

# 皖江：从承接产业转移到实现产业跨越

证券时报记者 罗峰 王安平 彭潇潇 程鹏

到了年底，各个政府机关更加忙碌，忙着年终总结、考核等等。安徽省芜湖市清水街道办副主任王永本上个月跟随区里到深圳举办了一个小型招商会，这个月有两个深圳制造企业来看现场，初步洽谈项目。明年街道办没有具体招商任务考核了。”王永本说。

芜湖每个街道办有15亿元的年度招商引资考核任务，证券时报记者走访的街道办招商人员，多笑称完不成考核。明年起芜湖取消这个考核，一是目前芜湖招商总量已经很大，二是招商考核的很多指标发生了变化，比如看重纳税贡献额等。芜湖被称为安徽的“小上海”，今年仅10月份一个月，就有10个重点项目集中开工、10个重点项目集中投产，总投资超过320亿元的20个重大项目迅速推进。

芜湖是皖江城市带承接产业转移示范区规划的“双核”之一，另一核是合肥。皖江是国内首个国家级承接产业转移示范区。2010年获批后，当年政策效应最明显。

2010年皖江示范区实际利用省外境内资金4800亿元，是同期长株潭城市群的4倍多，湖北全省的近3倍。”安徽省皖江办人士说。今年前10个月，示范区在建亿元以上省外投资项目3068个，实际到位资金2900余亿元，同比增长17%。长三角地区是承接项目主要来源地，示范区一半多项目来自江浙沪。

## 重点吸引新兴产业

初冬的合肥，和出租车司机闲聊市里的房价与普通上班族收入，司机师傅们都以家电工厂的收入作为参照物来聊。合肥集中了大量家电巨头。原先合肥只有美菱和荣事达这两大本土品牌（后被长虹、美的收购），现在已形成海尔、长虹、美的、格力、美菱、荣事达、三洋、华凌、天鹅、日立等百花争妍的格局，有完善的产业链。在皖江示范区大建设之前，安徽的家电行业已经规模很大，近年通过招商引资、承接产业转移等，家电产量由全国第三升至第二。

合肥最成熟的产业之一是家电，市场最关注的则是面板、光伏等新兴产业；芜湖影响最大的是奇瑞领头的汽车行业，市场关注的还有发光二极管（LED）等新兴产业。

新兴产业、大项目，是皖江城市带承接产业转移和其他地区明显不同的地方。合肥市自从引入投资175亿元的京东方液晶显示6代线之后，通过其配套带动以及协同效应，计划打造产值超过1000亿元的新型平板显示产业集群，目前总投资285亿元的第8.5代薄膜晶体管液晶显示器件（TFT-LCD）项目也在开工，新型平板显示产业可为彩电厂商就近提供配套，加快这一传统产业结构调整升级的步伐。

以前安徽没有多少战略性新兴产业，皖江示范区兴起后才“从无到有”、“从有到优”。安徽省官员说。两年时间，示范区战略性新兴产业总产值占全省比重达到76%。从产业层次上看，平板显示、LED光电照明、动漫创意、生物医药、新能源汽车、新型高端装备制造等一大批战略性新兴产业加速落户示范区。今年上半年示范区战略性新兴产业实现产值1800亿元，较去年同期增长35%。

芜湖LED产业从无到有，由三安光电的120亿元投资项目、德豪润达的60亿元投资项目领军，两年多时间成为国内最大的LED上游产业基地。

三安光电董事阎宏柱在芜湖基地接受证券时报记者专访时说，公司在很多省份考察项目落地，芜湖有着承东接西的区位优势，但关键是政务环境好，政府清廉，办事不用请客送礼，政府方面每星期都来企业收集问题并加以解决。

德豪润达董事长王冬雷在芜湖经济技术开发区接受证券时报记者专访时，以其所在的LED行业为例说：“皖江城市带有些产业，可以说跨出了产业转移，走向产业跳跃。”LED产业八成集中在广东，大部分企业是在中下游的封装环节，芯片等核心技术在芜湖。

同样地，安凯汽车、江淮汽车、奇瑞的新能源汽车研发，也在尝试走跨越之路。

## 经济周期考验产业结构

交通运输可以看出很多行业的景气度。芜湖港集装箱码头，船不少，码头装卸业务正常运转。散货码头有些冷清，煤炭码头则红火得多。散货码头的运输量，钢材一般占一半，今年景气度较往年大为下降。散货码头有关负责人说，去年这个时候一个月钢材装运量八九万吨，现在约四万吨，降幅超过一半。散货码头对面，是广福村。码头以钢材运输为主，村子便就近办起了钢材市场。“去年还是车水马龙，现在基

## 皖江城市带承接产业转移示范区简介

皖江城市带承接产业转移示范区为国家级示范区，规划范围为安徽省长江流域，成员包括合肥市、芜湖市、马鞍山市、铜陵市、安庆市、池州市、滁州市、宣城市和六安市（金安区、舒城县）共九市，共59个县（市、区），辐射安徽全省，对接长三角地区。2010年1月12日，国务院正式批准实施《皖江城市带承接产业转移示范区规划》。该规划是安徽历史上首个进入国家层面的战略规划。

在示范区获批之前，皖江城市带已拥有马鞍山马钢、芜湖奇瑞汽车、合肥江淮汽车、马鞍山星马汽车、铜陵有色、安庆石化、芜湖海螺水泥等一批国内知名企业。这一区域集中了安徽全省80%的汽车企业、83%的钢铁企业、71%的有色金属冶炼及加工企业和92%的家电生产企业。

新兴产业、大项目，是皖江城市带承接产业转移和其他地区明显不同的地方。两年时间，示范区战略性新兴产业总产值占全省比重达到76%。

德豪润达董事长王冬雷在芜湖经济技术开发区接受证券时报记者专访时，以其所在的LED行业为例说：“皖江城市带有些产业，可以说跨出了产业转移，走向产业跳跃。”同样地，安凯汽车、江淮汽车、奇瑞的新能源汽车研发，也在尝试走跨越之路。

本连车都看不到了。”

各地相关行业的低谷，皖江示范区同样遇到。为此，合肥前段时间还专门撮合家电厂商与零件企业的洽谈会，希望抱团取暖过冬。承接产业转移的同时也是调整产业结构的机遇。一位副区长对记者说：“我们叫招商引资，不叫招商引资。主要是瞄准产业带动型、科技创新型、资源节约型企业。”

皖江“双核”之一的芜湖已有34家境外世界500强企业投资，成为安徽大项目最集中的区域之一。本土企业也升级改造。“芜湖以前大企业不多，这些年经济总量明显大很多，港口物流需求也大为增加。”芜湖港总经理李健说，芜湖港也不再是简单从事传统的港口装卸业务，重组后已整合成含有物流贸易、铁路运输服务的现代综合物流企业。由于市场需求大，以及皖江发展对能源的差异化需求，芜湖港将在安徽专门承接产业转移的江北产业集中区建立大宗生产资料交易平台、煤炭交易平台。

皖江办官员认为，皖江示范区产生了国家规划的战略效应。两年多来，示范区作为安徽发展“生引擎”和“增长极”的作用较明显，对全省经济增长贡献率接近70%。“乐范区获批的前一年，示范区地区生产总值只有6700亿元，2011年突破万亿。三年来，示范区主要经济指标均达到或超过《示范区规划》进度目标。”

## 记者观察 | Observation |

# 皖江“失补”引资企业之辩

证券时报记者 高兴 立青

不管是街道办、区政府招商引来的中小项目，还是省市一级招来的大项目，国内的招商引资竞争都非常激烈，各地比拼优惠政策、产业配套，还有服务态度等政务环境。皖江城市带承接产业转移、引进新兴产业，优惠政策功不可没。以LED产业为例，作为培育中的新兴产业，安徽芜湖后来居上，成为国内LED上游产业集聚区，补贴力度也是后来居上。

对设备进行财政补贴的模式2009年起于江苏扬州，后来广东江门、安徽芜湖跟进。地方政府一般用抵税的方式进行补贴，这是各地招商引资的常态；扬州模式不同之处在于现金给付。譬如，对企业购置的LED外延片生产所用MOCVD炉以财政资金补助，红黄光MOCVD补贴800万元/台，蓝绿光1000万元/台；设备到位后补助50%，试产补助30%，量产验收后提供20%尾款。一时间吸引了璨圆光电、蓝宝光电、真明丽等多家LED上游厂商进驻扬州。芜湖仿效，把门槛提高到企业MOCVD的台数必须50台以上，但补贴上调20%，红黄光、蓝绿光分别提到每台960万元、1200万元，政策优惠上与其他城市拉开距离。

很快，芜湖招商效果显现。2010年1月，三安光电与芜湖市政府签订120亿元LED投资项目；2月，德豪润达与芜湖市政府签下总投资60亿元的LED项目；两家公司规划的MOCVD超200台。只用了一个月时间，芜湖就完成了扬州一年才完成的招商

计划。扬州市政府2011年7月后没有延续补贴政策（2009年出台时只定了两年有效期）。同样地，芜湖实际上也已不再会对其他厂商实行这种设备补贴政策，当两年前成功引进三安光电、德豪润达两家大项目后就已达成招商目标。

国际上MOCVD设备售价折合人民币3000余万元，LED芯片厂商获得的补贴相当于设备款的三成多，这对厂商选择项目落地何处有重要参考价值，因为补贴不光是金额，还意味着地方扶持力度有多大。据公开信息统计，芜湖2011年对两项目财政补贴达9亿元，占当年286亿财政收入的3%。地方政府愿意出巨额补贴，本身就抱有推动项目成功的极强动力，会有各种良好的配套服务，一旦项目失败，政府方面承受的压力也是巨大的。

这种和政府一体捆绑的招商模式，在新兴产业很常见。不仅是LED，光伏产业也是如此。尽管行业产能严重过剩、大批企业出现巨大财务黑洞，但地方政府不惜借钱、筹钱助力，希望帮助企业熬过难关。都知道应该有企业淘汰以腾出市场空间，但各地都觉得本地的企业不能关。

同样地，合肥引进京东方也一度饱受争议。京东方所处的面板行业属于资金密集型，所建的合肥第6代TFT-LCD生产线，2009年开工、2010年底量产，而公司2009年靠政府补贴7亿勉强实现盈利，巨额补贴大部分来自合肥政府；今年6月份合肥项目终于实现单月盈利，而京东方也在第三季度实现单季盈利，这与面板行业回暖、与合肥

6代线满产满销有很大关系。合肥政府的压力可能也小了很多。合肥政府的算盘是：“十二五”期间由京东方合肥6代线拉动投资额800亿元。不过，事情还没结束，今年下半年开建的合肥8.5代线，总投资额285亿元，比6代线投资规模还大。如果京东方真的持续盈利，出现业绩拐点，皆大欢喜；如果行业景气波动，争议可能还将持续。

公共财政研究专家、中国预算网创办人吴君亮表示，国内的地方招商模式在国外是没有的，这种模式的前提是地方首脑能够决定财政开支；地方优惠政策从税收返还、土地优惠等进化到现金补贴等方式，说明地方招商更加激烈，也说明地方领导受到的制约很小。吴君亮说，这里面绕不过这样一个疑问：为什么只补贴这个行业？很多行业一样解决就业、贡献税收，要不要补贴？另外，财政补贴属于公共预算，应政府提议、人大审议，并告之社会、让社会有表达的渠道，社会不光是知道项目有什么好处，也知道有什么风险，从而减少官方不被理解的程度，也可减少地方领导为政绩而出现的冲动和随意。

财政补贴模式的优点是能迅速招来大项目，甚至短时间内就形成产业集聚效应，争议之处是政府定位问题。如今，“找市长不如找市场”的口号重新流行。新兴产业以后还将不断涌现，研究人员认为，产业培育固然应该“找市长”，但“市长”们不能拔苗助长，以免让行业无序竞争，令一些企业盲目壮大，在“找到市场”前已支撑不住，最后成为包袱。



## 皖江产业读本之 1

# 江淮安凯：同城同造新能源汽车

证券时报记者 彭潇潇 高兴 程鹏

同样坚持自主品牌，同样都在打造新能源汽车，同样都在回购股票，江淮汽车和安凯汽车，同处一城，兄弟车企，不同的是，一个侧重纯电动汽车，一个侧重纯电动客车。

就在上月底，江淮汽车收到合肥市的1.12亿元节能与新能源汽车示范推广补助款，主要发展方向是纯电动轿车。2010-2011年江淮汽车分别投放纯电动轿车585辆、1000辆，今年目标是投放3000辆，投放纯电动轿车的数量连续3年行业第一。安凯客车投入市场运营的纯电动客车超过800辆，国内市场占有率达到70%以上，已经成为覆盖城市最多的新能源客车厂家，在北京、上海、合肥等20多个大中城市示范运营。

证券时报记者在江淮汽车总部，看到了在网上销售的江淮悦悦小汽车，工作人员说，销售基本跟生产走，没有什么库存。尝试新的销售模式，是顺应市场形势，公司的重点还是新能源轿车。

新能源汽车之风几乎吹到所有车企。安凯汽车董秘汪先锋认为，新能源产业关键是补贴政策要改变，纯电动客车与普通客车价格相差50万左右，如果加上新能源补贴差并不多；但由于国家同时对柴油进行补贴，在高油价下新能源客车的性价比应并不明显。

目前，安凯汽车把国际业务作为战略业务，投入大量资源，包括派技师去美国修车做售后服务。现在全球很多国家重建公交体系，哥伦比亚、印度、中东等地区市场潜力大。“中国占世界客车产能的45%，价格比国外便宜，欧美客车厂工人薪水占成本的25%，中国只占5%，竞争优势明显。”

不过，对于自主品牌和新能源汽车的发展现状，接受证券时报记者采访的江淮高管并不满意。他认为，自主品牌汽车目前整体还处于竞争弱势”。对于举国上下正在大力发展的新能源汽车前景，江淮也有着客观分析：“方向还不是很明确”，纯电动还是混合动力主导目前尚无定论；对于行业整体面临的产能过剩，江淮则表示“竞争会更加充分”。但江淮的发展路线十分清晰——未来将以电动汽车为主。

2001年，安徽省政府决定对汽车产业进行战略调整——江淮汽车集团和安凯汽车集团兼并重组，江淮集团董事长左延安兼任安凯集团董事长。江淮进入安凯10年，安凯从一个烂摊子起死回生。”汪先锋这样评价，2008年，江淮把资产装进来以后，安凯的品牌影响力进一步扩大。”两家汽车集团，一个老总，这个构架也决定了两家公司都坚持自主品牌、发展纯电动汽车的思路。

合肥市郊，江淮集团建成不久的生产基地还在扩张；安凯客车停车场上，车身上印有阿拉伯文的客车等待运往中东。两家都把新能源车作为发展重点的公司，也面临建立核心优势的挑战。新能源汽车在国内市场发展没有出现预期的井喷，主要依赖政府的订单。汽车界面对新能源没有很高的技术壁垒，搏杀远未结束。