

人文底色打造园区科技产业生态

节目主持:赵巍 节目编辑:叶丹

双线作战: 在成熟与拓荒间寻找平衡

主持人:李总,您现在的状态被形容为“双线作战”。一边是已经硕果累累、亩均税收达70万元的天津高端精密仪器产业园,一边是正在热火朝天建设、总投资4.38亿元的天津人工智能传感器产业园。在2026年这个时间节点,您是如何平衡“成熟园区的精细化运营”与“新园区的快速拓荒”这两种截然不同的管理节奏的?

李明山:其实我们在津南区同时建设和运营这两个园区,虽然发展阶段不同,但二者同属一个制造业生态,服务的企业类型也一致。因此在实际建设和运营中,我们并未感到冲突。反而得益于新园区的建设,产业生态的容量与覆盖范围进一步扩大,资源也更加丰富,开展工作更加得心应手。唯一的变化是个人精力投入更多,但我和团队对打造制造业生态满怀热忱,累并快乐着。

主持人:您提出的“PGUN”模式在业内颇具影响力。

李明山:没错。“江恒产业”不再打造泛化的综合性园区,而是坚持聚焦制造业细分领域建设主题园区。未来的核心竞争力确实在于这套产业生态打法。除了建设物理空间,我们更注重构建产业生态。在该模式中,“P”指“江恒产业”,我们作为园区与生态的投资开发、建设、招商运营及科技成果转化主理人;“G”代表政府,提供战略引导、政策支持、空间保障、配套环境等;“U”代表高校资源,我们充分依托津南区“海教园”资源,让中小型科技实体企业在“既是前后楼,也是上下游”的生态中发展壮大;“N”则代表对应N个产业方向的N个特色主题园区。

文科生的硬核突围: 用人文底色温暖科技

主持人:我们先回顾高端精密仪器产业园。作为文科生,当初面对深耕

“硬核”技术的科学家与企业家,您是如何突破专业壁垒,赢得他们信任的?

李明山:虽然我是文科生,不具备理科生的技术深度,但我能以哲学思维洞察行业发展规律。我发挥文科生的优势,为园区赋予“人文底色”。我们打造了“江恒下午茶”品牌活动,邀请企业家齐聚一堂,以正向激励的方式探讨行业与社会议题。这不仅凝聚了思想、增强了向心力,还能通过捕捉行业规律与价值,研判未来发展趋势,进而赢得企业家的信任。

主持人:资料显示,您的精密仪器园亩均税收达70万元。在土地资源日趋紧张的当下,您凭借怎样的标准,筛选出这些高产出的“专精特新”企业?

李明山:我主要用三把“尺子”。第一是信念,坚持服务科技实体,助力中国制造业发展;第二是方式,坚持“生态招商”,主动梳理上下游资源;第三是选择,即便有不合生态链但条件优越的企业申请入驻,我们也会为维护生态构建予以婉拒。正是这种严格筛选,让我们集聚了一批高质量企业。

产教融合:打通人才 与产业“最后一公里”

主持人:“江恒工匠计划”是您的一项创新举措。在精密仪器园,您如何依托海教园资源,将企业的“需求清单”转化为学生的“就业清单”?

李明山:我们发现企业招人难与学生就业难之间存在衔接“断层”。为此,我们启动“江恒工匠计划”,对接企业“需求清单”与学生“就业清单”。我们引入企业真实案例作为“活页式教材”,邀请院校教师与企业家共同参与实训教学。

主持人:您打造的“工锤网”产教融合实践中心,堪称制造业的“滴滴”。在实际运营中,它究竟为园区中小企业解决了哪些“卡脖子”的实际难题?

李明山:“工锤网”解决了企业间资源链接的随机性问题。以往企业找资源依赖熟人打听,如今通过这款线



创新潮涌天开园,科创筑梦向未来。天开高教科创园正加速培育新质生产力,一批专注硬核科技、深耕细分领域的科技企业在这里拔节生长。本期节目,主持人赵巍对话天津江恒产业管理集团有限公司总经理李明山。

上小程序,企业可自主实现资源对接。无论是上下游订单互通、设备共享,还是人才供给,都能直接高效联通。例如不久前,我们通过“工锤网”,快速为津南区一家半导体企业对接了北辰区一家企业的镀层工艺服务,大幅提升了协作效率。

共生共荣:从“园区开发商” 到“产业生态共建者”

主持人:建设和运营这两个园区,您的团队在能力上完成了哪些升级?已从单纯的“园区开发商”,升级为懂技术的“产业合伙人”?

李明山:没错,我们的团队正经历这样的转型。我们倡导学习型文化,团队成员不仅要掌握物理空间建设知识,

更要精通产业服务。我们的导师就是园区内的企业家、科学家以及合作基金团队。通过持续学习与能力升级,我们正从“物业管家”转变为懂资本、懂技术的“产业合伙人”,这也是科技经纪人与产业经纪人未来的发展方向。

主持人:您不仅建设和运营园区,还投资成立江恒华创精密技术公司布局实体产业。这家公司在“江恒”发展布局中,能为服务企业带来哪些价值?

李明山:我们发现园区企业在精密加工制造环节,对“工业三坐标”等测量装备存在刚性需求。为此,我们成立“江恒华创”,不仅提供硬件产品,还助力高校科技成果转化。更重要的是,这打破了园区运营“招商完成即离场”的困境。我们通过搭建具备商业与市场逻辑的服务实体,保障对园区企业长期可持续的服务动力。

主持人:作为天开园的企业家,您认为天开园给予您最大的助力,是资金、政策,还是“懂产业、懂企业”的生态圈?

李明山:天开园为我们提供了懂产业、懂企业的优质生态。这里有深耕产业的人才、适配产业的资金,政策环境也十分友好。这样的生态氛围让我们备受鼓舞,能在这片沃土上成长,我们倍感幸运。

主持人:传感器园预计2027年7月交付。面对未来市场变化,您对招商工作是否有信心?底气源于何处?

李明山:我们的底气来自真诚与专业。目前项目建设进展顺利,预计2027年7月一期交付。招商工作成效显著,已成功引进67家行业企业达成入园合作。我们坚信,只要打造出有温度、有服务、有资源的生态圈,企业家们定会选择加入。



扫描二维码,收听本期《津商风云》节目音频。

开篇语:

在人生长河中,健康是最大的财富,安心是最暖的守护。“平安人寿保险康养服务之星”将目光聚焦于那些在保险康养服务一线传递温暖的专业人士,他们是守护客户生命周期的“财富+健康+养老”解决方案的价值传递者,用专业与温度,为客户撑起一把把“平安伞”。在这里让我们共同见证:平安如何以匠心服务守护您的品质人生。专业,您心中的平安。

“做一个被社会需要、被客户需要且依赖的靠谱人。”这是王璐的职业信念,也是他跨界七年始终践行的承诺。

2017年,这位前乒乓球教练从天津体育学院走出,毅然投身保险行业。看不懂条款?白天跑客户,晚上

平安人寿康养服务之星 王璐:被需要,就是最大的价值!

啃专业书。没有金融底子?考下RFP,又赴清华研修高级财富康养规划。他用运动员的狠劲,硬生生把自己逼成了持证专家。

靠谱不是口号,是结果。累计6亿元保额、487件保单,连续入围铂金钻与黑金钻,两度斩获福布斯中国百强保险精英黄金奖——这些数字背后,是一个个被托付的家庭。

客户为什么依赖他?因为王璐看的不是单一生意。在康养领域,他率



先关注养老、医疗权益资源,践行“有钱不一定有床,有保单一定要有路”的服务理念,康养资源配合保险使用。王璐常说,保险规划师的职责不只是卖产品,而是帮客户看见看不见的风险,要让更多人知道,平安康养项目不是一张远期支票,而是一张能提前配置的“入场券”。

如今已是全国高峰会分会会长、M1管理者的王璐,依然每天在见客户的路上。“荣誉会过期,但‘靠谱’不会。”他的目标不是做销冠,而是

做客户三代人的保险管家。

被需要,就是最大的价值。

重要提示

1、本文所述“保险康养顾问”指保险代理人,其展业范围仅为保险产品销售。

2、本文所述高品质康养社区等服务,为购买平安人寿指定保险产品保费达标的客户,将获得的相应服务权益。上述服务内容仅作参考,不构成任何形式的承诺、保证、要约或要约邀请。涉及收费的项目,需客户根据自身需求付费购买。



中国平安 PING AN 专业·价值

专业 让生活更简单