



中国产业集聚研究专家杨建国:

## 经营园区需要多层面转变

随着“一带一路”倡议的逐步落地,跨境产业园的发展也经历了从过去星星之火,到目前的全面开花阶段。

跨境园区重点在于能够实现双向互动。目前,中国企业“走出去”过程中,开发运营了70多个境外产业园。截至去年年底,仅“一带一路”沿线国家就有40多个境外产业园。而另一方面,中国扩大开放,引资、引技、引智过程中,

通过投资、合作等形式,也在中国落地了一批跨境合作产业园。

随着跨境园区数量的增加,园区的形式以及产业类别也是越来越丰富。例如,从跨境产业园覆盖的产业类别上看,涵盖了包括农业、纺织、化工等一大批产业类别;从形式上看,包括自贸区经济合作示范区、合建园区等多种合作形式。

显然,“一带一路”倡议的推

进,使得跨境园区的发展也逐步由单独、分散式的建设,进入到系统、引领式布局的新阶段,而这将会给跨境园区的发展带来不少机遇。但是同时,随着跨境园区数量的快速增长,一些问题也暴露出来。无论是境外还是境内的跨境园区,普遍存在着软件滞后的问题。在人才方面,很多跨境产业园区缺少有经验的建设者、管理者和运营者;在资

本方面,产业园的运营维护、企业创新创业的资本跟不上需求;在配套方面,服务企业员工的软件并没有跟上。同时,相对于境内的产业园,境外产业园的发展显得更加艰难。大多数境外产业园更多是企业抱团的自发行为,缺少来自国家层面的引领和资源整合能力。

问题与挑战摆在跨境园区面

前,需要多层面的转变才能应对。政府应该成立跨部门的“一带一路”产业合作领导机构,统筹协调产业合作与跨境产业园区的规划与建设;园区应该完善配套机制,加快完善法律、金融、服务、税收等多层次、多角度配套建设;企业应加强合作,包括国企和民企,包括产业链上下游,包括政府和企业,从“单打独斗”转向“抱团取暖”。

广东亚太电子商务研究院副院长林智勇:

## 跨境电商园区要精耕细作

当前整个跨境电商园区的建设和发展,已经走过跑马圈地、进入精耕细作的时代。发展跨境电商产业园,最终目的是形成一个有竞争力的新产业经济带。

首先,跨境电商园区定位要立足本地、面向全球。要与当地的特色产业和成熟经济带融合,根据每个地区的经济条件、产业环境不同,优先发展反映当地特色的电商产业园。

其次,跨境电商园区以市场为主、行政调控为辅。产业园区应该在政府和企业间发挥承上启下的衔接作用。依托政府的宏观规划指导力量,比如加大公共电商基础设施建设,布局4G网络、无线网络、云城市等。

再次,跨境电商园区建设要软硬兼顾。当前很多的跨境园区

不只是业态,更需要系统化的信息化办公管理,比如项目管理、客户管理、财务管理和仓储管理等一整套的信息化软件解决方案,从而让园区用户以最低的成本使用最好的信息化工具。

此外,跨境电商园区要进行产业和行业细分布局。比如可以分为农业、消费品等产业园;服装、电子、汽车配件等产业园;还有B2B、B2C等产业园,真正让不同的电商产业园在区域经中发挥不同的产业升级和引导作用。

最后,要将跨境电商园区建设成为集平台、货源、平台物流为一体的生态圈。要把跨境电商、卖家、服务商、相关培训公司以及物流和仓储公司等全部整合在一起,为园区跨境电商提供一站式、标准化、集约化的服务。

目前跨境产业园区处于什么发展阶段?难点在何处,如何解决?未来跨境产业园区会有哪些政策?发展方向在哪里?

中国电子商务研究中心主任曹磊:

## 园区“走出去”需练好内功

在目前的发展现状下,跨境电商园区面临着两大发展机遇。

首先,国家相关利好政策。2012年颁布的《电子商务“十二五”发展规划》中鼓励有资质的企业走出国门,以及对中小企业在跨境贸易中关于报关、退税等一系列常见问题提出的“一站式”服务,为中国企业的跨境电商贸易打了一剂强心针。政策的利好带动了行业整体的发展,也将惠及跨境电商园区的发展。其次,传统外贸企业加大触网力度。大量的企业规模是园区立足的根本,随着更多传统外贸企业的触网,为跨境电商园区的发展打下了坚实的发展基础。

在机遇面前,跨境电商园区也面临巨大的挑战。首先,没有现成的经验可供复制。目前国内

跨境电商正处于初级发展阶段,多数园区正处于经验的摸索阶段。其次,跨境电商园区需多方协作。跟国内其他电商产业园不同,跨境电商园区需政府相关职能部门共同协作才能给园区内的企业提供更好的服务。一旦跨境电商园区不能提供类似的配套服务,就难以吸引到企业入驻。

目前,园区“走出去”面临的主要问题是取得目标国政府及相关职能部门的参与及配合。跨境电商园区要为园区内的企业提供更好的服务,起到孵化器的作用,必须为园区内企业提供更多的增值服务。一方面需有成熟的园区运营经验;另一方面需有强大的政府公关能力,要能跟目标国的政府职能部门相互合作,才能更好地发展。

北京市社会科学院副院长赵弘:

## 境外合作区需破文化差异

我国境外合作区建设取得了积极成效,但也面临一些问题:集聚能力不强,许多园区招商不足,集聚的企业不多,尚未形成规模;经营能力不强,一些园区混合经营,特色不突出,有实力的企业不够多,整体竞争力不够强;盈利能力不强,园区建设投资大,

又面临东道国基础设施落后、跨国经营人才短缺等问题,建设难度与周期往往超出预期,而回报又不如预期,造成总体上盈利能力不强。因而,境外合作区建设不可能一蹴而就,园区集聚

能力、经营能力、盈利能力要在市场竞争中逐渐提升,园区由小到大、由弱到强是一个逐渐适应的过程,也符合跨国经营的规律。

从发展环境看,境外合作区建设面临几个挑战:跨国法律风险,比如一些东道国政局不稳,针对合作区的政策存在不确定性,承诺的土地不能落实等;跨国金融风险,表现为融资渠道狭窄,金融工具有限,以及经营中存在的

一些汇率风险;跨国服务风险,许多东道国基础设施较差,配套环境较差,缺乏和谐共生的园区产业生态系统;跨国文化风险,“一带一路”沿线国家地域文化差异较大,如果不了解当地的宗教信仰、风土人情等,可能产生一些文化冲突。

在境外合作区建设过程中,相关企业应正视这些风险,善于研究,深入了解,积极采取各种措施规避风险、分散风险,推动园区

建设顺利进行。需要强化企业自身能力的建设,包括人才吸引与培育、风险识别与规避、投融资工具运用、市场拓展与技术创新能力等,增强企业跨国经营能力,提升企业运营水平。另一方面,国家层面要强化指导和引导,做好重点投资国和投资地区的选择,搭建好政府引导、市场主导的市场化服务平台。

(本版稿件由本报记者王水平、许意强、钟文、张蕊采写)

