

## 一季度,济宁高新区经济发展稳中向好 工业增加值增幅居全市第二位

本报济宁5月2日讯(记者 于伟) 一季度,济宁高新区主要经济指标,工业生产、重点产品产量、工业品销售价格、工业主要财务指标环比增速提高,工业主营业务收入、利润、利税呈现较快增长,规模以上工业增加值增长6.42%,增幅居全市第二位,工程机械、能源产业、汽车零部件产业领跑。

据济宁高新区经济运行调度指挥中心获悉,一季度济宁高新区工

业用电量增长10.86%,增幅全市第二位,工业增加值增长6.42%,工业利润效益持续提升。

其中,完成规模工业总产值同比增长15.2%,比上年增幅提高5.1个百分点。一季度实现工业主营业务收入增长15.73%;实现利润1增长38.9%;实现利税增长34.2%。工程机械、能源产业、汽车零部件产业快速增长,拉动左右凸显,纺织新材料稳步增长。

受国家严格治理货车超载政策影响,重汽商用车订单大幅度增加,一季度,济宁高新区汽车及零部件产业完成工业总产值同比增长101.2%;实现工业主营业务收入增长94.9%;实现利润增长107.4%;实现利税增长150%。

受煤炭销售价格提高影响,一季度,能源产业完成工业总产值同比增长20.2%,能源产业快速增长。纺织新材料产业完成工业总产值同

比增长14.55%,实现稳步增长。

第三产业方面,一季度实现第三产业增加值增长5.7%,电子商务增长较快。济宁高新区电子商务平台主要集中在中煤工矿、山东煤炭交易中心、金隆源贸易等企业,主要交易平台中国物流物联网、中国车船交易网、中国农科网、亿矿网、广安购物、亲亲网、山东煤炭交易中心网等,一季度实现电子商务交易额增长31.87%。

## 盘活资源、腾笼换鸟、精准招商,项目当年签约、当年投产

# “高新速度”,原来是这样炼成的

本报记者 于伟

一个是年产值30亿元的全球顶尖自动变速器项目,一个是年内销售收入要过10亿元的中华财险华东营销中心项目,从签约到投产,分别用了4个多月、1个多月时间,实现了当年签约、当年开工、当年投产。项目建设的“高新速度”,正是得益于济宁高新区对招商引资的精准发力,得益于济宁高新区近两年大力实施的盘活资源、腾笼换鸟、提升园区发展内涵的一系列新举措。

### 精准招商引资 项目投产早两年

近一个时期,在位于济宁高新区诗仙路的一企业厂区,原本冷清的车间一下子变得热闹起来,忙碌的工人正紧张有序地调试机器设备,还有一个多月,全球顶尖自动变速器生产线将启用,实现产品下线。该项目为双林年产30万台6ATDSI自动变速器项目。

2月8日,济宁高新区管委会与双林集团签约,年产30万台6ATDSI自动变速器项目正式落户高新区。根据投资计划,该项目于6月份产品下线,年内产量达到5万台,同时规划建设二期项目,再上1.5代新产品,2018年产量将突破10万台,实现产值10亿元,2019年实现满产30万台,产值30亿元。

一个重大招商引资项目的落户,从2月8日签约到6月份投产,短短4个月时间即实现投产,这其中有什么奥秘?

“当与双林集团对接洽谈新项目选址时,遇到最大的问题是如何最大限度地缩短建设周期,因为抢时间就是抢效益,抢市场,而传统的项目落地,需要立项、征地、环评、规

划、建设等多项手续,建成投产最快也要两年多时间。为解决这一问题,我们启动盘活了一处搁置已久的空闲置厂房,这样不仅解决了厂房、设备等硬件,更主要是该车间的建设标准符合生产自动变速器的要求,这就让双林省去了立项、环评等各种手续,直接获得了生产许可,使整个流程整整缩短了近两年。”济宁高新区投资促进处处长张仰喜介绍,“正是由于济宁高新区为双林项目的落户提供了最快捷的途径,让这个产值30亿元的重大项目落户了。”

“这对企业来说,缩短了建设、投产周期,增强了应对市场变化的能力。”张仰喜说,这样一来,企业就不是一味的等建设周期,而是紧紧抓住了眼下好时机,抢占市场制高点,体现了当年签约、当年投产、当年见效益的新特征。

双林济宁项目的负责人也印证了这一说法,他介绍说,济宁高新区通过盘活现有资源,我们拿到了现成的厂房,拿到了项目的生产许可证,使整个建设流程缩短了一年,这个效率,我们什么优惠政策不要也要来。

双林项目的落户,对济宁高新区乃至济宁的带动作用

不言而喻。在经济效益方面,全面达产可实现年产值30亿元,利税6亿元;在产业带动方面,双林集团的进军济宁高新区为当地增加了一个业内领先的合作伙伴,有利于提升济宁金属零部件精密加工能力及集成能力,培育产业发展新动能,带动整个自动变速器产业链的聚集发展,推动汽车及零部件产业向高端转型升级。

### 盘活现有资源 频现“高新速度”

盘活现有资源,重大项目实现当年签约、当年投产,远不止双林项目一例,中华财险华东(济宁)电销中心的落户运营又是济宁高新区精准招商引资的再一次体现。

去年12月15日,中华财险华东(济宁)电销中心项目正式签约落户火炬广场,设计规模2万坐席,一期1万坐席,是全国最大规模保险电销中心之一。今年2月15日,成功完成了电销中心第一单业务。在跨春节的情况下,自签约到第一单业务顺利诞生,仅用两个月的时间就实现了电销中心正式对外营业。

“实际上,从今年1月份开工建设到第一单出炉,仅用了



中华财险华东电销中心临时职场。

1个多月时间,当年投入,当年就见效。”济宁高新区金融处处长张亮介绍,目前过渡职场职工超过千人,销售收入已超亿元,5月份正式职场将投入使用,年内要完成10亿元的销售收入,而2016年整个济宁市的财产险保费收入为47.18亿元。

效率就是效益。面对发展新常态,如何用好、用活、用足现有资源,实现重大招商引资项目当年签约、当年投产,成为区域发展不可或缺的内生动力。

“济宁高新区如今提出打造济宁城市复合中心,建设国际化科技新城,在招商引资的考量上不再单纯地追求比占地规模、投资规模,更多地考虑的是所引进的项目要在全市发挥引领、带动、示范、辐射作用,这就要坚持不懈地提升园区发展内涵,苦练内功,做好现有资源文章,实施精准招商,更好地契合区域发展需求。”

在招商引资项目上,济宁高新区近两年共29个项目被列为省、市重点建设项目,鲁抗高新生物技术产业园被列为2016年省重点项目,华为大数据产业园、海达行知学校被列为2017年省重点项目(济宁市共有5个项目入围)。尤其产业项目呈现出建设快、科技含量高、带动能力强、社会效益好等特点,项目的建设周期,体现了“高新速度”,如中华财险华东电销中心、如意国家纺织工程技术中心项目、松岳履带项目、锐博工程机械配套件、华能20MW光伏电站项目等一批项目实现了当年签约、当年开工、当年投产;鲁抗高新生物技术产业园、英特尔IBM芯片项目、华为大数据中心、通佳机械伺服注塑机产业化项目等被列为省市重点项目,发挥了引领示范作用;滨河电商物流园、济宁资本中心、生命科学园项目实现引进一个项目,带动一个产业,推动了产业集群式发展。

## 国际化视野之下 如意发展新动能

本报记者 马辉 于伟

山东如意科技集团有限公司日前发布2016年度业绩报告。去年集团实现营业收入291亿元,同比提高27.74%;净利润25亿元,同比提高255.74%;经营活动现金净流量41亿元,同比提高156.55%,成为国内纺织服装行业的标杆企业。所谓内外兼修,如意正是巧妙地同时运用了国内、国际两个市场资源,规避了单一经济环境与市场风险,才能在低迷的经济大潮中逆水行舟依势而上。

### 日本RENOWN公司 连续三年盈利过亿元

2010年如意集团收购时,RENOWN已连续12年深陷严重亏损的泥潭,最高一年亏损额高达数亿元。

也正是因为处在发展低谷,如意才获天赐良机,仅以3.2亿元人民币的投资代价成为其41%的第一大控股股

东。此项交易开创中国企业并购日本主板上市公司的先河,使日本排名第一的服装品牌企业收归如意集团麾下,在日本国内引起强烈震动。

收购完成后,如意作为大股东通过产业协同、品牌整合、经营模式改革等措施,在2013年RENOWN首次实现扭亏为盈,此后连续三年盈利过亿元。

### 巴基斯坦燃煤电站 今年上半年并网发电

如意是首批沿“一带一路”经济带发展的先行者。

受益于“一带一路”转型升级智能制造项目的产能扩大及国际化并购项目业绩驱动,企业整体经营情况良好、稳步上升。

从2013年开始,如意就超前决策,抢抓机遇,启动在宁夏、新疆、巴基斯坦等政策密集和低成本地区新建智能制造项目,形成“优质原料+智能制造+互联网”的全产业链创新经营模式和盈利模式,超前成功实施产业转型升级。

如今,这些项目已陆续建成投产达产,宁夏、新疆纺织项目与内地同行业相比,每年可以产生成本节约带来的利润5亿元。在巴基斯坦与华能集团合资建设的2\*660MW燃煤电站项目,被列入“中巴经济走廊”第一批优先实施项目,将于2017年上半年实现并网发电,项目每年可实现超过10亿元的投资回报。

### 并购SMCP集团半年 企业的价值增值80%

从近几年集团的年报上看,每年来自被投资企业的投资收益都是很可观的。

自去年10月份,如意并购法国SMCP集团以来,已为如意贡献了超过3000万欧元的净利润。

SMCP首席执行官Daniel Lalonde认为,这部分利润得益于集团品牌对中国消费者的巨大吸引力。时隔6个月,目前国际投资机构重新评估企业价值可达24亿欧元,比收购价格高出11亿欧元,折合人民币80亿元,企业价值增值80%!这意味着持有并购资产6个月就实现价值几近翻番,此项交易堪称是资本市场的教科书级的并购范例了。

这次强强联合,优势互补的并购,为SMCP注入新的活力与动力,2016年其收入依然保持了16%的增长。

特别是如意作为中国纺织服装龙头企业业务协同和市场协同效应,2016年SMCP包括中国在内的亚洲区

域的业务增幅高达46%。根据该集团的商业计划,SMCP在未来几年内仍将保持高速增长,亚洲市场特别是中国市场将释放巨大的消费潜力。

Daniel Lalonde表示,SMCP目前执行的五年计划稳扎稳打,预计到2019年销售额可能突破10亿欧元。

### 原材料领域并购 俩项目资产增值20亿

如果说SMCP是如意集团在品牌终端零售网络领域并购的一个范例,那么澳大利亚卡比棉田和伦普利羊毛公司则是在原材料领域并购的首次尝试。

2013年,如意收购澳大利亚最大的棉花基地卡比棉田和具有150多年历史的伦普利国际羊毛公司,建立全球优质棉花和羊毛研发生产基地。卡比和伦普利自收购以来,企业运营持续稳定,平均每年为集团新增并表收入10亿澳元(折合人民币50亿元)。

目前两宗资产实现增值20亿元,仅卡比水权的市场价值就收回了投资成本。