

# 影视招商演讲稿 招商引资演讲稿(模板5篇)

演讲作为人类一种社会实践活动，它必须具备以下几个条件：演讲者、听众、沟通二者的媒介以及时间、环境。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

## 影视招商演讲稿篇一

大家好！

欢迎大家在这春暖花开的季节来到美丽的\_\_\_\_。我来自\_\_\_\_。很高兴参加今天的座谈会。

这是一次有意义的会议。意义之一在于领导重视，市四大家班子主要领导全部出席，充分体现了\_\_\_\_市各界领导对此次活动的高度重视。意义之二在于各位精英的支持。这么多从\_\_\_\_市走出去的商界精英千里迢迢赶到，说明大家对支持家乡经济建设充满热情。意义之三在于会议召开的时机。现在正是十三五开局之际，是各行各业谋篇开局的好时机。选在这个时候召开座谈会，更加有利于企业与政府、企业与企业从战略层面谋求中长期合作。意义之四在于会议内容丰富。这次会议既是一个项目推介会，又是一个合作签约会，更是一个战略推进会，务实的内容和务虚的内容都有体现，都有成果。

这是一次有价值的会议。一方面，这次会议体现了开放与共享的精神。会议既为企业与政府的交流互动，相互了解提供了机会，也为企业与企业的优势互补，合作共赢搭建了桥梁，更为企业与时代对接创造了平台。在经济下行压力增大的今天，需要我们各方携手共进，共克难关。另一方面，这次会议诠释了创新与协调的理念。这次会议无论形式，还是内容

都有新的尝试，突破了以往招商引资的窠臼。此次推介的项目经过了深思熟虑和精心甄选，既涵盖了\_\_\_\_市经济建设的方方面面，对促进区域经济发展起到了积极的作用，又坚持有所为有所不为，鼓励技术创新和新兴产业，淘汰落后产能，是真正意义上的转型升级，而不是转行降级。

这是一次充满期待的会议。我们\_\_\_\_公司是以\_\_\_\_业务的企业。\_\_\_\_市是我们的战略性区域。目前，我们在\_\_\_\_市已超过\_\_亿元，先后参与了\_\_\_\_、\_\_\_\_、\_\_\_\_等多个项目。

这次座谈交流加强了我们对\_\_\_\_市的了解，也希望\_\_\_\_市各位领导和从\_\_\_\_市走出去的各位同仁能更加深入的了解我们\_\_\_\_公司。我们希望能\_\_\_\_市的经济建设，特别是工业园区建设、市政基础设施建设贡献我们的力量。我也相信，我们大家一定能够在交流中找到契机，在合作中增进友谊，共同伴随着\_\_\_\_市经济社会的腾飞提升企业的社会价值。

最后，祝\_\_\_\_市各项事业兴旺发达，祝各位领导、各位朋友长沙之行圆满顺利！

谢谢大家！

## 影视招商演讲稿篇二

——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。

## 一、注重实际抓招商引资工作

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。

## 二、有的放矢抓招商引资工作

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。

## 影视招商演讲稿篇三

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重要原因。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将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、招商引资工作目标任务已经明确。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。

## 影视招商演讲稿篇四

出生\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

身份证号码

乙方已经通过甲方gmc(global?management?college全球化管理培训班)项目的初步面试和考核。甲方可以为乙方提供gmc项目培训。

### 一、甲方的权利和义务

甲方负责报销乙方因培训产生的培训资料、交通、住宿或其它经过双方协商的费用，报销标准由甲方制定，原则上给予

全额报销。

乙方在培训过程中表现不优秀或者蓄意破坏培训的顺利进行，甲方有权利终止乙方的培训资格，并收回为乙方报销的和gmc培训有关的所有费用。

乙方在培训过程中如果擅自退出，甲方有权利收回对于乙方的所有投入费用，并保留采取进一步措施的权利。

培训结束后甲方有责任推荐并接纳乙方到甲方会员集团工作。

## 二、乙方的权利和义务

乙方自接受培训起至培训结束，在甲方规定的培训日内，不得无故旷课、迟到或早退。

乙方在gmc培训过程中，不需支付和gmc培训有关的培训资料、交通、住宿等费用。

乙方需做好在培训期间接受的培训内容，甲方公司机密和相关资料，甲方公司会员集团资料的保密工作。如果因乙方泄密而导致甲方利益受损，甲方将采取法律手段追回损失。

培训结束后乙方需优先考虑甲方提供的工作机会。

## 三、协议项目服务期限

从\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。

## 四、争议与\_\_\_\_\_

在协议执行过程中如产生纠纷。双方应本着友好谅解的精神通过协商解决。如果不能解决，由乙方所在地人民法院进行解决。

甲方： 乙方：

签约代表： ?签名（章）：

联系方式： ?联系方式：

## 影视招商演讲稿篇五

代表：

地址：

电话：

乙方：

代表：

地址：

电话：

### 一、甲方责任与义务

1、甲方负责提供有关\_\_\_\_\_影视项目的文字、\_\_\_\_\_资料给乙方，并保证所提供资料的有效性。

2、甲方心须保守乙方提供的信息、资料的秘密，未经乙方同意，不得向第三方扩散。

3、甲方需按协议要求支付乙方代理费用。

### 二、乙方责任与义务

1、乙方根据甲方提供的资料，应及时向目标企业推

荐\_\_\_\_\_影视项目，并负责做好甲方与企业的沟通和协调工作。

2、应充分利用与投资企业合作多，接触直接的有利条件，积极介绍促成企业考察\_\_\_\_\_影视项目。

3、安排人员\_\_\_\_\_企业，听取企业的反馈建议。

4、邀请有意向企业和甲方负责人在\_\_\_\_\_进行小规模对话，现场由甲方代表解答企业投资疑问。

### 三、合作收益

1、本协议约定的招商引资项目代理佣金为引进资金的\_\_\_\_\_%。

2、佣金的支付以引进资金到位后\_\_\_\_\_日内付给乙方，若资金分批到位，可按到位资金数额按比例分批付给乙方。

### 四、保密责任

甲乙双方均承诺，对因本协议签订、履行和双方合作过程中获得或知悉对方的商业秘密、技术和经营信息，均负有保密义务。在未征得对方许可的情况下，不得以任何方式向第三方披露或泄露，否则应赔偿对方因此遭受的全部损失。

### 五、争议解决

协议有效期内，若双方发生任何争议，应本着相互谅解、互惠互利的原则协商解决。如果协商不成，双方可向\_\_\_\_\_方所在地人民法院诉讼。

### 六、其他

1、本协议一式\_\_\_\_\_份，双方各执\_\_\_\_\_份，自双方签章之

日起生效。

2、本协议未尽事宜，经双方协商一致可签订补充协议，补充协议与本协议具有同等效力。

甲方（签章）：

代表人（签字）：

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

乙方（签章）：

代表人（签字）：

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日