

产业园区规划与招商实战操作策略

(张飏 计划 2 天)

易信城市产业研究院独家专题研究成果，已经成功应用于两个国家级产业园区
本专题在清华大学、苏州工业园、金科地产等商学院、总裁班获得高度好评并
预约再次讲授。

一、 产业园区的概念及关键要素

- 1、产业地产的内在本质
- 2、产业园区的范畴与主要类别
- 3、产业园区开发的核心要素构成
- 4、产业园区要素资源与招商的关系
- 5、产业园区要素资源与规划的关系

二、 实战策略第一步：产业规划

- 1、对话政府：产业规划的内涵和目标
- 2、对话规划局：产业规划与空间规划的关系
- 3、对话发改委：产业规划的基础理论体系
- 4、产业规划的方法
- 5、产业规划设计的成果目标：产业吸引力模型和产业链设计
- 6、产业规划的实施手段

三、 实战策略第二步：交通组织规划和生态规划

- 1、道路及其属性
- 2、生态容量的意义和政府关系
- 3、交通规划与选址

4、生态规划与生态修复

四、 实战策略第三步：招商

1、招商的主体及其职责

2、政府职能向企业职能转化的前提条件

3、政府招商的传统手段

4、企业招商的一般方法

5、突破困境：创新招商路径-----产业规划的合理利用

6、突破困境：创新招商路径-----战略招商

五、 实战策略第四步：产业园区规划对传统控规体系的突破

1、战略招商对功能区划的基本要求

2、功能区划的实施时点

3、功能区划的推进方法

4、一二级联动的具体策略

5、捆绑和共赢：企业与政府在产业园区实施中的对应关系和应对手段。

六、 实战策略第五步：产业园区规划与招商的关键资源

1、市县一级政府的权限和对产业园区的影响

2、省（直辖市）一级政府的关键资源和对园区资源的影响

3、科研机构和产业组织的影响和应用

4、资金组织与整合