

对话园区



专访鑫茂集团总裁杜娟

探路“互联网+工业地产”

■ 本报记者 李致鸿

园区的建设和发展正成为实现产业升级与转型的重要路径,而鑫茂科技园无疑是我国众多园区的佼佼者,“鑫茂模式”更是享誉全国。近日,鑫茂集团总裁杜娟接受了《中国企业报》记者的独家专访,讲述了鑫茂科技园成功的原因。

园区经营:从0到8的跨越

《中国企业报》:自1994年至今,鑫茂科技园在天津已经形成了鑫茂民营科技园、南开园、军民两用技术产业基地、绿色能源产业基地、光电产业园等8大连锁园。鑫茂集团是如何实现由0到8的巨大跨越呢?

杜娟:鑫茂科技园建设和发展的理念与模式具有统一性。从园区的开发建设到招商、运行以及管理,都是我们自己在做,而一般的开发商在工业地产的运作过程中,建设、招商、运行以及管理,基本上都是独立的环节。比如,一般的开发商可能会通过一些渠道去寻找一些销售公司进行招商,但这样一来,销售公司的人员和最初设计房型的人员思想就可能无法结合到一起。

到目前为止,我们园区的所有房型,都是我们自己设计的,开间要多大,中距是多长,承重要多少,这些都是我们自己的概念。为什么我们能产生这些概念呢?因为这些年我们一直在和园区的业主们打交道,我们知道业主们需要什么,我们都是依据客户的信息和市场调研去设计这些房型,而独立的销售人员在招商的过程中则难以理解这些细节的意义。一般的开发商单纯为了招商而招商,而我们



杜娟

在进行招商的过程当中,还会搭建孵化器平台、金融服务平台、物业保障管理平台等服务性平台。换句话说,企业只要到了我们园区,出现任何问题,比如工商注册通过,我们给你代办;大学生刚开始创业,我们有孵化器;企业有一定规模后有了创新项目,我们帮你专利申请。我们的理念和模式在市场中获得了良好的口碑,因此我们的园区现在不管开发到哪里,都有许多之前的老客户追随我们。

《中国企业报》:一些园区建设和发展的时间比较长,可能会出现一些满足不了市场需求的问题,鑫茂科技园在这方面做得怎么样呢?

杜娟:鑫茂集团不断地探索,不断地学习,不断地与时俱进。不能说我们的园区,十年前是这样,十年后还是这样,总得有与时俱进的东西,这样才能让人觉得,在这个园区里是有前途的,跟着你发展是有前途的。

多年来,我们始终做国家提倡的、政府支持的、市场需求的事情,比如国务院总理李克强在两会期间提

出“互联网+”、“大众创业、万众创新”等概念,在我们的园区就有生动的体现。目前,我们在济南的园区里投入了几千万元建成一个基于大数据的孵化器平台,对入园的企业做数据化的分析和管理的,为入园企业提供从生产到销售等各个方面的数字化服务。另外,我们正在做一个类似于O2O的工业产品电商平台,电商在工业方面是一个空白,我们正在探索这条道路。

品牌输出:鑫茂模式连锁化

《中国企业报》:据了解,鑫茂科技园已吸引了1200余家中小科技型企业入驻,鑫茂科技园年产值已突破200亿。中小科技型企业始终是社会重点帮扶的对象,鑫茂科技园对入驻园内的中小科技型企业提供了哪些帮助呢?

杜娟:首先是孵化器的平台,我们的孵化器平台为大学生提供了创业和就业的机会,我们免去他们第一

年的租金,而且给他们做一个创业指导。在他们第一年创业的过程中,无论他们有什么问题,我们都会给予他们免费的指导。

另外,我们正在成立自己的基金,对创业企业进行评估后,为优质的企业和优质的项目提供基金,在资金上给予他们支持。其实,有的项目非常好,但是企业苦于没有充足的资金,这时我们的基金就会起到非常大的作用。

《中国企业报》:鑫茂·齐鲁科技城是鑫茂集团科技园品牌输出的成功案例。目前,鑫茂集团在科技园输出上建立了哪些输出模式?取得了哪些成果?

杜娟:鑫茂集团20年开发建设科技园的成功经验,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,并形成全国知名的“鑫茂模式”。我们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。

目前,我们将“鑫茂模式”的成功经验、创新理念、经营模式和社会资源,已成功输出至河北、沈阳、内蒙古、甘肃、山东等地,成为促进当地经济发展的新亮点。

可以说,截至目前,我们的输出都是成功的。可能大家看着简单,不就是盖房子吗?但是最后你必须知道你盖出来的是什么样的房子,你盖出什么样的房子才能让社会和企业认同你,你做什么才能真正服务好企业。其实,就像老百姓买房子一样,为什么有的开发商卖得好,有的开发商就卖得不好。

案例分析



鑫茂·齐鲁科技城:中小微企业“创客空间”

■ 本报记者 李致鸿

刚刚调任山东省省委常委、济南市委书记不久的王文涛调研的第一站是济南市的天桥区,而这里的鑫茂·齐鲁科技城的中小微企业成长平台令他印象深刻。

“这个平台很好,有关方面要认真研究相关政策,帮助搞好政策对接,不断提升中小微企业成长载体平台的水平。”走出鑫茂·齐鲁科技城孵化器项目,王文涛对身边的工作人员嘱咐道。这件事,记在了王文涛办事项的笔记本上。

济南北跨战略引擎项目:依靠六大优势招商引资

谈及鑫茂·齐鲁科技城的招商引资情况,鑫茂·齐鲁科技城的企划中心主任孙慧自豪地告诉《中国企业报》记者,“我们一期的招商引资任务早早地就完成了!”

鑫茂·齐鲁科技城副总经理王富奇向《中国企业报》记者展示了鑫茂·齐鲁科技城的整体规划示意图。鑫茂·齐鲁科技城位于济南市天桥区新材料产业园内,由济南新材料产业园与鑫茂集团合作共建,是济南北跨战略的引擎项目。

据了解,鑫茂·齐鲁科技城占地面积1140亩,总建筑面积100万平方米,投资100亿元,创业示范基地已完成建筑面积30万平方米,二期70万平方米已完成主体封顶,整体可吸纳企业1000家、社会就业4万人。目前,鑫茂·齐鲁科技城吸纳创业企业500家,累计孵化培育各类科技企业214家,累计拥有股本创业人员462人,吸纳社会就业5000余人。

孙慧对记者表示,鑫茂·齐鲁科

技城之所以能够成功招商引资,关键在于六大秘诀。“一是平价销售。我们为科技创新企业提供最优惠的入驻条件,企业入园门槛低,并且享有50年大产权。二是服务便捷到位,配套体系健全。我们提供专业的工业物业管理,以及基础层面、发展层面和增值层面的十二大公共服务平台和65项软服务。三是政企联合,市场化运作。一站式服务,办事便捷高效。四是银企合作,搭建融资担保平台。缓解中小微企业,尤其是实体经济企业融资难问题,引导和促进中小微企业信用担保机构健康规范发展。五是集群化发展。依据鑫茂·齐鲁科技城产业定位和济南市产业的人才基础,将三大功能区划分为10个专业园区,整合成一个产业联盟。六是多品种建筑载体。建筑形式多样化、标准化、智能化,一个企业一栋楼,一个企业一个院,一个企业一单元,总有一款适合你。”

金融科技服务中心:引资本之水入企业

回忆起入驻鑫茂·齐鲁科技城的过程,济南华亚光电科技有限公司总经理杨华历历在目。杨华告诉《中国企业报》记者,“我们在选择园区的时候非常慎重,对鑫茂·齐鲁科技城考察了3个月,最终决定入驻。”

杨华对记者解释道,“我们看重的不仅是园区为我们提供的优惠政策,更是园区对企业的培育和服务。比如,我们拥有优质的项目,但却缺少资金的支持,而鑫茂科技金融服务中心在对我们的考察后,愿意为我们注入入股,帮助我们成长壮大。”

据了解,鑫茂科技金融服务中心由济南新材料产业园区与鑫茂·齐鲁

鑫茂·齐鲁科技城中小微企业成长平台自建立以来,已经吸引了200多家中小微企业入驻,为入驻企业提供了风投、融资、担保、云计算大数据、客服呼叫等优质孵化服务。

科技城共同建立,设立两支基金用于增强园区企业科技研发投入,促进科研成果转化及产业化投资,激发园区产业创新发展。

截至目前,鑫茂科技金融服务中心已为28家入园企业注入入股。其中,华亚光电、普盛电子科技和奥奈特复合固体润滑工程技术等多家公司发展迅猛,产值同比去年增加213%。同时,鑫茂科技金融服务中心大力解决中小微企业融资难问题,协助企业融资,园区先后已有126家中小企业通过科技金融服务平台,获得贷款共计4.78亿元,平均每家企业的贷款金额为500万元。

不仅如此,鑫茂科技金融服务中心还为入园企业提供天使投资、VC风险投资、私募股权投资、IPO首次公开募股等多项金融服务。

鑫茂孵化器平台:布局工业大数据

《中国企业报》记者在鑫茂·齐鲁

科技城参观了入园企业有口皆碑的鑫茂孵化器。鑫茂·齐鲁科技城火炬创业服务有限公司总经理康学军向《中国企业报》记者介绍,鑫茂孵化器是鑫茂·齐鲁科技城运营发展的核心保障,由济南鑫茂新兴科技产业园置业有限公司全额投资组建,首期提供8号楼(建筑面积2.6万平方米)为孵化场地,1200平方米孵化服务展示大厅,可承载初创型科技企业100余家。

目前,已投资参股了多家入孵企业,并且还投资参股了2个既有自身广阔的发展前景和成长性,又能够服务园区的研究中心。此外,鑫茂孵化器还联合山东大学、山东科技大学、西安科技大市场以及天津北方人才市场等机构,组成战略联盟,搭建技术平台,为企业提供技术支持。以鑫茂孵化器为依托的科技金融中心,为97户企业做了近3亿的融资担保。

在采访的过程中,令《中国企业报》记者眼前一亮的还有鑫茂工业科技电子商务服务中心。康学军告诉记者,工业科技电子商务服务中心是鑫茂集团在发展过程中的一项创举。通过工业科技电子商务服务中心的搭建,将打造科技园区内工贸一体化、线上交易与线下展示相结合的解决传统企业产业链上下游各个环节问题的电商功能园区,提升和改善工业企业传统的产供销模式,助推园内企业从生产型制造向服务型制造转变,更快更有效地促进工业企业电子商务应用。

中国产业集聚研究专家杨建国在接受《中国企业报》记者采访时表示,鑫茂·齐鲁科技城是鑫茂模式的生动体现。中小微企业融资难、融资贵始终是一个难题,鑫茂模式为解决这一难题提供了新思路和新方法,与构建“创客空间”的发展方向不谋而合。

资讯



先行投资在京宣告成立

5月27日,北京先行营销咨询有限公司发起的助力中小企业发展基金项目“先行投资”在京宣告成立,旨在为中小企业发展经营、企业品牌建设、增强企业市场竞争力提供资本助力。在适应经济发展新常态和深入实施创新驱动发展战略的大背景下,“大众创业、万众创新”的浪潮已势不可挡,而在先行自1994年成立至今的这21年中,“创业”也是先行的原始基因之一。从1994年服务伊利开始,创始人孙先红先后深度参与了蒙牛、小肥羊、蒙草抗旱等众多企业,见证了他们从“创业”到“上市”的传奇蜕变。

美的鼎釜发售加速IH智能煲普及

日前,美的宣布在中国正式发售“鼎釜”IH智能煲,并联手免费午餐,提出每卖出一台即捐出20元,用于“承包”一名孩子的一周午餐问题。美的生活电器国内营销公司总经理任勇表示,虽然同为IH智能煲,“鼎釜”品质不输日本,而且有不少功能是专为中国人设计的——日本饮食多为冷食,而中国文化讲求米饭热乎、颗颗Q弹。鼎釜厚达3.5mm的釜底,特有6个沸腾环设计,让米汤在沸腾时引导气泡和热流均匀从底部向上涌出,做出来的饭受热更均匀,米粒更加蓬松。此外,美的还原中国古鼎底部的62度黄金翻滚弧度设计,结合底部和腰部双段IH交替加热,形成720度双向翻滚,令米饭香甜可口,更适合中国人口味。

中铁五局二公司西成一工区组织劳务工体检

日前,陕西洋县卫生局、洋县疾控中心、洋县健康教育所组织多名医务人员冒雨来到中铁五局二公司西成客专项目部一工区桥工队驻地宣传疾病防控知识,并为73名劳务工免费体检。随着夏天高温季节来临,为确保一线劳务工的身体健健康,该工区采取多种途径开展防暑降温工作。除按工序要求合理调整作业时间和发放防暑降温设备及药品外,为了惠及更多的一线劳务工,工区党工委、工会积极与地方政府和铁路建设办公室等部门多方联系,成功组织了此次活动。(梁文)

中原油田让废弃井安全“退役”

5月22日,中原油田采油一厂油藏经营管理三区工程副经理崔卫斌来到文13-71井、新文13-73井等长停井记录下各井的压力分别为0.3兆帕、0.8兆帕,并查看确认各项设施完好后,在废弃井检查记录上做好记录。文13-71井是采油一厂一口“沉睡”20年的废弃井,每周员工都准时来看望它。为实现油区本质安全,该厂不放过井控死角,不降低封井标准,不遗漏管理细节,对复杂井况废弃井进行攻关,让每口废弃井安然“沉睡”。(孙清华)

普光气田技术攻关获得4项创新成果

为了让陆相成为普光气田的接替资源,中原油田在开展地质研究的基础上,自主研发了普光陆相致密储层含气检测与甜点描述技术。2013年1月,中原油田承担了集团公司“普光陆相致密储层含气检测与甜点描述技术研究”项目。两年时间,项目组自主研发了层序格架指导下的地震属性分析技术、面向叠前裂缝预测敏感性参数的定量分析技术、基于AVO属性的含气特征值重构反演含气检测技术等4项创新成果,其中有3项成果已申报国家专利。(孙清华)

中铁四局成贵经理部拆迁工作稳居全线第一

5月27日,成贵铁路公司召开全线征迁工作建设会,在16个标段建设单位中,中铁四局成贵铁路项目经理部继去年征迁工作斩获月、季度、年度优胜单位后再获全线第一,为局成(都)贵(阳)铁路1标梁架既定目标提供了施工保障。自进场以来,该经理部积极主动与业主、当地政府沟通协调,为期一年之久的难拆之地终于有了新的进展。目前,经理部已全部完成红线用地和临时用地,为施工大干奠定了坚实基础。(班丽)

贵安新区项目部喜获“达标施工单位”称号

5月15日,在业主组织召开的项目部标准化施工管理动员大会上,中铁五公司贵安新区项目部荣获“达标施工单位”荣誉称号。自进场施工以来,按照业主标准化施工示范工地创建标准要求,积极推进施工示范工地标准化体系建设。通过全体员工的努力,项目部取得诸多佳绩,得到业主的高度肯定,被业主列为全线标准化样板工地,并组织二期骨干路网10家施工单位到项目部观摩学习。(何从勇 何增旺)

“全国百名作家‘走进功力’采风活动”举办

近日,淄博功力机械制造有限公司和山东企业界文学艺术联谊会联合承办了“全国百名作家淄川行‘走进功力’大型系列采风活动”,来自全国近20个省市的近百名作家参加了活动。与会作家先参观了功力公司的展厅和中国最美机械制造车间,在功力公司综合大楼一楼大厅举行采风活动启动仪式。功力董事长高玲向与会作家介绍了企业文化和建设和四部大型公益电视纪录片的公益拍摄。(李清河)

第四届“中科杯”举行新闻发布会

日前,由中国科学院软件研究所主办的第四届“中科杯”全国软件设计大赛启动仪式暨新闻发布会在中科院软件所举行。“中科杯”全国软件设计大赛是一项面向中国大陆和港澳台所有在校学生的公益性科技竞赛,旨在“大力发展民族软件产业、培养创新型软件人才”。这项大赛自2009年起,每两年举办一届,已成功举办三届,期间得到了包括中国软件行业协会在内的社会各界组织的大力支持与关注。