

2024-2030年中国产业园区 开发市场研究与市场全景评估报告

报告目录及图表目录

中国产业研究报告网 编制

www.chinairr.org

一、报告报价

《2024-2030年中国产业园区开发市场研究与市场全景评估报告》信息及时，资料详实，指导性强，具有独家，独到，独特的优势。旨在帮助客户掌握区域经济趋势，获得优质客户信息，准确、全面、迅速了解目前行业发展动向，从而提升工作效率和效果，是把握企业战略发展定位不可或缺的重要决策依据。

官方网站浏览地址：<http://www.chinairr.org/report/R09/R0904/202408/16-622974.html>

产品价格：纸介版9800元 电子版9800元 纸介+电子10000元

订购电话: 400-600-8596 010-80993936

传真: 010-60343813

网址: <http://www.chinairr.org>

Email: sales@chyxx.com

联系人：刘老师 陈老师 谭老师

特别说明：本PDF目录为计算机程序生成，格式美观性可能有欠缺；实际报告排版规则、美观。

二、说明、目录、图表目录

产业研究报告网发布的《2024-2030年中国产业园区开发市场研究与市场全景评估报告》共六章。首先介绍了产业园区开发行业市场发展环境、产业园区开发整体运行态势等，接着分析了产业园区开发行业市场运行的现状，然后介绍了产业园区开发市场竞争格局。随后，报告对产业园区开发做了重点企业经营状况分析，最后分析了产业园区开发行业发展趋势与投资预测。您若想对产业园区开发产业有个系统的了解或者想投资产业园区开发行业，本报告是您不可或缺的重要工具。

本研究报告数据主要采用国家统计局数据，海关总署，问卷调查数据，商务部采集数据等数据库。其中宏观经济数据主要来自国家统计局，部分行业统计数据主要来自国家统计局及市场调研数据，企业数据主要来自于国统计局规模企业统计数据库及证券交易所等，价格数据主要来自于各类市场监测数据库。

报告目录：

第一章产业园区开发商面临的市场环境分析

1.1产业园区投资开发背景分析

1.1.1产业升级背景下的园区投资机遇

（1）各区域承接产业转移分析

1) 长三角经济圈产业转移分析

2) 珠三角经济圈产业转移分析

3) 环渤海经济圈产业转移分析

4) 中原经济圈产业转移分析

5) 西部经济圈产业转移分析

（2）大型企业转移趋势分析

1) 重点行业企业龙头的分布

2) 不同行业的企业转移分析

3) 不同区域的企业转移分析

1.1.2城镇化背景下的产业园投资机遇

1.1.3房地产调控政策下的园区投资机遇

1.1.4资本市场不断完善下的园区投资机遇

1.2中国产业园区发展状况分析

1.2.1产业园区发展路径分析

1.2.2产业园区发展现状分析

- 1.2.3产业园区经营效益分析
- 1.2.4产业园区土地成本分析
- 1.2.5产业园区物业租金分析
- 1.2.6产业园区发展问题剖析

第二章产业园区开发商业模式解析

2.1园区开发的盈利方式

- 2.1.1商业模式中的通用收入模型
- 2.1.2园区投资运营一体化盈利方式解析
- 2.1.3园区运营一体化盈利方式解析

2.2产业园区的市场定位

- 2.2.1各类园区投资效益和增长潜力的评价
- 2.2.2开发商对产业园区的定位策略与案例

(1) 单一定位策略与案例

- 1) 策略
- 2) 案例

(2) 组合定位策略与案例

- 1) 策略
- 2) 案例

(3) 利基市场定位策略与案例

- 1) 策略
- 2) 案例

2.2.3园区开发的区域市场定位

- (1) 经济发达地区的园区定位
- (2) 经济中等地区的园区定位
- (3) 经济欠发达地区的园区定位

2.2.4入园企业客户的市场定位

- (1) 客户的分类——按价值
- (2) 客户的分类——按租期

2.3园区开发商商业模式中的关键资源

- 2.3.1商业模式中通用关键资源模型
- 2.3.2产业园区开发商的核心资源

(1) 政府关系资源

(2) 土地资源

(3) 金融资源

(4) 园区招商队伍

(5) 园区运营人才

2.4 园区开发的资本运作模式

2.4.1 园区投资开发的资金需求

2.4.2 传统土地开发融资方式评价

2.4.3 房地产信托方式及案例分析

(1) 贷款型信托及案例

(2) 股权型信托及案例

(3) 权益型信托及案例

2.4.4 普洛斯REFITs运作案例解析

(1) 以基金模式实现轻资产扩张

(2) 围绕基金重整业务架构

(3) 基金模式撬动资金杠杆

(4) 收益来源多样化，回报率提升

(5) 提前兑现开发收益和回笼资金

(6) 轻资产、高周转运营

2.5 园区开发商商业模式中的渠道通路

2.5.1 产业园区的营销策略

(1) 定制营销策略

(2) 绿色营销策略

(3) 合作营销策略

(4) 公关营销策略

2.5.2 产业园区的招商策略

(1) 以良好的服务环境吸引投资

(2) 制定优惠扶持政策吸引投资

(3) 依产业分类进行针对性招商

(4) 实行“驻点招商”策略

(5) 实行“以商引商”策略

(6) 采取“同乡会招商”策略

2.6 园区开发商商业模式中的客户关系

2.6.1 园区代理开发方式下与政府客户的关系

(1) 开发企业与地方政府的合作方式

- 1) 政府直接设立企业进行园区的开发与管理
- 2) 政府委托专业开发商代理开发与运营园区

(2) 开发企业与政府关系的构建

- 1) 以高价值的产业园区规划打动政府
- 2) 以世界领先企业品牌获政府的青睐
- 3) 与政府下属企业成立合资企业

2.6.2 园区开发商与入园企业客户的关系打造

(1) 商业模式中客户关系新理念

- 1) 客户开发
 - 2) 客户价值创造与盈利
- #### (2) 为入园客户提供价值增值服务

- 1) 为入园企业提供金融服务
- 2) 园区的数字化管理服务
- 3) 对入驻企业的孵化模式

2.7 园区开发商商业模式中的重要合作伙伴

2.7.1 商业模式中重要合作伙伴的通用模型

2.7.2 园区开发商商业模式中的典型伙伴

- (1) 非竞争性战略合作
- (2) 同业竞争者的战略合作
- (3) 与供应商的合作

2.8 园区开发商商业模式中的成本结构

2.8.1 商业模式中通用成本结构模型

2.8.2 产业园区开发的重点成本支出

- (1) 园区住宅配套开发成本
- (2) 园区土地整理成本
- (3) 园区基础设施建设成本

第三章 典型园区开发商商业模式解析——轻资产模式

3.1 园区孵化+地产开发模式——华夏幸福

3.1.1 华夏幸福发展历程与现状

3.1.2 华夏幸福的发展战略定位

3.1.3 华夏幸福产品系列与定位

3.1.4 华夏幸福园区的开发情况

3.1.5 华夏幸福园区的经营情况

3.1.6 华夏幸福的商业模式解析

(1) 价值主张

(2) 关键业务

(3) 核心资源

(4) 合作伙伴

(5) 客户细分

(6) 客户关系

(7) 渠道通路

(8) 收入来源

(9) 成本结构

3.2 专业开发+基金运作模式——普洛斯

3.2.1 普洛斯发展历程与现状

3.2.2 普洛斯的发展战略定位

3.2.3 普洛斯的物流业务体系

(1) 自建租赁

(2) 收购与回租

(3) 咨询服务

3.2.4 普洛斯园区的开发情况

3.2.5 普洛斯园区的经营情况

3.2.6 普洛斯的商业模式解析

(1) 商业模式简图

(2) 价值主张

(3) 关键业务

(4) 核心资源

(5) 合作伙伴

(6) 客户细分

(7) 渠道通路

(8) 收入来源

3.3 产业地产聚合U模式——联东集团

3.3.1 联东集团发展历程与现状

(1) 联东集团信息简况

(2) 联东集团发展历程

(3) 联东集团发展现状

3.3.2 联东集团“聚合U模式”

3.3.3 联东集团发展战略定位

3.3.4 联东集团产品系列与价值

3.3.5 联东集团园区开发情况

3.3.6 联东集团园区经营情况

3.3.7 联东集团的商业模式解析

(1) 商业模式

(2) 价值主张

(3) 关键业务

(4) 核心能力

(5) 合作伙伴

(6) 目标客户

(7) 盈利模式

(8) 战略布局

第四章 典型园区开发商商业模式解析——重资产模式

4.1 多园区快速复制模式——天安数码城

4.1.1 天安数码城发展历程与现状

(1) 天安数码城信息简况

(2) 天安数码城发展历程

(3) 天安数码城发展现状

4.1.2 天安数码城的发展战略定位

4.1.3 公司产品系列与定位

4.1.4 天安数码城园区的开发情况

(1) 项目区域分布情况

(2) 项目占地面积情况

(3) 项目投资金额情况

4.1.5 天安数码城园区的经营情况

4.1.6 天安数码城的商业模式解析

(1) 商业模式

(2) 价值主张

(3) 关键业务

(4) 核心资源

(5) 合作伙伴

(6) 客户定位

(7) 客户服务

(8) 资金来源

(9) 收入来源

4.2 单一园区投资运营模式

4.2.1 张江高科

(1) 公司发展历程与现状

(2) 公司的发展战略定位

(3) 公司产品系列与定位

(4) 公司园区的开发情况

(5) 公司园区的经营情况

(6) 公司的商业模式解析

1) 商业模式

2) 定价模式

3) 管理模式

4) 核心资源

5) 人才集聚

6) 客户群体

7) 客户服务

8) 渠道通路

9) 收入来源

10) 成本结构

4.2.2 陆家嘴

(1) 公司发展历程与现状

- (2) 公司的发展战略定位
- (3) 公司园区的开发情况
- (4) 公司园区的经营情况
- (5) 公司盈利模式转型分析
- (6) 公司现行商业模式解析

1) 商业模式

2) 价值主张

3) 关键业务

4) 核心资产

5) 经营策略

6) 客户群体

7) 项目投资

8) 渠道通路

9) 收入来源

10) 成本结构

4.2.3浦东金桥

- (1) 公司发展历程与现状
- (2) 公司的发展战略定位
- (3) 公司园区的开发情况
- (4) 公司园区的经营情况
- (5) 公司的商业模式解析

1) 价值主张

2) 关键业务

3) 核心资源

4) 合作伙伴

5) 客户群体

6) 客户服务

7) 渠道通路

8) 收入来源

9) 成本结构

4.2.4南京高科

- (1) 公司发展历程与现状

- (2) 公司的发展战略定位
- (3) 公司园区的开发情况
- (4) 公司园区的经营情况
- (5) 公司的商业模式解析

- 1) 商业模式
- 2) 价值主张
- 3) 关键业务
- 4) 核心资源
- 5) 人力资源
- 6) 客户群体
- 7) 客户服务
- 8) 渠道通路
- 9) 收入来源
- 10) 成本结构

4.2.5金融街

- (1) 公司发展历程与现状
- (2) 公司的发展战略定位
- (3) 公司园区的开发情况
- (4) 公司园区的经营情况
- (5) 公司的商业模式解析

- 1) 商业模式
- 2) 价值主张
- 3) 关键业务
- 4) 核心资源
- 5) 人力资源
- 6) 客户群体
- 7) 客户服务
- 8) 渠道通路
- 9) 收入来源
- 10) 成本结构

第五章典型园区开发商商业模式的对比评价

5.1典型商业模式的适用范围与壁垒

5.1.1典型商业模式的适用范围

- (1) 产业园区开发模式
- (2) 主体企业引导模式
- (3) 产业地产商模式
- (4) 综合运作模式

5.1.2典型商业模式的壁垒分析

5.2不同商业模式下企业战略和能力方面的评价

5.2.1不同商业模式的复制性评价

- (1) 产业园区开发模式复制性
- (2) 主体企业引导模式复制性
- (3) 产业地产商模式复制性
- (4) 综合运作模式复制性
- (5) 不同模式复制性比较评价

5.2.2开发商发展整体战略对比评价

- (1) 产业园区开发模式整体战略
- (2) 主体企业引导模式整体战略
- (3) 产业地产商模式整体战略
- (4) 综合运作模式整体战略
- (5) 不同模式整体战略比较评价

5.2.3企业与地方政府关系的评价

- (1) 产业园区开发模式政企关系
- (2) 主体企业引导模式政企关系
- (3) 产业地产商模式政企关系
- (4) 综合运作模式政企关系
- (5) 不同模式下政府与企业关系

5.2.4企业园区招商能力对比评价

5.2.5企业经营获利能力对比评价

5.2.6企业经营发展能力对比评价

第六章成功进入园区开发的传统地产商商业模式案例分析()

6.1传统地产商进行园区的开发背景与现状

6.1.1传统地产开发商转型的背景分析

- (1) 房地产政策的调控
- (2) 地方政府政策支持
- (3) 土地供应结构变化

6.1.2传统地产商产业园区开发情况分析

6.2传统地产商进行园区开发的效益与困境

6.2.1传统地产商产业园区开发效益分析

6.2.2传统地产商产业园区开发困境分析

6.3传统地产商进行园区开发的优劣势分析

6.3.1传统地产商进入园区模式分析

- (1) 与地方政府合作
- (2) 与外资基金合作
- (3) 与大型制造企业合作
- (4) 独立进入、单打独斗

6.3.2传统地产开发商的优势分析

- (1) 项目前期规划优势
- (2) 房地产物业建设优势
- (3) 资源整合与部门协调优势
- (4) 住宅销售与园区投资现金流互补优势

6.3.3传统地产开发商的劣势分析

- (1) 行业开发经验不足
- (2) 开发模式了解欠缺
- (3) 盲目跟风进驻
- (4) 管理水平不足

6.4传统地产商成功进入园区开发的案例分析

6.4.1富力国际空港综合物流园

- (1) 园区开发的战略定位
- (2) 园区的开发运营情况
- (3) 公司园区的功能定位
- (4) 公司园区的经营定位
- (5) 园区开发商业模式解析

1) 价值主张

- 2) 关键业务
- 3) 核心资源
- 4) 客户群体
- 5) 客户服务
- 6) 收入来源
- 7) 成本结构

6.4.2绿地集团

- (1) 园区开发的战略定位
- (2) 产业园区的扩张路径
- (3) 公司园区的功能定位
- (4) 公司园区的经营定位
- (5) 园区开发商业模式解析

- 1) 园区模式
- 2) 业务支持
- 3) 价值主张
- 4) 业务范围
- 5) 核心资源
- 6) 服务平台
- 7) 发展平台
- 8) 收入来源
- 9) 成本结构

6.4.3香江控股

- (1) 园区开发的战略定位
- (2) 产业园区的建设情况
- (3) 公司园区的功能定位
- (4) 公司园区的经营定位
- (5) 公司园区的经营状况
- (6) 园区开发商业模式解析

- 1) 商业模式
- 2) 价值主张
- 3) 关键业务
- 4) 客户群体

5) 客户服务

6) 收入来源

7) 成本结构

6.4.4招商地产

(1) 园区开发的战略定位

(2) 公司园区的开发情况

(3) 公司园区的功能定位

(4) 公司园区的经营定位

(5) 公司园区的经营状况

(6) 园区开发商业模式解析

1) 价值主张

2) 关键业务

3) 核心资源

4) 园区架构

5) 客户群体

6) 园区服务

7) 收入来源

8) 成本结构

图表目录：

图表1：产业升级背景下的园区投资机遇分析

图表2：“十三五”规划的八大产业集群

图表3：中国产业转移示意图

图表4：长三角经济圈产业转移目标

图表5：长三角经济圈产业转移领域分析

图表6：2019-2023年天津市滨海新区生产总值变化情况（单位：亿元，%）

图表7：2019-2023年西部经济圈主要省市实际利用内资变化情况（单位：亿元）

图表8：国家级龙头企业空间分布情况（单位：%）

图表9：规模以上工业企业地区分布（单位：%）

图表10：各地区重点承接产业列表

更多图表见正文.....

详细请访问：<http://www.chinairr.org/report/R09/R0904/202408/16-622974.html>