

区域观察

两区一圈一带



区域看点

国家级经济技术开发区——

“而立之年”谋划“升级版”

据新华社北京电 今年是我国兴办开发区30年，走过“而立之年”的国家级经济技术开发区正在经历一系列“中年危机”。《关于促进国家级经济技术开发区转型升级创新发展的若干意见》于11月21日对外发布。专家认为，此时发布这一意见，有利于国家级经开区走出发展困境，重新确立发展定位，实现转型升级，继续发挥改革试验田和开放排头兵作用。

高速发展中遇市场瓶颈

30年来，国家级经开区为我国改革开放和现代化建设作出了重要贡献，创造了世界工业化、城镇化发展史上的奇迹。据统计，我国现在共有国家级经开区217家，2013年吸收外资和进出口占全国的比重都已接近20%。

同时，国家级经开区在发展过程中不可避免地积累了一些问题，比如土地开发中的矛盾、发展模式的滞后、招商引资的弊端等。

中国开发区协会会长师荣耀说：“一些国家级经开区产业核心技术掌握较少，原创能力不足，发展重点不明确，产业雷同等问题较为突出，符合战略性新兴产业特点和要求的资本市场也不完善。”

“国家级经开区仍然靠过去粗放式、高速发展的模式，已经遇到市场瓶颈，受到资源环境约束，必须向提高质量和效益转变，寻求高附加值才有出路。”国务院发展研究中心资源与环境政策研究所副所长李佐军说。

“四个转变”促升级

此次发布的意见首先明确了新形势下国家级经开区的发展定位，即成为带动地区经济发展和实施区域发展战略的重要载体，成为构建开放型经济新体制和培育吸引外资新优势的排头兵，成为科技创新驱动和绿色集约发展的示范区。

与定位相适应，意见提出国家级经开区要实现“四个转变”：由追求速度向追求质量转变，由政府主导向市场主导转变，由同质化竞争向差异化发展转变，由硬环境见长向软环境取胜转变。

同时，意见从多个方面明确了促进国家级经开区转型升级、创新发展的若干具体举措：

——推进体制机制创新，探索有条件的国家级经开区与行政区融合发展，鼓励国家级经开区试行工商营业执照、组织机构代码证、税务登记证“三证合一”等模式；

——促进开放型经济发展，推动国家级经开区“走出去”参与境外经贸合作区建设，鼓励国家级经开区按照国家区域和产业发展战略共建跨区域合作园区或合作联盟；

——推动产业转型升级，大力推进科技研发、物流、服务外包、金融保险等服务业发展，支持国家级经开区创建知识产权试点示范园区，探索建立国际合作创新园，创新投融资体制；

——坚持绿色集约发展，支持国家级经开区创建生态工业示范园区、循环化改造示范试点园区等绿色园区，严禁擅自调整规划，坚持合理、节约、集约、高效开发利用土地。

“动态管理”打通升级、退出通道

“动态管理”是这一意见另一个关键词。商务部部长高虎城此前表示，商务部将会同相关部门从严把关，在总量控制的前提下提高准入门槛，完善审核机制，确保国家级经开区的含金量。

但在现有数量基础上，国家级经开区不会关闭上升通道。意见指出，支持经济综合实力强、产业特色明显、发展质量高等符合条件的省级开发区按程序升级为国家级经开区。

不过，今后即使戴上了“国家级”的帽子，也并不意味着可以高枕无忧。意见明确了国家级经开区的退出制度，提出对土地等资源利用效率低、环保不达标、发展长期滞后的国家级经开区，予以警告、通报、限期整改、退出等处罚，逐步做到既有升级也有退出的动态管理。

商务部表示，将配合相关市场和经济执法、管理部门，加强对开发区土地节约利用、生态环境保护、财税政策执行、安全生产等方面的指导和监督，对开发区不定期进行重点巡视，加大对违规招商的处罚力度。

中外律师事务所

可在上海自贸区内联营

上海自贸区法律服务对外开放迈出重要一步。11月25日，中国上海网站公布的信息显示，上海市政府办公厅转发市司法局制订的《上海自贸区中外律师事务所互派律师担任法律顾问的实施方案》和《上海自贸区中外律师事务所联营的实施方案》。这意味着在上海自贸区设立代表处的外国律师事务所可与中国律师事务所以协议方式，相互派驻律师担任法律顾问；同时允许外国律师事务所与中国律师事务所在上海自贸区内实行联营。

根据实施方案，中外律所互派律师担任法律顾问需满足一定的条件：如在互派法律顾问的合作中，申请参与试点的中外律师事务所，至少一方要在上海自贸区内设立机构，即外国律师事务所在自贸区内设立代表机构，或者中国律师事务所（或者分所）在自贸区内设立；一家中国或外国律师事务所只能与一家外国或中国律师事务所建立互派法律顾问的法律关系，互派法律顾问的数量不得超过3名等。

在中外律所联营的合作中，则规定了申请参与联营试点的中外律所，至少一方要在上海自贸区内设立机构；中国律师事务所分所和外国律师事务所驻华代表机构不得作为联营一方的主体申请联营；一家中国或者外国律所只能与一家外国或者中国律所建立联营合作关系，联营应当经过市司法局核准等。

实施方案也对中外律所的“合作禁区”作出了界定。如中国律师事务所负责人及其分所负责人、外国律师事务所负责人及其驻华代表机构首席代表均不得作为派驻律师，对方律所担任法律顾问；参与联营业务的外国律师事务所及其驻华代表机构、代表和雇员不得办理中国法律事务。（本报综合）

家具的销售长期以来主要依赖经销商渠道，当厂家大力发展电商路径后，由于实体店中家具价格比网上贵15%左右，一些家具实体店最终不得不关门歇业——

家具业触网转型

□ 本报记者 陈晓婉 赵小莉

转型——小步疾行细微积累

又有1500多户从事家具生产，基本每5户中就有1户是家具产业从业者。从源头的木材供应到中端的家具加工再到末端的物流配送，好生街道一应俱全，家具生产产业链已经完成排兵布阵，每天会有数千辆货车往返于此。

近些年来随着市场的不断饱和，好生家具开始逐步走出单一的家具时代，向“好生家居”迈进。从客厅到卧室家具，从日化到厨卫用品，都可以在好生街道一条龙采购完成。具体到不同产品，各企业之间已经实现市场细分。“同是生产沙发，实木、红木、布艺、软体，大家会在

突破——销售方式悄然转变

接合部地区巨大的市场逐步浮现。“2015年，我们60%的精力会放在农村市场，针对农村地区开发新的款式，主打性价比。”赵钦芬介绍。

家具行业的销售长久以来依靠的是经销商渠道，而非直面消费者。赵钦芬说，今年8月份他们开始尝试开辟小区路线，与房地产商“买房子，送家具”的促销方式配合，直接向开发商售卖家具。在青岛胶南市的一处楼盘，一期接了为100多套房子配备家具的订单，后期该楼盘还会有400多套房陆续完工，如果合作顺利，后续还可以在这个开发商处获得1500至2000套的订

不同种类类着力，实现差异化竞争。”刘勇说。

“家具产业不像工业，靠一项技术创新可以实现质的飞跃，它的变化不会是颠覆性的，但小步疾行，细微之处见精神。”毕鸿博说。

“大行情不太好”是记者走进多家家具生产企业都会听到的一句话，有的厂表示往年赶订单需要加班加点甚至临时请人，今年有时还需轮班。“但市场蛋糕是有的，就看谁能吃到。”刘勇说。而能否吃到，能吃到多少，考验的就是各家的智慧。

单。“与传统的经销商路线相比，小区路线既降低了开发商的成本，又促进了我们的销售。但目前我们80%的销售还是依靠各地的经销商，小区路线刚刚起步。”赵钦芬说。

“其实，产品设计研发、品牌打造提升等是产业转型升级的根本之策，但是非一朝一夕可成。目前整个邹平还没有一家省级家具技术中心。”邹平县经信局副局长李东表示。设计研发仍是当地众多家具企业的短板，虽然很多企业也成立了自己的设计研发队伍，但多为三五个人，很多时候仍是在市场流行款式上加以改造。

驱车行驶在好生街道上，已成规模的一个个家具生产企业不时闪过，印有代言明星的当地企业广告牌也很是亮眼，而在40年前这里还是另一幅景象。“那个时候都是家庭式的零散作坊，做出来的家具在309国道旁边简单搭个棚子就卖了。”好生街道办事处主任毕鸿博回忆说。

如今国道旁空空如也，小摊位再也寻不见了，取而代之的是各大商场中“好家具，好生活”的专卖展柜和开在全国各地的品牌专卖店。2013年好生街道8766户居民中有2200余户从事个体工商业，这其中

博弈——

线上线下的冲突难调

刚刚过去的“双11”，邹平蓝林家居有限公司总经理李保栓比其他家具企业老总都要忙。这家完全依靠网络平台销售的家具公司，在今天的“双11”期间，其旗下的禾辰品牌销售额达到260万元。对这个2011年刚成立，靠10万元起家的公司来说，成长速度颇为可观。

“我们线下没有一家实体店，网络是唯一的销售平台，这与传统要求看得见摸得着的销售方式格格不入。”李保栓告诉记者，“2011年之前，好生街道基本没有电商，这两年逐步多起来，现在能有100多家。”

不过，当前当地从事网络销售的基本都是如李保栓般的新创业者，对于做了几十年家具的老厂家而言，线上这块“馅饼”吃还是不吃仍是个问题。

家具的销售长期以来依赖的都是经销商渠道，“一般而言，我们在每个县设立一家专卖店，地区之间是不允许随便串货的，而电商完全打破了区域概念，又有价格优势，直接冲击着经销商的利益，这对于花费了大量实体店成本、宣传费用的经销商而言很难接受。”山东美迪雅家具制造有限公司的相关负责人表示。

赵钦芬则亲眼见证了在电商冲击下3家实体店的关门，“莱州、青岛和蓬莱的3家经销商代理了南方某家具品牌，当厂家大力发展电商路径后，由于实体店中家具价格比网上贵15%左右，最终不得不关门歇业。”

那么现阶段是否可以大面积放弃各地经销商转而采用网络路线呢？

“不行！”山东美迪雅家具制造有限公司办公室主任刘勇说得很干脆，“家具行业有它的特殊性，家具和服装、日用消费品相比价格往往高出很多，商品价格越高，消费者越是需要看到实物，所以实体店是必要的。而且，网购安装和售后服务都是个问题。”

同样的产品在线上线下采用不同的价格，成为现阶段电商路径与经销商路径发生冲突的根源，但也是未来解开冲突的着力点。李保栓分析，如果大厂商利用自己的厂房、人员、技术优势开辟一条专门针对线上市场的生产线，不同产品走不同渠道，既可以避开与经销商的冲突，又可以突破线上市场。

现实生产中不少厂家也确实摸索这条路，“尽管线上线下有冲突，但是电商早晚得做。我们公司计划明年注册一个新的品牌专门做线上市场。早动手，才能先进市场抢到蛋糕。”赵钦芬说。

但并不是所有传统家具企业都愿意增加投入开设新的生产线，不少仍心存顾虑。



□记者 刘坤 报道

杭白菊香飘阳谷

11月24日，阳谷县安乐镇驻刘品村大学生村官田甜（左）在帮合作社采摘杭白菊花。毕业于农业学院的田甜，通过考试被选为大学生村官。她通过同学的帮助，从安徽为村里引种300亩杭白菊，并试种成功。村里新上了杭白菊烘干设备进行深加工，提升杭白菊科技含量。

杭白菊是中国驰名的茶用菊，“杭白贡菊”与“龙井名茶”齐名。按订单算，杭白菊的每亩收入在4000元左右。

◆新铺水泥路装设50盏路灯 ◆爱心助学帮扶沂蒙好少年 ◆新建大棚给村民带来持续收益

帮扶共建助蒙阴长明村点燃希望之光

□记者 刘坤 通讯员 沈秀莉 报道

本报蒙阴讯 蒙阴县垛庄镇长明村分为东、西两村，连接两村的土路将成为过去，村民也将不再“摸黑”走夜路。11月22日，记者随省发改委组织的“帮扶共建、爱心助学”活动团来到长明村。

记者当天看到，进村的水泥路在一个三岔路口处又成了土路，前行不远，十几名工人正在铺水泥筑路。“明天工程就将完工，而且将沿路装设50盏太阳能路灯。”省发改委驻长明村“第一书记”高建军告诉记者。

道路亮了，希望也被点亮。活动团来到长明村此次帮扶的孩子徐帅家，一间堂

屋被几个老旧的柜子隔出了“卧室”，而这几个柜子也成了屋里最显眼的“家当”。除此之外，就是孩子爷爷忙里忙外的几个板凳和马扎。

省发改委志愿者将准备好的助学金送到了孩子爷爷的手里，并给孩子带来了画册、图书、书包等学习用品。虽时值“小雪”第一天，但孩子的笑容却显得那么温暖。

据了解，本次活动是省发改委爱心助学的第二期活动。自去年以来，省发改委确定了为期两年的“爱在孟良崮·情助沂蒙好少年”爱心助学活动，结对帮扶当地50名优秀学生，为每位学生每年提供1000元助学金。

助学金点燃了孩子求学的希望，而新

修的水泥路则给村里产业发展带来“畅通”。记者来到村内新大棚建设工地，看到已完成的钢土堆起了大大的土方。“建一个大棚5.6万元，但一年的收益将达到7万元。我们已成立了瑞福合作社，将来对大棚蔬菜统一管理销售，改善村内种植结构。”高建军告诉记者。

据了解，长明村过去没有大棚，种植结构单一，人均收入仅为6000-7000元/年。“大棚由村里投资建设，村民通过公平竞标取得经营权，目前已联系有关食堂、超市对接。”高建军告诉记者，过去没人建设大棚，主要是担心收益，而这些新建的大棚将给村民起到示范作用。

离长明村不远的大山寺村，也将“享受”到大棚带来的收益。据省发改委驻大

山寺村“第一书记”马永兴介绍，蒙阴桃是当地的主要水果，村里将建设24个大棚种植50亩“大棚桃”，过去七八月上市的蒙阴桃在这里将提早到4月上市，消费者尝鲜的同时还能给村民增收。

“新产品的培育离不开科学指导，自驻村以来，我们已联系省农科院、山农大的相关专家相继过来对‘大棚桃’进行指导。目前正在网上购物商城‘一号店’对接，将来要在线搞新农商，拓展‘大棚桃’销路。”马永兴告诉记者。

据介绍，为打出品牌，“大棚桃”已经申请了绿色农产品认证，并注册了“崮雨红桃”商标，省发改委给予大棚补贴资金20万元。