# 发展会展经济存在的问题及对策5篇

来源：网络 作者：雪域冰心 更新时间：2024-12-04

*第一篇：发展会展经济存在的问题及对策××市是××市下属的一个县级市，面积1105平方公里，户籍人口69.7万人，外来暂住人员80万人，流动人口20多万人。××城区面积55平方公里，城区人口52.2万人，绿化覆盖率40.2%。2024年，×...*

**第一篇：发展会展经济存在的问题及对策**

××市是××市下属的一个县级市，面积1105平方公里，户籍人口69.7万人，外来暂住人员80万人，流动人口20多万人。××城区面积55平方公里，城区人口52.2万人，绿化覆盖率40.2%。2024年，××市实现gdp300.1亿元，其中一产8.82亿元，二产138.65亿元，三产152.62亿元，三次产业比例为2.9：

46.2：50.9，按户籍人口计算，人均gdp达43100元，折合5400美元；完成财政总收入35.03亿元，其中地方收入19.6亿元；城镇居民人均可支配收入19010元，农民人均纯收入7735元；年底全市居民储蓄存款余额297.5亿元（比我市多7.6亿元）。

一、××市的批发市场和会展产业

2024年，××市集贸市场成交额388.9亿元，其中仅中国小商品城成交额就达288.5亿元。大规模的小商品批发业务，使××扬名全世界。联合国和世界银行认为，××是世界小商品之都。

××正在建设的32.4平方公里国际商贸城，其第一期工程324亩已在2024年9月建成投入使用，占地792亩第二期工程又在去年投入使用。国际商贸城商品具有“小、全、廉”的鲜明特点，汇集了34个行业1500多个大类的32万多种商品，批发业务辐射全球200多个国家及地区，市场外向度达50%以上。

××的会展博览业对经济商贸发挥了巨大的推动作用。1995年创办的“中国××小商品博览会”，2024年升格为国家商务部主办的国际性展会，到2024年共成功举办了11届，今秋将举办第12届。为使会展博览多样化、经常化，××市中国小商品城集团公司投资1.5亿元，建设了占地6万平方米、建筑面积达46500平方米的多功能国际会展博览中心。

二、××“文博会”的几点启示

1、发展大文化产业必须打造会展平台。今年4月7日至9日举办的2024中国××（国际）文化产业博览会，是由浙江省文化厅、新闻出版局、广播电视局、文化产业促进会和中国文教体育用品协会主办，××市委、市政府承办，其宗旨是展示文化成果，创造文化商机。来自国内16个省市、港台地区及新加坡等国家的700多家企事业单位参展，国内外共有20多万经销商、采购商到会展中心寻求商贸业务，3天会展成交额达13.6亿元，其中102个国家3100多名外商采购业务达7.36亿元，占总成交额的54.1%。在此之前，××有着连续两届成功举办文化产业博览会的基础和经验。正是由于××有了会展博览中心这个平台，会展博览成为××小商品批发产业之后的第二大产业。我市要发展经济和大文化产业，需要打造一个专业性、权威性、前瞻性、高效性的交易、交流、展示的平台，这个平台就是会展业。会展博览业既是经济现象，也是文化现象，应把它纳入大文化产业范畴，列为“一六五”工程和重点项目，切实抓紧、抓实、抓好。

2、要高度重视会展博览业对经济商贸和大文化产业的促进作用。××的会展博览产业，其运作机制是政府鼓励、市场运作、文化为媒、企业搭台、经贸唱戏、各业受益。3天博览会20多万客商到××做生意，成交额达13.6亿元，几十万种商品走向100多个国家，这是一个巨大的综合性效应。××市拥有文化经营单位5000余家，文化产品生产加工企业2024余家，从业人员10万余人。××市正是高度重视会展博览业，仅2024年，各类文化产品市场营业额就达200亿元。我市经济发展战略之一是大文化产业带动，但大文化产业又靠什么带动呢？会展博览业的发展，不但可以吸引相关产业的人才到宜春投资兴业，集聚人气，还可以带动广告业、印刷业、物流业、信息业、装修业、建材业、餐饮业、旅游业等大发展。2024年，××接待国内外客人366.9万人次，其中会展博览业就是一个很大的带动因素。因此，发展会展博览业应引起各级领导高度重视，通过优先发展会展博览业，给生产商和经销商提供交易、交流的平台，促进和带动我市经济和大文化产业的发展。如果说一首歌、一幅画、一部影视作品可以使一个城市走红的话，那么发展会展博览业，或许就是加快宜春走进全国、走向世界的催化剂和一条捷径。

3、经济发展必须融入国际性的博览会，注入文化内涵，实施文化包装。参加此次博览会展示的，不只是从传统到现代的文化、教育、体育、娱乐产品和用品，还有很多饮食、生活及日用品，如××本地传统酿造的丹溪米酒、××传统姜糖（生姜加糖）都在现场展示生产工艺和展销产品，也有现代的电子炊具、保健按摩器械等，更多的是演艺业、传媒业、广告业、动漫游戏、数字影视、数码网络等新兴产业和产品。在此次博览会上，××市也借机推出了3万多种

光盘制作的“原声音乐”产品，并邀请任贤齐、张靓颖等11位明星、歌手签名促销。但从参展来看，我省仅有进贤毛笔和龙虎山旅游局参加展销，没有看到我市的企业和产品。我市的酒类、竹雕、竹编类、旅游资源等，在省内外都有一定的影响，那是什么原因使得没有在这个国际平台上露面现身？要使自己的产品走出市门，打入国际市场，就要积极利用国际性的会览平台，否则，我市大文化产业只能停留在现有的水平。而文化产品要进入国际市场，还须注重产品的文化内涵，对产品进行科学合理的包装，这样才能使国内外的经销商青睐。我市有关职能部门应积极组织市内企业参加各种类型的会展，这既是对企业的最好服务，也是转变政府职能的最好行动。

4、发展我市会展博览业的建议和设想。××花1.6亿元新建了梅湖体育中心，现在的梅湖会展博览中心与体育中心相连，南北呼应共用一个广场，使得××显得更气派和更现代。当前，我省会展博览业还比较落后，但终究要发展，现在谁抢到了先机，谁就可能先抢到财富。我们建议政府应规划我市的会展中心，如可以把体育中心广场南面的青龙高科和超市搬迁，利用这一块地盘建设会展中心，这样可以与体育中心资源共享，兴办会展博览产业。把体育中心与会展中心连为一体，形成我市最大的城市中心广场，也可以显得更开阔和更大气。建设会展中心要有前瞻性，保证50年不落后。我市的会展博览业可以从农副土特产品、有机食品、房地产、医药产品和糖烟酒类产品展销起步，先市内的，再赣西和全省的，然后再全国和国际的，逐步发展壮大，打造和打响“宜春博览会”的品牌。（

**第二篇：我国会展经济发展中存在的问题及其对策**

我国会展经济发展中存在的问题及其对策

严学军 肖光恩

一、会展业是新的经济增长点

会展业是一种古老而又新兴发展的产业。它通过会议与展览的形式，传递信息，创造商机，提供服务，促成交易，带动相关产业发展。具体形式包括各种洽谈会、交流会、展览会、展销会、展示会、博览会、交易会等。早在1851年，英国首办伦敦万国博览会，开创了大型跨国商品展览的先河。20世纪90年代以来，随着科学技术的迅速发展，特别是信息革命的强大冲击，世界经济结构正由第二产业向第三产业转移，会展业得到了前所未有的发展，成为许多国家拉动经济的新增长点。会展业之所以普遍受到世界各国的重视，是因为它具有 其他商业经济形态无法比拟的优势。

1.会展业孕育巨大商机，其有沟通和交易功能

通过商品或科技成果的会展，使供需双方充分了解对方的信息和需求，再加上可以通过实物观看，迅速促成供需双方达成商务合同，因此会展市场孕育了无限的商机。1998年会展业为香港吸引各方游客约400万人，带来出口订单约330亿港元，在全球最佳会议展览城市排行榜上位居第五，仅次于巴塞罗那、悉尼、伦敦和哥本哈根，香港会议展览中心也因此获得“1999业界金奖”和“1999年亚洲奖励旅游及会议大奖”。在成都市中心的四川省展览馆是1999年举办会展最多的地方，8仅洲)平方米的展厅几乎天天有展会，客流量每天达2万一4万人次。其中上海在成都举办的一个商品交易会，就创下60多亿元的成交额，接着广州在成都办的商品交易会，也幸走40多亿元的订单。

2.会展业利润高，具有经济连动功能

据有关资料表明：会展业能带动其它部门经济的发展，对相关产业的经济拉动可达l：

10。特别是通过各种展览会、博览会、展销会、贸易洽谈会等，可以带动生产、流通、服务、旅游、广告、运输、保险等相关行业的发展，对整个经济发展具有前连效应和后连效应，所创造的经济利润相当惊人。据国外统计，该行业的效益通常在25%，在美国，展览业一年可以直接创造几百亿美元的经济收益，间接拉动经济一千多亿美元，并创造了大量就业机会，带动了相关经济增长，成为美国第17大产业。在我国，1998年会展业给香港带来收人约75亿港元，提供就业机会9000多个；1999年9月27日在上海召开的《财富》论坛，仅会议期间的广告、宣传收入就达亿元以上；云南昆明举办的“19991仕界园艺阵览会”期间接待游客1000万人次，仅1-7月云南省旅游总收人就达115亿元，同比增长44%。

3.会展业可以促进科技开发和实现科技成果转让.具有技术扩散功能

会展经济在一定场所使供需双方允分地交流信息，特别是生产企业，通过信息交流，可以了解消费者需求的新变化和未来的发展趋势，生产者为了避免自己产品被淘汰，跟上时代 的消费潮流，必须要进行科技创新，实现现有产品的第二次开发，提高产品质量和性能，或者进行新产品开发。同时，会展业可以加快科技成果的转化，有利于实现科学技术的经济价值和社会价值，而且通过科技成果转让，可以使供需双方建立长期的经济合作关系，有利于经济协调发展。

4.会展业可以培养新的消费姗求，提离消费者的福利，具有示范功能

通过厂商的商品或科技成果的展，广大消费者可以发现以前未曾有的消费品种和信息，可以促进消费结构的优化和重组，提高社会的消费福利水平;同时，会展经济也是一种竞争的经济，众多的供给者和需求者聚集在一起，供给信息和需求信息直接交流，信息被充分地

披露，是一个近似完全竞争的市场，市场价值规律可以发挥其鼓大的作用，产品的销售价格接近生产成本，消费者，可以购买到价廉物美的产品，消费剩余发展可显著提高。

5.会展业可以带动投资，实现产业结构的调整，具有优化功能

通过商品与科技成果的展示与交流，生产者可以发现新的消费需求和新科学技术成果，通过技术转让，生产者可形成新的生产能力和发现新的生产行业，从而带动生产投资，实现产业结构的优化和产品的升级换代。

6.会展业是一种“无烟产业”，具有“绿色”功能

会展业本身只涉及商品与科技成果的展示与交流，不涉及生产领域，一般说来不会造成环境污染，是一种低消耗、清洁的产业。

二、我国会展经济发展中存在的主要问题

1.盲目追求发展，出现会展经济“泡沫”

由于会展经济孕育了巨大商机，因而全国各大中城市都形成了一股办会展的热潮，盲目追求会展经济的发展，出现了会展经济“泡沫”。一是一哄而上，盲目铺摊子，搞花架子。随着会展经济热潮的掀起，一些地方政府领导的头脑发热，不按经济规律办事，盲目建会展、办会展，几乎日日有展，月月有展，会展举办单位的实力、信誉和服务良荞不齐，重复雷同和没有实际内容的会展不仅让会展厂商无所适从，而且造成展览资源极大分散和浪费。二是一些城市的会展设施建设缺乏长期规划，盲目上马，导致重复建设，造成会展场地面积狭小，功能单一，设施落后，服务水平低下，不具备在我国经济开放情况下承办国际性会展的条件，多数会展设施只能承办一些低档次的会展活动，浪费了大量的社会经济资源。

2.缺乏个性策划，未能做好会展经济品牌

同国际知名的会展相比，我国的大部分会展活动缺乏鲜明的个性定位，没有形成自己的品牌。有些展商为了追求短期利益，没有认真地进行会展策划和营销，降低了对商家和消费者的吸引力，影响了会展的声誉和经济效益。以武汉的“梅花节”与南京的“梅花节”为例，武汉磨山梅园占地500亩，梅花达207种，规模和品种都居全国之首，拥有“中国梅花研究中心”的金字招牌，相比之下，南京的梅园仅有4(X)亩，花色多以单瓣为主。但是南京的“梅花节”每年都红红火火，中外驰名，其游客90%以上都是省外的或海外的，而武汉的“梅花节”只能香飘武汉三镇，究其原因就在于缺乏个性化的营销策划，南京“梅花节”重视个性化营销，突出其历史文化古都的底蕴和江南一景的风采，而武汉的“梅花节”营销定位不明确，缺乏个性化的营销特色，没有做好自己的会展品牌。

3.专业分工尚未形成，会展经济连动作用有限

会展经济的形成与发展脱胎于传统的产业，特别是传统商业和传统制造业以及社会公共娱乐业，只有强化与这些传统行业的分工与合作，才能使会展业发展具有坚实的产业依托。而目前我国会展业的发展大都局限在流通领域，与其他产业的分工协作还未形成，突出反映在为会展提供配套服务的技术、信息、营销、金融、运输保险等相对滞后，制约了会展业规模经济效益的发挥。一般都是会展业人员承担了会展的组织、管理、会展项目的实施、展品的运输、布置、营销策划、参展人员的住宿饮食等所有的活动，其他行业的专业人员参与的水平、层次、规模都十分有限，不利于会展与其他产业的融合与专业化分工的程度，这在某种程度上影响了社会分工带来的高效率的发挥，也制约了对为会展提供辅助服务的会展信息、会展咨询、设施、评估、道具、设计装潇等业的连动效应的发挥。

4太重视即期利益.会展经济信息扩散梁道不畅

会展活动把供需双方集中在一起进行直接沟通，让双方都能了解彼此的需求，从而使得会展经济具有信息传播扩散功能。然而，一些会展业的发展却存在重视参展商，忽视消费者

与客户的情况，主要原因是一些办展单位受短期利益的驱动，不仔细进行市场调查和分析，不了解市场需求变化的趋势和新动向，没有切实从消费者利益出发来承办会展活动，以致信息传播效果不佳。一方面办展商不了解市场需求，盲目办展，忽视了办展的质量，导致参展物品的数量和种类较少，档次较低，同时，又缺乏有效的营销策略，不能将信息传播的对象吸引过来;另一方面，没有建立信息反馈系统，对会展活动以后的信息缺乏跟踪，不能及时进行会展以后的各种社会服务。

5.缺乏区域规划，会展经济地区结构失衡

会展业的发展与当地的经济实力、对外开放程度、文化底蕴、历史古迹、自然资源察赋和人力资源有很大的关系。目前我国会展业的发展主要集中在经济发达和对外开放程度较高的东部地区，而广大的中西部地区的会展业发展相对滞后，这与我国目前实施的西部大开发战略是不相适应的。造成这种状况的原因除了广大的中西部地区经济发展相对落后、对外开放程度较低以外，最主要的原因是缺乏对会展业发展的中长期区域规划，导致我国会展业发展的地区结构失衡，这不利于我国会展业扩大区域市场规模和市场容量，不利于区域资源的流动和区域经济要素的优化组合及其充分利用，不利于我国区域间的生产分工和生产协作，不利于我国区域经济结构的调整，也不利于我国西部大开发战略的实施。

6.行业制度不健全，会展经济管理滞后

我国会展业出现盲目发展，会展质量低下，一个重要的原因就在于制度不健全，制度的供给相对落后，会展经济管理落后、混乱。一是缺少对会展行业主体认证的规章制度。目前我国会展主办单位有各级政府及相关部门，有各类协会、学会等群团组织，有咨询公司和展览公司，有各种媒体，也有企业，对会展承办的主体没有认定机构和认证标准，对会展的场所、运输、各种公共服务的费用标准、境内外招展的程序及费用标准，对消防、安全、环境卫生等都缺乏相关的制度标准，致使主力、单位鱼龙混杂，会展业的整体质量不高。二是会展行业的管理体制和制度不健全。目前，全国会展业缺乏权威、广泛、有效的行业规则和自律制度，没有统一的会展业管理部门和行业自律组织，现行的会展管理办法都是诸侯割据，各自为政，国家及地方许多部门都有权审批和举办会展。总之，政出多门、本位主义这种管理上的“错位”和与行政干预、计划管理这种行业管理上的“越位”，以及会展行业某些管理制度的“缺位”，导致了会展行业的恶性竞争，有的参展商甚至采取一些欺诈行为，会展行业秩序混乱无章。

三、发展我国会展经济应采取的对策

1.加强我国会展业的宏观政策管理和长期发展规划，防止会展经济“泡沫”

首先，要加强完善我国会展业的宏观管理法规和政策。政府应针对会展业的发展趋势和国际惯例制定相关法律、法规，对会展业进行有效的规范、监控和管理，理顺各方面关系，优化配置展览资源，建立公平、公正、公开的展览环境和竞争秩序。特别是会展业市场的准人条件，如会展主体的认证标准和资格标准，理顺行政主管部门和海关、商检、工商、税务等部门之间的法律关系，尽早建立一个全国性的会展业管理组织，克服多头管理。其次，加强我国会展业发展的长期规划和地区规划，克服短期行为和地区结构的失衡，使我国会展业能够长期稳定、持续、均衡、合理地发展，促进我国经济结构的调整和经济全面协调的发展。第三，地方政府和企业应加强自我行为的约束，一定要根据本地的经济发展水平、对外开放程度、文化底蕴、人文资源、自然资源和人力资源的实际情况，合理建会展、办会展，防止会展“泡沫”的出现。

2.强化会展业与其它产业的分工与合作的力度，发挥其连动功能

会展业要想实现规模扩张和结构的优化，适应知识经济时代和信息革命发展的要求，必

须进一步加强会展业与其它产业融合的步伐，加强专业分工与协作的力度，特别是加强与会展业配套的基础设施建设、城市交通运输、广告、装饰、设计、咨询、金融等相关行业分工与合作.改善我国会展业的硬件环境，提高我国会展业的发展速度和经济效率，发挥会展业的带动功能与示范效应。

3.加快我国会展业的特色趁设，创立会展经济品牌

我国会展业的发展要形成一定的特色，这是会展业能否发展的关键。因此，我国会展业的发展要与我国各地的自然、人文等资源优势结合起来，准确定位，加强会展业的营销与策划，形成品牌会展。香港在会展业发展方面的经验值得我们借鉴。被誉为“亚洲会展之都”的香港每年举办近百个国际会展，有6个是该行业亚洲最大的，即玩具展、时装展、电户产品展、礼品展、钟表及眼镜展、皮革展，其中皮革展还是世界最大的。香港在会展业上的成功主要是结合了它的国际大都市和文化、商品集散地的优势地位。因此，我国会展业的发展也要充分利用各地的资源优势.形成独具特色的知名品牌。

4提离我国会展业的对外开放水平，完普信息交换扩散机制

会展市场是一个开放的市场。首先，应加强我国会展业反其市场与外部世界的物质、资金、技术、信息等要素的互换活动，使我国会展业的管理机制、配套服务与国际惯例接轨，特别是要引进国外会展业先进的管理经验、技术和资金，从而提高我国会展业自身的国际竞争力;其次，应引进国外先进的会展企业，对外国会展企业实行国民待遇，促进多元会展企业主体的形成和公平竞争的环境，同时还应加强与国外的其他相关的产业合理的分工和协作，扩大我国会展市场信息交换与扩散的范围;第三，应加强我国会展经济和国际会展业发展变化趋势的研究，特别是加强会展业与经济、交通、信息、人才、科技、服务的综合研究，同时应重视网络技术、信息技术对会展业发展影响的研究，为我国会展业的发展提供理沦指导、决策参考和信息支持。

5.实现会展主体的兼并，组，提高我国会展市场的竞争力

提高我国会展市场的竞争力，首先，要实行会展主体的兼并重组。会展经济有两大重要特点，即会展在产业上的多要素、多产业的融合性和在地区上的跨区域、多空间的扩展性、我国会展业的发展应根据其特点在竞争中进行跨地区、跨行业的战略重组，通过兼并、收购或联合来组建会展业集团，实现会展资源的优化配置，提高会展业的组织规模和经营效率，从而扩大会展主体经营服务范围，提高竞争力水平。其次，加强我国会展业的行业自律，促进我国会展行业协会的建设，以此来协调会展主体之间的矛盾，防止会展业市场的无序竞争。第三，要大力培养会展人才，与国外著名的会展经济管理中心联合举行会展人才的培训，在操作仁实现规范化，解决人才资源瓶颈的制约。

参考文献：

[1]严学军.肖光恩.大力发展武汉会展业，带动湖湘经济快速增长[C].科教·经济·发展：21世纪与湖北暨武汉教授论坛文集.华中师范大学出版社，2024一10.I2]徐娅玮.后劲十足的会展经济[J].外向经济.2024(1).[3l张光忠.展览经济是信息知识型产业[N].经济日报.2024-4-10

[4]张卫平.四大城市争舞展览大旗：京港沪穗展览业优势透析[N].信息时报.2024一4一12.[5]卢平川.磨山梅花如何香飘楚天INI.湖北日报.2024一3一6.本文选自《理论月刊》2024年第12期。

**第三篇：全县经济运行存在问题及对策**

全县经济运行存在问题及对策

一、经济发展存在的主要困难和问题

一是转型发展的压力。在新常态经济下，经济增长方式必须由从投资驱动转向创新驱动，我县传统依靠资源消耗为主的粗放型经济优势不断减弱，而非金属新型材料、碳酸钙中下游、新能源产业、健康服务业等新的支撑力量尚在形成之中，经济增长的质量和效益不高，经济发展深层次矛盾亟待根本破解。

二是结构优化的压力。工业上，我县一些传统制造业、初级加工业项目存在产业链条短、技术含量低、附加值小、经济效益差和名牌产品少的问题；农业上，农产品加工链条短、档次低，抵御市场风险的能力较弱，资源优势还没有转化为经济优势、市场优势；第三产业上，新兴服务业、电子商务、商贸流通等新业态发展刚刚起步，基础较差，经验不足。

三是要素约束的压力。土地方面，国家加强土地管理，特别是将未利用地也纳入计划管理，政策红线压缩了县域建设用地空间；资金方面，目前金融机构对县域贷款的总量仍是杯水车薪；劳动力方面，劳动力价格正在逐步提高，劳动密集型企业用工不足。

二、经济发展面临的机遇和优势

一是基础支撑方面。经济新常态下，宏观经济增长方式换档升级，我县经过多年的建设积累，发展基础得到夯实，支撑

现主营业务超百亿元，让“中国钙都”的梦想成为现实。农业上，注重发挥中国辛夷之乡、中国柞蚕之乡、中国玉兰之乡这三个国字号品牌的优势，强力发展以辛夷为主的中药材产业、以柞蚕为主的农副产品加工业，以玉兰为主的苗木花卉业，把农业做成工业，把农业和工业结合起来做强旅游业，实现三产融合。同时，加快发展养老养生产业，依托南阳万家园养老产业集群，建设成为集旅游观光、老年病预防治疗、保健养生、娱乐休闲等多种功能为一体的全省首个养老产业集群。

二是提升载体平台水平。按照“四集一转”的要求，以产业集聚区和商务中心区为龙头，非金属新型材料、碳酸钙中下游、石材、汽配铸造、农业精品示范园等区中园建设为支撑，依托鑫泰钙业等重点骨干企业，带动整合产业链条，促进经济集约集聚发展。加快关键性配套设施的建设完善，不断强化适合园区发展需求的物流、金融、咨询等专业化配套服务功能，以人性化、特色化的园区环境增强产业吸引力。同时，支持各乡镇结合自身产业发展情况，加大资源、要素、服务整合力度，建设专业园区、子园区，促进企业集中布局。

三是大力实施创新驱动。围绕产业发展方向和企业共性需求，引进新技术、开发新产品，鼓励和引导专业园区、骨干企业树立高端合作理念，拓展与科研院所、行业协会的合作与交流，创建品牌、申报专利，依托重点企业建设一批国家级、省级技术研究中心、设计中心、检测中心、信息中心、交易中心，晰市县审批、核准权限，简化审批程序，对列入市重点的建设项目，在审批、土地、资金保障上予以优先倾斜，加快市直部门联审联批进度。

三是增加要素保障。由于项目用地严重不足，很多有技术、有前景、符合产业政策的好项目迟迟无法落实建设，请求市里在用地指标上对南召给予倾斜照顾。我县地方财力有限，现有投融资平台融资规模较小，企业融资能力不足。建议适度降低融资和财政担保门槛，支持我县联合捆绑发行债券，盘活资本市场，特别是在中小企业发展扶持资金上予以倾斜，帮助我县企业克服融资难、融资慢、融资能力不足等问题。

四是完善发展机制。在差异化发展上，建议市里统筹做好产业布局，根据各县区的资源、产业、区位等多方面因素，制定重点发展产业目录，通过政策引导、要素保障等行之有效的手段，促进各县区特色、优势产业优化升级，防止产业同质化、竞争无序化等问题加剧。在一体化发展方面，建议市里根据全市产业发展情况，研究提出全市主导产业发展方向，培育区域龙头企业集约集聚发展，各县区围绕全市主导产业，按照县域产业具体情况，进行延链、补链、强链，大力发展配套产业，努力形成区域主导产业集群。

**第四篇：发展县域经济存在的问题及对策**

发展县域经济存在的问题及对策

一、西部地区发展县域经济的必然性

党的十六大提出了“统筹城乡经济社会发展，建设现代化的农业，发展农业经济，增加农民收入，是全面建设小康社会的重大任务”的论断。而又如何有效地统筹西部地区城乡的发展，消除现存的城乡二元经济结构，使得西部区域经济得到更快更好地发展呢？这就是我们亟待研究的问题。

西部地区指的是经济，社会发展水平相对较低的12个省区市。中国要实现从二元结构向一元结构的转化，实现城乡统筹，重点是农村的产业结构调整，难点则在于西部农村。西部的突出问题是农村人口多。西部地区农村人口占总人口的78.75%，非农产业发展缓慢；农村劳动力严重依赖于农业，农村从业人员占全部从业人员的比重高达61.7%，农业生产条件差，生产技术落后；传统农业经济和自然经济所占比重较大；工业结构处于资源开发和初级产品加工的阶段；产业技术水平低；城市化，工业化水平远远低于东部地区。而西部地区的优势在于有着丰富的水能，石油，天然气，煤以及有色金属等自然资源。草地，植物等旅游资源相对都比较丰富，而且这些资源总体开发利用的水平还很低，但发展的潜力很大。西部地区要实现全面小康社会的总体目标，有效统筹城乡经济发展，必须发展壮大县域经济。

二、西部发展县域经济的主要问题

县域经济是指在县域内以城镇为中心，以农村为基地，各种经济成分有机构成的一种区域性经济，它处于宏观经济与微观经济的结合部、城市经济与农村经济的连接点；它还是西部有效城乡统筹的基点，也是其落脚点；是城乡统筹最直接的操作平台，也是实现区域经济协调发展和社会稳定的重大举措和突破口。

但是改革开放以来，西部地区的县域经济虽有了飞速的发展，与全国的平均水平相比却还是有很大的差距。据统计，目前全国县域经济的平均规模为：GDP平均为29.5亿元，人均地方财政收入244.25元。以西部大省甘肃为例，其县域经济GDP超过29.5亿元的县却只有9个，仅占全省县域单位的10.5%；地方财政收入过亿元的县7个，占其县域单位的8%；人均地方财政收入超过244.25元的县域25个，占全省县域单位的29%。甘肃省内绝大部分县(市)财政都处于入不敷出的状态，基本上都靠是财政补贴。

1、西部县(市)的经济发展不平衡。受区位条件、发展基础等诸多因素的影响，县域经济发展不平衡性问题十分突出。许多县自然环境恶劣、区位条件差，基础设施落后，对资金和人才缺乏吸引力，且容易造成恶性循环。

2、城镇化发展水平较低，进程缓慢。部分城镇由于近年乡镇企业的萎缩，农民收入的减缓，财政支付能力的弱化等，小镇建设步伐放慢了，建设相对滞后，功能发挥不明显，转移农业人员更加困难。同时，随着城镇人口的增加，水、电、路等基础设施建设滞后，影响了城镇功能的发挥。

3、生产要素大量外流，对外开放程度偏低。一是资金严重短缺。由于县级财政拮据，加之国有商业银行收缩县级以下业务，使西部地区县域经济发展深受“失血”之痛，相对东部地区，西部地区很难吸引银行贷款。二是人才大量外流。受西部地区县的待遇、人居环境等条件的限制，大中专学生回县率很低，到县级企业工作更少，在待遇和事业留人方面缺乏强久吸引力，80％的人才去了沿海地区和大中城市。三是对外开放程度偏低。西部地区除了少数大城镇外，许多县域单位很少吸引外商的投资，而且产品也很难外销。西部地区县域经济的国际联系及其产品国际市场依存度是较低的。

4、经济自主增长乏力，县级财政运转困难。经济自主增长乏力主要表现在以下方面：一是县域投资面临困境。西部县域自然资源相对较丰富，但由于交通等基础设施条件限制，却很难吸引社会投资。二是县域工业发展水平低。目前西部县域工业大多是一些传统工业，粗加工产品多，精加工产品少；大众产品多，名牌产品少，市场活力明显不足。三是县域消费市场低迷。以上原因，综合造成西部县级财政运转比较困难。而西部县财政刚性支出直线上升，目前有许多县级财政入不敷出，运转十分艰难。

三、西部发展县域经济的有效对策

以上分析可以得出，西部县域经济的发展水平与东部相比，相差巨大；与东部相比，亦没什么优势；与全国平均水平相比，处于较低水平。西部县域经济落后既有自然方面的原因，又有历史方面的原因，是多因素综合作用的结果，因此，任何单一的发展思路对西部县域经济发展都是无能为力的。发展西部县域经济，有效西部统筹城乡发展必须要有全局性、长远性及具有战略的眼光，要立足自身经济发展阶段和国际国内两个市场，通过实施整体战略来解决。

1、以现存优势资源为依托，开展差异化竞争，打造特色产业。实践证明，一个地区的竞争优势的获得关键在于其对自身优势的认识和把握，因此西部地区在发展县域经济的战略决策中，应始终注意自身的比较优势。总体上来看，在西部县域经济中，农业资源占有十分重要的位置，但由于各县所处地理环境、自然和资源禀赋不同，所表现出来的比较优势千差万别。因此在经济发展和产业结构调整目标和方式上不能强求一致，其关键是要站在经济全球化和区域经济一体化的高度，立足国际国内两个市场，通过发挥各地优势资源、技术优势及传统优势，走合作发展的道路，采取更灵活的方式联合、引进新资源，大力发展绿色食品、无毒无污染食品、特色食品、精深加工食品等特色优势产业，形成小产品、大产业的经济发展格局，促进县域经济的持续发展。

2、加快城镇化步伐。城镇化是加快县域二、三产业发展的有效载体，推进城镇化可以推动县域经济产业结构、就业结构和所有制结构调整，加快县域经济产业升级。县域经济的发展壮大直接推动着城镇化的进程；城镇化进程的快慢，又反过来影响着县域经济的发展。推进城镇化有利于农村工业的产业集聚，有利于服务业的成长，有利于促进农村劳动力的转移。作为欠发达地区，面对二、三产业发展从分散到集聚、工业化与信息化交织在一起的新形势，发展县域经济必然要坚持工业化与城镇化同步推进，充分发挥城镇化与工业化的互动效应，增强城镇在资源、人才、技术、产业、商品和信息的集聚功能和带动作用，从而以城镇为平台，推动第二和第三产业的加快发展，促进县域经济不断壮大。

3、政府强力介入，以放宽相关政策为基础，推进科教兴县，释放增长潜力，为统筹城乡发展保驾护航。在新时期，我们应尊重群众的首创精神，充分发挥市场机制在资源配置中基础性作用，在政策上释放县域经济增长的潜力。一要拆除一切有碍要素自由流动的政策藩篱，加速人力资源的合理配置。在农民大量外出务工的基础上，积极引导农村土地向少数能人集中，从法律法规上保障土地使用权人的合法权益，推动土地使用权的自由流转。二要放开一切制约民资难以进入的投资领域。要重点放开传统上由国家提供公共产品的投资领域，特别是重点放开城镇供水、供气、教育、医疗、电力、农田水利及道路设施建设等领域，以此来激活民间的投资需求，推动县域经济发展。三要办好一切有利县域经济发展的社会事务。加强与县外大专院校、科研院所的科研合作，组织与经济发展相关的科研开发、人才培训、技术推广和信息服务，推动县域经济的持续快速发展。

4、尽快构建县域现代流通网络体系，改变县域市场与城市大市场脱节的状况。县域是最重要的农产品生产和加工基地，加快本地农产品批发市场建设，积极创新营销方式，通过现代流通网络，快速抢占大中城市市场，最大限度地扩大农产品市场占有率。积极培育各种

形式的流通组织，壮大农村营销人才队伍，发展各种专业市场、综合批发市场、集贸市场，形成功能齐全的商品流通体系。另外，着眼与国外，加快引资步伐，面对WTO的挑战与对外开放格局，有效施行“走出去”战略，参与国际竞争，推动西部经济更好地发展。

**第五篇：突出发展民营经济存在的突出问题及其对策**

突出发展民营经济存在的突出问题及其对策

民营经济是以私营个体经济投资、经营为主体的非公有制经济。近年来，随着镇党委、政府在鼓励发展民营经济上采取了一系列措施，民营经济取得了长足的发展，概括起来主要有这样几个特点，即：总量不断扩大，质量日益提高，结构有所完善，贡献逐步攀升。

民营经济虽然取得很大成效，但还未形成具备迅速扩张能力的基础；虽显示出自身的特点，但还未构成增强区域竞争能力的特色。当前民营经济发展中存在的突出问题主要是，发展速度不快，发展总量不大，民营经济注册资本不高，发展水平不高。造成当前民营经济发展的问题，除了民营经济本身的管理机制、发展结构问题外，在外部条件上重要地位与社会待遇的矛盾，资金需求与资金流向的矛盾，投资需求与投资环境的矛盾也是造成民营经济发展问题的重要方面。

在完善社会主义市场经济体制的新形势下，我们必须审时度势，抓住机遇，加大各项措施落实力度，努力创造符合市场经济规律的民营经济发展机制和创业环境。

（一）加大思想解放力度，突破对民营经济的束缚。目前影响民营经济发展的最大障碍仍然是思想不够解放。解放思想的本质就是在尊重事物客观规律基础上的突破和创新。解放思想必须鼓励探索，允许失误。不进行探索，就不会有突破；不宽容失误，1

就不会有创新。加快发展民营经济，首先要抓突破。要突破对民营经济准入市场的束缚，所有竞争性领域，都要让民营经济进入，不得有任何限制。

（二）加大政策扶持的力度，打造民营经济投资创业的 福地。资本是投资创业的前提、经济发展的基础。民营经济需要加快自身资本的积累，更需要加大对外部资本的集聚。发展民营经济，必须确立“藏富于民”、“蓄水养鱼”、“先予后取”、“与民让利”的思想。如果商务成本较高，税赋负担较重，如果民资领域的项目风险都大，效益都低，本地的民资就会留不住，外地的民资就会引不进，创业的民资也会长不大。要在政策上重点扶持科技型、外向型、吸纳下岗职工再就业型和农产品深工型等四类民营企业的发展。

（三）加大环境优化的力度，加快建设民营经济的服务体系。环境是竞争力，也是生产力；硬环境是成本，软环境也是成本。受区域位置和实力的制约，乡镇为投资者降低“硬性成本”的条 件毕竟有限，但政府服务的“软性成本”下降的空间却很大。要 加快建设以政策性引导、商业性为主、互助性补充的多形式、多 渠道、多层次的民营经济担保体系，切实解决民营经济担保难、融资难的问题。

（四）加大载体建设的力度，为民营经济发展搭建新的平台。新的形势下发展民营经济，既要遵循市场规律的要求，增强对优势民营资本的吸引力和集聚力，更要在更高的起点上，依据市场

机制的作用，放大区域民营经济的辐射力和竞争力。要从坚持可持续发展和走新型工业化道路的战略高度，科学规划、合理布局、高起点地建设工业园区、特色产业和专业市场，充分发挥工业化和城镇化、产业化和市场化的互动效应，使这四大载体成为催生民营经济的孵化器，建设民营经济跨越发展的新平台。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！