



兴泰控股官方微信 兴泰控股官方微博

**兴泰控股**  
XINGTAI HOLDING  
2016年11月28日  
农历丙申年十月  
(总第125期)  
安徽省内部资料性出版物  
准印证号:皖L01-006

# 兴泰月报

合肥兴泰金融控股(集团)有限公司主办 网址: http://www.xtkg.com ★ 实干成就金融梦想 ★ 团结 学习 创新 超越

## 兴泰资本：“小个头”善展“大身手”

一个成立未满两年的公司，手里“握”着100多亿的投资基金，真的假的？

一串新鲜跃动的数字直面种种“将信将疑”铿锵有力：

截至目前，兴泰资本受托管理的市政府引导基金规模40.29亿元，其中，市产业引导基金规模8.12亿元；自主管理的大湖名城系列基金总规模10.15亿元，光电智能基金以及和县区政府合作的各类产业基金规模超9亿元；5支参股子基金总规模逾50亿元……

叩问何谓：这支年轻的队伍为啥有如此大“能耐”？

担当、创新、实干使然。

如今的合肥，产业升级律动有力，“双创”大潮争先涌动。作为兴泰控股旗下强力打造的股权投资平台，兴泰资本自成立以来，用责任担当和奋勇创新，通过受托管理的政府投资引导基金和产业投资引导基金，为全市重点产业发展“推波助澜”；通过大湖名城系列基金及小微债，为一个个初生“待哺”的企业“雪中送炭”；通过探索设立运作自主管理基金，让合肥业态丰富、层次分明的基金丛林渐成风景；通过整个团队的苦干实干，让美丽愿景变为可以触摸的现实……

关于兴泰资本，值得说道的，还有很多……

### 担当：“使命”二字重千钧、润无声

2015年6月5日上午，市政政务中心会议室，掌声响起。

随着一块簇新的红绸被缓缓揭开，“海通兴泰（安徽）新兴产业投资基金”正式落地。

熠熠生辉的金色牌匾背后，是兴泰力量的蓄势待发。

这支由兴泰控股与海通证券共同发起、并由兴泰资本与海通开元共同运作的基金，将数以亿计的资金活水注入合肥发展战略性新兴产业的浪潮之中。

事实上，这只是兴泰资本以产业基金支持合肥大发展的一个缩影。

发展战略性新兴产业，是合肥对于创新发展理念的深度实践，更是这座“创新高地”在转型升级道路亮出的精彩“一招”。

然而，新兴产业的成长，创新能量的迸发，没线，不行！

对此，合肥市于2014年创造性地出台“1+3+5”

产业扶持政策，通过政府引导资金撬动市场力量，为产业发展提供资金等多方面支持。

在市委市政府的信任与重托下，作为市属国有金融控股平台的兴泰控股迅速成立合肥兴泰资本管理有限公司，义不容辞地挑起了管理政府投资引导基金和产业投资引导基金的“大梁”。

成立以来，兴泰资本一方面直接为全市重点项目直接投资，打通项目落地“最先一公里”，完成对合肥通富微电、迈远微电子、星膜材料等多个项目的出资工作；另一方面，充分发挥财政资金引导作用，广泛接洽海通开元、同创伟业、赛伯乐等40余家国内知名投资机构或产业资本，并逐渐构建起“兴泰系”股权投资体系。

合肥聚能新能源科技有限公司是一家致力于太阳能光伏系统集成技术与光伏发电系统设备产品研发开发及工程实施的高新技术企业。由于设备产品为整体交付，前期研发和建设的成本较大，“想发展，没资金”，一直是该企业负责人最头疼的问题。

难题的转机出现在2015年。兴泰资本在了解该公司的资金困难后，经过充分调研和科学论证，先后向该公司提供了两批共计4000万元的贷款。

“有了这么‘给力’的资金支持，我们也有信心甩开膀子干事了！”该企业相关负责人说。

事实上，这笔犹如“及时雨”和“雪中炭”的资金，正是来源于兴泰资本受托管理的大湖名城系列基金。

最新数据显示，由兴泰资本管理的大湖名城创新基金和大湖名城兴科基金总规模已达10.15亿元，累计为108户中小企业送去资金“及时雨”。此外，为了解决小微企业的“燃眉之急”，力争帮助小微企业做大做强，兴泰资本在今年还全额完成小微企业扶持债首期5亿元贷款投放工作，惠及60余户地方中小微企业，二期5亿元贷款也力争在年内完成投放。

### 创新：一纸没有“标准答案”的试题

创新是什么？

从本质上说，创新就是崭新蓝图的外化、物化。从实际上说，创新就是新动作、新举措的实践、操作。

很多年前，平板显示对于合肥人来说还是一个“高大上”的新名词。然而，短短几年，合肥已一跃成为全国乃至全球都颇具影响力的“平板之都”。

产业的发展离不开资本的支持。当“世界平板”

的合肥力量已举足轻重，兴泰资本的目光也锁定于此，并独辟蹊径发起设立自主管理的合肥兴泰光电智能创业投资基金。

2014年，当80后的“理工男”张亚荣在平板显示行业摸爬滚打了10年后，“创业”的念头最终还是“爆发”了。那一年，在找到韩国的合作伙伴后，他正在谨慎地寻思这第一步“棋子”该往哪儿下。

一个机缘，兴泰资本投资二部总经理施阳生与张亚荣相识了。十多年的投资经验让“火眼金睛”的施阳生判定，这个拥有全球独创微纳旋转型精密激光加工设备技术的团队，在合肥真有“戏”！

接下来的一年多里，在兴泰资本的推动之下，张亚荣最终在新站区成立了合肥泰沃达智能装备有限公司。与此同时，兴泰资本也对该项目完成了光电智能基金的首笔300万元出资。

据兴泰资本副总经理张虹介绍，除了光电智能基金，该公司还发挥主观能动性，与巢湖市、瑶海区、阜合产业园等区县区政府保持紧密联系，进行各类产业基金合作。目前，该公司与阜合产业园合作的“阜阳市阜合产业扶持基金”已成功落地，规模3.001亿元，与巢湖市、合肥科农行合作的、规模为5.001亿元的“巢湖湖调转促基金”也已成功设立，目前正在进行项目储备。

兴泰资本“摸着石头过河”的故事不止于此。有时，摆在这个团队面前的，是一条无路可循的征途，或是一纸没有参考答案的试题。

兴泰资本投资一部总经理刘军对此感触颇深。目前，他正负责筹备组建合肥市风险补偿基金和合肥市国企混改基金。

然而，目标已有，道路全无。

“风险补偿基金本身就是为市属国有控股平台公司对外投资及以促进中小企业融资为目的开发的各类金融产品提供风险保障、亏损弥补的创新之举，全国尚无先例，而国企混改基金虽已有省市进行尝试，但要结合合肥实际，仍需‘量身定制’。”刘军说。

如同摸黑在崎岖，有时兴奋，有时落寞。

经历“收集、整理、分析、论证、修改、完善”的循环往复之后，凭着敢为人先的精神，靠着善于破题的勇气，关于两个基金组建的方案因惑最终迎刃而解！

### 实干：你努力的样子，看上去很美

或许对于兴泰控股副总裁、兴泰资本董事长

郑晓静来说，最引以为豪的，就是这帮“人”！

镜头拉回到2015年夏天。持续高温下的滚滚热浪，似乎在追赶合肥跨越发展的势头。

8月13日，对于成立还不到一年时间的兴泰资本来说，也在经历着一场灼心“大考”。

这是一副沉甸甸的担子，更是一个值得追溯的时间节点。

当天下午，在市政府会议室里，合肥市政府投资引导基金管委会第四次会议正在紧张地召开。

这场看似普通的会议，是兴泰资本这支年轻队伍的首次亮相，更是代表兴泰控股进行受托管理政府引导基金以来的首场汇报。

汇报，讨论，拍板……兴泰资本上报的5个直投项目和2支基金项目顺利通过！这些资金将直接“输血”高端产业项目，“供氧”中小微企业蓬勃发展。

然而，鲜为人知的是，在这个值得庆祝的瞬间背后，兴泰资本整个团队经历了两天两夜、通宵达旦的最后冲刺！

有人记得，那两天，“唯一喘口气的机会，就是12日上午天蒙蒙亮的时候，出门为大伙儿买牙刷、毛巾。”

聊起兴泰资本这支团队，郑晓静总爱用一个问题开篇：“大胆猜一下，我们用了多少人在管理运作大湖名城系列基金？”

见一个个数字始终无法接近正确答案，郑晓静不得不揭开“谜底”：1.5个人。

“1.5个人所负责的几乎是一个商业银行支行的资金量，这是什么概念？所以说，在现代金融行业中，效率就是竞争力。”郑晓静说。

在兴泰控股董事长程儒林看来，投资更像是一场“博弈”，一场高手之间的“过招”。

“投资其实在投‘人’，而每一个投资经理人能否‘踏破铁鞋无觅处’、‘打破砂锅问到底’，从而还原项目的本真‘面目’，则在很大程度上决定投资的成败。”程儒林说。

窄窄的肩膀扛起了重重的担，矮矮的身子也能翻过高高的坡。

肩负着支持全市产业升级、润泽中小微企业的重大使命，探索着兴泰控股投资板块的全新路径，兴泰资本，一个年轻的公司和一支年轻的团队屡屡显出“小个头也有大能量”的不凡身手。这样的兴泰资本，理应获得掌声。

汪炜、陈雯雯



定制旅游「新天地」

定制旅游「新天地」

定制旅游「新天地」

定制旅游「新天地」

定制旅游「新天地」

## 2016中国(安徽)城市停车创新发展论坛成功举办



11月26日下午，由安徽省停车服务行业协会联合安徽商报社共同主办的2016中国(安徽)城市停车创新发展论坛，在合肥成功举行。国家权威机构专家和高校教授，与安徽省及合肥市的政府相关部门负责人、停车行业企业精英

共聚一堂。这是安徽首次通过举办高规格论坛峰会聚焦停车产业发展。与会专家认为，此次论坛将带来深远影响，由此开启2016年为“安徽智慧停车元年”。论坛上，多位知名专家教授分享了各自在智慧停车领域的研究成果和独到见解，掀起了停车业界、论坛与会者的“头脑风暴”。

互联网+的浪潮涌动，停车行业也已处于风口浪尖。国家层面政策措施已基本完善，促进智能停车诱导系统、自动识别车牌系统等的开发与应用，加强不同停车管理信息系统的互联互通、信息共享，促进停车与互联网融合发展，支持移动终端互联网停车应用的开发与推广。对于停车行业未来发展趋势，全国道路停车行业联盟副主席兼秘书长，高级经济师刘民安认为，大数据和物联网技术应用，城市级停车平台建立运营，将

全面进入3.0时代。

随着城市化进程加速，安徽停车行业迅猛发展，近年来涌现出一批领先于国内外同行的高精尖企业，包括合肥城泊、中安智通、华星智能等，参与起草行业标准，研发高端智慧停车系统，包括中国电科38所等科研机构也进军停车民品研发，成为行业的先行者、领导者。

2015年被称为“中国停车政策元年”，也是停车产业升级发展的元年。对于此次论坛的成功举办，与会专家表示，此次峰会将给合肥乃至安徽停车产业带来深远影响，开启2016年为“安徽智慧停车元年”。“挑战和机遇并存，困难和希望同在，我们坚信‘智慧停车，幸福安徽’的梦想一定会实现。”安徽省停车服务行业协会会长长春说。（摘自人民网-安徽频道）

## 金融支持地方发展，“兴泰答卷”很精彩！

近日，合肥市人民政府对2015年度支持地方发展作出突出成绩的金融机构进行通报表彰，合肥兴泰金融控股集团(以下简称“兴泰控股”)旗下子公司兴泰担保、兴泰小贷、国控担保分别荣获“融资担保、小额贷款业支持地方发展奖”一、二、三等奖，兴泰典当荣获“信托、租赁、典当业及县域农村金融机构优质服务奖”，海通兴泰新兴产业投资基金荣获“证券、期货、股权投资、保险业优质服务奖”。

哪里中小微企业需要资金，兴泰的身影就出现在哪里。事实证明，在金融如何有效支持地方发展的命题下，兴泰的“答卷”很精彩！多年来，兴泰控股紧紧围绕市委、市政府的中心工作，立足“普惠金融服务的供给者”的本职定位，不断强化“地方经济发展助推器”的

支撑效应，通过对金控大平台的发力创新、深耕细作，打造了“兴泰系”基金丛林、大湖名城系列理财产品、兴泰智库等品牌项目，逐渐形成“软硬兼施”、“多点开花”的支撑格局，为区域经济插上了腾飞的翅膀。

今年以来，围绕聚拢资金助推区域经济“调转促”，兴泰控股充分发挥政府投资引导基金杠杆作用，获批6支参股子基金计划总规模55.36亿元，引导基金认缴规模8.9亿元，资金撬动比例达1:6.22。同时，为了给全市中小微企业提供“源头活水”，兴泰控股多措并举缓解融资难题，支持实体经济发展。截至目前，已累计服务中小微企业2123户，提供融资金额85.54亿元。值得一提的是，兴泰控股在今年还成功发行10亿元公司债和首期5亿元小微企业扶持债，发行利

率分别为3.38%和3.5%，成本处于省内同期较低水平。

荣誉是一把尺子，能够让兴泰控股在与同行业的比较中，在与其他金融企业的竞争中，明确自己的位置和发展的态势；荣誉是一根鞭子，让兴泰人时刻感受到发展的压力，从而激发兴泰控股不断开创新篇；荣誉也是一面镜子，让兴泰秉承“实事求是”的精神和“对标看齐”的态度及发现问题、分析问题、解决问题。

下一步，兴泰控股将一如既往地牢记宗旨，强化担当，不断优化业务产品，优化金融服务，以主动作为的姿态，助力全市经济发展活力迸发，努力为合肥推进创新转型升级发展，加快打造长三角世界级城市群副中心，不断开创“大湖名城、创新高地”建设新局面作出新的更大贡献。

## 国控担保分离式银行保函业务再传佳绩

近日，合肥国控建设融资担保有限公司(以下简称“国控担保”)与中国光大银行合肥分行签订合作协议，共同推出分离式银行保函业务。目前，国控担保第一单分离式保函业务已经正式落地，该业务也成为省内首家与光大银行合作开展分离式保函业务的担保公司。

继与光大银行合作后，国控担保分离式保函业务的合作银行数量已增加至四家，分别为中国建设银行安徽省分行、中信银行合肥分行、上海浦东发展银行合肥分行、中国光大银行合肥分行，总授信额度已达12.5亿元。分离式保函业务是银行与担保公司充分发挥各自优势，针对工程保函办理速度快、银行保函对施工企业资质要求高、施工企业资金压力大等实际情况，为广大施工企业提供的一项金融产品，具有程序简化、保函办理时间短、成本低、不占用施工企业银行授信额度等优点。

国务院办公厅印发的《关于清理规范工程建设领域保证金的通知》(国办发[2016]49号)指出，清理规范工程建设领域保证金，推行银行保函制度，建筑业企业可以银行保函方式缴纳。因此，国控担保开拓分离式保函业务是未来工程建设领域相关保函业务的发展方向，有利于减轻建筑企业负担、激发市场活力。

今后，国控担保将继续加强与银行的合作，不断推出更多创新产品和优质服务，更好地服务地方经济、服务中小企业。

汪丹丹

## 兴泰控股启动小微债二期投放工作

近日，合肥兴泰金融控股(集团)有限公司(以下简称“兴泰控股”)小微企业扶持债二期贷款投放工作正式启动。在首期5亿元成功发行的基础上，二期小微债规模将扩充至10亿元，预计惠及超过100家小微企业。

按照兴泰控股统一安排和工作分工，合肥兴泰资本管理有限公司(以下简称“兴泰资本”)在积极总结首期贷款投放工作经验的基础上，与兴泰控股旗下子公司兴泰担保、国控担保、兴泰保障基金公司等兄弟单位密切合作，及时梳理完善小微企业债贷款投放流程，协调准备各投放环节衔接工作。为进一步提高贷款投放速度，提高资金使用效率，兴泰资本牵头兴泰担保和兴泰保障基金公司，赴合作银行工商银行安徽省分行就优化小微债发行工作，与支行、市行、省分行三级审批机构共同协商，并达成一致意见，在第二期小微债发行审批工作中，将进一步提高审批效率，更快更好地给小微企业送去资金支持。

近年来，兴泰资本通过创新金融工具疏通融资渠道，切实支持小微企业发展，解决小微企业融资难题。其中，大湖名城基金是全国首例支持中小企业发展结构化债权类私募投资基金，也是安徽省首支专项支持中小企业发展的基金。发行两年多来，该基金已累计投放贷款17亿元，惠及107户中小微企业。这也为此次小微企业债的投放工作积累了丰富经验，奠定了坚实基础。

据悉，小微企业扶持债是兴泰控股充分发挥地方综合金融服务平台优势，为合肥市小微企业排忧解难的及时雨，在担保公司的配合下，兴泰资本员工加班加点，仅用一个多月的时间就完成首期5亿元小微扶持债券的投放任务，惠及中小微企业60余户，促进了全市小微企业经济的快速发展。

李安然





“两学一做”学习教育

## 兴泰控股第四党支部召开大会暨组织生活会

本报讯 11月11日，兴泰控股第四党支部召开支部大会暨组织生活会。此次大会以“两学一做”学习教育第三专题为主要内容，并组织开展党员民主评议活动。

支部邀请市委党校党史党建教研室主任凌德政教授，围绕“坚守纪律底线，培养高尚情操”的主题为全体党员上了一堂意义深刻的党课。凌教授首先对近期召开的十八届六中全会精神进行了细致入微的全面分析，使党员们对全会的丰富内容有了深入了解，帮助党员们更加正确地领会全会精神。随后，凌教授详细讲解了全会审议通过的《关于新形势下党内政治生活的若干准则》和《中国共产党党内监督条例》，并结合反腐倡廉的实际案例，更加直观地强调了党员遵守党纪国法和提升党性修养的重要性。



陈伟摄

党课结束后，党员们集体观看了反腐题材电视专题片《永远在路上》。专题片以剖析腐败干部典型案例为切入点，讲述鲜活的监督执纪故事，与党课内容联系紧密，形成呼应，具有很强的警示和教育意义。

最后，党员以党小组为单位进行了民主评议活动。各小组党员认真填写了个人登记表和集体测评表，总结个人在“两学一做”学习教育中的实际表现，并完成了对党小组其他党员综合情况的互评。党员们还对照“五查五看”内容填写检查表，进行自我反省，努力向合格党员的标准靠拢。此次大会的召开，强化了党的十八届六中全会精神在支部内的宣传力度，提升了参会党员的纪律意识和党性修养，起到了良好的警示教育作用。党员们纷纷表示，要与违法违规为划清界限，共同营造风清气正的环境氛围，在工作中发挥党员先锋模范作用，全身心投入区域经济建设和兴泰控股发展的宏伟事业。

(梁曜东)

## 民建庐阳区基层委四支部走进国控担保

本报讯 11月4日，民建合肥市庐阳区基层委主委朱贵钢率民建庐阳区基层委四支部一行赴合肥国控建设融资担保有限公司（以下简称“国控担保”）考察交流。国控担保董事长、总经理出席，商业担保部负责人参加会议，双方就如何依托民建组织进行金融资源互补、如何加强双方合作进行了深入交流。

中国民主建国会（简称民建）主要是由经济界人士组成的、具有政治联盟特点的、致力于

建设中国特色社会主义事业的政党。

座谈会上，国控担保董事长、总经理首先对朱贵钢主委和民建合肥市庐阳区基层委四支部各位会员的到来表示诚挚欢迎，商业担保部负责人向与会嘉宾介绍了国控担保发展历程、业务发展情况、取得的成绩、担保业务品种以及与民建会员企业的合作愿景等。国控担保董事长表示，合肥民建主要由经济、金融、法律界精英人士组成，许多民建会员企业都与国控担保有着良好的合作

关系，今后希望能加强双方合作，并通过民建组织的桥梁，进一步拓展国控担保同合肥市经济、金融界机构的合作。随后，朱贵钢主委指出民建支部会员要能够充分运用好组织资源，发挥民建组织在经济建设领域的促进作用。

此次座谈会的召开加强了双方的沟通交流，对国控担保充分发挥社会资源、加强对外合作起到了良好的促进作用。

(张晓敏)

## 银行高管应邀授课兴泰典当

本报讯 11月20日下午，应安徽兴泰典当有限责任公司（以下简称“兴泰典当”）邀请，无为徽银村镇银行执行董事兼行长郑斌来到兴泰典当为全体员工进行了为期半天的培训。郑斌在金融领域从业21年，有着丰富的理论和实战经验，在他的带领下，无为徽银村镇银行从无到有，目前已成为省内村镇银行中的标杆。

培训中，郑斌言传身教，从定方向、找方法、

抓实干等多角度分享了他丰富的从业经历。在他看来，业务开展一是要明确方向，细化客户群体，做小众、知性、有特色的业务；二是不断探索如何能真正把金融工作服务到实处，通过深挖细磨，用最有效的方式开展业务，做到人员、定价、产品、服务、渠道全方面到位；三是打造一支富有激情、团结专业、能打硬仗、留得住、能抗压的队伍，不畏困难，具有纯粹、忘我的热忱，精益求精的

工作态度，只有这样，才能真正形成企业的核心竞争力。

在场员工都被这样吃苦耐劳、主动作为的创业精神所感染，纷纷提问，郑斌也给出了精彩的回答，整场培训气氛热烈、效果明显。这是兴泰典当“请进来”培训的精彩一课，让员工在交流中梳理工作思路，明确工作方向，切实从培训中受益。

(谈逸)

## 国控担保赴深圳市高新投集团公司调研

近日，为学习、借鉴先发地区发展经验，进一步推动合肥国控建设融资担保有限公司（以下简称“国控担保”）工程担保业务发展、提升市场竞争力和公司影响力，国控担保总经理、副总经理会同徽商银行合肥分行、蜀山支行相关负责人，赴深圳学习考察工程担保业务经验。

深圳是我国工程担保首批试点城市之一，也是目前国内该项业务规模最大、竞争力最强的地区。深圳高新投集团是全国最早开展工程担

保的机构之一，每年新增工程担保额达200多亿元，并构建了辐射全国的市场网络，是全国最大的工程保证担保机构。

国控担保考察组一行得到了深圳高新投集团总经理刘苏华、副总经理杨松柏等热情接待。高新投集团相关负责人详细介绍了深圳高新投的成立背景、组织架构以及核心业务，除工程担保业务之外，深圳高新投以其投资与担保联动机制享誉全国。国控担保与会人员认真学习了高新投的

业务机制管理模式，详细了解了工程担保业务开展情况及保函风险控制措施。

国控担保本次调研不仅了解了深圳市工程担保市场的整体状况以及银行合作模式，更深入学习了发达地区担保机构的经营管理模式，将对该公司工程担保业务开展和未来发展起到积极促进作用。

·汪丹丹·

调研进行时

## 兴泰控股领导班子深入各子公司调研指导

当前，是合肥兴泰金融控股（集团）有限公司（以下简称“兴泰控股”）全年工作的“冲刺时刻”，也是“十三五”开局之年的收官阶段。兴泰控股党委书记、董事长程儒林，党委委员、纪委书记倪敬东，党委委员、副总裁应长春，副总裁高健，党委委员、副总裁郑晓静及相关部门负责人陪同，调研旗下各业务平台年度目标完成情况，进一步落实重点工作，为提前谋划、整体布局明年各项工作，打好基础、做好准备。

### 兴泰担保

调研会上，兴泰控股党委委员、兴泰担保董事长黄友志作工作汇报，兴泰担保领导班子成员及相关部门负责人出席会议。黄友志重点汇报了兴泰担保2016年工作开展情况及2017年重点工作计划。黄友志表示，担保公司上下将继续强化大局意识，众志成城，努力为兴泰控股转型升级贡献应有之力。

在听取汇报后，兴泰控股领导班子对兴泰担保的工作成绩给予了充分肯定，勉励兴泰担保在兴泰控股的带领下，抓住机遇，不断做大做强。随后，倪敬东对兴泰担保党建工作提出了几点要求。倪敬东指出，要将党建与业务发展相结合，不断总结经验，多向标杆企业学习，做出特点，形成特色。倪敬东强调，党风廉政建设不可松懈，

要严格贯彻党内法规制度，注重党规党纪的宣传教育；加强调研工作，提炼先进经验，丰富党风廉政建设的形式和内容；加强对领导干部的监督，反腐要以预防为主，严管就是厚爱。

程儒林在总结讲话中指出，兴泰担保取得目前的成绩，一方面在董事会的带领下，公司领导班子团结一致，人心凝聚；另一方面在各级政府 and 兴泰控股大力支持下，公司的发展更具优势。程儒林要求，公司上下要进一步增强忧患意识，始终保持谦虚谨慎的工作作风，事业的发展“永远在路上”。针对下一步的工作，程儒林强调，要处理好“两个关系”，发挥“两个作用”，加强“三大建设”。第一，要处理好国资平台与市场主体的关系。作为市属国有企业，要践行政府意图，承担更多责任，尽心服务中小微企业，努力服务区域经济发展。第二，要发挥“两个作用”。一是发挥金

融资源支持实体经济的作用，要将金融资源引导到最需要的地方，大力支持实体经济发展，努力促进稳定就业；二是发挥区域经济发展稳定器的作用，当前经济形势纷繁复杂，兴泰担保作为区域融资担保龙头企业，要履行好国企职责，切实防范区域性金融风险。第三，要加强“三大建设”。一是加强内部管理体系建设，完善管理制度，加强执行力度，明确奖惩措施，不留管理缺口；二是加强转型升级能力建设，不断拓宽发展思路，引领公司向资本市场转型、向新型融资担保模式转型。三是加强党组织建设，持续强化党对国有企业的领导，踏实认真地抓好党建工作。程儒林寄语兴泰担保，要牢固树立大局观念，围绕兴泰控股发展战略，在转型升级的道路上再创辉煌。

股权呈现的新面貌、新气象、新作为。强调要着力加大对党建工作领导，并对兴泰股权下一步发展提出了三点要求：一是要树立核心品牌意识。抓住核心发展方向，优化资源，着力打造核心项目品牌。二是要树立忧患意识。破除小富即安、过安稳日子保守思想，要有壮士断腕的决心，破除阻碍发展负能量，让想干事、能干事、干成事的人有地位、有前途，为公司发展提供人才支撑。三是要树立超前意识。用好用活金融工具，发挥金融杠杆作用，确保资产收益最大化。最后，他希望兴泰股权在新的一年里做精、做优重点项目，拉高标杆，持续精准发力，再谋新突破。

## 合肥、池州两市保安公司携手合作

本报讯 11月18日，合肥保安集团有限公司（以下简称“合肥保安集团”）与池州市经营投资有限公司共同签署了池州市保安服务有限公司增资扩股合作协议，池州市常委、常务副市长聂爱国，市政府副秘书长、办公室主任肖久富，合肥市政协副主席余小平、市国资委主任孙立强、产权处处长张庆伟，兴泰控股董事长程儒林，合肥保安集团董事长应长春等领导与嘉宾出席签约仪式。

池州是长江南岸重要的滨江港口城市，长三角城市群成员城市，皖江城市带承接产业转移示范区城市，交通区位优势，要素资源丰富，合肥作为皖江城市带核心城市、长三角城市群副中心城市，与池州同属一个城市带。池州、合肥两市国有保安企业顺势而为、优势互补、合作发展，立足池州良好基础，发挥合肥独特优势，强强联手，全力打造池州金融服务外包产业新格局，不断探索两市国企合作发展新模式。

兴泰控股代表合肥市委、市政府承担建立和完善合肥市地方金融服务体系的重任，拥有人才、资金和金融业务优势，所属合肥保安集团是全省规模最大、改制最规范、转型最彻底的专业化保安公司。去年9月，合肥保安集团与阜阳保安公司的成功合作发展，并开工建设占地30余亩、总投资5亿元的阜阳金融服务中心，已成为我省乃至全国保安企业区域合作的示范案例。



池州市保安服务有限公司与合肥保安集团主营业务相同、营业范围与业态一致，本次增资扩股由合肥保安集团出资5185.49万元，占标的公司54%股份，增资扩股后，合肥保安集团与新公司能够无缝对接、快速融合，实现专业化和规模化运营，提升区域协同服务能力，促进公司战略转型。

下一步，以池州、合肥两家保安公司的强强联合为契机，新公司将投资不少于一亿元，打造占地20余亩的池州市金融物流基地和银行后台服务中心，开展现金仓储、清分、净化、票据保管、影印、数据处理等业务，实现“创新商业模式，整合产业链，提升价值链，做大产业群”，使企业成长为一个以武装押运为依托的规模化专业化金融服务外包企业，构建金融服务外包产业格局，完善现代服务业体系，服务区域金融行业快速发展，为加速皖江崛起、建设美好安徽，作出新的更大贡献。

(芦广文/摄)

## 兴泰租赁应邀参加中小微企业融资培训会

本报讯 11月15日，省金融办、省商务厅委托池州市委组织部、市金融办共同主办了“中小微企业融资培训会”。池州市各县区政府、各县区金融办负责人及池州市共70家中小微企业负责人参加了培训。省金融办政策法规处副处长郭庆，池州市委组织部副部长、市委非公工委书记施慧春出席了本次培训会。会议由池州市金融办副主任吴东山主持。

安徽兴泰融资租赁有限责任公司（以下简称“兴泰租赁”）作为唯一一家融资租赁公司，作为安徽省融资租赁企业代表，与国元证券、华安证券以及各家银行等金融机构对与会企业代表进行系统全面的融资培训。培训内容涵盖间接融资、直接融资等方面。融资租赁作为间接融资的重要举措，受到政府机关、企业单位的高度重视。

培训会上，兴泰租赁授课人员简要陈述了我国融资租赁业的发展历程、阶段及业务发展现状，详细讲解了中小微企业通过融资租赁进行融资的便利性、灵活性、差异化和时间期限长等特点，是中小微企业融资的“蹊径”。授课人员细致的讲解、耐心的陈述，不仅突出了融资租赁在支持中小微企业融资、支持实体经济发展方面的功能与优势，更使与会企业了解到，融资租赁是企业通



过一般金融机构融资之外的有效融资途径。会后，兴泰租赁培训人员积极与中小微企业负责人及企业财务人员互动交流，取得了良好的效果。此外，国元证券、华安证券等介绍了企业上市方面的有关知识。培训会赢得了与会企业的一致好评。

据悉，此次专项培训，是兴泰租赁继今年6月开展的针对芜湖市中小微企业融资培训后的又一次专项培训。省金融办、省商务厅委托地方金融办、商务局组织的此类专项培训将进一步扩展到省内其他地市，通过此类活动，旨在帮助省内中小微企业了解直接融资、间接融资领域有关知识，掌握如何通过多渠道、多元化融资，推动企业健康快速发展，对于支持我省中小微企业发展具有积极意义。

(袁安宋文/摄)

### 兴泰股权

调研会上，兴泰控股党委委员、合肥兴泰股权投资管理有限公司（以下简称“兴泰股权”）董事长秦震，兴泰股权领导班子成员，相关部门负责人列席。兴泰股权总经理汇报了兴泰股权2016年在泛金融主业、项目开发、存量资产运营、企业党建、安全生产等方面取得的成绩与亮点，同时分析在发展中存在的问题和困难，重点介绍2017年工作思路与工作计划，提出兴泰股权要进一步凝聚智慧、汇聚力量，抢抓机遇，着力提高对市场风险规避和掌控能力，探索建立

“一体两翼”经营战略，着力打造核心品牌项目发展思路。兴泰控股副总裁应长春、郑晓静等分别从安全生产、合肥通卡大数据方面发表意见，纪委书记倪敬东从全面从严治党及党风廉政建设要求方面，提出了三点要求：强化主体责任、守住重点环节、树立标杆意识。最后程儒林董事长作总结讲话。

程儒林董事长首先对兴泰股权2016年取得工作成绩给予了充分肯定，认为整体发展“经营稳健、变化巨大、亮点喜人、未来可期”，并对其为兴泰控股整体战略发展做出突出贡献表示感谢。他总结了兴泰股权近两年发展变化，肯定了兴泰

### 兴泰租赁

调研会上，兴泰租赁董事长首先从“转变、创新”两个层面对公司2016年发展进行汇报，并对党建工作进行整体回顾。他认为，公司目前处在二次创业的正式出发阶段，将2017年工作总体思路概况为增资、改制、整改、落实、推进几个关键词，并对主要工作计划和其他工作进行全面报告。兴泰租赁总经理对2016年经营情况进行了补充说明。

在听取汇报后，兴泰集团领导班子对兴泰租赁的工作给予肯定，为兴泰租赁上市工作出谋划策。随后，倪敬东指出了兴泰租赁党建工作的亮点，希望公司一手抓经营、一手抓党建，两手抓两手都要硬，全心全意谋发展、聚精会神抓党建，加强廉政教育，提升纪检监察能力。

### 兴泰典当

兴泰控股副总裁、安徽兴泰典当有限责任公司（以下简称“兴泰典当”）董事长高健，兴泰典当领导班子成员及有关部门负责人参加会议。

调研会上，兴泰典当总经理汇报了兴泰典当今年1至10月经营情况，新一届领导班子组建以来的主要工作，党建和制度建设完成情况以及下一步工作思路和计划。兴泰控股领导班子充分肯定了兴泰典当在新班子组建后的工作成绩，并提出了中肯的建议。倪敬东书记特别强调兴泰典

当要强化从严治党的思想观念，切实抓好党建工作，做到“真管真严、敢管敢言”。程儒林董事长指出，由于客观经济环境和产业因素的影响，近两年典当行业的发展面临较大困难，在新领导班子带领下，兴泰典当及时调整经营思路，广拓业务渠道，狠抓队伍建设，非常值得肯定。希望兴泰典当在新班子的带领下，不断发扬锐意进取、开拓创新的勇气，立足自身，扎实做好各项工作，持续发力，在经营思路和理念上实现新突破，使公司的发展再上新台阶。

(宗合)



# 文体艺术“结”人心 缤纷绽放共金秋

编者按

金秋时节硕果累累，文体艺术节璀璨绽放。在兴泰控股党委、集团领导班子的带领下，随着共青团兴泰控股团委的成立，兴泰控股首届文体艺术节各项赛事如火如荼，热战正酣。自10月底以来，集团及旗下各子公司陆续举办的乒乓球比赛、羽毛球比赛、游泳比赛、足球比赛、舞蹈比赛、趣味运动会、紫蓬山毅行、兴泰“好声音”、书画比赛等一一拉开序幕，呈现出一场场令人目不暇接、眼花缭乱的视觉感官盛宴。精彩瞬间屡屡定格在赛场上、印刻在记忆中，凝结起每一颗跳动的心，展现出兴泰人“团结、学习、创新、超越”的精神品质，成为挥之不去的永恒画面，在这金秋时节纷纷绽放。

兴泰控股首届文体艺术节热战正酣，欢迎各路英豪前来赏鉴……

## 唱响青春，闪亮兴泰



由兴泰控股团委主办，兴泰租赁、兴泰资产承办的首届“兴泰好声音”歌手大赛的决赛于11月17日下午3点半在合肥大剧院拉开帷幕。市国资委、团市委、市委宣传部及集团公司各级领导均前来观看比赛。此次决赛阵容强大，选手们唱功了得，荣获一等奖的保安集团选手蒋国辛一首《新不了情》让人肝肠寸断、思绪万千；荣获二等奖的兴泰担保选手费腾一首《悟空》真假音来回切换、余音绕梁；荣获三等奖的兴泰资产选手张宜琨颜值高、嗓音好，一首《小楼昨夜又东风》别有一番中国风的味道，仿佛带你进入古诗词的意境；舞蹈《庐州月》更是古典优雅、气质非凡、令人回味无穷。

台下三百余位观众掌声不断，享受视听饕餮盛宴，惊叹声此起彼伏。兴泰人用他们的歌声表达着对生活的热爱、展现了活力兴泰、魅力兴泰的一面。



## 足球风云，魅力兴泰



11月13日，经过一个月的激烈比拼，首届合肥市市直机关七人制足球赛圆满落幕，兴泰控股足球队勇夺桂冠。在锡菲木足球公园上演的六场比赛，兴泰足球队骁勇善战、势如破竹，逢球必进、逢赛必赢，一路高歌，以1:0、2:1、3:0、2:0、3:1、3:1的傲人成绩登上巅峰，拿到冠军！本次足球赛由市直机关工会、团工委、青工委联合举办，共有16支来自市直单位和县（市）区球队参赛，兴泰控股足球队是唯一一家参赛的企业球队。足球场上，兴泰足球队队员们勠力同心、众志成城、激情昂扬，个个使出“洪荒之力”，惊险的动作、精准的传球、刺激的射门，如电影般精彩、如交响乐般陶醉。

球员们将兴泰企业精神融化在球场上，展现了骄傲兴泰人的风采。“团结、学习、创新、超越”，在兴泰企业精神的指引下，兴泰控股足球队将向一个又一个的冠军发起有力冲击！



## 厨艺大赛，舌尖兴泰



煎炒焖炸，烹佳肴美味！锅碗盆瓢，奏和谐乐章！11月23日下午，由兴泰控股主办、兴泰股权承办的《舌尖上的兴泰》厨艺大赛在高速开元酒店五楼火热开赛。此次《舌尖上的兴泰》厨艺比赛共有15组选手报名参赛。

参赛选手挥铲舞勺、蒸炸煎炒，动作娴熟个个亮出绝活，他们精湛熟练的厨艺令人大开眼界，经过选手们精心烹调与制作，一道道精美的菜肴呈现在评委和大众的面前，经过专业点评，最终高端大气上档次的“松鼠鱼”、“花枝鲈鱼”、“农家小汪丫”、“油焖大虾”、“菲力牛排”等佳肴脱颖而出，惊艳亮相相马吸引了评委和大众眼球，那桂鱼、小汪丫鱼栩栩如生、惟妙惟肖，画面太美不忍下箸。每一道精美菜肴的亮相都是一次视觉上的冲击，每一口的美味品尝又是一次味蕾的绽放。

《舌尖上的兴泰》厨艺比赛作为集团“文体艺术节”的一个篇章，为广大员工提供一个展现才艺的平台，进一步营造“快乐工作、健康生活”的良好氛围，同时也增进了兴泰系员工之间的交流，提升了作为一名兴泰人的幸福感与自豪感。



## 青春毅行，活力兴泰



金秋十月，秋雨绵绵，紫蓬山脚下，空气清新，映入眼帘的是一幅朦胧山雨画。兴泰毅行团整装待发，决定来一次雨中漫步。本次“兴泰毅行团”由兴泰资产承办，兴泰控股团委协办。活动方阵包含60名投资人，120余位兴泰员工。年纪最小者仅2岁，最长者已年逾古稀。如果说风和日丽的日子里我们携手行走10公里是一种享受，那么在这秋风秋雨中走完10公里，是绝对需要坚强的意志和不懈的努力。毅行的意义就在于此，同心协力，踏过艰辛，冲向终点。在漫步中、小跑中感受丝丝雨水拍打肌肤的大自然亲近感，感受领导与员工的零距离沟通互动。

山路上，大家披着雨衣，一路向前。绕着弯曲的山路一圈又一圈。这一刻，大家用身体去感受力量，用行动去证明意志。都说户外活动会让你忘了烦恼、忘了忧愁、忘了尘世的束缚，走全程的你们，是否感觉到满满的自信？是否重新找到那颗年轻的心？

兴泰毅行，坚毅不拔，与你同行！





# 我国定制旅游的发展现状、问题及对策分析

□ 兴泰股权 黄珊

随着国民收入水平的提高与可支配收入的增长,休闲观念深入人心,旅游频率和深度也跟随增长,但人们对旅游产品不再满足于大众化,自主性提高,更多的追求个性化、差异化,因此“定制旅游”在这样的背景与需求下应运而生。本文就定制旅游在我国发展的现状进行分析,对存在的问题进行总结,并提出相应的对策分析以及对未来的展望。

## 一、定制旅游的概念

### 1、兴起背景和内涵

随着我国综合国力的提升与经济发展水平的提高,人们对于旅游的意识不再停留于早期由旅行社提供的标准化与大众化,而更多的是愿意掌握自行安排旅游的主动权,倾向于注重个性化、差异化的出游方式,从而获得与众不同的旅游体验和感知。因此,在国民消费能力日益提高的背景与人们对深度旅游体验的需求下,传统旅游方式已不能满足当今旅游消费者,目前市场空缺大,为定制旅游的兴起提供了良好的契机。

所谓“定制旅游”,就是旅游企业根据旅游者的需求、意愿,以旅游者为主导进行旅游活动流程的设计,以满足旅游者个性化体验的一种旅游方式。通俗来讲就是旅游者根据自己的喜好和需求定制行程的旅行方式。这种模式弱化或者去除了中间商,能够给旅游者带来个性化的服务。

### 2、定制旅游与跟团游、自助游的联系与区别

#### (1) 定制旅游与跟团游

跟团游即大众化的旅游方式,全程由旅行社进行安排,向旅游消费者提供标准化、模式化和程序化的产品。从我国目前的旅游业发展阶段看,跟团游仍然比较普及,占据主导地位。而定制旅游目前则属于小众化,主要针对自主性较强且追求高品质、个性化的旅游者。跟团游中,旅游者只能被动接受旅行社行程计划安排,“走马观花”的旅游方式虽紧凑却不能自行更改,旅游者只能迁就跟团的整体需求,活动趋于固定化,很少有自由活动。而定制旅游更加彰显游客的个性化特点,项目随游客的需求而变,更多的产品是为旅游消费者量身定做,服务质量好,品质要求高,旅游行程规划更加趋于自由化和弹性化。

#### (2) 定制旅游与自主旅游

自助游是指全程由旅行者自主筹划、预定和安排,既没有旅行社的介入,也没有导游的参与,完全自主选择 and 安排旅游行程的一种方式。定制旅游起源于自主旅游,无拘无束且灵活多变,但在此基础上更加注重品质与深度体验。定制旅游需要旅游服务机构的帮助与参与,例如可以将旅游行程的线路、规划、采购等事件交给专业的旅行中介机构,还有专业资深的旅游顾问可以随时咨询,而自己的注意力则集中在游玩和体验上,外加还能全程享受旅游中介提供的服务支撑响应,这在自主旅游的基础上增加了游客个性化的特点以及亮点和创新点,让旅游变得更加精致和深刻,给游客带来更高的幸福指数。

## 二、我国定制旅游的发展现状

### 1、国内定制旅游发展现状

我国定制旅游目前处于市场导入期至发育期过渡的阶段,市场前景广阔,2016年更是被业界称为“定制旅游元年”。在当今“互联网+”时代背景下,定制旅游满足人们省心、省力又想玩出个性的需求,成为旅游产品发展趋势。旅游服务公司正在积极布局,探索新型商业模式。

从数据上看,跟着喇叭和小红旗团队的大众旅游方式目前仍然占据旅游市场的主导地位,人均消费水平为每次805元人民币,2015年我国人均出游率约2.78次,而发达国家人均出游率在7到8次。相比欧美成熟的定制旅游市场,我国虽然起步较晚,但后劲足、发展快,大型旅行社已占到10%以上的市场比例。一组来自途牛旅游网的数据表明:2012年我国正式进入定制游市场,当年定制游销售额就达到1.5亿元;2013年增长为2.9亿元;2014年达到5.2亿元;2015年超过10亿元,同比增长110%,出游人次超过56万。途牛借助大数据的支撑,建立标签化的客户数据库,截至目前已为超过130万人次提供了不同层次的个性化定制出游服务,且数据持续呈现上升趋势,可见定制游市场增长迅速,潜力巨大。

目前,我国市场上定制旅行服务主要分三种类型:第一类是简单的“定制游”,即根据消费者预算和要求提供简单的“机票+酒店”组合等旅游服务;第二类是主题类,如夕阳游、亲子游、蜜月游等,让整个行程都突出了主题特色,为不同游客提供符合主题的优质方案;第三类则是完全个性化的定制,在吃、住、行、游、购、娱等方面完全遵循客户需求来自由组合产品,属于“纯定制旅游产品”。

根据网络调查,约93%的网友表示期待并愿意尝试定制旅游。近年来,各类定制旅游服务供应商已在北上广深等经济发达的一线城市纷纷展开,特别是高端国内定制旅游已作为引领者率先打开局面,但是现行旅行社的运营与管理模式、旅游从业人员素质,以及目前游客对定制旅游的观念等,还没有足够的力量将定制旅游市场彻底打开,所以方案的实施尚未付诸于行动,覆盖面小。

### 2、出境定制旅游发展现状

在国民经济和旅游市场这个强大的背景下,各种政策的出台以及人们消费观念的转变,出境游的发展趋势逐年呈上升趋势,甚至在人数和消费数量上大大超过境内游。自2004年以来,中国出境游花销总额每年都以两位数增长,消费力不可小觑。根据国家旅游局数据显示,2014年我国出境旅游人次首次突破1亿人次大关,达1.07亿人次,增长19.49%;2015年,中国出境游达1.17亿人次,比上年同期增长9.0%,出境旅游花费1045亿美元,比上年增长16.6%,出境人次和消费均列世界第一。游客对出境游的要求不再停留于传统的大众游,而更倾向于凸显个性化、休闲化以及家庭化的深度游。

一份来自GfK研究报告显示,“千禧一代”正在引领出境旅游新生态,在渴望高品质个性化行程的同时,更渴望轻松方便。亲子游是在出境定制旅游中的首推项目,根据数据显示,2015年和孩子一起出游的家长占到71.6%,其中包括以迪士尼乐园游、日韩泰迪熊亲子游以及结合邮轮线路推出的全家游等。亲子游和家庭游也将在国内外旅游度假中所占的比重将越来越大。马尔代夫、普吉岛、巴厘岛等海岛路线是新婚蜜月旅游或情侣档的主推定制产品。另外,随着定制旅游市场开发的宣传、普及与日趋成熟和完善,各种特色主题旅游产品根据市场需求日益增多,受到游客的热烈追捧。

此外,高端旅游项目率先开启出境定制旅游的先河,并不断地增加创新点,吸引大批的目标客户。如2015年,“奇迹旅行”为高端旅行人群量身定制极地游、健康游、自驾游等六大系列

产品。其中就有搭乘顶级河轮深入亚马逊支流,在自然原生态中舒适地探索神秘的亚马逊丛林;到纳米比亚这枚嵌入卡拉哈里沙漠和南大西洋之间的“棋子”,体验“一边是大海,一边是荒漠”的神奇,欣赏非洲大自然的狂野与激情。此产品一推出,立即吸引了大批高端目标客户。

综上所述,我国定制旅游正处于起步发展阶段,市场前景开阔,发展潜力巨大。但是起步晚,管理结构跟不上,难以驾驭市场,缺乏专业的人才,难以做到满足定制用户多层次、多样化的需求,达不到成为定制游领域“更专业的旅游定制专家”的要求,因此在发展过程中还存在很多问题。

## 三、定制旅游在发展过程中存在的问题

### 1、成本大幅度上升

相比传统的大众旅游,定制旅游的服务对象通常为个人或小型团体,根据不同的客户需求提供不同的个性化、差异化服务,难以实现甚至无法进行批量生产和规模生产及营销,必然大幅度增加经营成本,受众群体小。

### 2、旅游者对定制旅游的认可度不高

定制旅游在大部分国人眼里还是个崭新的概念,目前仅在部分一线城市发达的城市里大的旅游服务中介机构提供这样的服务,而且专推定制旅游线路的旅游社寥寥无几,他们自己甚至对定制旅游的操作流程都不太了解,缺乏个性化定制游的相关宣传与客户的沟通。外加受传统思想的影响,部分消费者认为定制旅游就是高端奢华旅游,专为富人打造,不轻易接受这一全新的旅游形式。

### 3、创新点不足

目前我国旅游业发展迅猛,市场群雄逐鹿,旅行社意识到定制旅游背后蕴藏巨大的经济效益,纷纷加入开发定制旅游产品的行列中,但是缺乏专业的技术团队与对个性化、差异化旅游需求的认知浅薄,仅仅片面追求经济利润,设计的产品虽然打着“定制旅游”的旗号,但毫无特色,缺乏吸引力。

### 4、网络技术有待升级完善

在“互联网+”的时代,网络服务确实为人们提供很多便利,也促进旅游业更快更好的发展。因此,现在有很多专门做定制旅游的在线旅游网站,如假日阳光、百悦逸游等。但是系统反应慢,登陆后咨询问题不能及时得到回复,需要排队等候,有时候甚至要等很长时间;咨询前还要填写相关信息等一大堆材料才能与旅游顾问取得联系;很多网站仅提供简单的图片和文字,很难让游客有深入了解,所以网络技术有待升级完善。

### 5、专业人才缺乏

定制旅游目前还处在起步发展阶段,缺乏相关的经验丰富、懂得旅游市场经营管理以及定制旅游产品策划、综合素质高的专业人才,这在一定程度上制约着定制旅游的发展速度和规模。目前经营定制游的人员大多都是非专业性的,虽然他们具有敏锐的市场嗅觉,但由于缺乏专业性的指导、对相关理念以及定制游的视野了解的也不够透彻,在具体业务的操作上还不是很清楚。

## 四、我国定制旅游发展的建议

### 1、采用生产型成规模定制发展模式,降低经营成本

生产型成规模定制发展模式,即定制化生产模式同规模化生产模式有机融合在一起,即产品的设计、生产和物流供应等

流程按照客户不同的需求进行重新组合,从而实现定制生产的规模化。简而言之,定制旅游的供应商将针对旅游时间、交通、住宿、餐饮、线路和服务等给出一些备选方案,供旅游者自主搭配选择,旅游者也可以把几种方案随意加以组合,当部分旅游者达成一致协议后,进而进行成规模设计和生产。生产型成规模定制发展模式既能最大程度地满足游客的个性化、多样化需求,又能实现标准化服务的低成本和高效率运作,能在很大程度上解决定制旅游经营成本高的难题,有利于定制旅游的可持续发展。

### 2、加快信息化网络技术平台的建设

在互联网的大背景下,要充分发挥网络媒体的广泛传播作用,旅游中介服务机构要加快信息化网络技术平台的建设进程,积极构建完善的定制旅游网络技术服务平台。通过旅游网站、微信、微博、贴吧、论坛等服务平台,加强对游客的宣传与沟通,充分收集用户信息,了解旅游者需求,同时在各大门户网站上对定制旅游做必要的宣传和简要介绍,并提供清晰明白的定制旅游方案。还可开发景区3D实景虚拟系统,让游客提前对要去的景区有更为深刻的虚拟体验机会等。旅游网站设计更加简便快捷,一键服务去除繁琐的登陆程序,为游客节约大量宝贵时间,提高游客的满意度。

### 3、突出旅游产品的特色是关键

著名旅游经济和管理专家魏小安认为,“特色是旅游之魂,文化是旅游之基,环境是旅游之根,品质是旅游之本”。这句话其实就是对定制旅游产品核心的高度概括。定制旅游需要突破传统的观念,根据旅游者的个性化需求,相继设计出在自然、人文、历史等各个方面都有特色和内涵的定制旅游产品,从消费到经营,不一定要奢侈,但一定要体现主题等特色之处,突出人无我有、人有我优的亮点来作为抢占市场的制胜法宝,扩大旅游市场占有率。

### 4、加强对高素质专业人才的培养和引进

加强对高素质专业人才的培养和引进对旅游企业健康快速发展起着至关重要的作用。首先,旅游企业人员应紧跟时代,加强旅游的业务知识学习,提高自身的职业素养;其次,旅游企业要注重与当地的高校合作,着重培养高素质的旅游从业人员,进行深入挖掘;最后,政府旅游企业管理部门和各高校要互相协作,积极配合,倡导开设关于定制旅游的课程,并对从事定制旅游产品开发的旅游企业在财政、人才引进、技术等方面大力支持,吸引国外旅游专家和人才到中国讲学与交流,借鉴其优秀的人才培养模式,共同促进中国定制旅游的发展。

## 五、展望

伴随着经济的发展以及人们消费理念的改变,定制旅游作为一种全新的旅游方式,呈现出强劲的增长趋势,前景广阔,潜力巨大。定制旅游弥补了大众游的不足,切合了当今旅游消费者张扬个性、体现特色的需求,正在慢慢显露其优势,有望渐渐被更多人所接受,相信在不久的将来,定制旅游必将成为旅游业发展的主流方向。但是,目前我国定制旅游正处于初级发展阶段,还存在很多的问题,需要旅游机构、政府、高校以及消费者等相关人员和部门共同探索、解决与完善,共同促进我国定制旅游市场健康、可持续发展,给消费者带来更舒适和随心的旅游体验。

(未经本人同意不得转载)

**國控担保**  
HEFEI STATE-OWNED CONSTRUCTION FINANCING GUARANTEE CO.,LTD

**您身边的保函专家**

**公司直接出函:**  
覆盖合肥市大部分区域,无保证金,成本低;高效快捷,提交材料后3个工作日内可出保。

**分离式银行保函:**  
由建设银行、浦发银行、中信银行、光大银行等银行出具;由我公司向银行申请,不占用企业额度;壹级以上资质企业无保证金、成本低、效率高,3-5个工作日内可出保。

**联系电话:**  
韩总监 0551—62648871  
138-5516-2618  
张经理 0551—62641347  
135-0560-6695

**公司地址:**  
合肥市政务区潜山路100号琥珀五环国际A座17-17A层