

产业园区新质生产力调研行

9年培育6家企业上市 从“荒地”到高精尖汇聚

成都天府国际生物城蝶变

中经记者 陈雪波 卢志坤
成都报道

从昔日的“荒地”到如今有超300个项目落地、培育6家上市公司，只用了短短9年时间。成都天府国际生物城，这个成都高新区与双流区共建的生物医药产业区，正以惊人的速度崛起，成为全国生物医药产业的新高地。

成都天府国际生物城相关负责人在接受《中国经营报》记者采访时介绍，该产业园聚焦生物医药、医疗器械、生物服务、生物制造等四大领域，以及抗体药物、健康服务、数字医疗等18个细分赛道，已成功引进项目超300个。与此同时，这里也逐步建设成为人、城、产深度融合的产业园，吸引着越来越多的专业人才汇聚于此。

成都是数千年来重要的中药产地，近年来又拥有优质的医疗资源、深厚的技术基础和庞大的医疗需求。如何将这些资源转化为领先的产业成果？成都天府国际生物城（以下简称“生物城”）走出了一条独特的生物医药产业孵化之路。

助生物医药企业跨过创业“生死线”

在这样的“拎包入住”式研发环境中，不少企业得以快速成长。

“多亏了生物城啊！要不然5年前我们手头的资金根本不够起步。”成都优赛诺生物科技有限公司（以下简称“优赛诺”）公共事务总监姚喆感慨地说。2020年，公司创始人邹强教授准备创立一家细胞治疗公司，尽管拥有多年的研究成果和丰富的工作经验，但租赁场地、装修、聘请员工以及购买细胞实验设备等巨额开支，让筹集到的资金捉襟见肘。特别是在设备购买上，动辄上千万元的投入更是让初创企业难以承受。

在朋友的推荐下，邹强教授团队来到了生物城。让他们十分意外的是，这里为生物医药企业提供创业条件非常契合他们的需求：产品研发、科技创新等都有政策支持，更关键的是，园区提供了专业、完整的实验设备，企业只需支付少

量租金即可使用。“这简直是解决了我们的燃眉之急！”姚喆回忆道。

不同于其他类型的企业，生物医药企业普遍存在初期投入大、专业设备要求高、研发周期长的问题。为了帮助这些企业顺利迈过创业初期的“生死线”，生物城购买并安装了专业的实验设备供园区内企业按需使用。

以在大分子药物研发过程中需要用到的冷冻电镜为例，购买一台设备就需要5000万元以上，很少有企业能承担这类设备的高昂购买费用。但如果租赁园区提供的设备和厂房，多数企业的研发启动资金能控制在200万元左右，门槛降低了很多。一些暂时无力承担实验室、厂房建设费用的创业公司，园区还能提供代建服务，并根据企业对病毒、辐射防护的特殊要求建设专业



图为成都天府国际生物城。

受访者/图

化场地，企业在数年后回购即可。

在这样的“拎包入住”式研发环境中，不少企业得以快速成长。从事血友病药物研发的至善唯新公司在起步之初，只有四川大学一位教授和几个人的研发团队，生物城看重其团队研发方向有很高的社会价值，不仅为其配备了500平方米的研发场地，还给予设备和研发资金补贴。如今，至善唯新研发的药物已经顺利进入临床试验 I /

II 期，如果未来产品上市，有望大幅降低血友病患者的治疗支出。

为了提高入驻企业的经营效率，生物城还会为企业提供免费培训，涵盖技术、财务、行政等各个领域，让企业员工不出园区就能接受丰富的专业培训。

今年5月，成都高新区正式发布医药健康产业“梧桐计划”，通过精准对接研发孵化、临床转化、生产制造等关键环节需求，为医药健

康企业提供低风险、高效率的创新土壤。其中覆盖了企业全生命周期的9大类专业服务体系，涵盖47个服务方向、99项细分服务，打通了从新药新器械研发到审批、生产，直至产品出海的诸多关键节点。截至目前，生物城已经建设高品质城市物业540万平方米，落地项目300个，上市公司6家，临床在研新药108个，进入临床阶段1类新药63个。

百万级的“创新券”支持研发

“创新券”能够助力研发企业降低研发成本、提高研发效率。

生物医药企业的研发往往会面临“九死一生”的困境，而一旦研发成功，则回报率极高。如何减少企业“倒在黎明前”的情况？生物城下了不少功夫。

为了解决企业初期资金不足的问题，生物城旗下的基金公司成都生物医药股权投资基金管理公司设立了两只母基金，为处于创业初期和关键

发展期的生物医药公司提供“耐心资本”，基金总规模达160亿元。

该公司运营财务部经理黎士节告诉记者，基金公司会聘请专业的第三方公司对被投资企业进行背调，市场化考察公司的研发能力和未来市场价值。即使是面对一些目标客户群体比较小的罕见病药物研发企业，公司依然会分析其技术的

独特价值和患者的现实需求，给予企业一定的支持。更重要的是，基金公司还能从专业运营的角度给予中小企业管理指导，避免企业处于无序经营的状态，提高经营效率。

不仅如此，生物城还通过发放“创新券”来激发企业对药物研发的积极性。“‘创新券’真是个好东西！那可是每年一两百万元啊！”

姚喆介绍说，产业园为园区内每家研发企业发放了价值100万—200万元的“创新券”，这些“创新券”可以用于向公共技术平台采购服务。比如，优赛诺依托第三方开展临床前安全性评价，就可以直接用“创新券”支付，而安全性评价机构则可以拿着“创新券”向管委会兑换现金。这样的合作模式既省

心又省钱，每家研发企业每年都能因此节省一两百万元的研发开支。

据生物城管委会相关负责人介绍，“创新券”能够助力研发企业降低研发成本、提高研发效率。另外，生物城已经从靶点发现到中试生产构建了覆盖全生命周期的科研功能平台113个，为企业研发提供了强有力的支撑。

及时疏通企业急难“肠梗阻”

近年来有越来越多的生物医药企业将总部设立或迁移到了成都。

姚喆向记者回忆了在研发过程中遇到过的棘手问题。

他所在的优赛诺从事异体通用型CAR-T细胞治疗产品研发，需要从海外进口生物制品。此类物品属于特殊制品，海关处有多道手续需要办理，耗时很长。但研发进度不能耽搁，怎

么办？

优赛诺向生物城求助，管理部门迅速行动，很快协助优赛诺获得了进口许可，公司的产品研发才得以顺利推进。如今，优赛诺自主研发的“UC101 CAR-T细胞注射液”已经获国家药品监督管理局药品评审中心（CDE）受

理，正式启动国内临床试验申报流程。

在科研环境、用工成本、招商政策等利好条件的吸引下，近年来有越来越多的生物医药企业将总部设立或迁移到了成都。比如，今年5月28日，睿健毅联医药科技（成都）有限公司

总部在生物城正式投运；7月4日，海创药业总部基地在生物城正式投入使用。

这些只是企业问题得到及时解决的一个切片。记者了解到，生物城还会定期召开行业沙龙，邀请企业负责人提出他们在研发、生产过程中遇到的问题，并向园区管委

会提要求、提建议。截至目前，生物城已经顺利孵化了包括康诺亚、海创药业、组创医疗等创新药、医疗器械重大产业化项目，以及华西海圻、成都先导等重大科创平台项目。这里俨然已经成为生物医药企业汇聚、生长、走向领先的一片沃土。

招商蛇口上半年在京销售排名第八 能否达成全年前三目标？

中经记者 吴静 卢志坤 北京报道

7月下旬，北京楼市淡季，招商蛇口在通州区域一项目开盘热

八里桥项目热销

7月20日，位于通州八里桥的朝棠揽阅项目开盘，吸引近1500名购房者前往现场看房及认购。

根据开发商公布的销售数据，项目开盘两小时左右去化近九成，首开揽金18.6亿元。

项目由招商蛇口于今年4月8日拿地，当时经过155轮举牌，招商蛇口以27.082亿元竞得，溢价率16.28%，成交楼面价约3.12万元/平方米。

项目位于通州区永顺镇，属于通州老城板块，地处东五环至东六环之间。距离地铁22号线永顺站约200米。这条地铁线亦称平谷线，西起朝阳区东大桥，东至平谷新城，全长81.82公里，预计2025年年底建成。

项目南侧临近万达商圈，东侧临近运河商务区、中国人民解放军第二六三医院，北侧临近北京胸科医院，配套资源较为完善。

此外，项目正南方向紧邻通惠河，地块出让公告中特别提到，滨水一侧需采用退台式建筑布局，以形成良好的滨河景观界面。

销18.6亿元，成为北京东部现象级红盘，引发市场关注。

《中国经营报》记者了解到，今年以来，通州无论土拍市

场还是新房销售热度均明显提升。招商蛇口一季度在通州梨园的云璟揽阅项目热销在前，此次开盘项目同样定位刚需及

刚改产品。

机构数据显示，今年上半年，招商蛇口在京项目实现权益销售额64.3亿元，排名第八。



今年以来，通州新房市场持续升温。7月下旬，位于八里桥的朝棠揽阅开盘热销，引发市场关注。

吴静/摄影

付最低约60万元。项目取证时拟售均价在6.48万—6.56万元/平方米。

在售楼处，记者看到，前来咨询、看房的多为通州本地客群，以及在朝阳通勤的年轻刚需客群。

该项目相关负责人在回复记者采访时说：“项目享有‘朝阳+副中心’的双核区位，向西约1300米直达朝阳，可对接国贸、朝阳大悦城等成熟商圈；向东承接副中心万亿规划红利，未来发展潜力清晰可见。”

据他介绍，在前期认筹时，69平方米的三居室咨询热度最高，不过首开仅推出55套，认筹量远超供应量。

据悉，该户型总价390万元起步，单价最低5.6万元/平方米，首

目标冲击前三

据悉，除了上述项目外，招商蛇口目前已在通州布局多个项目。

去年10月23日，其以底价9.92亿元在通州梨园片区摘得一宅地，楼面价28584元/平方米，销售指导价6.2万元/平方米。拿地之后不足一个月，招商蛇口便公布了地块规划设计方案，项目定名为招商云璟揽阅，于今年3月初正式开盘。

据了解，该项目是北京“好房子”标准正式落地后通州区首个开盘的新房项目，共12栋楼367户，涵盖79—128平方米的二居四居。目标客群为区域内刚需、刚改以及国贸通勤的外溢客户，目前项目去化近六成，网签均价多在5.85万元/平方米左右。

此前，其在通州还推出了璀璨时代和璀璨公元两个项目。其中璀璨公元同处梨园板块，去化已近尾声。璀璨时代供应834套房源，目前网签去化六成左右。

对于今年通州区域出让的另外两宗热门地块，招商蛇口也曾展露出拿地之意。一宗为今年4月29日出让的梨园6007地块，与云璟揽阅项目相邻，不过当天在土拍时，经过215轮交锋后，中铁建地产以7.7552亿元摘得该地块，溢价率21.94%，综合楼面价约3.58万元/平方米。当时，该地块的楼面价、举牌次数、溢价率，均创下通州楼市新纪录。

另一宗为今年6月4日出让的通州副中心“巨无霸”地块。该地块起始价高达74.91亿元，总用地面积11.28公顷，规划建筑规模超26万平方米，是通州近年来规模最大的综合体项目。项目内含8个

子地块，其中居住用地容积率在2.1—2.4，建筑规模2.58万—5.38万平方米，限高100米，在北京住宅地块中较为罕见。

记者了解到，该综合地块对开发企业的资金实力、项目进度管控以及规划设计能力均提出了较高挑战。由于在通州已有多个项目布局，招商蛇口最终决定放弃参与该地块竞拍，地块最终由未在北京土拍市场露面的中建玖合以底价摘得。

根据市场机构中指研究院统计，今年上半年，招商蛇口在京项目实现权益销售额64.3亿元，排名第八。排在前五名的中海地产、华润置地、中建智地、越秀地产、建发房产分别实现226.4亿元、144.4亿元、124亿元、94亿元、81.3亿元。

招商蛇口北京相关负责人此前告诉记者，公司今年在北京销售目标是冲击市场前三名。随之相对应的是增加土储规模，但是因为北京土拍市场的不确定性，公司会理性评估每一块土地，不会盲目扩张。

上半年，除了上述八里桥地块外，招商蛇口还于今年1月20日以34.8亿元底价拿下亦庄新城X24地块，随后打造为亦庄首个“好房子”项目——招商序，于今年5月底开盘，目前网签去化约11%，网签均价7.4万元/平方米。

今年3月18日，在北京海淀村地块的争夺中，招商蛇口与中海地产博弈到最后，历时近3个小时、265轮竞拍，该地块最终由中海地产以75.02亿元竞得，溢价率27.93%，楼面价约10.23万元/平方米，刷新北京单价“地王”。