

2023年招商工作演讲稿 招商引资演讲稿 例文(实用5篇)

演讲稿也叫演讲词，是指在群众集会上或会议上发表讲话的文稿。演讲稿是进行宣传经常使用的一种文体。演讲的作用是表达个人的主张与见解，介绍一些学习、工作中的情况、经验，以便互相交流思想和感情。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？下面我给大家整理了一些演讲稿模板范文，希望能够帮助到大家。

招商工作演讲稿篇一

县委、县政府在这样一个季节组织召开这样一次高规格的招商引资专项工作会议，主要任务就是在现有招商引资的良好氛围下，动员全县广大干部群众思想再解放、认识再提高、思路再拓宽、作风再落实、措施再加强，抓住机遇，乘势而上，从而在全县再次掀起全民招商创业的高潮。下面，我先讲四点意见。

一、肯定成绩，总结经验，正确认识招商引资工作大好形势

(一)认识进一步增强。各乡镇苏木、各部门充分认识到招商引资对经济发展的促进作用，把招商引资工作摆到了重要议事日程，有钱招商，无钱也招商；有资源招商，无资源也招商；走出了单纯靠资源招商的初级阶段。如四家子、贝子府、萨力巴、四道湾、林家地、四德堂、敖吉等典型乡镇招商引资势头不减，为当地经济发展注入了活力，一些乡镇已提前完成了全年财政收入任务。又如玛尼罕乡在财政紧张的情况下，已完成引资额550万元，完成任务的91.7%，预计年底能完成2100万元，是全年任务的3倍多。特别值得一提的是，一些“两头在外”的零资源企业纷纷入驻我县，起到了良好的示范带动作用。

(二)数量进一步增加。1-8月份全县共引入项目206个，引进国内(区外)资金67560万元，同比增长208.4%。其中：超过1亿元的项目2个，占引入资金额的19.5%；5000-10000万元的项目2个，占引入资金额的12%；1000-5000万元的项目20个，占引入资金额的22.5%；500-1000万元的项目27个，占引入资金额的15.8%；500万元以下的项目155个，占引入资金额的30.2%。

(三)质量进一步提高。一是制造业项目比重增加，采掘业项目比重降低。在引入资金中：采掘业项目59个，占引入资金额的40.4%；制造业项目85个，占引入资金额的39.2%；农林牧渔业、商贸流通及服务业、交通业、建筑业等项目62个，占引入资金额的20.4%。二是大项目比重增加，小项目比重降低。共引入1000万元以上的项目23个，占引入资金额的54%。

(四)区域进一步扩大。截至目前，全县共接待外地客商600人次，现已有16个省市的客商来我县投资，其中前三位的是：辽宁客商投资项目85个，占总引入资金的44.7%；吉林省客商投资项目4个，占总引入资金的16.2%；河北客商投资项目22个，占总引入资金的9.2%；其他13个省市客商投资项目94个，占总引入资金的26.9%。同时实现了外资企业的零突破，引入外资企业(新韩草业)1家。

(五)力度进一步加大。一是落实了目标责任。将招商引资目标进行量化分解，落实到各乡镇苏木、县直各部门，落实到具体项目上，并对招商引资工作实行了动态管理。二是营造了浓厚氛围。通过宣传引导与激励，广大干部群众招商引资的积极性空前高涨，招商引资工作已深入人心，全县上上下下招商引资的劲头充足，方式与手段不断创新。三是加强了组织领导。县委、县政府组建了招商局与招商小分队，各乡镇苏木、各部门也配备了专门力量，招商引资工作得到加强，形成了招商引资的合力。

(六)效果进一步显现。1-8月份，招商引资项目固定资产投资占全县固定资产投资的比重为41.1%，拉动地区生产总值增

长5个百分点，拉动第二产业增加值增长22个百分点，建成投产企业实现税收20____多万元，安排5000多人就业。

二、正视困难，查找不足，增强招商引资工作的紧迫感

我们作为经济欠发达地区，招商引资工作取得的成绩来之不易，值得我们倍加珍惜和认真总结。但是，我们还必须清醒地看到，全县招商引资工作仍存在着一些问题，某些问题表现的还很突出，这需要引起我们高度重视。

(一)思想认识不够统一。少数干部对招商引资存在畏难消极情绪和事不关己的模糊认识，一些部门特别是领导干部还没有真正把招商引资工作放到战略的高度、放到关系全县大开放、大开发、大发展的高度去深刻认识，对借力发展的重要性认识不足，思想上缺乏压力和动力。个别乡镇苏木错误地认为经济基础差，无条件招商、无资金招商，对招商引资信心不足、行动迟缓。个别部门错误地认为招商引资是招商部门的事，事不关己，高高挂起，不积极、不主动。

(二)工作开展不够平衡。从1-8月份调度情况看，全县105个招商引资责任单位中，工作有好有坏，开展极不平衡。已有45个单位完成了全年任务，其中有13个单位完成全年任务的2倍。有60个单位已开展了工作但还未完成任务，还有20多个单位没有任何动作。从招商引资完成情况看，乡镇苏木明显好于县直部门，县直部门好于条管单位。

(三)项目质量不够高新。“三多三少三低”的问题比较突出，即小项目多、采掘业项目多、初级加工项目多；大项目少、外资项目少、深加工项目少；科技含量低、资金到位率低、项目开工率低。这也充分暴露了我们的项目储备还不够充足，策划论证和项目包装等前期准备工作不充分，在引进大企业、大公司和高科技产业类项目上没有实现质和量的突破。目前受各种因素影响，部分项目进展缓慢，已投产但未能正常运营的项目有36个，未能投产的有5个。

(四)招商环境不够优化。一是部门利益严重。有的职能部门片面强调部门利益，不顾及全县长远发展的大局；重承诺，不重践诺；只“筑巢引凤”，不“放水养鱼”。个别部门、个别环节干部，自己不干事，但也不让别人顺利干事，“你招商，我设卡”、“你引来客商，我关门打狗”。有的人自己不会招商、不善引资，但对别人招商引资议论纷纷；你在外热热烈烈招商引资，他在家里无事生非，设阻添乱。特别是一些部门领导干部胸无全局，总想着自己那个部门的事，为小团体谋利益，理由就是我在这“执政”，就得为我这个系统、我这个部门的干部职工负责，得让他们先有饭吃、先有活干，并美其名曰“为官一任，造福一方”，实际上因小失大，贻误了全县发展大局。二是条文守得过死。一些部门的领导不善于把执行政策的原则性与实际操作的灵活性结合起来，只会照抄照搬，不会灵活变通；只会机械执行，不会挖掘机遇；看见“红灯”只会停，不会绕。三是“三乱”现象回升。个别部门、个别人不是考虑怎样为投资者提供优质服务，把事情尽快办好，而首先想到的是办了这件事能得到什么好处，费尽心机去罚款、去收费。个别部门程度不同地存在着“口头上服务，行动上作梗”；主要领导放行，环节干部“卡壳”等现象。四是服务意识较差。有的部门“一引了之”，跟踪服务不到位，没有真正做到全程服务，对企业基建、生产、经营等过程中遇到的实际困难问得不多，管得不多，甚至不管不问，致使个别项目半途而废，长期不能达产达效。更有甚者，一些部门和干部，缺乏全局意识、发展意识和服务意识，办事效率低下，不给好处不办事，给了好处乱办事。所有这些问题的存在，造成了建成项目运转难、意向项目签约难、签约项目落实难，对此，我们必须认真对待，迅速加以解决。

县委、县政府提出，把招商引资作为经济工作的“牛鼻子”来抓，以招商引资促调整、促开发、促改革、促发展。这是县委、县政府审时度势、分析县情所作出的战略选择，是各地竞相发展形势的需要，是我县经济发展现状的需要，是抢抓当前发展机遇的需要。

一是各地竞相发展形势的需要。实践表明，在现有条件下，实现经济的跨跃式发展，最直接、最有效的途径就是招商引资，这也是唯一出路。从宏观形势看，凡是快速发展的地方，无一不是单凭自身力量发展起来的，都是借助于外力辅助取得成功的。当前，地区间的竞争不断加剧，无论是沿海城市还是内陆地区，都把新一轮竞争放在招商引资上，放在开放水平的较量上。全国各地都在千方百计招商引资，竞相比政策、比环境、抢客商、争项目，“资源”分割的不确定性加大，市场份额逐渐变小，招商引资领域的竞争日趋激烈。在这种情况下，慢一步就会差之千里，快一拍就能抢占先机。从我们所处的区域经济发展形势看，我县招商引资工作同市委、市政府的要求相比，同兄弟县县相比，仍然有一定差距。可以说，目前我们正面临着一种“前有标兵，后有追兵”的境地。要保持住目前良好的发展态势，就必须坚定不移、坚持不懈、坚韧不拔地主攻招商引资，做到一年比一年力度大、一年比一年成效好，不断为推进全县经济和社会快速发展注入强大的动力和活力。

二是我县经济发展现状的需要。通过近年来的不懈努力，应该承认，我们自己和自己纵向比，实现了较快发展，但把____放到全市乃至全区、全国的大平台上横向比较，我们仍是不发达地区、欠发展县县，还存在着很大的差距，我县经济仍属投资拉动型。据1-6月份统计分析，全县地区生产总值虽已完成10.31亿元，比去年同期增长17.6%，但人均只有1738元，比全市平均水平少1117元，总量与增速在全市均排名第5位；财政收入虽已完成9064万元，较去年同期增长75%，总量列全市第5位，增速列全市第3位，但人均只有153元，比全市平均水平少170元。城镇居民人均可支配收入3071元，比全市平均水平低823元；农牧民现金收入1470元，比全市平均水平低78元。从全县干部职工工资水平状况看，我们的月工资收入低于市直200多元、其它县县区100多元。分析其原因，有基础差、底子薄的原因，有宏观调控政策调整的原因，但也有招商引资效果不十分显著的原因。在这种情况下，靠自筹资金发展的可能性微乎其微，农民手上的收不得，上面的

争的少，银行的贷不来，财政又拿不出，靠民间积累又太少、太慢，唯一的办法只有“两眼向外”，坚定不移实施外向带动战略，大搞开放引进，借鸡下蛋，借梯上楼，借财生财。

三是抢抓当前发展机遇的需要。当前，我县招商引资具有三大有利条件：一是招商有市场。沿海发达地区正面临着第三次产业升级，一些传统产业正在向投资成本更低的内地转移。谁会招商，谁的工作力度大，谁就成为最大的受益者。二是招商有优势。我们的资源优势独具特色，具有丰富的林草资源、矿产资源、人力资源、土地资源和较好的产业基础，开发潜力大，而且区位条件优越。近年来，我们抓住这些机遇，引进了一些新项目、新技术，兴办、盘活了一批企业，不仅增加了税收，提供了就业，而且带活了第三产业。三是招商有动力。我从工作调研及与干部群众的接触中，深深地感受到全县上下想发展、盼发展的热情空前高涨，干部群众凝心聚力、干事创业的氛围日益浓厚，招商引资已成为县乡干部工作的一条主线。因此，全县各级领导干部和人民群众务必从战略高度，进一步增强对招商引资的重要性、必要性和紧迫性的认识，更加突出招商引资在经济全局中的显著地位，作为要务之要务、中心之中心、重点之重点，真正摆上第一位置，把经济工作的注意力、着眼点、突破口凝聚到招商引资工作上，全力实施“大开放、大招商”战略，以招商引资的大突破带动经济社会的大发展。

三、加强领导，落实责任，确保招商引资工作取得实效

(一)加强组织领导。抓好招商引资工作，主要在领导，关键在主要领导。要坚持把招商引资作为“一把手工程”来抓，抓不抓招商引资，是衡量“一把手”发展意识强弱的重要标尺；能不能抓好招商引资，是检验“一把手”领导能力、发展本领的具体体现。各乡镇苏木、各部门的党政“一把手”，都要率先垂范、亲力亲为，带头走向招商引资第一线，重要客商亲自接待，重要项目亲自洽谈，重要问题亲自解决。各乡镇苏木、各部门都要抽出一定的时间和精力跑项目，特别

是各乡镇苏木要有一名主要领导常年跑项目。同时，对重大的投资项目、建设工程，均要实行工作倒计时，明确一名处级领导联系，从项目洽谈、实施、投产到正常生产的全过程，跟踪搞好协调服务，帮助解决实际问题，保证项目尽快达产达效。

(二)充实招商力量。招商局要充分履行好综合协调职能，招商小分队要发挥好招商引资先遣队的作用。各乡镇苏木、各部门务必增强全局观念，服从、服务于招商引资工作，围绕目标任务，迅速组织专人、制订专责，拿出切实可行的招商引资工作方案。要压缩其它支出，筹集招商引资专项经费，集中一切人力、财力、物力，搞好招商引资工作。各职能部门要充分发挥职能优势，紧密结合各自的工作实际，创造性地开展工作。要树立“一盘棋”思想，打破“条块”分割、部门界限，只要有利于招商引资的都要大开“绿灯”，给予大力支持。发改、财政、金融等部门要把招商引资项目作为重点扶持对象，给予重点支持；工商、质监、税务、政法等部门要各尽其责，努力为招商引资创造良好的市场环境和社会环境；宣传部门要加大宣传力度，大造声势，营造良好舆论氛围。要通过全县的共同努力，把招商引资工作提高到一个新的水平。

(三)实施社会招商。招商引资无局外人，无旁观者，它不是几个人、几个部门的事，需要全社会的参与，做到人人都是招商者，个个都有引资责。强化企业招商引资主体意识，同时通过激励机制调动全民招商引资的积极性，使招商引资工作由单一部门抓、少数人抓向全党动员、全民动手转变，坚持政府招商与企业招商相结合、领导招商与群众招商相结合、集中招商与分散招商相结合，努力形成全县上下齐招共引、全力攻坚的局面。

(四)强化目标管理。要继续将招商引资任务分解到各责任单位，各乡镇苏木、各部门要将指标层层分解，责任明确到人，做到“千斤重担大家挑，人人头上有指标”。各乡镇苏木、

各部门引入外资的基数必须确保，这是底线，不能含糊、不能打折扣。今后，我们不仅要將招商引资的数量列入目标化管理，还要將引进项目的开工率、投产率、贡献率列入目标化管理之中。

(五)严格督促检查。县委、县政府两办督查室和发改、招商等有关部门要加大招商引资督查力度，建立健全乡镇苏木和部门招商引资工作台账，对各乡镇苏木、各部门项目洽谈情况、资金到账情况，每月排出名次，实行月通报、季调度，随时掌握其进展情况，年终要按照招商引资考核奖惩办法严格兑现奖惩。特别是对因单位或个人工作不力、故意刁难等致使外来投资者不能投资，或对招商引资工作中出现的责任事件和外商投诉的单位，视情节轻重，要给予单位主要负责人和直接责任人通报批评、公开曝光及党纪政纪处分，严重的要追究法律责任。

在这里我再强调一点，目前正是上级部门列项目、端盘子的关键时刻，我们一方面要持之以恒地招商引资，一方面也要毫不松懈地向上争取资金。各部门要抓住机遇，早想早做，敢想敢为，多向上级联系，尽快上报计划，及早汇报情况，最大限度地争取上级的项目、资金扶持。

同志们，招商引资事关全县发展大局，更是____经济实现振兴崛起的根本所在。全县上下要进一步解放思想，与时俱进，团结拼搏，克难奋进，不断开创招商引资工作的新局面，推动全县经济社会持续健康快速发展！

招商工作演讲稿篇二

各位领导，各位嘉宾，女士们，先生们：

大家上午好！

金秋送爽，丹桂飘香。在这初秋的收获季节，很高兴能够与

各位嘉宾齐聚在这绿草如茵的银杏湖高尔夫球场，共同迎来招商银行南京分行第六届“金葵花杯”高尔夫精英邀请赛。在此，我谨代表招商银行南京分行对到场的各位嘉宾表示热烈的欢迎与诚挚的感谢！

秉承着“因您而变”的现代商业银行服务理念招商银行，一直以来都致力于为客户提供优质的金融服务及增值服务体验。作为维护客户关系的重要平台，高尔夫运动已经成为金葵花客户增值服务体系中不可缺少的组成部分，成为连接招商银行与金葵花客户的重要纽带。

自20xx年第一届金葵花高尔夫精英邀请赛创赛以来，我们已走过六年的时光。在大家的共同呵护下，比赛已从当初籍籍无名的普通赛事，发展成为一项备受瞩目、享誉业界的重要体育赛事。在这期间，我们收获友谊，见证发展，拥有许多美好而珍贵的回忆。与此同时，我们也欣喜地发现，越来越多的客户正将高尔夫变成一项可以与朋友和家人一同分享的休闲运动。在此，我们真心地感谢到场的各位领导、各位嘉宾这六年来始终如一的关心厚爱，风雨相伴。

饮水思源，感恩进取。今天我们再一次相聚在银杏湖畔，体会高尔夫运动的迷人魅力与无穷乐趣。我们希望通过今天的活动，能够给招商银行的各位贵宾提供一个放松身心的小小平台。同时也希望借此机会增强客户对金葵花服务的亲身体验，感受招商银行独特的人文关怀。最后，我预祝今天的比赛圆满成功，各位嘉宾在周末假日拥有一个美妙的高尔夫世界，杆数再创新低，谢谢大家！

招商工作演讲稿篇三

大家好！今天，我本着挑战自我、展示自我的目的走上竞聘演讲台，感谢各位领导多年来对我的教育和培养，感谢在座各位同志对我的支持和信任。一、思想进步，政治坚定。我服从党的领导，在日常行为中严格要求自己，以积极向上的

世界观、人生观、价值观指导自己的工作和学习，本份做人，踏实做事。 四是有认认真真、求真务实的工作作风。求真务实的工作作风，养成了我遇事不含糊，办事不拖拉的工作习惯，造就了我不唯书、不唯上、只唯真、只唯实的工作态度。

五是有一定的管理能力。我在教育局工作期间，从事学校思想政治日常管理。在工作期间，积累了一定的管理经验，我所负责的各项工 作均取得了较好成绩，受到过各级表彰奖励。20xx年元月借调到政府办公室担任秘书工作后，对我本人的管理水平和综合协调能力有了很大的提高，自身的整体素质和综合能力都得到了加强，这对我在今后的工作中，如何正确处理和解决各类问题，提供了丰富的实践经验和管理能力。

首先，加强学习，全面系统地掌握相关法规和业务知识。古语云：不积跬步，无以致千里；不积小流，无以成江河。为此，我要时刻注意提高自身综合素质，不断以新知识、新理论充实自己。尽可能快地熟悉业务，进入角色。

第二、扎实工作，锐意进取。既发扬以往好的作风、好的传统，埋头苦干，扎实工作，又注重在工作实践中摸索经验、探索路子，和大家一道努力把我市的招商引资工作抓好，抓出成效。

第三、摆正位置，当好助手。在工作中我将尊重局长的核心地位，维护局长的威信，多请示汇报，多交心通气，甘当助手。辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，做到：到位不越位，补台不拆台。

一是实行最优惠的政策。本着你发财我发展的原则，在不违背国家法律、法规的前提下，把政策放宽到周围地区最优惠的程度。对来我市兴办各类企业的投资者给予财政扶持、收费、用地等方面的优惠。

二是提供最优质的服务。履行服务承诺，接受群众监督，推进诚信建设，为外来投资者的生产经营和生活提供最便捷的服务，包括对其子女入托、入学等给予照顾和优惠。

二、改进和创新招商方式，进一步增强我区招商引资的吸引力和竞争力。首先，搞好招商项目的论证包装。项目是基础，没有好的项目招商就无从谈起，因此要搞好项目的收集、筛选、论证和包装工作，提高质量，体现项目的科学性、前瞻性、实效性和可操作性，力求项目最好达到项目建议书，可行性研究报告的要求。

然后，做好项目的推出工作。首先是调动企业的积极性，利用企业自身的对外联系网络，寻找同行业中可以合作的对象，同时依托各级招商部门的引荐和服务，依靠社会各界的牵线搭桥，充分利用各种投资说明会、招商活动、各种信息和互联网项目推荐平台等，多渠道、多形式获取招商信息。

三是要讲诚信，抓落实。我认为，招商引资的立体内涵应该是招得来，留得住，能发展，而不能仅仅停留在招和引的层面上。要设身处地为外来投资企业着想，招商引资工作要讲诚信，以促使企业能生产、能发展。

三、继续把招商引资作为重点工作抓紧抓好。首先抓在谈项目。目前我区的意向投资在谈项目很多，促其尽快落户是今后的招商工作重点。下一步，对所有在谈项目进行梳理排队，集中力量，落实相关条件，加快洽谈速度，力争早日落户我区。在此基础上抓产业规划。适应发展需要，研究制定科学产业规划，根据规划，制定招商引资方案，并全力组织实施，通过抓规划促招商，以招商促产业膨胀。

三是抓在建项目服务。进一步落实责任制，抓项目服务，促建设进度，使之尽快投产达效。

四、在招商队伍建设上下大力气，大力培育优秀的招商人员，

增强招商人员的责任感，提高政治业务素质和工作技巧，培养持之以恒、热忱招商的精神，确保有人招商，招好商，出成效。

招商工作演讲稿篇四

一、标题：讲话稿标题通常采用较为灵活的方式，不会采用“讲话稿”或“关于xxx的讲话稿”等说辞，学生在学习的过程中可以采用“对仗式”等写作方式，对于下文内容进行适度的概括即可。（如：树立工匠精神 构筑制造强国）

二、称谓：讲话稿在书写的过程中需要要注重“全面性”，既所有的听者都需要兼顾-如广大师生(教师+学生)。

技巧2：内在思路

背景：个人的身份介绍+材料给出的原文背景介绍；

核心：具体需要介绍的内容：做法/问题/成绩/经验；

总结：谦虚、祝福、号召(结合背景)

试题示范：

(三)p市某村的生猪养殖进入了信息化时代。假如你是该村驻村村干部，要向其他市县养殖村的管理人员介绍经验，请根据“给定资料3”，写一篇在经验交流会上的讲话稿。

要求：(1)全面准确，符合实际；(2)语言得体，有感染力；(3)不超过500字。

【中公解析】

外在格式：标题(灵活)+称谓(各位同志)

内在思路：总(背景)分(养殖经验+效果)总(谦虚)

招商工作演讲稿篇五

大家上午好!

今天aa市委、市府在这里举行招商引资项目签约仪式，我代表投资企业向前来参加签约仪式的各位领导表示衷心的感谢!aa市级领导全员参加，特别是长春市各位领导的到来，令我们倍感荣幸，深受鼓舞。

我们选择投资aa一是看好aa的发展前景aa位于长吉两大城市之间，有着得天厚的区位、交通和资源优势，随着“长吉图”和“长吉一体化”战略的深入实施，这里将是必兴之地，也将为我们企业发展带来更大的发展空间;二是相信aa的投资环境aa在短短几年时间集聚了几百家企业，足以说明这里有良好的投资软环境。我们相信，这里是最适宜我们投资创业的热土。三是感动于aa人的真情。通过前期的多次接触，我们感受到了aa人，尤其aa领导那种朴实大气、勤勉向上的精神品格，更感受到他们的热情与真诚。为此，我们愿意投身这片热土，更愿为aa的发展与腾飞贡献绵薄之力。

我们将借这次集中签约的东风，与有关各方通力合作，集中优势资源，全力推进项目建设，做到早启动、早建设、早投产，力求以一流的业绩回报各级领导对我们的关爱与期盼。

我们相信，在aa市委、市府的坚强领导下，在各部门的大力支持下，我们的投资计划一定会顺利实现，一定会早日在aa落地生根。我们也相信，在大家的共同努力下aa的明天会更加美好!

最后，祝各位领导、各位同仁，身体康泰、事业腾达、万事顺意!

谢谢大家。