

“发展伙伴”数量达600家 2023年新设科技企业同比增长近三成

北京丰台交出“倍增计划”一年成绩单

本报记者 吴静 卢志坤
北京报道

随着近期“倍增追赶合作发展丰台大会”的召开，北京丰台再次站在了区域发展的新起点上。

一年前，丰台区以“倍增计划”为核心，聚焦智能建造、高端商务等产业，不断优化营商环境，兑现“丰九条”相关扶持政策，轨道交通、航空航天、特色产业捷报频传，目前“发展伙伴”数量累计已达600家。

《中国经营报》记者了解到，2024年，丰台区不仅继续扩大合作“朋友圈”，更在重点产业布局和支持民营企业创新上迈出了坚实的步伐。

据了解，为加快培育和发展新质生产力，丰台区近日已重点推介了20个重大项目，大力支持传统产业“数字化”“智能化”转型。此外，随着北京市首个民营企业科创中心落地，丰台区正在成为民营企业创新发展的一片沃土。

重点产业“聚链成群”

为持续增强产业引领发展新动能，丰台区围绕“2+4+6”现代化产业体系，构建了15个产业工作营，与发展伙伴、链长单位共研、共建、共谋、共促产业发展。

“一年来，丰台区紧紧围绕服务首都功能、支撑中心城区、引领城南发展、融促区域协同的目标，苦干实干、奋勇争先，推动合作发展聚力成势。”近日，在2024年“倍增追赶合作发展丰台大会”上，丰台区委副书记、区长初军威这样总结道。

据初军威介绍，2023年，丰台区实现地区生产总值2187.5亿元，同比增长6.5%；固定资产投资完成784.9亿元，同比增长19.6%；市场活力持续迸发，新设市场主体2.13万家，同比增长32.2%；新设企业主体1.8万家，同比增长26.6%；新设注册资本5000万元以上企业577家，同比增长49.5%。

据了解，2023年3月份，丰台区召开首届“倍增追赶合作发展丰台大会”，当时有456家企业进入北京丰台“朋友圈”。

政策发力拓展产业发展空间

目前丰台区民营企业主体已经占企业总量95%以上，去年培育引进国家级专精特新“小巨人”企业24家，同比增长71%，总数达到58家，占全市的比重达10%。

业内专家表示，产业是区域经济发展的根基和命脉，也是推动区域蓬勃向上的核心动力。重大项目是支撑产业发展，推进经济稳中求进、行稳致远的“压舱石”，也是提升产业发展能级、推进高质量发展的“新跳板”。

对此，李国平表示，丰台地理位置优越，尚有可供利用的产业发展空间，可以布局多种新兴产业、未来产业，发展潜力巨大。

丰台区政府提供的数据显示，目前丽泽金融商务区累计释放产业空间207万平方米，出租率达到84%，累计入驻企业1182家。中关村丰台园新增产业空间70余万平方米，新增注册资本5000万元以上企业239家，同比增长102%，创历史新高。

此外，据相关负责人介绍，目前看丹“独角兽”创新基地已吸引18家“独角兽”、潜在“独角兽”企业集聚发展；北京园博数字经济产业

自去年“倍增计划”和“发展伙伴计划”发布以来，丰台区共发布智能建造、高端商务等8个重点产业领域支持政策，扎实兑现“丰九条”相关扶持政策，不断深化“丰泽人才”服务，制定人才发展机会清单，为企业和人才发展蓄势。

其中，轨道交通、航天航空作为丰台区两大主导产业，于去年交出亮眼成绩单。智能控制产业集群成功入选工信部中小企业特色产业集群；天兵科技自主研发的天龙二号遥一运载火箭成功发射，开创了国际、国内航天8项新纪录；中国星网系统研究院和应用研究院等国家战略重大创新平台落地丰台。

特色产业同样于去年捷报频传，其中新兴金融领域实现行业内首次将数字人民币切入场外理财的全新场景、全国首笔“司库+CIPS”电汇汇款T/T业务落地丰

台；高端商务领域成立国际商会和“绿色能源新型贸易企业联盟”，培育多家跨国公司地区总部，打造商务发展新高地；智能制造领域重点企业入选工信部国家级工业设计中心，区内企业推出全国首个工业大模型“智工”、发布全球首台150千瓦工业级光纤激光器……

据丰台区发展改革委相关负责人介绍，为持续增强产业引领发展新动能，丰台区围绕“2+4+6”现代化产业体系，构建了15个产业工作营，与发展伙伴、链长单位共研、共建、共谋、共促产业发展。

自去年以来，丰台区广泛吸纳新兴金融、高端商务、智能制造、轨道交通、航天航空、数字经济、智能建造、商用密码、综合能源管理、新材料、大健康、都市智慧农业等领域发展伙伴。

“加入‘发展伙伴计划’后，我们

园加快建设，创新中心一期工程完成结构封顶；南中轴地区国家博物馆群、中央芭蕾舞团项目建设稳步推进，20万平方米的南中轴国际文化科技园全面开园，185家科技文化类企业签约落地。

记者了解到，2024年，丰台区立足区位优势、创新资源、产业空间三大优势，抢占赛道布局丰台产业发展版图，加快培育和发展新质生产力，于近日重点推介了20个重大项目。

其中，位于丰台科技园的卫星互联网产业园，规划面积约10万平方米，重点发展以通信、导航、遥感等为代表的卫星应用产业，积极吸引和凝聚更多中国星网生态伙伴企业入驻，打造商业航天产业新阵地。

位于北宫镇的北宫低空经济产业园，将依托丰台园西Ⅱ区和辛庄产业用地，逐步释放产业空间约200万平方米，抢抓低空经济新赛道，充分利用丰台区航天航

空、轨道交通产业集群优势，重点推动无人机、飞行汽车等产品的顶层设计和研发制造，打造低空经济新引擎。

此外，天坛智能医工产业园以鼎业未来健康产业园为主承载地，将充分利用北京天坛医院、首都医科大学、北京口腔医院等医疗资源和人才优势，打造天坛脑科学中心和科研成果转化平台，深耕智能药物研发、医疗机器人、智能诊疗等领域，助力医工融合创新发展。

作为近日9个重点签约项目之一，记者从京东集团了解到，京东五星电器集团将投资建设京东MALL，全国最大的京东家电MALL超级体验综合体落地丰台大红门地区，拥有约7万平方米的潮流购物空间，将融入潮流家电、家居家装、新潮娱乐、运动户外等多重业态，为消费者带来“一站式置家”的购物体验。

丰台区政府相关负责人表示，



2024年4月2日，北京丰台政务服务中心，市民在政务服务中心办理业务。视觉中国/图

的产品在设计研发和生产推广方面都获得了很大的助力。”北京榆构觉一文创科技有限公司负责人姚鹏在接受记者采访时表示，“未来我们计划传承丰台区红色文化基因，推出更多优质产品，同时联动其他‘伙伴企业’，共同促进文化产业发展。”

“越来越多的市场主体加入‘发展伙伴计划’，这说明市场主体对丰台区经济社会发展前景充满信心，这

将有利于丰台区丰富产业业态、加快产业规模扩大和形成特色产业集群。”北京大学首都发展研究院院长、北京市政府参事李国平表示。

截至目前，丰台区“发展伙伴”累计已达600家。在“发展伙伴”中，丰台区还遴选引领整个产业链发展效能的伙伴作为链长单位，目前已有65家企业担任丰台区产业发展链长单位。

今年将持续深化“倍增计划”“发展伙伴计划”，秉承服务型、创新型政府的角色定位，守护并服务好每一个来丰台发展的伙伴，不断延链、补链，扩大“朋友圈”，壮大产业集群。

“2023年新设科技企业同比增长27.2%，更多的科技创新企业选择在丰台区成长发展，丰台区成为民营企业创新发展的一片沃土。”近日，北京市首个民营企业科技创新中心在丰台区揭牌成立，北京市委统战部副部长、市工商联党组书记赵玉金这样总结道。

该中心位于南三环枢纽、滨水商务新地标丰汇中心内，交通便利，配套设施齐全，首期向民营科技企业提供10万平方米高品质产业空间和服务空间。据赵玉金介绍，该中心将促进民营科技企业开展核心技术攻关、产学研协同合作和中小企业融通发展，营造高精尖产业和未来产业细分方向的良好创新生态。

据了解，目前丰台区民营企业主体已经占企业总量95%以上，去年培育引进国家级专精特新“小巨人”企业24家，同比增长71%，总数达到58家，占全市的比重达10%。目前，区域内90%以上“专精特新”企业分布在新一代信息技术、节能环保、智能制造等高精尖领域，成为带动区域科技创新、产业升级的新质主力军。

为广泛吸引社会资本参与城市建设，协同支持区域经济发展，近日，丰台区政府还与央企、国企等城市合伙人以战略合作形式，共同发起设立“北京丰台城市合伙人基金”倡议。

丰台区政府相关负责人表示，基金运作模式为“政府主导、市场运作、社会广泛参与”，将丰台区城市空间与政府资源相结合，通过专业化“建设+管理+服务+运营”形成闭环，推动城市建设发展，促进产城融合。

物企业务外拓减缓 社区增值服务成重要赛道

本报记者 陈雪波 卢志坤 北京报道

上市物业企业2023年业绩报告发布已经进入尾声。梳理这些业绩报告可以发现，在地产市场承压的2023年，物业市场还是表现出了韧性，头部物企业业业绩保持了稳定增长。

不过，伴随关联地产公司的项目减少，物业企业的第三方外拓需求变大，但项目收购已经表现出了减缓的趋势。在这种情况下，物

“增收不增利”未止

近日，中指研究院发布的《2024中国物业服务百强企业研究报告》显示，2023年，百强企业营业收入均值达15.5亿元，同比增长4.56%，同比增速较2022年下降6.06个百分点。TOP10企业营业收入均值达142.44亿元，同比增速达8.72%，是百强企业的近2倍。

2023年，百强企业“增收不增利”现象仍在持续，毛利率和净利率双双下降，但降幅收窄。同时，2023年百强物业企业毛利润均值为3.23亿元，较2022年增长0.81%，转降为升。

整体来看，物业企业与其关联地产公司的交易普遍减少。比如万物云(2602.HK)与万科(000002.SH)的持续关联交易收入占比就呈连年下降趋势；融创服务(1516.HK)非关联方业务也在2023年持续增长，收入同比增长10%至约64.39亿元，占比达约92%；新希望服务(3658.HK)2023年新签项目中，独立第三方开发商管理的合约楼面面积占总合约楼面面积约40%，较2022年同期增长6.2%。

企业的社区增值服务成为尚具有潜力的发力方向之一。

中指研究院物业总经理牛晓娟告诉《中国经营报》记者，在增值服务及创新型服务业务方面，物企业已经由大而全的平台模式，转向专注于高潜力细分赛道，实现资源聚焦和垂直化发展，在维持包括空间运营在内的传统业务基础之上，发挥近场服务优势，实现部分业务的逆势增长。

新希望服务方面在回应记者采访时表示，公司还在通过数字化实现提质增效，从而实现业务的高质量发展。当然，这些作用相互关联，也能够共同推动公司竞争力和创新能力的不断提升。

牛晓娟指出，在物业企业整体增速放缓的背景下，依然有部分国企与民企的业绩取得大幅增长，如国企中的苏新服务(2152.HK)、越秀服务(6626.HK)、民企中的滨江服务(3316.HK)、和泓服务(6093.HK)等。这些企业的成功，离不开在以下几个领域上的投入与做法：

其一，通过积极调整，回归行业本源，做实、做强、做优主业，稳固了高质量发展基石；其二，不再简单追求全国化的规模扩张，在项目外拓时对项目城市进行更为严格的筛选；其三，保持审慎战略，不再盲目扩张，进一步放缓并购步伐；其四，优化组织架构，精简战线，减少层级，综合化、扁平化管理，开创新模式，动态化调整；其五，在新技术的推动下，顺势而为优化业务流程，提升用工效率，人均收入得到稳步提升。

市场外拓面临困局

“上游房地产市场继续承压、并购热潮退去，第三方拓展成为管理规模增长的重要管道。”远洋服务(6677.HK)在2023年公司财报中如此总结。

事实上，上述研究报告显示，百强物企业在市场外拓时面临困局。一方面，并购市场冷淡，高速外拓的方式不可持续；另一方面，市场竞标难度大、竞争激烈，外拓节奏有所放慢。2023

集中精力于特定赛道

外拓承压之下，一些物企业将发展方向转向了社区增值服务。

比如，正是受益于社区增值服务的发力，2023年建发物业(2156.HK)营收同比增长达55.83%，位列行业第一。年报显示，2023年建发物业社区增值及协同服务收入约13.75亿元，较2022年度的约4.76亿元增长约189%；房屋硬装业务产生收入约6.84亿元，较2022年度约2690万元增长约24倍。

但并非所有公司都能依靠社区增值服务增收。远洋服务的社区增值服务收入即由2022年的6.65亿元减少约18%至2023年的5.44亿元。原因是整体经济环境和房地产市场下行，社区生活服务及物业经纪服务的收入下降。此外，收入结构也发生了变化，2023年房屋美居服务中，相较2022年来源于佣金提成并以收益

年，百强企业非住宅业态管理面积占比达34.16%，较2022年降低1.12个百分点，一改往年持续增长的趋势。

很多公司在选择外拓项目时十分谨慎。2023年，融创服务拓展落地城市41个，相比2022年城市数量大幅收缩。该公司介绍，公司在进行项目拓展时严格进行红线管理：甲方回款风险大的坚决不拓、过度承诺投垫资金的坚

净额确认收入的比例增加，使房屋美居服务总收入下降。

其实于远洋服务而言，在所有服务项目中，社区增值服务的毛利率是最高的，在2023年该毛利率达到30%，超过排在第二名的非业主增值服务的毛利率(19%)。2022年，该公司的社区增值服务毛利率更是高达36%，同样远超其他项目。社区增值服务为何通常能录得较高的毛利率？对此该公司解释称，可以利用提供物业管理服务的现有资源并减少直接成本(尤其是员工成本)。

远洋服务是否会在社区增值服务上加大投入力度？记者联系到远洋服务，并向该公司提供的邮箱发送采访提纲，但未收到回复。

与此同时，物业服务企业的非业主增值服务收入整体持续明显下降。受关联方影响，多数物

决不拓、新建住宅预期去化率不高的坚决不拓，确保拓展项目的低风险、高质量。

但也能看到少数外拓占比高的物企业。比如以商业物业见长的金融街物业(1502.HK)，在2023年新签合同建筑面积中，独立第三方面积占比高达94.69%的比例；第三方在管面积达到2110万平方米，同比增长30.8%。对此，公司

业企业的非业主增值服务大幅缩减，高毛利业务占比下降，由过去的“利润贡献点”转变为当前的“沉重负担”。

比如，建发物业在2023年的非业主增值服务收入约为7.07亿元，较2022年的约7.55亿元减少约6.3%。该减少主要由于合作地产开发商出于成本节约考量，所需销售中心有所减少。

融创服务在2023年的营业收入为70.10亿元，较2022年的约71.26亿元减少约1.17亿元(约1.6%)。该公司将收入减少的主要原因归结于非业主增值服务收入的减少。相关数据显示，2023年该公司的非业主增值服务收入为3.77亿元，相比于2022年的10.52亿元减少了64.2%。

“这主要是由于自2022年下半年开始受地产行业环境影响，本集团基于市场化原则对各项非业主增值服务业务进行调整，

执行董事宋荣华介绍：“市场化拓展是我们的基础，但同时也将坚持进行收购。”然而，该公司2023年的毛利率依然由2022年的17.90%下滑至16.85%，已经连续两年下滑。

金融街物业近期在外拓方面会有什么进一步的规划？记者联系到金融街物业，并按其要求向该公司邮箱发送采访提纲，但截至发稿未收到回复。

导致本集团非业主增值服务收入减少。”该公司如此解释。就增值服务的发展战略问题，记者进一步联系融创服务，但未收到相应回复。

牛晓娟分析指出，社区增值服务和创新型服务是目前物企业相对容易取得回报的增值服务。在社区增值服务中，空间运营服务、资产运营服务、社区生活服务仍为主要组成部分。

从行业长远发展看，各项增值服务和创新服务依然是物企业必须攻克的领域，尤其在房地产开发市场进入存量时代后，如何充分发掘物业的自身优势进一步激活多元赛道潜力，是行业面临的重要课题。不过牛晓娟提醒，物企业在业务布局方面应保持审慎态度，尽量做到少而专、专而精，根据自身优势筛选赛道，避免资源和人力投入过度分散导致全局失败。