

贡献 GDP1/8,开发区探路经济改革

中国开发区协会秘书长关嵘谈四次重要会议背后的开发区变革历程

■ 本报记者 彭涵

9月4日,在商务部、国土部、住建部共同召开的全国国家级经济技术开发区工作会议电视电话会议上,国务院副总理汪洋强调,开发区的未来方向是,加速转型升级,实现创新发展。他还提出,要完善开发区考核体系,重点考核创新能力、投资环境、品牌建设、知识产权保护等内容,引导开发区走质量效益型发展之路。

“下一步开发区发展的方向及相应的责任义务,汪洋同志在这个工作会议上讲得很清楚了。”中国开发区协会秘书长关嵘告诉记者,这让他非常振奋。

1984年到2014年,中国首批的14家经济技术开发区迎来了而立之年,在从事开发区工作22年的关嵘看来,这是一个感慨万千的历史节点。

打破“笼子”经济

“开发区的整个发展,每一步都是在国务院、有关部委的指导下一步步走到现在,并最终成为我们国家的经济顶梁柱和聚宝盆。”关嵘说道。

1984年,中共中央、国务院批准《沿海部分城市座谈会纪要》:除进一步开放沿海14个港口城市外,有条件的城市可以“划定一个有明确地域界限的区域,兴办新的经济技术开发区”。

“当时国务院要求,引进外资同时也要引进国外先进的管理技术、管理理念,所以名称叫经济技术开发区。”关嵘表示,这意味着国家对于开发区有着多重的战略定位。

尽管如此,在关嵘的记忆里,初建的开发区大都是在“一片荒滩上、盐碱地上”,条件相当艰苦。“当时国家的情况也很困难,没有资金更没有外汇”。

一个典型的例子是:广州开发区初期只给了一万元的开办费。“后来他们又找了当时的主管领导,才追加至两万元”。

开发区创业起步时期,中国的经济体制改革刚刚开始,国家实行的还是以计划经济为主的体制,这被称之为“笼子”经济。如果建设资金、物资、规模等需要国家解决,列在计划内,就是在“笼子”内,如果自己从市场上解决,就是“笼子”外。



关嵘表示,开发区的整个发展,每一步都是在国务院、有关部委的指导下一步步走到现在,并最终成为我们国家的经济顶梁柱和聚宝盆。

开发区建区伊始就营造仿真的国际环境,“小政府大社会”、“一条龙”、“一站式”服务得到各界充分肯定,这是开发区的活力之源。

而1984年开发区刚起步时,国家开始实行宏观调控、压缩基本建设规模——这导致大多数开发区的起步资金需要自筹,只能“八仙过海各显神通”。“白手起家一点也不过分。”关嵘说道。

“以地生财”是一个重要的方式,如上海、天津等开发区在全国率先实行土地使用权的有偿转让制度的改

革,大连、青岛、烟台等开发区则尝试进行外商成片土地开发,吸引外资。这也显示了,经济技术开发区事实上是冲破旧体制的排头兵和探路者,有着改革开放“试验田”的性质。

从14家到215家,30年的时间里,众多产业园区在引导产业集聚、配置土地资源、调整经济布局、改善投资环境等方面做出了突出贡献。截至2013年,中国210个国家级经济技术开发区吸引外资占全国的1/5,贡献的GDP占全国的1/8。

“30年来,中国开发区走过了不平凡的历程,成为经济发展的‘火车头’和对外开放的‘顶梁柱’,创造了世界工业化、城镇化发展史上的奇迹。”汪洋表示。

变与不变

据关嵘介绍,中国开发区的历史上有四次重要会议,分别是1984年、1994年、2004年以及今年9月4日的全国国家级经济技术开发区工作会议。

国务院副总理汪洋在开发区工作座谈会上发表重要讲话的四天后,又在第十八届中国国际投资贸易洽谈会上再次强调,中国政府将推动开发区由追求速度向追求质量转变、由政府主导向市场主导转变、由同质竞争向差异化发展转变、由硬环境见长向软环境取胜转变,使开发区成为构建开放型经济新体制的“探路者”和培育产业竞争新优势的“排头兵”。

“转变”二字,是汪洋讲话中最核心的一点,而关嵘对此也体会颇深。

一个典型的例子,是东部沿海开发区的产业转移。“我们鼓励园区之

间的合作。沿海地方开发区的土地、劳动力成本都在上升,产业结构也有一定的变化,所以原有的一批企业要转移出去。”关嵘说道,“向什么地方转移呢?就是中西部地区。”

同时,关嵘强调这种转移并非是将落后、环境压力较大的产业搬到中西部地区,而是一种升级的形式。“我搞过一些调查,转移过去的企业绝不是传统意义上的搬家,而是在转移过程中得到了升级,尤其是装备、技术、人才等也在搬迁过程中实现更新和提升。”关嵘对此有个形象的比喻:老百姓搬家也要刷刷房子、见见新,何况是企业呢!

在这个过程中,新型城镇化与新型工业化的互动也尤为重要——在考察某园区内的一家台湾代工厂的时候,关嵘的感触尤其深。“这个厂子里面有6000多个工人,本身园区所在的地区是个人力资源大省,但依然存在招工难的问题。”关嵘表示。

工厂老板告诉关嵘,为了招工,企业要给员工盖房子、解决孩子上学等一系列问题。“这样人家才安心在这里为企业服务。”关嵘说道,“所以我认为,首先要转变观念,要创新服务模式,观念不转变,不是与时俱进,还停留在原有的模式上,就不能适应现代国际化的大环境提出的要求。”

反观初期的14个开发区,如今已是荒滩变新城,而中西部承接产业转移的开发区还处于新型工业化和城镇化的初级阶段。关嵘认为这实际上体现了一个过程:产业集聚带来了产城融合,而中西部的城镇化进程也必将受到开发区建设的深远影响。

而这也涉及开发区一个不变的主题:招商引资。“不管是到什么时候,从初级到现在,企业都是我们服务的上帝,如果没有企业进入到开发区,那么开发区也就不存在了。”关嵘说道,所以产城融合是强化软环境的一种方式。但更重要的,还是开发区整体的服务职能。

关嵘表示,开发区建区伊始就营造仿真的国际环境,“小政府大社会”、“一条龙”、“一站式”服务得到各界充分肯定,这是开发区的活力之源。

“这是一种精简高效的模式,一个部门同时对接政府若干个部门,就比原有拥堵的那种管理系统要有效率。”关嵘说道,“一个窗口,一条龙,在一个部门把事情全办了。这种充满活力的机制,一定不能变。”

案例



3W 咖啡变形记

■ 本报记者 王瑞梅

在中关村创业大街上,到处可见紧张忙碌的人们。但是往里走,却悠闲地坐落着七家咖啡馆。

3W咖啡创始人许单单说:“走着走着,它就变成了孵化器。”

从卖咖啡到搞活动,再到做网站和孵化器,3W的生态链逐渐浮出了水面,它也从一家小咖啡馆变身为了涵盖创业孵化、天使投资、猎头、公关服务和在线招聘于一体的创业服务平台。

咖啡馆濒临倒闭

3W咖啡位于中关村海淀图书城南侧,毗邻微软、腾讯、新浪、创新工场和优酷网。

几年前,3W咖啡还是一家濒临倒闭的咖啡馆。“刚开始就是开个咖啡馆做着玩而已。”许单单说,水被断了、电也掐了,“那个过程是特别痛苦的,的确亏损挺严重的,前前后后亏了几十万元。”

开咖啡馆并不像许单单开始想得那么容易。他尽可能地服务好顾客,但是有时一位顾客点一杯咖啡要坐一上午,看来,单靠咖啡馆本身盈利很难。

“做咖啡馆,要一点点品尝咖啡的味道,还要把咖啡的味道调到大家喜欢的状态,要注意每一个杯子,每一个小角落。还有,要每天细细地抠成本,这与互联网的思路非常不一样。”

如何挖掘咖啡馆背后的潜能?许单单一直在寻找。穷则思变,他决定把咖啡馆当成一个生意来做,思维的转变是一切的开始。

变身 3W 平台

总结了失败的原因,有着互联网和金融双重行业经验的许单单开始迅速转舵,全身心投入到3W的建设中。

“首先要成为一家赚钱的企业,有了钱就能够招聘到更多的牛人,从这些牛人中再分出一部分去做创业孵化。努力的目标就是再做一家赚钱的公司,赚了钱以后再招人,招来人再服务这些创业者。”许单单的目标很清晰,他先找专业的人来经营咖啡馆,把自己从咖啡馆的日常管理中解脱出来,然后把目光投到互联网领域。

和其他欲开拓更多盈利项目来拯救奄奄一息的咖啡馆的老板一样,许单单的团队成立了传媒公司,来独立承接各种互联网活动。在为三星、腾讯等IT巨头公司服务的同时,也积累了各种创业者、开发者的资源。随之,3W旗下的互联网圈子垂直招聘网站——拉勾招聘网应运而生。

“上线后真的有人在上面找到了工作,数据涨得还挺快,我们开始感觉貌似有点做对了。”许单单说,这和之前的职场社交网是截然不同的感觉——那个拼命推数据也不涨,这个不用怎么推,哗哗哗哗地涨。

很快,拉勾网迎来了两轮融资。目前拉勾网估值已达到1.5亿美元。总结3W成功的基因,许单单说,“最重要的是,拉勾网是我们在3W咖啡店的基础上做起来的。看上去,我们做了几年的3W咖啡好像没有多大的收获,但实际上,在做拉勾网的时候,那些东西都补回来了。三年的时间,我觉得互联网行业至少有二三百万人知道3W咖啡,我们做拉勾网时自然把3W咖啡能用的资源和积累的客户吸收进来。总之我们通过各种方式,借助3W的平台做用户。”

中国特色的众筹模式

“创业者来了,投资人就来了。”许单单发现,来3W喝咖啡的顾客,超过一半变成了创业者。随着创业者的集聚吸引来了更多的投资人,于是,钱也自然而然地跟着进来了,这就是创业咖啡馆的雏形。

在打造创新传媒和拉勾招聘的同时,许单单还在进行新的尝试——做互联网创业团队的孵化器项目——NextBig,为创业团队提供创业空间和一系列解决方案,让符合条件的创业团队随时“拎包入住”。

“就这样,3W一口气变成了5家公司。”许单单说,这几年,一直在不停地尝试,不停地调整方向,不知不觉有了咖啡、传媒、拉勾、猎头、孵化器和创业基金,还被政府认证为创新型孵化器。

目前,3W有100多个股东,还有一个豪华的投资人阵容,包括乐蜂网创始人、知名主持人李静,杉杉资本中国基金创始及执行合伙人沈南鹏,新东方联合创始人、真格基金创始人徐小平,德讯投资创始人、腾讯创始人之一曾李青,高德软件副总裁郑建军……而3W咖啡也被福布斯中文网喻为有中国特色的众筹创业模式的案例之一。

“赚钱不可耻,不赚钱太可耻,有了这个心态之后才有了今天的结果。”许单单笑着介绍。

执行主编:樊林 肖楠
策划:李飞晓

转型



揭秘孵化器盈利模式:关键靠第三种收入

■ 本报记者 王瑞梅

草根创业的时代到来了。9月10日,李克强总理在2014夏季达沃斯论坛的开幕式上表示,“借改革创新东风,在中国960万平方公里的大地上掀起一个大众创业、草根创业的新浪潮。”

根据国家规划,到2015年,我国各类孵化器数量将达1500家,孵化场地达5000万平方米以上,孵化资金总额50亿元以上,在孵企业10万家以上,其中国家级孵化器达到500家。截至2010年底,中国企业孵化器894家,2013年,国家科技部审核通过了212家国家级科技企业孵化器名单。市场还有接近一半的空间,孵化

器的生存模式有哪些,孵化器创业者又是怎么挣钱的?近日,《中国企业报》记者采访了多家孵化器创始人,解读孵化器背后的盈利模式。

咖啡馆模式:除了卖咖啡,还搞活动和投资

清控科创集团董事长兼总裁、Bingo咖啡创始人秦君做传统孵化器已经有15个年头。

“传统孵化器要先有房子,然后找资源,最后再把所有的服务管起来。”秦君在搜狐产业新区新型孵化器沙龙上表示,现在有了更便捷的方式。他说,这要从中关村西区业态调整说起,当时先拿鼎好大楼作为一种

新模式的探索。如何去让创业者以更方便又便宜的方式获得更多的资源,使他们的创业更加简单、成本更低,这就是创建新型孵化器的初衷。

在这个过程中,秦君发现,卖场的调整确实给一部分创业者提供了非常多的便利。比如说一张桌子就可以注册一个公司,创业者可以拎包入住,三五个人可以在短期内快速流转,完成项目早期的孵化。

“作为咖啡馆首先业态就是卖咖啡,咖啡是一个基本收入的窗口,第二就是工位费,关键则在于第三种收入。”秦君介绍,在这方面,各种孵化器八仙过海、各显神通。亚洁商会是公益组织,创业家牛文文卖课程,3W咖啡变成互联网业态。Bingo属于投

资型国际孵化器,除了提供活动场地和工位以外,主要靠投资挣钱。所以关键是一定要找到跟别人不一样的挣钱方式。

“天天都有活动,每天都排得满满的,靠组织很多的活动,也是一种生存的方法。”秦君认为,光靠搞活动,这种生存方式太低级。从持续和健康的角度看,这样做企业将面临很大的风险。但是做投资,还要考验资金实力,同时,周期回报太长。所以,怎样平衡好做活动和投资的关系,才是最重要的。

北京启迪创业孵化器董事长张金生认同挣钱靠投资收益,他说,“我们天天跟企业打交道,一定靠长线,靠投资。”(下转第二十版)