

“智慧城”拔地起 东南片装新引擎 鄞州下应打造新兴智慧产业园

葛娅华 邱天安 项一嵌

新兴产业

为城市安上智能「发动机」

走进“鄞州东南智慧城”，明显感觉到一股不可抑制的活力正四处涌动。

一个区域的规划与开发，总是因其区位优势和价值洼地的落差，吸引众多客商以及富有黄金效应的项目。现在，这样的机遇摆到了“东南智慧城”面前。

“产业和城市的发展是相辅相成、共生共荣的，没有产业的支撑，城市是没有活力的空城，要实现片区持续健康发展，就必须产城联动。我们的目标是打造新兴智慧产业园区，它将由城市工业社区、智慧产业园和电子商务产业基地三大平台组成。”下应街道党工委书记陆利明说。

陆利明所说的城市工业社区，东至福庆路，南至宁横路，西至高压走廊，北至鄞县大道，总面积约700亩，其中一期建设200亩，投资约12亿元。眼下，培罗成集团的新厂房已进入地面施工阶段，宏大的建设场面，预示着这家传统制造业企业走上了改造升级之路。

作为新一轮城市开发建设的核心区块，面对“城市进、工业退”的对立冲突，下应街道大量工业企业需要拆迁安置。2011年下半年，街道提出集生产、居住、生活于一体的城市工业社区理念，按照“选强择优、适宜城市”原则，从企业规模、税收贡献、产业形态、后劲潜力、发展意愿等5个方面设置准入门槛，将培罗成集团、天工工具、美术制版、美康生物、永利木业5家企业率先纳入工业社区安置范畴。

这个工业社区将由研发体系、产业体系和服务体系构成，企业与企业之间没有围墙，后勤服务完全社区化。在产业选择和培育上，着力引进符合城市发展的先进制造业和新兴产业。一期企业入驻后，将实施5个技改项目、建立4个技术研发中心（国家级1个）、完成工业投入9亿元，促进新兴产业集聚，推动传统制造业自主创新和改造升级。

“培罗成原厂房占地100多亩，现在只要40多亩。企业投入1亿元用于机器人、两化融合，新厂房投入后，减员增效的作用将十分明显。”下应街道办事处副主任蔡曙东说。

入驻工业社区的美康生物是一家生命健康产业企业，自2010年获得第一项发明专利

日前，鄞州下应东南片区被正式命名为“鄞州东南智慧城”。“鄞州东南智慧城”以“低碳智慧谷、生态幸福洲”为发展方向，确立五大功能区块，中心为核心功能区，东面为制造研发区，南面为休闲生活区，西面为农业观光区，北面为综合生活区。

未来几年，随着“三横三纵”路网撑起框架，产城联动注入发展活力，民生配套项目稳步推进，这里将实现与鄞州中心城区、宁波东部新城、东钱湖旅游度假区的完美衔接，一个高端社区云集、高科技产业为主、生态环保环境为先的“创新品质之城、健康活力之城、绿色生态之城”将横空出世。



下应街道鸟瞰图 (徐能 摄)

政府牵头 让园区成为高新“群英会”

授权，至今已获授权专利56项，其中发明专利30项，实用新型专利26项，是近年来我国体外诊断行业具有自主知识产权最多的企业之一。近日，凭借糖化血红蛋白试剂盒的成功研发，这家企业正向中国专利奖中的最高荣誉——“中国专利奖”发起冲击。

“新兴产业具有难以估量的发展潜力。”蔡曙东说，“随着下应的开发建设，近年来我们淘汰了100多家传统企业，损失税收近3000万元，但仅美康生物一家，税收就超过2012年的4000万元提高到2013年的7000万元。”

在一期企业全面投入建设的同时，二期

种子企业也快速跟进。宁波德鹰精密机械有限公司生产号称工业缝纫机灵魂的机芯，份额占到全球市场的近三分之一。

打造新兴智慧产业园，关键在于选商引资。那些科技含量高、项目业态新、亩均效益好、环境影响小的优质产业和高端项目，是落户的首选。

规划中的智慧产业园，东至金达路，南至前塘河，西至经二路，北至纬三路，占地面积加上配套的道路、绿化，总面积达228亩。为推进招商工作，今年3月，区政府专门成立智慧产业园领导小组，协调项目土地、规划、建设等工作推进。

智慧产业园将打造一个集技术研发、集成应用、产品生产、人才培养、产业孵化、融资服务等产业上下游高度集聚的物联网产业科技园。在区经信局牵头下，前期将引进以国研科技为主体的信息企业和物联网、互联网为特色的产业项目。通过前期紧锣密鼓的招商，目前，已有国研、东望、成瑞、普开、高格等十余家软件信息和物联网企业到园区进行考察，并意向落户。下一步，区经信局将进一步落实招商工作，明确入驻企业条件和入驻企业名单。

按照计划，智慧产业园将在年中完成规划、立项，落实土地指标，年底前完成土地出让，争取明年上半年开工建设。

“以智慧产业园和城市工业社区为核心的产业集聚平台，将不断提升‘东南智慧城’的内部创新能力。”陆利明说。

今年6月8日，在浙洽会鄞州区投资环境推介会暨重大项目签约仪式上，15个项目当场签约，总投资约105亿元。其中两个项目落户“鄞州东南智慧城”——厚持电子商务产业基地和深国投商业综合体。两天后举行的鄞州电子商务高峰论坛，专门为厚持电子商务产业基地举行战略合作框架协议签约仪式。

这个基地项目是区商务局和下应街道在选商引资激烈竞争中，毕其功于一役的力作，投资规模达到18亿元，创投启动基金2.5亿元，由鄞州区政府和下应街道、北京厚持投资有限公司、浙江嘉洲控股集团有限公司三方共同参与项目品牌建设。它的落户，为鄞州描绘了一幅电子商务的产业蓝图。

北京厚持投资有限公司来自中关村高科技产业园区，是一家以直接投资、私募投资管理为主的多元化投资企业。上海商派网络科技有限公司将为基地项目提供技术支持，这家公司也是微信、京东的网络技术支持商，为全国135万客商提供服务。下应街道提供总投资5.7亿元、建筑面积近10万平方米的25层高端商务楼宇双子塔作为产业基地平台。

“厚持”方面对这个项目非常重视，签约现场一口气带来了3个风投项目——博车网、常州金石机器人有限公司、上海美芮菲智能科技有限公司，并与上述企业同步签订了意向协议。博车网主营方向为应用电子商务方式的汽车市场业务；金石机器人主营方向为工业机器人研发、机器人软件开发应用和机器人标准件产品销售；美芮菲菲智能科技主营方向为应用智能医院系统开发。

“我们看中的，就是鄞州的区位优势、产业基础和政府成熟的服务体系。”北京厚持投资有限公司董事长高鹏说。

按照战略合作框架协议，电子商务产业基地运行3年后，入驻企业将达到200家，销售收入可达到50个亿，并培养出1—2家上市公司。以这个基地为平台，这里将形成金融资本、视觉服务、产品设计研发、企业培训咨询、知识产权、物流管理等全面完善的电商生态圈。

“我们有决心把这块产业做起来，为鄞州电商换市战略提供强有力的支撑。”陆利明说。

落户企业

给下应带来项目「大礼包」

聚焦阿凡达供应链新模式②

作为工业品采购解决方案设计者，阿凡达供应链创造性地引入供应链金融服务，一方面依托银行向品牌厂商提供综合金融服务，保障品牌厂商及时回收货款；另一方面通过银行向采购商提供授信，帮助采购商延期付款，减轻资金压力——

阿凡达：开辟工业品采购融资新渠道

工业品采购中，厂商、经销商和采购商都面临着巨大的资金考验，任何一方出现困难，都会影响采购过程的有序运转。阿凡达供应链经过多年探索，将优质、优价的工业品采购和合作银行的供应链金融产品有机组合，为上下游客户提供不同于普通工业品采购的增值服务，使采购方采购成本与财务成本“双降低”；品牌厂商采购量、回款速度“双提高”；银行风险控制、市场拓展“双保险”。

采购方 拿着银行授信采购

在传统模式中，企业采购工业品之前要准备好相当一笔资金，作为订金、预付款、分批付款使用，企业一旦某个时期资金运转困难，采购“卡壳”在所难免。

而阿凡达为采购方提供的供应链金融方案是这样的：每一笔资金为企业客户提供金融服务；针对企业和经销商的采购业务，合作银行给予阿凡达供应链相应额度的信用担保，专项用于企业和经销商采购阿凡达供应链商品的信用贷款。

宁波一家公司向阿凡达采购一批商品，合同签订后该公司以商业承兑汇票支付合同总价的10%作为预付款，每批货物发货之前公司通知阿凡达该批货物发货金额，再拿着商业承兑汇票付清该批货物全额货款，阿凡达收到货款后发货（商业承兑汇票期限为6个月），并将首笔10%预付款金额在支付乙方最后一批货款中扣除。在整个采购过程中，只有预付款动了现金。

在这一流程中，阿凡达巧妙地借助银行，帮助企业解决了采购过程中

筹款难问题，而且帮助企业树立了品牌信用意识，使整个供应链运作更加阳光、透明、规范。

以往，银行对小微企业工业品采购贷款是小心翼翼，现在有了阿凡达的前期集成，银行可以通过阿凡达供应链放心地打包给10家，甚至更多的中小企业综合授信贷款，极大地缓解了小微企业采购融资压力。

对于大中型企业客户，阿凡达与银行合作，提供的供应链金融服务更加细致。合作银行允许阿凡达接受大中型企业客户的商票，银行给以贴现，开创了诚信合作的商业新模式。“这种供应链金融服务一方面激活了大中型企业客户的商票，使其资金周转变得更加灵活；另一方面减少了传统贷款支付方式引起的资金成本，提高了资金运用效率。”相关金融专家如此总结阿凡达供应链金融服务。

供应商 从银行快速“回款”

在工业品采购中，不要以为品牌厂商“一家独大”，面对大额的资金往来和不同类型的采购商，品牌厂商也是顾虑颇多。其中最担心的是货款能不能及时回收，遇到“店大欺主”的采购商，

一两年后的质保金也会让品牌商愁眉不展。

对于阿凡达供应链而言，要想买下供应商的大量商品，供应链必须有足够的资金保障流转，客户采购也必须有资金保障，任一环节出现问题，整条供应链将无法正常运转、有效运行。

为了加速整个供应链的资金周转，降低采购成本，减轻链中企业的资金压力，阿凡达通过与银行合作，针对不同合作伙伴开发定制不同的供应链金融产品，为供应商解决回款压力。

阿凡达供应链向品牌厂商采购，都是以现金或银行可贴现票据支付，这解决了传统模式品牌厂商需要面对众多实力差异较大的经销商，而导致收款周期延长、管理难度加大的问题。在阿凡达供应链的综合分销业务，合作银行给予阿凡达供应链专项资金支持，并给阿凡达供应链一个固定的还款周期，特定用于采购企业向品牌厂商的商品采购。

这种供应链金融服务，一方面使阿凡达供应链有足够的资金采购商品，确保交易的正常顺利开展；另一方面能够保障品牌厂商及时回收货款，加快资金周转，解决了传统贸易方式中品牌厂商

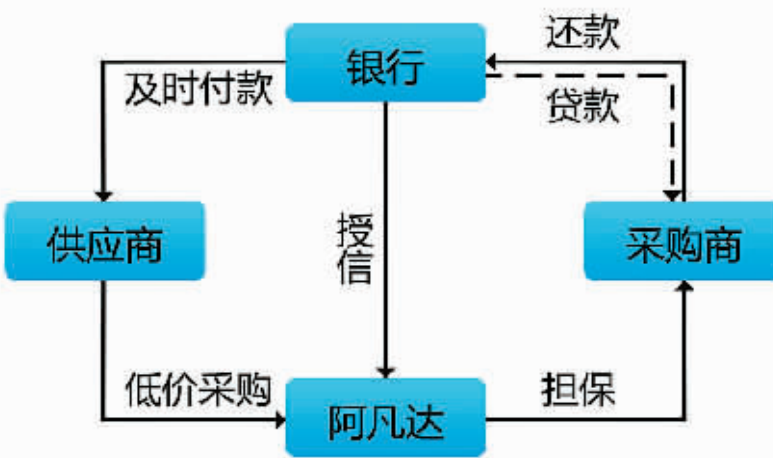
收款难，收款慢，把资金成本转嫁于销售价格的问题。

阿凡达这种多方共赢的供应链金融服务受到品牌供应商的一致认可，飞利浦、大金、东方等数十家国内外知名品牌企业都将综合分销业务放心地交给阿凡达打理。

银行方 风险可控拓市场

中小企业工业品采购的信贷业务额度小、风险评估投入大，许多银行以前不敢贸然涉足，但现在有了阿凡达供应链这个平台，多家银行伸出了“橄榄枝”。“基于阿凡达的把控和担保，银行的风险评估成本和贷款风险大大降低。”阿凡达供应链运作4年来，凭借其在行业中的影响力和先进的经营模式，已与10多家银行建立了战略合作关系，联合开发了一系列针对阿凡达供应链为核心的商贸供应链金融服务。

目前，阿凡达供应链与本地多家银行建立战略联盟，给阿凡达供应链的授信总额超过1亿元，其中三家银行专门为阿凡达量身定制供应链金融解决方案。



采购众筹 红利共享

宁波阿凡达供应链有限公司是“工业品商贸供应链集成运营商”，为各类企业提供全程、全方位的供应链服务。公司汇聚了品牌厂商、经销商、工商、大中型企业、物流企业及银行等相关资源，创建了集商流、物流、信息流、资金流于一体的工业品“商贸供应链集成运营模式”。

综合分销业务

综合分销业务是阿凡达供应链获得国内外工业品品牌厂商的区域代理权，通过线上线下一体化的工业品网络分销渠道和专业的分销渠道管理能力，为品牌厂商管理和拓展分销渠道。这主要包括两方面做法，一是相对于品牌厂商新进入的线上或线下区域市场，在区域范围内的所有分销网络和渠道由阿凡达供应链来开发和管理；二是相对于品牌厂商对现有分销网络和渠道的优化，即把已有的分销网络和渠道都归并到阿凡达供应链名下，由阿凡达供应链对原有的分销网络和渠道进行重新整合管理和业务拓展，通过阿凡达供应链向区域内的分销

协同采购业务

协同采购业务是阿凡达供应链向需求方（采购方）高透明低价格加成（几个百分点）的融资销售，帮助企业客户完成一站式的多品种工业品的低价定制化团购。

阿凡达供应链依赖大量的客户资源，通过整合客户群的采购信息，集成客户的个性化共同需求，形成大规模的、长时间的、精确的采购业务，直接面向品牌厂商进行协同采购。通过阿凡达供应链及时向品牌厂商互通采购信息，提供规模订单，并依赖合作银行，再加上阿凡达供应链对品牌厂商的专业议价能力，确保能够向品牌厂商提供行业中最具竞争力的采购价格；阿凡达供应链以较低的、透明的利润率销售给目标客户，并通过直接与目标客户高层进行交易合作谈判，减少了很多谈判的环节，并能够最大程度保证采购者的利益和企业利益的一致性，提高阿凡达供应链的销售效率，降低了销售成本，保障向客户提供低价的商品及专业的售后配套服务。

撰文：张正伟
制图：洪茜茜