目，并主动严守财经纪律。

招商工作是财源培植的一个重要组成部分，与财税工作密切相关，而我在财政系统多年的工作经历，必将为我踏上新的工作岗位奠定坚实的工作基础。

当然，在总结自我优势的同时，我也能清楚地认识到自身的不足：

一是没有从事过招商引资工作，对招商工作的理解和认识还有待进一步提高。

拓宽招商引资篇五

今天，县委、县政府在这里召开全县外经暨招商引资工作会议，就是要全面部署“”开局之年的外经外贸、招商引资工作，促其更好地立足新起点，实现新突破，取得新成效，以更有力地促进和带动我县经济更快更好地发展。刚才，郑子升副县长传达了省、市外经贸工作会议精神并就今年我县外经暨招商引资工作作了具体部署，请大家结合实际，认真贯彻落实。下面，我再强调三点意见。

一、认清当前形势，进一步强化对外经贸和招商引资的意识

近年来，我县上下始终坚持以经济建设为中心不动摇，只争朝夕抓机遇，集中精力抓发展，开拓创新抓改革，千方百计保稳定，全县经济社会保持了持续、健康、协调发展的良好势头。与此同时，对外开放方面也取得了新的成效。基础设施日臻完善，政策措施逐步配套，外经外贸显著发展，招商引资积极推进。去年，我县按商检统计口径全年实际外贸出口突破一亿美元。招商引资签约项目63个，其中外资项目12个，总投资2352万美元，内资项目51个，总投资亿美元。特别是在引资引项目培育壮大陶瓷业、工艺品和箱包业、制药和食品加工业等三大产业集群，推进旅游景点建设，提升城区建设水平上，取得较大成效。可以说，对外经贸和招商引资为我县经济社会发展、改善闽清对外形象立下汗马功劳，发

挥了极其重要的作用。县委政府对过去一年的外经和招商引资工作是肯定的，对你们的工作也是肯定的。但是，总的来说，我县对外经贸和招商引资的步子迈得还不大，与先进地区相比，无论在规模上还是在实际效果上都有较大差距，还适应不了全县经济社会发展的需要。主要表现在：一是受产业结构和经济发展水平影响，我县出口商品的结构不合理，出口商品总量少。二是外贸企业少，实力较弱，缺乏国际竞争力。三是招商积极性和氛围不够。一些乡镇、部门对招商持无所谓态度，认为干多干少一个样，存在畏难情绪，缺乏主动性和积极性，存在“重签约、轻跟进”现象，项目资金不能及时到位。特别是当前换届在即，许多人无心招商，持观望等待的态度。四是利用外资规模小、水平低。到目前全县落地外资项目47家，总投资仅3800多万美元，与福清、长乐比，还不及他们的一个企业。从近年来招商引资的势头和成效看，也不如连江、罗源，罗源两个5万吨码头投资就达10个亿。五是投资环境不尽如人意。一些职能部门单位全局意识、服务意识淡薄，部门利益至上，“中梗阻”、“三乱”现象时有发生，影响了我县投资环境。

为此，我们必须正视现实，认清形势，明确任务，抓住机遇，迎接挑战，切实把对外经贸和招商引资放在“生命线”和“一号工程”的重要位置，作为加快发展的第一推动力来抓，切实抓实、抓好、抓出成效。重点要强化三种意识。一要强化忧患意识。当前，全国各地呈现出东部大发展、西部大开发、中部大崛起的发展新局面。随着中央支持“海西”发展和东部地区率先发展历史性机遇的出现，海峡西岸展现出千帆竞发、百舸争流的发展态势。我们周边县市更是明争暗赛，竞争愈趋激烈。现在福州市第一、二方块的县市(区)发展加快，就拿我们所处的第三方块来说□20xx年我县还位居第一名，这两三年来连江、罗源相继引进了一批大项目，名次都排到了我县前面，我们徘徊在第三名一直停滞不前，位居后面的平潭、永泰是紧追不放。面临“标兵越跑越远，追兵越追或近”的严峻形势，我们如果不能进一步扩大开放、加快发展，不能在招商引资上有更大作为，势必和先进县市

的差距进一步拉大，甚至掉队。因此，各级各部门必须有清醒的头脑，有强烈的竞争意识和忧患意识，强化措施，积极应对，把招商引资作为追赶跨越的突破口和主攻点，在招商引资的赛场上大展身手，大见成效，争先进位，以招商引资大突破推进经济大发展。二要强化大局意识。招商引资和外经工作是一项系统的社会工程。一个项目的成功引进，往往涉及到许多部门和单位，需要通力协作，同频共振。各级各部门一定要深刻认识“只有全县发展，才有单位发展；只有全县富裕，才有民众富裕”的道理，树立“全县一盘棋”的思想。要深入细致地做好宣传发动工作，教育广大干部职工要“跳出职能抓招商、跳出部门抓招商、跳出事务抓招商”，自觉放弃狭隘的地方主义、部门利益和小团体利益，打破“条块”分割、部门界限，共同演好招商引资“大合唱”。无论是领导干部还是一般同志，无论是条条还是块块，对招商引资都有责任和义务，谁能为我们请来客商、招来项目、引进资金，谁就是闽清人民的功臣。反之，谁干扰了招商，影响了引资，谁就是闽清人民的罪人。要举全县之力抓招商，形成全民抓招商的格局。三要强化任务意识。招商引资既是大事，又是难事，如果没有目标追求，没有任务约束，就没有压力，没有动力，就难以取得招商引资的新突破。因此，我们要层层明确目标，层层分解任务，层层传递压力。今年，县委、县政府确定的内资引进任务亿元，合同外资1450万美元，外资实际到资950万美元，外贸出口5000万美元，已经分解到各乡镇各部门，大家要把它作为一项政治任务来抓，不讲条件，不讲价钱，不折不扣地落实好，完成好。

二、焕发进取精神，进一步鼓足工作干劲

事在人为，业在人创，招商引资首要在精神，关键在干劲。要在激烈的竞争中谋求招商的一席之地，就必须有非常的精神、非常的举措、非常的干劲。

二要理清思路抓招商。要围绕新形势发展要求，进一步理清招商思路。充分挖掘利用陶瓷、农副产品、旅游、水电等特

色资源，精心策划包装一批好的项目，扎实建好“项目库”，并做好宣传推介、联络洽谈、跟踪落实的文章，增强招商实效。要突出工业招商，加强新陶瓷项目和上下游项目招商，延伸产业链；要推出一批有吸引力的陶瓷大项目，引进外资进行股份制改造，把陶瓷产业做优做强。要加大工艺品和箱包产业、东桥表业的引进和回归力度，进一步扩大制药、食品加工、冶金、电力等产业的招商，促进产业的优化升级。同时要注重抓好农业、旅游业、商贸业、房地产业等方面的招商，提高各行各业的招商成效。还要积极推进各类工业集中区建设，进一步完善区内配套设施，吸引企业向各类工业集中区集聚，壮大产业集群，增强集聚效应。要改进招商方式，讲究招商策略，大力加强与闽清籍在外人士和华侨华人的联络和沟通，实行亲情招商、以商招商、以侨引侨等多种方式，鼓励、引导海内外客商和乡亲来梅投资兴业。

三要优化环境抓招商。在市场经济条件下，投资环境犹如“气候”，企业、客商犹如“候鸟”。发展环境尤其是软环境已成为吸引外来投资的首要条件和进一步扩大开放的关键环节。为此，我们必须在加强基础设施建设，进一步改善投资硬环境的同时，着力优化软环境。首先要优化政策环境。近年来，为加强招商引资工作，省、市和县委、县政府已经出台了许多优惠政策和扶持措施，现在关键要抓好兑现和落实。各级各部门特别是有关职能部门务必要识大体、顾大局，不折不扣地执行，切不可阳奉阴违，截留政策。绝不允许有令不行、有禁不止，绝不让政策在中途打折扣或执行走样，充分发挥政策应有的作用。执行政策要紧密联系实际，在办理各种手续时，对符合政策的要直通，对有利于我们发展但上级政策界定不清的要善于变通，对下面的实际情况与上面要求有出入的要融通。我们还要根据形势发展的需要，不断完善政策，对外地好经验、好做法，只要符合闽清实际，有利于闽清发展，都要大胆拿来，为我所用。以良好政策推动招商工作。其次要优化法制环境。良好的法制环境是促进经济发展的重要保障。要以打造“平安闽清”为目标，加强社会治安综合治理，深入开展企业周边环境、城镇建设环境和

重点项目建设环境的专项整治活动，从重从严打击强买强卖、强装强卸、强包强建等不法行为，全力保护投资者的合法权益，创造规范、有序的法制环境，维护良好的市场经济秩序，真正把闽清打造成外来客商投资兴业的净土。其三要优化服务环境。各级各部门要强化服务意识，改进服务方式，简化办事程序，提高办事效率，积极主动、热情周到地服务企业，服务招商项目。要全面落实项目无偿代办和全程跟踪服务制度，对企业发展和项目实施过程中遇到的困难和问题，要及时了解过问，尽心尽力、尽职尽责地帮助协调解决，切实将企业家和客商的事当作自己的事来办，争当招商引资的热心人、企业生产和项目实施的排头兵，以及闽清发展的促进者。大力营造一个“亲商、帮商、安商、富商”的良好氛围。

三、加大工作力度，进一步提高对外经贸和招商引资的成效

今年对外经贸和招商引资工作任务重、难度大，必须不断落实责任，强化措施，加大工作力度，确保取得新的更大成效。

一要加大领导力度。对外经贸和招商引资工作搞得好不好，关键在领导。没有干部的带头，就没有群众的主动；要想群众动起来，干部先要忙起来。各级各部门要严格落实抓对外经贸、抓招商引资的责任制，党政一把手要亲自抓，分管领导要具体抓，其他干部职工要齐心抓，形成抓对外经贸和招商引资工作的良好氛围。要定期听取对外经贸、招商引资工作汇报，过问工作进展情况，研究解决实际问题，推动工作落到实处。挂钩联系乡镇的县级领导要带头抓，指导督促所挂钩乡镇的对外经贸和招商引资工作，亲自接待重要客商，亲自洽谈重要项目，亲自解决重要问题。通过强有力的领导，促进对外经贸和招商引资工作顺利开展，取得实效。

二要加大落实力度。对外经贸和招商引资成效最终要体现在落实这一环节上。各级各部门要加大对外经贸和招商引资任务的落实力度，实行“一岗双责”制。做好本职工作是职能所在，完成对外经贸和招商引资任务是发展所需，使命所在。

要一级抓一级，一级带一级，层层抓落实。要积极发动干部群众跑项目、跑资金，形成强大的招商合力。对于招商任务、项目洽谈和实施，都要强调落实，做到落实、落实、再落实，绝不能因某个环节不落实，而贻误战机，导致项目流产，造成工作被动。要突出抓好项目升级转化落实工作，力促在谈的签约，签约的动工，动工的投产，做到签约一批、动工一批、投产一批、储备一批，使各项工作走上良性发展轨道。这里，特别强调的是，在乡镇换届之际，乡镇领导要一如继往地抓好工作，包括对外经贸和招商引资工作，要安下心来，扎实工作，用政绩来体现自己的作为，把升、迁、去、留让组织去考虑。

三要加大奖惩力度。对外经贸和招商引资工作跟其他工作一样，需要奖惩措施来保障。这几年，我们是奖的多、罚的少。今后，我们要加大奖惩力度。对引来项目的有功人员，都要视情按比例予以奖励。对引进大项目的有功人员，除了大张旗鼓地进行表彰、予以物质奖励外，还要在政治上给荣誉，社会上给地位。特别要把招商引资工作成效作为考察使用干部的重要依据，就是要用“三心”、“三硬”、“三论”来检验干部。“三心”就是一切以经济工作为中心，经济工作以项目建设为重心，项目建设以招商为核心。“三硬”就是发展实力是硬道理，招商引资是硬本事，新上项目是硬政绩。“三论”就是以招商引资论干部政绩，以招商引资论工作好坏，以招商引资论干部工作能力，对那些招商引资有突出贡献的同志，不但要重奖，而且要提拔重用。反之，对于工作打不开局面，完不成任务的，要进行通报批评，并进行责任追究。通过严格奖惩，激发招商热情，充分调动积极性和创造性。

同志们，对外经贸和招商引资只有起点，没有终点。“沧海横流，方显英雄本色”。希望全县上下立即行动起来，以时不我待、只争朝夕的精神，积极投身到对外经贸和招商引资工作中去，不畏艰难，奋力拼搏，主动进取，大有作为，争取今年我县对外经贸和招商引资工作取得更大的成绩，为实现

“”良好局面而不懈努力!