

2月4日-2月9日招商引资工作开展情况

一、本周项目情况（具体内容附后）

截至2月9日，共收集项目信息247条。本周持续跟进项目信息12条。

二、县领导、各单位外出招商和接待客商情况

三、项目信息挖掘

本周共收集29条项目信息，驻外招商突击队按任务分配做好信息挖掘，各单位根据自身实际进行信息挖掘。

四、经验分享

园区如何脱颖而出？做好这七件事！

【本周项目情况】

一、持续跟进项目（12 个）

1. 顶峰触控盖板项目（第一招商组）
2. 观复画框制造（第二招商组）
3. 路西、旌歙旅游改造项目（第二招商组）
4. 旌德县文旅消费新场景（摩天轮）项目（第二招商组）
5. 年处置 90 万吨矿山尾砂、矿山尾泥、工业污泥及粉末等一般固废资源再利用综合项目（第二招商组）
6. 安徽美牧生态农业有限公司杨博士皖南土鸡育种中心建设项目（第三招商组）
7. 蔡家桥镇旌德黄牛保种及花园式生态养殖示范基地建设项目（第三招商组）
8. 光通信线缆生产项目（第五招商组）
9. 年产 50 万只电机护环项目（第五招商组）
10. 旌德森林康养中心（第七招商组）
11. 三溪镇建强村千亩草坪露营地工程（第七招商组）
12. 汽车配件（管件）生产项目（驻外招商突击一队）

【招商动态】

张旗会会见和君集团董事长蒋同



2月4日，县委副书记、县长张旗会会见和君集团深圳和茶文旅投资咨询有限公司董事长蒋同，双方就充电桩项目、茶叶等农产品开发项目进行了详细交流，并就合作方式、运营模式进行了深入探讨。经开区管委会、县招商合作中心相关负责同志陪同。

◆ 第二招商组：

2月2日，县文旅局主要负责同志陪同县委副书记、县长张旗会、副县长解浩接待南京我想去看看文旅集团董事长高翔一行来旌旌线考察旅游资源，考察了朱旺、路西景区，就“唱游中国”艺术家邀请赛旌旌站等合作事宜进行磋商。

◆ 经开区管委会：

1. 2月4日，经开区接待和君集团深圳和茶文旅投资咨询有限公司董事长蒋同。

2. 2月6日，经开区接待旌旌在沪企业联合会汤继承会长。

3. 2月6日，经开区接待青阳荣联地产有限公司总经理陶

健一行。

4.2月7日，经开区接待杭州吾以观复艺术文化有限公司董事长贺振。

5.2月7日，经开区接待旌德在肥企业联合会倪云副会长。

◆ 旌阳镇：

2月7日，旌阳镇组织在外乡贤参观了安徽德泽药研科技有限公司、汇五电商物流产业园、国安木雕博物馆，并开展了座谈，就如何进一步推动家乡的经济社会发展等问题展建言献策。

◆ 版书镇：

2月7日，版书镇党委政府主要负责同志邀请县委常委、统战部部长、县政协党组副书记刘明辉，县直相关单位领导，共同举行企业家座谈会，来自全镇各行各业的优秀企业家和版书籍在外优秀企业家们欢聚一堂，共话友情，共同交流，共谋发展。

◆ 云乐镇：

2月5日，云乐镇召开政企座谈年会，邀请镇域企业家代表，优秀乡贤参加并交流发言，为优秀乡贤颁奖。

◆ 俞村镇：

2月6日，旌德县俞村镇组织召开在外成功企业家座谈会，镇领导班子、县农行相关负责人、各村书记及14名在外成功企业家欢聚一堂，倾听企业家心声，共谋俞村镇发展大计。

◆ 蔡家桥镇：

2月8日，蔡家桥镇召开迎新春新乡贤恳谈会暨招商推介

会，邀请北京皖南水乡餐饮管理有限公司戴子军等 16 名返乡企业家，会上介绍了蔡家桥镇 2023 年度镇域经济发展及招商引资情况，并对蔡家桥镇预制菜产业园等建设进行了介绍推介。

◆ 三溪镇：

2 月 8 日，三溪镇党政主要负责同志组织召开乡贤恳谈会，邀请在外成功人士、企业家共聚一堂。以乡情乡愁为纽，介绍了我县双招双引政策季三溪镇经济发展情况，与会人员畅所欲言，共商三溪发展大计。

◆ 兴隆镇：

2 月 7 日，兴隆镇召开成功人士新春座谈会暨“青春飞扬 桑梓有你”青年人才座谈会，镇党委副书记、镇长介绍兴隆镇社会经济发展情况，接着邀请成功人士及青年学子为家乡发展建言献策，县政府柴长宏副县长做重要讲话，随后观摩天演位移装备制造研发中心项目及村田里二期项目建设现场。

◆ 孙村镇：

2 月 1 日孙村镇举行企业座谈会，切实解决企业用工难问题。为扩大本次座谈会的影响，政府提前印制宣传海报，利用网络平台和张贴村镇三轮车宣传营造了良好的招聘氛围；此次座谈会共有 9 家企业参加，达成就业意向 40 余人，现场签订合同 2 人。

◆ 白地镇：

2 月 7 日，白地镇组织部分乡贤代表及优秀大学生先后参

观绩谭路、宣砚文化园、金易智能等项目企业，并召开经济发展恳谈暨乡贤座谈会，大家共叙乡土情，共谋发展计。

【项目信息挖掘】

本周重要招商项目信息（建议深度挖掘逐个对接）（29 个）

1、佐昵斯科技有限公司

【所属行业】汽车零部件

【项目简况】镁合金精密零部件项目

【目前进展】地方政府对接洽谈招商中

【备注信息】该公司是一家集研发、制造、销售、服务为一体的高新技术企业，主要从事镁合金精密零部件制造，拥有从压铸到表面处理一整套成熟的产业链，产品广泛应用于半导体、医疗器械、新能源、汽车等重点领域，相关技术较为成熟。陈文强董事长负责对接。

2、浙江矽盛电子有限公司

【所属行业】电子

【项目简况】硅电子材料项目

【目前进展】地方政府对接洽谈招商中

【备注信息】该公司是一家从事光伏硅电子材料生产的企业，拥有雄厚的技术力量和新产品研发能力，年产大直径太阳能硅片可达 3 亿片，属国家重点支持光伏企业。薛仕成董事长负责对接。

3、湖北志化医药化学有限公司

【所属行业】 医药

【项目简况】 原料药和医药中间体加工项目

【目前进展】 地方政府对接洽谈招商中

【备注信息】 该公司是一家专业从事医药原料药及中间体研发、生产销售的高新技术企业。主导产品轮环藤宁、2,3-环戊烯并吡啶、1-氟萘、米力农、阿折地平畅销国内外市场，享有盛誉。杨亚军总经理负责对接。

4、诺一生物医药股份有限公司

【所属行业】 医药

【项目简况】 血液制品项目

【目前进展】 地方政府对接洽谈招商中

【备注信息】 该公司是国家血液制品定点生产企业，主要从事血液制品的生产和销售，是一个集科研、生产、销售为一体的高科技外向型生物医药企业。卿虹董事长负责对接。

5、招商局检测车辆技术研究院有限公司

【所属行业】 汽车

【项目简况】 新能源汽车质检项目

【目前进展】 地方政府对接洽谈招商中

【备注信息】 该公司主要从事汽摩产品公告、CCC、道路运输车辆达标车型、环保型式认证等法规检测，研发验证、供应商检测、进口商检、出口认证、标准制修订、技术咨询等工作，拥有汽车、摩托车、智能网联汽车 3 个“国家质检中心”，

获批筹建“国家新能源汽车质量检验检测中心（重庆）”，在新能源、智能网联汽车等领域拥有 8 个省部级科技平台和 2 个省部级科普基地。纪伦董事长负责对接。

6、北宸创新材料科技有限公司

【所属行业】 新材料

【项目简况】 磷酸盐正极材料项目

【目前进展】 地方政府对接洽谈招商中

【备注信息】 该公司凭借该平台型技术，已实现特殊分子结构磷酸锰铁锂前驱体量产，并能提供配套的正极工艺方案，帮助磷酸铁锂正极材料厂商直接生产磷酸锰铁锂，提高过剩的磷酸铁锂产线利用价值。张小兰总经理负责对接。

7、山东威玛装备科技股份有限公司

【所属行业】 装备制造

【项目简况】 石油钻具项目

【目前进展】 地方政府对接洽谈招商中

【备注信息】 该公司以弥补石油钻具产业链短板为目标，致力于自主研发、努力打破国外行业技术垄断。威玛内涂层工艺拥有完全自主知识产权，威玛 WT 系列涂层产品的所有性能均已超过国际知名品牌的指标，代表目前国际先进的内涂层工艺及技术水平。目前在研有钻杆产品技术升级（钛合金钻杆、双锥面钻杆、清砂钻杆、防卡阻钻杆、铝合金钻杆）、涂层技术改进（防水隔热涂层）、钻完井工具（随钻震击器、水力振荡器、扭力冲击器、遥控变径稳定器、内防喷、井下安全阀、

桥塞、滑套)非开挖双壁钻杆的研究与应用等一系列创新项目。
张传芳总裁负责对接。

8、浙江长江汽车电子有限公司

【所属行业】汽车零部件

【项目简况】汽车空调控制系统项目

【目前进展】地方政府对接洽谈招商中

【备注信息】该公司业务覆盖汽车空调控制系统、娱乐控制系统、车身电子控制模块及各类电子电器开关。主要为美国通用、德国大众、德国奥迪、上海通用、一汽大众、上海大众、一汽轿车、上海汽车、长安汽车、奇瑞汽车、长城汽车等国内外著名整车制造商提供优质产品与服务。荣获各整车制造商优秀质量奖、开拓创新奖、十佳供应商等荣誉，产品型号达 6000 余种。CEO 诸爱道负责对接。

9、深圳中宝集团有限公司

【所属行业】新材料

【项目简况】贵金属纳米新材料项目

【目前进展】地方政府对接洽谈招商中

【备注信息】该公司在贵金属纳米新材料、半导体集成电路和 LED 封装新材料、5G 导热新材料破茧成蝶取得了优异的成绩，使企业步入发展快车道，实现弯道超车。被授予深圳工业百强和进出口百强企业。李盛伟总经理负责对接。

10、四川桃子健康科技股份有限公司

【所属行业】数字经济

【项目简况】 医疗数字平台项目

【目前进展】 地方政府对接洽谈招商中

【备注信息】 该公司是一家为数字医疗产业提供综合服务的软件科技公司,携手国内外优秀医疗企业用数字化平台、创新产品和优质服务持续革新中国居民的医疗品质。吴浩董事长负责对接。

11、一品红药业股份有限公司

【所属行业】 医药

【项目简况】 儿童药加工项目

【目前进展】 地方政府对接洽谈招商中

【备注信息】 该公司是一家聚焦于儿童药、慢病药领域的创新型生物医药企业。公司儿童药物高端制剂技术平台、慢病药创新研发平台实现全球同步。李捍雄总经理负责对接。

12、四川逸间科技有限责任公司

【所属行业】 家居

【项目简况】 生态厕所加工项目

【目前进展】 地方政府对接洽谈招商中

【备注信息】 该公司是一家集研发、生产、销售、安装、环境处理为一体的高新技术企业,其研发、生产、销售的“智能无水生态洁厕”是继老式水冲厕所和节水型打包式、发泡式厕所后的生态环保型厕所,是取代传统厕所、推广新概念厕所的理想产品。梁波董事长负责对接。

13、深圳微言科技有限责任公司

【所属行业】 数字经济

【项目简况】 人工智能项目

【目前进展】 地方政府对接洽谈招商中

【备注信息】 该公司定位在“技术驱动，场景赋能”各行业数字化转型的人工智能服务商，是智能决策、隐私计算、人工智能等技术场景化运用的创新先锋。CEO 黄聪负责对接。

14、天津市慧德工贸有限公司

【所属行业】 汽车零部件

【项目简况】 汽车转向器等零部件加工项目

【目前进展】 地方政府对接洽谈招商中

【备注信息】 该公司是丰田、现代等主机厂的二级供应商，主要生产发动机瓦盖、转向器等 100 多个零部件。徐德慧董事长负责对接。

15、西安诚安嵌入式计算机技术有限公司

【所属行业】 电子

【项目简况】 加固笔记本平台项目

【目前进展】 地方政府对接洽谈招商中

【备注信息】 该公司是一家立足于特种计算机行业的高科技企业。专业从事便携加固计算机产品的研发、生产、销售及服务。公司自主研发、不断创新，形成了加固笔记本平台、CPCI/PXI/PXI-E 平台、手持工业平板三大系列产品。冯国雄总经理负责对接。

16、福建雪人股份有限公司

【所属行业】 装备制造

【项目简况】 新能源装备制造项目

【目前进展】 地方政府对接洽谈招商中

【备注信息】 该公司是一家以热能动力技术为核心，精密制造工艺为基础的冷热与新能源装备制造的高新技术企业。公司致力于在冷链物流、工业制冷、清洁能源以及氢能动力四大领域为全球提供公司的产品、技术以及服务。林汝捷董事长负责对接。

17、西安星恒通智能装备有限公司

【所属行业】 卫星

【项目简况】 卫星通信项目

【目前进展】 地方政府对接洽谈招商中

【备注信息】 该公司从事卫星通信、北斗导航、短波与微波通信业务、致力于卫星通信天线及通信终端研制与生产，专注于多种通信方式融合的指挥通信系统解决方案及系统建设。苏旺旺总经理负责对接。

18、广东华灿电讯科技有限公司

【所属行业】 线缆

【项目简况】 通讯线缆组件加工项目

【目前进展】 地方政府对接洽谈招商中

【备注信息】 该公司主要从事通讯线缆生产，设计年产量线缆组件 800 万件，是华灿总公司设于华南地区的生产基地。国内系统集成商华为、中兴、京信、首信、海天等公司的优先

供应商，所供产品份额，名列前茅。是国内四大通信运营商中国移动、中国电信、中国联通、中国铁塔的正式供应商。吴正华经理负责对接。

19、英唐智能控制股份有限公司

【所属行业】 半导体

【项目简况】 半导体芯片项目

【目前进展】 地方政府对接洽谈招商中

【备注信息】 该公司已初步实现半导体芯片领域研发、制造、销售的全产业链条搭建，整合自身在芯片设计、生产制造、封测以及渠道资源的基础上，实现半导体芯片领域全产业链条的搭建，持续为客户提供整体解决方案。胡庆周董事长负责对接。

20、一清创新科技有限公司

【所属行业】 自动驾驶

【项目简况】 自动驾驶物流整车项目

【目前进展】 地方政府对接洽谈招商中

【备注信息】 该公司专注于打造安全稳定可量产的自动驾驶整车，致力于让无人系统无处不达，引领工业 4.0 时代智慧物流的发展。刘明董事长负责对接。

21、四川宜宾晶林光电科技有限公司

【所属行业】 光电

【项目简况】 LED 灯条项目

【目前进展】 地方政府对接洽谈招商中

【备注信息】该公司是一家集研发，设计，生产，销售为一体的 LED 综合性应用高科技企业，晶林公司产品包括液晶电视背光源 LED 灯条，透镜光学 LENS 及照明产品等。林少旺总经理负责对接。

22、天津彼岸生物科技有限公司

【所属行业】生物

【项目简况】降解材料项目

【目前进展】地方政府对接洽谈招商中

【备注信息】该公司是一家聚焦完全降解材料研发、制造、销售、服务为一体的多元化企业。杨秀芹董事长负责对接。

23、万信电子科技有限公司

【所属行业】电子

【项目简况】液晶智能电视项目

【目前进展】地方政府对接洽谈招商中

【备注信息】该公司产品类别涵盖家用、教育、商业和工业显示领域的液晶智能电视、智能商用显示、电子白板、教育一体机、工业显示屏及超高清显示等智能终端产品。张挚总经理负责对接。

24、光与生物科技有限公司

【所属行业】医疗

【项目简况】单分子检测项目

【目前进展】地方政府对接洽谈招商中

【备注信息】该公司是一家在精准医疗领域，依托单分子

检测等高新技术，为疾病发现、治疗及药物研发全过程提供产品及解决方案的科技公司。光与生物以其核心的纳米级超亮稀土上转换发光探针技术及单颗粒成像系统，开发了高性价比的超灵敏单分子检测技术平台，致力于在诊断中更早发现疾病，及时干预。何皓总经理负责对接。

25、深圳竹云科技股份有限公司

【所属行业】数字经济

【项目简况】IAM 技术项目

【目前进展】地方政府对接洽谈招商中

【备注信息】该公司是一家专注于 IAM（身份管理与访问控制）以及云应用安全领域，拥有从底层代码开发、完全自主可控的国产化技术，作为率先将全球前沿的 IAM 理念、方案和技术产品在中国推动落地的创新科技企业。武良成董事长负责对接。

26、天津金牛新材料有限责任公司

【所属行业】新材料

【项目简况】锂离子电池用电解液项目

【目前进展】地方政府对接洽谈招商中

【备注信息】该公司是集研发、生产、经营、服务于一体的高新技术企业，公司的主要产品有锂离子电池用电解液、电解质，是中国首家生产锂电池用六氟磷酸锂产品的企业。公司产品广泛应用于电动大巴、轿车、储能电池以及传统 3C 市场。吴军祥董事长负责对接。

27、常州千红生化制药股份有限公司

【所属行业】 医药

【项目简况】 生化制药项目

【目前进展】 地方政府对接洽谈招商中

【备注信息】 该公司是国内生化制药行业多糖类和蛋白酶类药品的知名生产经营企业，现有主要产品胰激肽原酶系列、肝素钠及低分子肝素系列、复方消化酶制剂、门冬酰胺酶系列，生产技术和质量水平均已达到国际、国内先进水平。赵刚副董事长负责对接。

28、北京航科天力系统工程技术有限公司

【所属行业】 数字经济

【项目简况】 数字仿真系统项目

【目前进展】 地方政府对接洽谈招商中

【备注信息】 该公司是一家专门从事数字仿真系统、自动测试系统和应用软件开发的高新技术企业，先后取得了 GJB 质量管理体系认证和三级保密资格证书。王书红总经理负责对接。

29、北京华力创通科技股份有限公司

【所属行业】 数字经济

【项目简况】 计算机仿真项目

【目前进展】 地方政府对接洽谈招商中

【备注信息】 该公司是国内计算机仿真领域的高新技术企业和“双软”认证企业，计算机仿真产品覆盖机电仿真、射频

仿真等多个国防军工重点应用领域，技术水平先进，能充分满足专业客户个性需求，具有广阔的市场前景。高小离董事长负责对接。

【经验分享】

园区如何脱颖而出？做好这七件事！

一、柴——资金

我们都知道，有柴有火，才能有温饱。

行业里有句老话：「地产以资本为王，产业以金融为先」。在产业地产行业，资金就是烧火的柴，没有钱，一切都无从谈起。综合了地产开发和产业运营的产业地产不仅资金需求量巨大，而且占用时间非常长，对开发商的募资能力和现金流的持久力要求极高。因此，一般的中小开发商很难以自身资产进行开发，必须大量筹措外部资金。在这样的背景下，拓宽融资渠道、降低融资成本便显得尤为重要。

目前，产业地产最主要的资金来源仍然是银行贷款，一些银行甚至专门推出了园区开发贷、产城融合贷等低息信贷产品专项用于园区开发。但随着经济形势的变化，银行的态度也比过去更为谨慎，一般的中小开发商很难获取贷款，即便获得资金，个人出资比例也相当高。而其他渠道包括上市集资，或者发行债券等等都是比较大的开发商才能玩转，并不具备普遍意义。所以，很多开发商要么自筹资金，要么去民间借贷（利息

很高，一般多用于过桥业务或资金周转用）。

二、米——土地

土地在产业地产开发中处于基础性地位，是园区开发的物质载体。没有土地，再厉害的开发商也是「巧妇难为无米之炊」。

从整个产业地产市场来看，经济下行抑制了市场需求，绝大多数城市的产业园都处于供大于求的态势。在这样的背景下，开发商拿地比以往任何时候都要谨慎。

过去几年，在地产红利的诱惑下，一大批产业地产玩家展开了广撒网式扩张，但无论是行业老兵、高校嫡系，还是跨界而来的开发商、科技企业，都在上面栽了大跟头。这些前辈用血的教训告诉我们两个事实，一、广撒网在产业地产行业是行不通的，每个地方都有每个地方的地域文化、政治生态，你在这里成功，不代表就可以复制到另一个城市。二、贵就是有贵的道理，珠三角、长三角民营企业发达、土地价值稀缺，空间需求旺盛，园区做得好总有人埋单；偏远的城市、地段，土地是便宜，但政府不会做亏本生意，你的信息又不对称，很容易陷入泥沼，把自己拖死。

当然，核心城市也有核心城市的一套玩法，由于土地稀缺，政府的条件越苛刻，要求也越来越升级，产业用地已经不单单是简单的物理载体，更不是价高者得，政府赋予其如「标准地出让」、弹性供给、先租后让、带方案挂牌、业绩对赌等附加条件，在这样全新游戏规则下，还想打着产业地产的旗号做房地产在大城市已经几乎不可能。

三、油——商业模式

想做出一盘好菜，必须要有油的调和。在产业地产中，资金和土地背后，必须要有一个完整的商业逻辑作为支撑，若仅仅纠结于做科技园还是工业园、写字楼还是厂房，而忽略了如何赚钱的本质，项目倒闭只是时间问题。

早年，产业地产的本质是产业勾兑、政策性低价拿地，开发商与政府合力做产业导入带来税收和人流，再享受经营出来的土地增值。但随着政策趋严以及政府要求提高，在三线以上城市，纯拿地开发已经很难走通。还有一些开发商走了另一个极端，抱着情怀的大腿，把建好的房子全部自持，通过租赁获取回报，不是说这种模式一定无法赚钱，但高额的资金成本和缓慢的去化速度，让这笔生意风险倍增。而近两年流行的「以轻带重，轻重结合」，看起来似乎是最合理的方向，但做起来同样难点不少，探路的轻资产项目怎么做？重资产切入的节奏怎么把控？商业模式怎么设计？政府关系如何打通？这些都是要去想清楚的事儿。

四、盐——招商

盐作为百味之首，自古以来就是百姓生活中必不可少的物品。没有盐，一切美食都会变得索然无味。

在产业地产领域，招商引资之于园区，就像盐之于山珍海味，没有招商进来的企业，园区就是一堆水泥砖头。

园区招商，首先是选定产业主题，园区的主导产业，一定要顺应本地产业资源禀赋和政府的产业规划，一定是政府支持

发展的产业；其次是自身要有相关的背景和资源，能够为后续的招商提供支撑；最后，面对市面上的种种诱惑（比如有企业高价整租下来做公寓）和现金流的长期压力，要能够秉持坚定的信念。

具体到招商工作，其实并没有太多固定模式可循，什么中介招商、以商招商、政策招商、感情招商、生产要素招商...哪个有效就用哪个。当然，虽然模式不定，但总有一些方法是相通的。比如，宣传推介是招商引资的前提，再香的酒，藏得远了味道也飘不出去；再比如，招商必须懂产业，必须要认真研究产业发展规律、企业核心需求和产业集群形成规律，了解了产业，和企业就有了对话通道，不会因循守旧，更不会主观想象。

最后，在产业地产行业，企业不会为你的情怀买单，所以园区招商的最核心原则就是匹配企业的诉求，帮企业解决了问题，企业自然会落在你的园区。

五、酱——运营

《论语·乡党》有言，「不得其酱，不食」，大意是没有合适的酱就不吃了。古往今来，酱不仅能开胃增加食欲，还能对食物起到画龙点睛的作用。

在产业地产中，运营服务是最重要的任务之一，除了常规的物业服务、办公服务、企业开办服务之外，更重要的是帮助企业解决眼下面临的实际问题——经济下行压力明显加大，谁能给企业提供纾困解难的政策、谁能帮企业拿到更低成本的资

金、谁能帮企业获取到市场订单，谁就是企业的恩人。

当然，以上这些主要是政府层面的事儿。但园区也有属于自己的战场，比如，开发商虽然没有权力制定优惠政策，但可以在一定范围内给入园企业减免一些房租或者多给两个月的免租期，以减轻企业的经营压力。此外，园区在中小微企业的政策申报（协助申报）、人才招聘、资源对接等方面也都有用武之地。

六、醋——创新

醋是餐桌上极为重要的调味品，在中国有近三千年的历史。食醋特有的酸味可以起到刺激味蕾，提高食欲的功效，令人欲罢不能。

过去数年，产业地产一直处于相对无序和同质化的发展状态，政府、开发商、投资商、入驻企业之间的关系扑朔迷离。如今，随着政策体系日趋完善，行业迎来新一轮变革。在新的发展阶段，谁能够大胆创新，拿出不一样的东西，谁就能把握机遇，脱颖而出；反之，如果固守自己的一亩三分地，则一定会有人将手伸过来，抢走你的钱袋子。

园区的创新体现在战略创新、模式创新、系统创新、管理创新、营销创新五个方面。战略创新是指瞄准国家支持的新兴产业，如新能源、半导体、生物医药等具有高附加值、高土地利用率的行业，引进龙头企业、「专精特新」企业、科创项目等，并做好产业链的建链、补链、延链工作；模式创新是指在原有地产属性的基础上，探索一些新的业务模式；系统创新是

指在原有组织架构下，通过调整组织、激励机制、管理方式等，对原有系统进行优化；管理创新是指在园区管理中融入数字化应用，如数字园区系统、招商大数据、招商管理系统等；营销创新指结合时下流行的推广方式，如视频号、信息流广告等进行营销推广，不断形成创新力。

七、茶——圈层

开门七件事中，前六者都是生活必需品，能满足人的温饱刚需，而茶更多代表了社交圈层，在味蕾上的享受之余，还给人带来了精神上的愉悦。

所谓「圈层」，是对在阶层分化的社会背景下，自然产生的相对中高端的特定社会群体的概括。在园区工作中，圈层亦是不可或缺的关键要素。像蜘蛛结网一样，把人脉和资源连接成网，就可以像「稳坐军中帐」的蜘蛛，等着猎物送上门来。

做圈层，主要做好三件事，首先是让自己变得有价值。有一个价值吸引定律，讲的是有价值的人会互相吸引，没有价值的人则慢慢会远离核心层。如果你没有什么价值，圈层也会慢慢远离你，而当你的可交换价值越大的时候，不用刻意做什么，就会有越来越多人愿意主动跟你打交道；二是要找到圈层中的核心人物，圈层中总会有知名度高、人脉丰富、影响力大的重量级人物，他们的举一动、一言一行往往能决定很多事情；三是要维系圈层，圈子只有靠不断付出才能维系，如果只是加了微信就不闻不问，便不能算是有效的渠道。