

2023年浙商商会会长精彩演讲(通用5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

浙商商会会长精彩演讲篇一

尊敬的各位领导、各位来宾：

大家下午好！

非常荣幸能够邀请到各位出席此次盛会，我谨代表xxxx公司综合管理部采购组全体成员对大家的到来表示衷心的感谢！

本次会议是继xxxx年以来的第xxx次供应商大会，在座的各位来宾中，有许多是我们的老朋友，我们之间有着良好的合作关系。xxx公司的发展与壮大，离不开老朋友的真诚合作和大力支持，在此我们表示再次的感谢！同时，我们也向这次与会的新朋友表示热烈的欢迎，并希望能与新朋友密切协作，发展战略合作伙伴关系，为xxx公司可持续发展做出贡献。

随着公司的持续发展及精细化管理要求，自xxx年以来，我公司加强了对供应商供应链的整合管理，建立了科学规范、公平透明的供应商选拔机制。三年来，经过对供应商的合理整合，合格供应商家数由原xxxx家调整为现在的xxx家，其中新增合格供应商xxx家。通过对供应链的整合，实现了供应企业的规范化、集约化、规模化生产。同时与大多数供应商建立了长久、紧密的伙伴关系，实现了我公司与供应商共同成长、互利双赢的目的。同时也为提供质量优良、供应能力突出、价格合理的供应商创造了良好的发展环境。

xxx公司秉承“与合作伙伴供求发展”的经营理念，注重自主创新，不断推出新产品，在国内市场取得了良好的市场业绩。同时，我们也加快了国际市场的开拓步伐，目前我公司产品已先后批量出口到中东、中亚等地服役，有了较高声誉，我相信，与xxxx公司的战略合作将会为各位带来可观的经济效益。同时，我们不会随意更换任何一家合格供应商。

今天公司组织召开本次座谈会，主要目的是加深供需双方的沟通，为今后的业务合作打下良好的基础。作为生产企业，供需双方是一个利益共同体，在市场竞争日趋残酷今天，这个利益共同体就必须抱团取暖，只有大家及时提供出高质量的物资，我公司才能生产出高品质的产品，在市场上才能站住脚跟。这三年以来，我们的供应商为我公司的发展做出了巨大贡献，但是，也存在一些问题，在这儿有必要跟大家提一提。

1、质量问题。质量是企业的生命，这是众所周知的事情，但有个别供应商在产品质量上没有做到位。我公司往往为了一根漏油的管线、一件劣质的阀件而丢掉许多重要的市场，关于质量问题，过会质量安全部主任将做专题报告，在这里，我要强调的是，今年，我们对供应商的管理力度将放在质量管理上。只要供应的物资出现了重大质量事故，给我公司造成了重大影响的，不管是哪一家，我们都会直接取消其供应商资格。我们希望□xxxx公司的供应商能够经得住产品质量上的考验。过去已成为历史，我们要放眼于未来，在今后的合作过程中，我们希望产品曾经存在质量问题的供应商能严把质量关。

本上在三个月以内，有的甚至少于两个月。因此，我公司采购物资的采购周期要求大部分都在一个月以内。这就要求我们的供应商能够尽最大的努力配合我公司的生产，严格按照合同交货期要求交货。在以前，有部分供应商没有严格按照合同交货期交货，严重影响了我公司的生产进度，我们只是在口头上进行警告处理，今年我们将加大处罚力度，对于延期

交货的，我们将按照合同违约处理办法进行核算处理，希望各位供应商朋友们能正确对待。

3、物资信息化管理问题。

最近几年，集团公司投入大量资金用于加强物资采购信息化管理，先后上线使用了xxxx系统、合同管理系统等管理软件。根据集团公司信息化管理部署，xxxx年xxxx月集团公司启动了物资采购管理信息系统项目，该项目对中石油原有的“能源一号”网（阳光采购网）进行全面提升，最终实现与现有的xxxx系统平台集成，并计划在xxxx年年底到xxx年年初期间实现单轨运行，到时候，所有的采购物资小到一块橡皮、大到一套xxx都必须实行网上采购交易。这就要求我们的供应商朋友必须跟上集团公司物资采购信息化管理的步伐。但据我们了解，我们大部分供应商物资信息化管理非常薄弱，有些供应商连一台像样的电脑都没有。因此，希望各位回去后要加强自身物资信息化管理，这不单是我公司的要求，也是xxxx集团内部所有单位的要求，大家一定要重视。集团公司已将xxx系统客户培训资料挂在网上，有兴趣的朋友可与我部门联系。

4、安全管理问题。根据hse属地管理原则，凡进入我公司的外来人员必须严格遵守我公司安全方面的管理规定，特别是进入生产车间须带安全帽的规定，但有个别供应商没有放在心上，给我公司的安全管理带来了不好的影响，希望各位代表回单位后对经常到我公司的人员给予提醒。

5、其它问题。

1) 采购物资报价不正规。有部分供应商应我公司采购人员要求报价时经常采用电话口头报价，导致供需双方在最终合同签订时意见不一致引起不愉快的事情发生，在这里，要求各位供应商朋友在今后的报价过程中特别是非常规物资的报价

必须采用传真或电子邮件的方式进行报价。

2) 不及时签订采购合同。按照集团公司内控管理要求，公司对采购合同进行规范化管理，要求采购人员每两个月对采购合同进行整理并装订成册存档，但有部分供应商在我公司采购合同会签后，由于这样那样的原因迟迟不将正式的采购合同文本寄回我公司，导致我公司合同存档工作不能顺利展开。

3) 进项发票开得不及时。根据集团公司挂账付款的要求，我公司财务实行收支两条线的账务管理，如果长时间不开发票挂账，会给以后付款带来不必要的麻烦，因此，在这里我要求你们供货后一定要及时开具发票。

以上问题我们希望各合作伙伴在今后的工作中一定要避免。当然，在合作过程中，我公司也有一些问题需要在今后的工作中不断改进，希望大家对我们的工作多提宝贵意见和建议，我们会认真采纳，与各位供应商良好合作，互利共赢。

各位嘉宾□xxxx公司的昨天感谢你们的支持□xxxx公司的明天，更需要你们的厚爱。我们坚信，随着xxx公司的不断发展壮大□xxx公司与各位来宾的合作一定会结出更加丰硕的果实，我们一定能够共创更加美好的未来！

谢谢大家！

浙商商会会长精彩演讲篇二

“20xx陕西互联网大会”包括一个主论坛和四个分论坛，主论坛将邀请全国知名专家与互联网企业代表共话“陕西如何承接互联网产业西移”。分论坛包括“新技术与电子政务应用论坛”、“电子商务论坛”、“移动互联网论坛”和“互联网金融与创业投资论坛”，将邀请全省互联网从业者和有关政府部门、企事业单位和相关传统产业企业负责人参会，交流探讨如何抓住新互联网时代的机遇，实现创新发展、突破

发展。

时间地点

大会时间□20xx年11月30日-12月1日

大会地点：西安市高新区都市之门会议中心

会刊刊例报价

大会会刊预计将印制4000余份，会刊的广告刊例价格如下：

（见附表1）

注：

- 1、打包赞助、冠名、置换方案内的资源以刊例价格为核算价格。
- 2、所有广告须由赞助商自行提供广告设计成品，陕西互联网大会组委会不负责广告的设计工作。

大会展位报价

本次大会展位位于西安都市之门会议中心1楼大厅两侧及北厅

（见附图1）

规格为：9m²标准展位、一桌两椅、两只射灯□220v电源、会刊。

注：购买标展的客户可获赠会场led屏广告轮播展示，以及大会展期内的双人午餐。

（见附图2）

展示区共设置5个区域，分别按照客户展示的内容进行划分。

注：如有搭建需求须提前与组委会报备，由客户自行设计搭建。

其他商业赞助

商业赞助联系人：

李垚18602123088

钱海峰18502918086

浙商商会会长精彩演讲篇三

尊敬的王总及济钢各级领导、各位同仁：

大家上午好！

在中央经济工作会议刚刚闭幕之际，我们全国各地的济钢特约经销商汇聚美丽的蓉城，全面总结即将过去的xx年经销工作经验，共商来年发展大计，我们十分振奋。首先感谢济钢领导给我一个难得的机会，代表安徽省华安金属材料有限公司作大会发言，华安公司作为济钢特约经销商，经过三年多的发展，今年荣膺济钢“四星级”特约经销商的光荣称号，这一殊荣使我公司全体员工十分兴奋和激动，这是济钢各级领导长期以来对我公司无微不至的关怀和各位同仁热情支持的结果。在此，我代表华安公司全体员工向济钢各级领导和各位同仁表示衷心地感谢。

三年多来，在济钢领导的关怀和呵护下，我公司与济钢同频共振，奋力开拓，一年一个新台阶，在安徽区域市场上创出了经营济钢精品的特色。

一、发展直供用户，专营济钢产品 我公司成立伊始，就确定了忠实地履行济钢特约经销商的职责，专营济钢精品的发展方向。安徽合肥是全国机械制造业及汽车制造业最大的生产基地之一，拥有众多国内乃至世界级的知名企业，各种板材需求量巨大。我公司背靠济钢这棵大树，发扬蚂蚁啃骨头的精神，一点一滴地开拓市场，一步一个脚印地发展终端用户。精诚所至，金石为开，有济钢高质量精品作强有力的支撑，我公司在经销中努力追求高起点、高档次、高品位，先后选择了合力叉车集团、合肥abb公司、合肥日立公司、江淮汽车集团等在同行业里有影响的龙头企业，采取直供方式，以真诚周到的服务、较低的采购成本，将济钢的精品给这些龙头企业送货上门，保证了这些“美食家”对“美味佳肴”的需要，使他们大饱了“口福”。由于我公司在与这些企业合作中坚信诚信为本，高效快捷，一切为顾客着想，不断完善各种服务，得到了他们的交口称赞，共同建起了长期稳固的供求合作关系。在今年上半年曾经一度出现钢材市场降势时，他们向我公司的采购量不但没减，反而继续增加，有力地支持了我公司的发展，为实现三方共赢形成了强大的支撑。

二、积极参与济钢新产品开发，大力推广济钢精品近年来我公司根据济钢产品结构调整的总体目标，竭尽全力扩大品种钢的经销比重，在当地市场上努力扩展品种钢的经销份额，特别是把推广济钢的新产品当作我公司经销的第一要务去落实。

我公司经常主动了解济钢新产品研发的信息，努力学习济钢新产品技术特性的有关资料，在对加工制造企业的走访调查中，通过各种方式，大力宣传济钢新产品的优势所在，从为终端用户节约成本、易于加工出发，在帮助用户选材时极力推介济钢的新产品。例如在与合力叉车集团合作过程中，我公司了解到该企业长期以来为解决其主导产品的门架承载问题，一直不断探索改进，但效果始终不甚理想。我公司立即将此信息反馈给济钢，同时大力向该企业推介济钢正在研制的高技术含量的高强度板。济钢领导对此给予了高度重视，

先后三次派技术人员到达现场，我公司从中积极协调，给予密切配合，与该企业面对面进行研究，最终由济钢反复试验，开发出完全满足该企业使用要求的jg590高强度板，一举解决了该企业多年的困惑，使他们非常称心，并且极为钦佩济钢执着追求顾客完全满意的精神，为济钢与合力叉车集团架起了长期合作的桥梁。我公司通过该企业使用济钢精品的实例，借机进行大力宣传推广，迅速打开了jg590高强度板的销售局面，目前该品种板在我公司销售板材的比例中占到了10%以上。

浙商商会会长精彩演讲篇四

各位领导，各位来宾，女士们、先生们：

大家好！

说也是一种荣誉。

屈指算来，从郑州科姆到济南梅格彤天，从欧玛嘉宝，我们的合作已经有五年之多。在这五年中，我们与欧玛嘉宝一道成长，一起历经风雨，但相互信任、相互支持，同舟共济、相濡以沫，走过了一段不平凡的历程。我们和欧玛嘉宝携手并肩共同开拓了一片共有的天地，并且在这片天地里，我们从无到有，从小到大，成就了共同的事业。

第一，欧玛嘉宝产品质量的稳定性和可靠性，以及相当高的高性价比给我们经销商足够大信心和勇气。五年来，从我们销售出去的第一批电缆头——安阳优创，第一台分支箱——聊大花园，第一台环网柜——商丘府前大街，到第一个开闭所——焦作太极开闭所，除了当时安装时需要技术服务外，以后基本没有需要过维护。质量是企业的生命，可靠运行是企业蓬勃发展的根本。作为经销商，我们在做市场做销售的时候，我不仅考虑盈利，更多的也要考虑我们提供的产品能否对得起客户的信任和选择。事实证明，欧玛嘉宝的产品让我们经销商做着放心，让我们的客户用着安心。

第二，欧玛嘉宝对经销商在销售上的支持力度之大，是同行业其它厂家无法比拟的。欧玛嘉宝的一整套销售策略是非常有力并具有独到之处的。例如，欧玛嘉宝的路演就对我们的新市场开拓具有非常重要的作用。还有诸如在用户要求一周内紧急供货等类似情况也时常出现，但在欧玛嘉宝都能得到很好的解决。也正是因为这种支持使我们在开拓新市场上毫无顾虑。

第三，欧玛嘉宝对于供应商的选择上非常的务实和具有长远的眼光。我们公司其实是一个没有任何电力系统背景的公司，开始的时候公司的规模也不大。可是，双方都本着一个真诚合作的态度，一步一个脚印地扎实做好每个细节的工作，不计较一城一池的得失而更看重长远的发展和长期的合作。在我们的成长过程中，欧玛嘉宝和我。

浙商商会会长精彩演讲篇五

同志们：

今天这次会议，既是全县招商引资工作推进会，也是去年和今年一季度招商引资工作总结会，更是做好20xx年招商引资工作的一次加压鼓劲会。会议的主要任务是：总结去年以来招商引资工作开展情况，分析形势，安排部署今年和今后一个时期招商引资工作，动员大家进一步解放思想，凝聚共识，坚定信心，真抓实干，确保完成和超额完成全年目标任务。今天上午，我们组织县四大班子有关领导同志、各乡镇、工业园区和县直有关部门主要负责人，赴威县经济开发区和部分企业进行了观摩学习，威县在创新体制机制、创新招商方式、创新招商机构等方面的做法，特别是招商引资工作“十个一”基础工程、“十项考察、六项评估、四项规划、一个流程”的工作机制，非常值得我们学习借鉴。刚才，各乡镇、工业园区，以及商务、发改、工信等部门的负责同志，就一季度招商引资和参观学习体会做了很好的发言。可以说，通过学习，大家看到了威县在招商引资、园区建设方面取得的

成效，学到了威县的好经验、好做法；并见贤思齐，举一反三，认真分析了自身的差距，找到了落后的原因，明确了下一步的工作思路和工作措施。稍后，孙书记还要作重要讲话，希望大家会后认真抓好贯彻落实，下面，我先讲三点意见：

自去年以来，我县进一步完善了优惠政策，创新了招商模式，实行差异考核，大力推行市场化运作、专业化招商，招商引资工作取得了比较明显的成效。20xx年全县实际利用外资1690万美元，引进省外资金19.5亿元。在京津地区、“长三角”、“珠三角”等重点区域设置了11个招商网点，成功举办了第二十二届中国大营国际皮草交易会暨首届营皮文化节，全年共引进签约10亿元以上重点项目9个，总投资172亿元。与冀中能源、华润集团、神华集团、重庆国际、河北太和、廊坊安次区工业园、俄罗斯阿列克斯、韩国叁养株式会社达成了战略合作意向；与固安工业园区、威县工业园区、山东禹城高新区和深圳康沃投资集团建立了友好合作关系。去年，全县开工的28个亿元以上项目，有18个具有招商引资成分和背景，今年一季度集中开工奠基的15个项目中，有10个是引进的县外项目。今年重点推进的招商引资战略合作项目已经达到10个，总投资245.65亿元，引资201.79亿元，其中，营新国际裘皮产业基地正在做规划、征地等前期工作，其他项目大多正在做深层次的洽谈对接。总的来看，在全县上下的共同努力下，我县招商引资呈现了良好的势头，取得了一定成效。

总结近一年的全县招商引资工作，主要有以下几个特点：

一是项目资源整合力度加大，招商项目质量有所提高。各乡镇、工业园区以及县直各部门都把项目储备作为招商重点，结合自身优势，成立领导小组，加大工作力度。今年以来，全县已储备投资5000万元以上的项目27项，总投资额近48亿元，为下一步开展招商奠定了良好的基础。

二是基层对招商引资重视程度提高，招商的主动性、能动性有所增强。各乡镇、工业园区、有关部门认真搜集、筛选招

商信息，对一些有眉目的招商项目，由主要领导亲自联系、对接，特别是全县招商动员会议以后，各单位把招商任务进行了量化分解，增强了干部职工的积极性和主动性，使我县招商引资工作在短时期内取得了较好的效果。

三是招商重点突出，企业主体地位逐步发挥。我们按照“政府推动、企业主体”的原则，充分调动企业的积极性，招商质量和项目的成功率明显提高。尤其是在与大企业大集团的合资合作中，我县企业主动出击，不惜拿出自己优质资源进行“以商招商”，比如安信燃气与汉南汉威的合作，安信公司甘于“当第二”，虽然“被控股”，但企业有了更大的发展空间。

在总结成绩的同时，我们也必须认识到我县的招商引资工作仍存在着很多不容忽视的问题。从威县参观学习回来，我相信大家都能充分看清自身在招商引资工作中存在的问题和差距，我认为有四个问题必须引起高度重视。一是工作态度不积极的问题。之所以个别乡镇和单位没有完成去年的招商引资任务，究其原因，是对招商工作缺乏责任感和紧迫感，没有敢于超越的信心，没有敢于担当的勇气，没有敢于让利的胆识，畏难发愁、束手无策，被动等待、消极应付，思路窄、招数少、不得法，没有威县“‘5+2’、‘白+黑’、你追我赶，变‘要我干’为‘我要干’”的招商引资精神。二是引进项目质量不高的问题。在引进大工业项目、高科技项目、带动性强的项目、税收贡献大的项目上还未取得实质性突破，经济发展的后劲明显不足。深州顾家家居项目，投产仅四个月，纳税就达到了20xx多万元；反观我们的项目，开工建设前承诺的税收额和贡献率都不低，但建成后几乎没有一个实现了承诺目标。三是项目推进速度不快的问题。在引进招商项目过程中，普遍存在前期工作不足、后期工作乏力的现象，导致项目推进过程中在谈、签约项目多，开工、投产项目少。回头看去年开工的项目，只有个别项目跟上了双向承诺的时间进度要求。四是各乡镇、工业园区和各部门工作进展不平衡问题。有的单位成效明显，有的单位虽然开了会，分解了

任务，但说的多，做的少，进展慢，个别单位至今没有一点招商引资成果。面对这些问题，会后各单位要认真反思，在今后的工作中要找准原因，把解决问题放在突出位置，抓好整改落实。

在总结成绩、发现问题的同时，我们还要看到我们自身的优势和面临的重大机遇。一是抓住京津冀协同发展的重大机遇。2月26日，召开了京津冀协同发展座谈会，就在前几天，与会同志们也都收听收看了河北省推进京津冀协同发展工作会议，在会上周本顺书记提到了“衡水等地，要以重点园区为载体，吸引北京战略性新兴产业、高端产业制造环节和一般制造业整体转移”。这从客观上鞭策我们要提升现有园区的承载能力、加快高新技术产业园等六个新规划的园区建设步伐，抓住京津冀协同发展这个扩大招商引资、加速承接的有利时机。二是抓住枣强日益凸显的自身优势。我县地处环京津、环渤海经济圈重要开放开发地带，京九铁路、邯黄铁路过境而过，大广高速贯通南北，全县大交通格局初步形成，区位优势更加明显，为招商引资创造了更为良好的条件。同时，我县人文资源丰富、园区建设整体铺开和三大产业转型破题启动，尤其县委、县政府制定的一系列优惠政策，构成了招商引资的新优势，为更有成效、更大规模的招商引资奠定了良好的基础。

当前，全县上下正在深入开展党的群众路线教育实践活动，我们要按照活动要求，把招商引资与活动开展结合起来，进一步增强非我莫属、舍我其谁的使命感，增强十万火急、刻不容缓的紧迫感，增强如履薄冰、如临深渊的危机感，真正把注意力和精力集中到招商引资上来，为实现发力提速、跨越赶超奠定坚实基础。

二、突出重点，创新方式，努力开创招商引资工作新局面

招商引资是一项长期、复杂的系统工程，不可能一蹴而就，也不可能一劳永逸。今年的招商引资任务已经分解到各乡镇、

各部门，目标已经明确，希望大家要进一步明确招商重点方向，创新招商引资方法，加快推进项目落地，全力开创招商引资工作新局面。

1. 突出招商重点，增强招商引资的针对性。招商引资工作的重点，仍然要放在符合我县产业发展方向、能与我县资源和现有产业链条相结合的项目上。一要按照产业链需求开展招商。必须认真分析我县现有产业现状，按照差什么引什么、弱什么补什么、强什么增什么的原则，强化补链、建链、强链招商，努力形成产业链招商的格局体系。目前，我县三大产业的发展势头很好，产业集聚度高，3到5年的时间内，打造500亿元的裘皮服装、100亿元的复合材料、100亿元的机械制造不成问题。从我县产业发展现状看，下一步我们要突出“3+1”重点产业招商，重点围绕三大传统产业、新兴产业积极开展招商引资活动。近期要强力推进高新技术产业园、营新国际裘皮产业基地和国别园项目，力促尽快落地建设。三大产业领导小组要围绕产业链招商，理清产业发展图谱，找准产业缺链、断链之处，明确补链方向及区域，尽快拿出初步的招商意见，提升今后的招商针对性、选择性和有效性，通过精准招商，培育我县新的产业优势。二要根据国家产业政策及招商走向开展招商。在招商过程中，做到既要招商，也要选商，既要与产业对接，又要符合国家产业政策，还要与枣强的生态环境有机结合好。当前，摆在我们面前的，就是要紧紧抓好京津冀一体化发展的政策和机遇，积极开展对京津地区的招商引资。也就是说，我们近期的招商方向应该放在京津优势产业的转移上，我们要提前谋划，在三大产业、现代服务业、城乡建设、旅游文化、农业、高新技术等层面，要抓好对接，凡是符合国家产业政策，符合我们发展需求的项目，我们就要想方设法、千方百计的承接转型，就要努力争取在我县落户。

2. 创新招商方式，着力提高招商引资实效。一要充分发挥企业的主体作用，走“以商招商”之路，改善我们的投资环境与服务环境，真诚帮助现有的投资者，与他们交朋友，通过

他们引进更多的资金与投资者。二要加大项目招商力度，走“项目招商”之路。要立足优势资源，搞好项目包装策划，提高项目谋划质量，筛选“精品”项目，依托人文资源、客商资源、各种大型会议进行推介。同时，还要关注新兴产业项目，如金融业、文化创意、现代物流和服务业，循环经济、会展、新材料、新能源等高新技术，发改、工信等部门要有相应人员研究编制该类项目。三要着力提高招商队伍素质与水平，走“专业招商”之路。要充分发挥小分队“活、平、稳”的优势，有计划地选派优秀专业招商人员，积极走出去有针对性地对接洽谈项目，主动登门招商引资，对各单位的招商人员，原则上不得再安排其它工作任务，年底县委、县政府将根据招商实绩给予相应补助。四要借助外力，走“代理招商与顾问招商”之路。枣强文化底蕴丰厚，在外人才众多，要充分利用我们的人文资源与全社会的人才资源，为我县招商引资作贡献。五要尝试网络招商，走“现代化招商”之路。现在是信息化社会，通过网络信息，形成低成本的全民招商局面，对提供有效信息并成功落地的信息提供者，都要兑现奖励，最大限度调动社会力量，为招商引资服务。

3. 实施择商选资，切实推进重点招商项目进度。对投资过5000万元的重点招商项目实行项目评审，根据科技含量、投资规模及财税贡献等进行打分排名，优先供应土地；实行土地利用与税收挂钩制度，集约、节约利用好每一分土地，真正让好项目来得了、落得下；实行“绿色通道”制度，各有关部门要牢固树立服务意识、责任意识和大局意识，切实把贯彻落实国家政策规定同加快地方经济发展结合起来，建立外来投资企业“绿色通道”制度，通力协作，密切配合，全心全意为招商项目建设服好务；实行重点项目包扶责任制，按照双向承诺的要求，对签约项目建档、签约客商跟进、重点项目帮扶等环节实行动态管理，对全县重点招商项目，落实项目责任单位，每月一次督导，每季一次交流，确保项目顺利推进。

4. 广泛宣传发动，努力营造浓厚招商氛围。要充分发挥舆论

宣传作用，通过电视、网络、报刊等新闻媒体，开设专题、专栏，各乡镇、工业园区、有关部门主要负责人谈项目建设，在招商引资中的新思路、新举措、新成效，以及在招商服务中的经验做法。要充分利用大营皮草交易会暨第二节营皮文化节、枣强县移民文化节、衡水湖国际马拉松以及省市参加国内、国际招商等节会平台，加强对外宣传，不断增强枣强的知名度和投资向心力。同时，要建立健全招商引资利益导向机制，对引资成功的单位和个人给予重奖，动员全县广大干部群众积极参与招商，广泛捕捉招商信息，深入挖掘招商潜力，真正在全县上下形成人人抓招商、促招商、服务招商的浓厚氛围。

三、加强领导，强化措施，确保招商引资的各项工作落到实处

今年分解下达到各乡镇各部门的招商引资任务，是底线，没有讨价还价的余地，不讲任何条件和借口，必须全面按时完成。因此，大家要全面落实领导、作风、环境、机制四大保障，形成一抓到底，抓出成效的工作氛围。

1. 领导保障。县直各部门，各乡镇党政“一把手”，要把招商引资工作，作为“要务之要务、中心之中心”，作为压倒一切、重于一切、高于一切的任务来抓，时刻挂在心上、抓在手上、落实在行动上，亲自参与招商、亲自过问项目、亲自解决问题，分管领导要集中精力抓招商，把业务精、作风好的人充实到招商一线，逐步形成“党政组织、上下配合、齐抓共管”的工作机制。这里，我要特别强调，书记、镇长，我们的各位局长，要亲自参加招商引资会，亲自听取汇报，分析问题、研究对策，确保完成今年县委、县政府下达的任务。

2. 作风保障。要结合正在开展的党的群众路线教育实践活动，深入查摆我县干部队伍在招商引资工作中出现的形式主义、官僚主义等作风，叫响“投资者是上帝，引资者是功臣，公

务员是公仆，引不来商是庸人、卡走外商是罪人”意识，严格治理“慵、懒、散、浮、漫”等问题。严肃工作纪律，转变工作作风，进一步提高工作效率，解决“门难进、脸难看、事难办”问题，坚决治理推诿扯皮、办事拖沓现象。要全面优化发展环境。各乡镇各部门要开辟新上项目“绿色通道”，坚持上门服务、跟踪服务和全程服务，切实解决招商项目落户难、开工难、推进难等问题，营造高效的服务环境，真正做到以服务促招商。要下狠心、出重拳，严厉打击破坏招商引资环境的害群之马，始终保持高压态势，不管哪个部门，只要破坏了招商环境，都要一查到底、处理到位。

3. 环境保障。在不断优化经济发展软环境的同时，要加强硬环境建设。一方面，要加快城市建设步伐，着力提升枣强对外形象。加强城市水电路讯气等基础设施和配套设施建设，重点推进董子公园、“一河两湖”、“三馆一园”等功能设施建设，不断完善城市功能。以创建省级园林县城为契机，有序实施绿化、美化、亮化工程。扎实开展县城环境卫生综合整治行动，以整洁、有序、文明的县城面貌，为客商营造一个良好、舒适的居住和建设发展环境。另一方面，要加快园区平台建设，着力提升承载力。完善园区基础设施和配套设施建设，皮毛工业区加大晋升省级经济开发区跑办力度，玻璃钢园区加强市场化建设运营模式的探索；积极推进营新国际裘皮产业基地建设，国别工业园力争早日建成早出形象；继续推进中小企业创业园、高新技术产业园、秀屯输送机械产业园、马屯燃气具设备制造产业园等平台建设，打造新的招商引资平台和产业支撑点。

4. 机制保障。一是细化任务分解。今天会议上下发的《关于招商引资工作目标及差异化任务的考核意见》，各级各部门，回去后，要召开专题会，进行研究梳理，制定详细具体的工作方案，组织一套强有力的工作班子，设置工作安排表、进度表，明确完成的目标、要求时限，任务层层分解，责任细化到人，做到“人人有责任、个个有担子”，确保完成或超额完成招商任务。二是强化督查调度。要继续坚持招商引资

定期汇报、督查制度，一月一调度，一季一通报，半年一总结，年终算总账。县两办督查室要把招商引资作为督查的一项重要内容，定期督办，定期通报。三是严格落实奖惩。年初的三干会上，我们对去年完成招商引资任务好的乡镇和部门进行了表彰奖励，今年，县委、县政府确定的奖励标准保持不变、力度不减，希望大家坚决改变缩手缩脚、因循守旧、消极畏难的精神状态，敢为人先、勇于开拓、大胆创新，再夺招商引资工作新胜利，在明年的三干会上，能够看到大家都受到表彰，拿到奖励。

同志们，推进招商引资，事关全县发展大局，事关枣强事业兴衰。各级各部门要以高度的事业心和责任感，调动一切积极因素，凝聚方方面面力量，以更加坚定的决心，更加崭新的姿态，更加宏大的气魄，再掀招商引资新热潮，再创招商引资新业绩，为提前全面建成小康社会作出新的更大贡献！