

桃花工业园： 升级传统制造承接产业转移



坐落在工业园区内的江淮汽车生产车间

吴明 张骅 本报记者 张晓梅

5月22日,“媒体记者聚焦桃花工业园”集体采访活动在江淮汽车乘用车生产基地达到了高潮,虽然当前经济处于下行期,但这里依然机器轰鸣,整车组装生产线一派繁忙。正在厂区外排队装运的加长卡车像一条长龙,从厂内向厂外延深。

随行的一位园区负责人告诉记者:“在经济下行压力加大的大背景下,桃花工业园逆势上扬、增势强劲、亮点频现,主要得益于主动适应经济新常态、勇于开拓创新,着力推动由追求速度向追求质量、由政府主导向市场主导、由硬环境见长向软环境取胜‘三个转变’,探索出了一条有速度、重质量、可持续的转型突围之路。”

服务企业,创建融资平台

安徽肥西桃花工业园成立于1991年,2006年批准为省级开发区。近几年,先后获批国家级合肥两化融合试验区示范园区、省创新型园区、省新型工业化示范基地。2014年,桃花工业园实现规上工业产值819亿元、固定资产投资237亿元、招商到位资金180亿元、税收36亿元。

产业转型是开发区转型的根本支撑。桃花工业园正逐步从依靠产业转移实现“集聚产业”向集聚高级要素、培育产业发展的方向转变。借助合肥科教优势,推动园区安利股份、泰禾光电、好运机械等51家企业与中科大、长安大学等产学研合作。依托园区1万平方米省级科技创业孵化中心,累计对81家科技型小微企业进行扶持,亿帆医药、恒瑞新能源、状元郎等46家企业孵化成熟。目前,

园区拥有国家级高新技术企业64家,各类研发机构41家,其中国家级工程技术研究中心2家、国家级重点实验室2家、国家级企业技术中心2家。2014年园区高新技术企业产值680亿元,占园区规上企业总产值的83%。

依托桃花工业园经济发展公司,全省工业园区中唯一与地级市同等级的县级融资平台,近两年成功发行两期企业债券共16亿元。推动企业上市融资,亿帆药业、恒瑞新能源、联创生物等5家企业成功上市,目前园区自主培育上市公司7家,外地上市公司在该园投资控股公司10家,辅导培训28家意向上市企业,泰禾光电、恩瑞特药业等企业已进入待审阶段。鼓励优势招商项目实施兼并、嫁接、重组,国凯精密与扬天集团重组、轩辕材料与新生力合作、得一新材料正在洽谈收购。

在提升改造传统制造业的同时,推动智能制造、新能源、电子信息等新兴产业加速发展,着力打造园区工业4.0。抢抓国家大力推动“互联网+”行动计划重大机遇,围绕工业设计、电子商务、文化创意、金融保险等高端服务业,建设工投二期,项目占地252亩,设立“文化创意产业园”;加快金寨南路“退二进三”,通过收储、并购等方式,加快企业转型,促进产城融合;推进占地16平方公里的“华南城”项目建设,打造成集商贸、物流、会展、楼宇于一体的现代服务业示范基地,目前一期项目3000亩已建成投入使用,3000商户已一次性入驻。

产业招商,承接产业转移

招商一直是园区发展的重要资本和技术来源,在经济新常态下,如

何招商是园区管理者的新命题。他们将贯彻落实《国务院关于清理规范税收等优惠政策的通知》(国发〔2014〕62号)转化为更新招商理念、创新招商方式、强化招商服务的强大动力,谋求提升招商引资质量和效益。

围绕龙头企业上下游配套企业定向招商,实现了由单个项目招商向产业链招商的转变,逐渐形成以江淮汽车为龙头的汽车产业、以华南城为龙头的现代服务业、以TCL为龙头的家电产业、以好运机械为龙头的装备制造产业、以亿帆药业为龙头的生物医药产业,产业集聚效应日益凸显。目前,园区已基本形成汽车、家电、智能制造、生物医药、新材料5大主导产业。

改变“大呼隆”招商模式,组建专业化招商团队,制定产业发展路线图和目标企业导图,专题招商,有的放矢、精准对接、好中选优,先后引进深圳华南城、TCL等一批大项目。今年1—4月,园区签约亿元以上项目10个,在谈41个大项目。

由于中小招商项目普遍存在拿地难、融资紧、配套难,如何保障他们尽快落地生产,是各地在招商中普遍遇到的难题。桃花工业园区创新节约集约理念,探索与合肥工投合作在全省率先开发标准化厂房工业园,项目根据需求可“量身定制”个性化厂房,企业可以选择租赁、购买等多种形式,园区统一提供住宿、就餐、商业、休闲等配套服务。目前,位于该园的工投·立恒工业广场一期占地224亩、建筑面积30.7万平方米。截至2014年底入驻95家企业,亩均投资580万元、亩均产值650万元、亩均税收47万元,节约、集约效益明显。园区的标准化厂房招商模式已在全省多地复制推广。

资讯

迪信通与乐视达成战略合作伙伴

在近日北京举办的主题为“触摸未来——乐视与迪信通战略合作发布会”上,乐视与迪信通正式联合宣布达成战略合作伙伴关系。至此,迪信通作为全国领先的3C渠道商正式投身互联网,并逐步转型为服务商。同时,迪信通将在自己的线下店内开展乐视体验区,服务于广大

宝驾租车发起世界汽车共享日

近期,中国分时共享租车领导品牌宝驾租车宣布启动“5·26我爱绿”世界汽车共享日,成为国内首个参与“造节”的租车品牌。包括58同城CEO姚劲波、陌陌CEO唐岩等数十位上市公司CEO参加了仪式,并被授予“宝驾共享大使”称号。宝驾租车还现场发布了“1元租车”计划:即日

手记

招得进来, 还要留得下来

张晓梅 吴明 张骅

针对很多招商引资项目,由于这样那样的原因,招进来时间不长又匆匆离去的现象,桃花工业园区积极探索创新服务管理的新路子。招商引资既要“招得进来”,还要“留得下来”。园区针对招商引资工作的新情况,注重提升承接条件,着力打造法治化、国际化的营商环境。

在强化服务上,桃花工业园区管委会工委书记徐瑞廷从三个方面进行阐述。首先,参照企业化管理模式,在园区内部打破人员身份界限和论资排辈现象,实行全员聘用制度,变身份管理为岗位管理。实行岗位“工作量清单、百分制考评”制度,全年各项目标任务都细化成考核分值,年度位列后5%的,取消岗位绩效奖励;连续两年位列后5%的实行末位淘汰。

其次,建立项目推进洽谈、签约、拟建、开工、投产、达产“六个一批”机制,在项目入园的洽谈、拟建、开工和投产4个阶段,安排园区招商局、企业服务中心、建设发展局和经贸局分头对应,提供专业的“一条龙”服务。今年一季度,江汽轻卡、松芝制冷、唯真电机等6家10亿元以上项目陆续开工。

再者,建立健全工程建设“三通道”、建管“两分离”管理模式,即问题“快速处理”通道、“绿色招标”通道、“阳光付款”通道,工程管理与工程建设相分离、工程建设与维护保养相分离。所有基础设施项目,均通过招投标程序选定,确保在机制上堵塞漏洞。

国发〔2014〕62号、〔2015〕25号文件对各地各部门,特别是对各类开发区和招商引资工作提出了更高的标准和更严的要求。桃花工业园主动适应经济发展新常态的一些新思路、新举措,对开发区转型发展、招商引资提质增效具有一定的借鉴、推广意义。

搜狐焦点

产业新区
CHANYE.FOCUS.CN

互联网 + 产业园区 = ?

“互联网+”代表一种新经济形态,即将互联网的创新成果深度融合于经济社会各领域之中,提升实体经济的创新力和生产力。自从李克强总理提出“互联网+”这一概念之后,科技园区摩拳擦掌酝酿行动。

光谷联合:空间 + 创投

5月17日,光谷联合举办了“光谷联合互联网+行动计划启动会”,光谷联合董事长黄立平表示,2015年,光谷联合要以“空间+创投”模式升级,转型“新产业服务提供商”。

在该启动会上,光谷联合与武汉擎木创意科技、武汉十一平米、清源投资3家企业签署了投资协议。19日,光谷联合公布,向武汉擎木创意注资2680万元人民币,借此,扩充其O2O互联网业务,符合构建O2O互联网业务的战略。公告后,光谷联合当日股价攀升。

启迪控股:“互联网 + 科技园”

4月22日,启迪控股发布中国首个“互联网+科技园”运营体系,并宣布成立启迪科技园运营管理有限公司。启迪控股股份有限公司总裁王济武表示,“互联网+科技园”的三个核心关键词,是集群、大数据、协同。

据启迪控股股份有限公司董事长梅萌介绍,此次提出“互联网+科技园”运营体系,是在启迪全国园区布局基础之上,利用大数据技术,实现科技园区之间、园区与企业之间、企业与各种资源之间的互通互联、协同发展,通过打造区域创新走廊,进而形成启迪园区网络上的全新的企业生态系统。在这一生态体系下,各种信息、资源的流转、互动和碰撞,不但会产生大量的市场与合作机会,还可能衍生出新的产品和商业模式。随后5月,启迪控股联手松江、漕河泾,宣布打造国内首个“互联网+科技园”——启迪漕河泾科技园。

华夏幸福:服务 + 孵化

华夏幸福副总裁轩震宇曾如此解释华夏幸福互联网时代下的产业融通创新。

一是打造融通的产业互联网平台服务体系。这一体系包括:智能化服务体系、金融服务体系、用户体验体系、垂直电商和跨界电商平台,以及中试试验平台。

二是造新血。由于传统产业的产能过剩和区域创新能力的不足,华夏幸福的孵化器正从生物医药、文创、新材料,以及移动互联网等多领域挖掘创新源泉。

华南城:布局 O2O

去年,腾讯15亿港元策略入股华南城,双方约定在包括电子商务、品牌特卖、O2O零售、支付及仓储物流等线上线下一体化商贸领域进行全面合作。有了企鹅的帮助,华南城发力O2O,以“实体+网络”、“行业+区域”的模式打造供需采购网络平台,以此服务华南城内众多中小企业,同时发力移动端,开发逛市场APP、微商联盟等移动端产品。

贵安新区:智慧园区

贵安新区签约腾讯,充分整合双方的优势资源,以“互联网+”解决方案为具体结合,为贵安新区定制一整套智慧城市解决方案,其中所涵盖的“微信城市服务”将把包括交通、医疗、社保、公积金、旅游、金融等生活服务功能集合到一起,成为全天候民生服务大厅。

值得关注的是,在各地园区政府捆绑“互联网+”之时,腾讯、阿里等巨头跑马圈地,硝烟四起。

(来源:搜狐焦点产业新区)



51 进口车网走进保税区， “私人定制”不再遥远

(上接第二十一版)

便利:动动鼠标 实现“私人定制”

说起“私人定制”大家应该并不陌生。如今,购买汽车也能够实现私人定制。

以前,消费者只能从经销商提供的车型里选择自己所需要的车。而现在,用户们则可以在家里点点鼠标就能够实现进口“期车”的“私人定制”。

如何实现“期车”的“私人定制”呢?汽车之家电商事业部总经理关巍对此进行了解答:“实现‘私人定制’其实很简单,只需要用户向电商平台提供需要什么车、需要什么、配置什么颜色就能够实现‘私人定制’,前提

是这个车型实实在在存在。用户在提供了车型等参数之后,就需要缴纳一笔为车辆总价10%至20%的定金进行担保。一旦定金到位之后,供货商就会去国外进行采购。如果最终采购回来的车辆与用户之前所说的不一样,定金则可以全部退回,如果两者都一致的情况下,用户反悔了,则需要对采购方进行补偿”。关巍强调。

实现“私人定制”,前提必须是这辆车符合国内的上牌政策,这一点供货商会提供一份相应的目录,来供用户选择。

据了解,在线上购买进口现车,经销企业会全程代办保险、报税、上牌等服务,并且提供3年或6万公里的质保。宁波本地人购买,车子可以直接在保税区上牌。