**构建科技园区服务体系 打造入园企业生态环境**

**——中业慧谷做企业全方位服务解决方案提供商**

中业慧谷作为专业的科技园区开发运营商，自2009年进军科技地产以来，一直秉承“打造国内一流园区”的战略目标，高起点、高规格、全方位精心运作着每一个园区。最初在昆山花桥成功为法国凯捷量身定制了一个园区。淮安打造软件园一期3万平方米的启动区，已经完成300%的招商率（这是因为我们现有的物业只能满足三分之一的入驻企业的办公需求，很多公司只能是采取产值入驻的方式落户园区，待二期物业建成后陆续搬入园区办公）。镇江项目也正在启动过程中。

中业慧谷开发运营科技园区过程中面临着重重困难，比如建设初期投资强度大（因为地方政府要求我们自持大量物业）；招商初期企业信任度低（企业往往怀疑政策执行能否到位，各种承诺是否兑现）；政府期望值高（地方政府往往要求短时间内就要招到多少大型企业，最好是上市公司或500强，每年实现多少产值，上交多少税收，申报多少专利，解决多少就业等等）；同时还在面临同一城市建设多个园区的竞争压力，将有限的企业资源被过度的稀释到多个园区，造成严重的“僧多粥少”的竞争困局… …

但是中业慧谷面对各种压力和挑战时，毅然决然地坚定地履行着自己的历史使命，实践着我们对政府对企业的承诺——“打造国内一流的科技园区”！如何摆脱园区“同质化”竞争的困境，走出一条具有中业慧谷特色的园区开发建设之路，引领国内科技地产发展的潮流，一直是中业慧谷人梦寐追求的事业。探索中实践，实践中探索，我们已经逐步形成了一套较完整服务体系构建，我们要成为入园企业全方位服务解决方案提供商。我们提出：入园企业只要做好两件事，即产品研发和市场推广，其他的事情都交给我们，由我们通过专业的第三方服务机构为入园企业提高“贴心、专业、低成本、零距离”全方位的服务。

（见表）

举例说明：企业经济活动中不可避免的与其他企业合作，签订大量的经济合同，这就带来大量的法律顾问服务需求。如果一个公司单独去解决这一问题，必然面临：一、不知道如何寻找和选择合适的律师事务所，对律师事务所服务水平无法评估；二、选择法律顾问服务的时间成本和经济成本都高；三、由于办公场所有距离，无法及时、高效的进行法律咨询。而这一问题，通过中业慧谷的运作就变得简单、高效、低成本。中业慧谷在各园区项目上建立了庞大的服务后台部门，由责任部门和专职人员去寻找、洽谈、甄别当地实力最强、专业最精、态度最好的几家律师事务所，当园区还未建成时先进行战略合作，园区建成后直接引进这几个律师事务所，他们在园区内直接面对面、零距离为入园企业提供优质、高效、更是低成本（因为园区企业集中，数量多，规模效益明显，成本至少降低一半以上）的法律服务。我们可以肯定的说，最好的律师事务所都在中业慧谷园区，我们提供当地最好的法律服务。不仅如此，我们还提供最好的财务管理服务、融资服务、人力资源服务、专业培训服务、专利申报服务、商标注册服务、财产保险服务、酒店预订服务、税收申报及返还服务、工商登记服务、行政审批服务、项目合作服务、上市辅导服务、专项扶持资金申报服务、战略及营销咨询服务、专业会议服务、商务统购服务、广告业务服务、物业管理服务、云平台服务、行业论坛服务、新产品新技术上市推广服务以及企业家社交平台服务，涉及五大类上百个具体的服务内容。入园企业可以“足不出户”享受到众多优质、价廉、高效、贴心、零距离、全方位的服务体验。

这就是中业慧谷提出的“企业生态”的概念，入园企业互为供需双方，互为服务的提供者和受用者，谁也离不开谁，谁都依赖着谁。中业慧谷通过全方位的资源整合、全体系的服务外包合作，彻底解决了企业单打独斗的传统生存格局，营造了全新的企业生态环境。促使公司迅速聚集，产业高度融合，市场竞争力成倍增加，生存环境日益改善，企业高速成长。因此中业慧谷必将成为企业生存的孵化器，发展的助推器，腾飞的加速器，成为企业成长的摇篮，成就企业家梦想的科技园。

以下展示我们淮安园区和镇江园区部分服务体系合作成员：

（见表格）见文件包