老园区转型改打文创牌 产城脱节或致“此路不通”

本报记者 **汪晓东**

越是高端文创，越要接地气　　本报记者　江金骐/摄

劳动密集型，低成本为主导的模式影响产业园区近30年。目前产业园区面临粗放型发展所带来产业链不清晰、企业入驻率低的问题。在园区风险提升之时，转型融合势在必行。

专家指出，在传统园区进入现行招商环境后，专业园区转型似乎面临困惑。因此着重推动区域相关产业融合发展，重塑产业园区转型发展方向对解决园区产业链单一、空置化、平台功能弱化极为重要。

产业链孱弱

产业园区的发展一直伴随着中国经济的快速增长。上世纪90年代之后，区域经济在园区的带动下获得巨大收益与荣耀。

一组数据显示，到2013年底，我国已拥有482家国家级产业园，GDP合计达到13万亿元，占全国GDP的1/4，占全国缴税额近1/5。

“这样一个庞大的产业集群犹如细胞分裂，在初期为区域经济带来巨大利益。”河北一位不愿具名的工业园区负责人说，但这也造成产业园区里主导产业单一，产业链不明晰的问题。

而在山西晋商协会郭志勇眼里，经过30年的发展，一些产业园区已形成一个没有清晰产业定位的特有生态系统，对此，他认为“这是一个不应该有的困惑。”

郭志勇面临的困惑，在山西某市就有例证。这个市经过多年布局的产业优势已消耗殆尽，10多个与能源相关的产业工业园区，基本陷入有名无实的尴尬境地。在煤炭产业下滑的背景下，尽管无奈转型，但问题是仍未能清晰与煤炭相关的产业链定位。

“产业链贫乏，以煤炭为主的定位经不起市场的变化，在巨大压力下，园区入驻的企业急剧减少并不是偶然事件。”郭志勇告诉记者。事实正是如此，2012年之后，以能源、煤化工、冶金、化工为主的工业产业园正面临危机。

河北某县能源部门的一位局长助理亦表示无奈，当地29家注册煤矿仅有一家生产，前些年依靠煤炭的日子已经不复存在，仅有的园区基本没有几家企业入驻，目前也只能靠旅游和文化创意为主导对外招商。

事实上，中国文化创意产业20世纪90年代起步，到2002年末只有48个园区建成，到2014年达到2570个园区的顶峰。2015年，园区数量稍有回落，全国正常运作的园区在2506个左右。其中由国家命名的文化创意产业各类相关基地、园区就已超过350个。

尽管数量庞大，但一些文化创意产业园在产业选择上，由于产业链单一、招商困难，空置化高仍旧是突出问题。

园区“空有其名”

上世纪90年代，产业园区进入中国经济发展首发阵容，这个过程始终伴随政策的利好，辉煌时期，国家给予土地，资金等诸多优惠，但问题是地方产业园区扎堆建成的背后是相当数量土地的空置，这与促进产业发展，区域经济发展、产业调整升级平台功能的定位不符。

“建设产业园区原本的意义在于产业集聚，引领区域经济发展。”有专家告诉记者，但不少园区在项目定位上却南辕北辙，究其原因，这与产业不明晰，造成企业入驻率不高，继而大量土地闲置不无关系。

事实是，土地利用率不高成为诸多园区存在的普遍现象，尤其在中西部地区，虽然冠以工业园区，但在当地支柱产业单一的实际情况下，园区不可避免成为“鸡肋”。比如河南省某县，这座经济并不发达的县城却拥有数个产业园区，与前些年相比，这些热络了数年之久的工业园区，在资源耗尽之后，随着产业迁移和企业的外迁，如今尽显颓败。

问题还不止于此，在郭志勇看来，少数工业园招商模式已被动格式化，只要企业愿意，不论产业园如何定位，都会降低门槛。但值得注意的是，一旦市场发生变化，园区风险仍然存在。

在产业园区的介绍中，我们通常可以看到，各类简介都含有的雷同内容，如规划布局以高新制造、现代物流等为主，核心区被批准为国家、省级园区，致力于平台搭建，不断完善孵化器载体建设，为不同发展阶段的创业企业提供可持续发展的机会等，但记者在采访时却发现，与园区原本定位产业项目不符的情况并不鲜见。

取向产城融合

产业园区产业链不清晰，土地空置，平台作用不明显制约着区域经济的发展，转型融合势在必行。对此，河北省不久前印发《关于推动全省文化产业加快发展的若干意见》。该意见提出，河北将培育壮大国有、民营文化企业，谋划推进一批大项目、好项目，加强文化产业园区建设。

“实施‘一县一品’或‘一县多品’工程，推动县域文化产业发展，深化文化与科技、旅游、工业、农业等相关产业融合发展，加大文化招商力度和资本运作，有助于延续园区生命力，对入驻企业转型发展提供了较好的平台。”河北怀安县一家企业的负责人说。

同煤集团高小龙认为，河北省鼓励利用工业遗存建设文化园区的创意具有前瞻性，这与同煤集团晋华宫矿利用废矿遗址开发矿山公园一致，其文化宣传、开发旅游意义不小。

河北为产业园区深度融合勾勒了这样一幅图景，鼓励大型工业企业依靠文化、科技和创意设计，改造提升传统制造工艺，增加工业产品的文化内涵和附加值。同时产业链深度整合并完备，科技创新力不断增强，京津冀一体化背景下园区细分程度提高，河北园区将迎来新的发展契机。

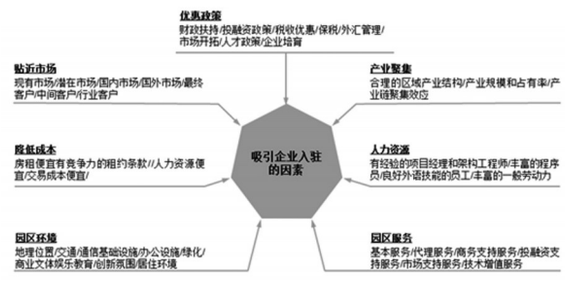
来自河北廊坊市的信息显示，三河市中兴燕郊产业园，地处京津冀黄金走廊，园区周边分布的中央部委直属单位38家，其中8所高校、21家科研所，各类教育、科技人才两万余人，具有中高级职称的知识型人才密度甚至超过中关村。目前园区已经建成并投入使用近12万平方米，已经入驻中国移动、华通科技、中兴北方物流等企业。

在河北固安，在产业新城带动下，高端产业集群规模增大，在园区产城融合下，河北航天振邦精密机械有限公司成为园区航科技产业集群发展的领军企业，作为固安重点培育的优质成长型产业链聚集项目，固安产业园区融合发展正迈入提高技术装备水平、产业链条日益完备时代。

区域招商竞争 优势在于轻重互补

王胤凯

通过对上千企业和数百区域/园区的调研结果显示，各类企业客户对区域/产业园区的关键选择标准主要体现在七个方面(如下图)：



从上述调研结果来看，投资环境是客户企业是否作出入区决策的首要关键因素。

在此背景下，管委会及区域开发建设企业，需要将区域的软硬环境建设与产业集群打造、招商引资活动等有效结合起来统筹思考，并有计划、分步骤的持续改善、升级区域的软硬环境与产业生态，才是破解招商之殇难题的基础与根本。

规划先行

区域的发展是通过产业、资源、资本、管理、园区管理机构五要素的相互作用实现协同发展。区域及产业园区只有基于产业发展和企业运营需要，有计划、有步骤的促进并实现五要素的优化配置和充分调动，才能有效拓宽与提升区域的发展空间与发展速度。

因此，区域及产业园区在建区之初就要依据区域现状、区位条件、资源优势、产业基础以及政策环境、市场空间等因素，因地制宜、科学地确定区域整体定位、产业定位、形象定位与产业布局。

在确定总体概念规划基础上，要从产业发展和项目落地要求出发，根据产业定位规划产业和项目，考虑区域的资源综合利用、环境生态保护等进行功能分区、用地布局、空间布局以及建筑控制指标、景观设计要素等控制性规划的设计。

之后，才应组织完成园林景观、建筑设计等各类专项规划的方案设计和建设实施，才能使区域的开发建设与环境打造满足区域产业集聚与驻区企业发展需要，才能夯实区域招商引资基础，才能有利于利用产业园区的优势条件吸引关键性企业落户园区，促进区域产业集群形成和产业驱动、创新驱动效应形成。

功能性配套

企业在关注资源禀赋、区位优势、市场空间以及投资政策这些硬性要素的同时，会越来越重视区域的商业生活氛围与园区运营服务质量。

为此，在区域前期规划设计及开发建设过程中，区域功能性配套与商业生活服务设施建设必不可少。

例如，我国中部某国家级开发区，由于在建区之初忽视了区域功能性配套设施的建设，导致诸多潜在客商和意向企业在来访调研后，纷纷以“虽然区域的区位条件、招商政策、资源优势均较好，但由于公共交通不便、员工生活住宿不便、商业氛围与人气不足，企业入区后可能面临招工难、留人难、企业后续投入大等问题”为由，暂停洽商或提出苛刻的投资落地要求。

从上述案例可以看出，区域及产业园区在投资建设和硬环境打造过程中，既要搞好土地综合开发、基础设施配套、工业地产等项目的投资、建设与运营，也要搞好区域配套商业和生活设施的投资、建设、经营与服务，才能为区域招商引资打造优良的投资环境。

软环境取胜

在各类区域及产业园区开发建设遍地开花与招商引资同质性竞争日趋激烈的今天，区域及产业园区的开发建设与招商引资，要由硬环境见长向软环境取胜转变，才能真正塑造、增强区域的核心竞争力。

例如，滨海新区某经济区管委会在着力区域硬环境打造与政务服务效率能力提升的同时，委托所属区域开发建设企业，以该企业下属人力资源公司为核心，将管委会及企业旗下的生产力促进中心、创新创业中心、商业服务公司、信息公司、职业学校等机构重组整合为综合服务集团。

综合服务集团重组设立后，以“改善区域软环境，提高区域竞争力”为目标，以“新产业、新思想、新模式、新服务”为指导思想，通过商业模式创新、业务整合重组、资源配置优化、体制机制创新以及区域、政府、企业的内外部资源的集聚、整合与利用，构建面向4类用户(驻区企业及产业生态、服务提供商及资源提供者、管委会和区域开发建设企业、区内个体/组群及相关者)的线上线下相结合的创新集成平台。

(作者为和君集团合伙人)

【招商引资系列评论之四】

招商引资不能拿“权力”为政绩背书

金开尔

招商引资的本质是资本运作。政府主导招商引资，本该是为了助推市场经济健康发展，补充市场自我发展中的不完善性。然而，长期以来，凡是公权力能够调动和支配的资源，无论是否触及法律法规红线，都会被用来为招商引资效劳。数字出官，官出数字，为了创造政绩和拔高自己的“顶子”，资本自然就成为权力顶礼膜拜的偶像。政绩饥渴，导致“权力献媚”，招商引资充斥着浮躁和混乱的味道。

在形形色色的招商乱象中，用贱卖土地引进外资，是许多地方政府惯用的手段，为了披上光鲜的“数字外衣”，有些地方官员不惜用手中权力，将土地作为“献媚”礼。梳理近些年来各地的土地出让收入不难发现，主要来源已从早年的开发区转向城市建设，房企也因此成为政府招商席上的贵宾。特别是前三年，地王大战席卷全国，房企拿地迈入“大跃进”时代，似乎给地方政府的招商引资又添加了许多非理性冲动。

如果说，在地产开发大跃进的2013年，不断爆出“地王”，地产总价、单价记录被不断刷新是正常市场行为的话，那么，将城市的核心地块贱卖出让，则是典型的“权力献媚”。

以浙江某市为例，2013年3月，由市委书记亲自负责的招商引资项目——城市核心区房产开发项目正式落地，土地成交总价5.56亿元。然而，这宗被当地媒体称为成功引进中国一线房企的地产开发项目，不仅没有引起当地官员的赞许和百姓的好感，反而备受质疑。

资料显示，2013年度该市主城区范围成交的房地产项目土地出让金为14.86亿元，按出让面积计算，土地均价为每平方米3310多元，有些稍好的地块已达到每平方米5000多元的土地成交价。尽管这些地段的售房价只有8000左右，但稍有实力的当地房企，依然看好本地的房产市场，屡屡出手。诡异的是，这些地产商对早已垂涎三尺的城市核心地块，却只能冷眼旁观。面对极低的起拍价，却出奇的“平静”，毫无悬念地被国内某一线房企以仅高于起拍底价100万元的价格中标，土地均价为每平方米3071元。尽管该核心地块每平方米均价远低于该市主城区所有土地成交均价，但售房价却达到每平方米9500元，而该楼盘的楼面价仅为每平方米1235元。

笔者认为，类似浙江某市这样百姓得不到实惠，企业得不到公平，就连本地官员也不认同的招商项目，是典型的“权力媚商”。

当领导意志高于一切时，权力就凌驾于法律之上，优惠力度与随意性平行，破坏的是公平竞争的市场经济运行规律，流失的是数亿元的国有土地资源。这样的招商，不但不能算其“政绩”，还应追究其扰乱市场经济秩序和渎职之罪。

事实上，国务院很早就作出相关规定，明令禁止非法压低地价进行招商，但中国土地的行政性配置和行政权力对土地市场枢纽的控制，形成了土地资源这种不受监督的权力配置方式，导致名为国家所有的土地，实为地方所有，以至于导致国有土地资源流失的直接责任人，很少被追究法律责任。

卖地既可以满足财政需求并拉动当地经济，又能在极短的时间内显示出“政绩”，但政府主导的招商引资，终究不能取代市场经济活动本身。好大喜功、盲目决策者，用人民赋予的权力制作所谓的“政绩”外衣，为了体现招商“能耐”，用公共资源“献媚”资本市场，这种慷国家之慨，坏政府形象，献百姓利益的招商引资，与权力犯罪又有何异？

查阅大量被各地称为“一号工程”的项目，不难看出，所谓的“一号工程”、“一号项目”，几乎都与当地党委政府“一号人物”有关，或亲自负责，或亲自招商引资项目。这些项目，因“量大”而亮极一时，背后都有一个共同点，享受着“法外柔情”的特殊待遇：土地特别便宜、程序特别简单、优惠特别巨大、地位特别高大、法律法规特别无奈。

由此可见，打着招商引资旗号的“权力献媚”，危害远比一般性的弄虚作假要大，因为只有居要位、握重权的官员，才能促成“献媚”效果。当行政权力，或者党委政府要员，对某项工作有偏好、甚至偏执时，法律、道德、公平公正都会成为附庸和工具。

权力滥用是腐败的根源，权力献媚是腐败的开始。只有通过严格的科学论证和经得起市场检验的招商引资项目，才是过硬的政绩。