

【对话老杨:园区那些事】

产业园区如何实现招商与服务一体化



杨建国

中国产业集聚研究专家、中华民营企业联合会副会长、民生证券研究院特约研究员。从事产业园区理论研究 20 年,被誉为招商引资实战专家,著有《集聚——河南决策者》、《产业隆起领跑中原》,先后荣获“金麒麟 2010 年度产业集聚区建设贡献奖”、“推动中国产业咨询领域经济发展·最具影响力功勋人物奖”等荣誉称号。

■ 本报记者 李致鸿

产业园区重在招商,更重在服务。一些产业园区只求“引进来”,却缺乏服务入园企业的意识;还有一些园区“引进来”后,却不知道该如何服务入园企业。可以说,这样的产业园区最终都无法实现长远发展。产业园区在招商与服务上存在哪些困难?未来,产业园区应该如何实现招商和服务

【“2015 中国最具成长力园区”系列报道】

邹城工业园区:试水产城融合

■ 本报记者 石岩

位于山东省邹城工业园区的白马河上,一艘艘载满煤炭的货船正准备从这里出发,由此开始,货物将一一被运往江、浙、沪。像森达美港这样,年吞吐量达 500 万吨的三类内河港口,在区内就有两个;京福高速、日东高速、京沪铁路以及京沪高速铁路等交通干线在这里交织成网、穿区而过。

“以市场为导向、以优化产业结构为主线、以主导产业为支撑、以自主创新为动力,通过健全完善化工产业链条,实现园区的核心竞争力和可持续发展能力的提升。总而言之,我们要走循环经济发展之路。”邹城工业园区副主任、副镇长王雷科在接受《中国企业报》记者采访时说。

镇园合一,试水产城融合

“2003 年,成立最初的邹城经济开发区里能工业园,这是园区的前身。到 2006 年,升级到省级邹城工业园区。直到 2009 年,原太平镇、原平阳寺镇和原邹城工业园区合并成立邹城工业园区,最终促成了‘镇园合一’的先导模式形成。”园区办公室副主任张磊在介绍园区发展三个阶段时说,“二者实现捆绑,实则也是政府对园区发展寄予厚望的直接表现。”

园区围绕镇中央,镇坐落在园区中。“镇园合一”,全区全镇上下一股劲,使产业布局、发展规划更加明确和清晰。

“正是过硬的基础保障措施,才

务一体化?近日,《中国企业报》记者与中国产业集聚研究专家杨建国进行了探讨。

招商与服务严重脱轨

《中国企业报》:目前,产业园区招商与服务脱轨的现象严重吗?

杨建国:被问及产业园区发展及相关问题时,我经常讲一句话,就是要学会透过现象看本质。从大的环境上来看,无论是招商引资还是服务,都是和我国产业园区发展的趋势紧密相关的。

过去的 30 年,一方面,以优惠政策带动、靠廉价土地和粗放经营的开发模式,我国产业园区取得高速发展;另一方面,在这段产业园区“野蛮”生长期,产业园区的规划、管理、运营等等,都处于探索和实验阶段,而作为其中一环的招商引资和落地服务,自然也缺乏相应的制度规范和标准,产业园招商与服务脱轨现象屡见不鲜。

《中国企业报》:为什么会出现招商与服务脱轨的现象?

杨建国:在全国产业园区调研和考察过程中,不少地方在招商引资时还是会出现服务品质“人前人后”的现象。就像我总结过的,招商引资中的“JQK”现象,在一些地区广为流传。外出招商“勾”进来,承诺优惠“圈”住,企业落地慢慢“揩油”。不作为、乱作为、不讲诚信、不服务现象司空见惯。一些政府部门办协会,一山放过一山拦,不在协会指定的中介机构办业务,审批永远过不了关。

《中国企业报》:随着优惠政策的退出,园区在招商与服务方面有哪些变化?

杨建国:随着我国产业园区逐渐步入由追求速度转向追求质量,并向创新突破型转型的阶段,外加这些年的产业园区在招商和服务的实践中也摔了不少“跟头”,吃一堑长一智,从失败中吸取教训、总结经验,对于产业园区招商和服务一体性的认识也在不断加深和完善。以河南产业集聚

【“2015 中国最具成长力园区”系列报道】

邹城工业园区:试水产城融合

吸引了一大批项目来此安家。园区上下合力、科学规划引导,以污水处理、危废处理、消防应急、公共码头和仓储等项目的整合和落地为标志,实现了公用设施一体化,为入园企业持续稳定的运营发展解决了后顾之忧。”王雷科告诉记者。

引进来和走出去

施工正酣的太阳宏纸业工地上,机械设备轰鸣,工人干得热火朝天。这个天然纤维素一体化和 50 万吨低克重高档牛皮箱板纸的项目投资高达近 50 亿元,预计今年 10 月份左右投入生产。

目前,园区续建亿元以上项目 21 个,拟开工项目 10 个,重点在谈项目 17 个,规模以上工业企业达到 48 家。投资 10.7 亿元的恒信焦油加氢项目完成基础施工;投资 68 亿元的恒华慧谷新型消防液项目、投资 10.2 亿元的圣琪现代农业生物科技园项目、投资 8.3 亿元的华鲁生物产业园二期项目顺利开工……

“全区招商不仅要‘引进来’,而且还要‘走出去’,围绕精细化工、生物医药、新材料、新型造纸等主导产业,我们集中了拜访相关企业,向企业负责人推介园区;另一方面还要梳理客商人脉和项目资源,制定专题招商方案,邀请外地企业来园区实地考察。”王雷科说。

据了解,园区先后举办了南京化工医药产业对接会等专题招商活动 4 次,着力突破投资强度高、财政贡献

区建设为例,就先后涌现出了太康、长葛、郸城等以服务带动招商的经典案例。

而伴随着各地基础设施的逐步完善,地区发展的层次性逐步缩小以及“62 号文”影响下优惠政策“诱惑力”愈发降低,企业在投资时,不会再像过去那样过度地关注政策优惠,而是更侧重于地方是否具有良好的投资氛围、好的产业支撑和配套条件,服务品质的好坏就成了决定招商引资成败的一个关键因素。可以预见的是,在“内外交困”双重压力下,各地产业园区必将把招商与服务环节的一体化放在更加关键和重要的位置上。

园区服务过于低端

《中国企业报》:产业园区在招商与服务上存在着哪些误区?

杨建国:在产业园区招商和服务领域,还呈现出了以下几个新的误区:

过于低端、基础。从企业角度,政府服务应贯穿项目招引、落地、建设、生产全流程,还包括搞好政策、社会、法制、人文等环境,而目前的部分产业园区在服务时,或在落地后即停止,或仍将服务的概念理解为安保、办证等基础服务。

以最近火热的孵化园为例,产业园区在对园内孵化器的招商和服务中,要能提供创业辅导,比如辅导上市、资本运营、股权改造,怎么组织生产管理以及法律、人事、财务、知识产权等等,而不能仅仅提供一个场地给创业者,然后收取租金就完事。

缺乏体系、制度保障。在调研中,现在的地方政府对服务的重视程度提高了不少,但认识上还是过于传统,仍然习惯于拼力气、苦功夫,凭坚持、意志,更多的靠人,靠领导意志,而缺乏相配套的服务体系和制度。

存在政府职能越位与缺位。为了招商引资,不少地方政府在服务企业的态度都是“老板怎么开心怎么办”,从优惠政策、服务保障等多个方

面,进行无底线的“保障”,存在政府职能越位与缺位。实际上,对于产业园区企业,它需要的服务时,要及时充分的给它提供,不需要的时候政府要学会退出,政府的作用就是顾问,而不是教练,将环境创造好之后,政府该退出就得退出。

《中国企业报》:产业园区在招商与服务上是否面临着一定的困难?

杨建国:实际上,产业园区在招商与服务商存在问题的本质,就在于一点:无法在现行法律法规基础上,真正站位企业发展的角度。我认为,一个好的产业园区,不仅要有完善的产业链条,更要是一个出色的服务商,想企业之所想,急企业之所急。

政策鼓励服务主体多元化

《中国企业报》:下一步,产业园区如何实现招商与服务的一体化?

杨建国:我的建议有两个方面,首先是服务专业化,既包括成立招商服务部、综合事务部等一套完整班子,建立项目推进会、首问责任制等一套完整机制,组成重大项目推进机制、运行监管机制等一套监管机制,从而保障服务规范化、制度化;还包括扎扎实实做好产品研发、市场推广、金融服务等全产业链的服务供给,做好企业产业链上下游的资源合作与共享、创业企业融资压力的切实缓解,政府各项扶持信息“最后一公里”的畅通送达等等。

其次是,借助市场化力量。今年 1 月 20 日,《关于加强中国特色新型智库建设的意见》正式出台,其中明确,探索建立政府主导、社会力量参与的决策咨询服务供给体系,稳步推进提供服务主体多元化和提供方式多样化的决策需求。

实际上,这也是产业园区发展的主要潮流之一,传统由政府主导的招商引资模式将逐渐被社会化的平台公司主导的载体招商模式所取代,地方政府在招商和服务过程中,也要学会更多的借助市场化的专业力量。

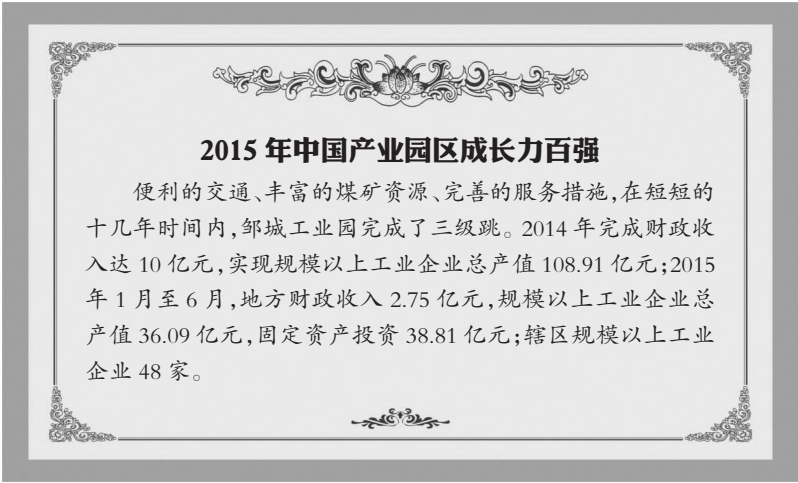
【“2015 中国最具成长力园区”系列报道】

邹城工业园区:试水产城融合

的注目,公司旗下“圣琪”、“超凡”系列产品已走进千家万户。

而圣琪生物公司的成长,就是这个庞然大物转型的一个例子。在目前全区横向已经聚集化工、新材料、造纸、生物医药等八大产业集群,纵向发展成了化工、生物制药、新材料和新型造纸产业园四大产业园的背景下,只有“通过健全完善产业链条,才能实现园区核心竞争力和可持续的发展”。

“我们紧盯长三角、珠三角等经济发达地区,围绕精细化工、生物制造、新材料、新型造纸、应急安防器材等主导产业,努力引进上下游配套项目,构建起有较强核心竞争力的产业群和产业链。”王雷科认为,园区要取得长足发展,除了加强对原有企业科技创新、促进信息化与产业化的深度融合之外,还是要落实到园区的政策鼓励上和引导层面上,在充分尊重市场的前提下,最终实现循环经济的回归。



在科技园区“双引擎”发展的新模式、新格局下,创新孵化驱动注入升级能量,投资重要产业项目开拓产业盈利发展价值,关联地产业链产品开发获取园区整体发展的商业价值。

造城模式渐失动力 科技园区路在何方

■ 黄维雄

中国经济进入新常态,经济产业转型升级成为中国经济发展的关键命题与未来发展的希望所在。科技园区及其关联地产出现市场需求与经济效益大幅下滑,发展严重受阻。既有商业模式逐渐失去动力。作为经济产业重要载体的科技园区(产业地产)面临如何转型发展的挑战。如何转型? 如何调整?

“造城模式”渐失动力

科技(产业)地产是“先做产业,后做地产”,即先成功导入产业运营,然后再做产业地产及关联商业、办公、公寓(住宅)等地产业链的开发。其核心运作思路本质是一种产业先导的“造城模式”。在经济进入新常态及房地产行业调控的大环境之下,企业基本都在应对转型或新机遇发展布局的紧迫任务,并调整其财务策略,将有限资本和资源更加集中在创新研发和整合价值生态链关键环节,而不是耗费大量资金购置“企业不动产”,部分企业即使有办公生产物业的需求,但基本倾向租赁方式获取,且租金收益率较低。与此同时,园区其他关联地产业链产品市场需求乏力,特别是大多数产业园及关联地产基本都属于新发展区域,受整体地产泡沫过剩影响,其地产业链产品市场形势较为严峻。

综合上述因素,导致这一“造城发展模式”失去有效动力,科技园(地产)发展陷入艰难困境。面对当前这一艰难困境,科技园(地产)迫切期待新的发展思路与转型。

“科技 + 地产”协调推进

目前,国内科技园区开发涉及层面和角色,基本是在做园区的开发建设和招商运营,是一个产业园区开发商的角色。根据整体经济和产业的转型发展实情、规律,要求园区开发商角色定位进行转变,由园区开发商转变成为园区产业生态链体系整合投资运营商,须更加深入到园区产业生态链投资建设运营的战略层面。

因此,园区开发投资者须成立产业投资平台、产业联合投资公司或产业联盟投资机构,对高度契合园区产业定位的良好前景的领衔项目、主导产业和关键环节领域,进行重点投资、联合经营、股权投资或战略联盟合作,整合产业生态链系统。构建园区另一个主营业务盈利体系,从而开拓形成园区发展的又一“引擎”,形成主导园区发展的“双引擎”运营架构。这样就可实质转换或大幅降低园区依靠单一产业链推动模式导致的困境。

在中国经济产业转型升级大发展机遇期,先进科技产业投资潜藏着巨大的发展前景和市场机会,特别是在地产模式推动力严重不足的情况下,投资科技产业将为园区带来新的发展业务开拓空间和良好机会。投资公司投资园区定位的产业生态链系统,快速完备园区产业功能和园区区域氛围的成熟,又将带动推动关联地产业链快速发展,两大业务体系引擎相互助力、协调推动。如此将对科技园区突破目前困境,有效成功转型,构建新的发展模式,推动园区趋向良好发展具有十分重要的意义。尤其对于多园区发展的格局,更加具有深度整合、规模化、专业集约化发展的优势及聚合放大效应。

以笔者运作的某生命科学园为例,园区定位于以生命与健康为主导的科学技术产业园。园区专门组建了生命科技产业投资公司,针对园区部分有良好市场和发展的重点关键产业项目分别进行投资运营或合作经营。如:高端健康管理机构项目,为新型的具有良好发展和盈利前景的项目。投资公司与知名专业机构成功进行战略合作投资合作。目前已经运营,且效果达到较好预期。

创新孵化导入,加速产业专业度和集成度

科技园区的产业定位应该更加快速提高产业专业度、集成度。这样便于有效建立企业之间及产业之间紧密关联度。同时也更加聚焦园区的产业链生态体系,提高园区运营效率和服务专业度,最终提升园区的经济价值。

其中,一个有益的途径,就是建立创新孵化体系机制。如:设立孵化加速器功能单元。招募、筛选、引导产业内的创新性技术、服务、模式等群次进入园区,并与园区内的企业建立紧密产业关联和业务合作,有效提高园区的产业创新能力和技术升级源头。加速企业关联合作、相互配置及转化、并购、整合。同时,园区应拓展渠道,积极建设与外界关联产业和市场开拓关系。加强聚焦园区定位产业的专业度和集成度,快速催化发展壮大园区的产业链生态群,形成园区产业领域的整体竞争力。

最终,在科技园区“双引擎”发展的新模式、新格局下,创新孵化驱动注入升级能量,投资重要产业项目开拓产业盈利发展价值,关联地产业链产品开发获取园区整体发展的商业价值。“两大引擎”相互协调、相互带动,加速推动科技园区(地产)成功转型发展。

(来源:搜狐焦点产业新区)