

云南省招商引资工作委员会办公室文件

云招商委办发〔2023〕6号

云南省招商引资工作委员会办公室关于印发 《云南省务实招商三年行动计划 (2023—2025年)》的通知

各州、市人民政府，省直各委、办、厅、局：

经省人民政府同意，现将《云南省务实招商三年行动计划
(2023—2025年)》印发给你们，请认真贯彻落实。



云南省务实招商三年行动计划

(2023—2025年)

为全面落实省委、省政府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，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和习近平总书记考察云南重要讲话精神，按照省第十一次党代会统一部署，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，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，为推动云南高质量跨越式发展作出新贡献。

(二) 行动目标

紧紧围绕“3815”战略发展目标和发展壮大资源经济、口岸经济、园区经济，按照产业强省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，推动全省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 100 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 20 户以上；引进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 115 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 25 户以上；引进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 130 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 30 户以上；引进省外产业招商到位资金增长 15%，实际利用外资增长 20%。力争引进省外产业招商到位资金总量突破 9000 亿元，实际利用外资在 2022 年基础上翻一番。

二、主要任务

（一）树立正确的政绩观，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，立足云南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. 加强统筹规划。省重点产业牵头部门在制定产业发展规划时，明确各地发展方向和重点产业，加强对地方产业招商工作的指导。省投资促进局加强对招商引资工作的统筹，指导地方立足生产要素资源和产业发展空间布局，瞄准产业链薄弱环节和关键领域，制定有针对性的招商方案并精准实施，避免同质化竞争和恶性竞争。通过统筹规划，合理分布资源，提供差异化政策，推动地区间产业协同发展，鼓励州、市、县、区发挥互补优势，在不同的产业链环节上形成合作与互补，提升我省重点产业竞争力和附加值。

3. 精确定位目标。各地要根据产业规划、发展需求和资源优势，研究“拿什么招”、“到哪里招”、“应该招谁”，明确招商的重点产业、重点区域和目标投资者，制定精准招商行动计划。从本地实际需求出发招引适合的项目，注重经济实绩，注重产业协同，既要引进示范性、带动性作用明显的大项目，也要引进市场前景好、拉动就业、增加税收的中小型项目，推动区域产业集群、集聚发展。

4. 强化市场思维和“算账”意识。发挥市场对资源配置的决定性作用，在招商引资过程中遵循市场规律，算好“经济账”、“长远账”、“绿色账”，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，甄别部分企业“短期套利”心态，避免招引靠政府补贴度日、利用财税奖补套利的

企业，谨慎对待短期内多地签约、重复挂牌的企业，防范在“大项目”偏好下脱离实际，警惕付出大量资源收效甚微，避免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。

（二）聚焦重点产业，明确招商方向

5. 发挥资源优势招商。充分利用云南良好生态、绿色能源、高原特色农业、文旅资源、矿产资源、生物资源等优势，明确招商引资的重点方向。围绕蔬菜、中药材、咖啡、坚果、天然橡胶等“1+10+3”重点产业因地制宜引进农产品精深加工企业，推进全产业链发展。结合新能源产业布局，重点引进光伏、风电和氢能等研发生产企业，推进绿色能源与绿色制造深度融合，重点引进绿色铝精深加工、硅光伏制造下游电池片和组件及配套、新能源电池模组和电池包组装、电解液、隔膜电池构件等配套及电池回收利用等企业和项目。围绕贵金属新材料、新能源电池材料、钛基新材料、锡基新材料、光电子微电子新材料、稀土及化工新材料等领域，大力引进新材料行业龙头企业；积极引进现代中药、生物制药、化学制药、新型疫苗研发生产和医疗器械等领域企业和项目；大力引进文旅康养行业领军企业，助推我省旅游资源开发利用、文旅融合、旅游产品业态创新和科技赋能旅游转型升级。

6. 围绕区位优势招商。立足云南沿边区位、开放平台、劳动力资源等优势，用好中国（云南）自由贸易试验区、国家级经

济技术开发区、边(跨)境经济合作区、综合保税区等开放平台，加快推进中老铁路沿线开发，不断强化云南与国内外产业链的联系和互动。持续加强东西部协作，加强与京津冀、长三角、粤港澳大湾区、成渝地区双城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、电子信息等出口导向型产业，把我省打造成为国内外加工贸易梯度转移重点承接地。

7. 注重招龙头引配套。聚焦重点产业链开展建链延链补链强链精准招商，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。招大引强与延链补链相结合，围绕主导产业，引进上下游关联企业。从“地毯式招商”向“地图式招商”转变，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。注重引进“专精特新”中小企业、公共服务类项目，着力引进和培育一批成长性较好、市场前景广的“瞪羚”企业、“独角兽”企业、隐形冠军企业、“小巨人”企业，形成新产业和新环境良性互动、大中小企业和谐共生、共同发展的产业生态系统。

(三) 加强项目策划，找准招商需求

8. 提高项目谋划精准性。各地要找准本地区比较优势，明确待招商项目的方向和内容，了解项目所处的行业领域、市场需求、竞争情况等，找出与其他项目的差异化和竞争优势。通过市

场调研和筛选，确定与本地区发展战略和需求相匹配的目标企业，根据目标企业投资需求，量身定制招商专案，匹配个性化要素条件，清晰准确梳理税收、用地、用能、贷款支持等相关政策，提高项目对外招商的吸引力和成功率。

9. 提高项目包装成熟度。策划包装的项目应符合国家和我省相关产业政策，符合本地区国土空间规划和产业发展布局，明确初步选址意向、用地信息、项目内容、配套条件等。要深入研究市场需求、技术趋势和政策环境，合理规划项目的产能、投资规模、市场前景等关键指标，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。

10. 搭建信息收集共享平台。健全完善省级招商引资信息化平台，加强与州、市平台的信息互通共享，及时发布我省各地区招商引资政策和项目信息。加强招商项目储备库、重要客商资源库、在谈项目信息库管理，动态收集投资线索，定期开展汇总研判，对有效、高价值投资线索指定州市或产业主抓部门跟踪落实。拓宽投资信息收集渠道，加强与行业协会、商会和专业咨询机构和金融机构等合作，通过展览展会、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，提升招商引资效率。

11. 打造招商品牌形象。精心策划制作招商引资宣传片、项目宣传资料、演示文稿，通过平面、电视、网络、新媒体等各种宣传媒介，对外展示本地区特色优势、招商项目、投资环境、城

市形象等，打造鲜明的招商宣传品牌形象。依托国内外主流媒体和新媒体平台，加大云南投资环境和招商项目宣传推介力度，营造招商引资良好氛围。

（四）精准组织活动，提升招商成效

12. 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，以问题为导向提出解决企业需求的措施，找到双方需求的契合点，避免大而化之、泛泛而谈。

13. 提升招商活动实效。各地组织举办的招商活动要以产业为主题，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，避免搞“大呼隆”、“花架子”式的招商活动。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。

14. 加大招才引智力度。积极推进“科技入滇”、“兴滇英才支持计划”，将招商引资与招才引智有机结合，吸引国内外科技成果、科研平台、科技型企业、科技人才团队来滇创新创业，构建“链主企业+领军人才+产业基金+中介机构+公共平台”的产业生态体系。

15. 鼓励多元化招商。推进市场化招商，采取龙头企业以商

招商，委托中介机构、“招商顾问”代理招商、基金招商、国资平台招商，举办产业论坛、项目路演、创新创业大赛等多样化招商方式，提升招商引资的有效性。通过联合招商、联合推介等方式，建立跨地区招商引资合作机制。

（五）规范项目论证，防范招商风险

16. 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。

17. 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。

（六）强化跟踪推进，加快项目落地

18. 加强项目跟踪推进。建立招商引资项目全生命周期管理数字化平台，形成招商项目“策划包装—签约—开工—投产—投訴服务”全流程管理。按照“属地管理、分级负责、归口办理”的原则，加强对签约项目跟踪督办，签订正式投资合同（协议）的项目才可纳入签约项目库。建立省级重大招商引资项目库和项目协调推进机制，省招商委及其办公室及时协调解决重大招商引资项目落地建设过程中遇到的困难和问题。州、市及相关部门按照“一个项目、一名牵头负责人、一个工作专班、一张推进图表”的“四个一”要求，组建重大招商引资项目专班，招商项目专人盯，避免电话遥控指挥要材料，多到项目现场了解真实情况，加大服务协调力度，跟踪服务重大项目尽早落地建设。

19. 加强项目要素保障。在符合国土空间规划前提下，按照“要素跟着项目走”的原则，由州、市统筹，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。提高开发区、园区土地利用效率，探索工业用地“标准地”制度。加强林地审批服务和政策指导，提升企业获得用电、用水、用气服务水平。

20. 建立项目流转机制。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，各州、市洽谈无法落户或不适宜落户本地的优质项目，提报至省招商委办

公室统筹，推荐到符合发展定位、具有落地条件的地区，推动招商项目在全省范围内有效、有序流转，实现招商资源优化配置。

21. 建立项目退出机制。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。各州、市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。

（七）完善政策配套，推动政策兑现

22. 科学制定支持政策。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合理比例，避免政策无效耗损，避免互相攀比优惠条件互相加码。

23. 强化政策兑现落实。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。强化州、市、县、区惠企政策“一站式”服务窗口作用，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。

（八）提升企业服务，优化营商环境

24. 营造良好投资环境。加强部门联动，整合服务资源，着力营造透明的政策环境、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。设立一站式服务窗口，为投资者提供涵盖企业注册、行政审批、融资支持、人才培训等方面的综合性投资服务。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。

25. 有效发挥外来投资企业服务平台作用。建立省、州、县三级联动的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。

26. 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。

（九）优化指标体系，科学考核评价

27. 合理设置考核指标。围绕各级政府中心工作和发展目标，结合区域发展平衡性，科学设定招商引资考核指标，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，不以外出招商次数、对接企业数量、签约金额作为考核指标，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省经济社会发展的贡献。

28. 加强考核激励。省招商委办公室定期对各州、市招商引资和重大项目推进情况进行督查调度，定期通报招商引资成效显著和工作不力的情况。健全完善招商引资考核激励机制，对招商引资成效显著的州市给予激励经费奖补，激发各地比学赶超、奋勇争先的精气神。

三、保障措施

（一）健全“一把手”招商机制

各地政府主要负责同志要带头推进招商工作，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）健全协同联动招商工作机制

充分发挥省招商委办公室统筹协调作用，强化省地联动、部门协同，省重点产业牵头部门要强化产业规划、项目策划、政策供给等责任，省投资促进局要研究制定重点产业招商专案，围绕

重点产业发展目标，共同推动产业招商。压实州、市招商引资主体责任，做好项目策划、活动计划、客商对接，强化项目落地、协调服务责任，对重大项目招引、落地、投产提供全过程保障服务。各级投资促进部门要发挥好招商引资“运动员”、“服务员”作用，带头对接企业、服务项目落地。

（三）加强专业化招商队伍建设

加大招商干部学习培训、挂职锻炼力度，加快建设一支熟悉产业发展、掌握经济政策、通晓商务惯例、懂得谈判技巧的专业化招商队伍。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。鼓励有条件的地区通过政府购买服务方式，组建市场化招商队伍，探索制定招商干部激励措施，充分调动招商干部干事创业的积极性和主动性。

抄送：各州（市）投资促进局

云南省招商引资工作委员会办公室

2023年8月10日印发

