

郑重声明

本报告的著作权归赛迪顾问股份有限公司(简称为“赛迪顾问”)所有。

本报告是赛迪顾问的研究与统计成果，其性质是供客户内部参考的业务资料，其数据和结论仅代表本公司的观点。

本报告有偿提供给购买本报告的客户使用，并仅限于该客户内部使用。购买本报告的客户如果希望公开引用本报告的数据和观点，在事先向赛迪顾问提出书面要求后，必须经过赛迪顾问的审核、确认，并得到赛迪顾问的书面授权。未经赛迪顾问的审核、确认及书面授权，购买本报告的客户不得以任何方式在任何媒体上(包括互联网)公开引用本报告的数据和观点，不得以任何方式将本报告的内容提供给其他单位或个人。否则引起的一切法律后果由该客户自行承担，同时赛迪顾问亦认为其行为侵犯了赛迪顾问的著作权，赛迪顾问有权依法追究其法律责任。

赛迪顾问股份有限公司

目录

研究对象.....	1
重要结论.....	1
一、2017年中国产业地产发展环境概述.....	2
(一) 主要机遇.....	2
1、宏观经济稳中求进.....	2
2、政策环境持续优化.....	3
3、市场热度不断上升.....	6
(二) 面临挑战.....	8
1、招商难度大.....	8
2、复制难度大.....	8
3、资金压力大.....	8
二、2017年中国产业地产发展现状分析.....	9
(一) 产业地产全景图.....	9
1、产业全景图.....	9
2、产业全景描述.....	9
(二) 产业总体规模.....	13
(三) 产业结构.....	14
1、企业性质.....	14
2、行业类别.....	14
3、区域分布.....	15
4、产业定位.....	16
三、2017年中国产业地产细分领域分析.....	17
(一) 物流地产.....	17
(二) 文旅地产.....	18
(三) 养老地产.....	20
四、2017年中国产业地产百强企业榜单分析.....	21
(一) 榜单分析.....	21

1、评价方法及指标体系	21
2、总榜单	22
3、分榜单	24
4、总结	25
(二) 主要结论	28
1、业务发展: 营业收入持续增长, 未来发展空间值得期待	28
2、盈利能力: 净利润稳定增长, 资产收益水平有待加强	29
3、运营效率: 运营效率有所下滑, 去库存、快周转成未来发展趋势	29
4、偿债能力: 负债水平维持稳定, 短期偿债能力不足	30
五、2017年中国产业地产30强代表企业分析	31
(一) 张江高科: 科技地产+创新投资	31
1、运营模式	31
2、市场布局	32
3、产品定位	32
4、招商及服务	33
(二) 华夏幸福: 产业新城模式	34
1、运营模式	34
2、市场布局	35
3、产品定位	36
4、招商及服务	36
(三) 联东U谷: 聚合U	37
1、运营模式	37
2、市场布局	38
3、产品定位	40
4、招商及服务	41
(四) 亿达中国: 地产开发运营+软件信息产业运营	41
1、运营模式	42
2、市场布局	42
3、产品定位	43

4、招商及服务.....	44
六、2018 - 2019年中国产业地产发展预测.....	45
(一) 影响因素分析.....	45
1、政策：产业政策深化落地，优化区域营商环境.....	45
2、产业：新兴产业发展迅猛，招商方向全面升级.....	46
3、企业：内拼招商运营服务，外看资源并购整合.....	46
(二) 行业预测.....	47
七、赛迪建议.....	48
1、政府合作，利用 PPP 模式参与新城开发建设，拓展产业地产发展空间.....	48
2、轻重平衡，探索轻资产之路.....	49
报告说明.....	51

图目录

图 1	2012 - 2016年国内生产总值及增速	2
图 2	2012 - 2017年300个大中城市工业用地成交面积占比	7
图 3	中国各区域2017年工业用地推出面积与成交面积增长率	7
图 4	产业地产全景图	9
图 5	2014 - 2017中国产业地产业务销售收入规模及增速	13
图 6	2017年产业地产商企业性质结构	14
图 7	2017年产业地产商行业类别占比	15
图 8	2017年产业地产商区域分布	15
图 9	产业地产商运营园区产业定位分布	16
图 10	产业地产30强区域分布情况	25
图 11	产业地产30强企业性质情况	26
图 12	2013 - 2017年地产30强企业净资产收益率均值比较(%)	27
图 13	张江高科技园区运营模式	32
图 14	华夏幸福2015 - 2017年度营业收入	34
图 15	华夏幸福产业新城模式	35
图 16	联东“U 模式”	38
图 17	联东集团三大产品体系	40
图 18	亿达中国园区运营模式	42
图 19	亿达中国产业园区项目	44
图 20	2018 - 2020中国产业地产业务销售收入规模及增速	47

表目录

表 1	2015 - 2017 区域规划.....	4
表 2	政府产业用地政策措施及主要内容.....	6
表 3	产业地产商评价指标体系	22
表 4	产业地产商榜单.....	22
表 5	产业地产商盈利能力TOP10	24
表 6	产业地产商融资能力TOP10	24
表 7	产业地产商区域拓展能力TOP10.....	25
表 8	联东U谷部分项目区位分布.....	39

研究对象

- 1、《2017-2018年中国产业地产30强企业研究年度报告》研究对象是中国境内产业地产领域中具有独立法人资格的企业。
- 2、本报告数据不包含中国的香港、澳门、台湾地区。
- 3、本报告内所涉及的企业均参与园区开发运营环节，提供产业服务，不包括一级土地开发商等传统纯地产服务企业。

重要结论

- 1、虽然近年受土地供应政策调整、实体经济相对走低影响，工业用地市场供应规模持续减少，但2017年，由于产业政策环境利好推高了工业用地市场的投资热度，工业用地成交占比及同比情况均呈向好态势，工业用地楼面均价呈稳中有升。
- 2、2017年，房地产行业整体盈利水平存下行压力的背景下，企业纷纷将转型升级的触角伸向产业地产，企业之间合纵连横、深度整合、成为布局产业地产的主要方式，通过去地产化、轻资产化、轻重并举的战略实现企业运营模式的转变。
- 3、产业地产竞争日益激烈，存在招商难度大、复制难度大、资金压力大等挑战。
- 4、未来三年产业地产将保持平均近30%的增速，在盈利能力、ROE方面远高于房地产行业。

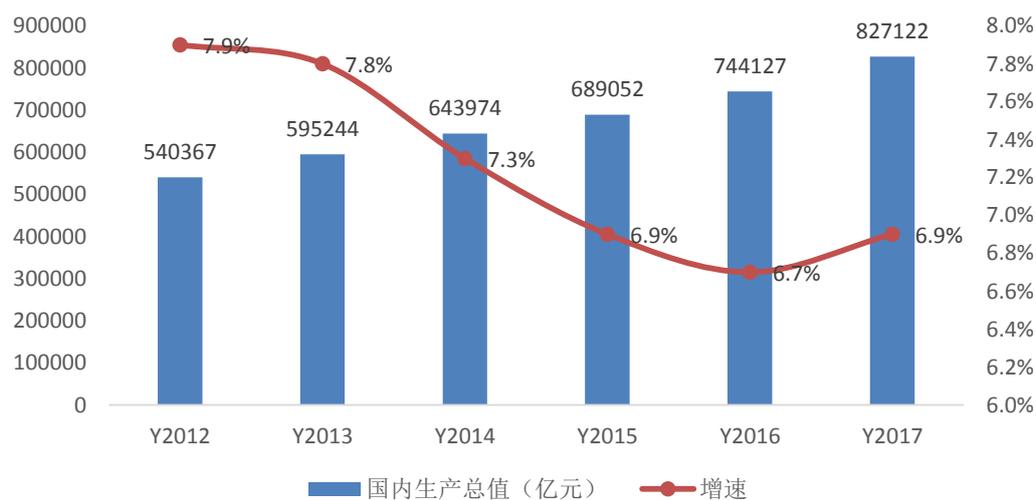
一、2017年中国产业地产发展环境概述

(一) 主要机遇

1、宏观经济稳中求进

2017年，国内经济稳中求进，产业结构不断优化。在我国经济增长转入新常态的情况下，2017年，我国GDP和工业利润总额仍然实现稳步增长，产业结构更加优化，战略新兴产业加快发展。2017年，GDP同比增长6.9%，保持中高速增长；第三产业增加值占GDP的比重为51.6%，与上年持平，高于第二产业11.1个百分点；在第二产业内部，高技术制造业增加值同比增长13.4%，占规模以上工业增加值比重为12.7%，比上年提高0.3个百分点。由此可见，中国经济全面进入增速换挡、动能转换、结构优化的新发展阶段。在经济稳中求进的主基调下，财政政策将更加积极有效，深化供给侧结构性改革，为产业地产市场平稳发展营造良好环境。

图 1 2012 - 2016年国内生产总值及增速



数据来源：赛迪顾问 2018, 02

2、政策环境持续优化

新型城镇化加速推进。未来城市化的动力在于城镇化的进程，从人口体系而言，城镇化过程中主要为城镇人口及部分从事农业生产的外来人口，未来的重点方向为科学规划城镇产业空间布局，优化产业结构，大力发展第三产业，并以工业区为载体，积极发展现代工业，在城镇化工业区的发展过程中，产业地产发展空间广阔。新型城镇化的重点是强调产业支撑和以人为本，就需要大力发展以产城融合为重点的产业新城建设。制造强国战略及《国家新型城镇化规划(2014-2020年)》均指出将通过发挥产业集聚区的作用推进工业化和城镇化的有效融合。未来十年，城镇化将为中国提供50万亿的工业量，园区作为产业落地的载体，迎来巨大的发展空间。“新型城镇化”不仅会使生态工业园区、物流园区将获得长足发展空间，也会让物联网等与“智慧城市”相关的产业综合体项目、特色小镇项目迎来发展空间。2017年，国家发展改革委、国家开发银行发布《关于开发性金融支持特色小(城)镇建设促进脱贫攻坚的意见》；7月27日住建部公布了全国第二批特色小镇名单，数量与上批相比几乎翻倍；12月5日国家发改委等四部门发布《关于规范推进特色小镇和特色小城镇建设的若干意见》，提出鼓励大中型企业独立或牵头打造特色小镇，培育特色小镇投资运营商，避免项目简单堆砌和碎片化开发，实现特色小镇和小城镇促进新型城镇化建设和经济转型升级。

新兴产业规划持续出台。在“大众创业、万众创新”、《中国制造2025》等产业政策的基础上。2017年，国务院进一步出台了细分领域的产业政策，众多新产业受益发展，继续刺激以科研、科技创新成果转化、新兴产业等为主的产业地产需求。例如，2017年7月，国务院印发《新一代人工智能发展规划》，提出以加快人工智能与经济、社会、国防深度融合为主线，以提升新一代人工智能科技创新能力为主攻方向，发展智能经济。此外，国务院还进一步下发了《关于深化“互联网+先进制造业”发展工业互联网的指导意

见》、《关于积极推进供应链创新与应用的指导意见》、《关于进一步扩大和升级信息消费持续释放内需潜力的指导意见》等。

区域协同发展深入实施。2017年中国区域城市群、城市新区及自贸区等战略规划密集出台，新型城镇化与区域经济一体化发展共同作用，将带来部分城市的产业发展新机遇，以及房地产市场长期健康发展的重要动力，产业地产迎来良好的发展空间。

表 1 2015 - 2017区域规划

区域	规划文件	城市或区域规划内容	对产业地产影响
京津冀地区	《京津冀协同发展规划纲要》	京津冀协同发展上升为国家战略，核心是有序疏解北京非首都功能，调整经济结构和空间构，促进区域协调发展形成新增长极。河北省多地作出应对措施承接产业转移：石家庄搭建正定新区、高新技术开发区、国家生物产业基地、装备制造基地、物流产业园等八大产业承接平台；保定将34个产业园区作为承接京津功能疏解产业转移的重要承载平台	将加速北京非首都核心功能外溢，带动天津、河北地区产业快速转型升级，天津、河北两地产业园区建设加速。
	《环渤海地区合作发展纲要》	要求北京市、天津市、河北省、山西省、内蒙古自治区、辽宁省、山东省人民政府强化责任分工，明确任务要求，制定具体实施方案和专项规划。包括推进产业对接合作，大力推进产一体化发展，加快产业转型升级等	环渤海地区合作将与京津冀协同发展战略相互推进，有利于打破行政分割，积极探索区域合作新机制，是推动落实“一带一路”、京津冀协同发展重大国家战略和深入实施区域发展总体战略的重要举措
中部地区	《长江中游城市群发展规划》	为探索新型城镇化道路、促进区域一体化奠定了基础。《规划》明确提出推进长江中游城市群发展的指导思想 and 基本原则，旨在打造中国经济发展新增长极、中西部新型城镇化先行区、内陆开放合作示范区	推动长江中游城市产业新城建设，带动产业地产发展需求
	长江流域共48个城市、59个园区共同成立长江流域园区合作联盟	联盟致力于构建长江流域园区协同发展平台，促进长江流域产业开放合作和布局优化，培育特色优势产业集群，增强区域核心竞争力，推进上海加快建设具有全球影响力科技创新中心，服务长江经济带协同创新发展	在此影响下，必将促进长江流域产业开放合作和布局优化，培育特色优势产业集群，增强区域核心竞争力

<p>中部地区</p>	<p>国家发改委、科技部、工信部联合发布《长江经济带创新驱动产业转型升级方案》</p>	<p>对“十三五”期间长江经济带区域创新驱动与产业转型进行了部署，2020年，创新能力、产业结构、经济发展等方面取得突破性进展；2030年，创新驱动型产业体系和经济格局全面建成，创新能力进入世界前列</p>	<p>转型升级将大幅提升长江经济带航运、铁路、公路、航空、油气管道等项目建设和营运能力，并有望在2020年形成“水铁空管”五位一体立体交通走廊，带动区域投资。产业方面，物流运输等产业优先受益，基建、环保、旅游等产业随后受益</p>
<p>西南地区</p>	<p>《成渝城市群发展规划》</p>	<p>产业发展方面，成渝城市群将中带你布局优势产业集群，做好产业转移承接，共建产业园区。成渝城市群的发展目标市建设具有国际竞争力的国家级城市群，全面融入“一带一路”和长江经济带建设，打造新的经济增长极</p>	<p>作为第三个跨区域城市群落地规划，成渝城市群的重要地位已显现。随着成渝两地经济升级，依托交通的枢纽优势，成渝拟打造三大产业走廊，汽车和电子产业将成为规划重点</p>
	<p>《关于做好第二批全国特色小镇推荐工作的通知》</p>	<p>对于申报的条件做出了明确的6项要求，其中，特色和产业位列前两位，首先要求具备良好的发展基础、区位优势 and 特色资源，能较快发展起来，其次要求实施并储备了一批质量高、带动效应强的产业项目。</p>	<p>要求相关开发主体以特色的产业及环境资源为基础，以政府政策及投融资支持为依托，以产城一体化综合开发为手段，以产业链开发为盈利核心，建设特色小镇，确特色小镇“去房地产化”。</p>
<p>全国区域</p>	<p>《全国流通节点城市布局规划(2015 - 2020年)》 《关于开展产城融合示范区建设有关工作的通知》</p>	<p>规划确定了“3纵5横”骨干流通大通道和35个国家级流通节点城市，66个区域级流通节点城市，若干地区级流通节点城市 拟在全国范围内选择60个左右条件成熟的地区开展产城融合示范区建设工作。明确了产城融合的五项任务；优化空间发展布局，推进产城融合发展；促进产业集聚发展，构建现代产业体系；加强基础设施建设，提升公共服务水平，注重生态环境保护建设，促进绿色低碳循环发展；完善城镇化体制机制，推进城乡发展一体化</p>	<p>将直接刺激节点城市及通道沿线物流仓储设施需求 未来城镇化改革应注重中央统筹与地方试点并重，因势利导，有利于加快产业园区从单一园区经济向综合城市经济转型</p>

资料来源：各政府网站，赛迪整理 2018，02

工业用地方向继续调整。国土资源部联合国家发改委等六部委下发《关于支持新产业新业态发展促进大众创业万众创新用地的意见》，提出支持培育发展新产业、新业态，推进大众创业、万众创新决策部署。从优先安排新产业发展用地、多种方式加大新产业用地保障力度、鼓励盘活利用现有用地、引导新产业集聚发展、完善新产业用地监管等几个方面采取措施，加大创新创业的扶持力度。

表 2 政府产业用地政策措施及主要内容

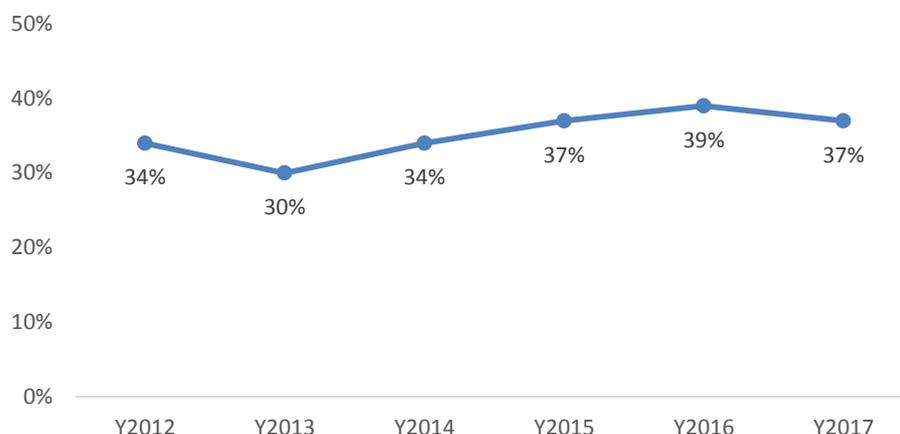
政策措施	主要内容
积极保障新产业发展用地	<ul style="list-style-type: none"> ● 重点保障当前国家鼓励发展的战略新兴产业、《中国制造2025》、“互联网+”等新产业用地； ● 以“先存量、后增量”的原则，优先安排新产业用地供应
多种方式供应新产业用地	<ul style="list-style-type: none"> ● 鼓励以租赁方式或先租后让、租让结合方式供应土地； ● 允许将产业类型、生产技术、产业标准、产品品质要求作为土地供应前置条件
差异化保障新业态用地	<ul style="list-style-type: none"> ● 引导光伏、风力发电等产业项目使用未利用土地； ● 对用地面积小、需多点分布的新产业用地，支持采取配建、依法设立地役权等方式落实用地
鼓励盘活利用现有用地	<ul style="list-style-type: none"> ● 支持以产业链为纽带集中布局新产业； ● 集中规划建设生产和研发用房、给予租金补贴等途径，满足中小企业创业经营场所需求

资料来源：各政策文件，赛迪整理 2018，02

3、市场热度不断上升

工业用地推地力度增加，供需均结束了连续三年的同比下降。相比住宅、商业地产领域的总量及结构性过剩，在我国城镇化进程加快、产业升级、区域产业利好政策频出的多重推动下，产业地产市场发展相对活跃，产业园区、产业新城等建设的力度明显增加，工业用地市场有所升温。2017年，全国300城共推出工业用地规划建筑面积7.4亿平方米，同比增长5.8%；共成交6.3亿平方米，同比增长5.5%，供需均结束了连续三年的同比下降。

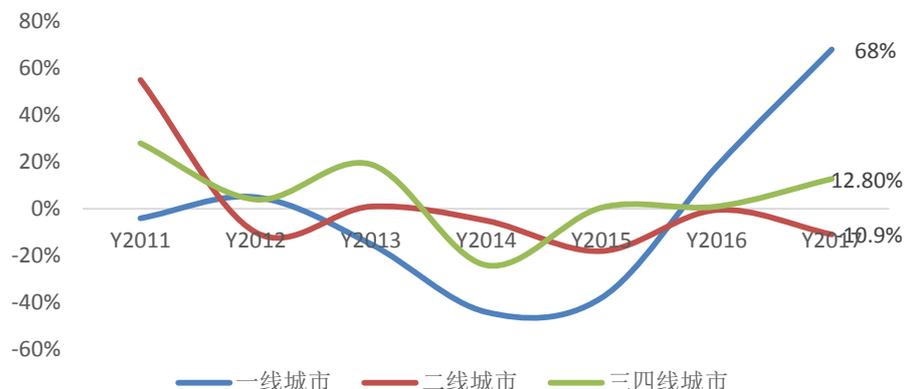
图 2 2012 - 2017年300个大中城市工业用地成交面积占比



数据来源：赛迪顾问 2018, 02

一线、三四线成交规模同比继续增长，其中一线城市增幅接近七成。不同城市来看，2017年一线城市工业用地成交规划建筑面积为2463万平方米，同比增长达68.0%，为近几年的最高增幅；二线城市成交面积为20768万平方米，同比下降10.9%，为连续第4年同比下降；三四线城市成交面积为40238万平方米，同比增长12.8%，增幅较2016年小幅扩大。

图 3 中国各区域2017年工业用地推出面积与成交面积增长率



数据来源：赛迪顾问 2018, 02

(二) 面临挑战

1、招商难度大

由于实体经济发展减速，实体产业拓展意愿减弱，对物理空间的载体需求下降，增大了产业招商的难度，减缓了产业招商的速度。此外，工业用地是产业发展的空间载体，在经济增长目标的驱动下，各级政府大量增加工业用地供应，目前各级各类产业园区存量巨大，进一步加大了产业园区招商的竞争激烈程度。

2、复制难度大

目前，绝大多数产业地产商的项目集中在企业所在地，在全国范围内布局较少且不均衡，原因在于产业地产项目需要打通地产环节和掌握产业资源，需要针对区块的产业定位和企业设计定制化的产业服务体系和准确把握产业转移趋势和企业外迁需求，对产业地产商来说，资源一般集中在少数地区，准确把握企业需求和转移需求较为困难，区域拓展难度大。

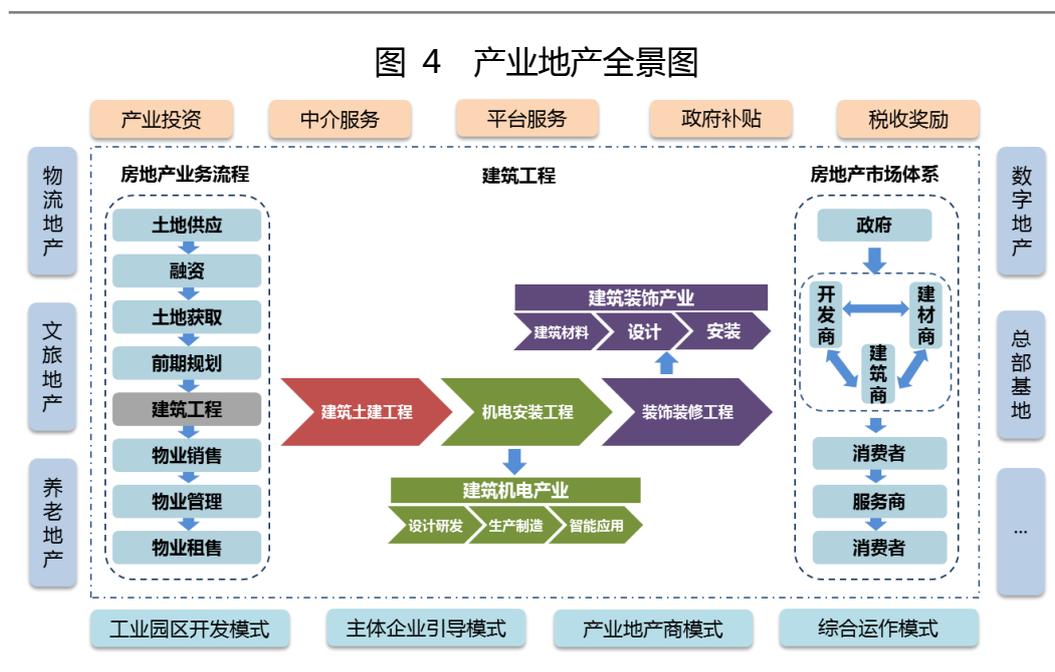
3、资金压力大

产业地产项目前期涉及拿地、开发、建设等资金投入较大的环节，且一般政府对产业地产商要求自持比例最低限，单纯依靠地产产品和土地增值很难盈利，而产业投资收益往往投资回报期长，对产业地产商的现金流情况由很高的要求。

二、2017年中国产业地产发展现状分析

(一) 产业地产全景图

1、产业全景图



2、产业全景描述

产业地产是围绕着微笑曲线，构建的产业价值链一体化平台，以产业为依托，地产为载体，实现土地的整体开发与运营。以独栋写字楼、高层办公楼、标准化厂房、中试研发楼为开发对象。整合自然资源、社会资源、经济资源等，打造产、学、研产业集群。因此，产业地产全景图首先是以传统房地产开发为载体，在房地产开发的基础上，引入不同的产业元素，构成如物流地产、文旅地产、养老地产、数字地产、总部基地等不同定位的产业地产，

为基地内企业提供园区服务、产业服务等，不同的产业地产有不同的开发模式，但盈利模式主要来源于几类，具体如下。

(1) 开发模式

① 工业园区开发模式

工业园区开发模式在政府主导的前提下进行，通过创造相关产业支持从政策、税收优惠等条件营造园区，然后通过招商引资、土地出让等方式引进符合相关条件的工业发展项目。基于区域经济建设、社会发展、就业等各种综合因素考虑而设置，是促进区域经济发展的推动器。各类工业园区作为本地区国内外经济的交汇点，是价值链中具备良好的辐射、示范、和带动作用的重要环节，能够极大地促进区域经济发展。因此，工业园区开发模式是目前中国各级地方政府最常用的工业地产开发模式，同样也是我国目前工业地产市场的主要载体。如北京亦庄开发区、杭州经济技术开发区等等。

② 主体企业引导模式

主体企业引导模式，一般是指主体企业在某个产业领域具有强大的综合实力的企业，为实现企业自身更好的发展与获取更大的利益价值、通过获取大量的工业土地，以营建一个相对独立的园区；在自身企业入驻且占主导的前提下，借助企业在产业中的强大的凝聚力与号召力，通过土地出让，项目租售等方式引进其他同类的企业的聚集，实现整个产业链的打造及完善。当然很多的时候，此类主体企业为所在政府的引导与支撑从而进行相应地地产开发。

③ 产业地产商模式

产业地产商模式是指房地产投资开发企业在工业园区内或在其他地方获取工业土地项目，再进行项目的道路、绿化等基础设施建设乃至厂房、仓库、研发等房产项目的营建，然后以租赁、转让或合资、合作经营的方式进行项目相关设施的经营、管理，最后获取合理的利润。

④综合运作模式

综合运作模式是指对上述的工业园区开发模式、主体企业引导模式和产业地产商模式进行混合运用的工业地产开发模式。由于工业地产项目一般具有较大的建设规模和涉及经营范围较广的特点，既要求在土地、税收等政策上的有力支持，也需要在投资方面能跟上开发建设的步伐。还要求具备工业项目的经营运作能力，因此，单纯采用一种开发模式，往往是很难达到使工业项目建设能顺利推动的目的，必须对工业园开发模式、主体企业引导模式、产业地产商模式等进行综合使用。

(2) 盈利模式

2017年，产业地产商盈利收入主要来自两部分：地产增值和产业增值。且现阶段绝大多数产业地产商的收入主要依靠地产增值，地产增值指依附在土地溢价基础之上的一种盈利模式，通过建设工业厂房、物流仓库、办公楼宇、商业配套设施并以出租出售方式供企业使用，同时提供物业服务，与传统的商业地产模式没有显著区别，所以大部分产业地产商还会突出物业载体的营销宣传。产业增值实在地产增值的基础上开展运营服务和享受关联政策。

①产业投资

主要指园区建立或控股专业性的产业投资机构，如天使基金、VC(风险投资)、PE(私募股权投资)等，以此开展项目投资，或者利用孵化器的优势对进驻的潜力型企业开展多形式的股权投资，分享企业成长并获取长期收益。

②中介服务

园区整合产业资源，引进各类中介服务机构，向入园企业提供工商注册、融资信贷、法律咨询、人才外包、资质认证、技术中介、管理咨询、知识产权服务、网络通信服务等全套的产业服务，并向服务提供方适当收取佣金的收益模式。

③ 平台服务

产业地产商组建专业咨询部门或专业化公司，自主建立公共服务平台，如同中介机构一样，为园区企业提供针对性的技术服务、市场营销服务、金融信贷服务、管理咨询服务等，直接获取咨询性、服务性收入，平台服务还可以通过BPO(业务流程外包)等形式获取长期、稳定的收益。

④ 政府补贴

产业地产商通常要建设若干公共服务平台及配套服务设施，以营造良好的园区环境和产业氛围，为了鼓励产业地产商改善创业环境和提高服务能力，所在区域的政府会适当拿出财政资金以项目补贴、贷款贴息等形式给予园区资金扶植。政府补贴经费基本上按照“专项资金、专款专用”的原则划拨给相关园区。

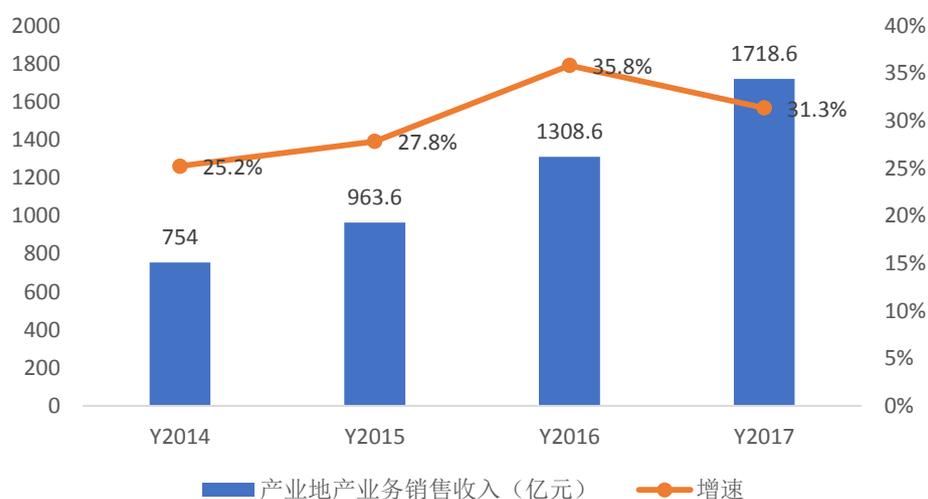
⑤ 税收奖励

入园企业上缴的税收一部分归国税，一部分归省、市财政收入，一部分由区县支配，这部分税收一般采取部分返还园区的方式，支持园区建设或者用于扩展招商。

(二) 产业总体规模

从销售额上看，2017年产业地产市场规模达到1718.6亿元，增速达到31.3%。此外，产业地产企业的净利润率、净利润增速、ROE等几个方面都明显高于传统住宅企业。

图 5 2014 - 2017中国产业地产业务销售收入规模及增速



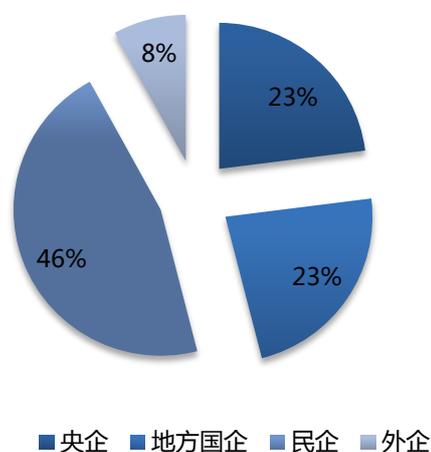
数据来源：赛迪顾问 2018，02

(三) 产业结构

1、企业性质

从企业性质看，央企占46%，地方国企与民营企业持平，外企占8%。由于产业地产前期投入大，投资回收期较长，产业地产商均为较大规模企业。

图 6 2017年产业地产商企业性质结构

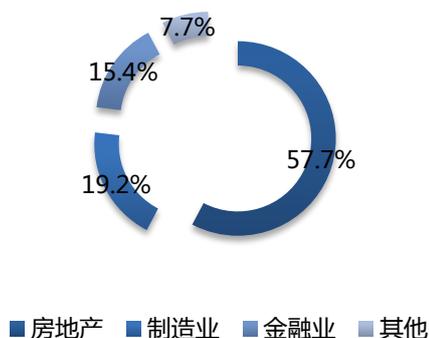


数据来源：赛迪顾问 2018，02

2、行业类别

从行业类别看，房地产企业数量最多，占比57.7%，这是因为住宅地产和商业地产成熟度较高，传统房地产企业寻求新的增长点；其次为制造业企业，占19.2%，原因在于制造企业在全国范围内有生产基地布局，掌握大量土地；第三为金融企业，占比15.4%，其瞄准产业地产投资回报较高。

图 7 2017年产业地产商行业类别占比

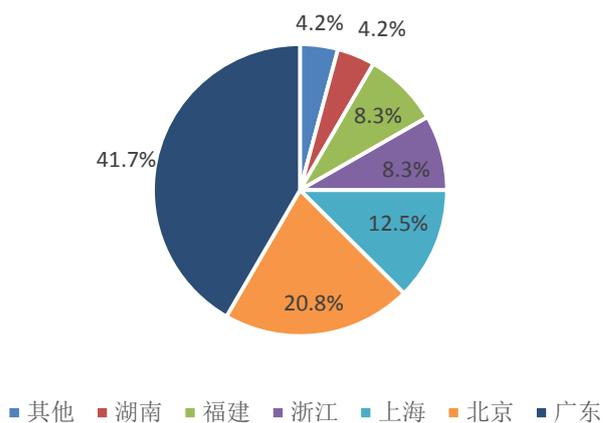


数据来源：赛迪顾问 2018，02

3、区域分布

从区域分布看，产业地产商多集中在华南、华北、华东地区。其中，广东省占总量近40% (主要为广州和深圳两地)，其次为北京和上海。

图 8 2017年产业地产商区域分布

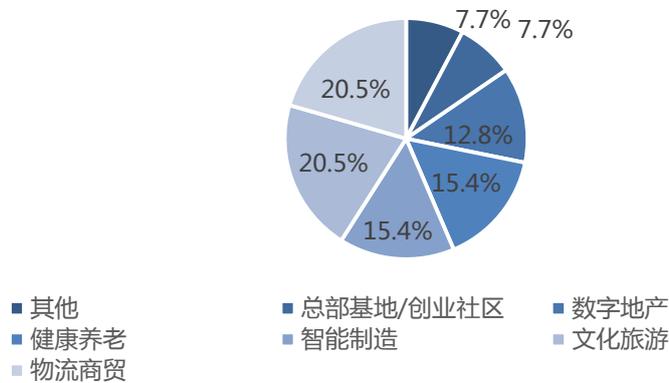


数据来源：赛迪顾问 2018，02

4、产业定位

围绕产业热点或者自身资源条件，产业地产商在产业定位上集中在物流商贸、文化旅游、智能制造、健康养老、数字地产、总部基地/创业社区六个领域。

图 9 产业地产商运营园区产业定位分布



数据来源：赛迪顾问 2018，02

物流地产是被选择最多的定位之一，原因在于国内高端仓储物流资源供小于求，尤其是一线城市严控物流土地出让，一线城市周边及重点二线城市成为土地争夺焦点，且物流地产回报率稳定。

养老产业是传统住宅地产商转型产业地产最为容易的切入点，许多关键因素类似。随着人口老龄化与国家政策对于大健康产业的扶持，也成为未来会集中爆发的一个领域。

文旅产业也是各大产业地产商的主要选择，一方面源于国家政策上对旅游行业的鼓励，文旅成为各地政府重点关注的产业之一，并可以激发当地经济的活力；另一方面在于我国高品质文旅产品供不应求，市场仍有巨大潜力可以挖掘，国家旅游局数据显示，全国国内旅游人数以每年10%的速度增长。

三、2017年中国产业地产细分领域分析

(一) 物流地产

物流地产，是经营专业现代化的物流设施的载体，是出于房地产开发企业对利润的追求，根据物流企业客户需要，选择一个合适的地点，投资和建设企业业务发展所需的现代物流设施。现代物流地产的范畴包括物流园区、物流仓库、配送中心、分拨中心等物流业务的不动产载体。同传统的物流地产相比，它更强调管理的现代化、规模效应、协同效应。

物流地产的运营模式按照投资和管理的主体不同可分为四种：

1. 地产商作主导，租售给物流商并代其管理。即房地产开发商是开发投资的主体，开发商选地建成相关物流设施后，再转租给物流企业。日常物流业务由物流公司操作，房地产开发商只是负责投资开发和物业管理。这种模式的优点是更有效地帮助物流企业客户管理资金、降低成本，提高企业的核心竞争力。缺点是对于小规模物流企业而言，租金成本可能过高。

2. 物流商自有地产，自己经营管理。即物流企业是相关物流设施投资建设的主体，建成后也是自己经营，自己管理。优点是可以节省一部分租金，而且物业的折旧费用可以享受到税收减免的好处。缺点就是管理水平可能比较低、非专业化，同时需要占用大量的资金，运营成本比较高，而且由于建设上的非专业性，建设成本可能较高。

3. 地产、物流商直接合作经营。即物流商、地产商通过成立项目公司或协议、合同等其他契约方式共同出资、合作经营，各自发挥自己相关领域的优势，对于项目建成后的收益按照协议分享同时共担风险。这种模式的优点是可以发挥地产商在拿地、设施建设等方面的优势，同时发挥物流商在物流效率设计、物流运营方面的优势，实现物流商和地产商的共赢。但是缺点在

于双方前期面临信用风险,同时在后期利益分配问题、风险分担上可能出现矛盾。

4. 由第三方牵头,联系物流商和地产商。即通过第三方将物流商和地产商各自的资源进行整合,同时对物流商和地产商的资格、实力进行审查,确保强强联合。物业建成后由第三方中介组织负责对管理企业进行招标,而企业收益也由第三方代为审查并根据协议分配。这种模式优点是充分利用了独立第三方的审查,从而避免了物流商和地产商的信用风险,同时避免了后期产生的矛盾。但是这种模式对于第三方的要求很高,而且要求中介市场有较高的行业自律,同时需要社会信用档案的支持。

(二) 文旅地产

我国文旅地产主要集中在自然资源较好的区域,区域发展不均衡性明显。海南、环渤海、长三角三大区域的项目数量最多,分别占全国文旅地产总量的21%、17%和16%;最近几年,西南、两广和闽东南地区文旅地产发展也非常迅速;六大区域占到全国文旅地产总数的78%,不同区域有其各自的特色标签特征。目前, 文旅地产共有几下几大模式:

主题游乐型。典型代表:华侨城、宋城股份、深圳华强集团、长隆集团、观澜湖、海昌中国、常州恐龙园等。该模式下,投资规模庞大、后期运营维护成本高,对开发商前期资金筹措能力和后期运营管理能力有很高要求。

景点依托型。典型代表:万达集团、港中旅集团、中坤集团、保利地产、雅居乐地产、恒大集团、中信地产、世纪金源集团等。该模式下,存在过分依赖住宅销售的问题,国内也有较大山水大盘已经沦为空城鬼城,值得警惕。

文旅小镇型。典型代表:宏村、良渚文化村、丽江、凤凰、乌镇、周庄等。目前,国内已经形成了安徽宏村、云南丽江、浙江乌镇等一批文化旅游古镇。该模式下,小镇内部形成有机生态,发展活力较好。

度假酒店型。典型代表：今典集团、复星集团、阳光100等。该模式下，除了传统度假酒店可以满足基本居住生活需求之外，拍卖、博彩、会议、影视等多样的收入渠道和灵活的租售方式使得企业不需要再进行住宅开发即能保证收益，前景向好。

2017年，文旅地产呈现九大发展趋势。**第一，规模上，更加百花齐放。**既有如海花岛大投资、大开发的项目，也有阿那亚、幸福公社这类小情怀、新运营的项目也越来越多。整体呈现出多层次、多规模的趋势。**第二，选址上，更加注重环境。**一方面注重生态、文化环境选择，将海洋、山地、湖泊、温泉、湿地、雨林作为热点投资区域；另一方面注重区位环境选择，像幸福公社选址在成都周边，以及皇家驿站很多的选址都是典型的例子。**第三，开发上，更加白热化，**主要体现在区域竞争白热化，产品竞争白热化，投资竞争白热化等。**第四，投资上，更加灵活多样，**投资主体更加多元，传统地产中的前100强中的70强都已经进入到文旅产业中，一级一些跨界资本已经进入到文旅产业中。**第五，融资上，方式更加多元，**资本通过诸如借贷、信托、证券化等传统融资模式以及产权+股权、众筹等创新融资模式进入文旅领域。**第六，布局上，更加内外兼备。**国际化扩张实质加快与国内持续扩张同时存在，以资本输出为主的海外布局步伐加快，大型地产企业、文旅企业结合较为成熟的开发模式，加速全国网络化的布局。**第七，经营上，更加注重资本化，**从单纯的房地产产品销售逐步转向实现资产的长期价值，并通过导入经营与管理资源来实现资产的持续使用与增值。**第八，模式上，更加创新深化，**无论是在开发模式，投资模式，合作模式，运营模式上都有所突破和创新，创新模式与传统模式并存，呈现出多元化发展态势。**第九，方向上，更加注重生活化，**独家、健康、养老、农业、亲自都将成为下一轮文旅地产投资的重要选择方向。

(三) 养老地产

中国养老产业还处于早期发展阶段，但相信随着老龄化社会的到来，养老产业的社会需求将迅速增长，在相关经营方式和服务理念更新转变的带动下，养老产业有望实现社会效益与经济效益的“双赢”。

养老地产运营模式中的市场定位、销售方式、服务体系的建立直接影响养老地产的经营成败，因此养老地产的运营模式的构建十分关键，其运营模式的构建主要有以下形式：“养老文化”概念营销模式；产业链延伸模式：老年服务业、老年房地产业、老年医疗保健业、老年用品业、老年旅游业、老年娱乐文化产业、老年咨询服务业、老年金融投资业；租、售、反按揭组合入住模式。

四、2017年中国产业地产百强企业榜单分析

目前，虽有很多企业进军产业地产领域，但大多处于起步阶段，尚未有运营较为成熟的模式和收入，因此，现阶段只进行30强的排名。在确定评价体系过程中，聚焦产业地产商的园区运营能力，从区域拓展能力、资本运作能力、产业服务能力三个角度，综合利用大数据分析，融合宏观、微观数据，应用新方法对产业地产商园区运营能力进行综合评定。评价结果显示，招商蛇口、华夏幸福、联东集团位列2017年中国产业地产30强前三名。

(一) 榜单分析

1、评价方法及指标体系

区域拓展能力：基于全国化布局原则，不仅依靠地方资源，综合考虑产业地产商所运营的园区分布程度和各区域收入的均衡程度。

资本运作能力：基于产业地产招商难、投资回收期长以及投入资金大的特点，综合考虑产业地产商的销售能力、盈利能力和融资能力。

产业服务能力：基于产业地产中产业与地产并重的特点，产业服务能力很大程度上决定了产业的集聚程度和发展潜力。

表 3 产业地产商评价指标体系

一级指标	二级指标	分值	指标说明
区域拓展能力 (20%)	园区区域分布程度(50%)	12	以省为单位, 产业地产商在全国范围内园区布局情况, 布局范围越广, 得分越高, 满分12分
	收入区域均衡程度(50%)	18	以省为单位, 各园区收入均衡情况, 收入越均衡, 得分越高, 满分18分
资本运作能力 (30%)	流动比率(33.3%)	10	以产业地产上市企业均值作为标准, 均值为5分, 与均值对比折算成相对分值, 满分10分
	总资产周转率(33.3%)	10	以产业地产上市企业均值作为标准, 均值为5分, 与均值对比折算成相对分值, 满分10分
	净资产收益率(33.3%)	10	以产业地产上市企业均值作为标准, 均值为5分, 与均值对比折算成相对分值, 满分10分
产业服务能力 (40%)	产业服务收入占比 (100%)	40	以产业地产上市企业均值作为标准, 均值为20分, 与均值对比折算成相对分值, 满分40分
总分100分			

2、总榜单

表 4 产业地产商榜单

排名	企业名称	省、市、自治区
1	张江高科	上海
2	华夏幸福	河北省
3	临港集团	上海
4	联东集团	北京
5	亿达中国	辽宁省

6	招商蛇口	广东省
7	外高桥	上海
8	启迪控股	北京
9	北科建	北京
10	浙大网新	浙江省
11	中电光谷	湖北省
12	市北高新	上海
13	华南城	广东省
14	恒生科技园	浙江省
15	隆基泰和	河北省
16	东湖高新	湖北省
17	电子城	北京
18	坤鼎集团	北京
19	浦东金桥	上海
20	清控科创	北京
21	苏高新集团	江苏省
22	中新集团	江苏省
23	卓尔集团	湖北省
24	天安数码城	广东省
25	深圳投控	广东省
26	五洲国际	江苏省
27	盈田置业	重庆
28	毅德控股	广东省
29	海泰发展	天津
30	宏泰发展	北京

3、分榜单

表 5 产业地产商盈利能力TOP10

排名	企业名称	省、市、自治区
1	华夏幸福	河北省
2	联东集团	北京
3	隆基泰和	河北省
4	坤鼎集团	北京
5	卓尔集团	湖北省
6	启迪控股	北京
7	北科建	北京
8	恒生科技园	浙江省
9	清控科创	北京
10	中新集团	江苏省

表 6 产业地产商融资能力TOP10

排名	企业名称	省、市、自治区
1	临港集团	上海
2	海泰发展	天津
3	电子城	北京
4	北科建	北京
5	启迪控股	北京
6	联东集团	北京
7	宏泰发展	北京
8	坤鼎集团	北京
9	市北高新	上海
10	中电光谷	湖北省

表 7 产业地产商区域拓展能力TOP10

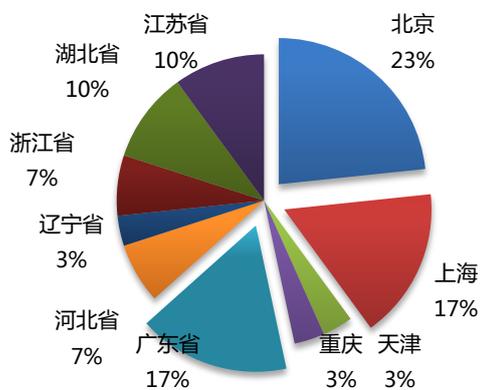
排名	企业名称	省、市、自治区
1	招商蛇口	广东省
2	亿达中国	辽宁省
3	联东集团	北京
4	中电光谷	湖北省
5	华南城	广东省
6	临港集团	上海
7	启迪控股	北京
8	恒生科技园	浙江省
9	北科建	北京
10	天安数码城	广东省

4、总结

(1) 企业分布较为集中

从企业分布上看，我国产业地产30强分布在北京、上海、天津、重庆、广东、江苏、湖北、浙江、辽宁、河北等省市。其中，北京占总数的23%，北京、上海、广东三地占比近60%。

图 10 产业地产30强区域分布情况

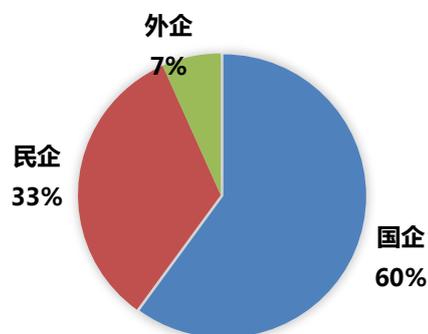


数据来源：赛迪顾问 2018, 02

(2) 以国有企业为主

从企业属性上看，产业地产30强以国有企业为主，占比高达60%，民企占比为33%。产业地产所需资金投入较大，投资回收期较长，对企业的资金实力与运营能力要求较高，近年也有越来越多有实力的国企和民企加入到产业地产领域中。

图 11 产业地产30强企业性质情况

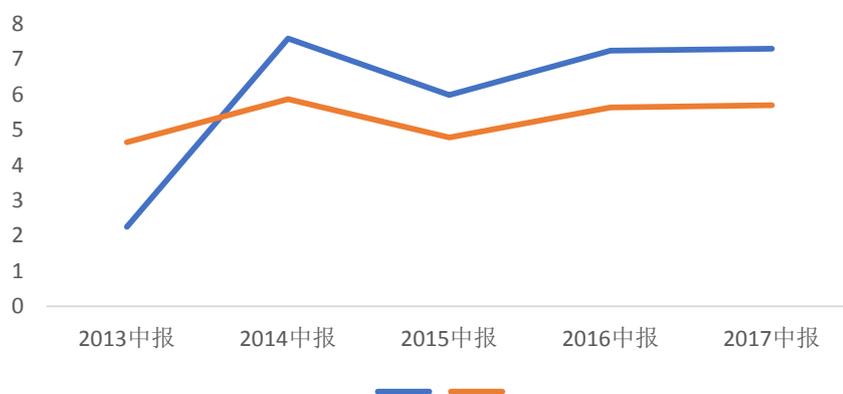


数据来源：赛迪顾问 2018, 02

(3) 产业地产30强净资产收益率超过7%

对比产业地产30强和房地产30强，自2014年后，产业地产的净资产收益率超过房地产企业，已到达超过7%的净资产收益率均值，产业地产的高回报率初步显现，未来随着产业服务收入的增加，产业地产商的盈利能力会进一步加强。

图 12 2013 - 2017年地产30强企业净资产收益率均值比较(%)



数据来源：赛迪顾问 2018, 02

(二) 主要结论

1、业务发展：营业收入持续增长，未来发展空间值得期待

产业地产商和政府主导的园区企业两类产业地产公司因其不同的盈利模式，经营业务内容构成有所差别，对营业收入规模存在一定影响。具体来说：产业地产商本身也是地产开发商，其盈利模式主要是企业在工业园区或其他地方获取工业用地项目，经过项目基础设施建设或者厂房、研发等项目的营建，通过项目出售、租赁、转让或者合作经营获取收入。由此，产业地产商主营业务收入主要包含地产开发与园区租赁收入，以及其他园区管理等业务收入，其中地产开发占据较大部分，营业收入规模相对来说较大。如华夏幸福园区地产开发与城市地产开发两项营业收入占比达79.3%，亿达中国物业销售收入占比84.0%，租金收入占比仅为4.8%，商务园区运营管理收入占比虽小但增长迅速，并且集团战略是将商务园区运营独立出来，成为业绩增长新引擎。政府主导的园区企业，主要基于区域经济建设、社会发展等因素，以地产为载体、以产业项目为依托，进行城市功能建设，然后通过相关产业支持政策、税收优惠等条件营造园区的独特优势，通过招商引资引进、土地出让等方式引进符合相关条件的产业发展项目获取盈利。此类企业在该盈利模式下，业务收入构成除园区开发运营业务外，还包含具备园区特色的基础设施的开发建设以及其他产业特色业务。以苏州高新、南京高新、张江高科三家园区运营企业为例，三家企业房地产开发销售占比均在50%以上，租赁收入除张江高科占25.1%以外，其余两家占比低于5.0%。苏州高新因其园区特色，其游乐服务及污水处理等基础设施建设收入贡献超14%，南京高新基础设施建设占比达17.2%，张江高科通讯服务贡献收入18.4%。

2、盈利能力：净利润稳定增长，资产收益水平有待加强

在市场持续调整背景下，两类产业地产公司企业间盈利水平分化显著。在经营规模持续扩大的带动下，部分企业盈利规模持续提升，净利润保持稳定增长，但受成本增加影响，产业地产企业净利润增速普遍降幅明显。华夏幸福、百世金谷、张江高科、南京高科等企业净利润规模逐年增长，但净利润增速明显下降。联东集团、亿达中国、东湖高新等产业地产公司，受业绩规模下降和成本高涨等因素影响，净利润规模呈现持续下降态势。行业盈利能力处于下滑通道背景下，受土地成本攀升等因素影响，净利润增长速度落后于规模增长，华夏幸福、亿达中国盈利能力较上年有所下降，但企业凭借模式优势、强化成本管控，盈利能力保持稳健。相较于收入规模的下降或增速放缓，张江高科、南京高科、苏州高新等园区企业盈利能力明显上升，企业通过优化管理体制实现降本增效。

3、运营效率：运营效率有所下滑，去库存、快周转成未来发展趋势

2017年全年受宏观经济形势的影响，企业投资的能力与意愿下降，而产业地产供给仍在增加，存货压力加大，加上企业收入增速放缓，产业地产企业总资产周转率均呈下降趋势，部分企业积极去库存，存货周转率有所提升，但整体运营效率亟待提升。部分产业地产公司注重运营质量的提升，通过消化存量、提高去化水平，促进存货周转率提升。例如，华夏幸福投资运营的园区2017年新增签约入园企业635家，新增签约投资额约为1650.6亿元，同比增长47%。报告期内，公司投资运营的园区新增签约入园企业635家，新增签约投资额约为1650.6亿元，新增结算为产业发展服务收入的落地投资额545.2亿元，为公司新增产业服务收入230.9亿元。

4、偿债能力：负债水平维持稳定，短期偿债能力不足

华夏幸福、东湖高新负债率较高，资产流动风险仍需谨慎防范。联东集团、亿达中国以及张江高科、南京高科等产业地产企业资产负债率连续三年均在75%以下，负债结构合理，保持了良好的财务管控能力。从短期偿债指标来看，企业在产业扩张过程中，积极实行去库存的营销策略促进销售，加速资金回流，有效增加资金流动性，因此促进了企业短期偿债能力的持续提升。但是，华夏幸福、亿达中国、东湖高新等企业去库存压力仍然较高，企业短期偿债能力有待增强。以华夏幸福基业为例，2017年华夏幸福资产负债率达到81.1%，虽较去年有所下降，但仍高于行业的78.54%。其中，流动负债为2280.64亿元，较去年同期大涨42.8%。同时，公司其他流动负债余额约100.79亿元，同比增长458.62%，现金净流量直接影响还债能力。除了现金流外，2017年，华夏幸福速动比率为0.52，同期，亿达中国的速动比率为0.72，上海临港的速动比率为0.65。相较于二者，华夏幸福的短期偿债能力表现一般。

五、2017年中国产业地产30强代表企业分析

(一) 张江高科：科技地产+创新投资

2016年2月，张江高科公告称，公司全资子公司上海张江浩成创业投资有限公司拟与人民日报下属《中国经济周刊》杂志社发起成立的中经张江(北京)投资管理有限公司合作，共同发起设立“中经张江科创股权投资基金(有限合伙)(筹)”。科创基金将主要投资于张江园区的文化创意及互联网产业，通过打造全产业链布局的专业化投资平台获取更多收益。

1、运营模式

张江高科技园区新模式：科技地产+创新投资，加快向投资前端靠拢。适应于自主创新示范区、自由贸易试验区两大国家战略聚焦下的“双自联动”大机遇，张江高科积极转变企业经营方式，通过金融创新促进产业地产和产业投资的协同推进。一方面，强化产品设计和开发，打造以生物医药企业、高科技企业入驻而闻名的产业园区，主导产业为“医”产业群和“E”产业群，这两大产业集群，拥有了国内最完整、最强大的产业链和创新链。另一方面，打造高科技产业投资平台，由“房东”向“股东”转型，推出了全新的“895营”创业资源集聚整合平台，致力于整合创新全方位资源，多个入营项目在2015年9月第一季结营时均获得了数额不等的融资。

图 13 张江高科技园区运营模式



数据来源：赛迪顾问 2018，02

2、市场布局

张江高科自成立以来，开发和运营主要集中在张江核心园25平方公里的区域内。目前，张江高科正在从建设小张江走向引领大张江，在大张江范围内建设“品牌连锁”，完成在大张江的整体布局，引领大张江“一区23园”从传统工业园区向科创中心承载区转型，为建设创新型国家和实现上海率先发展做出了巨大的贡献。

3、产品定位

张江高科基于产业定位强化产品设计和开发，打造以生物医药企业、高科技企业入驻而闻名的产业园区。2015年，张江高科技园区把握自主创新示范区、自由贸易试验区两大国家战略聚焦下的“双自联动”大机遇，积极谋划产业地产业务经营方式转型，转变企业经营方式，通过提升产品设计与开发能力及产业培育与集聚能力，寻求业务突破。

一方面，产品设计与开发能力：公司经过十多年的开发经验积累，对于各类产业用房的设计与开发能力不断提升，以具有前瞻性的规划、设计能力应对产业发展趋势。尤其公司更注重产品的前期定位策划，加强客户需求调

研，以产业为导向，前瞻性地设计更多符合产业发展的产品，提升各类产品的差异化以容纳更多不同类型的产业客户。

另一方面，产业培育与集聚能力：主导产业为“医”产业群和“E”产业群。“医”产业群，在原来的生物、化学制药研发之外，还包括医疗器械、定制医疗服务、培训等；“E”产业群，包括集成电路、信息技术、互联网技术、互联网金融等。这两大产业集群，拥有了国内最完整、最强大的产业链和创新链。

4、招商及服务

招商方面，张江高科等政府主导园区企业在招商上借助政府力量，招商实力强势，引进上千家企业，其引进的世界500强企业数、行业百强企业数也显著高于其他企业。华夏幸福、天安数码城等市场力量或凭借庞大专业团队和过往客户资源积累，或自建招商平台，招商能力丝毫不逊色于政府背景企业，导入的企业数量多、质量高，整体企业入驻率多在九成以上。

服务方面，张江高科创新服务集成，满足产业链上不同成长阶段企业所需多级、多元投融资服务体系。从运营角度看，张江高科引进多样化的孵化器(目前有20家孵化器，其中3家国家级孵化器)，张江园区内类似于硅谷的主体多元化、服务要素化、运营模式市场化，满足产业链上不同成长阶段企业所需多级、多元投融资服务体系。张江园区附近高校林立，园区也引进了各类科研机构，建设张江研究生联合培养基地，为实现园区的创新提供了充足的人才储备。另一方面，张江高科对接投资资金，引入风险资金、投资创投项目，使园区“E”“医”两大主导产业创新资源集聚。未来张江高科将提供升级版的创新创业服务，打造创业孵化服务平台。

(二) 华夏幸福：产业新城模式

华夏幸福在2017年的快速发展，受益于产业新城战略的实施、京津冀协同发展推进的推进，华夏幸福全年完成销售金额592.25亿元，同比增长52.7%。

图 14 华夏幸福2015 - 2017年度营业收入



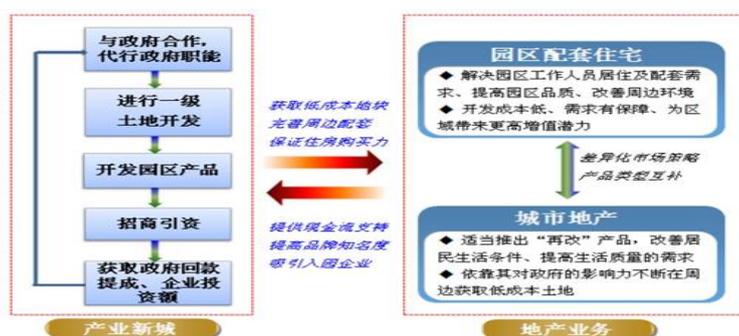
数据来源：赛迪顾问 2018, 02

1、运营模式

华夏幸福“产业新城模式”：借助环北京区域新型城镇化的需求，华夏幸福建立“产业新城”模式，通过以产带城，以城促产、产城融合的方式促进和产业的共同发展。华夏幸福与政府签订合作协议，代行政府职能进行土地一级开发与园区招商，从政府处获得基建费用、土地管理费用、园区服务费等相关费用，并获得政府回款提成，在建立产业园后的招商阶段，企业也会获取部分招商引资回款。华夏幸福的这种“以园区开发立项，地产开发随行”的运营模式契合了地方政府需求，除了确保低成本优势外，在与政府的合作进展顺利的同时，华夏幸福获得了地方政府和合作伙伴的信任，增加了更多的拓展机会，不断在园区周边获取土地，并参与到城市综合体、酒店和旧改等多种业态物业开发经营中，保证公司业务的持续性。此外，产业新城

业务与地产业务在运营模式上也形成有机结合：产业新城的开发可以为地产业务获得低成本地块，拉动住房需求，保证住房购买力，而地产业务反之则提升了产业新城的品牌知名度，为产业新城业务提供现金流支持，吸引更多的入园企业。

图 15 华夏幸福产业新城模式



数据来源：赛迪顾问 2018，02

2、市场布局

华夏幸福持续深耕京津冀，同时积极开拓长江经济带、布局“一带一路”等热点区域。华夏幸福在固安成功探索出“园区+地产”的产业新城模式后开始在全国复制。在经历了“大北京阶段”（2009-2012年）、“京津冀阶段”（2013-2016年）后，升级后的华夏幸福在2017年迎来“全国布局阶段”，形成深耕京津冀、扎根长三角的一南一北格局。经营简报显示，2017年华夏幸福在国内已初步形成7个区域，包括京津冀、环南京、环杭州、环郑州、环合肥、环武汉、和沈阳。其中，京津冀区域占比最大，计划投资约2884.53亿元，建筑面积5801.03万平方米，占该公司计划总投资额和总建筑面积均逾85%。

此外，华夏幸福还与印度尼西亚共和国PTAlam Sutera Realty Tbk 公司签署备忘录，共同设立合资公司，合作开发位于印度尼西亚万丹省的目标区域，建设产业新城，公司产业新城模式首次出海。

3、产品定位

华夏幸福在产业定位时，会聘请国内外知名的第三方机构进行详细的产业规划，而且在成立产业研究院之后，旗下有大量的高学历专业人才和产业研究人员，自身的产业研究和规划能力也在不断的进阶。以固安工业园区为例，项目在2002年起步时就已聘请罗兰贝格、DPZ等9个国家40多位规划大师对开发区进行规划设计，主要定位于传统的制造业，但2011年之后，北京和天津的产业转移加快，华夏幸福及时调整固安工业园产业定位，引进了生物医药、航天科技、装备制造等新兴产业，不断加快产业升级调整。

4、招商及服务

招商方面，华夏幸福的招商能力主要体现在专业性、全链条、市场化、高投入。依托庞大的专业招商团队，招商成果丰硕。从取得的成果来看，以固安工业园区为例，从2002年至今，华夏幸福已为园区引入包括京东方、东方信联、正兴车轮、航天振邦等行业翘楚在内的 400 余家企业，园区产值不断攀升，初步形成产业集群。从具体运作机制来看，华夏幸福旗下专门设立了负责产业促进的产业发展集团，旗下包含“全球招商中心”和汇集各行业资深研究人员的产业研究院，招商人员均是各个行业的实战人士，对产业有着专业深刻的理解，密切跟踪各类对口企业的投资动态，并积累成横跨多个行业的企业客户数据库。正是凭借庞大的专业招商团队、企业数据库和产业洞察力，华夏幸福的招商能力持续位居行业前列。

服务方面，华夏幸福建立从基础配套到高端定制全流程、标准化服务。经过多年的高速发展，华夏幸福积累了丰富的产业促进经验，蓄积了领先的

产业服务能力。在各个产业园区，组建以产业园园长为核心的专业服务团队，为入驻企业提供空间选址、人力资源、政府事务等全流程、标准化的服务。另一方面，在服务过程中同时融入“互联网思维”，抓住企业的发展痛点，提供端到端的服务，提高服务效率。为满足行业互联网、物联网、大金融时代为产业发展带来的变化，产业园区运营优秀企业积极融合互联网、物联网、金融等要素创新生态圈和智慧园区等创新服务平台，升级园区服务，提升园区供给效率。

(三) 联东U谷：聚合U

作为中国产业地产的先行者，联东集团自2003年涉足产业地产领域，已成功布局环渤海、长三角、东北工业基地三大经济圈层区域中心，成为国内开发规模最大、产品系列最全、园区入驻企业最多的产业地产运营商之一。联东集团开创了产业地产的“聚合U模式”，构建了产业价值链一体化平台，通过总部商务、科技研发、生产制造及配套服务的产品开发与建设，形成了业态、功能和资源的聚合，实现了第二、三产业的匹配和互动，成为区域经济的新引擎。

1、运营模式

联东集团基于我国产业结构调整和产业升级的经济背景，依托城市原有产业基础，结合当地政府产业规划及区域主导产业特点，因地制宜，发挥当地优势，精准定位产业方向及产业链环节，发展产业链两端“U模式”：基于我国产业链升级需求形势，在产业链选择上，联东集团重点发展处于产业链上游的研发和下游的营销环节，实现二三产业的互动，增加产业附加值。

通过搭建合作平台，与政府合作开发享受优惠政策，与企业合作统筹客户资源，发展区域支柱产业，聚合上下游产业集群，同时利用原有功能单一

的工业园区升级契机，开发集生产制造、研发办公、综合服务为一体的城市产业综合体，聚合当地资源，提升产业价值。

一方面，政企联合开发，政府提供土地及相应优惠政策，联东开发建设、招商管理。联东产业地产开发采取政企合作开发模式，通过与政府协议拿地的方式获取工业用地，然后进行配套建设。政府方面，联东为其解决招商难题，引进人才、产业等资源，提升政府持续税收，提升城市形象。

另一方面，统筹全国及海外资源平台，共享全国客户资源，以主导产业链为目标招商。招商策略方面，集团统筹全国及海外资源，采取全国联动招商，共享全国客户资源。联东集团在全国拥有300多名招商人员，已与50多家机构达成合作。

图 16 联东“U 模式”



数据来源：赛迪顾问 2018，02

2、市场布局

联东U谷主要布局3大城市群、25个主要城市，各类园区项目44个，选址地点均位于开发区、高新园区、工业园区内。联东U谷主要布局环渤海、长

三角、珠三角三大城市群。其中环渤海城市群(包括沈阳、大连)8个城市, 22个园区;长三角地区9个城市, 14个园区;珠三角地区3个城市, 3个园区;中西部地区5个城市, 5个园区。从其选址地点来看, 联东U谷选址于大城市的城市副中心, 经济开发区, 二线城市的中心及高新区、经济技术开发区、工业园区内, 有利于产业集群的形成及享受政府优惠政策。

表 8 联东U谷部分项目区位分布

城市	项目个数	选址区位
北京	4	永乐经济开发区; 亦庄新城; 顺义新城; 兴谷开发区
天津	7	北辰区; 滨海新区; 滨海新区; 武清开发区; 双福新区; 东丽区
上海	2	上海国际汽车城产业圈; 金山工业园区核心区域
无锡	2	北塘区; 国际级经济开发区
沈阳	4	沈北新区; 铁西区; 浑南新区; 于洪区
漳州	1	海峡西岸经济区
大连	1	金州新区
合肥	2	包河区滨湖新区; 包河区滨湖新区
宁波	1	江北高新技术产业园区
重庆	1	两江新区
南京	1	享受南京江宁区相应优惠政策
长沙	2	长沙高新技术开发区;
济南	2	济南开发区;
郑州	1	郑州经济技术开发区
广州	1	广州新城花都
湖州	1	湖州市经济技术开发区
唐山	1	唐山市高新区北部产业组团
烟台	1	高新区
佛山	1	南海国家生态工业示范园区;
杭州	1	仁和镇
青岛	2	青岛市高新区; 黄岛区

3、产品定位

联东集团依托城市原有产业基础，发挥当地优势，精准定位产业方向及产业链环节。结合产业升级及当地政府产业规划，发展战略主导产业及新兴产业。联东集团基于我国产业结构调整 and 产业升级的经济背景，结合当地政府产业规划及区域主导产业特点，因地制宜，发展区域支柱产业，聚合上下游产业集群。同时利用原有功能单一的工业园区升级契机，开发集生产制造、研发办公、综合服务为一体的城市产业综合体，聚合当地资源，提升产业价值。

联东集团根据不同地区不同主导产业特点，因地制宜、独创三大产品线：产业综合体、科技总体、总部综合体，其中主要发展产业综合体和总部综合体两种物业类型，其中产业综合体项目占比达80%以上。在产品研发方面，产品线历经4次产品升级，注重研究企业客户的需求，注重产品功能的研发，注重园区整体的规划，已经研究和开发总部、研发、生产、定制和配套设施五类产品业态，产品组合更加丰富。

图 17 联东集团三大产品体系



数据来源：赛迪顾问 2018, 02

4、招商及服务

招商方面，联东集团凭借企业全国化的布局优势，进行全国联动招商，即集团统筹全国及海外资源，通过项目招商来共享全国客户资源，同时以精准的产业链定位挖掘产业资源，以产业链招商的模式定位、拓展目标行业和企业，并且积极引进机构战略合作者，与政府联合招商，控制招商门槛，形成统一的招商链，并保证了招商质量，月均新增上千家入驻企业。联东集团在全国拥有300多名招商人员，已与50多家机构达成合作。

服务方面，联东集团积极搭建服务平台，不断升级服务体系，为企业提供标准化物业服务、特色化增值服务和个性化服务。联东服务体系持续升级，逐步搭建集基础服务、增值服务和定制服务的多维产业发展运营服务平台，目前建立五大服务体系，包括人才招募平台、政务政策协办、企业互联平台、金融服务平台、以及文化活动等。企业全程解决方案包括企业日常经营所需物业的投资选址、土地获取、规划设计、工程建设等。园区后期运营管理方面，联东旗下拥有的一级资质物业公司提供标准化物业服务。此外，联东集团还建立首席服务执行员制，达到快速反应服务的效果。

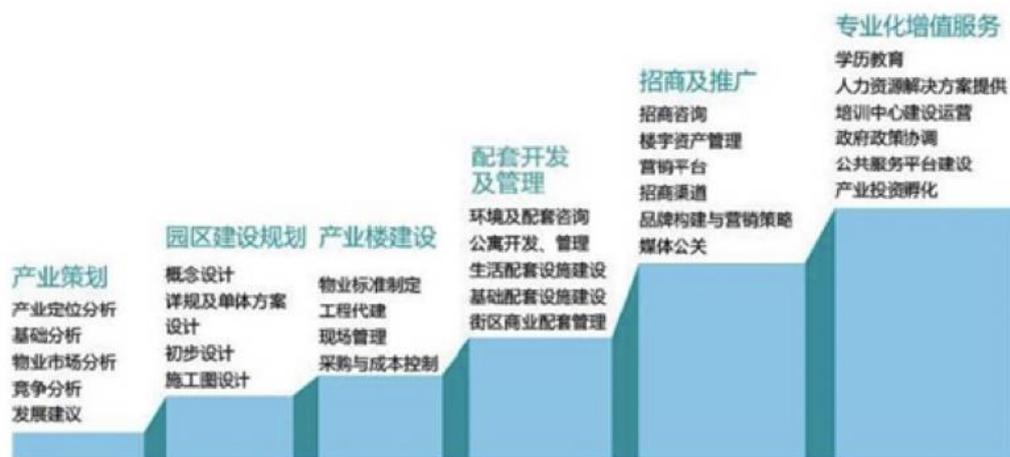
(四) 亿达中国：地产开发运营+软件信息产业运营

从1998年开发大连软件园开始，亿达中国正式进入软件园投资运营领域。目前该产业园已发展成为国内最具国际化特色的、产学研一体的专业化软件园区和最具规模的IT0/BPO产业基地。至今，仍是产业地产领域一个成功的标杆。2016年，亿达中国蝉联‘中国产业地产10强’榜单，荣获‘中国房地产上市公司创新能力5强，综合实力50强’、‘2016中国房地产开发企业品牌价值50强’，并获评‘最佳商务园区运营商’殊荣。

1、运营模式

亿达中国“地产开发运营+软件信息产业运营”模式：二者互相支持，软件信息产业运营是其园区模式成功的关键。亿达的开发运营模式包括从产业策划、园区规划、楼宇建设、招商运营到增值服务的全产业链解决方案，全方位满足客户需求。亿达之所以能成为领先的商务园区运营商，与其在软件信息产业的成功运营有很大关系。软件信息产业的运营为吸引相关企业入驻起到带动作用，再加上产业园区本身提供的服务，二者共同促成亿达商务园区模式不断发展。

图 18 亿达中国园区运营模式



数据来源：赛迪顾问 2018, 02

2、市场布局

以大连、北京、上海三大战略总部为中心，积极拓展经济发达区域一二线城市，积极布局京津冀、长三角、珠三角区域。亿达中国商务园区运营包括软件园区和科技园区两个系列，1998年开始在大连开发多个产业园区，实现城市深耕。2014年亿达科技新城和亿达软件新城分别在北京、上海设立总

部，形成以大连、北京、上海三大区域总部的战略布局，开展全国化拓展。2015年亿达通过咨询、委托运营、包租等多种业务模式，新进入深圳、杭州、苏州、长沙等战略目标城市，在7个城市累计管理约300万平方米，全国化布局初具规模。未来5-10年，亿达中国将在巩固三大总部基础上，将重点布局环渤海、长三角、珠三角、长江经济带等发达区域二线城市，实现10个重点城市深耕、运营20个园区的战略目标。

此外，亿达中国在城市布局过程中，产品类型与布局有效结合，助力异地拓展的成功。例如，软件产业园以软件和信息服务业为主，依托重点城市大连逐步向一二线城市中具有较强的软件和信息服务业基础和人才优势的城市布局，如武汉、苏州、天津等；亿达的科技园区以科技研发、工业设计、信息服务、文化创意、教育培训等科技、智慧、知识型产业为主，主要布局相关产业聚集需求和优势的城市，如上海、苏州、长沙等。

3、产品定位

亿达中国的大连软件园在发展之初抓住了日本软件外包产业转移的机遇，既借助了地理优势，又符合大连本市的语言人才优势和气候条件，产业定位精准巧妙。

亿达之所以能成为领先的商务园区运营商，与其在软件信息产业的成功运营有很大关系。软件信息产业的运营为吸引相关企业入驻起到带动作用，再加上产业园区本身提供的服务，二者共同促成亿达商务园区模式不断发展。目前，亿达成熟的软件信息商务园项目主要有6个，包括大连软件园、大连生态科技创新城核心商务园、武汉软件新城等。同时，基于消费水平的不断提高打造完善配套和公共空间等，以提升自身产品价值，满足更高层次的需求。亿达的商务园项目有机结合了办公楼、住宅物业及各项配套设施，包括零售商铺、学校、运动设施及停车位，为企业提供高效便捷的工作场所，协助其提高运营效率，亦为企业的员工和住户营造舒适便捷的生活环境，吸引

了全球领先的软件信息企业入驻商务园，如 IBM、简柏特、赛门铁克、思科、甲骨文及软银等。

图 19 亿达中国产业园区项目



数据来源：赛迪顾问 2018，02

4、招商及服务

招商方面，亿达中国大连软件园以服务外包产业为主导产业，从上世纪承接全球外包产业转移以来，将大连的人才优势、地理优势、气候优势发挥的淋漓尽致，并由此带动一大批企业入驻，拉动大连市软件产业发展。

服务方面，亿达中国为合作伙伴提供招商咨询、营销平台及渠道建立、品牌构建与营销策划、媒体、公关等一整套招商及推广服务。亿达也是国内率先开展客户增值服务创新的运营商之一，提出了为客户“提供综合业务解决方案”的服务理念，建设了国内选址、提供外包业务 BOT支持、咨询调研、业内资源共享、人才委托培训、企业项目实训、人才招聘及培养等一系列产业支撑体系。其核心优势在于将产业内涵烙印在服务中，围绕园内企业关心的人才、业务拓展等方面，积极提供解决方案，增强了客户黏性。正因为此，亿达中国已经开始运营管理服务的输出。

六、2018—2019年中国产业地产发展预测

(一) 影响因素分析

1、政策：产业政策深化落地，优化区域营商环境

2018年是实施“十三五”规划纲要的关键之年，产业政策将围绕加快传统产业转型升级，培育新兴产业创新发展，实现产业政策深化落地、精准发力，推动产业向中高端迈进。

第一，完善应用示范政策。经历了“十三五”规划开局之年，各行业纷纷出台相关政策规划，各项政策规划有待继续深化落地。展望2018年，以《中国制造2025》政策为例，《中国制造2025》将进入全面实施阶段，细化落实“1+X”体系目标任务，因地制宜、因城施策，引导地方差异化发展和重点领域生产力合理布局，以深化城市(群)试点示范，推进20到30个基础条件好、示范带动强的城市先行先试。

第二，完善创新发展政策。2017年，我国虽然已在高速铁路、北斗导航、通用航空、载人航天等多个科技领域取得瞩目的成绩，但我国科技创新基础还较薄弱，自主创新还不强大，关键领域核心技术受制于人的格局未从根本上改变。展望2018年，创新驱动发展战略仍是产业发展的动力之源，产业政策将继续着力突破重大关键、共性技术，超前部署前沿技术和基础研究，创造新的市场需求，引领产业迈向数字化、智能化、绿色化。

第三，完善财税金融政策。展望2018年，在我国战略性新兴产业发展方面，将完善和改进财税金融等支持政策，以及增强制度内生增长机制建设方面大力推进。推动实现新兴产业人才、资金、市场等资源优先配置，加强与传统产业的改造升级和融合，推进完整的产业链体系，培育新兴产业市场。

2、产业：新兴产业发展迅猛，招商方向全面升级

2017年，在《“十三五”国家战略性新兴产业发展规划》加快落实的大背景下，我国战略性新兴产业继续保持了较快增长态势，新业态、新模式的不断涌现，产业结构持续优化，创新能力稳定提升，以及产品和商业模式的“走出去”路线取得了实质进展，并出现了一批对全球新兴产业竞争格局产生重大影响创新案例。例如，5月5日国产大飞机C919在浦东机场成功首飞，实现了国产大型客机领域的突破，显著提升中国民机产业研发与制造整体水平；我国在南海北部神狐海域进行的可燃冰试采获得成功，创造了天然气水合物试采产气时长和总量的世界纪录，试采成功对促进我国能源安全保障、优化能源结构有重要意义；四川永祥新能源开工建设全球最大多晶硅生产线，5万吨高纯晶硅及配套新能源项目，项目建成将改变我国多晶硅产品严重依靠进口的状况；我国太空量子通信技术取得突破，在国际上首次成功实现了白天远距离(53km)自由空间量子密钥分发，有效验证了未来构建基于量子星座的星地、星间量子通信网络的可行性；人工智能及大数据技术不断演进，推动“无人零售”业态兴起，阿里巴巴首家无人超市“淘咖啡”在杭州开业。

展望2018年，全球各主要国家仍将新兴产业作为培育经济发展新动能、打造竞争新优势的重要选择，国内战略性新兴产业受供给侧结构性改革和有利发展环境影响，将继续保持稳定增长，目标不仅限于之前的“做大”，也逐渐向“做强”转化，持续引领国内经济增长。

3、企业：内拼招商运营服务，外看资源并购整合

近年来，随着产业转型的深化以及国家战略政策的频繁调整，我国产业地产得以快速发展，产业园区、物流园区、孵化器的数量进一步上升，产业地产也由“蓝海”逐渐泛红，进入到产业地产的企业之间的竞争也越发激烈。展望2018年，企业若想在产业地产市场争得一席之地，既要修炼好“内功”——招商运营服务，也要修炼好“外功”——资源并购整合。

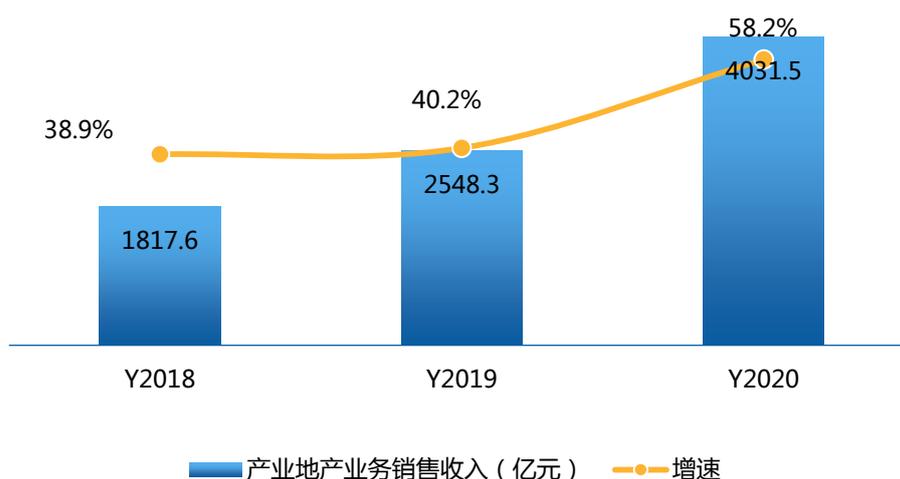
内部发展，完成由“开发商”向“运营商”的战略转型。产业地产企业将继续改变依靠土地买卖和物业出租的传统模式，通过提升招商运营能力、孵化功能，以企业客户需求为中心，营造一个创新创业的平台，提供全方位、精准化的服务，完成由“开发商”向“运营商”的战略转型，提升企业品牌和服务的核心竞争力。

外部拓展，资源并购整合将更为普遍。2017年，尤其下半年，出现了大量的产业地产并购案例。2018年，一方面，企业之间收并购的步伐将继续，行业集中度将再度提高；另一方面，企业与金融机构的联姻将会更为普遍，险资企业、资产管理公司跨界产业地产将更加频繁。

(二) 行业预测

预计未来三年产业地产行业将会保持高速增长，2018年增速将接近40%，2019年增速达到58.2%，业务收入规模达到4031亿元。

图 20 2018 - 2020中国产业地产业务销售收入规模及增速



数据来源：赛迪顾问 2018, 02

七、赛迪建议

1、政府合作，利用 PPP 模式参与新城开发建设，拓展产业地产发展空间

政府在产业地产的运营中发挥着至关重要的作用，政策与政府关系资源是产业地产操作中最重要环节，无论是政府主导园区还是产业地产商均需重视政府资源，通过深入了解政策文件、与政府战略合作等多元化的方式，充分利用政府资源，拓展产业地产发展空间。

产业与新城良性互动融合的模式是新型城镇化的一条可行路径，将对产业、人口的承载、吸引、集聚能力以及就近城镇化产生良好效果。在新产城时代，如何实现“以产兴城、以城带产、产城融合、城乡统筹”是一个相当有益的探索，也同样是众多产业地产商应该抓住的重要机遇，借此实现新的规模扩张和模式突破。其中尤其要强调的是，PPP 模式作为一个创新的方向将积极推进，园区地产企业利用 PPP 模式进行新城新区开发将有更大的空间。

2016年10月13日，《关于联合公布第三批政府和社会资本合作示范项目加快推动示范项目建设的通知》公布，其中516个项目将作为第三批PPP示范项目，计划总投资金额1.17万亿元。跟前两批PPP项目相比，第三批项目的一个重要特点是，民间资本参与的比例大幅提高，政府更加重视通过混合所有制方式推进PPP项目。产业地产企业可将 PPP 模式作为研究、探索、实践和突破的发展途径，寻求与政府和金融机构等进行合作，以政府引导、市场参与的合作模式参与到产业新城建设。通过 PPP 模式，建立在政府特许经营权、合理定价、财政补贴等基础上，引入社会资本，可改善融资模式与投资收益。政府也将在 PPP 过程中给予企业政策方面优惠，除税收等方面优

惠外，在其它区域给予企业地块开发资格或将成为政府鼓励企业参与部分利润较少或区位价值不高的项目的重要手段。

对于产业地产企业而言，尽管 PPP 项目或所获不高，但补偿项目也将带来收益。对于以新型城镇化建设为导向的产业新城建设，企业可以通过整体持有运营或部分出售来获取利润。而对于目前新型城镇化热点区域特别是重点城市群内部或大城市周边的中小城镇而言，企业通过 PPP 模式扎根，在建设运营过程中也可以充分挖掘周边地块的潜力，扩展当地产业地产及相关配套房地产，在未来新城建设中先行获利，也是较稳定的利润点。

2、轻重平衡，探索轻资产之路

产业地产开发周期长、资金需求量极高，而我国当前金融融资渠道受限，很多产业地产商仍是“重资产”运营，未来产业地产与资本市场深度融合将成为行业趋势，产业地产商要实现规模化扩张，也需加强资本化运作，积极尝试“轻资产”之路，轻重并举，发展成熟为一种合理的轻重动态平衡模式。

一方面，原有模式的基础上，借助专业化的投资基金和私募基金的资金资源，资本化运作，开展“轻资产”尝试。在产业地产项目的各级开发和资产证券化的各个阶段，产业地产商可以与金融机构合作，架构不同的投融资模式，实现资金的闭环和滚动发展。

在前期地产商通过成立或借助专业化的投资基金和私募基金筹集资金，孵化和培育成优质投资物业后，成立 REITS 接收物业，实现资金回笼。之后开发商可变身成物业运营商，赚取运营费用和增值服务费用。在此过程中，地产商的投入资金少，放大杠杆倍数，翘起大规模资产，实现“轻资产”。这种模式改变了企业以往“投资方”、“项目方”、“运营方”于一身的定位，逐步拆分成投资、开发、管理等各细分模块，风险得以分散，形成完整的金融生态。

另一方面，运营管理和输出服务，实现轻重并举。产业地产企业可凭借多年形成的运营经验，组建有丰富商务园区运营能力的团队，负责项目的投资、改造、招商、运营管理及服务，并对运营管理服务进行输出，进行轻资产探索，由重资产模式向轻重并举转型。如亿达中国正在全力拓展园区轻资产管理模式，实现“轻重资产并行”，商务园运营业务与开发业务逐步分离，形成以招商运营、物业管理、增值服务等轻资产运营业务为主的独立板块，在坚持商务园区开发业务的同时全面推进商务园区运营业务，提供包括项目选址、产品定位、规划设计、招商运营、代建管理、物业管理、增值服务等

报告说明

(一) 报告目的(Objective of Report)

赛迪顾问股份有限公司(简称: 赛迪顾问、CCID Consulting)充分运用自身拥有的强大资源优势,长期追踪研究中国工业和信息化领域发展现状与趋势,结合自身对工业和信息化领域的深刻理解和专业研究,向国内外厂商、渠道商、投资机构及相关客户提供工业和信息化领域重点行业、企业发展和区域经济等方面相关的研究成果。

赛迪顾问年度研究报告对研究对象的发展现状进行深入的分析研究,对其未来3年发展趋势进行全面客观的预测,对竞争格局进行公正细致的分析,最终提出具有建设性的结论和建议。赛迪顾问年度研究报告的目的在于帮助企业洞察行业与市场变化、认识竞争环境、把握市场机遇,从而迅速做出有效的战略调整与市场决策,为投资者展现产业走势、投资机会、投资区域选择、产业成长性等极具价值的信息,同时为各级政府部门提供有力的决策支撑。

(二) 研究范围(Research Scope)

赛迪顾问年度研究报告范围涵盖区域经济、行业研究等方方面面。行业研究囊括了ICT、汽车、智能制造、节能环保、新材料、大健康、文化娱乐、体育等领域。其中,ICT研究范围包括云计算与大数据、物联网、互联网经济、IT系统、软件与信息服务、通信、集成电路、行业IT应用等,以及人工智能、VR、智能硬件、区块链等新兴领域。在ICT研究范围中,还特别保持对细分行业、SMB市场、区域市场及专业渠道等的研究。

在区域经济方面,分别对城市、县域、园区、特色小镇、产业地产等研究对象,深入分析研究其新经济发展指标,并对其发展水平与经验进行综合、客观地评价与比较,发布排名榜单。

(三) 研究区域(Survey Region)

1、中国整体市场

赛迪顾问年度研究报告中的中国整体市场，是将中国作为一个整体单元考察，对不同行业与市场进行整体追踪研究，帮助企业全面把握整个中国市场脉搏，宏观了解整个行业与市场现状及未来发展趋势，全面剖析各产业及其市场的成长趋势和竞争力提升的关键因素。如无特殊说明，赛迪顾问年度研究报告中的中国行业/市场数据，不包括中国台湾省、香港特别行政区及澳门特别行政区的相关行业/市场数据。

2、中国区域市场

赛迪顾问将中国区域市场划分为华东、华北、华中、华南、西南、西北和东北7个区域，并针对不同的区域分别进行相关调查、研究与分析。下表显示了赛迪顾问对中国区域市场的划分状况。

赛迪顾问对中国区域市场的划分标准

区域	省市区	区域	省市区
华北 North China	北京	华中 Central China	河南
	山东		湖北
	山西		湖南
	河北		江西
	天津		陕西
华东 East China	内蒙古	西北 Northwest China	甘肃
	上海		宁夏
	江苏		青海
	浙江		新疆
华南 South China	安徽	西南 Southwest China	四川
	广东		重庆
	福建		云南
	广西		贵州
东北 Northeast China	海南		西藏
	辽宁		
	吉林		
	黑龙江		

(四) 数据来源(Data Source)

赛迪顾问充分运用自身在政府、行业、厂商、渠道、区域及ICT专业媒体等方面的优势资源，获取有关中国信息技术市场的相关信息和数据，同时结合赛迪顾问对中国工业和信息化领域近20年追踪研究的信息数据积累以及动态的二手资料，最终通过综合统计、分析获得相关产业与市场的研究报告。以下显示了赛迪顾问主要的信息数据渠道：

政府统计信息渠道

作为工业和信息化部直属决策支撑研究机构，赛迪顾问定期从工业和信息化部相关司局获取有关产业、政策与市场方面的信息和统计数据，并可提供包括电子信息产业统计网、中国移动通信产业网、中国电子信息百强企业网、中国半导体行业网、中国视像行业网等五大政府行业网站的信息链接服务。

区域市场信息渠道

赛迪顾问区域调查研究覆盖了华北、华东、华南、华中、东北、西北、西南等7个区域市场，60个以上的重点城市。赛迪顾问总部设在北京，在上海、广州、深圳、西安、武汉、南京、成都、贵州等地设有分支机构。其专业分析员与调查人员定期与各地厂商、经销商以及用户保持着直接紧密的联系，并从当地获取第一手数据与资料。

行业协会统计渠道

中国计算机行业协会、中国软件行业协会、中国计算机用户协会、中国半导体行业协会、中国光伏产业联盟、中国高端芯片产业联盟、虚拟现实产业联盟、中国大数据产业生态联盟、中国增材制造产业联盟、中国安全数据中心产业联盟、中德智能制造产业联盟、中国塑料光纤产业联盟、中国智慧城市发展促进工作联盟、中国工业软件产业发展联盟、中国电子认证服务产业联盟、中国新能源汽车产业联盟、中国文化创意产业联盟等组织均常设于赛迪集团。赛迪顾问为中关村互联网金融行业协会理事单位，与中国汽车工业协会、中国机械工业联合会、中国电力企业联合会等行业协会建立紧密合作关系，赛迪顾问定期从行业协会获取大量产业与市场方面的动态数据和信息。

厂商与经销商调研渠道

近20年的研究咨询服务，使赛迪顾问与工业和信息化领域厂商及经销商建立了广泛密切的业务联系。基于这种联系，赛迪顾问定期通过直接面访、电话采访、问卷调查等方式从厂商与经销商获取有关市场数据和信息。

媒体调查渠道

赛迪集团拥有包括中国计算机报、中国电子报、通信产业报、中国工业评论、中国信息化周报、赛迪网(www.ccidnet.com)、新能源汽车报、软件和集成电路、互联网经济、网络安全和信息化、工业经济论坛等在内的强大媒体资源。依托上述媒体资源，赛迪顾问定期在媒体上刊登调查问卷，获取有关用户与市场方面的数据和信息。

CCID数据库信息渠道

凭借对中国工业和信息化领域长期追踪研究，赛迪顾问积累了大量有关产业、市场、厂商、渠道、用户等数据和信息，建立了丰富完整的数据库，可为客户提供包括行业信息数据库、移动通信监测数据库、行业信息化数据库等在线数据库查询服务。历史数据库资源为赛迪顾问的持续性市场研究提供了可靠基础。

赛迪顾问二手调查渠道

赛迪顾问的二手调查是指，从第三方获得数据及资料，了解整个中国工业和信息化领域状况与发展趋势，追踪相关重点企业或厂商在产品技术、市场与竞争策略、销售与服务等方面的信息和资料。二手调查数据和资料来源为：新闻报道、行业媒介、企业年报、Internet / Web 站点及其它有利于年度研究报告的资料。

(五) 研究方法(Research Technique)

直接调查

1、横向调查。由赛迪顾问对中国7大区域，31个中心城市的国内外主要工业和信息化企业进行直接的电话交流与深度访谈，获取相关产品市场中的原始数据与资料。

2、纵向调查。由赛迪顾问及第三方合作伙伴分布在中国31个重点城市的调研网络完成对当地主要分销商、经销商及相关渠道的数据采集与资料采集。特别包括对最终用户的调查，充分获取来自渠道以及用户的底层原始数据。

间接调查

充分利用CCID的政府资源和协会资源及赛迪顾问历史数据与二手资料，及时掌握关于中国工业和信息化领域的相关信息与动态数据。

综合分析

通过直接和间接调查所获取的数据及赛迪顾问第二手研究材料，由赛迪顾问各级市场分析员对相关数据资料进行评估、分析，最终获得可发布的赛迪顾问中国市场年度研究报告。

(六) 一般定义(General Definition)

调查时间：2017年1月1日 - 2017年12月31日；

单位：若非特别声明，本报告中所涉及货币单位为人民币万元；产品数量为万台或万套；

特别定义：有关赛迪顾问对不同细分产业与市场的定义参见相关报告中的研究对象和定义。

(七) 市场定义(Market Definition)

赛迪顾问年度研究报告市场分为商用市场和非商用市场。商用市场包括电信、金融、邮政、能源、交通、制造、流通、物流、建筑、媒体、卫生等行业应用市场；非商用市场包括政府、教育、家庭市场。以下给出了赛迪顾问有关行业市场的定义和描述：

赛迪顾问行业应用市场的划分标准

行业	市场界定	市场类别
电信运营	三大运营商	商用
互联网	ISP、ICP、IDC、公有云服务商及其他与互联网相关的服务提供商，包括电子商务的服务提供商	商用
银行	商业银行与政策性银行	商用
保险	保险	商用
证券与其它金融	证券、基金、信托等	商用
电力	发电、输电、变电、配电等	商用
石油石化	石油石化	商用
煤炭与其它能源	煤炭、水力、核能等	商用
制造	钢铁、机械、电子、化工、纺织、汽车、食品制造、航空航天设备、铁路设备	商用
交通	公路、铁路、航空、水运、城市轨道交通	商用
医疗卫生	医院、医疗、卫生、健康、养老院	商用
批发零售	批发/零售业、超市、百货店等商品流通渠道，不包括电子商务	商用
物流与邮政	从事运输、仓储、装卸、搬运、包装、流通加工、配送、及相关信息处理的物资流通企业，邮政	商用
教育	初、中、高等各级院校，成人教育、电视大学以及相关培训机构（在线教育在互联网）	非商用
科研	从事各行业科学研究的机构(科研院所、设计院)	非商用
政府	非赢利性政府职能部门，包括国家机关、公检法、海关、财政、税务、军队等	非商用
家庭与个人	家庭与个人用户	非商用
其它	不包括上述行业的其它行业或企业（建筑、餐饮、酒店、文化、娱乐、体育、传媒）	商用

(八) 特别说明(Specification)

针对工业及信息技术日新月异的变化，同时根据中国不同产品的发展特征，赛迪顾问在2017-2018年度研究报告中对中国部分行业进行了重新定义和划分，并且在重新定义的基础上对相关历史数据进行了相应的调整。赛迪顾问上述调整将有利于年度报告使用者更加真实地了解 and 把握中国工业和信息化领域现状与未来发展趋势。