

浙江品质飞地孵化器形式

发布日期: 2025-09-21

飞地经济模式按飞地建设的投入方式分类: (1) 飞出地投资型, 即由飞出地负责全部基础建设投入; (2) 飞入地投资型, 即由飞入地负责全部基础建设投入; (3) 两地共投型, 即由两地按照协议共同分担基础建设投入。飞地经济模式的前提条件之一是发展时机相随。两地区域经济发展的时机要相随。东部沿海战略的成功实施, 为现今的中部崛起提供了契机。长三角的持续高速发展已使区域吸引资金的综合优势凸显, 但高速发展也使得商务成本明显提高。很多迹象表明, 东部的产业梯度转移已经开始, 并且这种转移是有规律可循的, 是符合“先富带动后富”的渐进发展思路的。如今产业园区定位趋同, 普遍缺乏特色, 园区品牌影响力较弱。浙江品质飞地孵化器形式

飞地经济模式的特点为由点对点的企业转移转变为区对区的产业转移, 由单纯的资金承接转变为管理与项目的复合承接。“飞地经济”是保持现有的行政区划、又突破区域分割、实现区域间合作的一种新形式, 也是工业园区发展的一种新模式。“飞地经济”是指发达地区与欠发达地区双方国家部门打破行政区划限制, 把“飞出地”方的资金和项目放到行政上互不隶属的“飞入地”方的工业基地, 通过规划、建设、管理和税收分配等合作机制, 从而实现互利共赢的持续或跨越发展的经济模式。浙江品质飞地孵化器形式传统招商模式往往是拼土地、拼政策, “捡到篮里都是菜”, 是招商初级阶段的做法。

产业发展模式: 美国产业园区主要采用依托技术发展、产业带动产业集聚发展两种模式。其中, 技术依托型的产业类型由科学园、科学城、技术城以及加工园, 产业依托型的有优势企业主导、中小企业集聚以及复合型产业发展三大模式。美国产业园定位相当明确, 因此后期选址、企业类型等都为定位服务。相较而言, 我国产业园几乎都以产业带动为主, 技术带动型简凤毛麟角。我国产业园区发展起步较晚, 应吸取发达国家前期拓荒过程中累积的经验, 以避免重蹈覆辙而走了弯路。当前, 由于我国产业园区的过度开发建设, 缺乏合理规划布局, 导致了省与省、市与市、县与县、乡镇与乡镇之间的无序竞争, 市场竞争越发白热化, 对产业园区可持续发展极其不利。这个因素往往使相关机构产生悲观预期, 从而降低企业融资能力。

如何做好园区的招商工作? 经济性: 投资项目的经济性是园区长远发展的直接动力, 投资项目经济性指标主要包括总投资、年产值, 税收贡献以及提供就业机会数量等。首先, 招商项目的投入与产出具有密切的关系, 投资额大的项目理论上能够带来更大的收益, 而园区在引进项目时, 应该考虑投资强度(项目单位面积的固定资产投资额), 投资强度应不低于园区的较低标准。其次, 年产值是用于评估引进项目对提升产业规模, 对经济发展贡献的重要指标。再次, 税收是园区招商过程中应该考虑的关键要素, 税收是保障国家财政收入的基础, 也是区域建设发展的重要资金

来源。飞地经济模式是一种实现两地资源互补、经济协调发展的一种区域经济合作模式。

园区招商模式有哪几种？国家组团招商：做法：经过具体办事人员的事先策划和筹备，各级领导集体出行，以招聘会的形式，声势浩大地到目的地城市推荐自己的资源优势和招商项目。比如到香港、深圳开招商引资大会。很多地方国家仍然热衷这种做法。小组招商：做法：将原来的各级领导班子整体出场改为小组，以小组为单位，不定期到目标引资地去洽谈项目。驻点招商：做法：在重点招商目的地设立办事处的形式，成立专门一个团队，长期负责在当地进行招商。展会招商：做法：参加在大城市举办的各类展会。在展会上，通过对招商项目的集中展示，达到普遍吸引人气、招商引资的目的。飞地经济模式有力推动区域经济协调发展。浙江品质飞地孵化器形式

“飞地经济”模式有着不同的分类。浙江品质飞地孵化器形式

园区招商有没有淡旺季？那么产业园区在招商淡季应该如何应对，招商难问题又该如何解呢？所谓文无定法，招商也没有一成不变的模式，招商的方式与策略会因人而异、因项目而异。招商不是单独存在的，更不能将招商看成一个外接配置，不能是为了招商而招商。产业园区招商必须是多形式、多层次、多渠道的发展模式，必须走的是多方面路线。无论是工业地产还是商业地产，如果只为了招商而招商，其结果肯定是失败。尽管如此，招商还是有些规律可循的，以下总结几点，对园区招商会有所帮助。浙江品质飞地孵化器形式

浙江新维科技成果转化服务有限公司致力于商务服务，以科技创新实现高品质管理的追求。公司自创立以来，投身于园区运营，科技服务，知识产权服务，项目申报，是商务服务的主力军。浙江新维始终以本分踏实的精神和必胜的信念，影响并带动团队取得成功。浙江新维始终关注商务服务市场，以敏锐的市场洞察力，实现与客户的成长共赢。