

部门评价报告

摘要

一、基本情况

(一) 项目概况。包括项目背景、主要内容及实施情况、资金投入和使用情况等。

县供销社坚决落实县委县政府“南融”决策部署，坚持“向南向南再向南”，组建招商专业小分队，奔赴珠三角等地宣传推介信丰区位优势 and 招商政策，邀请客商来信丰考察。年内“南融”26次，邀请32次客商代表来信丰实地考察，宣传信丰县委县政府“1217”总体部署，着力推介信丰县区位优势、营商环境和招商政策，增进各界对信丰的了解，为客商在信丰投资发展牵线搭桥。

(二) 项目绩效目标。包括总体目标和阶段性目标。

总体绩效目标：完成全年招商引资任务，目标一：主要领导外出招商次数不少于12次；目标二：引进优强企业不少于1家，目标三：企业进资不少于1亿。

阶段性目标：按月完成招商任务，保证时间过半，任务过半。

二、绩效评价工作开展情况

(一) 绩效评价目的、对象和范围。

招商引资工作绩效目标的实现程度。

(二) 绩效评价原则、评价指标体系（附表说明）、评价方法、评价标准等。



坚持有效利用原则，结合评价标准，采取自评和考核的办法。

（三）绩效评价工作过程。

成立评价小组，结合自评和考核，推动绩效评价有效落地。

四、绩效评价指标分析

（一）项目决策情况。

项目立项符合国家法律法规、国民经济发展规划和相关政策；符合行业发展规划和政策要求；与部门职责范围相符，属于部门履职所需；属于公共财政支持范围，符合中央、地方事权支出责任划分原则；经县供销社机关 党组集体研究通过。

（二）项目过程情况。

- 1、前期的项目调研
- 2、方案和预算的制定
- 3、项目的落地实施
- 4、资金的筹集和落实
- 5、项目的验收
- 6、争取上级资金

（三）项目产出情况。

成功完成年度招商引资工作目标任务

（四）项目效益情况。

招商模式更新，每周梳理意向客商、在谈项目和跟踪项目，分类洽谈、跟踪推进，成熟一个落地一个。提升招商洽谈效率，增加面对面洽谈频次，深入了解客商投资意图。



五、主要经验及做法、存在的问题及原因分析

（一）主要经验及做法

严格按照相关规定及标准进行招商引资公务接待，外出招商期间，食、宿、出行严格按照相关规定及标准执行，赴异地举办招商引资推介会在会场、设备租赁时进行成本比较，选择会务服务时根据实际情况减少不必要开支。

（二）存在的问题

受各县区间同质化问题影响，洽谈项目虽多，落地项目较少。

六、有关建议

加大外出招商和精准招商力度，精准发力，避免不必要开支。充分发挥已与我社签订委托招商协议的企业资源优势，拓展委托招商、中介招商途径，促进楼宇经济发展，推动以商招商。

七、其他需要说明的问题

无

信丰县供销社联合社



扫描全能王 创建