



## 特色小镇井喷 专家警示发展误区

本报记者 范颖华

随着住建部、国家发改委、财政部三部委第一批各地申报的127个特色小镇公布,全国各省市特色小镇建设申报蔚然成风。目前,住建部、中国农业发展银行也已表示,将切实推进政策性金融资金支持特色小镇建设。

有专家告诉《中国企业报》记者,十一月份后,年底之前,各地特色小镇建设、投资将产生井喷效应。

### 什么样的特色小镇 申报最容易?

据了解,今年全国各省共有159个小镇申报,最终申报成功127个特色小镇。

根据住建部、国家发改委、财政部三部委《关于开展特色小镇培育工作的通知》要求,到2020年,全国将培育1000个各具特色、富有活力的休闲旅游、商贸物流、现代制造、教育科技、传统文化、美丽宜居等特色小镇。

相比第一年审批部门的审慎态度,未来四年,每年将产生超过200个小镇。那么未来,什么样的特色小镇申报最容易?

从住建部、国家发改委、财政部三部委公布的第一批各地申报的127个特色小镇名单中可以看出几个特点:首先是从区域上,华东、西南地区各省最多。也可见上述区域在旅游、工业等产业链聚集上的成熟条件。

再就是申报方向集中在历史文化小镇、旅游发展小镇、特色农业、工业、民族特色等几个方面。127个特色小镇中,旅游类64个,占了一半以上。历史文化类23个,占了18%。可以看出,有旅游、历史文化遗产等禀赋优势的小镇在未来一段时期内将更容易申报。

与浙江省绝大多数特色小镇的地域范围“非镇非区”——既不是建制镇,也不是产业园区这一特点不同,三部委提出的特色小镇依托于“建制镇”。

三部委特色小镇培育通知要求

中明确指出,特色小镇原则上为建制镇(县城关镇除外),优先选择全国重点镇。

有统计表明,目前,全国有3675个重点镇和将近2万个建制镇,由于住建部等三部委特色小镇申报通知中明确规定“优先选择全国重点镇”,相比于一般的建制镇,重点镇、历史文化名镇增加了更多的胜算。

专家表示,随着今年第一批名单的公布,未来一年是第二批申报的关键时期,抓住未来一年的关键窗口期将至关重要。三部委通知规定每年8月底为最后申报节点,鉴于今年第一批申报已结束,未来一年内,随着各省市相应政策的跟进,可以预见全国各省特色小镇之间的申报竞争将异常激烈。

从数量上看,全国重点镇数量较多的四川、河南、山东等省份,申报成功的可能性相对其他省份较大,但由于各省配额有限,上述这些省份的省内内部竞争压力将更为加大。

在《中国企业报》记者采访中,中国创意研究院副院长、中青美景国际旅游投资管理公司总裁屠长风表示,今年十一月份后,随着各地政府换届工作的结束,年底之前,各地特色小镇建设、投资将产生井喷效应。而各地在特色小镇的建设中也将涉及更多产业。

### 高歌猛进中特色小镇 应避免几个误区

10月13日,中财办、国家发改委、住建部在浙江杭州联合召开特色小镇建设经验交流会。国家发改委副主任胡祖才在会议总结中指出,小城镇承载着大梦想,抓特色小镇和小城镇建设大有可为。一要坚持因地制宜,提倡形态多样性,鼓励各地发展符合实际,特色鲜明、宜居宜业的新型小城镇,防止一哄而上;二要

坚持产业建镇,加快发展特色优势产业,促进城镇经济转型升级,防止千镇一面;三要坚持以人为本,补齐城镇基础设施、公共服务和生态环境三块短板,增强城镇承载功能,防止形

### 企业、园区 转型“蓝海”所在

在三部委创建特色小镇的要求中,明确提出坚持市场主导。尊重市场规律,充分发挥市场主体作用,政府重在搭建平台、提供服务,防止大包大揽。

浙江省特色小镇创建中已经呈现这种特征。例如路桥沃尔沃小镇、龙游红木小镇、云栖小镇、诸暨袜艺小镇、吴兴美妆小镇等一批小镇。其中,沃尔沃小镇由吉利集团主导建设,龙游红木小镇由浙江年年红家具集团建设,均是由民企建设。而由老粮仓改造的创业小镇——杭州余杭梦想小镇,采取的是企业主体、政府服务模式。

可以想见,未来特色小镇投资将成为房企等企业、园区转型投资的热点。目前,碧桂园、绿城、华夏幸福基业等已经开始布局,乃至海航、阿里等企业也跨界加入。浙江云栖小镇便是由阿里巴巴集团等联手打造。

龙湖地产投资发展部投资总监唐辰认为,出于转型的考量,房企未来会通过建设特色小镇,以城市运营方式获取收益。而企业在这个过程中的优势也是通过市场化手段运营的优势。在特色小镇建设中,产业与金融、创新将更加深度融合。

在接受《中国企业报》记者采访时,北京京昊管理咨询有限公司总经理陈磊认为,特色小镇未来的确是一片“蓝海”,充满机遇。但与过去纯住宅开发的高杠杆、高周转,更看重销售能力等特点不同,特色小镇周期将更长,更需要把握节奏,以资源创新组合为切入点。

“从过去的现金到现金,销售到销售,转变为销售到运营,挣运营的钱,产业链拉长之后,定位必须更加精准。”陈磊称,未来十年,两万多个小镇将崛起一批,但同时也将有一些小镇消失掉,大量投资将成为沉淀成本。而由于适应不了从开发到运营这种新商业模式,一大批企业将退出舞台。



江苏沛县招商局副局长程远见:

### 招商工作向 “拼功能、拼平台”转变



程远见

本报记者 马国香

2016金秋投资环境推介会上,江苏省沛县22个重大项目集中开工仪式进一步坚定了“工业强县、产业兴县”目标取向。江苏省沛县招商局副局长程远见对《中国企业报》记者说,园区发展已从“拼资源、拼政策”,向“拼功能、拼平台”转变。改进招商引资方式,提升招商引资水平是必然选择,也是常态下主动出击、战线前移、零距离招商、全面突破招商引资的必由之路。

《中国企业报》:开发区已成招商引资的主战场、工业发展的主阵地,请介绍下沛县园区招商引资的情况?

程远见:沛县地处淮海经济区中心位置,3小时车程范围内,有28个地级市、1.2亿人口。通过合理规划和高强度的基础设施建设,沛县已构建起“一区九园”各具特色的工业经济聚集区格局。沛县经济开发区荣获“长三角最具投资价值最具投资潜力开发区”,获批中国新型铝材产业基地,被列为省级行政审批制度改革试点园区。

沛县园区招商围绕建链、补链、强链,强力推进精准招商、产业链招商、市场化招商、政企园企联动招商,加快招引高端化、高质化、高新化重大项目。突出招商重点,围绕以能源化工产业、农副产品加工产业、铝加工产业、轻工纺织产业、冶金铸造产业、光伏光电产业、装备制造产业、现代服务业、文化旅游产业等主导产业定向招商,每个板块认真研究自己的产业特色和功能定位,根据自己的产业特色决定引什么样的项目、招什么样的商。围绕重点区域高效招商,瞄准国企、央企和知名上市公司密集、产业大量转移、外资企业密集的长三角、珠三角、京津沪、苏锡常等地区进行常态化驻点招商。

《中国企业报》:沛县供水PPP项目是如何进行招商的?

程远见:沛县供水PPP项目涉及水务城乡一体、供排水一体、厂网一体,属于县域水务行业多资源重组整合。项目包括供水、污水、管网、农村饮用水等内容,范围广泛,边界复杂,在国内尚属首例。

沛县城市投资开发有限公司作为政府出资人以股东身份具体参与沛县供水项目,通过省政府采购中心对9家一线专业水务公司组织的资格预审、现场考察、答疑和磋商谈判,成都市兴蓉集团有限公司脱颖而出,成功签约。县供水PPP项目成功招商,为产业链关键项目、重大科技成果转化项目、重大基础设施等项目提供了参考和依据。

《中国企业报》:助力扶贫招商方面,沛县是怎样做的?

程远见:沛县精准扶贫项目大多涉及农业,为实现产销两旺,促进扶贫项目更好更快发展,依托由原色生活(北京)科技产业有限公司在江苏沛县投资的“线上行业综合平台+线下大商合伙人+实体千家连锁店+实业2.5产业园+全国六处物流中心”,以“全国特色产品制造经营”为主要经营方向,为县农产品的销售提供了更广阔的平台。

中华知名特产2.5产业园(包括20—50条农产品生产线,10万平方米的标准厂房等)的建设完成,将形成大型的国内唯一的特色食品产业链的聚集园区。项目契合“互联网+”的创业大趋势,为沛县农业发展提档升级、规模化特色化经营提供了平台支持。

《中国企业报》:请简单谈谈沛县光伏产业园建设情况?

程远见:目前沛县已初步形成比较完整的“石英—工业硅—三氯化硅—多晶硅铸锭—切片—电池片及组件—光伏电站”光伏产业链。产业园规划面积3平方千米,已建成院士工作站1个,博士工作站2个,综合办公面积2万平方米,标准厂房12万平方米,高档商住公寓5万平方米。现园区内投产,在建企业达19家。

近年来,沛县充分结合采煤塌陷地(10万亩)、湖滩地的土地资源综合开发利用,抓住光伏电站投资东移的趋势,积极申报国家“光伏领跑者计划”示范基地项目。在投资换指标的政策下,优中选优,建设光伏电站相关的准备工作已开始。结合本地区电网的实际承受能力,沛县可做到10G的光伏电站、800亿元的投资规模,形成年发电120亿度的新能源生产基地。