

目录

刊首语	3
【本期主题】地球仍旧在转	3
一、行业前沿	4
国务院批复横琴开发有关政策	4
京沪高铁城市旅游联盟成立	4
“渝新欧”国际货运通道形成物流新格局	5
安徽省宣布撤销地级巢湖市	5
一线城市房价首次停涨，限购令作用初显	6
辽宁省发布《关于发展家庭服务业的实施意见》	7
沪甬设立 100 亿元海洋产业基金	7
国家通过老龄事业发展十二五规划	8
国家发布关于促进物流业健康发展政策措施的意见	9
二、东滩新闻	11
朱跃军总经理向济宁市干部学员作《商圈及商业街策划和招商》讲座	11
东滩顾问联手德国佩西规划公司承接威海温泉风情小镇规划课题	11
东滩顾问与美国熙可集团达成城乡统筹项目战略合作协议	11
东滩顾问与徐圩新区就功能平台建设达成一揽子合作意向	12
朱跃军总经理为盐城青年干部作《中国城市综合体现状与趋势》讲座	12
三、区域开发专栏	13
区域开发的市场形势、机会及运作模式	13
产业园区的竞争观和创新路径	17
四、产业聚焦	20
汽车营地网络推动区域旅游变局	20
浅层地能开发利用及其产业	22
企业会所商务园区的兴起和模式探讨	24
家居产业——孕育新的产业蓝海	27
五、咨询工具	30
区位熵的基本概念和应用指南	30
六、区域观察	31
青烟威大旅游圈及旅游业发展机会	31
徐宿淮盐电子信息产业带的隆起	32
沿新亚欧大陆桥的国内产业转移分析	35
七、项目手记	38

四位一体的镇域经济发展模式创新

38

公司简介

41

刊首语

【本期主题】地球仍旧在转

欧债危机、美债危机还在或明或暗地闹腾，“占领华尔街”运动逐渐蔓延全球。国内关于房地产调控的调子不是松了，而是更紧了，是否成为压倒房地产行业降价洗牌的“最后一根稻草”还要拭目以待。包括海尔、中粮、万科在内的大型房地产公司纷纷寻求往产业上游延伸，进军一级开发领域，以规避房产调控压力。万达、宝龙等一直致力于商业地产开发的企业似乎获得了短期的胜利，不限贷、不限购的推销语掷地有声，冲击着寻求抵御“通货膨胀”的钱袋子，但缺乏专业化经营管理和真实消费市场支撑，效率不高、效益一般。清理地方融资平台的政策，并没有阻挡住地方政府发展经济的决心，发达地区也好，后发达地区也罢，还在一如既往地推进区域开发和招商引资、酝酿着雄心勃勃的开发计划……好像“神马都是浮云”，全球经济中的中国政府，尤其是地方政府，上述种种阴霾，不过是前行中空气中的浮尘，忽略不计……地球仍旧在转，前进或者后退，恐惧或者欣喜，都因人而异，因事而已……再糟糕的行业，也有赚钱的公司；再繁荣的领域，也存在赔钱的买卖。最好的时代和最坏的时代往往并存，关键看怎么把握时局，怎么顺势引导，怎么转危为机……

世事无绝对，从来就是阳光与阴霾同在。地球仍旧在转，一直在转，无论为官一方，还是经营实业，只要控制好节奏，做好本分就好。

不过，趁此之机，睿智之士确实可以，也应该反思解决多对矛盾问题，尝试一下新思路。从严重依赖固定投资和土地财政、财税超过 GDP 增长率的讽刺性增长模式中摆脱出来。

根据东滩顾问的经验，地方经济的发展，区域开发的战略，至少在理念和做法上，还是有模式可循的。可以“知识经营”为起点，集成各方智慧，创新发展，摆脱简单拍板式决策和政绩驱动模式；以“资产经营”为支点，去芜存真，点石成金，摆脱简单土地招商、土地财政模式。以“产业经营”为重点，落地生根，发展具有根植性的跨产业结构的产业集群，从生态经济（节能环保、清洁生产和清洁能源、环境服务）、网络经济（电子商务、信息技术）和知识经济（各种类型的服务外包产业、深层次的技术创新）中寻求新的时代机遇，切实响应国家战略性新兴产业规划，以资本的力量，推动产业发展，推动园区建设，控制和引导资金投入的流向，多流入产业中，少流向土地和餐桌……

东滩顾问真切希望，能将多年发展积压和外部环境导致的大危之境转化为发展之机，与睿智的官员，与卓越的企业合作，为我国地方经济发展和区域开发事业，贡献多年的经验和智慧。

上海东滩投资管理顾问有限公司

总经理：朱跃军

一、行业前沿

国务院批复横琴开发有关政策

2011年7月14日，国务院以国函[2011]85号印发了《关于横琴开发有关政策的批复》（以下简称《批复》）。

《批复》同意在珠海横琴实行比经济特区更加特殊的优惠政策，以加快横琴开发，构建粤港澳紧密合作新载体，重塑珠海发展新优势，促进澳门经济适度多元发展和维护港澳地区长期繁荣稳定。

《批复》支持横琴实施特殊的通关政策和措施。同意将横琴与澳门之间的口岸设定为“一线”管理，横琴与内地之间设定为“二线”管理，按照“一线”放宽、“二线”管住、人货分离、分类管理的原则实施分线管理。允许横琴居住人员；允许横琴建设商业性生活消费设施和开展商业零售等业务，发展旅游休闲、商务服务、金融服务、文化创意、中医保健、科教研发和高技术等产业。同时，研究对澳门居民进出横琴实行更加便利通关措施。

《批复》同意给予横琴一系列特殊和优惠的税收政策。这些政策主要包括：对从境外进入横琴与生产有关的货物实行备案管理，给予免税或保税；货物从横琴进入内地按有关规定办理进口报关手续，按实际报验状态征税。内地与生产有关的货物销往横琴视同出口，按规定实行退税；对横琴企业之间货物交易免征增值税和消费税；对横琴符合条件的企业减按15%的税率征收企业所得税；暂由广东省政府按内地与港澳个人所得税负差额对在横琴工作的港澳居民给予补贴等。

《批复》支持粤澳合作产业园发展。支持横琴中医药产业园内企业开展中医药创新研究，支持广东省在药品监管机制改革方面开展先行先试。

东滩评述：横琴地处东南亚，是中国经济活跃地区的中心，地理位置极为优越，加之自然人文资源丰富，是泛珠三角区域合作发展的天然载体，也是国家实施CEPA的天然平台和内地参与国际分工合作的理想基地。《批复》的出台，必将有利于推动横琴作为地区性合作中心载体的建设，旅游开发、金融贸易、工商支持服务业、高技术产品制造业和一般服务业投资建设必然加大，在政策和投资双重刺激下，横琴经济腾飞必将不远。

京沪高铁城市旅游联盟成立

2011年6月20日，北京、上海、天津、南京、济南、沧州、蚌埠7市旅游部门在济南成立京沪高铁城市旅游联盟，并签署旅游合作《泉城宣言》，力求通过加强区域合作推动京沪高铁沿线旅游业发展。

联盟城市承诺，将按照“资源共享、互利共赢”的原则，依托京沪高铁推进城市旅游合作，

共同打造“交通旅游”的合作典范。7市将着重加强在高铁旅游产品开发、市场营销、合作机制等方面的合作。包括联合开展面向主要客源市场的调查研究,定期开展旅游研讨活动,有针对性地开展城市旅游合作。共同策划高铁旅游事件营销,联合制作统一的高铁旅游地图、旅游产品手册等,积极树立联盟整体形象,开展互为客源地和目的地的城际互动促销活动。

同时,城市联盟还将推动旅行社进行深度合作,由各联盟城市推荐旅行社组成合作体,集团采购高铁沿线旅游资源,共同策划包装产品,实现高铁旅游市场产品供给一体化。《宣言》还提出,要建立联盟旅游质监协作体,实施游客跨城市投诉联合处置制度,及时受理旅游投诉。

东滩评述:京沪高铁城市旅游联盟成立,创建了21世纪旅游新模式,对于分散的旅游资源进行了统一的规划和布局。协同整合后的7市旅游联盟不仅有利于中国旅游资源开发利用和旅游产业聚集,更是促进了高铁沿线旅游业发展。而对于整合后的旅游区域来说,同样也需要管理体系和监督体制上的进一步的升级。

“渝新欧”国际货运通道形成物流新格局

2011年6月30日晚,经过国内段、中俄段及全程三次测试后,“渝新欧”国际货运班列正式进入常态化运营。专家认为,重庆将由此成为中国向欧洲出口商品的重要中转站和桥头堡,中国物流格局因而将逐步改变。

“重庆造”西进欧洲。据了解,本次专列搭载了6万余台“重庆造”笔记本电脑、1万余台液晶显示器,货值达到1900余万美元。重庆市市长黄奇帆表示,目前中国对欧洲加工贸易的相当份额是在沿海地区通过海运运至欧洲,耗时约为36天,如果通过渝新欧铁路运抵荷兰鹿特丹只需约12天。走这条线路,运费比航空节省,运到时限比海运缩短,安全性更高,通关也更加便捷。

重庆是中国西部最大的运输枢纽,货物处理能力达165万标准集装箱的铁路货运场站2009年投入运营,2010年开通了欧亚大陆桥南线经新疆阿拉山口、哈萨克斯坦至俄罗斯首都莫斯科的货运服务,2011年3月将铁路货运经波兰延伸至德国杜伊斯堡,5月再延伸至安特卫普。

东滩述评:物流运输格局变更对地区经济发展格局,甚至世界经济发展格局都有至关重要的影响。渝新欧铁路是陆基驱动力开始的重要尝试,一旦打通并进入规模化运营阶段,不仅会强化路基驱动力影响,而且会打开周边中亚、中欧、甚至中东地区市场,世界经济版图可能会因此发生重大变化,沿途地区经济也会在这种变化格局中获得巨大发展。

安徽省宣布撤销地级巢湖市

8月22日,安徽省宣布撤销地级巢湖市,并对原地级巢湖市所辖的一区四县行政区划

进行相应调整，分别划归合肥、芜湖、马鞍山三市管辖。

此次撤销的地级巢湖市位于安徽省中部，濒临长江，因第五大淡水湖巢湖得名，下辖庐江、无为、和县、含山四县和居巢区。

根据国务院的批复，撤销地级巢湖市。撤销原地级巢湖市居巢区，设立县级巢湖市。以原居巢区的行政区域作为新设的县级巢湖市的行政区域。新设的县级巢湖市由安徽省直辖，合肥市代管。原地级巢湖市管辖的庐江县划归合肥市管辖，无为县划归芜湖市管辖，和县的沈巷镇划归芜湖市鸠江区管辖。含山县、和县(不含沈巷镇)划归马鞍山市管辖。行政区划调整后，合肥市辖 4 区 1 市 4 县；马鞍山市辖 3 区 3 县。芜湖辖 4 区 4 县。

据了解，此次区划调整是安徽经济社会发展到一定阶段的内在要求。安徽现有行政区划是在沿袭历史的基础上形成的，虽然几经调整，但中心城市规模偏小，政区规模差距较大，划江而治等问题比较突出，水系特别是巢湖的管理体制不顺，对现阶段经济社会发展已经形成很大制约。

东滩述评：撤销巢湖市并入合肥、芜湖、马鞍山是安徽经济社会发展的必然要求。这次区划调整，可以依托中心城市合肥较强的经济实力和优质的公共服务资源，在更大范围内实现基本公共服务均等化，提升城市就业和社会保障水平，增加城乡居民收入，让改革发展成果惠及更多人民群众。可以实现对于巢湖的统一规划、统一治理、统一管护，将有力促进巢湖流域的生态保护和水系管理，同时能够统筹规划和综合开发利用皖江两岸资源，提高资源集约节约利用水平，促进经济社会发展和人口资源环境相协调。

一线城市房价首次停涨，限购令作用初显

从 2010 年底开始，住房和城乡建设部公布了第一批限购城市名单，目前出台限购令的城市共为 41 个，包括北京、上海、天津、重庆 4 个直辖市、26 个省会级城市和大连、宁波、厦门、青岛、深圳 5 个计划单列市，以及无锡、苏州、三亚、佛山等 6 个热点城市。

8 月 18 日，国家统计局公布了 7 月份全国 70 大中城市住宅销售价格变动情况，与 6 月份相比，70 大中城市中新建商品住宅（不含保障性住房）价格环比停涨城市达到 31 个，其中出现下降的城市为 14 个，持平的为 17 个；而停涨的城市增加了 5 个，涨幅缩小的城市有 15 个。北京、上海、广州、深圳四大一线城市出现三年来首次集体停涨，房价调控成效终于显现。

据北京中原地产统计，从今年 3 月至今，全国 70 大中城市新建商品住宅房价月均环比上涨分别为 0.29%、0.3%、0.16%、0.1%、0.09%，从这组数据的变化中不难看出，房价涨幅呈现缩小趋势，7 月份已经接近降价临界点。曾经领涨北京的通州房价已经进入了实质性下降通道，2010 年叫价三万的房子，现在只需一万五，直接打了对折。昌平、房山、顺义等郊县的新开楼盘，价格都出现了大幅下调。

根据住建部标准,北京附近的廊坊、秦皇岛,上海附近的昆山、嘉兴,广州深圳附近的东莞、珠海、惠州,有可能成为第二批限购城市。在6月价格上涨明显过快的乌鲁木齐、洛阳、丹东、岳阳、常德有可能进入第二批限购城市名单。江苏南京苏鼎房产研究所所长宋坚认为,镇江、扬州、常州也有可能入选第二批限购城市名单。

东滩述评:在第一批城市限购后,一线城市房价的停止上涨,但是二三线城市的房价上涨的势头并没有得到遏制。因为房产开发商把战场转向限购城市的周边卫星城,以及其他二三线城市,促进了这些城市房价的大幅上涨。所以政府应该做的事情不仅在于颁布条例法规限制房价过高,最根本的是从房价过高的根源上——土地价格着手,降低其价格,随之把企业造房成本降下来,应该减少税收,把老百姓购买力提上去。

辽宁省发布《关于发展家庭服务业的实施意见》

2011年7月19日,从辽宁省人力资源和社会保障厅获悉,针对家庭服务还不能满足百姓需求的实际情况,辽宁省日前正式发布了《关于发展家庭服务业的实施意见》,首次将家庭服务业作为促进辽宁省服务业发展的支持重点。目标是到2015年,辽宁省将培育一批具有知名品牌的家庭服务企业,家庭服务供给与需求达到基本平衡。

《意见》明确,今后辽宁省将重点扶持家政服务、养老服务、社区照料服务和病患陪护服务、呼叫服务等业态发展,并因地制宜地发展家庭用品配送、家庭教育等其他业态,满足家庭的特色需求。

为鼓励培育家庭服务市场,《意见》要求,除法律、法规另有规定外,对家庭服务企业不得提高注册资本最低限额。鼓励各种资本投资创办家庭服务企业,鼓励各种社会力量创办民办非企业单位和个体经济组织,为家庭提供灵活多样的服务。各级政府面向困难群众提供的家庭服务类公共产品,要按照市场机制向社会购买。同时,支持大型家庭服务企业运用连锁经营等方式到社区设立各类便民站点。

为鼓励创业,《意见》要求,对从事家庭服务业的各类自主创业人员,相关部门要提供开业指导、创业培训、小额担保贷款和跟踪服务等“一条龙”服务。对领取失业保险金人员、就业困难人员初次自主创业,从事家庭服务业经营1年以上且正常申报纳税的,有条件的地方可由当地政府给予一次性创业补贴。高校毕业生从事家庭服务业的,在报考公务员、应聘事业单位工作岗位时可按有关规定视同拥有基层工作经历。

东滩述评:家庭服务业具有劳动密集程度高、进入门槛低、产业前景乐观等特点,是一项加大产业规划投入的行业。扶持家政服务、养老服务等服务业态,一方面可以有效增加就业,缓解就业压力,另一方面有利于提升人民生活品质,扩大内需,调整产业结构。

沪甬设立100亿元海洋产业基金

2011年8月10日,宁波在沪举行宁波融入上海“国际金融中心与航运中心”建设对接会新闻发布会。会上,宁波市副市长苏利冕透露,此次对接会以“金融与海洋经济”为主题,预

计有 38 个、合计规模 420 亿元的项目将签署合作协议，其中沪甬两地共同发起设立的总规模达 100 亿元的海洋产业基金、宁波港与上海港联合发起组建国内首家专业性的航运保险法人机构等项目将成为签约亮点。

据介绍，宁波在长三角城市中率先提出融入上海“国际金融中心与航运中心”建设的战略构想，并于去年 3 月在沪首次举行推进会，促成了上海国际港务集团与宁波港集团共同参与温州港开发建设等重大合作项目落地生根。

东滩述评：国际金融中心上海与航运中心宁波的建设上升为国家战略之后，有关金融、航运和海洋的三大国家战略在长三角区域内“汇合”，成了长三角合作的新态势，这种对接需要做到产业资本和金融资本的有机融合，而且航运保险机构这种新的开放的海洋金融平台，在今后，不仅服务上海、宁波两地，服务长三角，还服务全国的港航，同时走向国际。所以需要及早做好海洋产业布局，做好规划的科学性，着眼于发展的前瞻性、落实可操行的规划措施。

国家通过老龄事业发展十二五规划

国务院总理温家宝 17 日主持召开国务院常务会议，讨论通过《中国老龄事业发展“十二五”规划》，研究部署进一步做好社会保险基金管理工作。

会议指出，“十一五”时期是我国老龄事业快速发展的五年。养老保障体系逐步完善，基本养老保险和基本医疗保险制度建设取得重大进展，老年社会福利和社会救助制度逐步建立。老龄服务体系从城市向农村逐步延伸，养老服务机构和老年活动设施建设明显加快，全社会敬老爱老助老氛围日渐浓厚。“十二五”时期，我国将出现第一个老年人口增长高峰，60 岁以上老年人将由 1.78 亿增加到 2.21 亿，老年人口比重将由 13.3% 增加到 16%，人口老龄化进程将加快，社会养老保障和养老服务需求将大量增加。

会议确定了“十二五”时期老龄事业发展的重点任务：（一）进一步完善老年社会保障制度。实现新型农村社会养老保险和城镇居民社会养老保险制度全覆盖。将符合条件的老年人全部纳入最低生活保障范围。（二）做好老年医疗卫生保健工作。基层医疗卫生机构要为辖区内 65 岁以上老年人建立健康档案，组织定期体检。广泛开展老年健康教育，更加注重老年精神关怀和心理慰藉。（三）完善家庭养老支持政策。完善老年人口户籍迁移管理政策、家庭养老保障和照料服务扶持政策，提倡亲情互助，弘扬孝亲敬老传统美德。（四）大力发展老龄服务。居家养老服务网络覆盖所有的城市街道、社区和 80% 以上的乡镇、50% 以上的农村社区。推进供养型、养护型、医护型养老机构建设，实现每千名老年人拥有 30 张养老床位。开展多种形式的老年社区照料服务，加快发展护理康复服务。（五）加快老年活动场所和无障碍设施建设，增加文化、教育和体育健身设施，丰富老年人精神文化生活。（六）完善老龄产业引导和扶持政策，促进老年用品、用具和服务产品开发。（七）加强老龄法制建设和法律服务，加强养老服务行业监管，维护老年人合法权益。

东滩述评：老龄事业发展“十二五”规划的通过，说明其未来的发展得到了国家层面的政

策保障。尊老敬老是中国的传统美德，在进行城市规划、社区规划和商业规划中，应有意识地考虑老年人的各种需求，创新规划理念和规划模式，构建和谐、睿智的社会环境。同时，老龄事业不只是社会公益事业，也将带动巨大的养老产业市场，包括家政服务业、文化休闲业、养老社区以及老年用品、用具和服务产品等，做得好也将给地方经济增色不少。

国家发布关于促进物流业健康发展政策措施的意见

为进一步贯彻落实《国务院关于印发物流业调整和振兴规划的通知》（国发〔2009〕8号）精神，制定和完善相关配套政策措施，促进物流业健康发展，经国务院同意，现提出以下意见：

一、切实减轻物流企业税收负担。根据物流业的产业特点和物流企业一体化、社会化、网络化、规模化发展要求，统筹完善有关税收支持政策。

二、加大对物流业的土地政策支持力度。仓储设施、配送中心、转运中心以及物流园区等物流基础设施占地面积大、资金投入多、投资回收期长，要在加强和改善管理、切实节约土地的基础上，加大土地政策支持力度。

三、促进物流车辆便利通行。进一步降低过路过桥收费，按照规定逐步有序取消政府还贷二级公路收费，减少普通公路收费站点数量，控制收费公路规模，优化收费公路结构。

四、加快物流管理体制改革。加快推进物流管理体制改革，打破物流管理的条块分割。加强依法行政，完善政府监管，强化行业自律。

五、鼓励整合物流设施资源。支持大型优势物流企业通过兼并重组等方式，对分散的物流设施资源进行整合；鼓励中小物流企业加强联盟合作，创新合作方式和服务模式，优化资源配置，提高服务水平，积极推进物流业发展方式转变。

六、推进物流技术创新和应用。加强物流新技术的自主研发，重点支持货物跟踪定位、无线射频识别、物流信息平台、智能交通、物流管理软件、移动物流信息服务等关键技术攻关。

七、加大对物流业的投入。各级人民政府要加大对物流基础设施投资的扶持力度，对符合条件的重点物流企业的运输、仓储、配送、信息设施和物流园区的基础设施建设给予必要的资金扶持。

八、优先发展农产品物流业。要把农产品物流业发展放在优先位置，加大政策扶持力度，加快建立畅通高效、安全便利的农产品物流体系，着力解决农产品物流经营规模小、环节多、成本高、损耗大的问题。

东滩述评：一直以来，物流成本高昂，成为我国物流产业发展的重要障碍，也是影响我国制造业竞争力的重要因素。我国物流成本相比发达国家物流成本高一倍以上，不外乎两方面的原因，一是物流企业自身因素造成的物流效率低下，二是物流相关的各种税费偏高所构成的硬成本，最新数据显示，中国高速公路收费占物流业总成本的 1/3。前者可通过企业重

组、应用新技术和提升管理水平来解决，后者就需要国家层次出面向那些“老爷”部门们开刀了，估计难度不小，但相信会向好的方向发展。

二、东滩新闻

朱跃军总经理向济宁市干部学员作《商圈及商业街策划和招商》讲座

2011年8月15日，朱跃军总经理收复旦大学有关部门邀请，在进修学院为山东济宁市全市60多位干部学员授课，讲座题目为《商圈及商业街策划和招商》，针对地方领导干部在城市商业圈实践中面临的热点问题，朱跃军总经理做了详细的讲解，过程中与干部学员进行了积极而有成效的互动。

本讲座以如何推进城市商圈、商业街和楼宇经济的发展为切入点，纵观国外的先进经验及国内的前沿操作，并结合主讲人考察日本大商业发展经验，重点分析了商业街、商圈策划以及楼宇经济规划的指导思想、开发理念和案例解析，提出了商业街和商圈发展的10个开发理念，并提出了商业街和商圈、楼宇经济招商的基本框架和创新思路。

东滩顾问联手德国佩西规划公司承接威海温泉风情小镇规划课题

2011年8月15日，经过上海东滩顾问公司和德国佩西规划建筑事务所近一个月的奋战，由威海明辰置业有限公司（威海魏桥科技工业园有限公司子公司）委托的威海温泉风情小镇开发策划及概念规划项目中期沟通汇报获得通过。

温泉风情小镇项目位于威海市环翠区温泉镇，规划总面积3.8平方公里，东滩顾问此轮汇报主要完成了总体策划方案和温泉汤村、林家院子两大地块的详细策划，项目主体以“佛爷顶温泉度假区”的打造，与市区“仙姑顶名胜风景区”形成鲜明对比，重点策划的温泉主题公园、温泉度假小镇、五星级国际会议酒店、许愿广场、佛爷顶静修别院、山地游乐区、企业会所、度假别墅等项目受到甲方一致好评。

东滩顾问与美国熙可集团达成城乡统筹项目战略合作协议

东滩顾问朱跃军总经理一行于10月13日与美国熙可集团（CHIC GROUP）总裁朱演铭先生进行了会晤，就安徽萧县15万亩农用地城乡统筹项目策划进行了前期沟通，朱跃军总经理介绍了东滩顾问在农业园区规划策划方面的经验和观点，得到了熙可集团高层的高度认同，双方就中国农业规划、新农村建设方向、城乡统筹发展趋势交换了双方的看法，朱演铭总裁认为东滩顾问对农业土地一级开发的理解和创新理念与熙可集团业务契合度非常高，并相信能够通过东滩顾问的服务更好的支持萧县项目的开发，当场表达了双方进一步合作的意向，希望与东滩公司就城乡统筹项目达成战略合作协议。美国熙可集团总部设立在上海，分部遍及美洲、欧洲、大洋洲、亚洲和东南亚，是一家以食品、农业、全供应链整合管理为主营业务的跨国集团公司。

东滩顾问与徐圩新区就功能平台建设达成一揽子合作意向

东滩顾问与连云港徐圩新区签署《东中西区域合作示范区功能平台开发策划一揽子框架协议》。为进一步推进连云港徐圩新区的产业招商与发展，以全方位的功能平台营造更好的产业环境，徐圩新区建设指挥部领导委托东滩顾问就新区现代服务业功能平台进行整理，经过东滩顾问团队的集中攻关，共梳理出近 70 项相关功能平台，2011 年 10 月 22 日，东滩顾问项目团队一行 9 人团队开赴连云港，与连云港市徐圩新区有关领导就每一个功能平台项目进行了卓有成效的交流，随后双方就<东中西区域合作示范区功能平台开发策划一揽子框架>达成了合作意向。东滩顾问将就其中数十个功能平台进行策划设计，并就具体实操性项目提供可行性研究报告。

朱跃军总经理为盐城青年干部作《中国城市综合体现状与趋势》讲座

2011 年 10 月 28 日，朱跃军总经理在复旦经济学院为江苏盐城市处级以上青年干部作题为《中国城市综合体现状与发展趋势》的讲座，与会 50 多名中青年干部济济一堂，认真听取了朱跃军先生关于城市综合体方面的见解，关于城市综合体，朱总提出了几个观点：1、城市综合体不是越大越好；2、综合体是各种功能的组合，不同的产业、消费力在时间和空间上的组合；3、城市综合体不能创造外向型的消费力就是失败的；4、城市综合体做的好，有特色有吸引力，再远都有人来；5、城市综合体要把人口和消费力聚集起来；6、旅游项目只图游客来单次情景消费是没有前途的；7、服务经济创造需求，消费经济满足需求，服务经济是驱动轮，消费经济是从动轮，要双轮驱动。

三、区域开发专栏

区域开发的市场形势、机会及运作模式

朱跃军

2003年，东滩顾问在参与上海崇明东滩开发研究中提出了“区域开发”概念，并创造性地提出了“区域开发的商业模式和区域开发商的商业模式”。历经8年的时间，今天看来，“区域开发”正在成为地产业界的“香饽饽”，成为房地产公司的一个“较为成熟”的业务板块，一些地产商、园区开发商已发展成为专业的区域开发商。

一、区域开发的市场形势

从区域开发的演进历程看，最早介入区域开发领域的是国有控股公司，一段时间内，各地城投公司、国有控股公司控制了一级开发市场。如云南城投、上海城投、漳州发展、泰达股份、黑牡丹等，都依托政府背景和关系，参与了一些土地一级开发或区域开发项目。

多年来，在政策形势扑朔迷离之际，有些上市公司及房地产企业曾大胆参与了一级开发，如绵世股份专门从事区域开发业务，主导了成都成华区保和乡旧城改造、郫县龙梓万旧城改造项目等。类似的市场化公司还有高金食品、华业地产、亿城股份、中南建设、万方地产、大连万达等，也都不同程度地介入了区域开发业务领域。

过去的区域开发实践，因土地一级开发无国家统一政策，企业参与一级开发的市场透明性较差，出现了操作不规范、虚高开发成本提高自身利润等问题。许多地块的一级开发是由政府和企业秘密签订的协议，外界极少知晓，一级开发商也颇显神秘。

从近期国家出台的相关政策来看，企业参与一级开发的空间逐渐变大，但会趋向规范化。如2010年5月《关于鼓励和引导民间投资健康发展的若干意见》提出，鼓励民间资本参与土地整治和矿产资源勘探开发，积极引导民间资本通过招标投标形式参与土地整理、复垦等工程建设。2010年6月《关于贯彻国务院加强地方政府融资平台公司管理有关问题的通知》提出，市政道路、水利设施、非收费管网设施等不能带来经营性收入的基础设施等公益性资产，不得作为资本注入融资平台公司。2010年9月“两整治一改革”活动提出，土地储备机构必须与其下属和挂靠的从事土地开发相关业务的机构彻底脱钩，各地国土资源部门及所属企事业单位都不得直接从事土地一级市场开发。

同时，持续的楼市调控使得二级市场存在诸多不确定性，房地产企业向“土地一级开发商”转型的愿望增强。由于区域开发业务的复杂和综合，进入壁垒较高，很多企业都是在观望、谈判或试探性的进入，在相当长时间内区域开发仍将属于非完全竞争市场。目前开展区域开发业务的主要企业类型有以下几种。

开发商类型	代表企业	特点	核心区域开发能力
大型上市 房地产企业	天津泰达、中南建设、华侨城等	拥有丰富的房地产行业经验，资金实力雄厚，但对于土地一级开发经验有限	跨区域运营能力 规划策划能力 融资能力
地区中小型 房地产企业	众美地产、万祥置业、京泰鸿等	拥有一定的地缘关系与信息获取能力，但资金实力较弱，只能承担小片区域的开发业务	项目管理能力 信息获取能力
政府投融资平台型 房地产企业	云南城投、中天城投、西安投资、深圳投资等	在当地拥有强大的政府关系，一级土地获取能力较强，但专业性和跨区域竞争能力有限	政府关系运用能力 土地获取能力
隶属于多元化集团的 房地产企业	海尔地产、保利地产、中粮地产等	依靠集团强大的资金、资源实力，区域开发业务择机扩张	融资能力 资源整合能力

二、三类区域开发的市场机会

结合近年来我们的咨询经历，以及对我国园区建设、城市扩展和消费经济的时代背景和发展趋势的分析，我们将区域开发业务划分为三种类型：城镇片区开发、产业片区开发和旅游片区开发。

1、产业园区开发

在我国，近几年按照专业化原则形成的各种产业集聚现象越来越明显，产业集聚发展趋势促进了各种类型的产业园区建设。产业园区的开发机会主要可分为三类：现有园区二次开发、现有园区拓展区和新建产业园区。现有园区二次开发多为“腾龙换鸟”，盘活存量土地，利益方较多，关系复杂，耗时耗力。现有园区拓区虽受园区管委会牵制，但也受地方政府关注，承载地方产业拓展重任，且开发任务相对简单。新建园区不涉及历史上的利益关系，对于园区发展定位与建设措施具有自主权。

工业园区发展到一定阶段，为产业发展被动配套的生活设施如人才公寓、蓝领社区等逐渐建立起来。城市扩容迎来房地产黄金时代，产业园区被动承载城市功能。生活、生产全面配套的产业新城成为园区发展的未来趋势。从具体的区域



市场看，国家层面区域经济规划惠及的区域，存在较多的产业新城开发机会。

从中获益的一种开发活动。简单来说，区域开发的一般运作模式可以概括为“绘蓝图、搭平台和聚企业”。

1、绘一张蓝图

以战略规划、

产业规划、城市规划等描绘区域发展蓝图，推动项目土地升值。描绘顶级蓝图是一级开发商拿地的一贯做法，往往不惜重金邀请知名规划机构参与编制顶级规划方案，“谁会画图，谁就能挣到钱，谁会画美图，谁就能挣到大钱；谁会讲图，谁就能圈到地，谁会讲得云里雾里，谁就能圈到更多的地。

研究、规划、策划不仅能为开发商拿地助一臂之力，也能实际性地推动地块升值，地块未来的发展虽然要经历漫长的时期，会在建设过程中偏离原有的规划，但总体定位不会变，二级土地会因地块总体定位的“高端与宏伟”受开发商瞩目，从而提升价格。

2、搭一个平台

以“一级土地开发+先导性二级开发项目”的方式搭建各方利益相关者参与的大平台。以“一级土地开发+二级旗舰项目”的一二级联动方式搭建区域开发平台。作为区域开发战略倡导者，依赖其品牌影响、规划策划能力和金融、实业资源首先撬动土地价值。地方政府在融资担保、招商引资、财税政策等方面为区域开发商提供强有力的支撑。

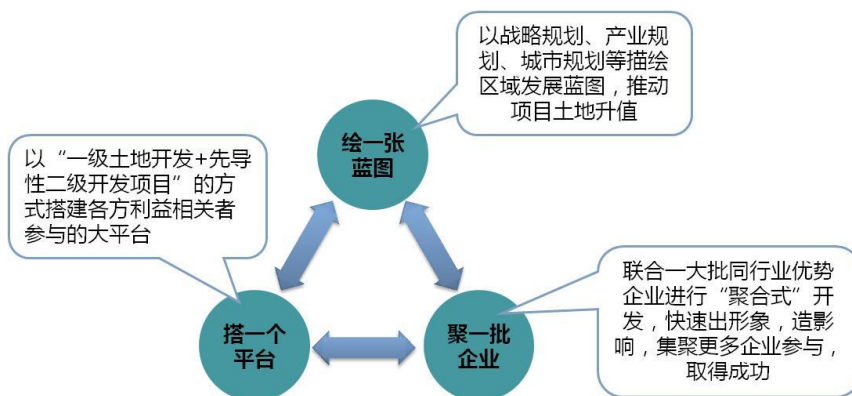
二级先导性项目开发，能提振信心，树立标杆，提升土地价值。一是**先行引导开发**，集中全力打造自有品牌的标杆项目，引导后续项目围绕区域总体定位，陆续建设；二是**龙头带动效应**，以龙头项目带动上下游配套企业的集聚，还是商住、旅游等地产项目带动关联企业入驻；三是**提升土地价值**，先导标杆项目的先行建设一般都会提升区域土地价值，就像上海浦东建设迪斯尼乐园一样，周边的土地价格节节攀升；四是**树立区域品牌**，提升区域知名度与资源集聚力；五是**提振信心指数**，先导标杆项目的影响力会对区域发展注入活力，提振地方政府和投资客商的信心指数。

3、聚一批企业

联合一大批同行业优势企业进行“聚合式”开发，快速出形象，造影响，集聚更多企业参与，取得成功。

区域开发是一个巨大的、长期的商业计划。区域开发的主导者首先需要科学的策划和规划，以此为基础，集合众多政治的、经济、社会的和环境的利益相关者，参与和支持实现其商业计划。

除了区域开发商自身的二级先导项目外，还应（可以）在规划蓝图指导下，规划更多具



有先导意义的二级项目，以优质和优惠的条件，邀请同行业优势企业一起进行开发，快速出形象，提升区域土地价值

产业园区的竞争观和创新路径

黄兴岩

从目前我国产业园区发展态势看，有一些园区已形成自身特色和核心竞争力，但就大多数园区来说并没有摆脱同质化竞争处境，未能形成自身的发展特色和独特的竞争优势，处于一种“粗放式”的经营状态中。“去同质化”成为这些园区面临的主要问题，即要树立差异化的竞争观，如果把产业园区看作一个“企业”，那么在吸引客商入驻的市场竞争中如何取胜呢，竞争战略的关键在哪里呢？

一、圈定竞争对手

我们认为，首先要圈定竞争对手。圈定竞争对手的一种方式是以园区所在的周边园区为竞争对手，一般选择一个城市群，即一个区域板块，这种方式适用于初创型园区，适用于“白纸战略”，新建园区在规划之初，从零起步，战略处于空白，其谋划的参照，竞争的对手就是“视野”所及的周边园区。

圈定竞争对手的另一种方式就是以产业类型或主导功能来划分，不论是否在同一区域板块上，全国的同类园区都是其竞争对手，这种方式适用于二次创业的园区或者是新建园区的战略已有一定轮廓的情况，产业类型与主导功能的雷同，导致了园区之间的竞争白热化。

二、找准“独门武器”

找准独门武器就是要明确产业园区最具特色的优势，优势来自何处？无外乎借势和创势。

所谓借势，就是借助园区现有的独特条件，可能是历史文化、优惠政策、产业基础、区位优势交通、所在城市特点、与城市的关系等等，这些是园区战略定位的依据，利用得好可以成就园区的特色。连云港是新亚欧大陆桥东方桥头堡，东与日韩等国隔海相望，西依大陆桥经济带，利用这一独特的区位优势，连云港市建设国家东中西区域合作示范区，东滩顾问为示范区徐圩新区策划了一系列项目，如大陆桥合作论坛会馆、大陆桥产品展览展示中心、陆桥合作广场等。

所谓创势，就是选择最为所需、最具条件、最易实现的某一方面，如园区商务环境、技术平台、人才政策等作为园区的“独门武器”。东滩顾问在为无锡生物医药外包区做战略策划时，认为中青年人才的导入是外包区发展成败的关键，因此提出“学苑式科技城”的功能定位，秉持“小城区经济”理念，走校园式、研究型、国际化的发展模式，重点开发建设有“善业·生物科技城”、“善身·健康休闲区”、“善学·教育培训园”等项目，打造成马山片区的城市核心、经济核心以及文化核心，作为人才导入的突破口，以人居环境打造使外包区在同类园区中“一战定乾坤”。

三、构建“差异化模型”

无论是“借势”还是“创势”，都只是园区创新的基本思路，园区创新最终体现在具体的创新定位和创新路径上。创新定位是指战略定位上的创新，与别的园区采取不同的“差异化模型”。我们认为，园区差异化定位主要体现在以下几方面：

一是产业差异化。产业差异主要体现在产业结构和产业体系的确定方面。产业结构如何？什么为主导产业？产业发展的路径是国际化还是本土化？是构建完整的产业链还是集中发展某一细分产业？这些决定了园区在产业发展方面的差异性。在具体进行产业结构和产业体系确定的时候，要着力考虑地区的资源优势和环境特点，有选择地融入区域发展链条，某些产业或领域与其他城市保持竞合关系，寻求差异化的战略定位。

二是功能差异化。园区功能是园区差异化的另一来源，是园区定位的延伸和具体化。要在园区定位基础上将园区功能和产业选择有机结合在一起，综合考虑园区功能定位，是发展单一产业功能，还是兼具城市功能？单一产业需要提供哪些配套服务、管理功能和要素平台？多样产业又需要配备哪些相关服务、管理合功能和要素平台？通过这些考虑和综合，将园区功能和产业结构有机结合起来，努力构建一个生产、生活、生态三者协调发展的创新园区。

三是形态差异化。园区的第三个差异化来源是形态上的差异，如体量差异，是建特色小园区组团还是综合型大园区？如布局差异，是混合布局还是条块分割？如环境差异，是花园式园区还是一般工业园区？如技术差异，有没有统一的静脉处理系统，或者应用循环经济书和特定的生态技术，打造生态型园区？园区形态是园区的差异化定位的前提，根据园区形态要求结合竞争环境需要确定园区定位，进而确定园区功能和产业选择，是园区发展创新路径必然要考虑的内容。

四、构建“差异化路径”

园区发展路径探讨的是园区发展的策略和措施问题。随着我国市场化经济的发展，市场化、民营化、公私合营、资本化、土地入股等等，在园区开发和运营中出现了很多创新的实践做法。“差异化路径”主要体现在三个方面，包括开发模式的差异、要素利用差异和产业扶持差异三个方面。

一是开发模式上创新。开发模式差异主要体现在三个方面：开发策略差异、运营策略差异和招商策略差异。开发策略的差异，主要表现在开发方式和开发时序的安排上，是政府主导型开发方式还是市场主导型开发方式，亦或政府市场合作开发方式？是不断滚动，逐级升级开发方式还是一步到位，集中聚焦开发方式？是先期打造城市功能，通过生活、生产、生态功能的先期建设，来吸引具有高投入、高产值、高附加值的“三高”产业开发方式，还是先引入产业项目，根据项目进行具体配套的开发方式？这些都是具体操作开发一些必须考虑内容。除此以外，还有运营策略方面的差异，主要是园区管理体制和考核制度的差异；招商策略方面的差异性，主要招商对象和招商策略的差异。这些都是开发模式创新的来源。

二是要素利用上创新。主要包括土地、资金、人才、信息等要素市场的建立和运用策略。比如土地要素可以采取租售并举的土地运作模式，可以通过建设一定量的标准化厂房，根据入驻企业的不同性质，选择租赁或出售方式，但政府必须控制好一定的比例，保证产业升级换代的操作灵活性，并能够随着园区的建设随时腾挪空间。还有资金要素，如何进行筹集？筹集渠道有那些？除了传统筹集方式还有没有其他筹集方式？市场化筹集方式如何创新？这些都是开发区资金可能的创新路径。其他还有人才和信息，人才如何引进？如何吸引？引来以后如何留住？信息如何收集？收集来以后如何区分其中价值？所有这些疑问都是园区要素利用的可能创新来源。

三是产业扶持上创新。产业扶持政策不仅要根据产业类型，还要根据产业演进发展规律来综合考虑相关扶持政策和方式。不同产业类型发展重点不同，影响产业主要因素也有差别，开发模式的差异也影响产业演进过程。

总体而言，产业扶持政策无外乎要素平台建设扶持、科研资源供给扶持和人才、资金扶持这几个方面。平台建设方面可以通过打造立体化要素平台，优化存量并引导增量，创新产业扶持策略；科研资源供给方面可以通过打通园区产业资源与外部科研资源之间的桥梁，帮助企业移植、复制外部先进的生产技术和管理模式，提升园区产业的竞争层次方式进行；人才方面可以为企业各类技术、管理人才的培养牵线搭桥，构建一套人才培育机制，打造多条人才输送渠道，对接若干人才服务机构来进行；资金方面可以通过融资渠道拓宽、科研资金资助等方式来进行。另外就是所有这些扶持政策都要综合考虑园区产业发展演进规律，根据发展进程相应配套相关扶持政策。

四、产业聚焦

汽车营地网络推动区域旅游变局

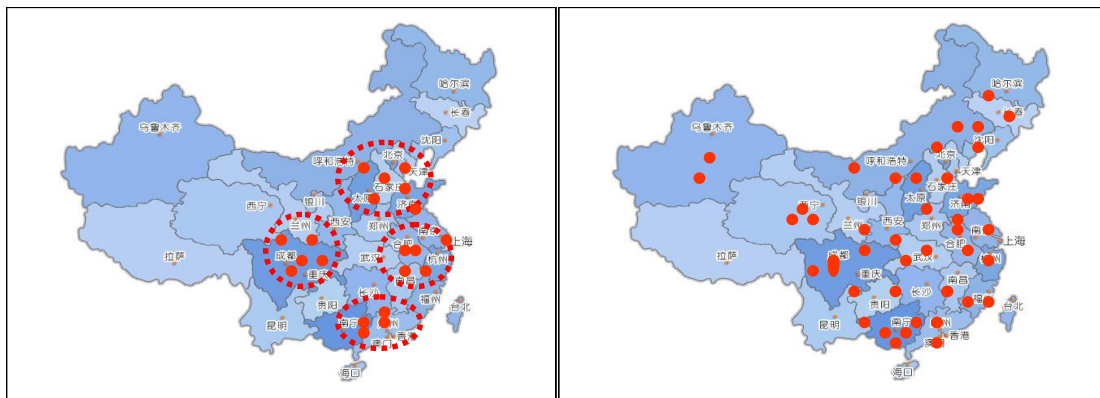
王玉霞

汽车营地伴随着自驾游市场的火爆而不断加快建设。它不仅为自驾游客提供基本的服务，还提供多样的休闲娱乐项目；它不仅是一个休闲娱乐场所，更是一个旅游集散中心。汽车营地依托便利的交通条件和便利的服务系统为周边旅游提供支撑服务，而汽车营地网络化的发展将对区域旅游发展带来新的格局变化。

一、汽车营地趋向网络化发展

汽车营地是依托良好的交通条件在交通节点等地区建立的休闲项目，可为自驾车游客提供完备而多彩的服务项目。经过一定时间的发展，区域内会形成多个汽车营地项目，从而会形成一定的网络系统，这也正是汽车营地发展的趋势之一。

我国相关的部门如中国汽车露营分会、国家六部委等相继提出了汽车营地未来发展规划，积极在未来打造我国汽车营地的网络系统。其中近期而言，我国汽车营地主要集中在经济比较发达的环渤海地区、长三角地区、珠三角地区和以成都、西安为中心的西南生态、丝绸之路两大精品线路地区，从而形成小片区的汽车营地网络。远期而言，在未来3-5年时间内，除了经济发达地区，汽车营地还将延伸到旅游资源比较好的旅游度假区等地，从而形成我国汽车营地的网络化分布格局。



汽车营地集中化分布格局

汽车营地网络化分布格局

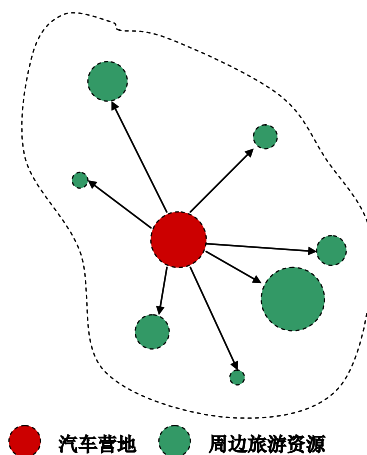
目前我国有些地方已经形成或正积极筹划建设汽车营地网络。如北京平谷“汽车营地群”项目，将在平谷打造10个风格各异汽车营地，从而形成一个汽车营地群，带动区域旅游及区域经济发展；山东省为做大自驾游旅游市场，也出台了相应的汽车营地发展规划，计划近些年要在山东建设180个汽车营地，其中在胶东地区建设40个汽车营地，而烟台要计划建设20个汽车营地，从而实现网络化的开发和运营格局。

二、汽车营地网络推动区域旅游变局

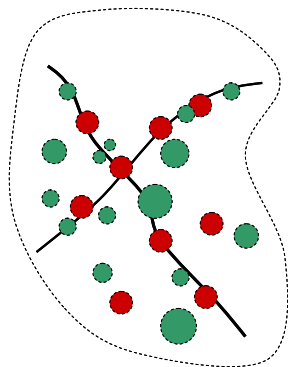
汽车营地不是简单的一个旅游休闲项目,它可依托良好的服务功能和休闲功能对周边区域旅游产生巨大影响,而多个汽车营地项目的落地将会推动整个区域旅游变局。

汽车营地成为区域旅游集散中心。汽车营地一般选择在交通十分便利的地区,可提高旅游的通达性,也可吸引大量的人车流。同时汽车营地还拥有完善的服务系统,它可为自驾游游客提供汽车维修、停车等服务,也可为大众游客提供完、自由的住宿、餐饮、信息等相关旅游服务,还可提供烧烤、篝火、户外运动等多种休闲服务。依托这些优势,汽车营地可成为区域内的旅游集散中心,将不断汇集大量客流,还将不断分散到周边旅游景区。汽车营地的旅游集散中心的功能,将会对整个区域旅游产生一定的影响和改变,它可使区域旅游告别一盘散沙的局面,将有效组织区域旅游人车流的汇集和分散,从而推动区域旅游有序发展,也为游客提供一个高品质的旅游服务系统。汽车营地网络化的建设可形成多个旅游集散中心,从而实现区域网络化的集散中心,有效构建网络化的服务系统。

汽车营地有效整合区域旅游资源。汽车营地的建设不仅在于其本身的价值,更在于汽车营地对周边旅游项目的带动作用。周边旅游项目依托良好的或独特的旅游资源吸引大量旅游客群,成为旅游休闲目的地,而汽车营地依托其良好的、高效的旅游服务系统,为游客提供住宿、餐饮等服务,成为旅游集散中心,二者可互相影响从而实现“小营地、大景区”的局面。汽车营地与周边旅游项目的“互助关系”,可改变区域旅游散乱的发展局面,有效整合周边旅游资源,可打造整体化的旅游发展格局。目前国外汽车营地经过多年的发展已经趋于成熟,其主要的开发模式也是“小营地、大景区”,将汽车营地与周边旅游资源有效、有机的融合起来,从而打造区域旅游系统,带动整体区域旅游快速发展。



汽车营地积极打造旅游精品产品。国外汽车营地的发展实践证明,汽车营地不仅提供基本旅游服务功能,更可依托周边资源和内部休闲项目将其打造成特色旅游休闲目的地。目前我国汽车营地在建设过程中也注重休闲度假功能,在其内部建设有烧烤、水上运动、山地运动、篝火等多种休闲旅游项目,积极打造特色化的休闲度假目的地。由于汽车营地正朝网络化的趋势发展,可在高速路、国道等交通沿线形成一系列的汽车营地。伴随着汽车营地的品牌化发展和对周边旅游项目的带动,可在交通沿线形成特色的精品旅游线路或精品旅游产品,从而对整个区域旅游产生质的影响,带动区域旅游走向一个新的发展阶段。



浅层地能开发利用及其产业

谢淼

随着人们生活水平的提高,人们对于居住环境的质量要求也越来越高,尤其是对居住场所供暖制冷的需求也更加迫切。据统计,我国建筑供暖制冷用能占全社会能源需求的比例,已由原来的 1/6 增长为 1/4。

以往,能源主要来自于矿物质燃料的燃烧,这不仅仅造成了资源的浪费,而且严重地污染了环境,加大了政府治理环境的难度,也对可持续发展也不利。浅层地能的出现及时解决了以上三个难题,不仅可以满足供暖的需求,同时也可以实现区域的零污染排放,同时真正地实现供暖制冷无污染的绿色居住环境。

一、浅层地能利用的促能减排优势

浅层地能主要是通过密闭循环系统与土壤或江河湖水进行能源交换,不破坏地层结构;在供热时没有燃烧过程,避免了排烟污染;在供冷时不需用冷却塔,避免了噪音及霉菌污染。可以说,其整个过程既不排放废气,也不产生废渣。因此,开发浅层地能消除了以往供暖制冷对环境造成的破坏,具备零污染的绿色环保品质。

此外,浅层地能能源利用效率十分高,是电采暖方式的 3-4 倍;由于其结构特殊性,热交换器不需要除霜,减少了结霜和除霜的用电能耗。浅层地能的地源热泵机组和普通供暖制冷机组相比,系统非常耐用,使用寿命长,可以免去保养空调,维护费用低,间接节约了人力、物力、财力。

所以,浅层地能是构建低碳和谐生态城市、促进节能减排的重要手段之一。在某种意义上讲,这是一种暖通行业能源利用的一场革命。国内外专家普遍认定浅层地能是采集大自然低温可再生能,特别是浅层地能,是 21 世纪取代传统供暖制冷方式最为有效最有前途的技术措施。

二、浅层地能的三种开发模式

1、抽水井式。这是国外在 1964 年提出的浅层地能采暖利用方式。其工作原理是在地上开凿两眼以上水井,从其中一口井取出地下水进入机组放热,之后地下水温度降低进入第二口井(回灌井)回灌于地下。由于这种方式会破坏地下水的自然分布,对地质、建筑等带来严重影响,引起地下水交叉感染,并且会引起取水井塌陷和回水井堵塞,因此从上个世纪 70 年代后受到严格限制发展。

2、地埋管式。这种方式分为水平埋管和垂直埋管两种形式。对于水平式埋管系统,其优点是:安装费用比垂直式埋管系统低,使用者易于掌握,应用广泛,其缺点是:占地面积大,受地面温度影响大,水泵耗电量大;对于垂直式埋管系统,其优点有:占用土地面积小,管路及水泵用电少,其缺点是钻井费用较高。

3、单井抽灌式。单井抽灌采集技术是一个以水为介质的密闭循环的热量采集装置。运行过程中没有水资源消耗,对区域地下水状态和地质结构无影响,大大减少从能源开发到能

源使用的过程投入；显著提高能源利用率，与传统电锅炉相比节电 3/4，大大减少了供电配置。

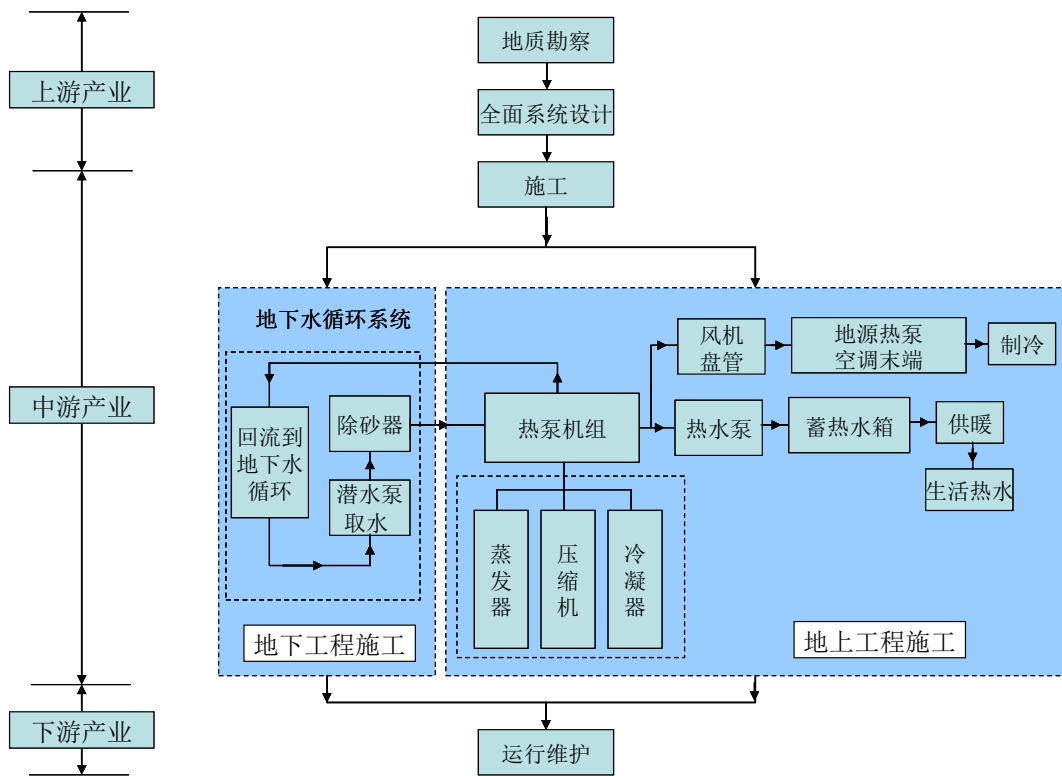
三、浅层地能利用产业及产业链

浅层地能利用产，业涉及的产业链较长，主要集中在上游和中游阶段，下游产业较少。总的来说，整个产业链包括科研团队、设计单位、系统集成商、设备制造商，甚至更细分的管材制造商，还包括开发商等施工单位。具体来说有地勘、地热泵、换热器、机组、压缩机、管材等。

上游产业：由地勘、设计单位、系统集成商、设备制造商构成。首先由具有浅层地能开采资质的科研机构进行地质勘察，并对开发地进行系统全面的设计，再委托开发商进行具体施工，进入下一阶段。

中游产业：由施工方构成。施工方负责严格按照设计单位设计的图纸施工，并把从系统集成商和设备制造商运送来的设备进行深埋或组装，并调试完毕。

下游产业：由运行维护单位构成。浅层地能在调试完毕后，仍需要对其进行后期运行维护，以保证设备的正常运行。



地源热泵产业链示意图

四、浅层地能利用的产业前景和发展机会

随着我国经济的快速增长，能源形势日趋严峻，特别是在节能减排呼声日益高涨的今天，浅层地能作为一种非常重要的新型能源，它的开发利用成为实现可持续发展的一个重要途径。

1、浅层地能利用的应用前景十分可观

20世纪80年代初至90年代末,随着城市能源结构的变化,热泵供暖制冷的应用在一些大城市日益广泛。特别是进入21世纪以来,浅层地能行业有了较快发展。据初步统计,全国范围内,除港、澳、台地区外,31个省、直辖市、自治区均有浅层地能项目,且应用数量逐年增加,而且有成倍数增加的趋势。

其次,与风能、太阳能等新能源一样,浅层地能也已经在《可再生能源法》中被明确列入新能源所鼓励的发展范围。近期,国土资源部提出将在建筑领域大力开发浅层地能。

再者,发展浅层地能是解决能源短缺问题,平衡发展与消耗矛盾的重要出口。浅层地能以其环保性与节能性统一的显著优势受到社会各阶层的青睐,并呈迅猛发展态势,已广泛应用于办公楼、宾馆、学校、宿舍、医院、饭店、商场、别墅、住宅等各领域。

2、浅层地能利用产业发展空间较大

从市场供给看,浅层地能企业分布不均,且以中小企业为主,上升空间大。目前,我国境内浅层地能系统生产企业主要集中在北京、广东和山东3个省、市,约占全国生产企业总量的70%,另外30%主要来自上海、江西、辽宁、内蒙古、四川、天津等地,分布很不均衡。且浅层地能企业的资本从100万元到数亿元不等,其中以中小企业居多,这说明浅层地能行业目前还处于起步阶段,仍有很大的发展空间。

企业会所商务园区的兴起和模式探讨

申屠巧巧

“会所”是舶来词,英文为“Club”,意译即为俱乐部。会所由于为相同社会阶层的人士提供了一种排他性的私密社交场所,因而大受欢迎并逐渐流行开来。直至今日,会所已经发展成为一种全球现象,并已经成为中产阶级的产物和一群身份不凡人士的聚会场所,会所的会员资格也演变成某种身份的象征。在西方,许多大企业都拥有自己的企业会所。

而在我国,大多数国家直属部委和大型国有企业也都拥有自己的会所。这些会所功能繁多,承担着商务洽谈、员工培训、休闲度假等作用,一般都位于风景优美的旅游区或者远郊区,按星级标准建设,平时对外营业。但这些地点都较为分散,缺乏组织性,处于一种相对独立的状态。随着我国经济的发展,出现了许多新兴企业如外商独资企业,合资企业,各类高新技术企业等,它们迫切需要建立自己的企业文化和交流平台,并呈现出集群化发展趋势。所以讨论集群化的会所商务园的市场需求、发展趋势和开发模式就显得紧迫而且必要。

一、企业会所商务园的兴起

首先从企业会所角度看,其发展不仅体现了休闲化商务的需求,更是内外部轻松愉悦的交流氛围的趋势表现。可以看到,越来越多的企业商务正走向一种休闲、轻松和非正式化。绿色高尔夫商务、俱乐部商务……这些休闲商务将商务活动从枯燥的星级酒店、沉闷的会议室移到了轻松而能互动参与的休闲场所。企业休闲会馆将休闲与商务别墅充分结合,餐饮、宴会、娱乐等功能尊崇而齐全,设计了会谈室、娱乐室等功能空间,将商务会谈变得更轻松

自在，大大提升企业商务档次，提高了企业竞争力与影响力，令企业名利双收。在企业文化展示上，会所也是一个很好的平台，对外能够塑造企业良好的形象。

而企业的商务会所不仅可用于对外部的洽商会议中，也可以应用于对于内部员工的福利奖励上。这种福利待遇可以激励企业员工，使其感觉到一种归属感，更加深入地体味企业的精神和文化。

从以集群化为特征的会所商务园出发，其充分利用了单个会所所具有的特征，更是在在物业管理和企业交流等方面有了进一步的提高和升级。各种独立的企业会所带来了私密的交流空间，集中化的管理和个性化运营促进了企业之间的交流和资源上的共享。以集群化为特征的会所经济园，将企业的宣传与商务接待等功能集聚，规模经济特征显著，不仅能够提供更高品质的商务服务环境，而且能打造更高水平的企业形象展示窗口，其建设能够实现企业形象展示“从无序到有序”、“从分散到集中”以及“从业余到专业”的转变，对地方经济发展与品牌宣传均具有重大战略意义。

地方政府可以通过规划理顺各会所之间的关系，为企业搭建公共交流平台，形成以企业俱乐部、休闲活动俱乐部、行业论坛等多种形式为纽带的内部关系网络，并开展各项活动，可以增进企业与企业间，企业和政府间，企业与社会之间的联系。会所经济园区以促进企业文化和信息交流为核心，成为一种新兴的经济业态，是地方经济发展的“亮点”。

二、企业会所商务园价值所在

1、各级政府发展角度

会所商务园区对于政府的价值主要体现在带动区域经济发展、促进旅游度假服务业以及展示地方文化等方面。由于在园区注册的企业往往处于初创期，可能无法带来税收贡献，而如果能够通过明确的定位与资源整合来吸引成功的企业入驻园区，创建会所商务园区，大力发展现代服务业，加大园区房屋空置的利用率，则会避免资源的浪费和缩短长期投资成本的收回周期。

首先，在带动地区产业发展方面，会所商务园区集聚了本地优势产业，能够吸引外地的企业前来投资各类企业，并通过创建一个多元化的信息交流平台与沟通体系，能够促进企业之间的商务交流合作，增强地区产业之间的联盟，加大地区重点产业链的整合，最终能够助推地区产业结构升级，催生出地区的龙头企业。

其次在探索新型旅游度假模式方面，会所商务园区依托优美的自然环境，典雅的人文景观，以企业会所为主要元素，并且通过休闲、餐饮、会议、信息中心等商务活动作为媒介连接在一起。这样的旅游度假模式，既是当地政府对于旅游度假经济的一种新的实践，也能够带来政府、企业、开发商以及游客的多方共赢。

在扩大地区影响力方面，会所商务园区通过各种商务活动的举行，各类企业文化的展示，以及在政府推动下的强大的媒体宣传，将使得会所经济园区成为城市的新名片，为城市的经济发展注入新的活力，最终成为推动城市进步的动力源泉。

2、对企业的价值所在

会所商务园区对于企业的价值主要体现在商务交流、培训、文化宣传和互动等方面。集聚企业会所商务园利用其独特人文景观、商务环境、设施条件吸引各类企业入驻，并构筑企业互动交流的平台。

首先，会所商务园区以规模化的经营运作对冲经营成本，体现在巨大的规模效益上。会所商务园区能够在园区层面上统一协调人力、服务、以及功能性资源，实现多个层次协同运作，很好的整合了协同资源并且能够有效减少企业对于各类软硬件设施的重复投入，大幅提高了资源利用率。会所商务园区通过规模化的运作降低了所需要个各种经营成本。

其次，在商务交流方面，会所商务园区提供了高档次的商务交流场所与高品质的配套服务，以浓厚的人文气息、独特的景观风格最大限度的展现了企业文化，彰显了企业的品味，提升了合作的层次。这些独特的外在条件提供了良好的企业互动与交流平台，将促进企业之间的多层次合作，从而为企业带来的新的发展机遇。

最后，会所商务园区同时能够以独特的人文景观、设施条件为企业成功搭建了人才培养平台、员工奖励平台，为企业的发展注入强劲动力，为企业员工带来更享受的福利待遇。

综上所述，企业会所商务园区具有广阔的发展空间和良好的投资价值，投资会所经济园区能让企业实现与员工共赢的同时，还能在最短的时间内将成本转为收益，将投资转化为回报，将隐性价值转化为账面利润。

三、企业会所商务园区的发展模式

结合企业会所商务园的价值分析，会所商务园应该发展成为一个集聚企业文化特色的展示区、一个富有人文关怀的员工奖励度假区、一个共享资源的商务信息交流区、一个高端优雅的商务接待集中区。

1、选址问题

会所商务园的选址要求很明显，在建设中不仅需要充分考虑度假居住、小型会议、私人聚会、奖励居住的功能性，而且需要特别重视其居住性和环境的品质。优美独特的地理环境可以造就轻松愉悦的氛围，能够在度假中完成商务洽谈。

具体来说，会所商务园的选址主要依托以下几个条件：

一是交通便利。对于节奏较快的现代社会而言，时间及其宝贵，更为重要的是交通便利可以节省更多的精力和资源。因此会所商务园的选址最好离周边城市 1-2 小时车程，感觉休闲娱乐的商务会所就在身边。

二是设施齐全。周边必须拥有相关的配套设施，以满足生活和商务的需要。企业会所商务园功能性要求其必须具有与人口规模相对应的配套建设的公共服务设施、道路和公共绿地的等相关配套设施。

三是环境优美。自然环境、人文旅游资源是其突出优点。企业会所商务园强调了休闲商务的作用，优雅清新的自然环境给人舒畅愉悦的心情，极具美感的观赏价值，造就了一个理

想的度假胜地和轻松的商务环境。

四是企业聚集。以集群化为特征的会所商务园需要有一定的产业基础，并且所在城市应该有相当数量的上规模企业。各种独立的企业会所的聚集能促进企业之间的交流和资源上的共享。

2、业态组合

会所商务园的主要物业业态包括集中式会所、独栋式会所、配套商务服务和公共活动空间。

集中式会所区是比较大的单体综合体建筑，其主要承担大型会议、康体娱乐、餐饮住宿、新闻发布、企业家联谊等共享功能和配套功能。

独栋式会所区是空间布局上完全独立的会所，服务对象为资金雄厚，又想长期驻留此地的企业。它是集合三类功能的载体，第一能够提供商务活动的会议室、多功能厅的商务活动的场所等；第二满足餐饮住宿的宴客厅、标准间、大床房等需要；第三具备健身房、桑拿房、棋牌室等一体化休闲娱乐的功能。

配套功能区主要是由超市、商店、银行、餐厅等组成，为园区提供了全方位的配套服务。一定的人口规模需要有相对应的配套建设和相关的公共服务设施，从长期的生活需求出发，建立一套完整齐全的配套设施。

公共活动区主要定位为室外的休闲娱乐与运动健身，包括花园、广场、网球场等。人们可以在优雅的环境中可以感受到大自然的熏陶，酣畅淋漓的运动和健身，起到愉悦身心的作用。

3、运营模式

会所商务园的运营需要考虑物业经营和园区经营两个方面。

物业经营可采取租售结合方式。物业销售主要面向长期驻留在园区的企业，其拥有企业会所的产权，节约会所成本，增加其自主性；物业租赁主要面向短期使用会所的企业、商业机构以及服务型公司。

项目成功的关键是首先在区域内选取有较好发展潜力的幼年型企业、茁壮成长的青年型企业、发展势头强劲并相对成熟的成年型企业，然后进行前置招商和定制开发，并进行有计划的运营。

而园区经营关键是要搞好公共活动组织和培育，以此来提升园区的吸引力和凝聚力。结合入驻企业的情况，可以相应地组织一些俱乐部，策划和组织研讨会、专业论坛、名人讲堂等活动来提升各企业的文化，策划和组织拓展训练、管理培训、团队比赛活动增加企业的合作与竞争力等。

家居产业——孕育新的产业蓝海

尹福臣

2007年国际金融危机爆发以来，我国相继出台了一系列的政策措施，把扩大内需作为保增长的根本途径，而从中长期看，扩大内需是直接关系经济社会全面发展的大战略，将逐步推动我国从生产大国向消费大国转变。家居产业无疑是“扩大内需”的中坚力量，随着人们生活水平的提高和新兴技术应用的发展，家居产业的内涵和领域都在不断扩展，一些融合新的家居理念、技术、模式的家居产业领域正在孕育新的产业蓝海。

一、住宅产业化

住宅产业化从本义来讲就是要实现住宅生产、供应等的工业化。在美国，住宅产业化已经造就了价值数十万亿的庞大市场。从混凝土构件和制品、轻质板材、室内外装修，到安装这些制品的设备，品种达几万种，而几万种的产品都是分别由不同的设备提供商生产。这些构件的特点是结构性能好，用途多，有很大的通用性，也易于机械化生产。用户可以通过产品目录，从市场上自由买到所需的产品。由于专业化生产，这些产品的成本也被压得非常低。

相比美国，我国的住宅产业化才刚刚起步，未来前景广阔。目前，我国已有不少住宅产业化的试点项目，如济南经济开发区已着手打造全国住宅工业部品集散地基地，将形成整体厨房、整体卫生间、精装内隔墙板、精装架空地板、专用标准化配套管线、CSI住宅装配式混凝土预制件六大工业体系，并将逐步形成工业化大生产。

二、整体厨房产业

近年来，老百姓已经开始关注居家整体的生活艺术，厨房作为家居饮食环境的核心结构发生了革命性的变化，厨房建设由功能型、配套型进入了生活舒适艺术型的发展阶段，设备也由简单的搭建进入到橱柜单元的专业化制作阶段，随之整体厨房火了起来。据统计，在我国约1亿户城市居民家庭中，整体厨柜的拥有率仅为6.8%，远远低于欧美发达国家35%，可以预计我国整体厨房产业的潜在市场空间非常大。

三、小家电产业

小家电是家电行业中一个新兴并充满活力的领域，被喻为家电行业中的最后一桶金。随着人们生活水平的提高，家里配置的小家电也愈加多样化，伴随制造业研发和生产能力的增强，小家电新品种依然源源不断地涌现，如电蒸锅、电烤箱、豆浆机、粉碎机、煮蛋器等等。目前国内大部分小家电产品普及率仍较低，尚处于市场导入期，同时由于小家电的生命周期一般只有3-5年，产品更新换代速度较快，消费者对小家电有持续的换购需求。

四、绿色家纺产业

近几年，随着生活水平的提高、居住条件的改善，以及欧美家居文化的影响，我国家用纺织品开始由传统的御寒功能逐步延伸至装饰美化功能，成为家庭软装饰的重要组成部分。同时，随着消费者对生活品质追求的逐步提高，以“绿色、环保、健康”为特征的绿色家纺产业得到快速发展，有机棉、竹纤维、竹碳纤维、大豆纤维、玉米纤维、牛奶纤维、桑蚕丝等绿色家纺产品正在走进千家万户。

五、创意家居产业

在现代化的城市生活中，高节奏的工作步调，沉闷的生活形态，使人们不断强调个性家居，强调高质素的个人生活环境。设计创意已成为选购家居产品的重要因素，宜家家居作为北欧风格的代表，以自然、简约、清新的理念，已成为城市白领们的至爱之选。一些可爱的家居生活小饰品，在增加装饰效果的同时，把家装扮得浪漫温馨充满情趣，为平凡的生活增添无限乐趣，同时也满足人们的视觉新体验。

六、智能家居产业

随着人们生活水平的不断提高，人们不断地对居住环境提出更高的要求，越来越注重家庭生活中每个成员的舒适、安全与便利，智能家居必然是前景广阔。一般来讲，家居智能化系统由家庭安全防范系统、家庭设备自动化系统和家庭通讯系统三个方面组成，目前比较实用的功能子系统有智能照明系统、智能电器控制系统、电动窗帘系统、家庭安防系统等等。

五、咨询工具

区位熵的基本概念和应用指南

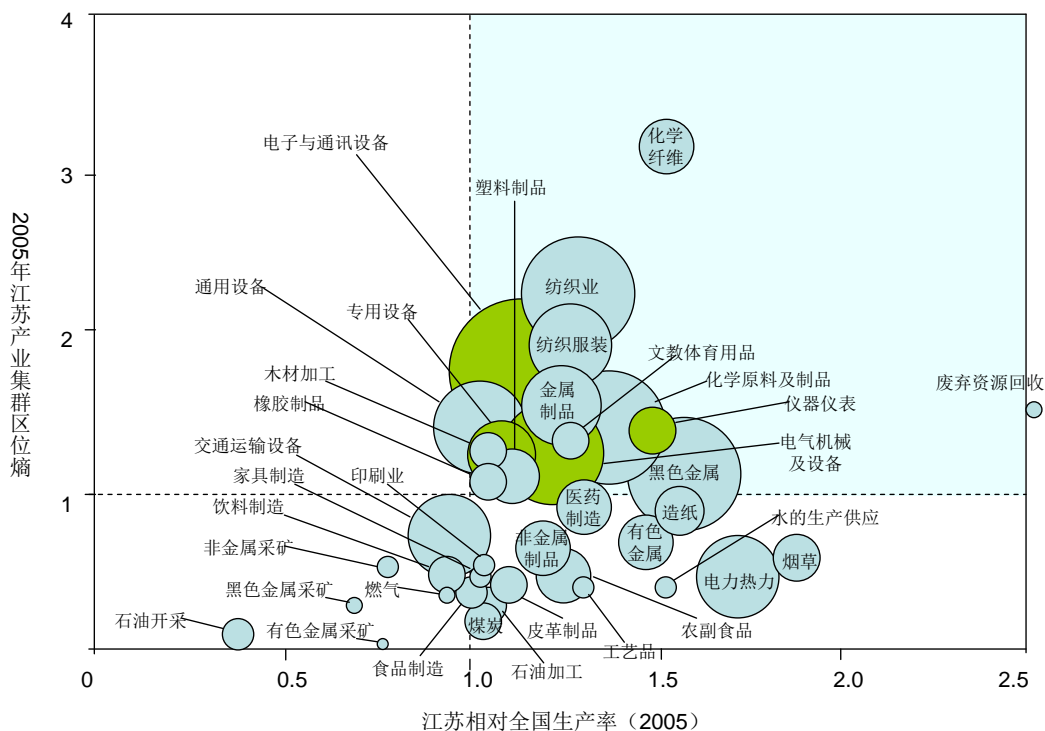
区位熵又称专门化率，它由哈盖特(P. Haggett)首先提出并运用于区位分析中，在衡量某一区域要素的空间分布情况，反映某一产业部门的专业化程度，以及某一区域在高层次区域的地位和作用等方面，是一个很有意义的指标。在产业结构研究中，运用区位熵指标主要是分析区域主导专业化部门的状况。

区位熵计算公式： $Q=S/P$ ，式中， Q 为区域的经济区位熵， S 为该区域某产业的产值， P 为该区域全部产业的总产值。一般而言，区位熵值越大，表明专业化水平越高； $Q>1$ ，表明A产业在某地区专业化程度超过了总地区，属于地区专业化部门； $Q<1$ ：说明该地区A产业的专业化水平低于总地区，必须从区域外输入产品； $Q=1$ ：表明该地区A产业专业化水平与总地区相当，基本自给自足。

【应用指南】

在区域产业定位研究中，运用区位熵指标可以分析区域优势产业的状况，当规划区选择所属经济地理区域的优势产业作为主导产业时，就会获得相应的协同效应。

一般情况下，区域产业集群竞争力通过区域产业区位熵和相对劳动生产率两项指标来分析，两项指标都大于1的产业即为区域的优势产业。下面为2005年江苏制造业产业竞争力分析图（圆圈大小代表GDP规模），从中可见江苏具有竞争优势的产业很多，包括电子设备、专用设备、电气机械、化工制品、纺织服装、黑色金属等。



六、区域观察

青烟威大旅游圈及旅游业发展机会

王娜

2001年9月，山东半岛青岛、烟台、威海三市签订了《青岛、烟台、威海旅游联合宣传促销框架协议》，决定共同构筑“海上都市、仙境胜地”旅游形象，携手打造“中国黄金海岸旅游线”，三市由此迈上了区域旅游的新台阶，构筑了青烟威大旅游圈。

一、青烟威旅游资源的同质性较高

从旅游资源禀赋来看，青岛、烟台、威海三市皆为海滨城市，主体旅游资源均为海滨人文景观（海滨自然资源，包括海岸、海滩、海岛等资源），具有非常大的相似性。而青岛、烟台、威海旅游资源的异质性主要集中在人文旅游资源方面，青岛、烟台地区的文化底蕴较浓，古迹建筑较威海地区多。正是青烟威三市相似性的旅游资源成为区域合作的纽带，三地区可实现“手拉手”充分发挥自己的比较优势，为区域内实现旅游分工提供了条件。

从客源市场来看，依托其山、海、泉三大特色旅游资源和文化底蕴，青烟威三市的旅游客群除作为主体的山东省内客源，外来客源均主要集中在北京、上海和东北等国内地区，以及与山东半岛具有强烈的地缘关系的韩国、日本、俄罗斯等国际地区。相同的客源市场这种“看不见的手”必然会波及青烟威旅游资源的配置，影响青烟威大旅游圈的发展趋势。

二、经济板块和区域交通一体化支撑

胶东半岛主要包括烟台、威海、青岛，从2003年开始，山东省政府提出把胶东半岛作为一个经济板块统一规划和建设同时，推进了城镇化和经济一体化进程，促进了地区经济社会协调发展，进一步推动了青烟威旅游大格局的发展。

目前，青烟威荣城际铁路正在规划建设中，其开通将进一步推动区域一体化旅游胜地的打造。从海阳市到青岛五四广场，以前需要绕行丁字湾，至少需要1个半小时的行程，海即跨海大桥建成后，这段行程只要30到40分钟。届时，青岛、烟台、威海和海阳也将被打造成一个半日旅游圈。

三、打造北方滨海旅游的重要板块

休闲地产发端于黄金海岸，在西方发达国家，有钱人都跑到海边去，中国未来的发展也不例外。

我国海滨旅游空间布局一般分为五个发展带：环渤海湾海滨旅游带、长三角海滨旅游带、海峡西岸海滨旅游带、珠三角海滨旅游带和海南岛海滨旅游带。环渤海湾海滨旅游带是唯一北方海滨旅游带，是以大连、秦皇岛、青岛为中心的两半岛（辽东半岛、山东半岛）一湾（渤



海湾)海滨旅游带。在国内,酷夏最值得去的三大滨海旅游城市,就是青岛、大连和秦皇岛,主要的滨海旅游城市连同周边滨海城市形成了不同的滨海旅游板块,秦皇岛板块、大连板块和青岛板块。

从2003年开始山东省着力构筑青岛区,烟台、威海区,日照区,东营区四大海滨旅游板块,尤其是青岛、烟台、威海三地要形成区域旅游板块,树立联合意识,打破地区壁垒,通过协作开发、联合促销,打造品牌形象,共同提高在海内外市场的知名度和竞争能力。青烟威区域旅游板块的打造既顺应了山东发展区域旅游板块的潮流,构成了北方海滨旅游的重要板块,又发展了青烟威大旅游圈。

四、旅游业发展机会及应对策略

旅游业发展到今天,已经经历了景点竞争、线路竞争、城市竞争,开始进入区域竞争的阶段。青烟威大旅游圈是区域旅游发展的新模式,实现“资源共享、客源互动、合作共赢”,打造“大旅游、大市场、大产业”,使区域旅游业得到“内聚外拓”的广阔发展空间。

首先,大旅游圈能够推动三地的产业发展。青岛、烟台、威海有着鲜明的地域特色和历史文化底蕴优势,大旅游圈的发展可以以打造青烟威北方的旅游文化品牌为重点,以文化大项目建设为支撑,以山、海、泉为题大力发展旅游文化产业,构造一个文化平台,带动服务业的发展,吸引各种大型会议和会展举办商的目光,升级北方滨海旅游。

其次,大旅游圈可以打造串线旅游路线。第一种传统模式是为旅行社开辟了更多的精品旅游线路,对区域内多种文化旅游和功能度假产品进行结合式营销。第二种创新模式是迎合了自驾游发展的大潮,推动汽车营地网络建设,更好地激活休闲游、假日游市场,为区域旅游度假产业发展注入强劲的引擎。

第三,大旅游圈还可以进行特色旅游产品的开发和营销。整合区域内相似性极高的旅游资源,能够形成系列旅游产品体系,突出区域旅游的主题,如温泉旅游、山海旅游等,彰显区域鲜明特色。即可以融入大区域的旅游一体化中,又可以在大同环境下找到自己的特色定位,寻求点和面的突破。

第四,大旅游圈可以融合度假和置业两大需求。由于青烟威三市的旅游季节性较强,旅游度假区的开发运营,应通过度假和置业的结合,不断谋求与探索形成常住人口沉淀的途径,以更好地实现现金流平衡,吸纳人气,并平滑旅游淡季与旺季、波峰与波谷的影响。

徐宿淮盐电子信息产业带的隆起

花海军

近几年,东滩顾问参与苏北地区的咨询项目较多,也比较关注苏北地区的经济社会发展。在江苏省南北联动战略、江苏沿海开发规划、长三角区域规划等战略引领下,苏北地区已成为国际、国内产业转移的重要区域。这里结合沪宁线电子信息产业带的发展,对应串联徐宿淮盐的主通道以及四市电子信息产业的发展动向,探讨一下徐宿淮盐形成电子信息产业带的

可能性。

一、电子信息产业迎来新的发展机遇

前些年,电子信息产业在高歌猛进之后,曾经历了一段时间的发展低潮。随着 IBM “智慧地球”概念的提出,各国相继出台了新的信息技术应用战略,我国也明确将下一代信息技术作为 7 大战略性新兴产业之一,提出重点发展新一代移动通信、下一代互联网核心设备和智能终端、三网融合、物联网等。

全球电子信息产业市场总体看好,各国进一步加快信息基础设施建设和信息技术深度应用,新一代信息技术的快速发展,新兴市场的加快回升都将拉动全球电子信息市场稳步增长。2010 年,我国规模以上电子信息产业销售收入规模 7.8 万亿元,同比增长 29.5%,其中软件产业收入 1.3 万亿元,增长 31.3%。规模以上电子信息制造业工业增加值增长 16.9%,比上年加快 11.6 个百分点,高出工业平均水平 1.2 个百分点,实现销售产值 63395 亿元,同比增长 25.5%。

二、沪宁电子信息产业带的产业转移机会

沪宁线电子信息产业带产业规模占江苏省电子信息产业的 80%以上,生产的 12 项电子信息产品产量列世界第一,集成电路产业产值占全国的 43.1%,电力管理软件占全国的 50%。形成了软件、集成电路、平板显示、计算机及网络设备、现代通信、新型元器件等产业集群。

随着产业升级,沪宁产业带发展重点逐渐向高端服务业、新能源、新材料等高端战略性新兴产业转移,传统低端的电子信息产业已经不是地区发展重点,而且伴随着沪宁地区土地、劳动力等生产成本上升,沪宁地区电子信息产业转移势在必行。

《江苏省电子信息产业调整和振兴规划纲要》提出,要建成电子信息产业强省,打造全国重要、全球有影响力的信息技术研发基地、软件基地、信息产品制造和出口基地,形成较大规模的软件、集成电路、新型显示器件、现代通信及信息技术应用五大产业。形成一批在全国具有特色和影响力的产业聚集区,建设 50 个省级产业基地(园)。《纲要》明确提出要实施苏中苏北产业承接和提升,继续推进南北共建开发园区,引导和支持苏中、苏北地区发展特色优势产品,促进苏南产业加快向苏北转移,积极为苏南信息产业协作配套。

三、徐宿淮盐电子信息产业集群发展动向

徐宿淮盐地区趁着全球和国内发达地区,特别是沪宁线电子信息产业转移的东风,电子信息产业从“一穷二白”到逐步“生根发芽”,已形成了一些有发展前景的小集群。

苏宿工业园区电子产业集聚区以苏宿工业园区为基地,以可成科技为龙头,促成更多的集成电路、平板显示、网络通讯设备、计算机周边设备、数码产品生产企业向宿迁转移,尽快将苏州工业园区打造成为黄淮海地区极具影响力的“电子工业城”。

泗阳照明电器产业集聚区以勇仕照明、同辉照明、嘉润照明灯企业为重点,预计到 2012 年形成产业规模 40 亿元,培育、引进骨干企业 40 家,到 2015 年销售收入达到 80 亿元。

宿迁市
区动力电池
产业集聚区
以浙江天能
电池(江苏)
有限公司、
江苏宇光电
源科技有限
公司等企
业为重点,全



力打造沭阳蓄电池制造、宿城区新能源汽车、湖滨新城新型电池三个制造基地。

宿城区输变电设备产业集聚区以江苏精科互感器股份有限公司、迁宇电线电缆为核心,形成年产值 20 亿元规模,使电线电缆成为宿城区支柱产业。

盐城电子信息产业园现有京信电子、斗源空调等以汽车电子为主的电子信息产品制造业企业 20 多家。除京信电子、斗源空调以外,还有锐毕利(盐城)实业有限公司投资 3000 万美元主要经营通讯电板、通讯器材等产品的通讯电子项目。

四、徐宿淮盐地区电子信息产业带的兴起

由于电子信息产品具有巨大的市场需求,发展前景看好。未来沪宁地区电子信息产业转移也是势在必行,徐宿淮盐地区现有电子信息产业基础上构建电子信息产业带现实可行。为促进徐宿淮盐地区电子信息产业带兴起,苏北地区一方面可以寻求南北结合,通过采用南北共建方式有力承接全球和沪宁电子信息产业转移;另一方面在具体承接时候,对产业整体发展以及未来布局要有一个前瞻性认知,在详细分析苏北地区电子信息产业带发展现状基础上,着力考虑地区的资源优势和环境特点,选择产业引进时需要依托以下几点:

1、统筹规划、分步实施

信息化建设,特别是作为基本条件的信息基础设施建设是一项巨大的系统工程,具有多元化、多层次、多学科交叉的特点,并且具有空前的广泛性和综合性,必须加强领导。

2、建用并举、以用促建

信息化建设以应用为核心,在建设的同时采取有效措施,加快其推广应用,保证建设一个,应用一个,推广一个,完善一个。在应用推广的过程中,根据信息化建设的实际需求,有针对性地实施相配套的应用建设项目,不断建设和完善应用体系,加快信息化建设步伐。

3、统一标准、资源共享

信息化建设要从全局出发,打破条块分割及各自为政,必须遵循统一的标准和规范,确保系统各部门信息互联、互通、互交换。

4、善于借鉴、联合建设

信息化建设是一项巨大的系统工程，需要大量的人力、物力和财力的支持，必须依靠各方面广泛的合作，协同建设才能成功。要善于借鉴兄弟省市信息化建设的经验，确保少走弯路，顺利进行。

5、鼓励创新、开拓进取

采用无线接入技术实现跨越时空的移动办公，应用 GPS、GIS、RS 等新技术改造传统业务开展创新工作，力争在关键领域上实现重点突破，通过技术创新，加速制度创新。

沿新亚欧大陆桥的国内产业转移分析

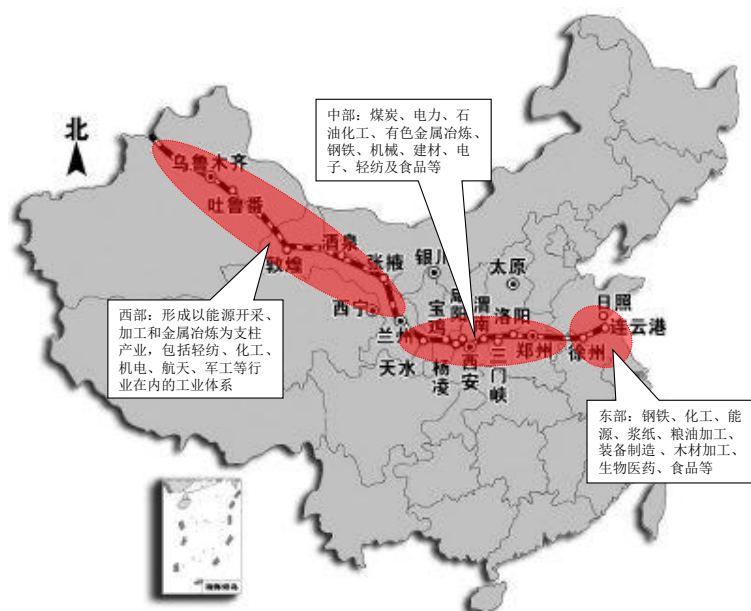
张思雨

新亚欧大陆桥是一条由太平洋西岸中国日照和连云港开始的沿陇海、兰新铁路向西，经亚洲、欧洲诸国直到大西洋的陆上通道，战略地位极为重要。随着亚洲地区经济发展特别是中国经济的崛起，亚洲和欧洲联系日益广泛，新亚欧大陆桥地位日益凸显。同时，新亚欧大陆桥也是我国 π 型经济格局的重要一带，是我国东中西区域产业转移和产业合作的重要通道和纽带。

一、新亚欧大陆桥国内段辐射区域和产业情况

东部辐射区域有江苏省和山东省两大经济强省，核心辐射区域有江苏苏北地区、山东鲁南地区。苏北地区主要产业为食品、化工、机械、建材、纺织等产业；鲁南地区主要产业为建材、机械、能源化工、纺织、木材加工等产业。

中部辐射区域有山西、河南、安徽、陕西四省区。陕西省主要产业有机械装备制造、电子科技、纺织服装、食品医药、新能源、新材料和现代农业及农副产品加工；安徽主要产业有有色金属、新能源、节能环保、石油化工、轻工和装备制造产业；河南主要产业有煤化工、铝工业、食品工业、装备制造业、汽车及零部件产业和高新技术产业；山西主要产业有煤炭电力、不锈钢和铝镁合金、农畜产品加工业等。



西部辐射区域有新疆、甘肃、青海、四川、宁夏五省区。甘肃主要产业有有色金属、电力、石油化工、石油机械制造和建筑材料；青海主要产业有有色金属产业、钢铁产业、装备

制造业、化工产业、新材料产业；四川主要产业有电子信息产业、水电产业、机械冶金产业、医药化工产业、饮料食品产业；宁夏主要产业有冶金、建材、医药、机电、煤炭等；新疆主要产业有石油石化、煤炭、纺织、钢铁、有色金属、建材、食品等。

二、沿新亚欧大陆桥由东向中西部产业转移需求分析

新亚欧大陆桥东部地区夹于长三角和环渤海湾两大经济圈之间，经济基础相对中西部地区而言具有一定优势，随着地区经济发展，产业梯度转移势在必行。从历史上看，产业发展一般具有如下梯度：第一个阶段以轻工业为主，发展重点是纺织、食品；第二个阶段以重化工为主，发展重点是钢铁、金属加工、机械、炼油等。第三个阶段以高科技产业为主，发展微电子、新能源、生物工程、新材料、人工智能等。

地区经济发展状况决定地区产业主体，东中西部地区经济基础决定了东部地区向中西部地区转移产业的需求。另外，从地区比较优势来看，中西部地区农产品、矿产、能源等资源较为丰富，东部地区现代高科技产业水平较高，未来随着东部地区产业升级和商务成本升高，一些低附加值产业如纺织服装、电子制造产业将淡出东部地区产业发展重点而向中西部地区转移。

三、沿新亚欧大陆桥由中西部向东部产业转移需求分析

1、沿线钢铁、有色金属、石化企业在东部设立进口资源加工基地的需求

我国是钢材、石化产品和有色金属进口大国，2008年1-9月我国进口钢材1229.14万吨，2009年我国有色金属进口额659.39亿美元。中西部地区的装备制造业、冶金工业和石化企业较多，如太原、洛阳、宝鸡、西安等地的装备制造业，宝鸡、兰州、太原、乌鲁木齐等地的冶金工业和洛阳等地的铝工业，洛阳、乌鲁木齐等地的石化产业等。

近年来，中国钢铁工业发展迅速，铁矿石进口量大幅增加，2009年进口6.3亿吨，同比增长41.6%，对外依存度从2002年的44%提高到69%。2008年，中国进口原油1.79亿吨，比上年增长9.6%；原油对外依存度上升到48%。因此，大型钢铁、石化产业向沿海布局进口资源加工基地的需求的趋势会越来越明显。

2、沿线机械电子产业对零部件需求大，需要集中的配套生产基地

国内陆桥沿线装备制造企业多，对机械零配件需求大。目前采购除本地供应外，多来自苏南、浙江、福建等地，一些关键零部件依赖进口。沿桥城市交通运输设备企业较多，如郑州宇通、日产、兰州吉利、洛阳南车，产能逐步扩展，对汽车零配件需求大。

3、沿线大型装备企业有在东部设立出口组装基地的需求

装备制造业是陆桥沿线的特色产业集群，徐州、河南、山东、陕西等地机械设备产品出口量较大，沿线省市机械设备产品从连云港、上海、天津、青岛等港口出口。

机械设备整机出口运输困难，由于装备制造产品过于庞大，在通过高速公路收费站、桥梁时都要进行特殊处理，既浪费时间，也提高了运输成本。将相关产品零部件先运往港口，组装后再出口，可以节省物流成本，有利于扩大海外市场。如洛阳中信重机已在连云港开发

区建有组装基地；洛阳北玻技术装备公司在上海设立分公司，主要开拓东部沿海市场和海外市场。

4、沿线食品企业有在临港区域建立出口加工基地的需求

陆桥沿线食品加工业发展突出，产品国内市场占有率高并出口国外。山东省农产品食品出口在全国排名第一，2009年出口额达97.7亿美元，河南、陕西、新疆农产品及加工品2009年出口额均在6亿美元以上。沿线主要出口产品有果汁饮料、肉类及其制品等，出口市场包括日本、韩国、东盟、俄罗斯。近年来农产品食品出口额快速增长，表明食品企业有不断扩大产品出口的需求。

沿线食品企业有在临港区域建立加工基地的需求。食品产业的包装花样多、占用空间大，采用大包装运输的成本较低；可选择在内陆生产，在靠近产品市场地进行包装加工。我国冷链物流发展不成熟，冷冻食品运输成本高，各种原因影响产品质量。此类企业可在临港区域建立出口加工基地，节省陆路运输成本。

七、项目手记

四位一体的镇域经济发展模式创新

王子民

2011年5月，我们接到《文登市葛家镇发展战略规划》的委托任务，这差不多也算得上公司接到的最基层政府的项目了。虽然此前我们做惯了开发区、高新区、市区、县域等级别的区域开发和战略规划项目，但麻雀虽小五脏俱全，第一次接手一个镇域发展战略规划项目，我们还是投入了十二分的精力。



一、解构镇域经济的发展模式

首先，我们对镇域经济及其发展模式进行了系统性的研究。

镇域经济是县域经济的基础，是区域经济的重要组成部分，是国民经济架构中最基本的单元，起到承上启下、提高区域经济竞争力的关键作用。近年来，随着城市开发成本的提高，越来越多的地产开发商、产业投资商将目光转向乡镇。

镇域经济发展模式是指一个乡镇在特定历史、文化、经济背景下，依托自身资源、条件等要素，实现镇域产业转型、经济发展、城乡统筹的路径选择。较为成熟的镇域经济发展模式主要包括工业主导型、商贸带动型、交通枢纽型、旅游服务型、资源依托型等。新形势下，按照科学发展观的要求，创新镇域经济发展模式，对于统筹城乡发展，推进新农村建设，构建和谐社会，实现全面建设小康社会目标，具有十分重要的战略意义。

当前，随着经济发展触角的延伸，镇域经济已经引起了广泛的关注。

2010年12月，珠三角镇域经济发展论坛在顺德容桂召开，500多名中国著名专家学者、省市珠三角镇街主要领导、名牌企业精英等齐聚一堂，纵论传统城镇向现代城市的跨越之路，为整个珠三角乃至全国镇域深层次发展把脉解困。

2011年4月，山东镇域经济论坛暨首届年会在兖州市新兖镇举行。论坛以“转型发展背景下的镇域经济”为主题，以科学发展观为指导，就转方式、调结构形势下的镇域经济发展战略决策、思路展开讨论交流，宣传推介全国名镇、省内经济强镇、特色产业镇发展镇域经济的成功经验和先进模式，为镇域发展提供借鉴参考和智力支持。

虽然目前工业主导型、商贸带动型、交通枢纽型、旅游服务型、资源依托型等镇域经济发展模式较为成熟，且成为很多乡镇赖以发展的主要路径选择。但我们认为，依托单一要素

主导的镇域经济发展模式只能“逞一时之强”，而无法获取可持续的发展动力。

二、对葛家镇发展战略的思考

区域经济发展理论认为，影响一个地区经济发展的主要动力是极化扩散作用和产业链集聚作用，由点及面的全方位、多层次战略取向才能实现镇域经济跨越发展。

回到葛家镇的发展问题，葛家镇目前已是文登市的农业大镇（以果品为特色）、工业大镇，拥有仙山（圣经山）、名泉（大英温泉）、古镇（葛家镇）三大特色资源。最为可贵的是，葛家镇获批推进农村综合整治示范项目，为产业整合升级提供了土地指标保障。近年来，在文登市大力推进“滨海养生之都”建设的大环境下，葛家镇也吸引了海尔地产等知名开发商的进驻。

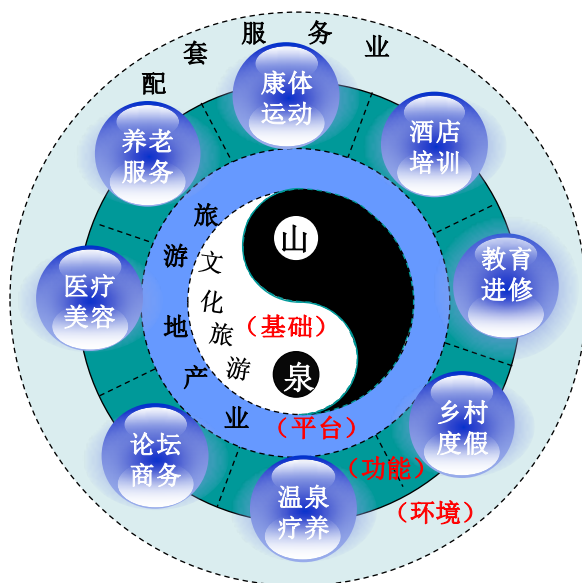
通过对葛家镇重点资源和项目的深入考察，以及对文登市未来发展趋势的研判，我们发现，以旅游综合体带动的区域产业发展与城镇建设联动发展，将会将葛家镇的发展带到一个新的层次。葛家镇未来发展战略应综合创新镇域经济发展引擎、产业体系、城镇化道路、开发主体，构建四位一体的镇域经济发展模式，实现葛家镇镇域经济的全面提升。

1、镇域经济引擎创新——以旅游综合体模式引领镇域经济发展

“旅游综合体”模式是指以旅游休闲为基础导向、旅游地产为收益核心、相关产业配套发展的区域土地综合开发模式，其最终将发展成为带动区域综合升级的强大引擎。

对于葛家镇来说，可依托山、泉核心资源，通过软硬环境构建，以旅游地产为平台，发展功能度假产业，将葛家镇打造成全域旅游度假区。

葛家镇发展旅游综合体有三大好处，一是可以依托本地历史、文化、资源快速起步；二是通过旅游地产项目开发为乡镇带来人气和财力；三是带动相关第三产业的发展，加快城镇化步伐。



2、镇域城镇发展创新——以新农村建设推动镇域城镇化发展

以新型城镇化带动和推进新农村建设，让农民成为城镇化的受益者，将为统筹城乡发展、破除城乡二元结构带来广阔的想象空间。葛家镇应抓住土地综合整治契机，坚持城乡统筹理念，将城镇化与新农村建设、促进农村人口转移以及发展现代农业结合起来，在葛家镇范围内建设多个“风情小镇”组团，如温泉度假小镇、仙山养生山庄、山前葛家古镇、山野葡萄酒庄、休闲培训、养生培训会所等。

以新农村建设推动葛家镇城镇化发展有三大好处，一是新农村建设释放的农村剩余劳动力，通过农业规模生产、农产品流通、农产品加工等专业化经济合作社建设加快农业产业化

和农村城镇化步伐；二是以农村社区化建设和发展为突破口，催化农民生活、生产方式的改变，进而加快其城镇化进程；三是为新农村建设而进行的农村土地整治将释放大片土地，可以通过农地复垦实施规模化农业生产或运用城乡建设用地增减挂钩推动城镇化发展。

3、镇域产业体系创新——以产业链集聚推动镇域产业体系升级

由于镇域经济层次较低，产业自发性特征明显，使得镇域产业体系的链条短缺、产业割裂问题非常突出。新形势下，围绕镇域经济一、二、三产业形成横向耦合、纵向延伸的产业体系，以产业间和产业内“双向产业链”集聚作用推动镇域产业体系的创新，成为推动镇域经济发展的重要支撑性力量。

以双向产业链集聚创新镇域产业体系，建议镇域农业发展围绕高效农业和农业产业化，推动农业生产（种植、养殖）——农产品加工——农产品流通（物流、仓储、专业市场）——农业旅游（观光农业、体验农业、乡村旅游等）——农业服务业（农业技术服务、农业劳务服务、农业机械服务、农业管理服务）的产业链延伸发展；围绕工业产业链集聚配套作用，通过发展大项目或上游项目（结合本地特色农产品加工、具有基础优势产业门类或重大机遇性产业项目），起到拉动作用，吸引下游产业和相关产业的集聚；围绕本地山水、历史、文化等条件，以旅游综合体模式延伸镇域第三产业的产业链，集聚旅游地产、商贸服务等配套产业发展。

4、镇域开发主体创新——以小政府、大市场的模式推动镇域开发

市场经济条件下，转变政府职能，建设服务型政府已是大势所趋，尤其是对于乡镇级别的基层政府来说，由于地方政府眼界有限、视野不够、战略把握能力局限和财力支撑不足，往往很难亲手操刀镇域开发。建议地方政府“有所为有所不为”，以“小政府、大市场的开发模式”推动镇域市场化开发。

镇域经济市场化开发过程中，要求各开发主体各司其职、各尽其责。政府主要负责规划定位和方向把握，以及招商引资、项目筛选等准入管理，并为镇区内经济运营保驾护航、完善配套；企业引领镇域地产开发、产业投资，成为镇域经济市场化开发的主导者，通过先进开发、经营理念的引入和优质旅游、地产、工业项目的整合，发挥极化扩散作用，推动镇域经济发展方式转变，实现跨越式发展。

公司简介

上海东滩投资管理顾问有限公司，简称东滩顾问，创建于2002年，创始于崇明东滩国际生态城的开发实践和咨询研究工作。东滩顾问秉持区域开发一站式服务商的发展定位，专注于城镇新区、产业园区和旅游片区开发咨询和招商服务。

东滩顾问形成了咨询服务、招商服务与知识研究紧密结合的专业服务系统，已为上海、青岛、黑龙江、南通、长沙、连云港、无锡、湖州和大理等地方政府、园区管委会和地产商提供了上百项成功的战略规划、产业规划、投资咨询和招商中介服务。

东滩顾问研究报告推介

- 《物联网产业研究报告》
- 《通讯设备产业研究报告》
- 《软件产业研究报告》
- 《新材料产业研究报告》
- 《生物医药产业研究报告》
- 《电子信息产业研究报告》
- 《环保产业研究报告》
- 《可持续产业研究报告》
- 《新能源产业研究报告》
- 《石化产业研究报告》
- 《钢铁产业研究报告》
- 《县域经济研究报告》
- 《中国园区经济：冷观察与热思考》
- 《生态城理论与实践》
- 《区域产业规划指南》
- 《健康产业研究报告》
- 《养老产业研究报告》
- 《服务经济研究报告》
- 《创意产业研究报告》
- 《生产性服务业研究报告》
- 《服务外包产业研究报告》
- 《港口物流产业研究报告》
- 《度假产业研究报告》
- 《体育经济研究报告》
- 《文化产业研究报告》
- 《清洁能源产业研究报告》
- 《现代农业研究报告》
- 《新材料产业招商指南》
- 《休闲化商业业态研究报告》
- 《生态住宅专题研究报告》