加强学习从读党报开始

学习是常谈常新的话题。党员加强学习、提高自身修养的重要性不言而喻，但要真正去做，有些党员却会觉得茫然，甚至无从下手。其实，要学得好，悟得深，不妨拿起一份党报，平心静气读下去，收获一定良多。

治天下者先治己，治己者先治心。学习是我们党对党员尤其是党员领导干部必然要求，更是加强党性修养、坚定理想信念、提升精神境界的重要途径。特别是当下社会正发生着广泛而深刻的变革，科技发展突飞猛进，新知识、新情况、新事物层出不穷，如果仍执意固步自封、闭目塞听、不求上进，则时刻会被这个时代淘汰。因此，学习之于党员履行使命与责任的重要性，毋庸多言。

党员如何加强学习，方式方法不一而足。但读党报是党员最基本的自我要求，理应成为党员的必修课。现实中，有的党员干部不将阅读的时间精力花在从党报党刊汲取能量、吸收养分上，却将其消耗在浏览八卦新闻、小道消息中，长此以往，何谈指望他们准确传递党的声音，践行党的路线方针政策，将群众冷暖真正放在心上？

党报不仅仅是一张报纸，而是党员加强学习、提高政治站位、提升自身修养最实用最便捷最有导向性的资料。首先，党报有其特殊性。2016 年，习近平总书记在人民日报社考察时说：“全党全国人民都从《人民日报》里寻找精神力量和‘定盘星’”。这不仅是对以《人民日报》为首的党报重要性的肯定，更是对党报所拥有的特殊性的肯定。党报党刊是党和人民的喉舌，是党和政府联系群众的重要桥梁和纽带，担负着举旗帜、聚民心、育新人、兴文化、展形象的使命任务。党报中有时局，有政策，有群众。读党报，读懂党报，方能了解并吸收中央与省上的政策方针，知晓群众所需所求，从中找到开展工作的动力与方向。

其次，党报有其便捷性。纷杂的信息、迭出的技术给我们带来学习方法便利性的同时，也使我们跌进“乱花渐欲迷人眼”的世界，碎片化的知识、时间反而令学习更加盲目、更加被动，党报党刊就是我们应该牢牢抓住的“定海神针”。党报党刊是新闻的集散地，是党的路线方针政策的集散地，是重要思想舆论阵地，决策部署、重点工作、最新理论、先进经验、热点新闻、社会民生、文艺杂谈等，一目了然，提供的信息权威、系统、连贯而丰富，是党员加强全方位学习的好帮手、好参谋。随着媒体融合时代的到来，党报独特而重要的作用不但不会削弱，反而会随着主力军转战主战场，大大提升为党员加强自身学习提供的便捷性。

工欲善其事，必先利其器。读懂党报，用好党报，才能收获知识、信息，提升能力、境界。只要不令其蒙尘，物尽其用，我们的心才不会蒙尘。

（智慧谷公司徐培奇荐稿）

读《高效能人士的七个习惯》有感

从书店里面注意到这本书，看了一小时后，我就决定买下，到现在我还是觉得它物有所值，作者史蒂芬 . 柯维被《时代周刊》评为“影响美国历史进程的 25 位人物之一”。

读了史蒂芬 . 柯维的《高效能人士的七个习惯》，我受到了很大的启发。书中介绍了积极主动、以终为始、要事第一、双赢思维、知彼解己、统合综效和不断更新等七个习惯的定义和运用。这七个习惯构成了一个整体，相辅相成，既阐述了如何实现“个人成功”，也分析了如何建立团队合作、实现共赢。习惯七“不断更新”则强调了个人的提升和组织（单位）迈向新的成长之路，该习惯可帮助促进提升前六个习惯的实施效率，并在前六个习惯基础上使个人和组织的发展形成一个良性循环。七个习惯中，我体会最深、感同身受的几章是“人际关系的本质”“双赢思维”和“不断更新”。

人际关系的本质：不管是亲情、爱情、友情，所有的感情粘合剂就是独立。只有当我们自己成为了更好的自己，比如你遇事有主见、你能解决自身的麻烦而不是遇见所有的事情都去依赖去求助。只有当我们自身经济和思想独立的时候，我们才能够依照自己的想法去面对解决问题，而不是被环境所迫产生痛苦。

双赢思维：书中定义为一种基于互敬、寻求互惠的思考框架与心意，目的是分享更多的机会、财富及资源，而非敌对式竞争。我们的工作伙伴及家庭成员要从互赖式的角度来思考“我们”，而非“我”，是一种资讯、力量、认可及报酬的分享。

不断更新：书中定义为，对个人而言，在四个生活基本面（身体、精神、智力、社会 / 情感）中，不断更新自己；对组织而言，该习惯提供了愿景、更新及不断的改善。

曾几何时，工作、家庭和各种琐事占据我们的全部生活，很少能抽出时间、静下心来潜心读书，积极探索、深入思考、动手写作的习惯也日渐减少，慢慢地感到自己的精神世界有种被抽空的感觉。

问渠哪得清如许，为有源头活水来。如同池塘里的水一样，我们每个人都要不断更新自己，经过良性循环使我们不断成长和完善。不管是工作中的积极主动，做事的以终为始，对待要事第一的态度还是双赢的思维，知彼解己、统合综效的理念和不断创新的精神，不管是和别人合作，还是自己独行，都是需要理念的。高效能人士，何以高效，并不是一定拥有超群的智力，过人的才华，而是每天的点滴积累，日积月累的改善，这比期盼天赐的过人才华要切实得多。成为高效人士，并不难，只要愿意改变，养成习惯，就离卓越不远了。

（审计监察部 王鹏）

年轻

编者按：德裔美籍人塞缪尔·厄尔曼70年前写的一篇只有四百多字的短文，首次发表时便引起全球轰动，成千上万的读者将其作为人生信条。谨以此文献给正年轻和曾经年轻的你们。

年轻，并非人生旅程的一段时光，也并非粉颊红唇和体魄的矫健。

它是心灵中的一种状态，是头脑中的一个意念，是理性思维中的创造潜力，是情感活动中的一股勃勃的朝气，是人生春色深处的一缕东风。

年轻，意味着甘愿放弃温馨浪漫的爱情去闯荡生活，意味着超越羞涩、怯懦和欲望的胆识与气质。而 60 岁的男人可能比 20岁的小伙子更多地拥有这种胆识与气质。没有人仅仅因为时光的流逝而变得衰老，只是随着理想的毁灭，人类才出现了老人。

岁月可以在皮肤上留下皱纹，却无法为灵魂刻上一丝痕迹。忧虑、恐惧、缺乏自信才使人佝偻于时间尘埃之中。

无论是 60 岁还是 16 岁，每个人都会被未来所吸引，都会对人生竞争中的欢乐怀着孩子般无穷无尽的渴望。

在你我心灵的深处，同样有一个无线电台，只要它不停地从人群中，从无限的时间中接受美好、希望、欢欣、勇气和力量的信息，你我就永远年轻。一旦这无线电台坍塌，你的心便会被玩世不恭和悲观失望的寒冷酷雪所覆盖，你便衰老了—即使你只有 20 岁。但如果这无线电台始终矗立在你心中，捕捉着每个乐观向上的电波，你便有希望超过年轻的 80 岁。

所以只要勇于有梦，敢于追梦，勤于圆梦，我们就永远年轻！

千万不要动不动就说自己老了，错误引导自己！年轻就是力量，有梦就有未来！

——《漫山红遍 层林尽染》 综保区开发公司 刘亮

良好的客户体验 = 竞争成功的法宝

在房地产行业，客户服务的重要性永远不应被忽视，开发商与客户沟通和互动的方式将最终决定他们的长期性成功。由于大多数开发商倾向于严格地规划和控制产品，一个通常被忽视的方面就是客户服务及其重要性。

在当今行业大环境中，客户服务仍然占据着市场营销的主导地位。因为它不仅能把一家优秀的公司提升到更高层次，而且还决定着潜在顾客和业主如何看待品牌。如果做得好，客户服务将帮助开发商建立业主信任感、品牌忠诚度和良好的声誉。由于与购房者之间的互动和沟通是大多数地产交易不可或缺的环节，即便利润最大化是商业扩张根深蒂固的基石，公司的竞争优势仍植根于建立一流的客户服务。

商品并不是公司获利的唯一原因，事实上，客户服务是公司与其他竞争者区别开来的因素。房地产是一个需要客户进行巨额投资的行业，如果不能让客户在交易中体验到舒适感和安全感，就会相应失去业务板块。良好的服务使客户感到开发商理解他们的问题，并且支持他们的决定。这种感觉是他们做出决策所需要的支撑点，而客户的这些决策则决定了企业能否蓬勃发展。

减少消费者的顾虑是提供卓越客户服务的王牌，客户服务的关键因素应包括以下几点：

1、友善：温暖舒适的友好声音可以给顾客留下深刻的印象。令人印象深刻的网站和营销材料在创建公司形象方面发挥了作用，然而，与客户建立第一个连接的是在通话中的声音；通过它还可以极大地增加业务机会。所以在与客户交谈时，一定要笑容满面。

2、沟通：在客户服务中，及时真诚的沟通非常重要。即使有不可避免的坏消息出现，也应尽快通知客户。这将增强客户的信任感并使其保持对品牌的忠诚度。

3、倾听：大多数客户都希望被倾听。当客服人员认真倾听时，会让客户感到我们已经做好准备去了解他们的顾虑。此外，在答疑时应表现出适当的同情和理解。倾听技巧也将有效地了解客户的问题。

4、超出预期：在面对房地产服务时，客户总有一些自主预期。作为一名房地产客服人员，我们的工作之一就是超越这些期望。当然，这也意味着额外的工作，包括给客户提供感谢信以及必要的福利。

我国的房地产行业在过去几年中不断发展，简单地提供卓越的生活空间和客户服务并不足以帮助客户做出明确地选择。现在的市场游戏规则依赖于谁还可以提供真正与众不同的客户体验。市场上的每个参与者都在尽力提供应有的现代化的配备，包括水疗中心、体育设施、美食餐厅，而关键问题是：是什么让一个开发商在客户心目中与众不同？根据《建立卓越的客户体验》中的一份声明，“71%的高级商业领袖认为客户体验是新的竞争战场。”在快速变化和充满活力的市场中，客户及其选择的倾向性更公开化。对于想要有所作为的开发商来说，客户体验不仅包括提供服务，整个外观和产品的体验也是竞争硬核。

除了提供卓越的服务外，房地产投资者还应努力在客户需求得到满足之前、期间和之后提供高质量的服务。通过在整个销售过程中提供持续的服务流，包括在交易完成后的一段时间内，开发商将会发展出超越交易意义的客户关系。

现代客户体验通过在线和离线渠道提供全天候服务。客户服务也被视为将潜在负面体验变为积极体验的最后手段。 客户体验将客户所参与的所有交互跨渠道编织在一起。这甚至包括经常被忽视的变量，例如响应时间、响应查询的方式、团队成员的响应方式等等。更重要的是，客户体验在品牌与客户之间建立情感联系上意义非凡。人们通常认为客户体验就是让客户在每个级别的交互中认同品牌，但事实并非如此。如果客户和开发商之间的互动完全在销售发生之后，那不是积极地态度，而是创造真正令人难忘的客户体验的重大障碍。

向客户出售和交付房产并不是关系的终结，这仅仅是个开始。整个售后部分可能是建立持久客户关系最重要的一环。根据哈佛商业评论研究报告，将最有效的客户价值最大化方法是超越单纯的客户满意度，在情感层面与客户建立联系——利用他们的基本动机实现他们深刻的情感需求。例如渴望感受归属感，在生活中取得成功或感到安全。这在房地产领域是最重要的，因为提供给顾客的生活空间不仅仅是房屋——它们是一个终身体验的地方，一个创造记忆的地方，更是最重要的家庭状态。

（东拓置业公司 李直）

在感恩中精准定位，在执行中创造价值

在经济全球化的大背景下，文化的碰撞与交融不可避免，中外文化的差异不可回避，但二者共通的地方也不可否认，“感恩”就在其中。牛津字典给“感恩”的定义是：“乐于把得到好处的感激呈现出来且回馈他人”。《三国志·吴志·骆统传》：“飨赐之日，可人人别进，问其燥湿，加以密意，诱谕使言，察其志趣，令皆感恩戴义，怀欲报之心”，《三国演义》第三十九回：“飞得免诛戮，感恩无地，岂肯走乎！”，中国历史上与感恩有关的典故、诗句等更是不胜枚举。可见，感恩在人类文明进程中是何等的重要。在现代信息化快节奏的社会中，大家普遍有些浮躁，但去伪存真，真正的灵魂与道德基点是不能够错位的，只有认识到感恩的重要性，人生之路才能走的更宽、更长、更远。

一、感恩平台的力量和命运的相遇，放大格局，收获自己。

一个人在工作岗位上取得一点成绩，固然与其自身的努力分不开，但也必须有一个叱咤风云的舞台让你呼风唤雨。

否则，也只能“祗辱于奴隶人之手，骈死于槽枥之间，不以千里称也”。《乔家大院》中被轰出来的孙茂才对达盛昌崔掌柜说：“我能帮乔家成就大业，也能帮你赚到大钱。”而对方回到：“孙茂才你要清楚，不是你成就了乔家，而是乔家成就了你！没有乔家，你至今还是那个在考场上卖花生的穷秀才！”是平台的力量，让平凡走向优秀，让优秀走向卓越。

一个人在工作岗位上取得一点成绩，包含着身边人多少的血泪与辛酸。你可能觉得，有的人学历不如你，能力不如你，体力不如你，但就是你的工作量最大，工资和奖金却垫底。但你可曾想过，你的汇报思路写偏，连夜修改的那个不是你；你的数据算错，背锅挨上级领导批的不是你；休息日被领导一个电话叫到现场处理问题的也不是你。没有一班老同志曾经的浴血拼杀，哪里有你这个岗位，哪里有你部门的地位，哪里有你公司的规模。没有人替你遮风挡雨，你又怎能茁壮成长？从来就没有什么岁月静好，只不过是有人在替我们负重前行。是命运安排的相遇，每个人的生命中便多了一道彩虹。

一个人在工作岗位上取得一点成绩，需要摆正自己的定位，放大自身的格局。企业发展需要精准定位，在差异化中寻求创新发展。个人的发展更需要找准在一个组织内的清晰的定位。摆正好心态，扬己之长，补己之短，慢慢沉淀提升。同时，人生需要大格局，要有大方向、大气量、大志向，不因一时的挫折放弃人生的梦想，不因琐碎小事牵绊住前进的步伐，每天的一点小进步都是积累明天的成功。

二、执行体现能力，行动创造价值

随着互联网时代的发展，组织形式日趋多样化、丰富化，组织逐渐向去中心化、去中介化及生态化方向发展，个体价值也得以不断凸显。在企业中，员工如何体现自身价值？又通过何种方式体现呢？

执行力是员工自身价值和尊严的体现。在企业中，你的价值就在于你能为企业创造什么价值，你的成果就在于为企业目标的实现提供什么成果。作为一名员工，提高经营绩效是你孜孜以求的目标，为企业创造利润是你义不容辞的职责，企业的成长依赖于若干个你的努力程度。你对工作任务的执行，是自身实力的最好展现。没有工作成绩，你拿什么支撑起领导给你的荣誉？没有“首战用我，用我必胜”的底气，你拿什么成为领导的左膀右臂？没有“人无只我有，人有我最优”的能力，你拿什么增强自我的职场核心竞争力？正是强大的执行力成就生命的价值，努力让自己活的有尊严、有意义。

红顶商人胡雪岩说，人生最快意的事情，莫过于当看到朋友遇到困难、一筹莫展的时候，他掏出一张银票说：“拿去花！”那种被需要的感觉真地让他很是满足。那么一名员工最扬名吐气的时候，莫过于当领导为一件事件如何解决而一筹莫展时，信心坚定的说：“不怕事难我来扛！”一个有价值的员工，就是要在关键时刻能够站得出来、顶得上去。你成功的惯性就孕育在你自己的生命中，你的成功就取决于自我主动的进取心和自我负责的心态。千万不要在踟蹰不前中无所作为，很多时候，你跟别人的差距，不在于你走得慢，而在于——别人在走，你在看。

（审计监察部 刘振华）

水济万物智汇新高

扫码关注 开启精彩

济高

2018年11月

30

农历戊戌年十月廿三

济南高新控股集团有限公司主办

第058期

www.jhhg.net.cn

（内部资料免费交流）

刘强副省长调研建筑业改革发展工作

本报讯 11月7日下午，副省长刘强带领省直有关部门负责同志，调研建筑业改革发展工作。市委常委、副市长徐群，市直有关部门负责同志，济高控股集团党委书记、董事长李昊陪同调研。调研组一行先后到济南国际学校钢结构施工现场和汉峪金谷A5—3#楼施工现场实地考察。调研过程中，刘强对国际学校可再回收利用钢框架体系，汉峪金谷A5-3超高层节能设计十分赞赏；并对国内领先水平的装式施工技术给予充分肯定。

在随后召开的座谈会上，刘强指出建筑业是我省重要的支柱产业，也是加快实施新旧动能转换重大工程的基础产业。要牢牢抓住国家加大基础设施领域补短板力度等重大政策机遇，强化政府引导、市场主导、创新驱动、政策落实，大力实施“走出去”战略，着力培育一批资产规模大、资质等级高、核心竞争力强的建筑行业龙头企业。要积极推进山东建筑业改革发展综合试点工作，加快研发应用建造新技术，培育行业新业态，推广建设组织新模式，深化建筑业“放管服”改革，推进全省建筑业创新发展、持续发展、领先发展。

集团品牌发布会圆满礼成

本报讯 聚焦新旧动能转换，助力生态赋能发展。11月8日，“集聚新动能赋能新时代——济高控股品牌发布会”在喜来登酒店盛装启幕。高新区党工委委员、管委会副主任寇梅，高新区党工委委员、国家信息通信国际创新园管委会副主任黄涛，中国金融改革研究院院长刘胜军，管委会有关领导，济高控股集团领导班子、主要合作单位负责人以及媒体代表等200余人应邀出席活动。

活动现场，济高控股集团党委书记、董事长李昊首先代表集团向临典礼的各位嘉宾表示欢迎和感谢，并指出，当前，济高控股正朝着“打造五个新控股”的战略目标集中发力，服务高新区的品牌定位更加精准，国内一流的品牌价值持续提升，全球视野的品牌形象不断优化，此次发布会，将全面点燃文化软实力的引擎，驱动济高控股以全新的形象、更高的站位、更宽的视野，向“世界一流高科技园区运营商”的宏伟蓝图全速迈进。

寇梅在致辞中表示，作为高新区国有独资企业和融资建设体系主体，济高控股自成立以来，紧紧围绕高新区“世界一流”整体部署，大力实施品牌战略，坚定不移迈向产业多元化、资本全球化、品牌国际化。希望济高控股以此次品牌发布为契机，继续坚守“山的高度、水的气度、诚的厚度”，为高新区打造“科技金融中心”、“生态赋能高地”、“宜居宜业之城”等城市品牌，争创“世界一流高科技园区”，做出新的更大贡献！

承泰山之高度，融黄河之气度，载儒家之厚度。随着与会嘉宾一同点亮环形巨幕，济高控股全新品牌LOGO正式亮相泉城。在传承“山·水·诚”这一核心文化理念的基础上，新品牌形象以蓝、绿两色为基调，寓意济高控股将持续聚焦新旧动能转换、助力“生态赋能”发展，同时采用形意结合的方式，将泉城清莲君子之花、蝶变东城创新之窗、汉峪金谷智慧之眼等代表形象以及一体两翼核心业务布局、和合笃行价值观念等企业文化要素融入其中，彰显了济高控股将以“发展高新，造梦新城”为使命，以“动能转换，生态赋能”为责任，坚守“和合笃行，诚启未来”的价值观念，坚持“激情、创新、共赢”的企业精神，向着“世界一流高科技园区运营商”的目标进发。

在名家讲坛环节，刘胜军结合山东发展的新时代、新形势、新动能，作了以“经济转型与改革”为主题的精彩讲座。此外，发布会现场还举行了汉峪金谷超高层VI征集大赛颁奖仪式，“云鼎大厦”（昵称“金谷·棒”）等优秀设计作品悉数亮相。

全市基层党建重点项目观摩交流活动走进汉峪金谷

本报讯 11月27日，由市委常委、组织部部长李刚带队的全市基层党建重点项目观摩交流活动，走进汉峪金谷观摩园区党建项目建设情况。市委常委、高新区党工委书记、管委会主任王宏志参加活动。济高控股集团党委书记、董事长李昊代表集团陪同观摩。

此次观摩的汉峪金谷园区党建项目位于人力资源产业园1-5层，面积约9700平米，兼具政务服务、红领沙龙、商务洽谈、党群活动等多种功能。作为项目建设单位和汉峪金谷园区运营方，济高控股集团为尽快搭建起可供园区内近5000名党员活动的党群服务平台，在接到建设任务后，积极统筹，加快进度，保证了人力资源产业园如期开园，为汉峪金谷打造党建品牌矩阵提供了优质载体。

高新区党工委委员张维国一行到综保区开发公司党支部观摩评议

本报讯 11月15日，高新区党工委委员、管委会人力资源管理部部长张维国带队到济高控股集团综保区开发公司党支部，观摩评议基层党建重点项目建设情况。济高控股集团党委副书记王赓代表集团参加活动，综保区开发公司党支部书记杨文明陪同观摩。

张维国一行对支部党员活动室进行了实地观摩，听取了关于“两学一做”学习教育常态化制度化、规章制度建设、党建工作考核、党员队伍打造等方面的汇报，并要求综保区开发公司党支部把基层党建工作紧紧抓在手上、牢牢扛在肩上，确保党建重点项目稳步推进。

综保区开发公司党支部紧紧围绕习近平总书记关于“以加强党建引领国企高质量发展”的指示精神，在高新区党工委和济高控股集团党委的领导下，坚持把“扎根”“筑魂”工程作为引领公司发展的首要任务来抓。一是将加强党的领导与完善公司治理统一起来，健全“三重一大”决策机制，把基层党建工作纳入公司章程，从法律上、组织上、制度上为全面从严治党打下了坚实的基础。二是扎实推进“两学一做”学习教育常态化制度化，通过党员讲党课、主题党日活动、线上线下学习竞赛等多种形式，将“大学习、大调研、大改进”和“三照三转三改三推”主题教育引向深入。三是充分发挥党员先锋模范作用，要求每位党员在管理创新上带头、在思想政治上带头、在遵纪守法上带头、在廉洁自律上带头、在攻坚克难上带头，为高新区争创“世界一流高科技园区”和集团打造“世界一流高科技区园区运营商”多做贡献。

（综保区开发公司供稿）

集团喜获全市房地产开发企业AAA级信用等级

本报讯 近日，济南市城乡建设委员会公布2018年度全市房地产开发企业信用等级评定结果，其中，济高控股集团及其二级公司东拓置业公司均被评为最高信用等级即AAA级，并将获得预售资金监管、劳务工资保证金等方面激励政策。

荣誉的背后，是实力使然。多年来，济高控股集团始终坚持推动高新区产融深度结合，持续提升地产开发核心业务能力，在倾力打造区域性科技金融中心的同时，积极开发建设以舜奥华府、凤凰国际为代表的精品住宅项目，努力完善教育、医疗、生活配套，提升产城生活品质，助力生态赋能发展。

此次获评AAA级信用等级，将激励济高控股集团不断创新开发理念，拓展开发领域，筑造更多精品化、品牌化的地产项目，争创“世界一流高科技园区运营商”。

新旧动能转换 -- 企业科技创新交流会顺利举行

本报讯 10月31日，以“聚科技之源助发展之势”为主题的新旧动能转换－企业科技创新交流会在省知识产权公共服务平台顺利举行。本次交流会由高新区产业技术创新协同中心、中英（济南）国际创新中心主办，济高控股集团旗下企业济南寰智跨境信息技术有限公司、山东舜泰企业管理咨询有限公司承办。中英发展和创新协会主席、中英（济南）国际创新中心英方合作代表帕尔文·阿里勋爵应邀出席活动。济高控股集团副总经理徐奕代表承办方参加活动。

本次交流会旨在通过资源交流与推介及企业需求调查等多种形式，有效挖掘中方参会企业对科技创新资源的定向需求，为后期中心平台与英合作方进行资源精准对接奠定了基础，将极大提高科技成果引进转化的质量与效率，从科技层面服务企业为企业赋能，助力济南产业新旧动能转换进程。

（高新财金公司供稿）

创新谷开发公司荣获市、区两级创业孵化基地称号

本报讯 近日，创新谷开发公司被成功认定为高新区、济南市两级创业孵化基地，并获得20万元专项奖补资金。

近年来，创新谷开发公司紧紧围绕济高控股集团“争创世界一流高科技园区运营商”的目标定位，以一号孵化器项目为载体，努力实现从地产开发建设型向专业园区运营型转变。截至目前，公司已引进各类经营实体60余家，实现劳动就业近1000余人，同时积极引入以山东同圆舜文教育科技、山东骏文信息科技为代表的大学生就业类培训机构，定向培养了Bim、计算机软件开发、建筑园林及影视动画等专业人员1100余人，为高新区产业发展提供了人才支撑。

下一步，创新谷开发公司将继续以“依托高新区、服务高新区、发展高新区、回报高新区”为使命，在完善园区基础设施配套与基础服务配套建设的前提下，聚焦目标产业，强化资源对接，努力加大科技成果转移转化、科技金融、专业园区运营团队建设等领域的实践力度，更快更好建设发展齐鲁创新谷。

（创新谷开发公司供稿）

集团组织2018年新员工培训

本报讯 11月13日，集团人力资源部创新性地采用“多形式、多视角、多业务”的体验式策略，对30余名新员工进行了集中培训。

培训中，新员工以“学生”角色进行了“走进控股”、“业务介绍”、“企业文化与人力资源体系”三大板块的课堂学习，系统了解了集团发展历程、组织架构、业务体系、企业文化建设以及人力资源管理政策等“知识”；以“客户”角色现场观摩了汉峪金谷、港盛大厦等项目的招商服务和运营建设情况；以“建设者”角色深入一线，零距离感受济南“第一高”的施工进度，交流探讨孙村辛庄安置房EPC管理方法和装配式建筑的应用。

此次培训使新员工对集团业务板块及企业文化有了全方位的了解，激发了他们努力拼搏，为集团转型升级增添动能的信心和决心。

榜样的力量

——济高控股集团党委组织观看学习《榜样 3》

为进一步加强党风廉政建设，学习优秀党员先进事迹，发挥先进典型示范作用，近日，济高控股集团党委按照高新区党工委要求，结合“大学习、大调研、大改进”活动和“不忘初心、牢记使命”主题教育，组织全体党员干部收看了由中央组织部、中央广播电视台总台联合录制的《榜样 3》专题节目，感受榜样力量、学习榜样精神、向榜样看齐。

智慧谷公司党支部

接到集团党委关于学习观看《榜样 3》的部署要求后，智慧谷公司党支部高度重视，积极组织，通过多种形式把榜样的力量传递给每一位党员。

第一时间下发通知。针对项目分散、人员不集中的情况，公司党支部采取集中学习与个人自学相结合的形式，迅速在党员微信群下发通知，要求偏远项目的党员干部按要求、有重点地自觉学习观看《榜样 3》，并及时上传相关照片。11 月 13 日，党支部召开专题学习会，组织公司本部全体干部职工集中观看《榜样 3》，大家纷纷被榜样人物的志存高远的境界、踏实奉献的品格，爱岗爱国的情怀、爱岗敬业的情操、坚贞不渝的信仰追求所折服，表示将以 7 位模范为榜样，立足岗位，锤炼党性，提升境界与情怀，为智慧谷公司和集团发展作出更大的贡献。

提供多种观看渠道。及时推送“共产党员”微信公众号、“共产党员网”网站链接等多种渠道，使公司全体党员能够随时随地收听收看节目，随时随地受教育，随时随地受激励。

广泛宣传营造氛围。按照通知要求，将 7 位优秀楷模的先进事迹发送到微信群进行宣传教育。通过学习材料，让党员切身感受到榜样也是平凡人，榜样就在身边，每一名党员都可以成为他人的“榜样”。

集团管理党支部

11 月 10 日，集团管理党支部组织全体党员干部集中收看专题节目《榜样 3》。该节目以“不忘初心、牢记使命”为主题，通过介绍不同领域的先进典型人物，讲述他们把坚定信仰融入到干事创业的各环节、贯穿到人生历程的全过程，始终不渝保持旺盛的革命意志和进取精神，忠诚一辈子、奉献一辈子、奋斗一辈子，始终做共产主义远大理想和中国特色社会主义共同理想的坚定信仰者和忠实践行者。

与会党员纷纷表示，在学习完节目中的先进事迹后备受鼓舞，今后将始终坚持“两个维护”，增强“四个意识”，坚定“四个自信”，时刻以榜样为示范，向榜样学习、向榜样看齐，以新的精神状态和奋斗姿态为集团争创“世界一流高科技园区运营商”贡献自己的力量。

东拓置业公司党支部

11 月 26 日下午，东拓置业公司党支部集中学习观看了中央组织部、中央广播电视总台联合录制的反映优秀共产党员和先进基层党组织典型事迹的专题节目《榜样 3》。

节目以“不忘初心、牢记使命”为主题，着力讲好新时代新故事，用平凡故事讲述深刻道理，用先进典型模范事迹诠释党的崇高理想，既展现了共产党人不忘初心、牢记使命的执着坚守，又彰显了共产党人信仰坚定、心系群众、勇于担当、创新奉献的精神风貌。

观看后，大家纷纷交流发言，谈自己的观看体会和感悟。一致认为，《榜样 3》用鲜活的故事传递着共产党人的信念、奉献、坚守、责任、担当和创新精神，用先进典型模范事迹诠释党的崇高理想。作为党员，一定要坚定信仰，不忘初心，继续前进，学习榜样精神，以实际行动践行一名共产党员的信仰和初心。

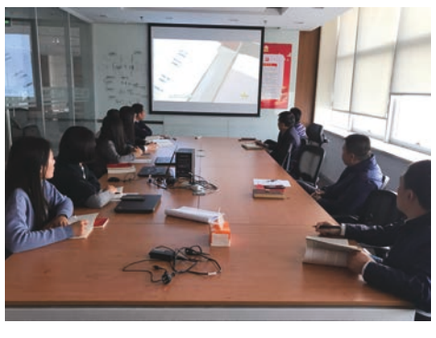
会议要求，公司党员干部应当发挥带头作用，不断强化“四个意识”，践行“两个坚决维护”，带着积极主动的态度投入到工作中去，学习榜样，争做榜样。

高新财金公司党支部

11 月 12 日下午，为学习新时代优秀共产党员先进典型事迹，继承发扬不忘初心、无私奉献的精神，深入学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想和党的十九大精神，高新财金公司党支部按照集团党委要求，组织观看由中央组织部、中央广播电视台联合录制的反映优秀共产党员和先进基层党组织典型事迹的专题节目《榜样 3》，并结合观看感受开展座谈交流。

《榜样 3》以“不忘初心、牢记使命”为主题，通过先进代表访谈、典型事迹再现、分享入党初心等形式，生动诠释了中国共产党人“坚定理想信念，心系群众，敬业奉献”的精神风貌。该节目生动再现了马克思主义经典著作翻译家宋书声、妙手仁心的 80 后贺星龙、筑梦太空的“北斗女神”王淑芳、知识报国的超导贤才赵忠贤等优秀共产党员和先进基层党组织的感人事迹，他们的人生各不相同，但都用不懈努力践行着当初的誓言。

支部党员纷纷表示要向榜样学习，通过他们身上所散发的信仰的力量、精神的力量和道德的力量，鼓舞自己、指引自己；要向榜样先锋看齐，争做合格党员，不忘初心，继续前进，为打造“五个新控股”、创建世界一流园区运营商贡献自己的力量。



东信开发公司党支部

按照集团党工委要求，11 月 12 日，东信开发公司党支部组织观看《榜样 3》。

节目中，7 个个人榜样、1 个群体榜样、1 次集体入党宣誓，拨动着、震憾着每一名党员的初心，久久不能平静。为了初心，他们有时忠孝不能两全，不能享受常人的天伦之乐；为了初心，他们面临危险、克服艰难、挑战极限甚至牺牲生命也在所不惜；为了初心，他们忍受亲人的不解、群众的误解。他们是一群有信仰的人，牢记使命、须臾不忘自己举起的右手；他们是一群有情怀的人，侠之大者、为国为民；他们是一群有担当的人，舍生取义、硬是把硬骨头啃出了味儿。

使命呼唤担当，榜样引领时代。观看结束后，党支部结合观看成果，对全体党员干部提出了明确要求。4 季度是年底任务的冲刺季度，大家要学习榜样，做身边的榜样，时刻充满激情、富于创造、勇于担当，确保 2018 年度任务圆满收官。

综保区开发公司党支部

榜样是一种力量、是一面旗帜、是一座灯塔，是鲜活的价值观，是有形的正能量。为深入推进“两学一做”学习教育常态化制度化向深层次发展，提高全体党员的干事创业激情，11 月 12 日，综保区开发公司党支部组织全体党员观看《榜样 3》专题纪录片。

《榜样 3》专题节目以“不忘初心、牢记使命”为主题，讲述宋书声、贺星龙、李元敏、王淑芳、印春荣、朱仁斌、赵忠贤、国测一大队等新时代、新故事，用平凡故事讲述深刻道理，真实、生动、深入地讲述当代中国共产党人坚定理想信念、为民实干担当、勤勉敬业奉献的精神风采。

汲取榜样力量，谱写时代赞歌。公司党员纷纷表示，《榜样 3》展示的先进事迹，诠释了新时代共产党人的优秀品质，激荡了初心的力量，照亮了使命的方向。

下一步，公司党支部将持续做好学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想、推进“两学一做”教育常态化制度化工作，加强党的基层政治建设、思想建设、组织建设，全面提高公司党员干部的履职能力，以严的作风、实的干劲，推动集团健康快速发展。

临空开发公司党支部

根据集团党委统一要求，11 月 15 日下午，临空开发公司党支部召开支部扩大会议，学习传达近期管委会人力资源管理部和集团党委关于加强国企党建考核工作的通知要求，集中观看了《榜样 3》，并按照 2018 年学习计划，节选学习了《习近平谈治国理政（二）》第十五章有关内容。

会议针对近期支部党建工作提出了四点要求。一是集中学习要与个人自学相结合，无论是《榜样 3》还是《习近平谈治国理政（二）》，党员和领导干部都要加强自学；二是党建工作要和公司业务发展相结合，要做到双促进、双发展；三是项目建设实践要与政治理论学习相结合，公司目前在建 6 大重点项目，任务艰巨，条件艰苦，党员先锋模范作用和支部战斗堡垒作用需要进一步发挥；四是全体党员同志和中层以上领导干部加强廉洁自律，把握好手中的权力，提升廉政意识，做到能干事、会干事、干成事、不出事。

创新谷开发公司党支部

11 月 12 日，创新谷开发公司党支部组织了集中学习反映优秀共产党员和先进基层党组织典型事迹的专题节目《榜样 3》。

节目生动再现了马克思主义经典著作翻译家宋书声、妙手仁心的“80 后”乡村医生贺星龙、筑梦太空的“北斗女神”王淑芳、知识报国的超导贤才赵忠贤、无私奉献的国测一大队等优秀共产党员和先进基层党组织的感人事迹。

会议要求，全体党员要结合此次学习成果，以先进典型为榜样，牢记党员的使命和担当，不忘初心，砥砺前行，以实际行动和扎实工作践行一名共产党员的信仰和初心，努力争创世界一流高科技园区运营商。

东泉供水公司党支部

11 月 9 日，东泉供水公司党支部组织全体党员观看学习了专题节目《榜样 3》。

宋书生的入党宣言中说党为我找到出路，党就是我的家；贺星龙行医 18 年，未收一分钱出诊费，他说在人民群众需要的时候，必须肩起重担；李元敏把全村人的幸福放在心里；王淑芳的北斗精神，默默无闻、无私奉献的精神；印春荣缉毒英雄，面对生死考验从容镇定；朱仁斌让百家心变成一条心，绿水青山就是金山银山的坚定信念；赵忠贤院士高温超导，要把硬骨头啃出味来；国测一大队用双脚丈量祖国大地，挑战生命极限的无私大无畏精神，展现了共产党人不忘初心、牢记使命的执着坚守。

支部党员纷纷表示，作为 8900 万多名党员中的一份子，将从榜样身上汲取向上的力量，以榜样的优秀品质指导实际工作，牢记入党初心，肩负起服务民生的光荣使用，在新时代展现新气象、新担当、新作为。

高新物业公司党总支

为深入宣传贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想和党的十九大精神，贯彻落实全国组织工作会议精神，高新物业公司党总支组织观看《榜样 3》并将其作为党员学习教育的重要内容。

组织党员自行收看。通过公司党建群推送节目播出频道和时间安排以及收看网址等，便于偏远项目的党员自行收看。

组织集体学习观看。公司党总支部结合实际工作需要，要求对未收看到的党员分别组织集体观看和学习，增强了教育的时效性，保证了学习效果。

组织座谈交流。在集体观看系列片后，于 11 月 16 日组织全体党员围绕学习收看受到了哪些教育、向优秀党员学习什么、怎样立足本职岗位创先争优等方面，分享心得，交流感想。

撰写观后感和学习体会。公司党总支要求公司党员结合自身实际工作岗位撰写观后感和学习体会，通过学习先进事迹，进一步增强政治意识、大局意识、核心意识、看齐意识，践行党的宗旨，弘扬担当精神，锐意开拓进取，争做“讲政治、有信念，讲规矩、有纪律，讲道德、有品行，讲奉献、有作为”的合格共产党员。

11月27日 张江高科股票被纳入富时罗素指数成份股

日前，富时罗素公布了其2018年度市场分类评审结果，宣布正式将中国A股市场提升至新兴市场级别，并将于2019年6月起纳入富时全球股票基准。富时罗素首席执行官麦思平(Mark Makepeace)表示此次的A股纳入计划为第一阶段，纳入因子为中国A股可投资市值的25%，预估会有超过100亿美元的被动新增资金流入A股。

此次A股纳入实施计划的范围为富时中国A股互联互通全盘指数中(FTSE China A Stock Connect All Cap Index)符合资格的大、中、小盘股票，共有1249只股票符合标准。张江高科继6月纳入MSCI指数后，再次被纳入该指数成份股。

值得注意的是，在6月1日，张江高科也是首批纳入MSCI新兴市场指数的234只A股股票之一。MSCI纳入A股标的主要是互联互通机制下所覆盖的标的（以蓝筹白马为主），而富时罗素指数的投资范围包括大、中、小盘股票，比MSCI明显更广，成分股也超过市场预期，达到1249只股票。张江高科此次入“摩”后又入“富”，意味着加速融入了资本国际化进程。

11月22日 华夏幸福参与设立产业投资基金 总规模超百亿

11月22日，华夏幸福在投资者互动平台上表示，目前，公司及合作伙伴共同设立了总规模超百亿的产业投资基金，包括新型显示产业集群发展基金、产业新城基金等。

据了解，华夏幸福围绕十大重点行业方向，参与成立了新型显示产业集群发展基金等产业投资基金，拟通过基金引导龙头项目落户区域；围绕高新技术中小企业、创新型业态，推进产业加速引导基金的设立，加速新技术、新产业、新业态的成长发展；围绕种子期、初创期项目，推进天使投资基金的设立，助力创新创业项目快速成长，走向成熟。

华夏幸福表示，产业园区吸引客商和投资的核心要素由完善的基础设施、充足的土地，渐渐转向资本驱动与产业服务。华夏幸福联动金融资源，建成从天使、孵化、加速到并购、上市的全价值链、多层次的产业投资体系，为企业提供全生命周期的金融服务，实现资本驱动助力区域产业升级。

11月16日 泰达控股2018年战略研讨会成功举办

11月16日至18日，泰达控股纪念改革开放40周年系列活动启动会暨2018年战略研讨会成功举办。

党委书记、董事长张秉军同志指出，今年是贯彻党的十九大精神的开局之年，是改革开放40周年，是“十三五”规划承上启下的关键一年，是泰达控股抢抓机遇、高质量发展、朝着一流企业目标迈进的起步之年，面对当前的新形势和新任务，各单位要高度重视“战略”对企业生存发展的重要意义，充分借助本次研讨会契机，集思广义、深入探讨、统一思想、凝聚智慧，奋力谱写改革创新发展新篇章。

本次研讨会实行封闭式管理，采取动员讲话、分组讨论、大会交流相结合的方式，主题鲜明、内容丰富、高效务实，与会人员紧紧围绕公司发展战略，就坚定不移推动全面从严治党向纵深发展、持续深化巩固巡视整改成果、细化公司“十三五”发展规划、丰富“创新协同”内涵、保障年度财务平衡和资金链安全、推进混改和提质增效、清理低效资产和压缩管理层级、推动重点项目建设、打造人才高地、提升基础管理等方面，谈认识、谈感受、谈期盼、谈举措，理清了发展思路、凝聚了思想共识、明确了前进方向，会议成效显著，达到预期效果。与会人员一致表示，将认真学习贯彻研讨会精神，结合各单位工作实际，科学谋划未来，统筹安排工作，为圆满完成全年各项目标任务、实现高质量发展、打造一流企业努力奋斗！

11月15日 东湖高新集团与中科智谷签订战略合作协议

11月15日，东湖高新集团与上海中科智谷人工智能工业研究院（以下简称“中科智谷”）签订战略合作协议。东湖高新集团董事长、总经理杨涛，中科智谷院长刘瑞祯、副院长张礼名，中科智谷副总裁胡雨等出席了签约仪式。

中科智谷是来自中国科学院、国内外顶级科研院所及大学的专家、学者为核心力量发起的独立研究组织和产业化平台，是从事人工智能及相关产业领域的研发、产学研转化及传统企业转型升级的机构。

签约仪式上，双方围绕着国际、国内的产业形势结合各自在产业领域的优势和特点进行交流，一致认为扎根园区，利用先进技术理念帮助园区企业产业升级，是未来产业园区转型升级与企业共同成长的必经之路。

东湖高新集团将以专业的产业地产品牌优势与园区开发运营经验，充分结合中科智谷在人工智能领域的领先科技资源以及科技人才和科技成果转化等优势，共同创新，提升企业核心竞争力，实现科技创新、产业发展和资本运营的联动与融合，推动双方的共同发展。

11月7日 成都高投在香港发行3亿额度美元债

此次成都高投集团发放的3亿额度美元债券，为3年期票息6.280%的高级固息美元债券。发行主体及债券评级均由国际三大评级机构之一的穆迪公司给予了Baa3评级，成都高投集团也是国内西南省份中首家获得穆迪公开评级的国有平台企业。据了解，在本次债券的发行过程中，成都高投集团通过高效的执行与路演安排，成功在定价前锁定基石订单，最终在近期全球股市震荡、信用风险分化的不利市场环境下，实现了较低成本的定价发行。

据了解，随着成都高新区的发展和成都高投集团业务规模的不断扩大，成都高投集团构建起了全面覆盖国家发改委企业债券、证监会交易所、银行间交易商协会，保险业资管协会四大债务融资渠道的直接融资体系，并与各类金融机构建立起了长期密切的合作伙伴关系。面对巨大的发展需求，成都高投集团将融资视野扩大到海外市场，规划实施了这次海外债项目。这是成都高投集团践行“开放合作高投”现实路径的体现，也将进一步增强实现企业高质量发展的支撑和保障，使融资工作逐步对接国际资本市场，构建起更为灵活多元的融资结构。

11月1日 西安高科集团启动2019年度计划预算工作

11月1日，西安高科集团召开2019年度计划预算工作启动会。会议就计划预算工作提出了四点要求，一是“一个服务”，就是要坚持服从服务高新区发展大局，坚定履行集团公司新的战略定位；二是“两个学习”，一方面要深刻学习领会高新区“大干123、建好首善区”等的新目标、新理念、新要求；另一方面要温习集团“十三五”发展战略目标及2019年工作计划要点；三是“两个突出”，一方面要突出做好城投建设类公司的计划预算工作；另一方面突出做好市场竞争类公司的计划预算工作；四是“三个高度重视”，首先各公司领导要高度重视计划预算工作，其次要高度重视计划预算工作的执行措施，最后要高度重视计划预算的闭环管理工作。

对标行业 THE STANDARD

（编辑部整理）

产业纵横

园区运营的“5大不合理”，怎么解决？

“古人无复洛城东，今人还对落花风。年年岁岁花相似，岁岁年年人不同。”

三十多年来，产业地产一直重复着“冲锋—炮灰”的循环，无论是重资产、轻资产，不管是实业、金融，千军万马冲向这家独木桥，但最终跌落深渊、魂飞魄散者所在多有。

由于产业地产兼收了产业、地产和政企关系多个领域的风险，导致很多风险因子在其中环绕，如若处理不当，很容易导致一个产业园区的突然死亡。因此，本文为大家梳理出可能导致产业园区死亡的十大致命风险，希望能够对整个产业地产行业的发展提供一些借鉴价值。

在这个市场上，所谓的园区运营服务似乎永远都是锦上添花的要素，拼服务与运营当然重要，但前提是园区量级和模式是对等的，是根据顶层架构而精准设置的，是形成一个目标明确、战略清晰、落地可行、结构均衡的可持续综合性体系。

引进几个银行，一站式服务大厅，几个食堂超市，用一卡通开门，APP点餐送外卖，再多让客户填几张满意度调查表，就算运营服务到位了吗？恐怕多半是自我安慰，聊胜于无罢了。

只有你有控制力的，而且稀缺的服务，才是真正的运营。在园区里，不只是服务企业与人，更是服务产业，问问你自己，你的运营服务是基于产业逻辑和切入产业链条环节了吗？是不可替代具有极度黏性的吗？你的运营服务能够产生延伸业务，催生更多的空间，甚至搭建起一个内生的闭环生态圈吗？

运营，对于产业园区而言是顶层设计，是需要前置且贯穿园区全生命周期始终的，而绝非可有可无的职能部门工作，这一点必须认知清醒。这几天关于园区运营的文章引发了行业强烈的痛感和关注，这也的确是我们在调研行走中碰到的最典型命题。

那么，现在产业园区在运营方面的主要问题体现在哪里，哪些方面存在结构不合理呢，笔者试着为大家剖析一下。

一、园区的价值体系结构不合理

其实产业地产的核心就是产业运营与服务，这就是你的核心价值体系。

这一点我们已经强调了很多次——园区经济本质就是生产性服务业、商务服务业和科创服务业三位一体的服务业。无论是政府，还是企业客户，需要的不仅是重资产的物理载体，更是你的运营，管理，金融，资源，服务，孵化，引导，平台和生态圈构建，这些只有在轻资产运营的层面才能得到解决，这一点和传统商住地产主要面向个人消费者有巨大的差异。

重资产是轻资产的载体，轻资产是重资产得以实现的根本动力源，轻重动态平衡至关重要。现在一些做得不理想的园区，其通病就是，轻重失调，轻资产运营功力不够，表面上花样繁多，内里根基不牢靠，产业价值不系统，园区品牌不扎实，只追求大而全，脱实向虚，最终的结果是绣花枕头一包糠，金玉其外败絮其中。

好的园区，一定是先明确自己的核心价值体系，在这种体系的梳理与塑造中磨练出自己的核心竞争能力，结合入园目标企业的战略拓展需求，进行针对性的系统价值设计和展现——这就是运营的第一步，也是关键一步，它的核心绝不是赚快钱或者赚吆喝，而是经过充实内容、强化形象、打响品牌来提升园区真实的综合价值，这才能为看起来不怎么赚钱的业务找到增值空间。

二、园区的招商职能结构系统不合理

招商引资在很多园区都是“头号工程”，但是，这种工程应该是放置于运营体系之下的结果，而不是唯一目标，本末倒置。

所谓的招商引资，准确的说是产业落地与集聚。

纵观全球，产业发展的规律是集群化，企业发展的趋势是专业化，产业转型、企业升级必须走向专业化分工，链条化配套，市场化合作，园区化承载，平台化协同，集群化发展。这些是园区运营的根本逻辑，也是园区招商引资前就要备好的功课。

因此，这套工作，可绝对是园区和目标企业的互动博弈过程，犹如高手过招，招招见血，拳拳到肉。企业进入园区，是产业地产选择中的百分之一，却是企业客户选择的百分之百——从这个意义上讲，企业要比园区更加慎重，爱你没商量，爱一次就要爱一生，所以决策系统必然更加复杂和充满变数，衡量的要素点难以计数。

企业以整体决策系统面对园区的招商引资团队智慧，其实是对园区招商引资团队的巨大考验，以“招商引资”为核心构建的园区组织职能体系，并为其提供高度、广度、深度的延展性综合素质提升系统，使保障实现园区与企业对决势均力敌的关键。

总体来看，分为纵横两个层面。纵向来说，必须明确自己的行业定位，聚焦几个优势行业，形成产业链精准细分和切入，并集中力量，搭建足够稀缺和优质的产业公共服务平台，构建一个良性的产业生态圈体系，从而形成行业企业的凝聚和行业资源的积累；

横向来说，必须深挖项目所在地的产业基础、资源禀赋和发展前景，研究其基础是否和自身聚焦的产业行业相匹配，只有达到两者的统一，才是真正能实现产业落地和高效集聚的好园区。

好的园区运营和招商条件包括：政策带动型，环境带动型，资源带动型，产业带动型，市场带动型，从效果和可持续层面来看，最好五合一，四合一次之，三合一再次之，二合一又次之，最怕的就是单打一，一损俱损。

三、园区的资源整合结构不合理

园区运营也好，园区招商也好，顶层架构谁都会说，也可以设计得天花乱坠，但最后落地执行时真正的差距在资源掌控力和整合能力，谁手里的资源多，谁整合有效资源的能力更强，谁就能坚持到最后的胜利。

“重资产你拿去，我只要上帝。”——在未来的产业园区市场上，土地、资产、资本、政策可能不再是价值的中心环节，而客户、数据、圈层、资源的价值会更加凸现出来。

纵观国内园区招商引资和运营服务的套路，重点招商、产业招商、以商招商、论坛招商、驻点招商等等不一而足，但成交却极其可怜，时常挂在嘴边的资源整合，更多的是低端低效的熙来攘往，原因在于不掌握不控制核心的决策性资源，这也是问题的根本。谈了半天，最后都是拍砖的人多，拍板的人少。

因此，所谓的园区招商，必须掌握招商目标产业企业的核心决策资源，采取“高端行动”，然而这些，往往又不是一个园区，一个运营商能够做的事情了，需要更高层面的政府部门鼎力支持，无论是规格还是难度，就又上了一层台阶。

记住，决定产业园区的成功有三个核心因素，一是政府在政策上的强力支持，二是当地禀赋资源与园区产业定位的匹配度，三是人，缺一不可。

四、园区的运营服务供应结构不合理

诸多园区开列的所谓政策措施、财税优惠、一条龙服务等方面，美其名曰“360度服务”，但大多是抄袭而来，大同小异，或者滥竽充数，不疼不痒。

我们必须要明确的是：被招商引资企业落地园区，是有自己严格而精准的战略需求的，他们到底要什么？他们的真实痛点是什么这是园区决策者们必须深思熟虑，谋划设计的问题。

谁来统筹园区的政策定制和对接体系搭建？谁来主导园区的金融规划实施？谁来构建园区的创新技术支撑体系和人才引进体系？谁来帮助园区企业专注核心竞争力的打造？谁来规划、建设和塑造园区的整体产业品牌？ ..... 这些都需要更加强大的专业智慧和更加系统的运营框架。

运营服务是点点滴滴的，是润物细无声的，和客户的关系是踏踏实实过日子，而不是风风火火谈恋爱，所以必须有彼此的理解和寂寞的相守。要让园区运营者拿出运营服务能力强的真凭实据是很难的，更难以精准估值，因为服务内容大致雷同，比拼的是细节和认同，这里不存在一蹴而就的质变，永远处在不停的量变中。

现代经济社会中，信息化和服务化将催生平台型企业，苹果、阿里巴巴、腾讯、谷歌包括小米和海尔，都在从不同的角度演绎着平台型企业的特色。同样，成熟产业园区运营的信息化和服务化也在催生园区平台经济，和平台性的产业地产运营者。

笔者相信，未来，园区运营框架下的平台经济，将会不断推动产业地产商业模式、经济形态的彻底改变，更大的价值发现空间正在显现—— 用实实在在的实体园区，承接其整合进来的各类实体、虚拟、服务、投资、整合、共享、联盟等生态圈资源，从区域开发者，向资源聚集、金融聚集、产业聚集的资源整合者转变。

五、园区的孵化培育体系结构不合理

相伴成长，共生共荣，园区企业落地之后，就变成了成长和发展互动，构建良好的产业生态体系，如同自我循环往复的“热点雨林”，保障园区的企业的茁壮成长是园区的核心职能，教练式帮扶需要更多优势产业培育资源和外部资本的介入，园区也需要承担企业服务集中平台式采购和集中生态化投资的责任。

未来以园区运营者为主导的产业投资基金将成为园区孵化培育体系中一股举足轻重的力量，园区运营者和产业投资基金可以互为因果，相辅相成，让资本干预引导产业发展，产业集群形成促进园区繁荣，产业和园区的收益提升则让园区运营者增加更多的业绩回报，形成一个基于资本逻辑的良性生态循环。

我们同样坚定着一个信念，“孵化器乃是中国特色产业园区的最佳路径”——中国孵化器是从本土经验孕育而出的，是真正原生且接地气的模式，以孵化器作为中国产业地产最重要的发展路径是完全符合历史逻辑的。孵化器实际上已经成为“全生命周期的创业孵化链条”，这是非常契合本土化产业地产商轻资产运作的蓝本，是中国产业园区运营升级的重要方向。

以上五部分结构的改善与优化，综合之后将形成：

一、以“轻重平衡、运营服务”为根本的园区核心价值体系，实现对园区内外部发展生态系统构建的支持，以及对产业链企业切入和导入的吸引；

二、园区招商运营操作主体的综合战力体系有效提升，在与目标产业企业平衡互动与纵横两个层面深度挖掘配置的基础上，实现项目的落地推进；

三、高效具有控制力的优势核心决策资源体系，在项目落地园区的过程中及时实现信息对称与资源匹配，实现“政策、禀赋、人”三合一，最大化压缩成本损耗；

四、多元化、全方位的园区企业发展集成服务系统，从量变到质变，形成平台化经济的价值发现体系，“产业服务业”的生态环境得以优化升级；

五、园区以及进驻企业依托先进的“孵化+投资培育体系”，实现“创新驱动，内生增长，链式循环”。

想想看，这是不是就是你要的园区运“赢”呢？