# 招商引资表态发言稿范文(精选3篇)

来源：网络 作者：眉眼如画 更新时间：2025-03-06

*以下是为大家整理的关于招商引资表态发言稿的文章3篇 , 欢迎大家参考查阅！第1篇: 招商引资表态发言稿　　同志们：　　今天召开的全市招商引资工作会议是市委、市政府决定召开的一次重要会议。会议的主要任务是：贯彻落实市委六届九次全会和全市经济工...*

以下是为大家整理的关于招商引资表态发言稿的文章3篇 , 欢迎大家参考查阅！

**第1篇: 招商引资表态发言稿**

　　同志们：

　　今天召开的全市招商引资工作会议是市委、市政府决定召开的一次重要会议。会议的主要任务是：贯彻落实市委六届九次全会和全市经济工作会议精神，总结年以来的招商引资工作，分析和安排部署当前招商引资工作。根据会议安排，下面我对年以来全市招商引资工作作简要回顾，并就如何抓好下半年招商引资工作讲几点意见：

　>　一、年以来招商引资工作回顾

　　年度，全市共签约合同项目51个，签约合同资金31.24亿元，完成招商引资到位资金12.039亿元，分别比上年增长138.94%和20.04%。完成地区下达任务数10亿元的120.34%，市定目标任务12亿元的100.28%。全年开工建设引资项目63个，其中：当年引进项目50个，实施到位资金101496万元；跨年度续建项目13个，实施到位资金18843万元。整个招商引资工作除超额完成地市目标任务外，还呈现出一些新的亮点，取得了新的突破，主要表现在以下几个方面：一是招商引资总量增长取得新突破。在受全球金融危机带来的不利影响情况下，全年招商引资仍然保持了20%以上的增长幅度，全年新签约项目投资总量达31.24亿元，与上年度相比增长138.94%，引进项目数量也比上年增加了10个，从而实现了招商引资总量扩张的预期目标。二是在大项目的引进上取得新突破。全年引进投资过亿元的项目8个，比上年度多4个，投资在1000万元以上的项目38个，占整个新项目的74.5%，从而紧扣了市委、市政府提出的“大招商、招大商”的总体思路和要求。三是在工业、文化旅游、商贸业招商方面取得新突破。全年引进工业类项目13个，签约总金额71485万元，实际到位资金16270万元；引进文化旅游及相应配套项目16个，签约总金额110211万元，实际到位资金15340万元；商贸业方面引进项目6个，签约总金额36900万元，实际到位资金12080万元，这些项目的引进，不仅推进了我市二、三产业快速发展，而且还很好的契合了地、市经济发展战略。四是在知名企业的引进上取得新突破。去年先后引进了世界五百强企业美国孟莫克远东有限公司、国外企业加拿大威顿有限公司、国内五百强企业江苏雨润集团、上市公司湖南金瑞科技股份有限公司，实现了引进国内外五百强企业和知名企业入驻我市零的突破。五是在招商方式方法上取得突破。一方面是企业自主招商有突破。南长城化工集团通过两次自主招商，先后与加拿大威顿公司和美国孟莫克公司进行了合作，企业通过联外联强走出了金融危机的困境；另一方面是网上招商取得较好开端。通过网上招商形式，引进了云天鹤殡仪馆建设项目和芦家洞水电站改扩建2个项目。同时，还利用招商引资网络，联络对接了一大批投资商前来我市考察和寻求投资合作，促进了招商引资工作的开展；第三是创新了组团招商、蹲点招商和小分队招商三结合的整体推进招商模式。去年由李建书记亲自率团分别在深圳和长沙开展了2次大型招商活动，共签约项目14个，签约资金23.72亿元，另外，开展小分队招商13次，蹲点招商2次，也分别取得了很好的成效，特别是陈代文市长亲自带队赴南京引进了全国五百强企业之一的雨润集团。六是招商引资对经济社会发展的贡献更加突出，对全市经济社会发展起到了积极的推动作用。仅在年全市规模工业企业产值这一方面，属于招商引资引进的规模企业的产值就占了全市规模工业企业产值的88.23%。全市现有的30家规模工业企业中，属于招商引资引进的企业就有24家，占了总数的80%。另外，当前我市的农业龙头企业、星级大酒店、大型超市、专业市场、房地产开发等企业，基本上也是通过招商引资引进建设的。

　　去年，我市招商引资工作取得全区第一的好成绩，这得益于市委正确的领导和全市各级各部门共同努力。同时，也是我们深入学习实践科学发展观，服从和服务于地、市经济发展战略和总体部署的结果，更是我们勤政务实、真抓实干和不断创新招商引资工作方式方法的结果。

　　今年上半年，在全市各级各部门的共同努力下，共签约引进项目13个，签约资金72450万元，完成到位资金47123万元，同比增长43.04%，占全年任务的31.42%。在重点招商项目编制方面，截止目前已完成37个重点招商项目编制包装任务，占计划数42个的88%，编制项目投资额达93.89亿元，远远超过计划数30亿元的目标。全市68个有招商引资任务的单位，有7个部门上报了引资项目。

　　上半年招商引资工作虽然取得长足发展，到位资金完成情况在全区也排名靠前，但是，总体形势却不容乐观，工作中面临不少困难与问题，主要表现为：一是新签约项目数量偏少。去年同期签约项目22个，今年只有13个，少了将近10个，致使招商引资到位资金增长空间非常有限。二是项目引进结构不够合理，一产项目一个也没有，出现短腿现象。三是到位资金完成不够理想，虽然完成了上半年预计4亿元的目标，但占总体目标还不足三分之一，给下半年招商引资工作造成非常大的压力。四是由于近年来地根和银根的紧缩，再加金融危机的不利影响，各地招商引资竞争日趋激烈，招商引资难度已明显增大，给我市招商引资工作带来了前所未有的压力。五是由于第四轮土地修篇和新城市规划修篇未批，客观上造成了当前项目供地困难，导致多个意向项目和已签约的项目难以在短时间内落户和开工建设，去年续建项目中也有因此问题而无法按期开工和正常建设的情况；六是项目跟踪服务不够主动，协调解决和反映问题不够及时，影响了项目建设进展。

　　二、坚定信心，抢抓机遇，突出重点，努力推进招商引资工作再上新台阶

　　今年招商引资的目标任务是：完成到位资金15亿元，增长速度保持在25%左右，引进投资5000万元以上工业项目8个，20xx万元以上工业项目15个，500万元以上农业产业化项目3个，500万元以上文化旅游项目5个，编制包装重点招商引资项目40个，投资额度达30亿元。

　　同志们，目标任务早已明确，招商引资工作任务也早已下达，而当前全市招商引资工作的形势却十分严峻。因此，摆在我们面前的任务是非常繁重的，面临的困难和压力前所未有。如果我们不坚定信心、抢抓机遇、采取有力措施，就很难完成今年的目标任务。对此，我们要继续以科学发展观为指导，从危机中捕捉和把握机遇，寻求有利因素，增强信心，扎实抓好以下几方面工作：

　　（一）着力夯实招商引资基础。一是要提高招商项目编制包装水平，保质保量完成重点项目编制任务。年初，我们确定了42个重点招商引资编制任务，并下达到相关部门。从完成情况看，大多数部门都已保质保量完成，但也有少数部门未按要求编制项目。另外，还有个别部门至今未报送项目。对此，已报送项目的单位要对报送的项目进行再研究、再修改，直到达到招商项目编制要求。对未报送项目的单位，督查室和效能办要予以通报。招商局要抓紧时间对编制好的项目进行包装，及时制作好《市招商引资指南》、《招商引资项目册》和配套的宣传推介光碟，为下步开展各项招商活动做好准备。二是要广泛收集客商资源信息，切实做好外出招商策划、指导和信息服务工作。三是要以市外宣中心为阵地，进一步加大对外宣传力度，展示市良好形象，扩大对外知名度和美誉度，营造良好的招商引资氛围。

　　（二）着力完善招商引资工作机制。一是要进一步清理并完善项目办理手续的程序，最大限度的简化程序，缩减时间，特别是政务服务中心和招商局要探索“一个窗口对外、一个窗口收费、一条龙服务到底”工作模式，切实解决项目手续办理难、办理慢的问题。二是要建立完善项目建设快速推进机制。各跟踪服务责任单位要拿出时间表，主动服务企业，主动督促推进企业加快建设速度。同时，督查室要定期进行督查，确保项目早开工、早建成、早投产。三是要建立招商引资工作报告制、通报制和责任追究制。招商局要坚持招商引资联系会议制度，定期组织召开联系会议，研究解决招商工作中存在的问题。相关部门对项目进度要实行月报告制（报两办督查室、市招商领导小组办公室），督查室对招商引资情况及项目进度要实行季度通报。对项目进展缓慢和推进不力的单位要启动问责机制。从而确保项目“引得进、落得下、建得快”。

　　（三）着力创新招商引资方法和手段。一要继续坚持以“小分队招商、蹲点招商和组团招商”相结合的招商模式，积极组织队伍，深入重点产业转移的地区、客商资源丰富的地区大力开展招商活动，下半年，我们计划要开展大型组团招商活动2次，蹲点招商2次，小分队招商5次以上，对此，招商部门要尽快做好筹备和组织，各相关部门更要积极支持和参与。二要进一步加大外出招商力度。时间过半，而多数市直部门还未有报送招商引资项目，对此，各部门要主动出击，千方百计收集客商投资信息和项目考察信息，并适时组织精干力量主动跟踪对接、重点突破，提高招商引资的针对性、实效性和成功率。三要抢抓旅发大会等各种节会建立的招商平台，邀请一批重点客商来我市投资考察，适时举办招商引资项目推介会和签约活动，力争引进一批好项目、大项目。四要进一步加强与各地商会、有关企业协会和落户我市的外地客商联系和合作，加大以商招商、以情招商力度，寻求招商引资新的突破点。五要搭建好招商引资活动平台，积极动员、引导和帮助本地企业对外招商和寻求合作，培育本地企业做大做强。

　　（四）着力营造宽松和谐的投资环境。当前，国内各地的招商引资优惠政策逐渐趋同，真正的竞争力和吸引力主要体现在投资环境上。因此，我们要始终把推进招商引资投资环境建设作为一项长期的工作来抓。一是要抓好招商引资硬环境建设。尽快规划启动建设我们自己的工业园区，特别是在做“十二五”规划时要充分考虑园区建设，从根本上解决我市承接项目落户用地难、征地拆迁难和基础设施建设难等问题。二是要切实加强投资软环境整治。上半年，我们开展了投资环境集中整治，效果较好，但企业周边治安环境和办事效率不高的问题还未彻底改善，特别是强揽工程、强拉强运、强买强卖、煽动唆使群众堵工闹事的现象仍较突出。各有关部门要密切配合，予以重拳打击和整治，共同维护好外来投资者的合法权益，增强外来客商的安全感。同时，要利用我市当前启动的民主考评市直单位科（股、站、所）长工作机制，集中整治政务服务环境，严肃查处“吃、拿、卡、要”、“冷、横、推”、“三乱”行为及“中梗阻”现象，切实改进作风，增强主动服务意识。三是要进一步加快清理和修订制约我市经济社会发展的地方性法规和政策性文件，减少审批事项，简化审批程序，提高工作效率和执行力，努力营造良好的政策法制环境，推动招商引资制度化、规范化、法制化运作。

　　同志们，招商引资工作成效事关全局，我们一定要以科学发展观为指导，继续发扬求真务实、团结拼搏、奋发进取的精神，坚定信心，切实做好“招商、安商、护商”工作，更加主动地抓好项目落实和跟踪服务，确保全面完成今年的招商引资目标任务，推动招商引资工作再上一个新的台阶。

**第2篇: 招商引资表态发言稿**

　　作为管理、服务、协调招商引资工作的职能部门，我们将围绕县委、县政府确定的目标任务，进一步发挥好职能作用，实现招商引资工作的新突破、新飞跃。

>　　一、科学谋划项目，提高招商针对性。

　　一是以“两区”建设为引领，把生态文化休闲旅游为龙头的服务业招商作为重点、以“钱江源”、“古田山”、“根博园”等金牌旅游资源和两条高速公路出入口重要节点为依托，加强基础性资料收集，科学谋划、包装、储备一批大项目、好项目；二是加强乡镇资源调查和整合，谋划一批具有局部竞争力，各有特色的乡村旅游休闲项目；三是坚持以“产业高新”为导向，注重产业链项目、配套项目、龙头带动性项目和新兴战略性产业项目的谋划。树立谋划项目就是丰富招商“产品”的意识，不断充实招商引资项目库，真正让来我县考察投资的客商有“产品”可看，有项目可谈。

>　　二、突出专业招商，提高招商实效性。

　　选调建立一支责任心强、业务素质好、社会资源丰富的专业招商队伍，做招商前线“战斗员”。依托我县资源产业优势，突出产业招商，围绕现代服务业项目、现代农业项目和高新技术工业项目，及时捕捉相关产业及龙头企业的发展动态和投资动向，确定产业招商的重点区域和重点对象，加强与央企、国企和行业协会的对接，主动出击，着力引进一批税收贡献高、科技含量高、就业贡献高、用地面积少、能耗排放少的高质量项目，切实提高招商引资实效和质量。

>　　三、加强宣传推介，浓厚招商氛围。

　　通过加强与媒体单位合作，大力开展招商引资先进典型的宣传，报道招商引资动态，展示招商引资成果，激发全县上下抓招商的热情。不断强化日常宣传意识，要求全局干部不断提升素质，了解县情，把握县情，当好招商宣传员；建好开化招商引资网，扩大网络宣传力度，及时更新招商投资指南，进行项目宣传和推介；做好“走出去与请进来”相结合，通过走出去在招商重点区域组织项目推介会，以及参加省、市组织的大型会展，来展现和宣传我县优良的生态环境、产业基础等招商优势，以举办“钱江源生态文化休闲旅游节”等系列活动为载体，邀请客商来开化实地考察，亲身感受开化投资环境。

　　四、加强服务协调，优化投资环境。

　　“地域优势不如干部优势”、“政策优惠不如服务优势”，作为全县对外招商服务窗口，服务项目、服务客商是我们基本职责，通过加强与职能部门沟通联系，掌握项目服务的\'每个环节，协调解决招商引资项目推进过程中存在的问题和困难，真正做到跟踪服务到底，热情服务到家，形成“只要项目定了干，其他事情我们办”的氛围，切实为来开化考察投资的客商提供全程、优质、高效的服务。同时指导、配合乡镇、部门做好项目洽谈的各项服务工作，真正做到用情用心，在服务中提升水平，以自身的努力营造良好的投资环境。

**第3篇: 招商引资表态发言稿**

>　　一、关于对总部经济概念和意义

　　我们有些同志认识比较全面，有些还比较模糊。总部经济指的是一个公司或一个集团把它的人力资源管理、设计、研发、销售管理、财物管理、培训采购、售后服务等等这些业务、这些工作放在一个区域，比如说放在某一个城市，而把生产外放，把它的加工车间、定单全部放出去。这可以说是目前大公司、大集团运作的一个通用的模式，比如adidas、ｎike，这些大型企业公司都是这样，包括我县天虹集团也是这样，它把它的管理中心放在上海，但它的工厂没有一家在上海，全部都在外地。更进一步讲，还是以adidas、ｎike为例，包括很多我们县的企业都承担着adidas生产订单，我们到上海或其它地方去参观类似企业，有些是来料加工，对这个企业而言，作为公司总部，把料子、生产定单、款式要求、质量要求，包括地点，交给你之后，我只要付加工费就可以了，那么销售是由我公司负责的，我让你做一件adidas衬衣、运动衣，卖多少钱与你没关系，我只付给你一件加工费是多少钱。像星星承担的其它产品一台收50块加工费，比如美的，美的并没有这里建生产线，它在这里生产的产品，并不在这里开票、销售，它的开票销售在广东，在这里付50块钱的加工费，也就是说，星星集团只按50块钱加工费来交税收，这对大公司它是一种普遍现象，那么在一些大的发达城市，特别是城市，现在把发展总部经济作为推动地方经济发展重中之重的举措。那么我们作为一个小县城，为什么提出这个口号呢？

　　在这里大家不要片面的等同于招税、引税，我认为这个概念不准确，所以我不赞同大家再说招税、引税、开票公司，不是这个概念，如果你认为我们定位这个总部经济概念太大，你可以叫分部经济，也就是说把一部分业务比如说分销中心、包装中心、财务中心，把它的一部分放在这里，这是完全可行的，利用我们所能提供的优惠政策吸引它，它把它一部分业务放在这里是完全可行的，像分销中心这个概念我就不给大家讲了，那么设立小的财务中心，就是说分公司，设立一个包装车间，这都是可行的，对一些大公司也是可以运作的，像这些不是等同于纯粹的开票公司，也不能等同于招税引税，它就是总部经济概念的一种，也就是比总部经济小一点的。

　　如果非要定义的话，也可叫分部经济，这些公司利用我们的政策，它有收益，我们找这些公司，我们也有收益，我们的收益是什么呢？不仅仅是税收，就是说这些公司一旦在这里来以后，他们公司将来只要扩大再生产，只要产业转移，只要企业搬迁，必然首选我们这里，他们在这里设立分公司之后，必然给我们带来人脉资源、客商资源，这里包括很多商务信息，它的意义绝不仅仅限于给我们增加税收，绝不是这一个概念，对于总部经济大家要有全面的、科学的认识定位，不要一谈这个问题就是招税引税，不是这样，而且这项工作，不是短期行为，不是今年这样搞，只是为了完成今年任务，也不是这个概念，另外还有一层意思，我们提出这个概念，也是要求我们有招商任务的各部委办局、各镇、各招商分局，你到外边进行招商引资活动时，不能引进它到这里投资，办企业，但你完全可以把我们的优惠政策介绍给它后，引导他到这里办分公司，这要比引他到这里投资容易得多。

　　>二、对于发展总部经济运作的主要途径

　　主要有以下几个方面：一是利用本地客商、现有企业。这些企业，它有供应链，有销售客户，你可以通过它找它的销售公司、供应上游企业到这里设立分部。举个例子，比如说天虹，它销售给多少若干个企业、产品，你可以把这个企业给介绍过来。前几天，我和李部长在一起讨论时，我曾经说过一个简单例子，梁集神农纺织的白总、睢城镇新正纺织的陈总，他们销售的都是浙江民营企业、大批客户，你通过他完全可以把那些客商引过来，设立分公司。同样，对它的供货商也是这样，它也能把一批供货商引过来，所以说一定要利用本地企业，这些老板它的上下游产业客户，通过他们来广泛联系，让他的供应商和销售客户到我们这里设立分公司。

　　第二个要充分利用好中介机构。比如说中小企业投资管理中心、中小企业服务中心（中小企业服务中心是政府机构，是各地发改经贸委、乡镇企业局下设的，挂靠在那里）、商会、行业协会以及工业园区、管委会等等中介机构都可以广泛联系，因为他们手里有大批大量资源。前几天梁集带来的上海中小企业投资管理公司赵总，除了项目，我和他谈的就是这一块，他非常感兴趣，他甚至想他其它不投了，他就干这个事了，他注册一个企业、包装一个公司，在这里办一个分公司，实现销售，享受我们的优惠政策，也就是说各种行业协会、企业协会、投资公司，为什么找投资公司呢，因为投资公司主要面向企业投资的，当然也有面对政府基础设施建设投资的，但是很多面向中小企业投资的，风投、创投这些公司你都可以联系，这些中介机构有大把的资源，大把的客户，由于这是一个互利行为，成功机率是比较大的。

　　第三个要针对民营企业，尤其是纳税大户，国企、央企最好不要给它叨叨这事，他也不给你叨叨这个事，但是民营企业是有吸引力的，尤其发达地区的民营企业，区域上重点考虑苏南、广东、深圳、福建，为什么呢，像苏南地区，税务局基本上对中小企业主要以申报为主，它没有时间到企业去稽查。在苏州听一位税务局的同志讲，他要跑一遍企业要15年的时间才能跑一遍，主要以自动纳税为主，企业少缴多缴，地方感觉不到，不会有什么影响，不像落后地区，它就靠这一个民营企业当纳税大户，你把他拉走，他有顾虑，虽然是合法的，但他个人、企业有顾虑，等会我还要讲，这种做法是完全合法的，我们税务局领导也来了，我再次强调包括上次我讲这个概念，就是我们这一套都是合法的，所以说一定要针对民营企业，尤其民营企业纳税大户来进行工作，途径主要有以上几个方面。

>　　三、关于谈判的政策兑现如何把握

　　这个政策的兑现，我刚才讲了，这是我个人意见，最后以两位主要领导定的意见为准，如果你要谈年底一次性兑现，我估计他们不干，这肯定是即时兑现，但这即时兑现是什么概念，按照税务局的管理规定，每月15号前，缴上个月税收，比如说2月15号交元月份的税收，我说的是以增值税为算，那么2月15号交过税，税务局这些数据才能出来，资金才能结转，财政才能把数据统计出来，才能报给我们招商引资考核办、分管领导、主要领导，再进行审批，这样就得拖到2月底，那么再给兑现，那就要到3月份，也就是说元月份事情，3月底才能兑现，这才能完成一个操作周期，你要说当月兑现，你做不到，你说年底兑现，你招不来。因此我建议大家谈的时候把握3个月，也就是相当于，准确讲入库税收到库的次月月底之前就可以，你说你到年底，我估计这个就悬了，人家就不来了，当然这个怎么定，由领导定。

　>　四、运作原则

　　这个原则，本地企业在这里强调一下，不准再包装，再叨叨，别改头换面，把我们本地企业，优惠政策到期的企业，你给他改包装，说是我引来的，设立分公司那不行。另外呢，我建议也不能进行集中操作，过去有些同志提出来，我们搞一个办公楼、一层楼，作为优惠政策提供给这些公司，都来这里集中办公吧，不可以，不能这样做，这种事情虽然是合法的，虽然也是没有问题的，但毕竟不能这样去操作，不要说，有些事情只能做不能说，我建议不能进行集中操作。再一个，登记在先，你不能说年底纳税了，你这边找考核办，找领导要求退税，那不行，你这个公司在操作的时候，你谈的是哪个公司，谁谈的，他原来的公司在哪的，从什么时间到这里设立分公司、分部经济，这个月交了多少税，一套手续要按程序来进行履行，也要有登记在先原则。

　　>五、关于政策服务

　　也就是说兑现政策流程，这里面优惠政策，去年下过一次文，今年又下了一次补充意见，大家具体看文件就行了，那里边有完整的描述。这要求相关部门要协调配合，这里边主要是工商局要放宽这些公司注册门槛，他到这里注册，他原来已经在另外一个地方有公司了，在这种情况下注册、设立分公司，要尽可能提供便利。税务局在纳税统计上、在操作上要与考核办、财政局进行沟通。财政局在审核上也要和考核办对接，及时按文件要求进行考核，你不能说人家交过税，你迟迟拖一个月两个月不去给人家认定，不去核算，不去履行报批手续，这个不行，这些前提手续都办好了，及时办理领导签批、支付手续，按照这样流程来进行操作。同时建议也要成立由工商局、税务局、财政局、考核办四个部门会审会办机制，按月、季度开会，协调处理政策执行过程中一系列问题，确保我们制定的优惠政策顺利兑现实施。

>　　六、关于一些政策的答疑

　　可能我们在谈判的过程中，一些老板会提出一些问题，也是我们县有的干部经常提出来的问题，我和我们镇、部门同志交流时候大家都问过我：一个是合法性问题，在这里，再一次给大家强调，我们讲的`是合法的，而且我们讲的以增值税为主，当然也有营业税，这是没有问题的。增值税大家知道，你比如说以一个产品销售价格100块钱为算，100块除1.17再乘以0.17，那么包含的税是14块5毛3，不含税价格是85块4毛7，每一个企业都是用销项税减所有进项税，差额部分为增值税纳税额，是这样计算的。如果这个企业到这里设立分公司，把订单放在原有企业，他只要给原来的企业签一个加工合同，付给对方加工费，然后进项、销项，都在这里反映，财物、资金流都在这里运行，完全合法，也就是说ｎike、adidas也都是这样的运行模式，没有一点违法，这不叫开票公司。你不能片面理解这叫开票公司，不是这样，它就是标标准准的总部经济、分部经济，前提我刚才讲了，进项、销项都必须在这里反映，资金流在这里反映，销售是在这里反映，给原来的企业只要签一个加工协议书就行了，加工协议书的加工费只要按一般营业税的5%交纳就可以了。

　　我们以一个民营企业纳税1000万来算，它在这里获得的收益也是可观的，我们按政策承诺，一般是地方留成部分全额返还，增值税缴纳税额的25%，所得税全额返还（地方留成部分），所得税按25%交纳，其中地方留成40%，也就是总额部分10%，是这样一个概念。如果一个企业年纳税1000万，它的1000万都在我们这里反映，它所获得收益将达300万以上，同志们可以算个帐，如果你是企业老板，你愿意这样干，我敢说这是合法的，我们税务局的同志来了，你们如有不同意见，会后可以蹉商，但是从税法讲，这是绝对合法的，如果不合法，那adidas、ｎike也不合法，这没有任何问题。

　　第二个呢，客商可能会提出来，你县里为什么这样做，你都把地方留成部分优惠给我们，你不白忙活了吗，不是这样，原来王书记在这里，包括其它会议都给大家讲过，我们的财政已经属于省管的，按照省管县的体制走的，按照一定的纳税基数、财政收入基数是给我们奖点的，是超过这个水平的，具体奖多少，你没必要给客商讲这个比例水平。只要讲省委、省政府对我们的倾斜政策就够了，我们财政属省管县财政体制，税收是奖点的，是有优惠政策的，我们之所以做，希望你们能够在这里长期坚持下去，带动各界客商关注，能够到投资发展。我们的收益确实立足长远的，这决不是短期行为，对我县长远经济发展一定会有好处。借这个机会，我就说这么多，不对的地方，请大家批评指正。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！