# 2024年园区招商策划方案 园区招商和运营方案(三篇)

来源：网络 作者：翠竹清韵 更新时间：2024-06-21

*为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。园区招商策划方案 园...*

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**园区招商策划方案 园区招商和运营方案篇一**

为响xx县委、县政府“招商引资百日大会战”号召，迅速掀起我局招商引资新的高潮，以确保完xx县委、县政府下达我局的招商引资任务，特制定如下实施方案：

以全面落实科学发展观为统领，把招商引资作为“一把手工程”、“一号工程”来抓，利用100天的时间，在全局掀起招商引资新一轮的高潮，争取在招商引资的质量和总量上有新的突破。

力争新引进一个5000万元以上的工业项目入园，并开工建设，确保新引进一个500—xx万元工业项目入园，并开工建设，全面完成今年县委、县政府下达我局1600万元的工业项目任务和35万元的出口创汇。

“招商引资百日大会战”时间从20xx年9月1日至20xx年11月10日结束，分三个阶段：

第一阶段：宣传发动阶段

召开局班子会和全局干部职工大会，传达全县领导干部会议精神xx县“招商引资百日大会战”文件精神，动员全局上、下迅速行动起来，投入到全县的“招商引资百日大会战”的活动之中，并根据县“招商引资百日大会战”的实施方案要求，结合我局的实际，制定切实可行的实施方案。

第二阶段：出击攻坚阶段

按照县“百日大会战”的要求，局班子成员、科级后备干部分批出击，外出招商。

第三阶段：总结提高阶段

按照大会战的要求，结合招商引资的具体情况进行认真总结，并针对存在的问题和不足，强化工作措施，提高全局的招商引资工作水平。

1．瞄准重点区域

我局招商的重点区域放在xx、xx、xx三省。即、xx的临海、临安、富阳、温州，xx的澄海、东莞，xx的泉州、晋江等作为主攻方向，有重点、有目的地邀请省外、县外大企业、大财团、大老板来xx考察洽谈，寻找合作、投资机会。

2．确定重点产业

依据我局招商引资的资源特点，招引的重点产业是：玩具、洁具、造纸、电缆等深加工项目。同时积极引进“两头在外”的劳动密集型企业。

3．调动有利因素

为了出色地完成“大会战”工作任务，我们将调动全局的一切有利因素，充分发挥本部门、本行业的优势，有信息的提供信息，能招工的全力招工，有线索的则尽力提供、利用，抓紧所有线索，确保“大会战”期间取得成效。

4．扎实外出招商

按照县委、县政府的要求，局长、书记将挂帅出征，亲历亲为，确保2/3时间在外招商；其他班子成员则在完成自己分管工作的基础上有选择、有目的外出招商，科级后备干部则确保90%时间和精力用于招商引资。同时利用我局现已招进的客商进行以商招商，进一步扩大我局的招商引资成果。

5．加大帮扶力度

一是招商与招工并举。将招工任务分解落实到每一位领导和干部职工中，切实帮助已招进企业解决招工难的问题。二是一如继往地做好新老企业的跟踪服务工作，认真帮助企业解决建设、投产和经营中的困难和问题，想企业之所想、急企业之所难，确保企业进得来、安得住、赢得利。

6．完善奖励办法

把招商引资工作作为全局压倒一切的，重中之重的中心工作来抓，在兑现县有关奖励政策的情况下，进一步完善我局年初出台的招商引资奖励办法，全力鼓励干部职工多招商、招大商、招好商，积极鼓励支持会招商、能招商的同志对之重奖重赏，符合条件的干部优先作为局科级后备干部推荐人选，从而达到全面完成招商引资工作任务的目标。

1、成立组织，加强领导

成立以局长为组长，书记为副组长，其他班子成员、科级后备干部为成员的“招商引资百日大会战”工作领导小组，“一把手”亲自抓，负总责，采取有力措施，狠抓工作落实。

2、广泛宣传，营造氛围

一是召开动员大会，把县、局的工作要求传达到全体干部职工之中，使“招商引资百日大会战”这一工作全局上下人人之晓、个个明白。二是挂出宣传横幅，不断提醒勉励。三是多向县指挥部办公室报道信息，及时反馈我局“大会战”的工作动态。四是对已引进园的企业开工协助做好宣传报道，搞好开工奠基仪式。

3、集中精力，适度倾斜

为了确保“招商引资百日大会战”能出实效，在做好完成本职工作的前提下，所有工作向这边做斜，少开会议、不搞大型的活动，确保招商引资人员有时间、有精力招商。

4、遵守纪律，听从调度

在“大会战”工作期间，全局招商人员坚决遵守县委、县政府及本局制定的相关工作计划制度和纪律，该报告的主动报告，该反馈的及时反馈。同时听从县里的调度，切实改进工作方式和工作作风，确保工作目标全面完成。

**园区招商策划方案 园区招商和运营方案篇二**

1、考核对象

（1）重点对象。15个乡镇、3个街道、bbxx经济开发区、xx工业集中区和14个市直部门（同xx年）组成20个作战单位，下达工作指标见（xx年xx市招商引资暨工业固投指标分解表）。

（2）其他对象。其他市直部门及垂直管理部门不下达具体考核指标，以招商引资500万元为奖励起始指标。

2、考核范围

（1）落户xx经济开发区的固定资产（土地、厂房、设备等，下同）投资额达到1000万元以上（含1000万元），且投资强度不低于xx万元的项目。

（2）落户xx工业集中区的固定资产投资额达到1000万元以上（含1000万元），且投资强度不低于1500万元的项目。

（3）进入两区孵化器的固定资产投资额达到200万元以上（含200万元）的项目。

（4）落户各乡镇固定资产投资500万元以上的资产盘活及新建工业项目。

（5）落户各乡镇固定资产投资1000万元以上的农业产业化龙头项目及旅游开发类项目。

（6）续建项目固投5000万元以下的跨1个年度考核；5000万元至1亿元的跨2个年度考核；1亿元以上的跨3个年度考核。

（7）当年固定资产投资超1000万元的其它项目（不包括房地产开发项目）。

（8）已交土地款，尚未摘牌，未开工的项目不考核。

3、计分标准

重点对象计分标准：

（1）基础分：完成市里下达指标数的得基础分100分；完成指标数在60%-100%的按百分比得基础分；完成指标数低于60%的不得基础分。

（2）成果分：符合考核范围要求的项目，固定资产每到位100万元得1分，上不封顶。

（3）各项加分：

①新建大项目加分：新建1个固投3000－5000（含3000）万元的项目，另加25分；新建1个当年固投到位5000万－1亿（含5000万元）的项目，另加50分；新建1个当年固投到位1亿元以上的项目，另加100分。每到位1000万元另加50分，以此类推，上不封顶；

②续建大项目加分：续建项目当年固定资产投资到位3000万元以上的项目，另加20分，在此基础上，每增加1000万元另加10分，以此类推，上不封顶；

③外资项目加分：外资项目固定资产到位资金经换算后按同比增加20%计；

④规模以上工业加分：新增1户规模以上工业企业（以统计局认定为准）加5分，上不封顶。

其它对象计分标准：

完成招商引资500万元奖励起始指标的基础分为10分，其余各项计分标准比照重点对象计分标准计算。

考核工作采取现场实际踏查与查验相关证明材料相结合的方式进行，主要看新增固定资产投资完成情况。各相关部门要对所考核项目出具以下相关证明材料：

（1）土地出让缴款凭证（租赁协议）。

（2）基本建设完税凭证。

（3）设备购置发票、生产性车辆购置发票及行车证。

（4）考核组要求提供的其它证明材料。

（5）联合引进项目双方单位出具的分成比例协议书。

没有上述凭证的固定资产投资，以考核组现场认定或经有资质的中介部门评估为准。

1、xx年市财政列支250万元作为招商引资和大项目奖金，按分计奖，分值为：总奖金×全市平均完成率÷全市总得分。如果奖金节余，滚入下年。

2、设立特大项目奖，当年完成固定资产投资1亿元（含1亿元）至2亿元的项目，每一个项目另奖2.5万元，当年完成固定资产投资2亿元（含2亿元）以上的项目，每一个项目另奖5万元。

3、重点考核对象实行一票否决制，被一票否决的单位，其它各项目工作不得分，不排序，不能评为各类先进，并给予通报批评。

**园区招商策划方案 园区招商和运营方案篇三**

根据工业区工委、管委20xx年的工作安排意见，为进一步加快我区整体开发建设步伐，切实加大招商引资力度，扩大招商引资规模，提高全区投资促进工作水平，我们特拟定工作方案如下：

1、根据《工业基地产业发展规划》和《补充规划》，不断充实和更新招商引资项目库，聘请有资质的专家或机构对项目库编制进行指导。

2、进一步完善工业区（含功能区）的招商引资政策和健全激励机制并争取上级党委政府及有关部门的大力支持和政策倾斜。

3、努力打造承接中东部产业转移引资项目平台，做好引资信息的联络工作，加强与沿海地区（如广东省等）投资促进机构和招商中介机构的联系，并做好项目推介。

4、加大工业区对外宣传工作力度，搭建工业区网上招商平台。力争今年6月底开通招商网站，同时在媒体上多层次宣传工业区各项工作进展成效，提高和扩大知名度和美誉度。

5、组织好重大招商活动，积极参与省、州举办的各项重要招商活动或商务会议、会展，精心组织好年内到长三角、珠三角等地招商活动，开展小分队招商、开展以商招商活动，有选择地参加国家级、区域性博览会、交易会和贸洽会及项目推介会，力求多开展一些综合性或专题招商活动。

6、优化投资发展环境，在逐步加快投资硬环境建设的基础上，进一步深化招商引资服务体制建设，认真落实服务承诺制，建立健全投资者投诉中心，建立办证办照“绿色通道”，创建依法办事、公开公正、高效诚信的投资软环境。

7、健全协调联动招商机制和工作调度会议制度，使工业区与核心区、功能区之间做到联合招商，形成合力，口径一致、整合资源，落户项目布局合理，达到利益共享的目的。

8、协助工业区搭建投融资平台，组建开发投资公司，为招商引资夯实投资良好环境。

紧紧围绕州委、州政府“工业强州”发展战略和做强核心区，带动功能区的思路，按照以资源定规划，以规划定项目的原则，突出特色，优化结构，加快循环经济产业基地建设，大力引进符合我区产业规划和优先发展资源开发型、规模相对较大的项目，尤其注重引进资源消耗低、环境污染少、产业关联度大、有长远效益的工业项目，适当发展服务业和房地产经济。切实提高招商引资的项目质量和资金到位率，大力加强投资环境建设，营造亲商、招商、安商、富商的良好氛围。在20xx年实现协议引资6亿元，力争到位资金3亿元（含续建项目）的工作奋斗目标。

①协助做好黔东火电厂一期（2×60万kw）工程通过国家有关部门核准服务工作和电厂二期启动协调服务工作；

②做好贵州省东立水泥有限公司年产120万吨新型干法水泥生产线项目及配套产业链包装厂等项目的引进和协调服务及建设工作；

③做好年产80万吨林浆纸一体化项目落实和开工建设前期工作的协调及其产业链配套的卫星项目引资工作；

④做好启动实施黔东工业区道路网建设（长10公里、宽36米城市主干道建设工程和长6公里、宽26米工业主干道建设工程）的项目融资招商工作；

⑤完成黔东循环经济工业基地发展规划的补充规划工作，力争在4月底前提交规划成果；

⑥跟踪多晶硅生产、镍铁合金生产、高钛铁合金生产和实木复合地板木材综合开发等项目，争取早日签约落户；

⑦根据工业区产业发展规划布局，做好各工业区与各园区、功能区投资促进的协调服务和项目准入落户工作；

⑧根据产业规划和项目库，做好定点定项目招商工作。

力争引进一批造纸、化工、冶金、能源、建材大中型工业项目，初步形成以林业、矿产资源为重点的主导产业和循环经济产业链，初步形成循环经济工业示范基地，建立健全良好的投资环境和招商引资管理服务体制及运行机制。

重点发展能源、新型建材、冶金、化工、白酒及饮料、生物制药、农林产品加工等七大产业群及附属配套产业链，进一步调整产业结构，优化产业布局，发展产业集群，形成运行较为良好、效益较为显著的循环经济产业链。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找