

借势万亿跨境电商市场 房企发力产业园区赛道

本报记者 陈婷 赵毅 深圳报道

一部在线直播的手机、一台被逐字稿填满的显示器以及数个放置在不同角度的补光灯，加上一位在讲解产品的外国主播，这是当今跨境电商产业在新消费习惯中常见的标配场景。

在“外贸第一大省”广东，跨境电商产业已成为该省增长大盘的有力支撑。据广东省商务厅披露，2024年上半年，广东跨境电商进出口达4273.4亿元，占全省外贸总量约10%。海关总署最新初步测算数

招商“术”与“策”

围绕龙头“链主”企业及产业链，上抓供应商，下引配套商，以实现“引进一个、带来一批、集聚一群”的链式招商效果。

与澳门仅一江之隔，华发跨境电商产业园坐落于横琴金融岛及配套区，项目规划布局为一园三区，地上建筑面积合计50.3万平方米。10月15日，记者走访当天看到，该产业园首发区已有人员在办公，车辆进出频繁。

记者获悉，华发跨境电商产业园于2024年3月15日初步建成，目前首发区已全面投入运营，拓展区即将整体竣工交付，延展区计划年底竣工验收。该产业园重点聚焦跨境电商企业及电商平台、跨境电商服务企业、跨境电商生态合作伙伴，致力于打造复合型、科技型、创新型跨境电商。

“3月20日，广东省委常委调研华发跨境电商产业园时，对产业园作出‘跨境电商优先，内外兼具’‘澳门企业优先，内外兼具’‘澳门人就业和澳门产品优先，内外兼具’的重要指示。在珠海市委、市政府和横琴粤澳深度合作区执行委员会的具体部署下，华发集团全力推动产业园各项工作，取得了较好成效。我们仅用了半年时间就实现首发区满园招商。”胡雨波表示，目前，园区已形成以跨境电商及电商平台为主体、以跨境电商服务商和跨境电商生态合作伙伴为两翼的“一主两翼”

据显示，2024年前三季度，我国跨境电商进出口1.88万亿元。出海“掘金”渐成规模，也带动了产业园区这一载体的发展。

近日，《中国经营报》记者走访横琴粤澳深度合作区跨境电商及直播基地（华发）创新产业园（以下简称“华发跨境电商产业园”）看到，该园首发区共有六栋办公楼，其中T3办公楼已有企业人员进驻办公，部分办公空间还有装修施工的迹象。在设置有共享直播间的三楼，记者见到一场海外类主题的户外产品跨境直播正在进行。



《中国经营报》记者近日走访华发跨境电商产业园看到，该园首发区T3办公楼已有企业人员进驻办公，部分办公空间还有装修施工的迹象。陈婷/摄影

产业格局。“首发区目前已带动多家跨境电商企业落户横琴，我们还储备超百家意向企业，有力促成优质企业和人才加速向横琴聚集。”

记者了解到，2022年下半年，华发集团总经理李光宁亲自挂帅，从各业务板块抽调超500名人员，在集团层面组建涵盖珠海华发产业新空间控股有限公司及新空间投资、建设、招商、运营子公司的“1+4”管理体系，统筹推进164万平方米“5.0产业新空间”建设、招商、运营等工作。边建设边招商，是华发集团推进产业新空间建设和运营的重要手段。

据珠海华发产业新空间招商服务有限公司相关负责人介绍，华发集团为产业新空间储备了专业的招商

横琴华发跨境电商园区投资开发有限公司执行董事胡雨波对记者表示，华发跨境电商产业园首发区已全面投入运营，目前进驻企业55家，其中引入跨境电商生态合作伙伴16家。

而在运营多年的深圳星河WORLD产业园区，今年已举办超150场跨境电商活动，跨境电商成为园区内现阶段最为活跃的产业集群之一。星河产研研究院院长王英杰在接受记者采访时表示，高效运营的产业园区是支持房企健康发展、提供稳定现金流的重要压舱石。



《中国经营报》记者近日走访华发跨境电商产业园看到，该园首发区T3办公楼已有企业人员进驻办公，部分办公空间还有装修施工的迹象。陈婷/摄影

团队，依托与珠海市各级招商部门建立的高效联动机制和信息共享渠道，多管齐下招商引资，围绕龙头“链主”企业及产业链，上抓供应商，下引配套商，以实现“引进一个、带来一批、集聚一群”的链式招商效果。

胡雨波表示，华发跨境电商产业园为人驻企业提供金融投资、选品直销、物流仓储、数据安防、生活配套、专业商务的“六位一体”运营服务，同时配置超1500套拎包入住跨境电商人才公寓，目前公寓出租率达95%，引入的国际品牌商务酒店（共200间客房）计划2025年6月投入运营，“预计首发区成熟运营期将实现年交易额超百亿元，产业园整体有望实现年交易额数百亿元，带动数千人就业”。

紧跟城市发展

“全球跨境看中国，中国跨境看深圳。”

跨境电商的风也吹到了深圳星河WORLD产业园区。

深圳星河WORLD由星河控股旗下产业地产投资运营平台——星河产业集团自主投资运营，项目占地约62万平方米，总建筑面积约160万平方米，总投资超280亿元，园区中产业集群类型包括新一代信息技术、电商、数字创意、建筑、半导体、现代服务业、人工智能。王英杰介绍称，在深圳星河WORLD，目前电商产业链集群企业有345家，规模仅次于新一代信息技术产业集群企业（858家），其中跨境电商核心企业超200家，每年贸易额超100亿元。

王英杰表示，深圳星河WORLD跨境电商产业集群的发展，最重要的驱动因素是政府的宏观规划、产业政策以及跨境电商企业的艰苦奋斗。“2008年深圳都市核心区范围扩展至龙

熟悉的“陌生”赛道

房企在产业园区的设计、产业运营机制、客户目标画像、产业导入落地以及最为关键的成本控制环节都存在经验育成期。

事实上，跨境电商产业园区的运营也有门槛。

第一太平戴维斯广州产业及物流地产服务部负责人张明杰对记者表示，跨境电商产业园区具有人员密集、物流车队繁忙等特点，需要园区管理团队投入大量的资源和精力协调解决。该类型园区的核心竞争力在于选址和运营，“一个好的选址决定了产业园区成败的一半因素，将影响园区招商、后期运营及物流动线协同等方面；园区针对客户的定制化需求，留有足够的改造冗余，在不破坏标准化设计框架的前提下，灵活匹配客户多方面需求是运营能力的重要组成部分”。

王英杰坦言，民营产业园区近两年也有一些难处，比如运营

岗邻近二线线的坂田区域。同年，深圳市政府出台多项政策鼓励企业开展跨境电商业务。华强北原有的电子商务从业人员开始成规模进入跨境电商领域，并选择龙岗坂田为跨境电商产能扩张的发展区域。在跨境电商产业快速发展过程中，星河集团更多是承担了服务者的角色，通过提供高品质的产业空间、高效率的园区运营，加快产业资源要素整合，支持跨境电商企业的提质升级，初步形成了良好的产业生态。

事实上，广东跨境电商呈现明显的区域集中特点，尤其是在深圳，跨境电商已成为其“金字招牌”，进出口规模持续增长。业内对此评价道：“全球跨境看中国，中国跨境看深圳。”据深圳市商务局方面披露，2024年上半年，深圳跨境电商进出口同比增长130%。深圳集聚了全国最多

的跨境电商主体，跨境电商进出口额在全国大中城市中处于领先地位。

值得注意的是，跨境电商的产业特点以人和科技为主，与传统产业略有不同，考验着园区运营各项能力。

王英杰表示，跨境电商产业是典型的数字经济。相比传统贸易易，跨境电商的供需对接更加直接，涉及海量的数据交换、智能分析、大数据应用处理、柔性制造。“星河集团积极探索‘AI+电商’‘云+电商’，通过搭建人工智能技术以及互联网云平台将人工智能与传统电子商务深度融合，实现数字提速、AI提质。围绕新的产业发展提供更适配的产业空间和产业服务，围绕跨境电商新生代的工作生活习惯提供更多元的综合配套，充分发挥资本的力量，加速产业发展。”

发展的主要方向。

张明杰认为，房企在属地项目获取、拿地、属地政府关系方面有明显的优势，能够以较好的条件获得较为优势的产业园区项目。但产业园不同于商住类的开发项目，房企在产业园区的设计、产业运营机制、客户目标画像、产业导入落地以及最为关键的成本控制环节都存在经验育成期。“设计、产品、定价、成本是产业园区的四个基石性因素，从这些方面来说，产业园区对于房企而言是个非常熟悉的‘陌生’赛道。一旦在上述四个环节出错，很可能导致项目的整体运营或销售出现不可逆转的损失，路径依赖下的思维定式使得房企在产业园区这门生意上盈利变得困难重重。”

常荣电器北交所“撤单” 突击分红过亿元引关注

本报记者 杨让晨 张家振 上海报道

在遭遇三度问询后不久，新三板上市公司江苏常荣电器股份有限公司（以下简称“常荣电器”）正式撤回了IPO申请。

对于主动从北京证券交易所（以下简称“北交所”）“撤单”的原因，常荣电器方面此前在公告中表示，结合公司业务发展和战略规划，经多方充分沟通，审慎研究后决定，拟终止本次向不特定合格投资者公开发行股票并在北交所上市的申请。

常荣电器现金分红金额较大的

转战北交所画上“休止符”

10月8日，国庆节后上班第一天，常荣电器发布公告称，公司2024年第一次临时股东大会以全票审议通过了《关于终止向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请并撤回上市申请材料的议案》。

这也意味着，常荣电器从新三板转战北交所之路暂时画上了“休止符”。在柏文喜看来，撤回IPO的公司可能会认为当前不是最佳上市时机，或者公司战略发生了变化，需要重新评估上市计划。

2023年6月，常荣电器向北交所递交招股书。常荣电器方面在招股书中表示，拟公开发行不超过2364万股（未行使超额配售选择权的情况下）普通股，不超过2718万股（全额行使超额配售选择权的情况下）普通股，用于高性能车载保护器和电流传感器智能车间建设项目、研发及运营中心建设项目建设。上述项目投资总额分别为1.42

亿元和0.7亿元，总投资约2.12亿元，全部来源于募集资金。“募投项目的实施将有助于完善公司产品、优化生产工艺、提升研发能力及持续盈利能力。”常荣电器方面彼时表示，募投项目实施后，公司将新增高性能车载保护器和电流传感器产线，压缩机过载保护器生产能力将进一步扩大。

对于上述项目建设的必要性，常荣电器方面在招股书中进一步表示，主要是出于更新改造老旧产线，实现智能制造，以及生化产品体系调整，提升内部管理效率等满足公司战略、发展的需要。

“募集资金到位前，公司可以根据项目的实际进度利用自有资金进行先期投入，募集资金到位后，再用于置换先期投入资金。”常荣电器方面表示，若本次实际募集资金净额（扣除发行费用和中介机构费用）不能满足以上投资项目的资金需求，则不足部分由公司通过银行贷款或自有资金等方式解决。

突击大额分红

官网资料显示，常荣电器总部位于江苏省常州市，主要从事内置式过载保护器、电流传感器、变频器、控制器等产品的研发和制造，主要客户包括格力、美的、海立、三星、LG、中航三洋、松下、庆安制冷、东贝、台湾瑞智、天合储能、高特、协能、华塑、博瑞等知名企业。

事实上，背靠美的系、格力系、海立系、瑞智系、英华特等众多优质客户资源的常荣电器并不差钱。

根据常荣电器今年4月12日公告，公司拟在确保不影响自有资金安全和公司正常生产经营的前提下，使用不超过1.50亿元的部分闲置自有资金进行现金管理，用于购买安全性高、流动性好

不到半年引发三轮问询

据了解，常荣电器在2022年启动IPO计划，并向北交所递交招股书。

记者梳理发现，自2023年7月21日至11月27日，常荣电器在不到半年时间里遭到北交所三轮问询，主要聚焦公司核心产品的市场空间、竞争力以及毛利率远高于行业平均水平等问题。

常荣电器北交所上市之路可谓一波三折。2024年3月29日，由于上市申请文件中记载的财务资料有效期即将届满，需要补充提交相关文件，公司北交所上市审查状态调整为中止审核。在完成财务数据更新工作后，北交所于5月16日同意恢复上市审核，

的金融机构投资产品。

在着手北交所IPO的同时，常荣电器还选择了突击大额分红。

据招股书，2022年第三季度，常荣电器审议通过了《关于〈2022年第三季度权益分派〉的议案》，以公司股权登记日应分配股数6438万股为基数向参与分配的股东派发现金红利1.03亿元。

2023年5月19日，常荣电器召开2022年年度股东大会，审议通过《关于公司2022年度利润分配方案的议案》，以权益分派实施时股权登记日应分配股数为基数，以未分配利润向全体股东每10股派发现金红利5.60元（含税），共计派发现金红利3971.52万元。

直至此番主动撤回上市申请。

今年5月17日，在时隔近半年后，常荣电器、中信建投证券等相关方就第三轮审核问询函作出了具体回复。

招股书显示，在常荣电器主营业务中，2020年至2022年，内置式过载保护器业务的营业收入占比始终维持在90%以上。同时，内置保护器业务的销售数量、销售均价、销售收入在2022年均出现下降。

其中，内置式过载保护器的营业收入在2020年至2022年期间持续下降，在2022年降至1.83亿元；第二大业务PCBA及智能控制器自2021年开始增长，截至

在柏文喜看来，常荣电器选择在IPO前突击分红有多重考量因素。“一方面，分红可以回报现有股东，尤其是控股股东和实控人，这可能是他们对公司未来发展的一种信心表现，也可能是为了满足个人的资金需求。”

“另一方面，大额分红也是公司在上市前优化财务结构的一种方式，通过分红降低公司的净资产，从而提高公司的净资产收益率，对于吸引投资者是有利的。”不过，柏文喜也强调，这可能会引起监管机构的关注，因为此举可能会影响公司上市后的资金状况和投资计划。

常荣电器大额分红情况也引发了北交所问询关注。根据申请

2022年已增长至1043.35万元。

柏文喜告诉记者，常荣电器主要产品营收业务占比长期维持在90%以上，这表明公司对单一产品的依赖度较高。“这种高度集中的业务模式会使公司面临较大的市场风险，如果该产品的需求下降或市场出现新的竞争对手，可能会对公司的业绩产生较大影响。”

招股书显示，来自美的系、格力系的业务占据了常荣电器应收的半壁江山。尽管在2022年常荣电器向美的系产生的销售收入同比下滑了39.58%，所占比例也从44.34%下滑到31.72%，但销售金额依然达到6661万元，占常荣

文件，常荣电器在报告期内现金分红金额较大，累计现金分红9729.42万元，2022年年末应付股利1.03亿元。资金流水核查报告显示，报告期内常荣电器实际控制人、公司、亲属朋友、员工等主体存在多种大额资金往来。

根据监管规则，公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员从发行人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款，转让发行人股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常的，认定为异常情形。

记者梳理发现，在多轮问询回复中，中信建投证券和常荣电器方面未就“现金分红金额较大”问题作出明确回复。

电器营业收入的31.72%；格力系的销售金额也达到了3608万元，占常荣电器营业收入的17.18%。

“公司对单一客户的依赖也是一个潜在的风险点。”柏文喜表示，上述依赖程度可能会导致公司在谈判中的地位较弱，且如果客户的需求发生变化，可能会直接影响公司的业绩。

不过，常荣电器方面在招股书中表示，公司不存在向单个客户销售比例超过50%或严重依赖于少数客户的情况。

对于相关问题，《中国经营报》记者日前致电常荣电器证券部采访，一位工作人员仅表示“不需要采访”，便匆匆挂断了电话。