

【园区转型升级】

山东邹城经济开发区：“一区多园”差异发展

■ 本报记者 王少杰

“孟子故里，儒风邹城”，一句耳熟能详的宣传语，曾让山东邹城这座久负盛名的县级城市响遍全国。事实上，除了蕴含文化内涵外，影响并支撑当地快速发展的则是一股持久发展的经济活力。随着开发区一批批项目陆续落地，这一活力越发强劲和富有张力，令美国卡特彼勒公司、通用汽车公司等一批国际知名企业纷至沓来寻求合作。

近日，《中国企业报》记者赴山东邹城经济开发区采访时了解到，该开发区着力推进工业园区向产业园区转型升级势头正酣，早在去年就已形成“一区四园”发展新格局。据了解，邹城经济开发区按照“工业园区化、园区产业化、产业集群化”的发展思路，高标准打造了“铝型材、新能源汽车、智能装备、台湾工业”四大特色产业园，先后引进培育了衡远新能源锂电池、诺博泰机器人、济信刹车片、金鼎实业等一批龙头型产业项目，机器人产业、铝产业、新能源汽车产业链条进一步拉长，产业集群效益凸显。

园区产业集聚效应凸显

“邹城经济开发区围绕发展壮大‘新能源汽车及配件、智能系统、高端铝材’等现代装备产业，从孵化、中试、产业化、能源配套等多维度给予项目一条龙生产性服务，加快项目发展壮大进程，着力打造‘主导产业的聚集区、产业发展的制高点、经济发展的增长极’”。邹城市经济开发区管委会有关负责人在接受《中国企业报》记者采访时说。

为进一步强化园区项目集中布局 and 产业集群发展，截至目前，邹城经济开发区先后启动建设有占地2600亩的新能源汽车及配件产业园、2000亩的智能装备产业园、1400亩的高端铝材产业园、200亩的科技园、200亩的海外产业园、200亩的宏矿总部产业园六大功能区中园。显然，由起初“一区四园”升级至“一区



山东诺博泰智能科技有限公司车间一角

六园”，以此不断完善开发区综合配套功能，提升品位、提高综合竞争力。

“从目前发展势头看，各个区中园产业集聚效应凸显，已由企业集聚转向产业集聚，一定程度上提高了产业关联度和‘根植性’”。该负责人告诉记者，以新能源汽车产业园为例，一批高大外项目落地、建设和运营的同时，释放了对区域范围内100余家传统加工制造业改造升级的带动能力，为产业项目的外引落地注入了强劲动力，也为该园区产业的发展，奠定了较为完备的产业基础。

所谓“根植性”，就是园区在促进产业集聚的同时，还要拉伸产业链条的打造，形成品牌等竞争优势。

据了解，上述园区从汽车龙骨、电池、刹车盘、到电控、传动及零部件等生产型企业一应俱全。目前，已由吉利集团投资2.14亿美元建设的年产150万千瓦时磷酸铁锂电池动力电池项目竣工投产，专为康迪等汽车品牌实现产业化配套；信义集团投资10亿元人民币年产1000万套汽车制

片项目竣工投产，年产1000万件刹车盘项目正在建设，为奔驰、宝马、奥迪等百余种车型同步研发进行配套；投资30亿元、具备14条生产线、年挤压能力18万吨的山东宏矿轻合金有限公司竣工投产，具备汽车龙骨型材挤压能力；投资20亿元、年产18万吨汽车零部件的金鼎实业项目即将投产；年产30000套电控系统项目实现量产；山东科技大学教授领衔创办投资5亿元的宇飞传动项目竣工投产；年产120万千瓦安时新兴铅酸电池的松本电源和天能新能源项目已经投产；鲁南地区规模最大、功能最全的汽贸园区实现运营。

其中，一家以生产、加工汽车零部件为主的山东金鼎实业股份有限公司还与美国卡特彼勒公司、通用汽车公司等国际知名企业建立战略合作关系，目前正在实施总投资20亿元的搬迁扩能改造项目，预计完工后可实现年产加工汽车零部件18万吨，销售收入30亿元。

“不仅要实现产业集聚，更要将

园区产业推向专业化，这也是邹城经济开发区向前发展的另一阶段性目标。”入驻经济开发区的企业负责人向记者透露，产业专业化发展路径不外乎是从新项目研发到成果孵化再到实现产业化链式服务，事实上是对产业集聚发展指明了新方向。

有迹可循的是，山东诺博泰智能装备有限公司落户邹城经济开发区装备制造产业园并实现投产。该项目与德国库卡及意大利QD等国际知名企业合作，目前已经完成切割、焊接领域自动化生产线安装，并具备了锻造、电子、医疗、食品等诸多领域自动化生产线的研发和生产能力。

以该项目的落地为契机，邹城经济开发区启动了智能装备产业“六个一”发展规划：依托诺博泰公司一个项目，打响举办全国大学生机器人大赛一个品牌，规划建设智能装备孵化基地一个平台，设立智能装备产业发展一个基金，招引智能装备企业一批项目，发展壮大智能装备一个产业，逐步打造产业发展的制高点。（下转第十六版）

搜狐焦点 产业新区 CHANYE.FOCUS.CN

14家园区类上市公司中期业绩PK

■ 葛翠

上市公司中期业绩出清，园区类(产业地产)上市公司表现如何?盘点中报业绩，轻资产输出、异地扩张成热词，地产乏力，创投成为利润新的增长点。

净赚30亿，头马追万科

华夏幸福营收168.72亿元，净利润30.31亿元，同比增长31.71%；同期，万科营收502.7亿元，净利润48.5亿元，同比增长0.77%。华夏幸福也由此被视为产业地产逆袭的典型案列。

在华夏幸福的中期成绩单中，一些亮点引人关注：沈阳、嘉善、无锡项目开始为华夏幸福贡献收入；产业发展服务、土地整理分别创造营收45亿元、28亿元，合计占总营收的比例为43.39%；产业发展服务业务毛利率高达95.86%；融资方面，华夏幸福融资总金额446.57亿元，其中银行贷款余额167.86亿元，信托、资管等其他融资余额278.71亿元；融资加权平均利率9.72%，其中银行贷款的平均利息成本7.62%，信托融资的平均利息成本11.10%。最高项目融资成本为14.00%。

同在大北京，冷暖两重天

同样布局环北京地区的中国宏泰发展和隆基泰和，营收双双大幅下降并现亏损。中国宏泰发展称，净利下降的主要原因系地方政府土地出让面积减少所致。龙河高新区上半年土地出让金额2430万，同比下降97.70%。“由于中共中央政治局于2015年4月30日通过《京津冀协同发展规划纲要》，导致当地政府推迟土地出让计划而减少我们的出让面积和土地出让金额”。

与华夏幸福模式不同，中国宏泰发展在地方政府财力短缺的情况下垫资开发，政府以土地出让净收益为基础计算金额作为投资回报，因此园区的土地出让节奏将直接影响其收入。

地产乏力，创投也可撑起半边天

张江高科上半年房地产业务(销售及租赁)实现收入2.77亿元，同比显著减少41.8%，其中房产销售同比减少88.99%，但由于择机退出相关股权，上半年，张江高科投资收益达4.94亿元，与去年同期的2.09亿元大幅增长136.89%，使得张江高科在营收减少超3成的情况下，获得了1.7倍的净利增长。

另一家在园区的公司也在投资领域收获颇丰，南京高科上半年实现投资收益6.24亿元，同比大幅增长134%。南京高科的主要业务包括房地产开发销售、市政基础设施城建、土地成片开发转让、园区管理及服务、药品销售等，但其正推动公司向“大创投”的战略升级，报告期内，加强“上市公司、高科科创、高科科贷”三大股权投资专业平台的建设。

房产销售出现零纪录。作为亿元级俱乐部的园区公司，电子城上半年园区地产销售仅确认收入266万元，同比减少99.72%；市北高新园区载体销售更是零入账。不过，两家公司的园区地产出租业务都保持了较好增长，分别同比增长16.8%和108.75%。

轻资产输出，异地扩张成热词

以大连软件园为代表的亿达中国明确提出坚持“轻重资产并行”的发展战略。以轻资产的业务模式，亿达中国重点对上海、北京、深圳、杭州等城市进行拓展，签约委托运营的商务园包括武汉软件新城一期、上海江桥商务园、苏州高铁文创园、苏州吴中尚金湾和深圳龙岗海科兴等项目。6个月内，公司新增轻资产运营面积56万平方米；上半年，实现“商务园运营管理服务收入”1337万元，同比增长473.5%，尽管发展迅猛，但在亿达中国的总营收占比仅为5%。

华夏幸福、光谷联合、卓尔发展、市北高新等公司均展开了项目的异地扩张，但收到效果可能还需要时间。以光谷联合为例，上半年，其在武汉结转收入的主要项目有5个，占总收入的88.6%；其他城市包括青岛、黄石、鄂州，共有3个项目结转收入，仅占总收入的11.4%。（来源：搜狐焦点产业新区）

排序	公司名称	净利润(亿元)	同比增减
1	华夏幸福	30.31	31.71%
2	卓尔发展	8.69	18.65%
3	南京高科	5.17	95.38%
4	亿达中国	3.14	-16.21%
5	外高桥	3.12	135.73%
6	张江高科	2.84	170.93%
7	懿德国际	2.8	28.10%
8	浦东金桥	2.33	7.31%
9	中国宏泰发展	1.83	-59.29%
10	光谷联合	1.18	-9.74%
11	电子城	0.38	-90.52%
12	东湖高新	0.12	-79.31%
13	隆基泰和	-0.0051	同期亏损3391万元
14	市北高新	-0.19	-212.88%

14家园区类上市公司中期净利润排行榜

排序	公司名称	营业收入(亿元)	同比增减
1	华夏幸福	168.72	48.23%
2	外高桥	35.23	38.87%
3	亿达中国	27.54	-14.51%
4	东湖高新	21.34	-17.57%
5	南京高科	15.64	0.40%
6	懿德国际	9.5	-2.50%
7	浦东金桥	7.48	-22.24%
8	卓尔发展	5.4	11.90%
9	张江高科	5.06	-30.11%
10	光谷联合	4.28	-22.70%
11	中国宏泰发展	3.03	-77.60%
12	电子城	1.65	-85.05%
13	市北高新	0.8	18.25%
14	隆基泰和	0.23	-31.86%

14家园区类上市公司中期营收排行榜

记者手记

产业集聚后发效应：从大园区到小园区

■ 王少杰

作为一家已有20余年发展历程的省级经济开发区，山东邹城经济开发区的转型升级具有典型意义。其在“产业特色化、园区品牌化、项目精品化”发展思路下探索多元化、差异化、专业化的发展道路，也尽显可圈可点之处。

“一区多园”助力产业集聚

回顾过去会发现，成本领先的土地招商模式，曾主导了中国早期的园区经济发展，随着各类产业园区遍地开花，产业定位同质化、招商盲目化的现象越发明显，很多产业园区普遍存在“有园无业”、“有业无链”的产业困境，园区的产业集群效应并不显著。此外，过去的产业园区主要以工业为主，“大”成为园区共同的特征。但与此相伴的园区同质化问题、空壳化问题、环境污染问题、配套服务滞后问题、产业结构低端问题、产业秩序混乱问题、创新能力不足问题等被逐一披露。

随着土地供应日渐紧张以及由企业聚集向产业集聚转型，大量以特色产业为主题的小园区形态悄然兴起，如高新产业集聚区、创意文化产业园、现代科技孵化器。小型园区

可以充分利用社会资金，实行滚动开发，并在园区招商、产业服务等方面有独特优势，正在焕发出蓬勃的生机和活力，以至于一些大型产业园区也纷纷开发建设园中园、专业园等不同形式的小园区。

或许，正是有了发展的前车之鉴，邹城经济开发区面对资源型城市转型升级的巨大压力，围绕产业优化升级发展定位，全力推进“新兴产业引进、主导产业培植、特色园区建设”实现突破。目前，该区启动建设的园中园运营相对成熟，园中产业集聚效应也已显现，其产业广泛涉足新能源汽车、智能装备、高端铝材等领域，邹城开发区“一区多园”发展格局形成。

多元化经营壮大特色产业

目前，邹城经济开发区已经集聚了大量的人力、资金、信息、技术等要素资源，成为当地生产活动的重要载体。如何带动当地经济跨越发展，邹城开发区实践路径已清晰。

为强化园区作为工业发展主战场，邹城开发区早在建立区中园之际就开始尝试主体多元化。邹城开发区管理层发现，在一些地方政府主导的产业园区建设过程中，逐步涌现出一批市场化运作的、专业的政府园区开发商，此类开发商在产业园区开发建

设、运营管理上积累了较为丰富的经验，并且还具备了较强的资金融通、产业招商及产业服务能力。

基于此，邹城开发区借助启动建设区中园之机，尝试探索并推广合作及合资创办主题园区。尤其是目前运转相对成熟的邹城市海外产业园则是由邹城市隆城投资发展有限公司投资兴建，重点发展机电装配、高精轻纺加工、轻工电子产业。在那里，园区管理方只负责做好园区规划、产业定位、配套政策等顶层设计工作即可，而园区的开发建设等具体事项则按照“政府主导，市场参与”原则，引入战略投资和市场化专业开发公司，采用政企合作或企业主导的开发模式。

在实现园区多元化发展后，邹城开发区仍在发力打造园区差异化发展定位。在产业定位方面，差异化表现为“产业聚焦”，即专业型特色园区将成为产业园区发展的大势所趋。邹城开发区通过有计划的产业导入、培育和调整过程，打造一个有特色的专业化产业集群，如此方才能走得长远。

专业化服务谋跨越式发展

经过反复科学论证，高起点规划，邹城开发区先后启动建设有新能源汽车及配件产业园、智能装备产业园、高端铝材产业园、大学科技园、海

外产业园、宏矿总部产业园六大功能区中园，着力打造主导产业的聚集区、产业发展的制高点、经济发展的增长极。

尤为值得一提的是，随着产业园区的发展，园区内企业所需要的服务逐步深化，已经不仅仅限于行政审批以及其它一些基础性服务，更多的将是专业性服务，如专门针对某一特定产业的研发服务、技术服务等。在打造一流硬环境的同时，邹城开发区开始重视园区公共服务平台等软环境的建设。为此，公共服务平台建设日益成为当地亟待解决的问题。

其中，应运而生的邹城大学科技园或已逐渐成为园区服务的重要载体。目前该园建设了包括综合楼、写字楼、高标准双层车间、单层车间以及专家公寓、服务中心楼等生产生活设施，可为数十家科技企业提供研发、中试、生产场所及全方位服务；同时，还配套了商务中心、职工餐厅、多功能报告厅、接待室、会议室等设施，可为园内专家及企业高层次人才提供良好的工作和生活环境。浓厚的服务氛围为开发区产业转型升级奠定了坚实基础。

可见，只要产业园区朝着主体多元化、园区差异化、运营专业化方向积极探索并及时改变，实现转型升级只是时间问题。