

耿马傣族佤族自治县招商引资工作委员会办公室文件

耿招商委办发〔2023〕3号

耿马傣族佤族自治县招商引资工作委员会办公室 关于印发《耿马傣族佤族自治县务实招商 三年行动计划（2023—2025年）》的通知

县招商委各成员单位：

《耿马自治县务实招商三年行动计划（2023—2025年）》已经县人民政府同意，现印发给你们，请认真抓好落实。

耿马傣族佤族自治县招商引资工作委员会办公室

2023年12月8日



耿马傣族佤族自治县务实招商三年行动计划 (2023—2025年)

为全面贯彻落实省、市关于招商引资工作的部署要求，务实招商引资工作作风，推动招商引资高质量发展，根据《云南省务实招商三年行动计划（2023—2025年）》（云招商委办发〔2023〕6号）和《临沧市务实招商三年行动计划（2023—2025年）》（临招商委办发〔2023〕2号），结合耿马实际，制定本计划。

一、总体要求

（一）指导思想

以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，全面贯彻落实党的二十大精神、习近平总书记考察云南重要讲话精神和给沧源县边境村老支书们的重要回信精神，按照省第十一次党代会、市第五次党代会、县第十四次党代会精神的统一部署，立足新发展阶段，完整、准确、全面贯彻新发展理念，服务和融入新发展格局，紧扣招商引资高质量发展目标，树立正确的政绩观，务实招商引资工作作风，聚焦重点产业、重点企业、重点项目，做深做实招商项目研究谋划，精准务实开展招商活动，着力招大引强、招新引优，强化招商项目全流程管理，规范投资服务，优化营商环境，为推动耿马高质量跨越式发展作出新贡献。

（二）行动目标

紧紧围绕“3815”战略发展目标，发展壮大资源经济、口岸

经济、园区经济，按照产业强县三年行动计划确定的目标和方向，通过实施务实招商三年行动计划，推动全市招商引资体制机制不断健全，政策体系持续完善，引资规模不断扩大，招商引资质量和效益明显提升。招商引资对产业结构优化、经营主体数量增加、技术创新的贡献持续显现，招商引资工作迈上新台阶。

到 2023 年，引进超 10 亿元产业项目 1 个以上，引进世界 500 强、中国 500 强、中国民营 500 强、行业龙头企业 1 户以上；在上年度目标任务的基础上，引进市外产业招商到位资金增长 20%，省外产业招商到位资金增长 15%，实际利用外资增长 20%。

到 2024 年，引进超 10 亿元产业项目 2 个以上，引进世界 500 强、中国 500 强、中国民营 500 强、行业龙头企业 2 户以上；在上年度目标任务的基础上，引进市外产业招商到位资金增长 20%，省外产业招商到位资金增长 15%，实际利用外资增长 20%。

到 2025 年，引进超 10 亿元产业项目 3 个以上，引进世界 500 强、中国 500 强、中国民营 500 强、行业龙头企业 3 户以上；在上年度目标任务的基础上，引进市外产业招商到位资金增长 20%，省外产业招商到位资金增长 15%，实际利用外资增长 20%。力争引进市外产业招商到位资金总量突破 68 亿元、省外产业招商到位资金总量突破 60 亿元，实际利用外资在 2022 年基础上翻一番。

二、主要任务

（一）树立务实招商理念

1.贯彻新发展理念。坚持把创新、协调、绿色、开放、共享

的新发展理念作为招商引资工作的“指挥棒”“红绿灯”，树牢“发展是第一要务，招商引资是第一要事，一流营商环境是第一生产力”的理念，坚定不移推进市场化、产业化、法治化、生态化、国际化、数字化进程，立足耿马实际有针对性地开展招优引强、择商选资，坚决守住依法依规的底线、生态保护的红线、国家产业发展的政策线。

2.强化市场风险意识。发挥市场对资源配置的决定性作用，以优质资源招引优质企业，切实为地方发展带来实实在在的效益。增强风险防范意识，警惕招引存在“短期套利”、靠政府补贴度日等情况的企业。防范在“大项目”偏好下脱离实际，付出大量资源收效甚微，引进加速贬值的不良项目资产。强化对引资背景的调查研判，避免引入期限长短错配、债权股权属性不清的资金，防范地方债务风险。

3.明确产业招商导向。县行业主管部门、重点产业牵头部门要牵头制定产业发展规划，明确产业发展方向和重点产业，加强对县域内产业招商工作的指导，制定有针对性的产业招商专案。县招商委办公室统筹协调，推动部门、乡（镇）、农场、华侨管理区、工业园区之间发挥各自优势，产业协同发展，在不同的产业链环节上形成合作与互补。要根据产业规划、发展需求和资源优势，明确招商的重点产业、重点区域和目标企业，制定精准招商行动计划，招引适合的项目，推动区域产业集群、集聚发展。

（二）务实开展优势招商

1.依托资源优势抓招商。围绕蔗糖、茶叶、坚果（含核桃）、水果、蔬菜（含食用菌）、牛（畜禽）、橡胶、烟草、咖啡、魔芋、中药材、木竹加工产业等重点优势产业，因地制宜引进农产品、林产品、中药材等精深加工企业，推进全产业链发展，加快农业产业化、规模化、标准化、品牌化建设。围绕金、银、铜、铁、铅、锌、汞、稀土、地热、石膏、锰等优势矿产资源，运用新技术、新工艺优化采矿工艺，引入、培育和扶持一批工业产业项目，发展和延伸加工应用产业链。围绕耿马风、光、热、水资源优势，引进一批绿色能源与绿色先进制造业、高原特色现代农业深度融合的优质项目。围绕茶文化体验游、自驾游、红色游、乡村游、短程游等特色热点产品，结合耿马本地文化特征及旅游特色，引入国际国内知名高端旅游度假品牌，推进康养旅游产品业态创新，加快健康生活目的地建设。

2.依托区位优势抓招商。立足耿马沿边区位优势，通过临沧边境经济合作区、一个对缅开放的清水河口岸，拓展国内国外两个市场，做大做强进出口贸易。持续加强东西部协作，加强与京津冀、长三角、粤港澳大湾区、成渝经济圈等重点区域产业合作，积极引进东部地区资金、技术、人才和产业项目，在重点口岸布局进口加工基地及纺织服装、五金机电等出口导向型产业，加速形成上下游配套完整的产业链和产业集群。聚焦物流枢纽经济、高效配送体系建设、跨境物流发展等，招引物流骨干企业，全力加快物流产业培育发展，努力建成辐射带动作用明显、服务功能

完善的物流枢纽体系，将耿马打造成为省级重点物流枢纽承载节点和陆上边境口岸型物流枢纽。

3.依托园区优势抓招商。坚持“一园一主导”、全产业链聚集发展思路，围绕“一根甘蔗吃干榨净”全产业链、高原特色农产品精深加工业、进出口加工业、新能源产业等重点产业，着力引进一批优秀的高科技、现代物流、加工制造、进出口贸易方面的产业龙头企业，培育产业链上下游链条企业，促进各类企业向优势园区集中，形成新的集聚效应和增长动力，全面优化提升工业园区的产业集聚效应。发挥园区平台效能，建立健全招商引资企业入园支持政策和服务机制，降低企业劳动力成本、土地成本、运输成本、税收成本，着力培养园区招商企业发展壮大，提升园区经济对全县经济的贡献度。

（三）提升精准招商实效

1.挖掘项目包装深度。围绕本地区、本领域资源优势及产业发展方向，深度策划包装项目，解决好“拿什么招”的问题。明确招商项目的选址概况、建设周期、投资估算、建设内容、产业政策等基础条件，摸清项目场地现状、敏感性排查、水电路气、网络配套情况、生产成本、生产原料供应、物流成本等要素保障，分析项目的产业基础、资源优势、区位优势、发展机遇、市场前景等优势条件，帮助投资者评估项目的潜在回报和风险，提高项目的可行性，按照《耿马县招商引资项目策划标准体例》（见附件），推出一批具有竞争力的产业招商项目。

2.提高招商活动精度。锁定目标企业。加强与行业协会、商会和专业咨询机构等合作，通过展览展示会、互联网、新媒体等多种渠道，广泛收集行业趋势、投资动态等信息。利用好省、市招商引资信息化平台，加强信息互通共享，建立招商项目库、商企信息库，动态收集管理目标企业和投资线索。精准对接洽谈。瞄准目标企业，主动上门开展“点对点”对接洽谈，了解企业发展计划、投资意向和需求，有针对性地提供当地投资政策、产业发展规划、市场前景、配套服务等方面的信息，以问题为导向推出解决企业需求的招商项目，找到双方需求的契合点，促成双方达成合作。务实举办活动。以产业为主题举办招商活动，以项目为核心，以企业为主体，多开展与企业面对面深入交流，提高招商活动精准性、宣传推介专业性和项目洽谈有效性。项目签约活动以签订投资合同（协议）为主，少签框架协议，杜绝重复签约、“表演”签约。

3.提升招商方式维度。推进市场化招商，采取商协会、龙头企业以商招商，招龙头引配套，着力引进一批支撑带动作用强、示范引领优势明显的“链主”企业和重大项目，带动引进上下游关联企业，推动形成“招来一个企业、完善一个链条、育强一个产业”的良好局面。采取委托中介机构、“招商顾问”代理招商、背包市场推介招商等多样化招商方式，以小支点撬动大市场，以小投入带动大回报，着力提升招商引资工作的有效性。建立健全全县各行业部门协调联动招商工作机制，形成横向协调、纵向联

动的一体化招商新模式。

（四）持续优化营商环境

1.加强要素保障，优化流转退出机制。在符合国土空间规划前提下，按照“要素跟着项目走”的原则，加强统筹，优先保障重大招商引资项目的计划指标。鼓励采用长期租赁、先租后让、弹性年期供应等方式供地。提高土地利用效率，探索工业用地“标准地”制度。加强林地审批服务和政策指导，提升服务企业用电、用水、用气水平。探索建立招商项目流转及利益共享机制。遵循差异化发展理念，落实公平有序竞争原则，推动招商项目在全县范围内有效、有序流转，实现招商资源优化配置。对招商项目实行动态跟踪管理，因投资主体不履行协议、投资行为存在违法违规情况，或其他原因导致项目无法推进的应及时调整退出项目库。要定期清理整治停滞项目，对落地2年以上仍未投产、占用大量资金、土地的项目坚决清理，果断采取措施及时止损，淘汰退出。对不符合生态环保要求和产业政策的项目清理退出，腾笼换鸟引进优质企业和项目。

2.规范项目论证，防范招商工作风险。建立项目评估机制。加强招商引资项目合理性、经济性分析研判，在开展项目合作之前，要对投资方经营状况、信誉等开展背景调查，对项目的市场需求、竞争情况、技术可行性等进行评估，谨慎论证平台经济项目（实际业务发生地和企业注册地“两张皮”的项目）。在项目洽谈过程中，可引入专业团队对市场风险、财务风险、政策风险、

技术风险等潜在风险进行全面评估，确定项目的可行性和对地方经济发展的贡献度，为集体决策提供参考。建立合同评审备案制度。拟制投资合同（协议）时，要增强合同风险防范意识，确保合同条款充分保障政府和投资者的双边权益，明确双方的权责、责任分担、违约责任等，确保在出现风险和纠纷时有法律依据和解决渠道。在签订投资合同（协议）过程中，避免出现地方政府违规承诺土地价格或税收优惠政策，违法担保等问题，杜绝地方政府违法违规融资担保和变相举债行为。建立项目合同（协议）合法性审查、公平竞争审查、集体决策、登记备案等制度，对签约合同（协议）进行规范化管理。

3.科学制定政策，依法依规兑现承诺。依法依规制定吸引和支持外来投资的政策措施，平等对待各种类型的经营主体，注意政策之间的协调性和一致性。针对不同产业、不同类型、不同规模企业，设计制定产业发展和招商引资支持政策，避免门槛过高或“一刀切”，严格限制超常规优惠，制定限制性政策，设定各项招引政策支持的比例，避免政策无效耗损，避免互相攀比优惠条件互相加码。加强政策宣传，主动走访服务企业，打通政策落地的“最后一公里”。加强招商引资领域政务诚信建设，坚决兑现依法依规作出的承诺、制定的政策。探索实施“一窗受理、分流转办、部门办理”“政策兑现一窗受理试点”等机制。

4.做好企业服务，营造良好投资环境。加强部门联动，整合服务资源，建立由县级行业主管部门具体业务人员为联络员、分

管领导为责任人的企业服务团制度，加大对县级重点项目全过程、全方位的跟踪服务力度，形成“人人都是招商员、人人都是服务员”的浓厚氛围。着力打造透明的政策环境、建设优质高效的行政环境、优化亲商安商的人文环境，进一步简化投资审批程序，减少行政审批环节，提高办事效率，为外来投资企业提供便利化的投资环境。利用信息技术和数字化工具，提升投资服务流程的效率和便捷性。使用好云南省外来投资企业服务平台，认真办理企业反馈意见和投诉，做好企业反映问题特别是历史遗留问题的协调解决。常态化开展企业走访服务，加大对涉及外来投资企业矛盾纠纷的排查化解，依法平等保护各类经营主体的合法权益，营造稳定、公平、透明的良好营商环境。支持民营企业发展。落实扶持民营企业发展相关政策，进一步放宽民营企业市场准入，消除民营企业投资隐形壁垒，一般竞争性领域对民营企业全面开放，支持民营企业参与国企混改。鼓励金融机构加大对民营企业的支持力度，降低民营企业综合融资成本，帮助其发展壮大。

（五）建立考评督導體系

1.合理设置考核指标。围绕县委、县政府中心工作和发展目标，结合全县各区域发展平衡性，科学设定招商引资考核指标，形成系统、规范、长效的考核体系，全面、客观评估招商引资工作成效。强化结果考核，淡化过程考核，注重考核投资规模和投资项目质量，注重考核项目的落地率和资金到位情况，科学反映招商引资质效和对全县经济社会发展的贡献。

2.建立调度督导机制。建立健全招商引资工作调度督导机制，每月对全县招商引资目标任务完成情况和重大招商引资项目推进情况进行调度，听取工作情况汇报，分析困难和问题，制定下一步工作计划。每季度通报任务进展情况，对工作完成进度较慢的，组建督导工作组下沉到部门、乡（镇）、农场、华侨管理区、工业园区一线，“一对一、面对面”进行工作督导。

3.加大考核奖惩力度。健全完善招商引资考核奖惩机制，积极开展招商引资提效专项行动，对完成年度各项目标任务且综合评定排名前列的单位给予全县通报表扬。对完成情况连续2个季度排名靠后的单位进行通报批评，并督促指导完成全年目标任务。对年度目标完成情况较差的进行约谈，并督促整改落实。

三、保障措施

（一）强化“一把手”招商。各级各部门主要负责同志带头推进招商工作，带头做好产业谋划、项目策划、招商计划，带队外出招商、会见重要客商、亲自洽谈推进项目，加快形成“领导带头、全员参与”全力开展招商引资工作大格局。加强对“一把手”招商成果跟踪问效，推动项目落地，力戒形式主义。

（二）健全招商工作机制。健全招商委统筹协调全县招商引资工作机制，完善招商委议事规则和工作制度，制定招商引资政策，分解招商引资任务，推进重大招商引资项目签约、落地等工作。建立重大招商引资项目库和县级领导、县直有关部门挂钩联系服务员制度和重大项目综合协调推进工作机制，对县级重大招

商引资项目进行统筹推进。建立健全县各行业部门协调联动招商工作机制，形成横向协调、纵向联动的一体化招商格局，实现全县上下一起联动推出重点项目、一起精准对接目标企业、一起整合招商政策、一起落实服务机制、一起培养专业队伍、一起考核招商成效的招商新局面。

（三）加强招商队伍建设。创新思路举措，强化招商队伍建设，加强招商业务人员培训，多渠道借助“外脑”“外力”，打造一支业务精、素质强、作风硬的专业化招商队伍，做到招商业务人员懂产业、懂政策、懂法律、懂规则、懂谈判、能服务。建立政商交往正、负面清单，进一步规范政商交往行为，推动构建亲清新型政商关系。正确运用容错纠错机制，把为推动发展的无意过失，与为谋取私利的违纪违法行为区分开来，鼓励招商干部勇于担当、主动作为，切实推进全县招商引资工作上新台阶。

（四）强化招商工作落实。各部门要切实肩负起招商工作主体责任，摸清招商资源，做深项目谋划，防控招商风险，实现项目签约，强化跟踪服务，确保企业进得来、留得住、发展好。县级招商委成员单位要围绕全县招商工作的重点和方向，立足行业系统的实际情况，做好产业谋划和要素保障工作，加强县级重点项目跟踪服务，牵头引进500强企业和行业龙头企业落户耿马。县招商委办公室将不定期收集各部门贯彻落实三年行动计划工作推进情况，全力促进各年度任务目标圆满完成。

附件：耿马县招商引资项目策划标准体例

附件：

耿马县招商引资项目策划标准体例

项目综述	1.项目名称	(项目名称要简洁,明确主营业务):
	2.所属产业及行业门类	(写明:所属一、二、三产以及行业门类):
	3.项目简述	(明确主营业务及经营规模):
项目实施背景	1.产业政策	(写明:是否符合我市、县(区)相关产业政策,写明产业政策文件文号):
	2.产业类型	①鼓励类;②限制类;③淘汰类。
项目基础条件	1.选址概况	(写明:选址具体位置,是否符合县(区)国土空间规划):
	2.建设周期	
	3.投资估算	1.投资估算: 2.筹措方式:
	4.建设内容	1.项目定位: 2.建设内容: 3.运营模式:
要素保障	1.场地现状	(用地类项目写明:土地性质、土地征转用情况、土地平整情况、用地基准价格等;入驻厂房类项目写明:厂房标准及建设情况,厂房租赁或购买价格):
	2.敏感性排查	围绕生态红线、三区三线、边境管控、军事用地、耕地保护、城镇边界、稀有特种保护地、文物保护等敏感因素排查,详见附表。
	3.水电路气、网络配套情况	(写明:通水电路气网络等情况):
	4.生产成本	(写明:项目用水、电、天然气、用工成本价格:电价 元/度,天然气 元/m ³ ,自来水 元/m ³ 、工业水 元/m ³ 、污水处理价格 元/m ³ 、用工成本 元/月等):
	5.生产原料供应及成本	(写明:生产原料供应及价格):
	6.物流成本	(写明:铁路、公路、水运、航空等运输方式的物流价格):

项目优势	1.产业基础	产业基础条件（上中下游配套基础、发展条件等）:
	2.资源优势	自然资源、气候资源、原料资源、产业发展所需其他资源等:
	3.规划条件	产业规划、项目可行性研究、项目环评等情况:
	4.区位交通及物流成本统筹	1.区位交通优势: 2.物流成本:
	5.发展机遇	1.产业综合发展环境: 2.项目所在地产业的未来发展方向:
	6.市场前景	
项目政策保障	1.优化营商环境政策措施:	
	2.省市县（区）、园区等企业投资可享受的各级财税优惠政策:	
效益分析	1.运营模式: 2.经济效益: 3.盈利模式:	
招商方向		
合作方式	1.合作需求及合作方式: 2.需要合作方投入资源（资金、建设、设备、销路等）: 3.合作方投入预期收益（回本周期、投资收益率）:	
联系方式	联系单位: 联系人: 联系电话: 传 真: 电子邮箱:	
项目配图	地理区位、现状、规划等配套图片:	
项目前期工作情况	（土地、环评、立项等情况）:	