

鑫茂模式 20年： 从物业服务到园区品牌输出

■ 本报记者 李致鸿

在鑫茂科技园·华苑园，《中国企业报》记者发现了一个有趣的现象：与一些园区门可罗雀的境遇不同的是，进出鑫茂科技园·华苑园的人流和车辆络绎不绝，园区内外停满了车辆。

鑫茂集团企划信息中心主任王京平告诉《中国企业报》记者，园区在建设伊始，内部停车位数量的规划便具有一定的超前性，但每天都有个人和团体到企业和园区参观、学习和交流，车位早已供不应求，晚来一步的车辆只得停放到周边的街区。

不仅是鑫茂科技园·华苑园，在鑫茂集团的其他科技园也存在着类似的情况。一个小小的停车位，却可以从侧面反映出鑫茂科技园的热闹景象。



鑫茂科技园军民园

首创工业物业管理模式 服务链再延长

谈及鑫茂科技园，自1999年便入驻鑫茂科技园的天津君士潜海计时科技有限公司总经理冯志华连用三个“好”来表达自己的心情。冯志华告诉《中国企业报》记者，鑫茂科技园的角色不仅是一个优秀的园区，更是一个出色的服务商，自己企业的一步步成长离不开鑫茂科技园的帮助和支持。

冯志华所言不虚，始建于1995年的鑫茂科技园与一般园区并不相同。鑫茂科技园并不是只重视园区前期的招商引资工作，而是更加重视为入园企业提供全方位的服务。

鑫茂集团总裁杜娟对《中国企业报》记者坦言，一般的开发商通常是为了招商而招商，在园区的运作过程中，建设、招商、运行以及管理，基本上都是独立的环节，无法为入园企业提供有连续性和有针对性的服务，而鑫茂科技园则注重园区的服务性功能，想企业之所想，及企业之所及。

据了解，鑫茂科技园首创了工业物业管理模式，涵盖科技金融、高端人才、创业辅导、科技成果转化、项目对接、产品展示销售等基础层面、发展层面和增值层面的65项全方位、保姆式的服务，孵化服务内容不仅覆盖了包括基础设施设备维护、园区环境的营造与养护、保安保洁、代缴费等在内的基础服务，而且还扩展至代办证照、保险、仓储、市场开发等在内的延伸服务。与此同时，鑫茂科技园还先后为入园企业搭建了创业基础服务、投融资服务、技术共享服务、信息化服务、孵化政策支持以及创业文化建设等六大孵化服务平

台和十二大公共技术服务平台。

在鑫茂科技园“无微不至”的关怀下，园区内涌现出了天地伟业、神州浩天与和平安耐等众多明星企业。

中国产业集聚研究专家杨建成在接受《中国企业报》记者采访时表示，鑫茂科技园的模式区别于多数园区的发展模式，是一个真正服务、扶持企业发展的平台，值得其他园区学习和借鉴。

搭建三级孵化体系 “社区化”吸引企业

大众创业与万众创新是时下最为热议的话题，而鑫茂科技园与二者有着紧密的联系。可以说，鑫茂科技园是大众创业与万众创新的重要支持者和践行者。

火炬鑫茂创业服务有限公司副总经理安青告诉《中国企业报》记者，鑫茂科技园针对企业成长的不同阶段，提出了高效率的孵化方案，对企业进行多层次、全方位的立体孵化，实现了由综合科技孵化器向专业孵化器转变，形成了“引得进、留得住、长得大”的“三级孵化体系、三维孵化保障”的人性化孵化服务机制。

据了解，鑫茂科技国家级孵化器成立于2002年1月29日，是由天津市高新区火炬创业园协调服务中心与鑫茂集团共同出资组建的综合型孵化器，注册资金为3000万元。鑫茂科技国家级孵化器在2004年被天津市高新区评为孵化企业突出贡献单位、在2005年被天津市科委认定为天津市市级孵化器、2006年底至今被国家科技部火炬中心认定为国家级孵化器。

成立于2011年1月的天津给力

科技发展有限公司，注册资金为35万元，是一家经营范围面向教育、企业ERP、电子商务等业务领域的软件企业。其在孵化器的协助下成功申报了科技型中小企业，并获得10万元滨海新区的无偿资助资金。申报了6项软件著作权。

天津坤城亮点科技有限公司是一家集“产学研，科工贸”为一体的专业研制节能环保产品的高科技企业。孵化器帮助该公司与天津中环电子项目进行了对接；协助成功申报了4项专利其中3项外观设计，1项实用新型。

杨建国坦言，各地园区基本都没有孵化器，但真正能够成功没有几家，而鑫茂科技园通过创立“社区化”的孵化器建设模式，引进龙头企业，带动其上下游产业链，形成产业集群的招商模式以及构建解决中小科技企业融资瓶颈的鑫茂科技信用共同体等各类公共服务平台，为孵化器的成功运行注入了强劲动力。

科技园品牌输出 鑫茂模式不断复制

园区模式的输出，对于多数人而言的确是一件新鲜事。之所以新鲜，不仅是因为没有听说过，更是因为难以想象。那么，真的有园区能够将自己的成功经验和模式输出至其他地区和园区吗？答案是肯定的，输出的主人公正是鑫茂科技园。

杜娟告诉记者，鑫茂科技园20年开发建设成功经验，通过实施商业化运作，建立了借助社会资源，实施资产资本化运作，进行鑫茂科技园建设管理模式输出的盈利新模式，并形成了全国知名的“鑫茂模式”。

《中国企业报》记者在采访中了

解到，鑫茂集团在科技园输出上建立了三种输出模式：一是委托开发建设招商运营管理模式，二是合作开发建设招商运营管理模式，三是全程开发建设招商运营管理模式。

2008年，河北省沧州靖烨科技园便率先启用鑫茂科技园的运作模式并签署了相关协议。另外，鑫茂·齐鲁科技城也是鑫茂集团在科技园输出中一项大手笔。据了解，2012年，鑫茂集团与济南市天桥区人民政府决定合作共建鑫茂·齐鲁科技城项目。目前，鑫茂·齐鲁科技城项目一期项目于2013年3月动工，共计28个单体约30万平方米，现已全部达到竣工验收条件。二期项目于2014年3月动工，共计146个栋号约70万平方米，目前已开工建设144个栋号，其中主体封顶48个栋号，基础施工42个栋号，主体施工54个栋号，各项工作按照预定计划有序进行，2015年底将全部竣工。

《中国企业报》记者获悉，鑫茂·齐鲁科技城的科技金融服务平台已为6家人园企业投资参股1.46亿元，已为入园企业提供融资担保97家，金额近3亿元，已引入股权基金3000万元。

事实上，不仅是河北和山东，鑫茂集团已将其科技园模式成功输出至沈阳、内蒙古和甘肃等地。

知名经济学家宋清辉对《中国企业报》记者表示，园区模式输出比较少见，鑫茂科技园能够将自己的成功经验和模式输出，充分说明了其模式的优越性已经被市场广泛认可。当前，园区的建设和发展正成为产业集聚的一个重要引擎，鑫茂科技园模式的输出为其他地区和园区提供了良好的范例。

新常态下 中国园区再出发

(上接第二十一版)

在这里要特别说一下“一带一路”。

3月28日，《推动共建丝绸之路经济带和21世纪海上丝绸之路的愿景与行动》公布，为“一带一路”重大倡议画出了路线图。

推进“一带一路”建设，中国将充分发挥国内各地区比较优势，实行更加积极主动的开放战略，加强东中西互动合作，全面提升开放型经济水平。向内带动中西部发展；向外带动周边国家，乃至延伸至东盟—澳新、中亚—中东—中东欧的广泛区域。

在《愿景与行动》中明确了各省市的具体定位：

新疆被定位为“丝绸之路经济带核心区”；福建则被定位为“21世纪海上丝绸之路核心区”；广西的定位是21世纪海上丝绸之路与丝绸之路经济带有机衔接的重要门户；云南的定位是面向南亚、东南亚的辐射中心；沿海诸市的定位是，“一带一路”特别是21世纪海上丝绸之路建设的排头兵和主力军；陕西、甘肃、宁夏、青海四地的定位是，形成面向中亚、南亚、西亚国家的通道、商贸物流枢纽、重要产业和人文交流基地；内蒙古、黑龙江、吉林、辽宁、北京的定位是，建设向北开放的重要窗口。

与此同时，还特别提出要探索投资合作新模式，鼓励合作建设境外经贸合作区、跨境经济合作区等各类产业园区，促进产业集群发展。重点推进中白(白俄罗斯)工业园——丝绸之路经济带的标志性工程、中巴(巴基斯坦)经济走廊——“一带一路”旗舰项目，以及中方高度重视联通中国和孟加拉国、缅甸、老挝、柬埔寨、蒙古国、塔吉克斯坦等邻国的铁路、公路项目等重点项目。

为响应国家号召，《中国企业报》集团今年也将园区服务列为重点工作项目，目前已经与一些园区签订了战略合作协议，将共同组建中国园区联盟，未来将携手各园区一起走出去。目前我们已经与开始布局在中东地区率先组建10个中国产业园。

八大转变构建园区升级版

经过30年的建设发展，中国的开发区已步入而立之年，正步入成熟、稳健的年龄，其面临的形势和肩负的责任都在发生深刻变化。承担国家及区域战略是开发区(园区)的价值目标，在未来一段时间内，园区将成为提高开放型经济新水平的排头兵；培育吸收外资新优势的主力军；实现创新驱动发展的先锋队；节能环保、绿色增长的新示范。

2014年，国务院出台了《关于促进国家级经济技术开发区转型升级创新发展的若干意见》，明确了开发区(园区)今后的发展方向、定位和思路，也为破解开发区发展所遇到的瓶颈问题开出了“解药”——转型与升级。

面对中国经济发展进入新常态的新形势，园区作为工业经济发展和招商引资的主战场、主平台，其外部环境已发生了深刻变化，在这个重要的转折点，园区只有主动适应新形势创新转型，加快转变经济发展方式，加速创新驱动发展，适应经济发展新常态，才能让开发区永葆青春，继续为经济贡献活力。

创新驱动是园区转型升级的重大战略。适应经济发展新常态，就是要坚持以质量和效益为中心。过去那种依靠要素驱动的粗放式发展模式已不可持续，而且走到了天花板。要实现转型升级，打造升级版的园区，唯有实施创新驱动发展战略。

要实现园区升级版必须实现以下8个层面的转变：

由追求速度向追求质量转变。开发区应该集中精力提高发展的质量和水平，大力促进转型升级、创新发展。

由政府主导向市场主导转变。建章立制、加强监管、维护公平竞争的市场环境，把园区服务委托给市场主体，降低行政成本，提高市场活力。

由同质竞争向差异化发展转变。坚持产业发展差异化、引资政策规范化，做到人无我有、人有我优、人优我特。

由硬环境见长向软环境取胜转变。把更多的精力转移到软环境的塑造上来，包括营造公平公正的法治环境、开放透明的市场规则、高效优质的政府服务。

由“大而全”向产业集群转变。要有专业化的产业园区，同类企业相对集中在一起，可以形成产业集群，有利于培育特色产业链。

由单纯的引资金引项目向引技术引服务转变。园区新一轮的对外开放，要瞄准跨国公司产业转型升级的方向，着力引进战略性新兴产业的相关技术和项目。稳步推进部分服务业领域开放，提升产业国际化水平。

由“引进来”向“引进来”与“走出去”相结合转变。国家级经开区经过30年的发展，形成了强大的产业基础和产业竞争力，有条件有能力走出去拓展市场，参与国际竞争。通过进入国际市场，不断提高企业的国际化水平和竞争能力，从而提升国家级开发区的竞争力。同时，国家级开发区在创办工业园区方面，积累了丰富的经验，成为发展中国家学习的榜样，应积极走出去，输出经验，输出品牌，这也是创新对外开放模式的新举措。要探索建立国际合作创新园，不断深化经贸领域科技创新国际合作，聚集国际高端创新资源，提高创新发展水平。

要由单打独斗向整体国际合作转变。基于开发区良好的产业基础，以及与国际接轨的投资环境，要改变过去那种单一的投资合作方式，按照合作共赢的原则，积极寻求与一个国家、一个地区或大型跨国公司整合投资合作。

有句诗说得对：冬天到了，春天还会远吗？

走过30年，站上新起点。中国园区——改革的先行区，不愿停留在过去的功劳之上，而是做好了再出发的准备，让我们携起手来，共同期待中国园区在黄昏之后，旭日再东升！

依托产业规律 实现科学招商 中国企业报集团2015年牵手全国十佳成长力园区行动计划



各类园区已经成为区域的重要支撑和产业载体，发挥着促进发展方式转变、引领产业结构升级、带动经济发展的龙头作用，但我国目前不少园区不仅同质化严重，而且企业简单“扎堆”或产业链条不完整，缺乏集聚集群效应，迫切需要依照产业链规律，科学开展招商引资。

园区产业链是基于区域差异，发挥比较优势的产业合作载体。因此，科学开展招商，需要根据产业趋势、规划、政策及园区实际，分析现有产业链的机遇与挑战、优势与劣势，围绕支柱产业推出产业链招商项目，加速产业链的延伸补缺，做优做大，提升产业集聚度和园区核心竞争力，创建专业化品牌化的百年园区。

我们的优势：

产业链招商需要的企业、企业家资源集聚能力。中国企业报集团、中国企业研究院依托中国联合会拥有的50万家会员和各级国资委下属央企、国企，借助近二十年连续不断研发、推广和传播成果——“中国企业年度十大新闻”、“中国年度最具影响力和成长性企业”以及中国企联“中国企业500强”等公信力的榜单和中国企业发展论坛。

我们能做到：

根据产业园区规划和实际，举办对口论坛展会、榜单发布，量身打造独具特色、富有实效园区推广招商平台。根据园区产业链招商需要的行业企业，设计划分专业评价体系，借助行业和企业数据库进行研究分析，发挥采编专业力量和权威新闻资质，进行科学调研评价，生产出具有公信力的排行榜，并在论坛或展会期间发布。

我们的做法：

例如在装备制造业为主的园区：举办中国企业发展论坛装备制造业峰会，发布中国装备制造业年度影响力百强和成长性百佳、创新示范案例等，邀请有关企业和代表参加研讨，并对园区进行考察，促进信息对接，创造招商机会。

所起的作用：

将前景广阔的园区确定为榜单发布、论坛展会的永久性地点。既有利于加大产业链招商宣传力度，让投资商明晰园区的产业优势、特色和走向，又有利于产业链招商的导向性、可操作性及实效性。

在2015年新春之际，中国企业报集团、中国企业研究院分别在全国一线城郊、二线新区、三线核心区，优选和牵手十家最具成长力的园区，通过精诚合作，共铸辉煌。