

最新有机农业运营方案(模板5篇)

无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

有机农业运营方案篇一

为贯彻落实《自治区农业农村厅办公室关于印发2022年广西现代农业产业招商工作方案的通知》（桂农厅办发〔2022〕51号）等文件精神和自治区“招商引资攻坚年”行动及重点产业链招商工作部署，大力开展现代农业产业招商，全面推进乡村振兴和加快实现农业农村现代化，结合梧州市实际，制定本方案。

以“政策为大、项目为王、环境为本、创新为要”为前提，以“小、专、精、准、实”为要求，以“稳、早、实、准、效”为目标，通过梧州市现代农业产业链招商专班机制，深入实施现代农业重点产业链招商，加快促进重点产业链链条延伸，推动重点产业链协同发展，推进特色产业集聚，提升产业园区承载能力，打造一批重点特色专业园区，孵化培育一批链主企业、骨干企业，全年组织对接目标企业10家以上，安排小分队招商活动2轮次以上，项目推介洽谈活动2场次以上，力争全年签约或续建项目10个以上，投资总额达到30亿元以上。其中，藤县、岑溪市、苍梧县、蒙山县力争全年签约或续建项目各2个以上，投资总额各达到6亿元以上；长洲区、万秀区、龙圩区力争全年签约或续建项目各1个以上，投资总额各达到4亿元以上。

重点就种植业、畜牧业、设施渔业、现代农业园区升级、粤桂农业协作等重点方向，以产业链链条延伸为核心，开展现

代农业产业招商。

（一）种植业。

（二）畜牧业。

（三）设施渔业。

（四）现代农业园区升级。

（五）粤桂农业协作。

以上列举重点环节及项目为建议名单，各县（市、区）、有关科室（单位）可结合实际需求另行增加。

（一）制定年度招商任务

各县（市、区）、有关科室（单位）要结合本地本行业农业发展实际及工作职责，查找当前梧州市现代农业急需解决的问题和短板，研究提出2022年需要重点开展的招商任务，确定重点招商区域、目标行业协会及企业名单，及时制定年度招商工作任务，进一步提高年度招商工作的精准性、目标性、操作性。

（二）汇编宣传优惠政策

收集、梳理各县（市、区）、有关科室（单位）相关产业政策、优惠政策、涉企政策形成政策汇编，采取多种形式加大对梧州“三农”及招商引资优惠政策的宣传力度，向企业精准推送政策信息，提供上门解读服务，指导企业用好政策红利。

（三）建立完善企业库项目库

围绕推动传统农业产业全产业链优化升级，增强新兴农业产

业发展新动能，以产业链精准分析为基础，以推动产业园区转型升级为重点，强化与“中”字头农业行业商协会的沟通对接，聚焦四类“500强”企业和隐形冠军、专精特新“小巨人”、独角兽、瞪羚企业，梳理建立重点招商目标企业库。在现有储备项目库基础上，根据产业现状、市场需求继续策划包装一批储备项目，选准突破环节，力求前瞻性和战略性，满足不同时间、不同场合、不同投资者的需求，提高招商的针对性和有效性。

（四）创新开展平台招商

借助中国—东盟博览会等开放平台，瞄准在华外资企业、跨国公司、境外世界500强企业，开展涉外企业走访服务活动，健全全球招商网络，拓展海内外资源渠道，促进外资项目增资进资。主动联系自治区级和本市派驻在重点片区的驻点招商工作队，扩大信息来源，拓展招商渠道，开展以商招商、委托招商。开展上下游企业招商，重点招引“竞争性强、成长性好、关联性高”的产业链引擎性项目，推动农业产业园区提档升级。

（五）组织开展系列活动

按照“招大引强、招优引新”目标导向，聚焦行业领军企业，精准开展系列专题招商活动。

一是开展小分队招商。主动对接京津冀、粤港澳大湾区、长三角地区及环渤海湾地区，开展小分队招商。各县（市、区）农业农村局要结合工作实际制定小分队招商计划，每个县（市、区）年内开展3次以上小分队招商活动，对接目标企业5家以上。

二是邀请重要客商洽谈考察。结合自身产业实际需求，设计投资考察路线，主动邀请有投资合作意向的重点农业企业到本市进行对接洽谈及实地考察，每个县（市、区）年内邀请

目标企业5家以上。

三是组织开展一批重点活动。在京津冀、粤港澳大湾区、长三角地区及环渤海湾地区开展设施农业、设施渔业、农业园区等专项招商对接洽谈活动，做好招商推介活动预对接、目标企业邀请和精准对接洽谈。组织开展“云招商”活动。各县（市、区）要组织招商洽谈活动3次以上。要利用节庆和展会活动进行展示推介，通过“中国农民丰收节”、中国—东盟博览会期间农业系列活动、广西名特优农产品交易会等区内重点活动，向区内外企业推介梧州现代农业产业，组织本市企业及其他新型经营主体积极参加区内外各种展会活动，不断增进我市企业与区内外投资者的交流与合作。

（一）加强组织领导，压实工作责任。高度重视现代农业产业发展，把招商作为推动现代农业高质量发展的重要工作。各县（市、区）农业农村局要坚持“一把手”招商，制定工作方案，明确目标任务，层层落实责任，加强沟通协调，确保各项工作任务落实到位。各县（市、区）农业农村局作为项目落地建设的主体，要及时调整、充实、完善农业招商组织机构，提供“一对一”全要素保障支持，对项目投资建设进行全程跟踪服务。

（二）建立长效机制，提高工作成效。建立完善信息通报、会议会商等制度，不定期对工作进展情况进行调度。各县（市、区）农业农村局要制定年度工作方案，于5月31日前报送年度工作方案、任务分解落实和工作推进情况，于6月10日前报送项目储备、项目洽谈及半年招商工作情况，于9月10日前报送已签约项目推进情况，于12月10日前报送已签约项目推进情况及全年招商工作总结等。各县（市、区）农业农村局要充分发挥领域优势，加强与重点行业协会、重点企业以及领导小组办公室沟通对接，共同协调解决招商工作中出现的问题。要精准招商、精准引进、精准服务，克难攻坚，实现重点农业产业集群建设、转型升级的大突破、大发展。

（三）强化宣传引导，营造浓厚氛围。强化招商引资工作的宣传，精心制作具有地方特色的农业农村产业招商宣传片、宣传册，积极宣传梧州农业的产业基础、产业布局、产业平台、产业政策，营造良好的招商引资氛围，吸引企业参与梧州现代特色农业发展。加大在农村地区的宣传力度，引导广大农民参与到现代特色农业发展上来，有效促进农民增收，助力乡村振兴。

有机农业运营方案篇二

为加大现代农业产业功能区招商引资工作力度，主动融入成渝双城经济圈建设，充分展现全区农业农村乡村振兴成效，吸纳社会资本参与雁江农业农村建设，形成良好的投资环境和营商环境，现就区现代农业产业功能区专题招商活动制定如下方案。

雁江区现代农业产业功能区按照“一区两园”（晏家坝乡村振兴示范区、佛山橘海现代农业产业园、丹山稻渔现代农业园）的布局，总规划面积35余万亩。

（三）丹山稻渔现代农业园距雁江城区39公里，一期田形整理共5个村（青和村、农厂村、大佛村、兴家村、华光村）涉及面积约2000亩已基本完成。

（三）丹山稻渔现代农业园按照“一环两核”（一期在丹山镇建成集中连片2000亩“大佛核心区”，二期在原新场、回龙建成集中连片4000亩“巍峰核心区”）的发展布局，打造“全国丘陵地区规模领先、稻渔综合种养集成技术领先、园区智慧管理领先、农产品质量安全领先”的稻渔现代农业园区。

上海汇源果汁集团、成都今是乡村文化传播有限公司、重庆博恩集团、四川中伦农业、四川嘉道博文、四川省乡村旅游协会、四川省民宿协会、北京资阳企业商会、3+2读书荟、八

楼捌号社区、四川中联智投文化传媒有限公司、成都小巨人畜牧设备有限公司、四川汇农农业科技有限公司、资阳龙洞湾生态旅游开发有限公司、资阳市蒲阳果业有限公司（根据信息收集变化适时更新）。

晏家坝乡村振兴示范区以建设“乡村·公园·社区”为目标，佛山橘海现代农业产业园以引入柑橘深加工企业、延伸产业链为重点，丹山稻渔现代农业园以举办龙虾节、稻虾节为突破，瞄准行业龙头、上市公司（拟上市）和知名品牌企业，打造省级、国家级农旅融合发展示范园区。

（一）晏家坝乡村振兴示范区以“乡愁八馆、二十铺、晏家十二院”等引爆性项目为支撑，按照“行业部门+平台公司+镇村”的项目推进机制和10月底前完工的硬要求，倒排工期推进生态停车场、旅游厕所、临展馆等8个第一期项目和微动力污水处理等3个基础项目，租赁房屋约78户8400余平方米。

（二）佛山橘海现代农业产业园以柑橘深加工为突破，考察对接一批目标企业，进一步加强与上海汇源果汁集团、重庆博恩集团的沟通协调，力争促成佛山橘海现代农业产业园的柑橘深加工企业落地。

（三）丹山稻渔现代农业园以加快推进园区建设为重点，积极引进实力企业，同时规划设计景观台、游步道等方案，增强农旅融合功能，为龙虾节、稻虾节的举办作好相应的基础工作。

（一）6—7月：在成都召开雁江区现代农业产业功能区专项招商活动，推介晏家坝乡村振兴示范农旅项目5个、现代农业功能区包装项目10个，包装项目投资10亿元，力争现场签约2家。（牵头领导：区委、区政府分管农业领导，牵头部门：区农业农村局，配合部门：区农管委、区投促局）

（二）8—12月：主动拜会省内外的目标企业和商协会，收集

信息，特别是加强对上海汇源果汁集团、重庆博恩集团的联系，充分展示我区农业农村的发展情况、良好的政商环境，增强其到雁考察投资的意愿和信心，力争促成一批合作项目。

（牵头领导：区委、区政府分管农业领导，牵头部门：区农业农村局，配合部门：区农管委、区投促局）

（一）策划包装项目。主动融入“成渝双城经济圈建设”国家战略，立足我区资源优势和产业发展需要，从主导产业发展和功能区建设的角度，策划包装农业产业功能区的招商项目，建立储备、在谈、意向3个招商项目库，实现动态化管理，推动招商引资项目及时转化、及时落地。（牵头领导：区委、区政府分管农业领导，牵头部门：区农业农村局，配合部门：区农管委、区投促局）

（二）创新招商模式。积极参加中外知名企业四川行、成渝经济圈招商发展大会等重大专题招商对接活动；制作雁江电子招商名片app，搭建网络平台，开展“云端”招商、线上招商；利用商会协会中介机构等开展精准招商；主动融入成渝开展同城化协同招商等，提高招商引资针对性、专业性和成功率。（牵头领导：区委、区政府分管农业领导，牵头部门：区农业农村局，配合部门：区农管委、区投促局）

（三）加强要素保障。加快推进基础设施建设，完善招商引资优惠政策，将产业扶持资金纳入财政预算，全面清理拨付未兑现的招商引资政策资金。（牵头领导：区委、区政府分管农业领导，牵头部门：区农业农村局，配合部门：区农管委、区投促局）

（一）加强组织领导。坚持领导外出招商机制，区委、区政府分管领导每月至少带队外出招商一次，区农业农村局、农管委主要负责同志每月至少外出开展一次招商活动，统筹推进现代农业产业功能区招商工作方案落实。切实做到重大招商活动亲自参加、重要客商亲自接洽、重大项目亲自推动落地、重点问题亲自协调解决。

（二）加强信息收集。建立招商项目信息汇总机制，由区农业农村局负责汇总信息，区投促局、农管委定期向农业农村局通报产业功能区招商工作推进情况，重要信息和工作适时共享，农业农村局及时将产业功能区招商专班工作开展情况汇总整理报区委、区政府分管领导。

（三）严格考核奖惩。将产业功能区招商引资工作纳入年度投资促进目标绩效考核管理。对在产业功能区招商引资工作中表现突出、做出重大贡献的部门和个人，上报区委、区政府进行表彰奖励，作为评优晋级、选拔任用的依据之一。对工作中敷衍塞责，不作为、乱作为的单位和个人将追究相关单位和个人的责任。

有机农业运营方案篇三

项目名称

项目建设地点

滁州市

项目建设目的

(2) 优化全椒县农副产品企业的结构，提高其电子商务水平，增强企业的市场竞争力；

项目建设内容和规模

(2) 由于农副产品的季节性特点明显，为了能让特色馆的经营效果更好，成立滁州市电子商务产业园，通过电子商务协会来对特色馆中一些土特产品进行设计、包装盒销售。同时，邀请一些比较有名气、有规模的企业入驻电子商务产业园，培养电子商务人才，满足当地企业升级的人力需求。

并要求电商协会做好人才培训工 作，为想做电商的个体或是公司 提供完整的配套服务，例如：产 品拍摄，店铺的装修，人员的 操作培训学习，产品的包装设计， 运营计划，电商之间的交流沟通 等等。

2. 项目所处周边环境介绍

项目所处地区基本概况

滁州地处安徽省最东部，苏皖交界地区，长江三角洲西缘，地理区域为北纬 $31^{\circ} 51'$ — $33^{\circ} 13'$ 、东经 $117^{\circ} 09'$ — $119^{\circ} 13'$ 之间，属“南京都市圈”核心层、长江三角洲合作核心区、“皖江城市带承接产业转移示范区”第一站，安徽省东向发展的桥头堡。滁州依滁河而生，自古便为长江下游临江近海的“鱼米之乡”。

滁州湖光山色秀美，既富江南美景，又有淮左秀色，旅游资源十分丰富。有风景名胜区、森林公园、重点文物保护单位7处，省级自然保护区和重点文物保护单位11处，有名山、名亭、古关、古寺、历史文化遗址等自然人文景观100多处。

项目所处地区经济发展现状

市场环境和竞争对手分析 仓，有“安徽第一粮仓”之称。滁州年产彩电、冰箱、空调等1600多万台，其中彩电产量占了安徽省的“半壁江山”、冰箱占1/3、家用空调占10%。滁州因为聚集了一大批诸如西门子、康佳、扬子空调等国内生产基地，还有白云、天大、全柴动力，天康，碧桂园，行田，守塑科技，东菱电器等大型企业，渐渐演变成长三角地区的家电轻工集群。

市场环境分析

目前，我国农副产品的销售方式以农贸市场为主，散户零售，

没有产品提高质量和服务水平的动力;其他一些水果蔬菜店都是小规模的经营,而且是一般的销售商,产品相关服务少之又少,甚至没有;部分超市有水果、蔬菜、米等产品,但是都是作为一种兼营的产品,没有比较专门的服务,而且在产品质量及外观方面均没有做额外的加工处理。因此,就国内农副产品销售市场的总体情况来看,做农副产品专业化方面的经营有一定的市场条件,具备自己的竞争优势——食品营养搭配方面的专业知识介绍服务、以公司信誉形象对产品品质向消费者负责、种类更齐全的产品组合。

以上所列示的各种农副产品的销售方,在未来进入市场时,都是潜在的竞争者,针对竞争对手的不同优势,要采取不同的竞争策略。市场竞争必然是残酷的,不过面对如此大的消费群体,市场这块蛋糕可以有不同的分割方法。我们产品针对的消费者主要是中高等收入家庭,属于更高享受层次的健康营养需求,目标消费者是中上层社会人群;而普通农贸市场的主要消费者将是较低收入的普通家庭,市场定位存在一定差异,虽然竞争是不可避免的,不过市场定位的差异化一定程度上缓解了初期进入市场的外部压力,有利于公司在学习中快速成长起来;对于超市,农副产品的经营只是其兼营的小份额商品,利润相对于其他产品也相对较低,超市并不会把农副产品的销售作为主要利润来源,而更多的是以产品的全面性、服务的多样化来吸引消费者,并促进其他产品的销售,所以,对超市,虽然初期会对其产生冲击,但不会对其利润额产生较大影响,到发展阶段,可以根据超市经营农副产品的目的而制定不同的竞争策略,以联盟和竞争相结合为核心方式解决互相之间的问题。当有足够的影响力和实力以后,就可以以发挥自己的优势为主要竞争手段,通过明显优势的展现,吸引消费群体,争取更多层次的消费者,扩大市场范围,争取更大的市场份额。

我国农副产品的市场现状

4. 电子商务产业园的建设方案

1、园区运作模式

有机农业运营方案篇四

为贯彻落实自治区、百色市“招商引资攻坚年”行动及重点产业链招商工作部署，根据《百色市人民政府办公室关于印发完善全市产业大招商工作机制实施方案的通知》（百政办发〔2021〕51号）精神，结合工作实际，特制定本方案。

全面贯彻党的十九大和十九届历次全会精神，贯彻落实中央经济工作会议、自治区第十二次党代会、自治区党委十二届二次全会暨经济工作会议精神，以及百色市委五届三次全会暨经济工作会议部署要求，坚持稳中求进工作总基调，坚持“政策为大、项目为王、环境为本、创新为要”的工作方针，采取“小、专、精、准、实”的工作方法，以扩大农业农村有效投资三年万亿目标和十大工程为方向，通过深入实施现代农业“5+n”产业链招商，围绕粮油、果蔬、畜牧、渔业等4大产业链及食品加工产业链，聚焦蚕桑、茶叶、中药材等n个小精尖产业链，加快建链补链延链强链，不断促进百色现代特色农业产业体系建设完善，为全面推进乡村振兴，加快农业农村现代化注入新动能。

全市年内签约现代特色农业项目产值20亿元以上，年内引进项目履约率达80%以上，资金到位率达10%以上，开工率达80%以上，投产率达10%以上；签约或续建项目总投资额35亿元以上。招引四类500强企业项目1个以上，新引进领军企业、瞪羚企业、独角兽企业和小巨人企业1家以上。各县（市、区）具体目标任务见附件1。

（一）调整充实工作专班。

根据自治区和百色市重点产业链招商工作要求，对百色市现代特色农业招商工作专班（百政办发〔2021〕51号）成员进行调整充实，名单如下：

组长：

副组长：

成员由市农业农村局、投资促进局、工业和信息化局、商务局、乡村振兴局、供销社、市场监管局、生态环境局，市重点开发开放试验区工作办公室、百东新区（百色高新区）管委会、百色国家农业科技园区管委会及各县（市、区）人民政府各一名分管领导担任。

办公室设在市农业农村局，办公室主任由市农业农村局副局长黄桂华同志兼任，办公室副主任由市投资促进局副局长林杨同志、百色国家农业科技园区管委会副主任王勇同志兼任。各成员单位指派一名业务负责人担任办公室成员，负责日常工作联络与对接。

（二）工作职责。

研究制定全市农业产业链招商图谱，根据产业链上中下游的短板和弱项，有针对性地规划储备一批吸引力和带动产业转型升级能力强的高质量招商项目，建设全市农业重点招商项目库，精准、有序开展农业招商工作；及时收集全市范围的三类农业项目，即已签约项目（含已落地和未落地项目）、在谈项目（含正在洽谈和意向签约项目）和新策划包装的项目，形成市现代特色农业招商项目清单，确保实时掌握、有序推进；聚焦“四类500强”企业和隐形冠军企业、专精特新“小巨人”企业、独角兽企业、瞪羚企业，梳理建立重点招商目标企业清单；积极“走出去”，每月专班组长（副组长）或办公室主任（副主任）带队外出招商1次以上，对接3家及以上目标企业；对接做好项目签约落地及跟踪服务，根据招商项目和目标企业，有序推进后续工作。

（一）做大做强现代农业四大产业链招商。

1. 粮油产业链。

招商方向：国内水稻、玉米、大豆等粮食育种；优质高产和专用型粮食品种的研发和推广；专用特色粮食品种；地方特色粮食品种和富硒品种生产基地建设；粮食精深加工。重点推进香米、鲜食玉米等粮油新兴产业链招商。

对接企业或协会：中粮集团、中化农业、北京首农食品集团、九三粮油工业集团、北大荒粮食集团、深圳市深粮控股股份有限公司等，中国粮食行业协会、中国农业产业化龙头企业协会等。

2. 果蔬产业链。

招商方向：果蔬新优品种引进推广；供粤港澳大湾区蔬菜基地、“圳品”蔬菜基地、出口基地、城市郊区“保障性菜园”基地建设；各县（市、区）特色果蔬菜品种、高标准果蔬设施栽培生产基地建设；特色优质果蔬储运保鲜、精深加工、物流配送、品牌营销；果蔬观光、果蔬产业立体开发。重点推进设施蔬菜、食用菌、柑橘、芒果、香蕉等优势特色产业链招商。

对接企业或协会：山东寿光蔬菜产业控股集团、山东沃华农业科技股份有限公司、北京京鹏环球科技股份有限公司、上海雪榕生物科技股份有限公司、天水众兴菌业科技股份有限公司等，中国果品流通协会、中国中药协会等。

3. 渔业产业链。

招商方向：陆基工厂化工程化养殖、循环水养殖、生态渔业、休闲渔业和稻渔综合种养；水产品加工和流通。重点推进四大家鱼（草鱼、鲮鱼、鲢鱼、青鱼）和加州鲈鱼、稻田黑鲤、罗非、叉尾、倒刺鲃（青竹鱼）等品种产业链招商。

对接企业或协会：中国水产舟山海洋渔业有限公司、湛江国联水产开发股份有限公司、四川简阳中安富海农业科技有限公司等，中国渔业协会、中国水产流通与加工协会等。

4. 畜牧产业链招商。

招商方向：隆林猪、平果桂中花猪、德保黑猪、隆林黄牛、西林水牛、隆林山羊等特色生猪、肉牛肉羊品种产业；猪肉、家禽产品深精加工；建设肉牛肉羊规模养殖基地、牛羊优良品种繁育场、加工产业园；饲料生产；优质凌云乌鸡、西林小麻鸭、靖西大麻鸭、禽蛋等产业提升；打造地方优良品种品牌。重点推进生猪、牛羊、家禽等优势特色全产业链的招商。

对接企业或协会：内蒙古科尔沁牛业股份有限公司、北京国科诚泰农牧设备有限公司、北京龙牧集团有限公司等，中国畜牧业协会、中国畜产品加工研究会等。

（二）抓细抓实n个小精尖产业链招商。

1. 蚕桑产业链。

招商方向：蚕种繁育、织绸印染等产业前后端环节；蚕、桑优良品种研究；高产优质蚕茧生产加工基地建设；桑园立体种养；蚕丝生物材料等领域的技术研究和开发。

对接企业或协会：中国中丝集团、中国恒天集团、鑫缘茧丝绸集团、苏州市丝绸进出口公司、江苏华佳控股集团有限公司、丝绸之路控股集团有限公司等，中国丝绸协会等。

2. 茶叶产业链。

招商方向：现代绿色高效茶园基地建设；开发茶叶精深加工产品；茶产业技术创新；百色红茶品牌打造；营销体系建设，

观光茶园等茶、文、旅融合。

对接企业或协会：浙江省茶叶集团、福建省安溪茶厂有限公司、黄山小罐茶业有限公司等，中国茶业协会、中国茶叶流通协会、浙江省茶叶产业协会、北京茶业企业商会等。

3. 中药材产业链

招商方向：中药材良种繁育示范基地、高标准生产基地建设；共建“定制药园”；中药材产地初加工、有效成分提取、饮片产地生产；打造中药材知名品牌。

对接企业或协会：中国中药有限公司、北京同仁堂集团、漳州片仔癀集团、华润三九医药股份有限公司等，中国中药协会、上海中药行业协会等。

（三）加速推进食品加工产业链招商。

招商方向：大力引进国内现代食品加工企业和技术，开发即食食品、休闲食品、方便食品、健康食品等系列产品；开展食品农业产业品质品牌和数字化平台建设。

对接企业或协会：双汇集团、均瑶集团、郑州三全食品股份有限公司、江苏雨润食品产业集团有限公司、北京三元食品股份有限公司等，中国食品工业协会、广东食品行业协会等。

（一）编制产业链图谱，完善项目清单。

围绕本辖区农业主导产业编制产业链图谱，理清主导产业链的上中下游发展概况、产业链关键环节及其对应的发展政策、重点招商区域等内容，梳理出本辖区重点农业招商项目清单及其对应的重点企业清单，为本辖区农业招商工作明确目标、思路和方向。

（二）建立工作机制，营造浓厚氛围。

建立“旬走访、月调度、年观摩”的农业招商工作机制。即招商专班成员每旬走访目标企业或相关企业的次数不低于1次；每月定期上报工作情况调度表，统筹召开工作专班调度会，通报工作开展情况并研究布置下阶段工作；每年上、下半年各组织开展一次现代特色农业招商项目观摩活动，重点观摩整体推进较好的重点项目，总结好经验，推广好做法。

（三）拓展路径渠道，推进落地服务。

1. 协会招商。聚焦本辖区重点农业产业，加大同目标行业协会及会员企业的沟通力度，通过推介会、恳谈会、行业协会年会等活动形式，引导目标行企前来进驻投资。

2. 以商招商。优化营商环境，对于已签约落地的项目要“一对一”跟踪服务，将工作任务落实到人，构建良好的政商关系，激发企业以商招商的动力；加强与行业协会、商会等社会组织的深度合作，强化与本土知名企业、招商引资落地企业的有效对接，建立联系走访制度，形成常态化以商招商机制。

3. 中介招商。鼓励购买社会招商服务，筛选确定一批社会知名度高、有实力的专业招商机构和中介组织进行合作，积极开展社会化招商试点，不断推进中介招商、代理招商，逐步建立委托招商网络。

4. 平台招商。强化产业承接平台建设，进一步加强重点园区基础设施及软环境建设，完善产业链上下游配套、环境配套、政策配套、生活配套，加强投资要素保障，大力降低企业经营成本。

（一）强化组织领导，压实工作责任。

各县（市、区）要参照市级工作专班机制，及时组建由县（市、区）人民政府分管领导担任组长的县级现代特色农业招商工作专班。专班需明确具体的责任领导和联络人员；各县（市、区）要聚焦农业主导产业列出重点招商项目及其对应企业清单（见附件2），并对照清单有序、精准开展招商工作。以上工作请于2022年6月6日前完成并报专班办公室（市农业农村局）。

（二）强化工作统筹，明确目标方向。

各县（市、区）围绕本辖区主导产业，聚焦产业链的重要和薄弱环节，结合要素配备和政策导向，策划一批2022年度农业重点招商项目清单，列出目标企业清单（见附件2）及农业招商活动计划表（见附件3），为重大农业招商项目有序推进提供保障。以上工作请于2022年6月6日完成并报专班办公室（市农业农村局）。

（三）强化传导落实，提高工作实效。

各县（市、区）要全面传导、严格落实“旬走访、月调度、年观摩”的农业招商工作机制，确保旬旬有走访、月月有调度，每月4日前报送上个月农业招商项目清单（见附件4）、招商信息调度表格（见附件5），分别于7月10日和次年1月10日前报送半年及全年度招商工作情况总结；市级工作专班办公室于每月7日前将工作进展情况形成工作简报报组长、副组长。各县（市、区）在招商工作中，出现需要市级层面对接沟通或协调解决的问题，要及时汇报，形成沟通协调与联动机制。

（四）强化宣传引导，营造浓厚氛围。

强化招商引资工作宣传导向，有条件的县（市、区）可以制作农业招商宣传片；各县（市、区）要制作本辖区农业招商手册、推介ppt和文案，积极宣传辖区现代农业发展的基础与

优势，营造良好的招商引资氛围，以上工作请于2022年6月6日前完成并报专班办公室（市农业农村局）备案。各县（市、区）要利用各类节庆和展会活动向区内外企业推介广西现代农业产业，组织本辖区企业及其他新型经营主体积极参加区内外各种展会活动，不断增进本土企业与区内外投资者的交流与互信。各县（市、区）要积极宣传现代特色农业招商工作动态、取得的成效和好的经验做法，年内向市级及以上媒体报送1篇以上农业招商工作信息或者宣传报道，同时报至专班办公室（市农业农村局）。

（五）强化经费保障，确保工作有力。

各县（市、区）财政要协调支持现代特色农业招商工作专班工作经费，确保农业招商工作的有力开展。工作专班需按照经费支出的相关财务制度要求，确保支出规范合规、专款专用。

有机农业运营方案篇五

为贯彻落实省、州两级关于产业大招商的工作部署，进一步落实落细产业招商工作各项目标任务和工作措施，现结合我州农业产业发展实际，特制定如下工作方案：

按照州委、州政府关于招商引资的总体思路和工作布局，以“领导招商、部门招商、产业链招商、央企及优强民企招商、驻点招商、园区招商”为主抓手，以十大农业特色优势产业为重点，创新招商方式，强化项目策划和项目库建设，提升招商行动，提高招商引资工作的针对性、精准度、时效性，确保完成全年招商引资任务。

全州农业农村系统要在省、州两级的正确指导下进一步确立产业招商的目标和方向。以惠黔共建现代农业产业园为平台，立足黔西南良好的资源禀赋与山地高效特色农业产业基础，积极开展招商引资活动，招引实力强劲、资金雄厚、科技领

先、理念先进、市场渠道广的龙头企业入驻园区，带动产业园一二三产融合发展；以薏仁米、茶、中药材、精品果业、蔬菜、食用菌、特色林业、生态畜禽产业、生态渔业等特色优势农业产业为抓手，开展产业链招商，引进农产品精深加工及产业下游延伸企业、产业链优强企业和产业项目。2022年全州农业产业完成项目编制90个以上，其中各县(市、新区)精包装项目不少于1个，到位资金根据省、州指导意见另行下文。各县(市、新区)农业农村部门全年外出开展1-2次招商推介活动，全面完成产业大招商目标各项指标任务。

1. 薏仁米产业。紧紧围绕以兴仁市为核心，晴隆和安龙为两翼的薏仁米产业带，以东西部协作共建农业产业园为抓手，以一二三产业融合为方向开展薏仁米产业招商引资工作，重点引进薏仁药品、化妆品、保健品、植物饮品、休闲食品等领域骨干企业，推进薏仁米精深加工，交易市场建设。

2. 茶产业。围绕茶叶初制、精制加工，交易市场建设等，重点引进国内茶饮料、茶叶提取物、茶食品、茶保健品等茶叶精深加工龙头企业。

3. 中药材产业。围绕中药材标准化、规模化基地建设，重点引进中药饮片生产、中成药制造、中草药日化用品等生产企业，大力引进精深加工龙头企业。

4. 精品果业。围绕精品水果标准化生态基地建设、“两江一河”10万亩芒果基地建设、百香果产业带等，重点引进果汁饮品、休闲食品(果脯、果冻)、罐头制品(果酱、水果罐头)等领域骨干企业，推动精品果业的精深加工，延长产业链，提升附加值。

5. 蔬菜产业。围绕蔬菜标准化、规模化基地建设，精深加工、冷链物流、交易市场建设等，重点引进脱水蔬菜、速冻蔬菜、蔬菜饮品、蔬菜提取物等精深加工企业，推动蔬菜产业跨越式发展。

6. 食用菌产业。围绕食用菌标准化、规模化基地建设，重点引进食用菌干制品、腌制品、速食品、调味品、保健食品、药品研发等生产企业，推动食用菌产业精深加工、冷链物流、交易市场建设发展。

7. 生态畜禽产业。围绕畜禽规模化养殖、良种繁育体系建设、屠宰加工等，重点引进肉鸡、肉鸭产业链一体化等企业、规模化养殖、火腿肠、罐头食品、调味食品、调理食品、休闲食品、熏腊/酱卤制品等肉类精深加工龙头企业。

8. 生态渔业。围绕兴义、晴隆、望谟等有水资源优势的区域，重点引进大水面生态养殖、陆基循环水养殖、水产苗种生产、水产品加工等企业，推动我州水产养殖规模化、现代化发展。

总调度：徐祖荣州农业农村局党组书记、局长

负责：令狐彬彬州农业农村局党组成员、副局长

成员：八大产业专班有关同志、各县(市、新区)农业农村系统有关负责人、局有关科室负责人。

根据不同产业临时组建机动招商小分队，适时开展产业链招商工作。

1. 压实责任抓落实。

全州一盘棋，州农业农村局全面统筹全州农业农村系统切实开展招商引资工作，实行月调度、季通报、年度考核工作机制。各县(市、新区)于每月15号前将本月“六个一批”跟踪调度表格报送至州农业农村局招商专班。

2. 提高水平抓策划。

各县(市、新区)要立足资源禀赋、特色和优势及市场需求，谋

划要素有保障、政策有支撑、产品有市场、投资有回报的农业产业项目。

四是围绕农业现代化、高标准农田建设、农机社会化服务等方向开展精准谋划。项目谋划须经过县级农业行政主管部门初审并出具初审意见后报州农业农村局审核。

3. 突出重点抓招商。

重点围绕粤港澳大湾区、成渝经济圈、长三角地区区域开展招商工作，加强与重点区域各类商协会、科研机构的精准对接，认真分析调研，找准结合点，精心组织策划招商活动。

四是积极组织10家以上企业申报粤港澳大湾区“菜篮子”生产基地及加工企业，加快步伐融入粤港澳大湾区建设，为“黔货出山”拓宽渠道。