# 北科建为长三角和环渤海经济圈海内外创业精英筑巢

来源：网络 作者：风起云涌 更新时间：2025-01-09

*第一篇：北科建为长三角和环渤海经济圈海内外创业精英筑巢北科建为长三角和环渤海经济圈海内外创业精英筑巢人才是决定一个国家或地区富强的关键因素，尤其是高层次人才，已成为经济全球化竞争日趋激烈条件下制胜的核心战略资源。随着我国改革开放的全面推进...*

**第一篇：北科建为长三角和环渤海经济圈海内外创业精英筑巢**

北科建为长三角和环渤海经济圈海内外创业精英筑巢

人才是决定一个国家或地区富强的关键因素，尤其是高层次人才，已成为经济全球化竞争日趋激烈条件下制胜的核心战略资源。随着我国改革开放的全面推进，经济体系市场化程度越来越高，创新创业型人才变得炙手可热。科技部人才交流开发服务中心副主任高昌林指出，国家科技体制改革和创新体制建设，将以技术创新企业为突破口，企业创新人才成为未来国家科技政策、人才发展的重点。

为顺应科技产业发展趋势，北京科技园建设(集团)股份有限公司(以下称“北科建”)在我国经济最具活力的长三角及环渤海区域，按照全新的科技地产开发模式，全力打造嘉兴智富城、无锡中关村软件园太湖分园、青岛蓝色生物医药产业园、长春北湖科技园四大科技地产项目，为海内外创业精英“筑巢”。

据悉，由北科建主导建设的四大科技地产项目，紧紧围绕产业发展，通过创业辅导、住房补贴、租房补贴、人才奖励、金融扶持、税收支持等全方位的优惠及扶持政策，不断加大人才引进和开发力度，加快各类科技人才和创新创业项目集聚，优化区域科技创新和自主创业环境，为入驻企业的发展提供一条绿色高速通道。以北科建首个科技新城产品——嘉兴智富城为例，根据入选引才计划的具体层次给予入选领军人才不同标准的创业资助。其中，对于入选国家‘千人计划’和省海外高层次引才计划的人才，财政给予300万元—400万元的创业资助;入选‘创新嘉兴·精英引领计划’的人才，财政给予100万元-300万元的创业资助;入选‘聚智秀洲·精英引领计划’的人才，财政给予50万元的创业资助等等。

除此之外，北科建充分利用当地科研院所、大专院校的科教资源，联系当地科研院所与机构、海外学人中心、本地人才中心、人力资源顾问公司等共同构建园区人力资源开发及基础人事代理等人才服务，加快吸引凝聚海内外高层次人才发展创业。北科建集团总经理郭莹辉表示，北科建集团愿意与社会各界人士齐心协力，把科技地产的平台进一步做大做强，使科技地产成为推动战略性新兴产业聚集发展的创新平台，成为城市价值提升与产业结构调整的服务平台，成为合作共赢、利益均衡的商业平台，共同为实现中华民族伟大复兴的中国梦贡献力量。

**第二篇：北科建·长春北湖科技园**

北科建·长春北湖科技园

物业类型：孵化器、厂办一体楼、研发楼

最新租售价格：租金-30元/平米/月 售价：独栋研发：4500元/平米，厂办一体楼：4400元/平米

发展商：北科建集团长春北湖科技园发展有限责任公司

产业定位：生物医药、先进材料、电子信息

项目地址：吉林省长春市高新区长东北科技创新中心核心区

全国统一服务电话:400-616-6150 产权年限：50年

招商产品建筑面积：孵化器18088平方米

厂办一体楼58864平方米

独栋研发楼41269平方米

容 积 率：1.28 园区概况：北科建长春北湖科技园位于长春国家高新长东北科技创新中心核心区，紧邻9.8平方公里的北湖湿地公园，靠近中科院光机所、应化所、地理所及长春工业大学等科研院所和学校。项目总占地面积约990亩，规划总建筑面积101万平方米，计划总投资50亿元，预计将吸引孵化创新和科技加速型中小企业500家，年产值达到150亿元，创造2万个以上中高端人才就业机会。项目一期占地约9.5万平方米，建筑面积13万平方米。

优惠政策

入园企业房租补贴

对于经认定的入园企业（科研机构），从在园区注册且入驻之日起，三年内按照25元/平米/月的标准予以房租补贴。三年补贴到期后，可视市场条件再延长补贴周期两年，补贴标准按15元/平米/月执行。补贴面积按照注册资金1万元补贴2平米或者每个正式签订劳动合同的员工补贴20平米计算。

中科院系统

根据中科院入驻项目的规模、领域、技术水平等实际情况，给予项目主体最高100万元项目研发及市场开拓资金支持；

重点吸引和支持高、精、尖项目，对面向国际科技前沿、属于国家战略性新兴产业、具有领先于国内外同行业的核心技术、有牵动力的中科院产业化大项目，给予最高1000万元的资金支持； 对中科院在长东北科技创新中心创办的工程（技术）中心、重点实验室等，凡通过国家有关部门认证的，给予200万元一次性资金扶持；通过吉林省有关部门认证的，给予100万元一次性资金扶持；

重点引进符合长春高新区主导产业领域的中科院技术创新创业领军人才和技术团队，对于申报并获得批准的长春高新区创新创业领军人才给予一次性50万元的奖励。尤其是对两院院士领衔，并以其科技成果来长春高新区创办企业的，给予一次性100万元额度的资助； 人才政策

海外高端领军人才给予60万-200万元的启动经费，提供150平方米办公场所，提供100平方米住房公寓，三年内免收租金(或给予房租补贴)；对领军人才在长春自购住房，给予10-20万元补贴。根据项目需要，可给予500万元的创业风险投资，以及按实际贷款利息金额的20%最高50万元的贷款贴息。

对引进的高层次创新创业人才，可给予50万-100万元的启动经费；提供150平方米办公场所，提供100平方米住房公寓，三年内免收租金(或给予房租补贴)；对于高层次创业人才，根据项目质量及实际需要，可给予最高300万元的创业风险投资，以及按实际贷款利息金额的20%最高20万元的贷款贴息。

区内企业中新入选国家“千人计划”，吉林省“百名创新创业人才计划”、“百名现代服务业人才计划”的高层次人才，一次性给予10万-50万元奖励。

**第三篇：北科建：以科技地产为特色 商住地产战略协同**

【转载】北科建：以科技地产为特色 商住地产战略协同

（转载：搜狐焦点）

从电子一条街，到中国“硅谷”，中关村的发展是北京乃至中国经济的一个重要典型，长期以来，大众将更多的目光投向在中关村成长壮大的科技创新企业，却对推动中关村建设发展的幕后力量甚少关注。作为建设中关村的重要力量，北京科技园建设股份集团有限公司用十年间打造了中关村一区三园，成为专注科技园开发的行业先锋，并在房地产领域提出“科技地产”的概念。然而，相较于住宅和商业地产，科技园的开发具有周期长、业态复杂的特点，其盈利情况、运营模式也是业界普遍关注的话题。搜狐焦点产业新区特专访北科建（集团）股份有限公司董事、总经理郭莹辉和北科建（集团）股份有限公司技术总监曹邗，他们就科技地产的开发运营进行了解答，并同时指出，北科建已经开启品牌复制和异地扩张战略，并计划在十二五时期，实现新增投资300亿元，力争A股上市。

时间：2024年5月19日上午10：00-11：30

地点：搜狐演播室

嘉宾：北京科技园建设（集团）股份有限公司董事、总经理

郭莹辉

北京科技园建设（集团）股份有限公司技术总监

曹邗 主持人：搜狐焦点产业新区 马磊

【搜狐焦点产业新区】：各位网友，大家上午好！很长时间没有跟大家在高端访谈的演播室见面了，我们今天特意请到了两位非常尊贵的客人，北京科技园建设集团股份有限公司的两位老总，集团总经理郭莹辉，集团副总经理曹邗。今天很荣幸地请到两位到演播室作客。搜狐焦点建立产业新区频道之后，我们也非常关注中国产业园区发展的情况，以前我们很了解北科建在住宅地产的开发情况，比如领秀硅谷、新硅谷，领秀慧谷项目等，但是在产业园、高新科技园方面，大家并不是很了解，希望两位老总给我们介绍一下。从一个更大的背景来讲，今年是“十二五”开局之年，在这个大变局之下，我们能够从中把握到怎样的机遇，也是很多同行人非常感兴趣的话题。

我们的访谈会在搜狐网同步直播，网友如果有问题可以通过微博的形式告诉我。北科建：中关村发展幕后英雄 砺十年成就一区三园

【搜狐焦点产业新区】第一个问题，请郭总简单介绍下北科建集团在99年成立以后大致的情况。【郭莹辉】：大家好！北科建集团是1999年成立的，当初是围绕北京市落实中关村建设的使命，专门成立的市属开发企业。这十一年来北科建在中关村的发展历史中发挥了重要作用。在中关村发展的二十年中，北科建花了十年时间提高了中关村高科技企业聚集的速度和质量。其中，最经典的作品就是中关村核心区，占地51公顷，建筑面积170多万平方米，是和CBD、金融街并列的北京三大城市功能区之一。另外，还有在北京比较有影响力的科技园区，一个是中关村软件园，一个是中关村生命科学园，这两个园区在北京、乃至中国都具有较大影响力。北京大兴生物医药产业基地也是我们策划开发的北京市重要分产业园之一。

北科建一区三园是在我国科教兴国战略指引下，中国30年改革开放的进程中完成的历史使命。一想到中关村，看到这样一个科技商务活跃的区域，那么多企业从这里走出去变成国际型大公司，甚至国内国外上市公司，令人骄傲，但是这片热土是怎么聚变的？其中有北科建的智慧，有北科建的付出。

【搜狐焦点产业新区】：有媒体曾经评价说“国贸很时尚，中关村要差一点”，我认为这是老皇历了，中关村的商务和文化交流氛围已经相当浓厚，因为搜狐就在这边工作，感受还是挺深的。这背后我们也做了哪些工作？

【郭莹辉】：今天的中关村创新活跃、经济发达，其实凝聚了很多城市发展理念和产业发展理念。这项工作是在北京市和海淀区政府的统一规划和领导之下完成的，我们只是做了一些本职的开发工作。这个项目的规划起点非常高，从城市规划来看，地上有现代化的写字楼群100万平方米，地下有70万平方米的空间充分利用。地下不仅有商业，还有交通环廊、市政综合环廊，就像三明治一样，一层一层的。虽然是99年做的项目开发规划，但到现在很多理念还是很创新。北京市其他区域，甚至外地城市也在效仿学习中关村的“地下空间综合利用”模式。

北京科技园建设（集团）股份有限公司董事、总经理 郭莹辉

【曹邗】：之后深圳、广州做的土地地下空间利用都是从我们中关村这边学习的，我们做的并不是最好的，因为它比较早，受各方面规范的限制。但是这是一个非常好的尝试，也为后续各城市地下空间开发做了一个很好的典范。他们都会到这里来学习参观，包括世界地下空间的年会、峰会也把中关村作为很好的案例。

【搜狐焦点产业新区】：说到一个产品、一个企业、一个人的时候，看他做的东西就知道这个企业背后是什么样的，刚才讲了地下空间的利用，我记得五六年前的时候，当时很多人都愿意去批评中国的东西，拿外国人的东西来说事，讲到英国的地下管道、地下的排水系统几百年都可以用，中国没有这么长远的规划。其实，中国很多行业的人都在专注做这件事情。

曹邗：从中关村的规划来看，十年前的规划，为什么起点这么高？也是我们定位为科技企业服务，要打造高科技企业的商务中心。中国有很多“开拉锁”的情况，但我们尽量去避免，中关村后续再建的楼基本上没有去挖路。我们要保证每一个开发商进来，他的楼前不会再搭一些围档，他就是一次投资，后续都可以在地下完成。同时，因为中关村最早的规划没有为高科技企业的服务配套，只是要做高科技商务中心，当时就简单的定性为写字楼，而没有细节的东西。所以，我们对高科技商务中心深入挖掘，探讨高科技企业的生活方式是什么，它需要的配套是什么，通过地下开发的部分来实现，同时对地上所有的形象没有影响。完善区域配套，也是我们综合开发理念的重要组成部分。

北科建：开发模式创新升级 成功实现市场化企业转型

【搜狐焦点产业新区】：二位作为科技地产界的精英，很多年都担任着行业的领军人物，能简单说一说什么是科技地产，北科建在做科技地产的过程中有什么经验，有没有走过弯路？

【郭莹辉】：这个话题非常有意思，回顾北科建发展历程，我们有几组数据：我们11年开发了14平方公里的城市功能区和科技园区，共投资了两百多亿。这是我们之前投资的规模，包括我刚才讲的一区三园。当时的园区开发模式应该说是我们国家近年来国家园区开发的基本模式。在园区开发之中，我们总结有四种类型的开发主体，每种类型对应的模式不一样，自然它的开发收益也不一样。第一种是“政府模式”。就是由政府平台公司进行园区开发。这一点大家都很熟悉，政府自己成立公司，用政府财力完成一个园区的规划和一级开发。最后通过开发出的小地块出让给入驻企业，这是大型科技产业园区开发的主流模式。第二种是“企业模式”。就是大的产业集团自建园区的开发模式。这种模式往往是在大的高新区里面建园中园。高新区的地域很大，里面很多园中园是大的实业集团，根据自己的功能定位，建立自己上下游的生产基地、研发基地，自己购置土地建园中园。它也是园区的开发补充。第三种是“政企合作模式”。政府和企业合作来开发园区，往往是政府控制园区的产业定位和规划，又园区开发企业进行一级开发投入和产业招商及服务。通过入驻企业购置土地，开发企业和政府合作两方都能得到相应的回报。第四种是“市场化开发模式”。由开发商自己从园区里面购置土地，建立科技园区，通过园区的建设和招商形成一个子园，也是园中园，通过园区企业的土地开发、物业出售或出租，以及相应的产业增值服务获得综合的项目回报。

我们这几年由第三种升级到第四种。北科建在北京这十一年来做的业务基本上是第三种。土地还是所在区域政府的，但是我们在政府统一的产业规划和城市规划之下，完成城市一级开发、项目招商、土地出让等工作，实际上是北科建和各级政府合作开发园区，比如说生命园、软件园，就是和政府合作，我们获得开发服务的收益。

【搜狐焦点产业新区】：北京的一级开发利润控制在8%以下？

【郭莹辉】：过去我们的园区基本上是这样一个盈利模式。但是，从09年到现在，我们在北京以外的科技园区开发模式以及完成了两个重要升级。一个是科技园区的开发从一级开发升级到二级开发。我们在嘉兴、无锡、青岛，这三个地方的科技园区的开发都是通过购置土地，按照政府的产业定位和城市的规划对子园区进行重新的功能定位和产业结构优化，由我们自己去建设、招商、产业服务，做园区开发和服务工作。另一个升级是，我们由科技园区开发也升级为科技新城的开发。专业科技园区的开发还是我们传统的优势。另外，我们针对一些城市产业与区域经济发展的特点，着力打造集商务、商业、居住、娱乐等于一体的产业新城产品。

以科技地产为特色，商住地产战略协同

【搜狐焦点产业新区】：听说北科建提出了科技地产的模式，内涵是什么？

【郭莹辉】：工业用地一般会细分出教育、科研等用地性质。大类上看，科技园区开发还是工业地产的范畴。我们提出的科技地产是工业地产的高阶阶段，我们服务的客群是高科技里面的创新型和成长型企业，为这些特定的企业去服务。同时，我们按照经济规律和市场化的方式，来开发科技载体。但更重要的是，我们做科技地产的目标是为了实现区域的高新技术产业聚集作用，并在科技地产开发过程中力求达成三重利益的平衡。第一，首先是满足地方经济发展的诉求。通过我们专业化的运营帮政府完成产业聚集，实现就业、税收、产业升级等功能。第二是服务好入驻企业，使他们容易生存和发展。园区的建设是物理空间概念，但是真正的内核是通过产业服务体系将产业里相关企业聚集在一起，使这些企业交易成本、创新成本降低，创新更加活跃。通过硬的环境建设和软的服务体系建设，企业在这里的生存和成长的速度会加速。第三个才是开发商自身的利益诉求。因为我们是从政府那里大规模批租土地建设科技园区和实现产业聚集作用。政府的目的达到了，企业的目的达到了，我们对他们两个重要客户服务的过程中我也获得相应的项目开发和产业增值服务的回报。

【搜狐焦点产业新区】：政府有税收能解决就业，企业服务环境好，成长快，有聚合作用。只有这样，对我们开发企业来讲，才能获得持续稳定的回报。而不像住宅一样，销售成功就能收到利益。所以，科技地产这个名字听起来挺响亮，但是不好干。

【郭莹辉】：科技地产从服务对象、运作模式和我们的终极目标来说，和商业地产、住宅地产肯定是有比较大的差别。科技地产，科技是我们的服务对象，地产是我们的经营方式，这才叫科技地产。行业里面也有人讲科技地产，但是他们指的是在建筑里面通过设计、材料、工艺改变工作空间的舒适性、智能化，这应该叫地产科技。

【搜狐焦点产业新区】：我们去年也做了一个低碳地产的规模与挑战，跟“科技地产”这还真是两个概念。

【郭莹辉】：我们内部也提炼出科技地产的开发模式，从定义提出、模式设计等方面都有一整套完整的理论体系。只有想明白了为什么干、怎样干，才能干得好，为行业起到引领和示范作用。刚才上面提到的，我们认为这是一个狭义的科技地产定义。我们按照行业和客户群划分的，所以叫广义的科技地产的定义。北科建现在主营业务分三大块：科技地产业务和住宅地产业务、商业地产业务，其中科技地产是龙头，商住地产战略协同。也就是说，北科建是同业多元化的经营策略。科技地产业务是战略性业务，对于政府来讲，一个园区的形成也是需要时间去考验的，对于一个市场化的企业来讲，自然而然时间就是风险。按照我们经验，一个科技园区要用六到八年才能建设成为一个高品质的园区。在北科建，我们为了使企业能更好的为社会服务，能保持持续的发展，我们提出了“社会效益为首，经济效益为本”的新的企业经营理念，就是说我们做项目投资时首先要考虑项目本身对社会有多大的贡献度，能承担多大的国家使命或者社会责任，这是我们取决投资与否的重要前提。当然，项目还要有一定的投资回报，否则，我们企业就无从谈起可持续发展了。

【搜狐焦点产业新区】：所谓社会效益就是两者之间必须是依存的关系。因为必须有这种社会效益才能使科技园区与入驻企业保证持续的诚信，或者持续的信赖关系，才能有持续的回报。【郭莹辉】：企业要具备一定的投资回报能力，才能坚持我们科技地产开发和盈利模式，不断地在国内复制我们的园区产品。目前，我们在全国储备了总投资550多万平方米，投资额有三百多亿，这里面一半的投资配比是在科技地产领域，现在在北京、无锡、嘉兴、青岛都有布局。

盈利方式：实践复合地产模式 同业多元化规避战略风险

【搜狐焦点产业新区】：不管是看长远利益还是近期利益，作为管理层，资本方对你的要求就是回报。刚才提到战线能拉到九年、十年这么长。业绩考核是以年来考核，还是十年来考核？出资方和管理层对我们容忍的底线是多少？

【郭莹辉】：这个话题我得分两个方面来回答。第一，北科建为什么还要坚持做科技地产？一个企业你的核心能力能做什么，包括在未来能不能持续的变成一种竞争优势，这是战略选择问题。北科建从成立到现在，园区开发与建设业务就是我们的核心能力。第二，房地产行业的发展趋势是什么？我们属于房地产行业，现在房地产竞争也很激烈，也很饱和，到底取舍哪些细分行业是由你的竞争优势决定的。目前住宅地产竞争激烈，商业地产投机过度，而工业地产，尤其是科技地产还不是完全竞争性市场，而在这个领域恰恰是我们的传统优势。同时，在传承优势的过程中，通过发展和改变提升我们的发展模式，使我们前进的道路上能够走得更好。政府服务得好，客户服务得好，我们的盈利回报也能比传统、比过去的回报更高一些。

讲到科技地产的盈利能力，这是我们业界共同的疑问。做这么艰苦、周期这么长的业务能不能获利使企业可持续发展。这里面就看我们是通过什么模式去做。我们的科技地产有三个特点：第一，以复合地产业务结构对冲和化解战略性风险。现在大家为了规避单一行业的调控或者竞争风险，都逐步由专业化向复合型发展，比如说做城市综合体。我们强调的是同业多元化经营战略，其中科技地产产品还要丰富和完善，保持既有的科技园区这个传统产品类型，又升级到科技新城。科技新城是围绕产业发展的必要配套和要素聚集。我们提出围绕产业要配套商业功能区、住宅功能区。嘉兴项目是我们打造的第一个科技新城产品类型的样板。在一千亩的土地上建设150多万平方米，中间是产业研发，两边是商务和住宅配套。这三个功能配在一起，里面有六七种业态，研发、办公、休闲、居住等。构建一个微型城市以使里面的产业人员享受到职、住、娱一体化的服务。

【搜狐焦点产业新区】：学校也会引进？

【郭莹辉】：学校在这些城市开发里面会有配套，政府可能会提供，也可能开发商会引入。至少产业人员在里面基本社会功能是齐全的。当然不能办全社会功能，不然警察都得有。科技新城和专业化园区重在功能完善，这其间就要我们合理设计好项目的经营计划，持有多少，销售多少，以控制好项目的业态和服务的品质。

【搜狐焦点产业新区】：能大概透露下这个配比吗？

【郭莹辉】：科技地产的运营和商业地产的运营有类似的规律性，为了园区能够存活，必须要销售一部分物业。同时，要在我们开发的园区里保证产业业态的招商质量，包括后续的产业服务，必须要控制主体业态。要不然，和一个商业地产项目一样，比如开发一个MALL，打散了销售是行不通的。所以，我们前期会销售一部分物业，同时持有培育一些长线业态，比如酒店、商业、餐饮等项目。总之，持有型与销售型物业要从项目开发之初就要规划好。除了园区内硬环境的建设，还要加强产业服务体系建设。这个服务体系是针对中小规模成长型企业的，它比较综合，只靠开发商无法完成。我们要和当地政府、管委会，包括社会上的其他商业伙伴，比如说银行、投资公司等合作，通过我们开发商把它整合，聚集在园区里面构建产业服务体系。首先，我们帮园区的企业搭建技术平台，如软件园、生命园，我们会投入大量资金建立公共实验室、服务器为企业租用。第二，帮助引入人才培训机构，包括人才招募、培训服务等。第三，提供资金服务，这个资金服务面更广，大到吸引社会机构兴办科技银行、股权投资等业务；另外，我们未来也会建立泛科技园区的VC和PE投资机构，通过投资机构定向给我招商引资的这些企业提供金融支持、股权投资，扶持他们成长的同时，也是在扩展我们的盈利模式。

【搜狐焦点产业新区】：现在风险投资行业不像十年前那么好做了，但是你们在这方面会有一些优势。【郭莹辉】：因为我讲北科建的科技产业盈利模式是复合性多环节的，在项目开发和园区培育过程中，在一个长的产业链上分别获取不同的投资收益。

【搜狐焦点产业新区】：还有一个疑问，比如说我知道所有人都想把所有钱都赚了，但又希望鸡蛋不要放在一个篮子里面，买股票也要多买几支。但是恰恰像万科，也是因为当年专注住宅地产，所以他们才能走到今天。其实这就是两种情况，我不知道北科建如何处理这个问题呢？

【郭莹辉】：关于专业化还是同业的多元化，这个趋势比较明确了，复合地产是大势所趋，这也是规避战略性风险的一个重要的手段。

【曹邗】：为什么说我们可以协同发展，是因为北科建继承了前十年的积淀，它做的项目其实并不只是科技园区，这十年来，包括中关村商务功能区，也就是现在中关村广场，我们在为科技园区建设配套的住宅领域，比如像领秀硅谷、领秀新硅谷，还有观山悦，其实我们在不同的子领域里有各自的板块，有各自的团队。比如像说中钢大厦，150米的超高层，这也是我们团队做出来的。所以我们再去做一个新城的时候，复合业务下培养出的团队优势就十分明显了。

【搜狐焦点产业新区】：这几个团队之间的沟通是如何实现的？我比较感兴趣是这个。

【曹邗】：他们都是我们旗下的公司。【郭莹辉】：十年来北科建的积淀是什么？其实四句话，一是品牌优势。第二是我们持续的理念创新。能从园做到城，城里面又那么多业态，解决好产业与城市、功能与业态等各种矛盾冲突，靠的是经验传承和理念创新。第三个是我们多业态的综合性团队。我们从一级开发做到二级开发，从住宅、商业做到科技，这十年来，我们积淀的这些多层次、多领域的团队是其他开发商所不具备的。第四是项目资源整合能力。科技地产最重要的能力两条：一是产业招商资源整合能力，一是产业增值服务能力，能不能盈利关键是看你是以卖房子为主，还是以产业增值服务为主，这是一个战略层面的总体设计。

【搜狐焦点产业新区】：那您能够简单说一下您这三个业务线的，或者现在一个，这种利润配比的情况，或者你未来希望达到什么状况？

北科建（集团）股份有限公司技术总监曹邗

【郭莹辉】：我们只能讲，现在储备的三百多亿项目投资中，科技地产占着一半，住宅地产占一半。科技地产是战略性业务，力求科技地产板块里面，在财务上能够自求平衡，无论是从它的现金流和利润贡献上。住宅板块是策略性业务，短期内为集团做贡献，同时，在现金流和利润上，通过集团化运作可以实现板块之间相互支持。但是，从盈利上来说，短期策略性的业务谋求的是销售型利润，战略性板块谋求的是服务和资产增值的利润。一长一短，在企业化的运营过程中达到一个有限的平衡。如果说系统的风险是通过这种模式来控制的，更应该说经营风险完全取决于我们战略的执行力。科技地产对集团决策和领导人驾驭企业资本的运营技巧，对资源组织配制能力的要求还是挺高的。

品牌复制：瞄准经济活跃区域 开启异地扩张战略布局

【搜狐焦点产业新区】：好的，刚才我们花了很长时间来讲科技地产。总结起来，北科建找到一条适合于企业本身的道路，这也是提升北科建品牌内涵最核心的东西，做科技地产的核心要求是专业能力，在这个领域里成为一个领军者。

我想第二个问题就是，产业园区发展到今天，不只是我们北科建，包括清华科技园也好，还有其他比较著名的品牌园区都在向外进行扩张，向外做一些复制。那么，我也知道北科建的一区三园，在青岛、无锡、嘉兴三个地方都有科技园区存在。在异地扩张过程中，北科建有些什么样的思路？现在这三个园区目前开发进展如何？北科建对未来怎么来设想？请曹总介绍一下。

【曹邗】：我们三个园区总的设想应该是战略布局，因为我们是要打造产业的聚集，而且加速它的产业发展，所以我们首先选择经济发展最活跃的地区。另外一个，我们通过从对区域的产业研究和为这个产业所需要配套的各项服务，两个方向，从所需要的软环境、硬环境两个方向去研究，我们首先布局了青岛、无锡和嘉兴三个园区。那么，在这三个园区里面，我们理念又是不同的，虽然都是在走科技地产的思路，但是在理念上，在不同地区，我们必须有自己的原创，那这是什么呢？比如在嘉兴，是一个非常复合的科技新城，在三线城市我们去打造一个科技地产项目，而且它本身的产业又不是特别清晰，它缺什么，就是它缺人才，缺它的产业聚集。那它为什么没有这个聚集？那是因为环境，因为科技企业包括像搜狐现在的年轻人，一个是扎堆，一个是要有一定的生活氛围，现在的年轻人讲究生活品质，就是既要有工作，又要有生活。

【搜狐焦点产业新区】：所有年轻人都讲究，我们现在好像有这个条件了。【曹邗】：对，所以这样也就是我们郭总提出来，我们集团走的是有业有城思路。【郭莹辉】：对，这是我们特别强调的，宜居宜业才是一个好的科技城。

【曹邗】：这种情况下，我们在嘉兴就是要为它去把这些该有的环境补充起来，人自然就会聚集过来，然后我们才能通过这些良好的服务、良好的环境，因为它自然环境非常好，但是城市功能和聚集功能还不够，那我们就要去把这个完成。当然我们也看到上海和杭州的发展，我们认为它能够聚集人才。

【搜狐焦点产业新区】：其实项目事先的战略定位和考察已经决定了这事肯定能干。

【曹邗】：对，因为在做一个项目的时候，或者选择一个布局的时候，我们是从产业规划、产业研究入手的。而不是说我们圈一块地，所有的企业进来吧。所以我们核心能力就是通过我建软件园等专业园区的经验，通过我们的思考，通过我们多年的研究，总结自己和政府在做开发区时的经验教训，从中提升出每个项目的开发理念。

【搜狐焦点产业新区】：嘉兴是创新园，创新园的意思就是里边的企业是属于创新型的企业。另外一个意思，可能说这个园区它是一个创新的园区，不知道这么理解对不对，它是一个复合功能区。

【曹邗】：对，可以这样理解，有双重的意思。【郭莹辉】：复合型的产业。

【搜狐焦点产业新区】：然后无锡是专业化园区，就是软件园，青岛是生物医药产业园。【郭莹辉】：也是专业化园区。

【搜狐焦点产业新区】：也是专业园区，但是你选择不是在无锡盖生物医药，而是在青岛盖生物医药，肯定是有你们的考虑的。

【郭莹辉】：资源禀赋，市场条件。

【曹邗】：因为山东是我们国家海洋研究和海洋医药各方面发展最快的地区，而且比例最高。那么这样的话，我们在哪做专业化园区？我们现在选的是红岛这个区域，它是未来青岛发展区，是一个第三代新城。

【搜狐焦点产业新区】：青岛这个地方也有住宅配套吗？ 【曹邗】：也有。

【搜狐焦点产业新区】：这三个园区都是复合地产的概念？ 【郭莹辉】：都是。

【曹邗】：为什么会这么做呢？因为这是城市发展的规律，从上百年的城市发展来看，从欧洲，包括到现在中国，其实城市越来越多走向复合型，因为要解决你的交通成本，解决你的各项城市功能的供给，要解决人的生活方式的变化。单一的园区，或者某一个地区过去简单的一个卫星城，为什么有的时候发展不成功？是因为它没有产业，或者它只有产业，所以它逐渐才走向复合型道路。

在大型城市以外，其实更需要这种复合，所以在青岛我们是去引领这种工作和生活方式，我们有原创思想和原创规划，包括园区整体的环境空间。为什么郭总讲，原来工业园区和我们现在做的科技园不一样，原来可能都是房子，大马路一修，大家去建工厂，很简单。但是现在的科技园区，要有审美，要有空间的需求，我们在那里面会引进欧式的小型空间，大家多一些交往空间，特别是现在从事科技企业的人，需要碰撞，需要有火花。那么，在青岛，我们要做到引领的新的生活和工作方式。无锡是建设专业园区，它在太湖边，有很好的景观，我们就充分利用这个景观资源，我们要为它做专业化的服务平台，因为如果你没有专业的服务平台，这些企业去了没法工作。因为我们要把这些中小企业和产业链要搭起来。也就是说，我们在研究一个园区的时候，从行业发展和公司规模上，怎么搭建它的一个产业链，和一个结构比例，通过这样的结构比例，最终才能实现园区规划，初步模拟收入和税收给地方政府，包括就业机会，这都是有规律的。所以其实为什么说我们做科技地产有特色和引领作用，是因为我们积淀了十年的经验，而且可以说我们把这个领域研究得更细致，这样的话，也能降低我们风险。

扩张策略：三因素决定项目选址 全方位发挥资源优势

【搜狐焦点产业新区】：好的，郭总，聊聊品牌复制，要是去这几个不同城市的时候，有一些什么样的窍门，或者有些什么样的应该避开的石头呢？

【郭莹辉】：刚才曹总讲了我们做科技地产的一些前提，我们去外地投资，实际上这是一个非常大的战略决策。第一，想把我们在北京中关村成功的园区开发模式和经验乃至我们的投资实力，贡献给其他具有发展潜力和发展活力的区域。像中关村这么高端园区给城市、给一个区域经济带来的这种助推作用，这是我们一个非常大的使命感决定的，驱动我们往外走。第二也是我们企业本身的发展需求，我们也需要扩大规模。在这几年的高新区发展中，有些高新区发展它有一些不太成熟成功的地方，很多地方需要腾笼换鸟。

【搜狐焦点产业新区】：腾笼换鸟。

【郭莹辉】：有的园区因为定位不准确，或者只招商，不择商，几年以后下来，园区不得不重新定位和产业调整，也需要这么一个园区作为一个载体实现这种调整，因此，当地政府的需要也成为我们的一种动力。

【搜狐焦点产业新区】：其实双方都是各自有各自的需求，一拍即合。

【郭莹辉】：对。这是政企双方的一个战略性合作。但是，我们也不是说什么地方都能去，因为每个园区投资都在百亿以上，六到八年，像北科建这样拥有150亿资产规模的企业，未来要完成300多亿的投资，压力还是蛮大的，所以我们非常谨慎。怎么选？第一看政府的服务，政府的合作精神，尤其政府的履约能力，这个相当重要。在这么长的开发周期里面，前期土地资源获取，建设过程中政府保障，招商过程中的政府合作，包括园区的定位功能，不能在前三年干着后三年就变了样。第二看区位，我们选择的就是经济非常有潜力和活力的地区，我们选择的项目集中在环渤海、长三角，当然都是中国经济发展最热门地区。

【搜狐焦点产业新区】：相对的，一个是发展热门地区，而且相对产业活跃，成本不能太高。【郭莹辉】：对。成本高只是相对来说，起步阶段就是土地成本，后面就是我们刚才讲的入驻企业的商务成本，商务成本也很重要。

【搜狐焦点产业新区】：比如说在无锡的话，政府会给你什么样的支持呢？或者给这些企业？ 【郭莹辉】：因为我们一般都是做园中园，无论是青岛还是在无锡，都是园中园，园中园本身它就有既定的产业招商政策，因为我是开发商，对我有一些其他的政策支持，但是对于入驻企业来说，都是统一在大的园区之下，都有统一招商政策。比如说，这些入驻企业的房租优惠，贷款支持，包括当地还有一些政府组建的比较大的风险投资机构都在这儿等着为企业提供服务，这些便利性，包括还有530计划、千人计划、人才引进，骨干企业到园区，引进这些高端领军人物。

其实我们今天还要强调一点，北科建是中关村发展的幕后英雄，我们这个幕后英雄后面还有一个强大的支持和保障，就是我们的母公司--北京市国有资产经营有限责任公司。北京国资公司是北京市的综合投资集团，在金融领域里面有北京银行、北京农商行，还有证券交易，产权交易，还有风险投资等等，它是一个完整中小企业金融支持工程。那么北科建可以利用我们母公司的优势。

【搜狐焦点产业新区】：就是说钱这方面肯定是没有问题的。【郭莹辉】：不光是钱，中国最大的产权交易集团是我的兄弟公司，我们讲的产业服务，对客户的服务，有些时候不是钱能买来的一种服务。

【搜狐焦点产业新区】：对，没错。

【郭莹辉】：比如这些服务工具，即使企业想花钱，未必有人能提供服务，我们就想把这个服务体系建立建全。从北京，尤其是很多外地的政府在产业服务体系上要么想不到，要么想到了没有资源。

【搜狐焦点产业新区】：没有资源来做。

【郭莹辉】：因为北京市政府层面提供的服务是非常健全的。那么，我们把这里面的很多思想、金融工具，包括具体商业资源，引进到北科建的项目园区里去，和当地的政府服务能力叠加起来就很重要了。

【搜狐焦点产业新区】：但同时您对当地政府的服务能力会提出更高的要求，而且或者他自己不知道政府将来怎么为企业服务，可能跟你们合作就知道了：我可能还需要什么，还需要提供什么东西。

【曹邗】：至少我们做了一个补充，更全面。

【郭莹辉】：回到我们刚才的话题，我们去外地决策的最后一个要素，就是当地政府能否将园区开发和商住项目开发一并给我们。

【搜狐焦点产业新区】：你不能光让我吃骨头，肉得搭配着。

【郭莹辉】：是，这就是通俗来讲的，应该说是一个合理的搭配。希望当地政府能从全局角度，从产业聚集包括高新区的发展角度，乃至这个地区的经济竞争力角度，把土地资源在某种重大或者重要的产业发展方向上统筹考虑,能把政府的诉求通过市场化的开发有机结合在一起。我们提倡的科技地产的理念及其模式，就是希望政府的公共资源合理搭配，还有，我们国家在科技地产的贷款，土地出让等这种政策的支持方面如果再多一点，会有更多的企业转向科技地产，会支持我们国家创新，所以说需要国家从不同角度关注这个行业。今天我们讲的不是北科建要做科技地产，是我们希望我们有更多同行。

多数企业来了以后，这个行业就有了，行业由小变大了，汇聚成一个力量了，逐步可能在我们国家高新区的发展模式上就会由小的局部创新，最后发展模式也会创新，这是我们选项目、做项目的思路，无非围绕着政府的合作精神，当地市场资源条件，包括最终当地政府在具体科技园区上有什么样政策和公共资源配置方式，这都是我们需要考虑的。

行业门槛：业态复杂标准高，团队能力最重要

【搜狐焦点产业新区】：因为搜狐微博在不管是房地产，还是在产业新区领域，影响力都非常大，来之前通过粉丝征集一些关于科技地产和关于北科建的问题。有几个企业的朋友给我留言，他们想问：科技地产的回报率如何，他很关心应该说具备什么样的素质，或者说具备什么样的实力才去做科技地产，需要什么样规避的东西。刚好和郭总的话题联系起来，您简单说一说。

【郭莹辉】：做科技地产的企业应该说还是有一定的门槛的。第一要有高度的社会责任感，服务好你的客群。一个是政府，一个是入驻企业。我们的产品是科技园区、科技新城，是国家自主创新的载体建设，不能忽悠政府和企业。第二要有强大的资本实力和投资能力，因为我们讲科技地产就是一个长线，大投资、大产出，它的时间周期很长，所以说没有一定的实力支撑，即使再有好的责任感，中途在企业经营压力面前也可能会将科技地产干成住宅房地产。第三是开发商必须要有综合的复合的团队。科技地产开发商可能面临的是全业态开发与运营能力的挑战，大概在中国见到的房地产建筑类型、业态类型几乎都包含其中了。

【搜狐焦点产业新区】：北科建集团在人才储备上很充分吗？

【郭莹辉】：人才储备还欠一些，因为现在只做这三个园区，不是北科建未来的规划，我们从今年进入北科建的“十二五”了，刚才讲这三个园区是“十一五”末布局的，那2024年我们还布局什么？我们未来两年还布局什么？在北京可能有一两百万平方米体量的项目，要么类似中关村叫城市商务功能区，或者还是我们的科技新城，或者科技园，我们在北京还会做，在外地还会继续复制，所以坚持建立复合型的团队，无论是从项目开发公司执行的总经理，还是到我们的招商、工程规划，包括项目的资本运营团队，乃至下面的专业工程师，我们都急需大量的人才来补充进来。从资金来说，对于房地产企业什么时候他都缺钱，但是更关键的是人才储备。因为北科建属于国企，北京市国资委对国有企业改革力度也很大，我们的体制机制也不断在优化，在创新。北科建本身就是市场化企业，那么我们机制体制也逐步在往市场化方面改进，所以说我们通过大的发展机会和平台，通过机制的改进，也希望能够吸引更多的社会精英加盟进来。这事其实挺伟大，可能干好我们园区开发业务以后，这些在北科建经过历练的人才，在房地产领域里边可能就是顶级优秀人才。

【搜狐焦点产业新区】：所以您得设个高门槛，别轻易被人挖了？ 【郭莹辉】：人才是自由流动的，我们也很开放。

“十二五”规划：新增三百亿投资 力争A股实现上市

【搜狐焦点产业新区】：刚才郭总提到北科建也有自己的“十二五”规划，它包含怎样的一个内容？同时，所有业界特别关注咱们国家的“十二五”，北科建又如何与“十二五”对接？

【郭莹辉】：我们的“十二五”还是挺宏伟的，第一，我们会坚持科技地产主业方向。“十二五”期间要建设以科技地产为特色的房地产企业集团，这是我们的发展愿景。另外，在市场布局和投资发展方面，我们在既有的三大科技地产布局基础上，按照“立足北京，兼顾外埠”的市场战略，在北京本地，包括在长三角、中国中部，再新增五百万平方米和三百亿投资，使累计园区能到八到十个。在“十二五”里面，我们同时还有一些其他目标，比如说希望通过科技地产成功的运作和对国家创新的示范效应，使我们得到行业以及国家管理部门的认可，让大家看到在房地产行业里面还有这样肩负社会责任，以国家创新为使命的企业存在，并且以开发业绩的优良表现，能够使集团整体上市。因为大家也知道，目前股票市场上还有高科技园区板块。

【搜狐焦点产业新区】：就是在A股。【郭莹辉】：在A股市场。

【郭莹辉】：不论社会对房地产行业有何认同，我们努力程度是否能达到上市标准，我们总有这么一个企业理想吧。如果有这么一个科技地产和资本市场对接，我们复制的速度会更快，我们现在的星星之火是不是能够燎原呢？希望我们能够把科技地产行业带动起来，这是我们企业未来发展的一些宏观想法。

我们建立自己战略规划有几个前提，首先要充分考虑国家战略，尤其国家提出“十二五”要转变经济发展方式，我们也要努力转变自己的盈利模式。第二，我们要考虑区域经济的规划。无论是在已经开发的城市，还是我们潜在研究的城市。第三，我们要研究北京市，从产业和城市两个方向上，比如说建设世界城市，比如说中关村“十二五”规划，这都是我们要着力研究的。首先我们是北京市属企业，在北京市城市综合建设中应当贡献我们的力量。最后，就是要理解控股股东的战略意图，北京市国资公司在“十二五”期间要从现在的四百多亿总资产发展到一千亿规模的企业，这是北京市政府，包括北京市国资委对国资公司的要求。我们是北京市国资公司唯一的一个城市开发运营平台，在母公司1000亿规模的规划之中，我们应该有什么样比重？我们也得尽快从150亿发展到400亿的规模。所以说，我们的收入也要上台阶，净资产也要上台阶，我们的规划和国家的战略、城市战略、股东战略都要配合起来，才有自己的战略，都是环环相扣的，是企业资源禀赋限定了北科建。因此，我们必须以“服务区域经济、助推产业升级、加速科技转化、提升社会贡献”为使命，服务科技创新，将股东、政府、客户、合作伙伴和员工的利益诉求完美地结合起来。

【搜狐焦点产业新区】：感谢北科建的两位老总能够来到我们搜狐演播室，接受我们的访问，另外也感谢我们广大网友的关注，随后我们会奉上一些更精细的报道，我们也希望不管是我们企业也好，还是我们企业所服务的企业也好，或者是服务的政府也好，都能够在科技地产这么一个大的旗帜之下，在“十二五”未来的几年当中能够达成所愿，也希望我们企业能够做得越来越好，再次感谢两位，谢谢各位网友。

**第四篇：北科建青岛公司召开2024年工作会**

北科建集团青岛公司召开2024年工作会

2024年3月14日下午，北科建集团青岛公司召开2024年工作会，北科建集团总经理郭莹辉、集团副总经理兼青岛公司董事长白廷全、青岛公司经营班子及全体员工参加了会议。

工作会上，北科建集团青岛公司总经理杨会诚代表经营班子作了题为《锐意进取 坚定信心 全面落实完成北科建集团各项任务》的经营工作报告，回顾总结了2024年青岛公司各项指标完成情况和重点工作的开展，并对2024年工作进行了总体部署，希望青岛公司在北科建集团的支持下，同心协力、真抓实干，全面落实完成集团赋予的各项任务指标。会上，杨会诚与公司各主管副总签订了2024年工作目标责任书。

白廷全对北科建青岛公司2024年的工作给予了肯定，认为青岛公司取得的成绩充分体现了北科建集团科技地产事业理论的正确预判和集团现代企业管理思想的管控落实，青岛公司将在集团科技地产战略的引领下，通过全体员工的奋发努力，积极完成集团下达的各项经营任务。

郭莹辉在工作会上发表了重要讲话，认可了北科建青岛公司一年来取得的可喜成绩，并对青岛公司2024年的发展提出了具体要求，希望青岛公司深化项目精细化管理改革，加快团队的职业化进程，不断提升运营和开发效率，为北科建集团的本地化深耕策略打下坚实的基础。同时，就房地产市场面临的形式和北科建集团应对内外挑战进行了详细分析，深刻阐述了集团“十二五”战略前两年的发展状况及未来三年的阔步发展趋势，寄望北科建集团青岛全体员工积极努力提升自己的职业化技能，在科技地产的平台上书写自己精彩的人生。

**第五篇：北科建集团召开2024年工作动员会**

北科建集团召开2024年工作动员会

11月10日上午，北科建集团召开2024年工作动员视频会议。会议通报了集团2024年经营指标及工作任务预计完成情况和领导班子对集团2024年工作的总体思路。集团领导班子成员及总部中层正职，各公司董事长、总经理参加了会议。

总经理郭莹辉首先通报了北科建集团2024年经营指标及综合计划预计完成情况及2024年集团的工作思路、工作目标和主要任务。他指出，2024年，在房地产调控形势下，集团上下团结一心，努力工作，取得了可喜成绩，大家的精神面貌和干劲非常值得肯定。希望大家充分利用好年前的时间，抓紧落实好今年的收尾工作，并按照集团领导班子对2024年的工作思路，认真谋划好2024年工作措施。

关于2024年经营任务和总体思路，郭莹辉指出，2024年是集团“十二五”战略承上启下的关键时期，大家要科学分析形势，充分认识到完成2024年工作任务的艰巨性和复杂性。要深化项目精细化管理改革，敢于突破原有的模式，优化工作流程，完善工作制度，保证工程进度。要深入思考当前形势下，如何保持集团快速扩张，为北科建集团“十二五”战略的全面落地做好资源储备。郭莹辉还就做好2024年工作提出了五项具体要求：一是在项目管理层面上，各公司与集团总部职能部门要加强统筹协调，力求在管理模式上有所突破和创新，保证项目的策划、规划设计、招投标与成本控制、工程组织优化等各个关键环节按计划进行，保证工程的质量与进度。二是在融资上，各公司要做好资金预案，集团总部将进行统筹协调，加大融资力度，保证各建设项目的资金支持。三是在销售上要突破自我思维，坚持以客户为中心，灵活调整销售策略，加大激励力度，加快销售进度。四是在资本运营上，要拓宽思路、广聚资源，优化资产结构。五是要实质性启动上市筹备工作，夯实基础，为集团上市创造条件。

党委书记李晶在讲话中指出，这次动员会的目的就是进一步统一思想认识，鼓足干劲，做好2024年工作，进一步解放思想，科学谋划好2024年工作。他要求各级党组织要发挥战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用，发动好群众，带领大家围绕经营中心工作真抓实干，保质保量地完成集团交付的各项任务；各级领导班子要立足岗位，解放思想、敢于负责，善于统筹，从北科建集团战略全局出发，结合本单位实际，在出实招上下功夫，在上下沟通和横向协调上下功夫，确保大家心往一处想，劲往一处使，形成北科建集团发展合力。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！