落实岂敢少心力

春天是播种栽绿、放飞梦想的季节。人们清楚地知道，苗栽不实则亡，树植不实则枯。如果你今天在工作上落而不实、抓而不紧，又怎能希冀明天“多收它三五斗”呢？

这能力那能力，不落实就等于没能力；千忙万忙，不抓落实就是瞎忙。北京同仁堂的门店有这样一副对联：炮制虽繁必不敢省人工，品味虽贵必不敢减物力。“必不敢”，是因为结果的尽善尽美离不开过程的尽心尽力。隔行不隔理。对领导干部来说，能不能做到狠抓落实，不仅是能力素质的一种检验，也是党性修养、思想作风和精神状态的重要体现。

今天，我们并不缺少好的蓝图、好的政策、好的计划，但一些工作在落实效果上大打折扣、劳而无功，甚至事与愿违，一个重要原因就是少数领导干部不重视、不善于或不愿意抓落实。比如，有的是天桥把式光说不练，“以文件落实文件，以会议落实会议”；有的是柿子光拣软的捏，该啃的硬骨头不啃，该接的烫手山芋不接；有的是雷声大雨点小，“不怕群众不满意，就怕领导不注意”；有的是手榴弹炸跳蚤，大水漫灌多，精准滴灌少；还有的是沙滩流水不到头，开头红红火火，结尾不了了之。

真刀真枪地抓落实，相对于“伪落实”“选择性落实”“花拳绣腿式落实”，必然要面对更大挑战、付出更多心力。比如，深化改革中，如果过分爱惜自己的“牙齿”，就不敢去啃硬骨头；扶贫攻坚中，如果满足于给钱给物，就不可能增强扶贫对象的造血功能。爱因斯坦说过：“我不能容忍这样的科学家，他拿出一块木板来，寻找最薄的地方，然后在容易钻透的地方钻许多孔。”科学研究中，立志“朝最厚的地方钻孔”，方能做真学问大学问。抓工作落实也应事不避难，敢于在关键问题上寻求突破，在短板问题上打开局面，既不回避矛盾，遇到困难绕道走，也不争功诿过，出了问题藏着掖着。

良弓在手，贵在速发。同是落实工作，轻重缓急各异，该闻风而动的理应马不停蹄，该锲而不舍的理应不休不止，努力做到“审大小而图之，酌缓急而布之”。当年，习近平同志任福州市委书记时，把雷厉风行和久久为功有机结合起来，积极倡导“马上就办”的理念，“一中午拟定一份文”“两天办好办厂手续”等故事传为佳话。同时，他还多次倡导“滴水穿石”精神，引导干部不贪一时之功，不图一时之名。

新故相推舒画卷，丹青妙手向翠峰。一切美好的蓝图都是一招一式干出来的。提高狠抓落实的本领，等不起、慢不得，更坐不来。领导干部只有拿出真抓的实劲、敢抓的狠劲、善抓的巧劲、常抓的韧劲，咬定青山不放松，抓铁有痕、踏石留印，才能真正把各项工作落到实处、抓出实效。

（人民日报）

你的坚持 终将美好

上

如果没有穿越过漫漫黑暗，没有经历过痛彻心扉的过往，你永远不会明白看到星光时的喜悦，也自然不会懂得黎明的意义。

谁的人生不是荆棘前行，你跌倒的时候，品尝眼泪的时候，都请你不要轻言放弃，因为从来没有一种坚持会被辜负。请你相信，你的坚持，终将美好。

在看不见希望的漫漫长夜里，你的父母包括你自己都会给自己很大的压力，你会怀疑自己的选择，甚至质疑自己的努力，但如果这是你自己的选择，请一定要再坚持一下。如果时光可以倒流，放在我面前的依然是当初的两个选择，我还是会选择今天的路。或许这世间本就没有最好的选择，无非是你按照自己的心愿选择了之后，为了证明当初的选择，你会拼尽全力，走出一条属于自己的人生之路。

中

如果没有穿越漫漫黑暗，没有经历痛彻心扉的过往，你永远不会明白看到星光时的喜悦，也自然不会懂黎明的意义。好好努力，哪里都是你的北京。我从前一直觉得，所有人都应该去远方，去远方看看那里的建筑，那里的食物，那里的生活，在陌生的街头为自己寻一场灵魂的改变。

我从来都相信，生活中真正的勇士，从不介意上天不公的安排，他们会在任何一片土地，都郑重地穿上铠甲，用利剑为自己杀出一条光荣的路。

拥有梦想的人一定都对这份心情深有体会，那份来自内心深处热烈的感情，告诉我没有一个梦想是可以被否定的。

下

尽管我清楚贫富差距，但仍相信为未来努力很有意义；

尽管我了解天赋不同，但仍愿意追逐自己喜欢的事情；

尽管我明晰扬长避短，但仍不惧怕任何坏结果和失落。

我从来都相信，生活中真正的勇士，从不介意上天的安排，他们会在任何一片土地，都郑重的穿上盔甲，用利剑为自己杀出一条光荣的路。 我们可以不求回报地爱一个人，不求回报地做一件事，我们怀着一百分的热情投入，仅仅是因为最初，它是我们眼里，最爱的人、最喜欢的事。能够让你最终实现梦想的，不是一个“地方”，而是你长久的努力，还有不怕输的决心。

回过头来细细端详我们的那段青葱岁月，有谁的过往不是经历过一次次的痛彻心扉后，在岁月里一点一点的累加着坚强？走在黑暗的夜里，用心寻找光亮。不要就此睡去，也许坚持一秒，再一秒，一缕曙光必会滑过你的发丝，照亮你的前方！即使我们的生活低到尘埃里，即使我们面对一次又一次挫败，只要心中的梦想还在，我们就一定要坚持下去！记住，你的坚持，终将美好！

（审计监察部 潘群荐稿）



新年感悟两三

还有 2 天就过年了，坐在办公室里，把杂乱无章、毫无头绪的事情进行梳理，做到忙而有序。

忙，是一种责任又是一种态度。

当看着眼前众多忙碌的身影，心，茫然不安了……又是一年，天增岁月人增寿。不知从何开始，总感觉过年已不是一种渴望和喜悦，而是沦落成了负担和劳累。

这就是成长，这就是“年”。

镜子里的容颜日渐苍老，现实中的生活压力越来越多，始终不变的，是日出日落还有对家庭的责任和义务。一辈子真的不长，眨眼间我们已经不再年轻，且行且珍惜！

我陪你成长，你陪我变老。

“老伙计”，耳边响起这熟悉的声音。与你一起共事二十余载，近四分之一个世纪。

“朋友”，与你在异地相识，确有短暂的共事。感谢，处处想着彼此。

“老师”，在一个特殊的场合相遇，当再见时，眼前却站着略显花白头发的你。11 年前，你送我远行，11 年后，你离我而去。没有祝福的话语，你离开，是你的成长。

朋友是一杯淡淡的茶，是一路相伴的云，是沉默的山，是心间的想念。

每个人或许会有不同的感悟，在不同的年龄选择了不同的方式来渡过这个交替的节日。

2017 感谢有你，2018 砥砺前行！以此纪念那抹不去的记忆！

（高新物业公司 王超美）

春

春天来了。
伴着微风和阳光，
她悄悄地走近我们，
不像冬天凌冽的寒风和夏天炙热的烈日，
那么骄傲地提醒着我们她的到来。
和煦的暖意悄悄叫醒了枝头的嫩芽，
她们像贪睡的孩子一样慢慢舒展着懒腰，伸出双臂迎接春的怀抱。
随处可见的小草不经意地向我们展示着她藏了一个冬天的新衣裳，
在路边、田间翩翩起舞，炫耀着各自的容颜……

（东盛热电公司 王轲歆）

陪你一起长大

盼你长大，又怕你长大。时间不听我的话，它在悄悄制造一个分叉，你正在出发……

周末的正午，我们躺在床上，陪着你睡觉，慢慢的你进入了梦乡。温暖的阳光下，你小脸微红，呼吸均匀，手指蜷着，周身散发着娃娃香。从你出生那天起，我无数次这样看着你，你酣睡、你开怀大笑、你嚎啕大哭、你咕咚咕咚喝水、你嘟嘟囔囔玩卡片、你聚精会神看动画片、你学着大人的口气跟我说话、你认真的跟我说晚安……. 我看着你，欢喜溢满心底。你纤尘不染的童真和爱意，温暖着我，感染着我，改变着我。

谢谢你给了我这个机会让我陪着你一起长大，每一天与你的相处都是那么的幸福与快乐无比，不知道有什么事情能与此相比。

可是总有一天，你会从软软糯糯的顽童，变成一个独当一面的大人。所以，趁你还在我怀里，我会马不停蹄的爱你，马不停蹄的收集你的爱。

（东盛热电公司 赵国振）



/资/本/天/际/线/



水济万物智汇新高

扫码关注 开启精彩

济高

2018年4月15日

农历戊戌年二月三十

济南高新控股集团有限公司主办

第051期

www.jhhg.net.cn

（内部资料免费交流）

华夏银行济南分行正式签约入驻汉峪金谷



本报讯 4月2日下午，华夏银行济南分行进驻汉峪金谷签约仪式顺利举行。高新区党工委委员、管委会副主任寇梅，高新区财政局局长张庆英，华夏银行济南分行党委书记符盛丰，济高控股集团总经理王赓、副总经理李军出席签约仪式。

座谈中，寇梅简要介绍了高新区“一区两城两谷”的战略布局和改革发展情况，并指出华夏银行进驻汉峪金谷，必将为高新区产业发展提供更强大的金融支持，为打造新旧动能转换高地创造动力。双方均表示，下一步将继续加强政银合作与企银合作，助力区域经济加速腾飞。随后，双方正式签署入驻协议，标志着华夏银行正式进驻汉峪金谷。

华夏银行济南分行此次签约入驻的A6-3号楼，位于汉峪金谷东北向，共建28层，地上建筑面积约5万平米，配备12部电梯。该楼栋本着为业主“量体裁衣”的设计理念，预留有营业厅、金库、员工餐厅、档案室等设备用房，能够充分满足金融机构的办公和形象展示需求。

菏泽市开发区到汉峪金谷考察交流

本报讯 4月3日，菏泽市开发区党工委副书记、管委会常务副主任练建军一行到汉峪金谷考察交流。高新区党工委副书记、政法委书记刘业朝，济高控股集团总经理王赓、副总经理李军陪同考察。

练建军一行听取了汉峪金谷项目的功能定位、工程建设、招商运营以及周边配套等情况介绍，对汉峪金谷在打造济南TBD科技金融中心方面取得的成果表示赞许，并希望双方日后能够加强合作、增进交流。

管委会有关部门、智慧谷公司的相关负责人参加了活动。



市棚改办到辛庄安置区二期项目督察

本报讯 4月10日下午，济南市城市更新局副局长陈红一行到辛庄二期项目督查一季度棚改工作情况。高新区党工委委员、管委会副主任李怀东，集团副总经理冯德民陪同督查。

陈红一行听取了项目规划设计、手续办理、招标采购等情况汇报，实地察看了项目进展情况，就建设过程中存在的问题进行了现场调度，并提出了针对性的意见和建议。督察组肯定了项目棚改工作取得的进展，要求各参建单位严格按照施工规范及要求，保质保量加快安置房建设。

下一步，东信开发公司将继续配合各市直部门和高新区管委会，加大工作协调力度，全力攻坚克难，破解手续办理等方面的难题，确保项目上半年实现“时间过半、任务过半”的目标。



稳中向好，集团一季度实现开门红

本报讯 4月13日上午，集团召开2018年一季度经济运营分析会，传达贯彻王宏志主任在高新区一季度经济运营分析会上的讲话精神，对标对表分析集团一季度运行情况，安排部署下一步工作。会议由集团党委书记、董事长李昊主持。

会上，各二级公司、集团相关部门和所属企业负责人汇报了一季度经营计划、招商引资、KPI考核完成情况以及重点项目进展，分析了存在的问题，提出了二季度计划措施。集团党委副书记、总经理王赓就集团本部重点工作进展情况作了发言。



一季度，集团各部门、各公司紧紧围绕“重难亮点”工作，以“三类十大项目”为抓手，积极推进各项业务，实现收入13.23亿元，完成全年目标的18.9%，同比增长207%，财政贡献度8.31亿，经营业绩保持稳健增长。

李昊从经济指标稳中有升、重点项目稳步推进、土地熟化取得突破三个方面，肯定了集团一季度取得的成果，并结合王宏志主任讲话精神及当前面临的机遇、挑战，就如何推进下一步工作提出了要求。李昊强调，二季度是集团实现“时间过半、任务过半”的关键节点，各部门、各公司要围绕集团作为高新区片区开发实施主体的职能定位，突出重点项目和三类十大项目建设，力争使土地熟化工作在二季度破题、落地；要创新开展招商引资工作，确保各项经济指标圆满完成；要紧抓核心工作不放松，以“大学习 大调研 大改进”为契机，全面提升党建水平，以问题为导向、优化软（文化）硬（制度）环境为重点，深入推进改革创新，不断强化安全维稳，确保实现“双过半”的目标任务。

集团召开工作务虚会

本报讯 直面问题找短板，集思广益谋发展。4月23日，集团召开工作务虚会，深入学习贯彻全国两会和习近平总书记重要讲话精神，落实省市区“大学习 大调研 大改进”工作安排和《山东省新旧动能转换重大工程实施规划》的相关要求，明确集团发展的目标定位、战略措施和动力保障。会议由集团党委书记、董事长李昊主持。

会上，集团领导班子及各部门负责人结合集团和区域发展实际，在深入调研思考的基础上，自选题目发言，敞开思想、不定调子，直面问题、找准短板，畅谈加快集团发展的思路、措施及建议，进一步解放思想，凝聚共识。

李昊以发展战略、实现路径和动力保障为切入点作了发言，指出破解制约集团发展的瓶颈问题首先要找准定位、明确目标：从全国一流高新区园区平台、济南市各大投资集团、高新区这三个维度看，集团的核心竞争力和使命是“依托高新区、服务高新区、发展高新区、回报高新区”；从机遇挑战、上级要求和自身发展需求三个关键点看，集团的战略目标是“打造成为全球视野、智慧运营的一流产业新城运营商”。其次要围绕目标定位，理清战略路径和推进措施，坚定不移地推进“五个新控股”建设，不断强化“一体两翼”核心业务能力，重点做好战略、理念、模式、业务、机制五个方面的转型，确保实现集团十三五发展目标（力争到2020年，集团总资产超过500亿、营业收入突破100亿、实现盈利10亿，成为国内一流的产业新城运营商）。最后是以做强做优十大项目、积极储备优质资源、大力培育创新业态为发展动力，做好思想、组织、队伍三重保障，支持集团转型升级、跨越发展。

李昊强调，各部门、各公司要认真梳理本次会议成果，根据发言内容拉出问题清单，形成课题目录，列出时间表，抓紧推进调研；要安排部署好“大学习、大调研、大改进”的落实和宣传工作，于4月底前启动新一轮集中调研；要对照半年任务目标和一季度运营分析会要求，梳理进度，破解问题，确保重点项目、重点工作、重点事项的顺利推进。



创新培训践行“大学习” 复盘反思着力破瓶颈

本报讯 为深入贯彻落实省市区“大学习、大调研、大改进”工作安排，切实提高集团核心业务能力，创新工作思路，完善工作方法，济高控股集团联合多家房地产培训机构，以创新培训形式为切入点，进一步拓展视野、解放思想、凝聚共识，将“大学习、大调研、大改进”工作落实落地。

以实战演练夯实业务基础

为高标准高质量贯彻“大学习”要求，杜绝搞形式、走过场，集团打破传统培训模式，于4月初举办了互动性、实践性更强的沙盘模拟演练。培训涵盖项目初期启动、施工、销售、风险管控、交付等各个环节，全方位还原了房地产项目从开工建设到销售交付的整个过程。活动期间，学员们打破公司和级别限制，重新组合团队，模拟风险机遇，共商经营战略，畅谈加快项目建设的思路、举措，夯实了业务基础，增强了团队意识，提高了管理能力，为集团更好地服务高新区、发展高新区提供了技术和理论支撑。

以复盘之道反思项目建设

佳文共欣赏，疑义相与析。为破解制约全局发展的瓶颈问题，构建“一事一反思”的工作体系，集团组织开展了“全员读《复盘》”活动，并于4月21日召开《项目复盘工作坊》培训分享会，学习复盘之道，反思项目建设。培训将万达、碧桂园等标杆房企的复盘流程引入其中，在复盘回顾和思想碰撞中总结了经验教训，形成了问题清单，理清了发展思路，初步形成了契合集团核心业务能力及项目建设实际的复盘模式，为集团实现转型升级、跨越发展奠定了基础。

济高控股集团从创新培训形式、夯实业务基础、复盘项目发展等方面，大力营造全员“尚学勤思”的浓厚氛围，对“大学习”进行了生动实践。下一步，集团将继续按照“三大”活动要求，以“依托高新区、服务高新区、发展高新区、回报高新区”为使命，全力助推高新区生态赋能发展。





临空开发公司两“市级重点项目”完成勘察进场

3月28日，由临空开发公司承担建设的中欧制造国际企业港和跨境电商产业园项目勘探队伍顺利进场，里程碑节点如期实现。

中欧国际企业港项目和跨境电商产业园项目，均为2018年济南市重点项目。其中，中欧国际企业港一期项目占地240亩，建筑面积19.19万平米，总投资约6.3亿元；跨境电商产业园项目占地33亩，建筑面积约5.7万平米，总投资约3亿元。

前期，临空开发公司在临空经济区建设指挥部和集团的大力支持下，积极对接中欧制造业发展中心、综保区发展中心、中邮物流等单位，了解项目需求，研究相关政策，不断完善策划设计方案和全景计划，顺利实现了勘察单位进场的任务节点，为项目如期开工打下了坚实基础。

（临空开发公司 王传涛）

舜泰广场引进首家专业幼托机构

为完善园区配套服务，近日，智慧谷公司引进卓尚婴幼园入驻舜泰广场8号楼，开办了园区内首家国际化的专业幼托机构。

卓尚婴幼园是由政府、高校、家庭和社会共同创办的，为婴幼儿提供全天候科学养育和教育的专业化机构，致力于培养具有国际视野、主动学习品质和创新能力的中国儿童。此次的入驻舜泰广场，将有效解决入园企业员工的“工作、育儿两兼顾难题”，满足周边群众对优质学前教育的需求。

此外，为扶持高新区学前教育发展，吸引高层次人才入区，高新区将为满足条件的区内女性人才提供每月最高3000元的育儿补贴，为舜泰广场进一步打造宜居宜业环境提供了政策支撑。

（智慧谷公司供稿）



大学习 大调研 大改进

济高控股集团党委深入贯彻落实“三大”活动

为深入学习贯彻全国两会和习近平总书记重要讲话精神，落实省市区“大学习 大调研 大改进”工作安排和高新区“三大”推进会要求，集团党委通过召开工作务虚会、组织复盘培训、开展主题党日活动、灯塔在线学习等多种形式，掀起“大学习 大调研 大改进”工作热潮，推动思想再解放、改革再深入、工作再抓实。

集团党委

领会文件精神 迅速安排部署

接到通知后，集团党委第一时间召开扩大会议，迅速学习传达通知精神，并结合集团实际成立由集团党委书记任组长的工作领导小组和工作机构。研究制订了集团“大学习、大调研、大改进”实施方案、党委集中学习配档表及巡查调研方案，并要求各基层党支部从政治和全局高度，深刻认识“大学习、大调研、大改进”的重大意义，加强统筹谋划、研究细化措施，把学习、调研、改进工作贯通起来，相互促进，确保此项工作扎实有效开展。

深化学习讨论 提升思想境界

4月8日，集团召开党委会，集中学习研讨了《关于进一步加强和改进新时代国有企业党的建设的若干意见（试行）》及《习近平谈治国理政》，拉开了大学习活动的序幕。4月23日，集团召开工作务虚会，深入学习贯彻全国两会和习近平总书记重要讲话精神，落实省市区“大学习 大调研 大改进”工作安排和《山东省新旧动能转换重大工程实施规划》的相关要求，明确集团发展的目标定位、战略措施和动力保障。

积极查摆问题 明确改进方向

积极组织开展大调研活动，坚持以问题导向，以主体责任落实、领导干部及管理人员廉洁自律、全面掌握各市区重点项目、集团十大项目进展情况为内容，对集团各二级公司、所属企业进行深入调查了解，并将整个巡查调研工作贯穿全年。

开展宣传引导，营造浓厚氛围

积极营造“大学习、大调研、大改进”浓厚氛围，明确学习内容和范围，确保每名党员学深悟透，入脑入心。积极组织好灯塔党建在线学习和在线竞赛答题活动，使答题参与率始终位居高新区前列。充分利用集团官网、内刊、微信公众号等平台，对活动中的典型做法、实践成果及时积极宣传。

集团管理党支部

按照集团党委关于开展“大学习、大调研、大改进”工作的要求，集团管理党支部迅速行动，第一时间召开部署会议。

会议强调，全体党员要深刻认识开展此次活动的重大意义，把开展作为推进“两学一做”学习教育常态化制度化、研究谋划好“不忘初心、牢记使命”主题教育的有力抓手，作为全面展开新旧动能转换重大工程的重要举措，努力提高政治高度、摆正政治站位、坚定理想信念。

会议要求，开展“大学习、大调研、大改进”要不分阶段、不设环节，同时推开、同步推进；要坚持问题导向，坚持从严从实，把各项要求贯通起来、相互促进，边学习讨论、边调研排查、边改进提升，切实增强整体效果；要突出“不忘初心、牢记使命”主题，进一步完善年度学习安排，党工委办事处印发学习记录本，党员干部制定个人自学计划、列出了学习清单，积极做好学习笔记。

智慧谷公司党支部

4月24日下午，智慧谷公司党支部组织开展“大学习、大调研、大改进”主题党日活动。

活动首先传达学习了高新区党工委“大学习、大调研、大改进”活动方案和集团务虚会精神，号召全体党员以“大学习”为载体，进一步解放思想、凝聚共识，围绕“不忘初心，牢记使命”主题，明确学习任务、细化学习安排，坚持全面学与反复学、集体学与个人学，学做结合，充分借助主题党日、组织生活会、党员活动日等平台，进一步学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想和十九大以及全国两会精神，全面提升落实各项工作部署的能力。紧扣公司发展定位和重点工作，深入开展大调研，围绕开展好“不忘初心、牢记使命”主题教育，聚焦聚力高质量发展，全面分析对标，发掘自身优势，梳理制约瓶颈，厘清发展思路和目标。深入开展“大改进”，着力抓好整改，对大学习大调研中梳理出的问题，不等不靠、既知即改、立行立改，着力推动全体党员思想大改进、作风大改进、工作效率大改进。

东拓置业公司党支部

4月3日，东拓置业公司党支部召开专题活动，开展“大学习、大调研、大改进”主题党日活动。

会议强调，党员干部要深入贯彻落实省委、市委关于开展“大学习、大调研、大改进”通知精神，扎实推进各项工作，积极参加学习研讨，深入一线开展调研，切实改进工作作风，把该项活动抓好抓实。

会议要求，广大党员干部应加强理论和业务学习，沉下身子到一线搞调研，了解服务对象的实际需求，不断提升自身能力和为民服务水平，促进理论学习成果的创新转化。

会上，全体党员围绕活动主题，就如何改进自身工作进行集中探讨，并查找日常工作中存在的困难，认真查摆问题，提出对策措施。在讨论过程中，全体党员干部纷纷表示，要积极投身到全省开展的“大学习、大调研、大改进”活动中，不忘初心，牢记使命，强化责任担当，坚持高标准、高质量推进活动，推动工作方式再改进和服务质量再提升。

高新财金公司党支部

为深入学习党的十九大精神，认真领会习近平新时代中国特色社会主义思想，落实“三大”推进会精神，高新财金党支部与莱商银行济南高新支行党支部联合开展了观影主题党日活动，集中组织观看了纪录片《厉害了，我的国》。

该部影片展示了党的十八大以来，在以习近平同志为核心的党中央的坚强领导下，在创新、协调、绿色、开放、共享“五大发展理念”的指引下，我们伟大祖国所取得的历史性成就。展现了中国共产党和中国人民在全面建成小康社会、全面深化改革征程上团结奋进、顽强拼搏的坚强意志和永不懈怠、一往无前的进取精神。“西部开发，东北振兴；中部崛起，东部率先”的区域发展战略，“中国桥、中国路、中国车、中国港、中国网”的超级工程战略，无一不体现习近平新时代中国特色社会主义思想的继承性、创新性、人民性、科学性和完整性。面对一串串数字、一系列成绩，谁不为祖国今天的强大而骄傲，谁不为中国的飞速发展而惊叹。

“厉害了，我的党！”“厉害了，我的国！”广大党员在观影后纷纷表示，影片令人热血沸腾，充分感受到祖国强盛、民族富强，备受感染和鼓舞，今后将更加珍惜这个时代，更加珍惜当前的企业和岗位，决心把影片中的精神带到工作中，发挥在岗位上，踏实奋斗，撸起袖子加油干，以实际行动践行十九大精神，为把高新区建设成为全国一流高新区，推动集团实现“五个新控股”奋斗目标作出积极贡献。

东信开发公司党支部

为全面学习贯彻党的十九大精神，深入贯彻落实习近平新时代中国特色社会主义思想，推动全面从严治党向基层延伸，着力发挥基层党组织战斗堡垒作用和党员先锋模范作用，按照集团配档表，4月16日，东信开发公司党支部开展了学习《习近平谈治国理政》、《新时代面对面》主题党日活动。

会议通报了3月份全体党员《灯塔党建在线》网上答题情况，集体学习了《习近平谈治国理政（第二卷）》第六章：《坚定不移贯彻新发展理念》，《新时代面对面》第二章：阔步迈入新时代——如何认识我国发展新的历史方位和社会主要矛盾的变化的具体内容。会议要求，全体党员要深刻理解习近平新时代中国特色社会主义思想产生的时代背景，深入把握新发展理念的指导意义，要用专业思维、专业素养、专业方法引领工作，不断学、深入学、持久学，从灵魂深处确立对新发展理念的自信。

此次主题党日活动，大家一致认为，要切实运用习近平“治国理政”新理念、新思想、新战略统一思想、指导实践、推动工作，在实际工作中、生活中充分发挥共产党员的先锋带头作用，勇于担当，真抓实干，扎实工作，彰显共产党人的风采，树立共产党员的先锋形象。

综保区开发公司党支部

为使全体党员干部牢固树立“四个意识”，坚定“四个自信”，打造一支政治坚定、业务精湛、作风优良的队伍，近日，综保区开发公司党支部以“学习宣传贯彻全国两会精神”为主题，开展了专题学习活动。

会上，全体党员集中学习了政府工作报告、《中华人民共和国宪法修正案》、习近平总书记在第十三届全国人民代表大会第一次会议上的讲话精神等重点内容，结合联系各自工作实际交流心得体会。与会党员一致认为，刚刚闭幕的全国“两会”，是一次凝聚改革发展共识、构建蓝图的重要会议。

会议强调，深入学习宣传贯彻全国两会精神，是当前和今后一个时期的重要政治任务。要充分认识全国两会的重要意义及鲜明特点，深刻领会、精准把握这次跨越时代、奠定里程碑的历史盛会。要把学习贯彻习近平总书记重要讲话精神和全国“两会”精神作为当前一项重要政治任务来抓，做到旗帜鲜明讲政治、脚踏实地干实事，从严从实开展“大学习、大调研、大改进”活动，推进高起点规划、高标准建设、高质量发展。

临空开发公司党支部

4月10日下午，临空开发公司党支部组织全体党员认真学习高新区党工委和集团党委有关文件精神，并就相关学习工作做出具体安排。

会议首先全文传达了高新区党工委办公室下发的《关于在高新区开展“大学习、大调研、大改进”的通知》，要求全体党员明确学习内容和学习重点，制定学习计划，领导干部要根据问题进行调研，发现问题要积极整改。随后，会议全文传达了集团党委下发的《2018年党风廉政建设和反腐败工作实施意见》，要求2018年支部党风廉政和反腐败工作要严格按照集团党委和纪委实施意见及工作安排开展工作，切实促进公司健康发展。支部还就全体党员认真自学《东岳劲风——山东检察好故事选》和《新时代面对面》等书籍内容做出了具体安排。

创新谷开发公司党支部

按照集团党委统一指示，4月27日，创新谷开发公司党支部组织全体党员干部召开专题学习会。

会议以贯彻“大学习 大调研 大改进”活动要求为主题，重点围绕《济高控股集团2018年党风廉政建设和反腐败工作实施意见》（济高控党发【2018】7号文）、《新时代面对面》第三章“吹进黄沙始到金”、《习近平谈治国理政（第二卷）》第五章“推动全面从严治党向纵深发展”等内容展开学习。最后，全体党员在理论学习的基础上结合实际工作交流所感所想，为下一步强化党风廉政建设、持续提升支部党建保障能力打下了基础。

东泉供水公司党支部

为宣传用水节水知识，东泉供水公司党支部以“三大活动”为契机，组织党员、入党积极分子及志愿者进入高新东区天马相城社区，开展了服务进社区用水节水宣传活动。

活动现场，为方便社区居民尽快了解公司情况和节水知识，党员志愿者们特地印刷了宣传手册，通过活泼易懂的方式介绍节水用水小窍门。此外，志愿者们还主动征求、耐心倾听社区居民的意见和建议，耐心回答了水费交纳、饮水用水等方面的问题，受到了社区的一致好评。

此次党员进社区志愿服务活动充分发挥了党员的模范带头作用，深化了“以用户为中心，全面提升供水服务”责任意识，把服务延伸到居民身边，拉近了企业与用户之间的距离。

高新物业公司党总支

为贯彻“大学习”要求，近日，高新物业公司党总支组织主题党日活动。活动以习近平总书记的重要讲话精神为重点，从会议概况、精神实质、审议事项、会议重要成果、会议提出的新要求新任务等方面，学习传达了党的十九届三中全会、十三届全国人大一次会议和全国政协十三届一次会议精神。

会议指出，全体党员干部要提高政治站位，在思想上政治上行动上同以习近平同志为核心的党中央保持高度一致，坚决维护宪法修改，坚决支持监察体制改革和国家机构改革；要把政治学习摆在重要位置，自觉贯彻落实十九届三中全会精神，深入学习习近平总书记重要讲话特别是对山东工作的重要指示，深刻领会习近平新时代中国特色社会主义思想，继续把学习贯彻党的十九大精神作为首要政治任务。














4月18日 成都高投集团召开2018年工作会

4月18日，成都高投集团召开2018年工作会，总结回顾2017年工作成效与不足，明确部署2018年重点工作，助力集团在推进“高质量建设世界一流高科技园区投资集团”中开启新征程。

会议全面深刻分析了新时期的新形势新方向，进一步明确了成都高投集团的功能和定位：以市场化手段履行政府战略并实现市场化收益的使命。会议强调，2018年是全面落实年，要高质量抓好各项工作，通过改革与创新，释放转型发展活力；要高质量推进核心主业提档升级，立足构建创新驱动、结构优化、优质高效的业务体系；要高质量优化集团内部管控体系，强化支撑，有力推进集团向高质量发展；要坚持市场化、现代化、专业化发展路线，全面夯实集团“一体两翼”“四大发展战略”核心竞争力，构建融资、产业投资、建设开发、园区资产运营和干部管理“五位一体”总体布局、全面“建设五个高投”实施路径，进一步推进高质量建设“世界一流高科技园区投资集团”，力争在落实高新区“建设国际创新创造中心，高质量建设世界一流高科技园区”上贡献更大力量。

4月17日 招商蛇口首期公司债超额配售完成

4月17日，招商局蛇口工业区控股股份有限公司公布，已完成发行2018年面向合格投资者公开发行的公司债券（第一期），规模合计30亿元。

其中，品种一为5年期，基础发行规模2.5亿元，实际发行规模为人民币20亿元，最终票面利率为5.00%；品种二为3年期，基础发行规模2.5亿元，实际发行规模为人民币10亿元，最终票面利率为4.83%。

招商蛇口于去年7月份收到中国证监会的批复，获准公开发行面值总额不超过150亿元的公司债券，而本次为该公司债券的第一期。

4月13日 华夏幸福一季度销售额同比增长10.19%

4月13日，华夏幸福基业股份有限公司发布公告称，公司2018年一季度实现销售额同比增10.19%至451.03亿元，销售面积同比增42.95%至345.15万平米。

一季度销售额中，产业园区结算收入额同比增42.1%至91.71亿元，房地产开发签约销售额同比增3.58%至352.45亿元，其他业务（物业及酒店等）同比增51.99%至6.87亿元。

房地产开发项目方面，固安、廊坊建筑面积分别逾千万平米，津京冀销售贡献最大。期内，华夏幸福可供出租面积约53.36万平米，已出租38.75万平米。

4月10日 普洛斯发行40亿“一带一路”公司债券

4月10日，普洛斯洛华中国海外控股（香港）有限公司宣布，4月4日至9日发行了“一带一路”公司债券（第二期），最终实际发行规模为40亿元，最终票面利率为5.45%。

公告显示，此债券基础发行规模为10亿元，可超额配售不超过50亿元，发行价格为每张100元，采取网下面向合格投资者询价配售的方式发行。由主承销商招商证券股份有限公司负责组建承销团，以余额包销的方式承销。

“一带一路”公司债券于1月5日获批，发行额度不超过120亿元，依据融资需求和市场情况分批发行，募集资金将用于集团最近收购的欧洲“一带一路”沿线物流基础设施资产。

4月9日 新城控股前三月销售378.69亿

4月9日，新城控股集团股份有限公司披露，3月份公司实现合同销售金额约188.35亿元，销售面积约132.11万平方米。

1-3月累计合同销售金额约378.69亿元，比上年同期增长63.66%，累计销售面积约304.95万平方米，比上年同期增长87.52%。

销售结转方面，新城控股披露，一季度公司结转仅为59.22万平方米，约等于同期销售面积的1/5。房地产出租情况方面，新城控股租金及管理费收入4.28亿元。

此外，新城控股近期新增土地约14宗，土地面积89.34万平方米，分别位于常州、盐城、包头、金华、潍坊、镇江、莱芜、温州、黄冈等城市，需支付相应价款55.52亿元。

4月4日 国内首单园区CMBN成功发行

4月4日，中国首单产业园区CMBN（商业地产抵押贷款支持票据）——北大科技园2018年第1期资产支持票据在全国银行间债务市场成功发行，由此也开创了中国产业地产行业融资的又一全新品种。

本次CMBN总规模为17.91亿元，其中优先级16.91亿元，次级1亿元，期限为15（3+3+3+3+3）年，募集资金用途为北大科技园发放信托贷款，用于标的物业的日常经营维护，偿还标的物业项下的银团贷款等符合国家法律法规及政策要求的用途。

CMBN也是资产证券化的一种，属于ABN中商业抵押贷款的证券化，与交易所注册发行市场商业地产抵押贷款支持证券（CMBS）相对应。随着交易所一单单CMBS的发行，中国银行间协会在2016年12月也开始发力，推出了《银行间债券市场非金融企业资产支持票据指引（修订稿）》，明确在交易结构中引入信托作为特定目的载体（SPV），让信托型ABN产品得以落地。

月读行业

（编辑部整理）

产业纵横

产业地产实战50大金句

一、与政府关系构建

1、产业地产本质是一种公共服务产品。产业地产企业最大的客户是政府，最重要的关系是政企博弈关系。

2、产业地产永远不可能实现完全市场化。产业地产企业真正要做的，是通过公司化与市场化的方式，体现政府产业规划和区域发展的意志。

3、政府对某一个具体的产业园区是没有兴趣的，它真正要的是园区所承载的产业集聚。

4、产业地产企业最需要研究的，是以实现产业转型与产业集聚为前提，与政府进行对价，获取相应的产业与政策资源支持，以及在此基础上完成自己市场化的商业模式、盈利模式构建。

5、在产业地产行业，先要把政府关系理顺，用机制去解决产品，而不是先有产品，再去找机制——这就是“顶层设计”与“就事论事”的区别。

二、与政府谈判抓手

1、在谈片区开发合同时，与政府是博弈关系，一开始产业地产企业是强势方，在这时尽可能争取对自己有利的条件，后期手中才有足够的真实稀缺资源，推动区域产业发展。

2、用未知的东西去要定向的扶持政策几无可能，必须要让政府看到实实在在的投资强度，以及税收、就业、产业集聚的明确数据测算，才有机会和政府平等的对价。

3、最优质的产业资源和政策资源都在地方政府手中，大型实业企业进入任何一个区域，一定是先和政府谈，再由政府对接落地载体。但政府也需要载体实现产业集聚和产业规划的落地，谁能从政府手中争取到这些产业资源和政策资源的落地，谁就是赢家。

4、地方政府最大的痛点，是区域开发没有主题，没有观感，没有兴奋点，产业地产企业的机会就是解决政府的这些痛点。

5、政府官员是有任期的，但每一任政府对产业、就业、税收的诉求是不变的，产业地产企业的核心竞争力，就体现在让政府在这几方面一直需要你。

三、行业痛点

1、园区与住宅一样，过一段时间资产价值总会上升，但这个行业最大的问题是有价无市，没有下家，接盘侠稀缺是最大痛点。

2、现在全国产业园区供应结构性过剩，多数园区空间与物业并不值钱，真正值钱的是产业地产的运营能力，但痛点是这个运营能力无法准确评估其价值。

3、任何行业，都要走完“募投管退”四个步骤才是一个完整的流程，但现在产业地产最后一步往往走不通，投资退不出来，整个链条也就失去了意义。

4、退出方式决定进入姿势，只有盈利的业务才能存活下去，如果一个业务一直处在成本部门，必定是无法持续的。

5、模式没想清楚就盲目进入，项目建设的损失是一时的，后期运营维护的投入才是更大更长期的亏损。

四、行业发展规律

1、产业地产门类中，通过完全市场化竞争能算过来账的就两类，一个是物流地产，另一个是标准厂房。

2、做产业地产，没有哪家企业是死于定位低端的，低端的物流与标准厂房，是区域刚需，成本低，即使做错了大不了推倒重来；但做高端的业态，一旦预判失误，对政府的承诺落空，又是重资产形式投入进去，神仙也救不活。

3、产业地产行业，产品是容易复制的，背后的交易模式却难以复制。交易模式核心是和政府间的博弈与合作模式，交易模式确定了，下面做事才会水到渠成。

4、土地资源永远是稀缺的，因为一个区域总有产业是能做起来的，区别在于不同区域能做起来的产业层级不同，以及你能否熬到产业成熟的那一天。

5、没有永远的产业，但有永远的园区。园区内部的产业内容会消亡、会迭代，但园区会长久存活下去。

五、企业顶层设计

1、产业地产商业模式中，企业内部哪些是端口部门，哪些是成本部门，哪些是盈利部门，要明确区分。不同类别的部门，目的不同，做事方式不同，业绩考核标准也应不同。

2、收入结构最终落脚点一定要赚区域发展与产业成长的钱，具有二级开发的能力，同时有机会分享一级开发的收益，这样的企业才能长久。

3、一二级开发联动的好处在于，前期介入后，后期获得土地资源、政策资源、产业资源等的可能性比别人更大一点——要让政府明白，前期啃得动骨头，后期一定要能吃到肉。

4、孵化、众创本质上都是政府的职责，不应该企业来干，园区企业最应该干的是产业加速器，用公共服务平台为企业对接政务服务，并助推入园企业对接多层次资本市场。

5、不能“既要...又要...”，未来园区的软性服务收入，一定会代替销售、租金硬性收入成为主流，做好今天的事，是为明天的事情未雨绸缪。

六、园区企业融资模型

1、产业地产融资十六字箴言：契约投资、债股双融、结构金融、链式循环。

2、融资模式如何天花乱坠，切记不能用短期的钱去投长期的产业。

3、如果是上市公司，可以考虑如何把政府的信用与背书转化为市场化融资的题材。

4、一旦产业地产企业拥有上市平台，就像被赋予了魔法一般，不怕你做不到，就怕你想不到。在中国，股权融资成本远低于债务融资成本，关键就看你有没有一颗勇于金融创新的心。

5、集团公司与上市平台形成双向沟通机制，一方负责造血，孵化优质项目，一方负责输血，资本市场创新融资，两者循环往复、良性互动，才是产业地产企业的最佳状态。

七、产业招商与运营

1、对于企业客户来说，园区方能提供的多数服务都被认为是理所应当的增值服务，只要不是他们急需的稀缺服务，客户的付费意愿绝不会高。

2、实体企业本身就是稀缺资源，稀缺资源必须用另一种稀缺资源去交换，所以一个产业园区成功的关键，就在于你是否拿到了真正的稀缺资源。

3、“招商”是伪命题，当下产业招商的本质是“引资”——带产业的资本进来了，产业也就进来了。

4、很多园区项目只有政府期待，没有企业期待，社会资本如果发现没有一个环节能赚到钱，绝不会参与进来。一定要把盈利或者有盈利预期的环节，以某种机制让渡给社会资本，共同做大区域产业生态。

5、从曾经三板斧的土地与政策招商，到如火如荼的资本招商，再到如今的“招脑引智”，产业地产的招商迭代已进入3.0版本。

八、园区操作路径

1、知识经济时代，一定是“专业成就产业”。以产业基金形式，引入专业化园区开发、招商、运营团队，将成为大多数地方政府和片区平台公司的选择。

2、在做产业地产业务绩效考核与激励机制时，不妨大胆对标，寻找10家行业标杆企业，各项数据衡量与考核向10家企业的平均值看齐。

3、做区域规划，要坚持复合用地、适当留白原则。想清楚的就高举高打，想不清楚的则留有空间，什么时候都要给自己留退路和灰度。

4、积极搭建稀缺公共服务平台，这些看似没有直接产值与效益的部门，在招商时往往是产业集聚杀手锏。

5、反飞地招商手段，在经济高地购买物业，免费出租给筛选过的优质企业用做总部和研发，对价是其要在自己园区设立生产业务，用生产业务的税收抵总部研发的租金——这就是“羊毛出在狗身上”的互联网思维创新招商路径。

九、政府园区平台困局

1、在当前对国企园区的考核机制下，99-1不等于98，而是等于0。没有容错机制，就没有人敢放手去创新。

2、在产业投资领域，国资最大的流失，是民营企业对国企的拒绝。

3、政府平台类公司往往在前期大规模投资时对政府有价值，如果这时没有形成运营能力，有持续的现金流来源，后期就可能失去市场价值，成为僵尸企业，难以摆脱被整合的命运。

4、国企虽不以追逐利润为主要诉求，但有国资保值增值的压力，在企业效益与政府赋予的任务间如何平衡，将考验大多数政府园区平台领导者的智慧。

5、国企不缺人、不缺资源，缺的是体制机制的灵活性。政府园区平台公司的优势在于半计划、半市场，劣势也在于半计划、半市场，做好两级市场衔接，是机会也是考验。

十、产业地产国企改革

1、当下政府园区平台面临的融资困境，恰好是倒逼政府理顺和规范政企关系的最佳时机。双方要明确权责，形成具有PPP精神的契约关系。

2、以国资改革带动国企改革是最佳出路，其“牛鼻子”就是完善授权经营机制。审慎制定年度预算，预算上级批准后，在预算范围内政府园区企业董事会有充分授权，即所谓“笼子经济”。

3、政府园区平台的董事会可以通过引入外部专业董事的方式完善自己在产业方面的能力，制度上也规避了内部人决策风险。

4、产业地产国企改革必须强调规划引领作用，有规划的引领与统筹，后续商业模式、招商引资、产业布局、运营方式、投融资模式等才有明晰的测算基础。

5、政府园区平台集团层面由于要承担政府功能性任务，混改或者上市可能性不大，但子公司可以分类改革，有经营性业务且现金流稳定的子板块，应积极混改或上市，与集团形成良性互动。

