

泛华建设集团育城汇

以国家发改委视角看政府项目

建设型企业营销迭代 · 学习手册

基于育城汇专题培训（2026 年 5 月）

泛华建设集团 内部学习材料

本手册整合培训 PPT 核心内容与讲师逐字稿深度解读，系统梳理以国家发改委视角看政府项目的认知框架、方法论与实操要点，适用于营销团队、区域业务负责人及相关管理人员系统学习。



育城汇是泛华建设集团旗下面向分支机构、合伙人、OPC及生态伙伴的项目和人才孵化平台。通过沙龙活动、交流研讨、模式分享、项目研学及私董会等方式，做全周期业陪跑，给方法、给资源、给真实的项目落地机会。

培训预告：存量时代设计师核心能力转型提升培训（二）

【举办时间请关注群内通知】



联系我们 加入交流群

目录

一、认知框架：为什么现在必须"自上而下"看项目	3
二、核心定位：政府发展总顾问	4
2.1 四大核心差异化价值	4
2.2 与同业机构的本质差异	5
2.3 与政府首次接触的黄金法则	5
三、核心业务闭环：五项核心工作	5
四、四大核心能力进阶	8
4.1 单元一：政策研判与解读实操	8
4.2 单元二：项目包装与谋划实操	9
两大核心类型	9
两大黄金原则（红线不能碰）	9
四条路线（项目能否成功的四维判断框架）	10
三大清单转化法（核心方法论）	10
项目包装绝对禁区（红线必守）	11
4.3 单元三：资金争取	11
五大资金渠道精准匹配表	11
① 中央预算内投资	11
② 超长期特别国债	11
③ 专项债	11
④ 政策性金融工具	11
⑤ 社会资本	12
4.4 单元四：产业导入与战略赛道布局	12
【2026 年"三个六"战略体系】（国家发改委 2026 年全国两会正式官宣，总投资超 7 万亿元）	12
五、项目谋划实战模板	13
5.1 项目名称规范格式	13
5.2 六大核心领域项目模板	14
5.3 应用场景项目（新方向，重要！）	15
六、国家战略区块业务布局与落地路径	15
6.1 业务布局总原则	15
6.2 九大核心战略区块详解	16
① 长江经济带（重点！重点！）	16

② 粤港澳大湾区	16
③ 京津冀协同发展	16
④ 黄河流域生态保护	16
⑤ 西部陆海新通道	16
⑥ 中欧班列（中吉乌铁路方向）	17
⑦ 长三角一体化	17
⑧ 东北全面振兴	17
⑨ 海南自由贸易港	17
6.3 跨区域业务统筹三大模式	17
6.4 重点区域打法建议	18
七、企业转型升级与长效发展路径	19
7.1 转型三阶段（渐进式落地）	19
7.2 转型四大价值（为什么要转型）	20
7.3 新时期核心竞争力公式	20
八、实战要点精华速查	21
8.1 当前哪些项目有钱？（经验判断）	21
8.2 单体项目快速判断法（20 分钟过审模型）	22
8.3 给泛华集团的特别建议（基于培训核心观点）	22
8.4 三个立即行动（培训结束后的落地任务）	23
01. 梳理区域政策清单	23
02. 谋划核心合规项目	23
03. 排查合规风险隐患	23
附表1：政策文件层级速查	23
附表2：项目谋划四步法	24
附表3：五大资金渠道核心区别	24
附表4：“三个六”战略全景图	24

一、认知框架：为什么现在必须“自上而下”看项目

【核心认知转变】疫情后与土地财政终结后，项目谋划逻辑发生根本性改变：从“自下而上”（地方想干什么先干，再找政策支持）转变为“自上而下”（中央给什么框架，地方就谋什么项目）。这一转变由国家权力结构决定，短期内不可逆。

【底层逻辑】国家三权分立结构

人事权：牢牢掌握在中央，党的决策主导干部选拔任用，核心标准之一是“会不会谋划项目”

财权：通过分税制、专项债管控等，地方政府不再拥有独立财政能力，必须向上争取

事权：干什么活的职责压实给地方，尤其是区县级政府，必须围绕中央给的“框框”行动

→ 核心结论：地方政府的人事权 = 会谋划项目 + 能落地项目 → 争取资源倾斜

【现实背景】土地财政时代的终结

疫情前：地方“土地大财政”——先干后找政策，信用卡思维（先花后还），大量城投举债

疫情后：土地财政破产，城投债务暴雷，中央明确“自上而下”：中央让你干什么，你才能干什么

典型教训：两个最高频暴雷领域：① 市政基础设施（无收益纯公益，专项债大量投入）② 开发区园区建设（大量空心产业园）

→ 核心结论：不能再靠“关系+举债”拿项目，必须靠“政策解读+合规谋划”吃饭

【食物链重构】政府项目新秩序

产业方/运营方：最高位——掌握产业链，是项目的真正发起者和受益者

咨询方（政策+资金）：高价值位——能拿到帽子、拿到钱，是项目能否成立的关键

规划方：次高价值位——顶层设计，决定项目合规性和申报方向

设计方：中位——工程落地，但不是核心主导

施工方（传统）：最低位——红海竞争，没有定价权，食物链末端

→ 泛华的定位：必须从“施工方”向上爬，进入“咨询+规划”高价值区间

二、核心定位：政府发展总顾问

我们的定位不是传统中介机构，而是地方政府的全案发展顾问团。以“外部发改委 + 外部财政局 + 外部招商局 + 外部项目办”的四位一体角色，提供政策 + 资金 + 项目 + 产业 + 工程 + 运营六位一体的全案总咨询服务。

2.1 四大核心差异化价值

信息差（凭什么信你？）

比地方政府更早看懂政策方向、更早掌握资金窗口、更早知道评审规则

核心方法：三大信息渠道——①自我收集（国常会/两会/政策吹风会）②自下而上（区县→市→省发改委文件汇编）③自上而下（国家智库/部委政策研究部门意见稿）

绝不口头说我认识谁——只靠信息精准度征服

方法论（凭什么能落地？）

打通“政策→任务→项目→资金→产业”完整闭环，让政府听得懂、用得上、能落地

核心工具：三大清单转化法——政策清单（字典）、任务清单（锚点）、项目清单（落地）

全链条（凭什么更值？）

从顶层谋划到工程落地，从资金申报到产业招商，全流程一竿子插到底

不是做其中一段，而是做总牵头、总设计、总协调

风险兜底（凭什么保安全？）

专业能力为政府项目合规性把关，规避隐性债务、政策错配、申报违规等潜在风险

确保项目顺利通过评审、拿到资金、出得了成绩

2.2 与同业机构的本质差异

设计院

传统侧重：重工程、轻政策、轻资金

我们的差异：政策先行，资金导向，工程仅作为落地载体，从顶层设计解决融资与合规问题

施工单位

传统侧重：重建设、轻谋划、轻产业

我们的差异：坚持“先谋后建”，拒绝单纯承接施工，以全产业链闭环逻辑定义项目最终经济社会价值

招标代理

传统侧重：重流程、轻战略、轻结果

我们的差异：坚持“全流程结果导向”，以项目最终“资金落地、产业见效”为服务核心

2.3 与政府首次接触的黄金法则

首次接触不谈具体工程、不做低价承诺，先亮明“政府发展总顾问”定位，直击地方政府四大核心痛点：

三、核心业务闭环：五项核心工作

所有政府对接、商务谈判、方案撰写、项目谋划，全部围绕这五项工作展开。任何汇报只讲这五件事，形成完整业务逻辑闭环。

① 政策预判

做什么：提前看懂国家要什么、钱往哪里去、门槛是什么

怎么做：建立常态化政策跟踪机制，捕捉政策窗口期，预判3-5年核心方向

核心能力：建立政府“专家感”——向政府同步预判信息，当正式公文下发后若预判高度吻合，即可迅速建立信任

② 政策解读

做什么：把宏观政策变成地方可干、能落地的具体事项

怎么做：运用三大清单转化法（政策清单→任务清单→项目清单），实现政策精细化适配

关键点：不是泛泛解读，而是精准到“你们县/市缺什么，能干什么”

③ 项目包装

做什么：把事项变成可申报、可拿到钱、可实施落地的完整项目

怎么做：遵循两条黄金原则（政策红利原则 + 资金走向原则），四条路线（政策/资金/技术/程序）同步推进

关键点：项目包装是“开卷考试”，关键在于懂政策、会转化、能落地

④ 资金争取

做什么：统筹运用中央预算、超长期国债、专项债、金融工具及社会资本

怎么做：精准匹配资金性质与项目类型，严禁资金支持渠道与项目建设类型错配

关键点：钱是什么性质，项目就按什么规则来做，绝不混用

⑤ 产业导入

做什么：把项目转化为产业、税收、就业、运营收益与工程业务，实现多方共赢

怎么做：产业链谋划 + 场景落地 + 企业导入 + 运营闭环——从“乙方服务商”升级为“地方发展合伙人”

关键点：不是简单招商，而是“谋划+落地+导入+运营”全闭环

3.1 与政府对话的黄金五步法

适用于任何一次政府拜访、汇报或项目对接，按以下五步展开：

3.2 商业模式进化路径

政府项目商业模式的四次迭代（必须完整掌握）：

传统模式：EPC

Engineering + Procurement + Construction（工程+采购+施工）

最低层次：只做工程建设，没有前端咨询和后端运营

第一次升级：F + EPC

Financing（融资）+ EPC

在工程建设基础上，增加融资服务，但仍以工程为主

第二次升级：F + EPC + O

Financing + EPC + Operation（运营）

增加运营环节，但仍然是“资金驱动型”，以工程建设为核心

现在及未来核心：P + F + EPC + O（必须掌握）

P（Policy & Packaging）：政策咨询与项目包装 — 全链条总牵头、总设计、总协调

F（Financing）：融资与资金争取 — 打通资金渠道，解决“钱袋子”问题

EPC：工程建设实施 — 全周期工程建设与交付，确保落地质量与进度

O（Operation）：运营与产业导入 — 从“建”到“管”，以产业运营实现可持续发展

四、四大核心能力进阶

4.1 单元一：政策研判与解读实操

实操口诀（必须背下来）

“项目能不能成，看两办”——中共中央办公厅+国务院办公厅联合发文，是最高层级依据

“钱能不能来，看发改财政”——国家发改委+财政部，掌握资金分配权

“能不能落地，看程序要件”——申报要件、时间节点、评审标准是否齐全

政策文件层级速查表

三办联合发文（中办+国办+军委）

适用场景：重大战略性项目谋划

核心价值：预判国家 3-5 年核心发展方向，最高权威依据

两办联合发文（中办+国办）

适用场景：项目包装顶层政策锚点，资金申报核心上位依据

核心价值：绝大多数重大政府投资项目的政策依据来源

国办单独发文

适用场景：专项债、债务化解、具体执行层面工作规则研判

核心价值：执行层面详细规则，是项目申报的直接操作依据

发改委/财政部/行业部委发文

适用场景：单体项目申报直接操作依据

核心价值：申报通知、评审细则、资金安排——项目能否入库的直接依据

快速建立政府“专家感”的方法

向政府同步预判信息：包括即将出台的政策文件核心内容、重点支持领域、预计资金规模及申报关键要求。当正式公文下发后，若预判内容与官方文件高度吻合，即可迅速在政府方建立起专业与可靠的信任关系。核心原则：绝不口头说我认识谁，只靠信息精准度征服。

4.2 单元二：项目包装与谋划实操

两大核心类型

已有项目优化

怎么做：通过改名、调内容、匹配资金、补要件，让项目契合申报规则，提升获批概率

适用场景：地方已有初步想法，需要专业化包装和合规化提升

从0到1创造项目（核心能力）

怎么做：紧扣政策风口（低空经济、新基建、未来产业等），结合地方资源禀赋，凭空策划出合规的优质项目

关键：必须有资源禀赋支撑，不是凭空捏造，而是“合规创造”

两大黄金原则（红线不能碰）

政策红利原则

国家鼓励什么，我们就包装什么

确保项目高度契合国家战略与地方政府一把手的核心诉求

核心标准：这个项目是否符合“三个六”战略？是否符合“十五五”规划方向？

资金走向原则（最容易犯错）

资金是什么性质，项目就按什么规则来做

严禁出现资金支持渠道与项目建设类型的错配

【常见错误】用专项债的钱做纯公益项目（专项债要求收益自求平衡）

【常见错误】用超长期国债做非国家战略方向项目（超长期国债定向投放，严禁跨领域）

四条路线（项目能否成功的四维判断框架）

三大清单转化法（核心方法论）

政策清单

做什么：按效力优先级梳理分领域政策汇编，构建全面的政策知识图谱

价值：项目谋划的“字典”——为我们寻找依据、明确方向提供基础

操作：每年/每季度更新，持续跟踪政策动态

任务清单

做什么：精准拆解国家硬性任务、地方党委政府的核心诉求及区域发展的底线任务

价值：项目谋划的“核心锚点”——确保项目方向与上级要求同频共振

关键：地方的一把手最关心什么？这决定了项目的优先级

项目清单

做什么：将任务进一步细化为可实施、可申报、可落地的具体项目

价值：实现“任务项目化、项目清单化、清单责任化”——从蓝图到现实的跨越

核心：每个项目必须有清晰的责任人、时间节点和验收标准

项目包装绝对禁区（红线必守）

❶ 禁止包装项目类型

不包装楼堂馆所、形象工程、无收益无运营的纯公益项目

严禁触碰土地、环保、能耗、水耗及安全生产等硬性约束红线

杜绝虚构项目内容、伪造申报材料

坚决防范和化解新增地方政府隐性债务风险

4.3 单元三：资金争取

五大资金渠道精准匹配表

① 中央预算内投资

性质：无偿补助、不用还

投向：补短板、公益性强的项目

要求：不超额度、合规性优先

② 超长期特别国债

性质：国家定向、大额长期、低成本

投向：国家重大战略、安全能力建设

要求：严格匹配划定投向，严禁跨领域（这是最严格的红线）

③ 专项债

性质：地方政府债务、需偿还

投向：有稳定收益的公益性项目

要求：必须收益与融资自求平衡（专项债核心规则：不能做纯公益项目）

④ 政策性金融工具

性质：低息长期、政策性银行投放

投向：限定战略投向领域

要求：合规性强、还款来源明确

⑤ 社会资本

性质：市场化融资

投向：产业类、运营类项目

要求：可持续收益、商业模式闭环

4.4 单元四：产业导入与战略赛道布局

产业导入不是简单招商，而是：

这是咨询机构从传统“乙方服务商”向深度绑定的“地方发展合伙人”身份升级的核心路径。

【2026年“三个六”战略体系】（国家发改委2026年全国两会正式官宣，总投资超7万亿元）

六大新兴支柱产业

集成电路（“工业粮食”，芯片设计/制造/封装测试）

航空航天（商业航天、通用航空、卫星互联网）

生物制造/生物医药（创新药、高端医疗器械）

低空经济（无人机、eVTOL，1000米以下空域）

新型储能（锂电、液流电池，2030 年预计破万亿）

智能机器人（工业/服务/人形机器人，2026 年为人形机器人爆发元年）

六大未来产业

量子科技（量子计算/通信/精密测量，国家第一梯队）

先进生物制造（碳循环，生物基塑料/燃料/药物）

绿色氢能与核聚变能（“终极能源”方案）

脑机接口（医疗康复、智能助残、沉浸式交互）

具身智能（人形机器人，从“只会想”到“会做”的跨越）

6G 通信（100Gbps-1Tbps，“空天地一体”覆盖）

六张新型基础设施网

现代水网（投资超 1.3 万亿，解决水资源分布不均）

新型电力网（投资约 1.2 万亿，特高压+智能电网）

算力网（投资 4500 亿，“东数西算”+智算中心）

空天地通信网（投资超 3000 亿，5G-A/6G+卫星互联网）

城市地下管网（投资 8000 亿，老旧管网改造+综合管廊）

智慧物流网（投资 1 万亿，国家物流枢纽+冷链体系）

五、项目谋划实战模板

5.1 项目名称规范格式

【行政层级】+【项目核心内容】+【项目类型】

示例：【省级】XX 省超大规模智算集群节点建设项目

建设内容要求

- ◆ ✓ 紧扣政策方向：精准对接国家及地方战略规划、产业政策及专项支持重点
- ◆ ⊗ 杜绝超标设计：严禁建设内容超出申报指南范围，标准不得超出政策规定上限

标准化建设内容框架（六要素）

5.2 六大核心领域项目模板

领域一：引领新质生产力发展

适配范围：前沿科技、智算集群、低空经济、商业航天、产业基础再造、创新能力提升

资金来源：超长期国债、科技创新专项

模板示例：【省级】XX省集成电路配套材料攻关及中试项目

领域二：现代化基础设施体系

适配范围：新型能源、现代化水网、综合立体交通、新基建、城市更新

资金来源：专项债、中央预算内投资

领域三：保障和改善民生

适配范围：健康中国、高质量教育、“一老一小”、文化体育惠民

覆盖范围：全域覆盖“医教住行、一老一小”民生重点领域

领域四：推动绿色低碳转型

适配范围：双碳综合示范、CCUS 规模化示范、生态保护修复、绿色产业培育

资金来源：中央预算内投资、绿色金融

领域五：乡村振兴与农业现代化

适配范围：粮食安全保障、现代农业全产业链、乡村建设行动

政策匹配：完全匹配中央一号文件、乡村振兴补助资金

领域六：国家安全与社会治理现代化

适配范围：公共安全应急保障、市域社会治理现代化、国防动员体系建设

资金来源：超长期特别国债、中央预算内投资

5.3 应用场景项目（新方向，重要！）

【什么是应用场景？】国家体改司提出的新型项目类型，核心理念是：开放技术应用场景，形成标准后推向全国。

三个清单：

- ◆ 机会清单：政府开放的需求场景（医疗/教育/司法/安全等公共服务领域）
- ◆ 能力清单：企业能够提供的解决方案和技术能力
- ◆ 案例清单：已有实践案例，形成可复制的标准化路径

三类申报主体：

- ◆ 国家层面：卫健委体系（全国医疗 AI 诊断系统、病例数据汇聚）等
- ◆ 行业/央企层面：国家电网、国家级科研机构
- ◆ 地方层面：各省市的先行试点（北京市已有多个成功案例）

实操建议：关注北京市 5 个类型应用场景（医疗/教育/卫生/司法/行政公共服务），以及各省正在推进的大规模技术应用场景申报，这是新兴赛道，竞争相对较少。

六、国家战略区块业务布局与落地路径

6.1 业务布局总原则

以国家发改委划定的重大区域战略功能区块为核心单元，遵循以下原则：

6.2 九大核心战略区块详解

① 长江经济带（重点！重点！）

核心战略锚点：共抓大保护、不搞大开发，沿江高铁构建“黄金走廊”

优先关注：沿江三条线（东段上海-武汉/中段武汉-重庆/西段重庆-昆明）

项目谋划方向：高铁配套城镇化、产业承接升级、沿江生态保护修复

重点提示：沿江高铁经停站点中涌现大量县级城市机会，很多“从未听说过的城市”突然出现在重点名单上

② 粤港澳大湾区

核心战略锚点：世界级城市群、国际科创中心

项目谋划方向：基础设施互联互通、跨境合作平台配套、国际科创中心配套

特点：研发-生产-制造-测试全链条布局

③ 京津冀协同发展

核心战略锚点：疏解北京非首都功能

项目谋划方向：非首都功能疏解配套、生态环境协同治理、创新平台与产业承接

④ 黄河流域生态保护

核心战略锚点：共同抓好大保护、协同推进大治理

项目谋划方向：生态保护修复、水资源节约集约利用、特色产业高质量发展

注意：黄河区域项目需符合“两高四新”标准（高质量+高生态+新能源+新材料+新农业+新文旅）

⑤ 西部陆海新通道

核心战略锚点：陆海内外联动、东西双向互济的对外开放门户

三大主枢纽：重庆（运营中心）、广西北部湾港（国际门户港）、海南洋浦港（重要节点）

项目谋划方向：通道物流基础设施建设、口岸功能升级、跨境产业链配套

⑥ 中欧班列（中吉乌铁路方向）

核心战略锚点：打通中亚、西亚、欧洲南线战略通道（新亚欧大陆桥重要组成）

关键节点：喀什（核心起点）→兰州→西安→卡拉苏/伊尔克什坦口岸→奥什→安集延→土耳其→欧洲

项目谋划方向：班列集结中心、口岸经济区、跨境产业链布局

⑦ 长三角一体化

核心战略锚点：全国高质量发展样板区

项目谋划方向：区域基础设施一体化建设、生态绿色协同发展、科创与高端产业深度融合

特别关注：三省协同区域项目（跨省联合申报，如嘉善县-浙江唯一同时接上海+江苏的县）

⑧ 东北全面振兴

核心战略锚点：国家粮食安全“压舱石”

项目谋划方向：向北开放窗口与口岸配套建设、老工业基地产业转型升级、粮食安全配套体系

重点产业聚集区：哈尔滨（医药）、吉林（汽车工业）、沈阳（大型装备制造）

⑨ 海南自由贸易港

核心战略锚点：我国开放型经济新高地

项目谋划方向：封关运作相关配套设施、现代产业体系构建、全岛互联互通基础设施

6.3 跨区域业务统筹三大模式

战略节点统筹模式

在每个战略区块选择 1-2 个核心节点城市设立区域运营中心

统筹区块内业务开发、项目管理、资源调配

实现“以点带面、区块统筹”

产业链协同统筹模式

围绕各区块核心产业链，组建跨区域专项产业链服务团队

联合龙头企业、科研院所、金融机构

提供全产业链一体化服务（研发-中试-生产-应用全链条）

政策资金统筹模式

总部设立政策研究与资金申报中心

统筹所有区块的政策跟踪、项目谋划、申报对接

实现“政策统筹、批量谋划、统一对接、高效落地”

6.4 重点区域打法建议

【优先推荐区域】

- ◆ 沿江高铁沿线：沿江生态治理、沿江物流网络、沿江城市更新、沿江产业链布局——竞争激烈但机会最多
- ◆ 西部陆海新通道：以广西、重庆为核心，辐射云南、贵州、四川物流基础设施
- ◆ 中欧班列沿线：喀什-兰州-西安三角区域的口岸和跨境产业园区

【值得关注区域】

- ◆ 50 万人口以下县级市（有省级开发区机会，债务比例低，财务状态好，专项债额度充裕）

- ◆ 没有大量房地产开发和园区建设的县市（反而现在日子好过，新兴项目集中）
- ◆ 东北的哈尔滨、沈阳、大连、长春（给的比例通常更高）

七、企业转型升级与长效发展路径

7.1 转型三阶段（渐进式落地）

第一阶段：0-6个月 | 前端能力筑基

核心突破：专业政策研究团队组建 + 标杆合规项目打造

核心任务①：组建专业团队，建立常态化政策跟踪与合规审核机制

核心任务②：打造行业标杆项目，通过高质量交付建立市场口碑与影响力

目标：快速建立合规领域的专业壁垒

第二阶段：6-12个月 | 中端能力延伸

核心突破：全链条合规服务能力整合 + 重点区域合规业务布局落地

核心任务①：整合内部资源，打通上下游，建立“咨询-设计-施工”一体化服务流程

核心任务②：完成核心区域业务布局，形成标准化、可复制的业务模式

目标：扩大市场份额，建立稳定收入来源

第三阶段：12-24个月 | 后端能力拓展

核心突破：专业化运营能力搭建 + 长期深度合规合作绑定

核心任务①：组建专业运营团队，搭建完善的运营体系，提升服务附加值

核心任务②：与地方政府、核心客户签订长期战略合作协议

目标：从“服务商”到“合伙人”的身份跨越

7.2 转型四大价值（为什么要转型）

破解同质化竞争困境

摆脱传统工程业务低价竞争的红海

通过全链条差异化合规服务，提升项目附加值与核心竞争力

锁定长期稳定发展空间

- 从被动“找项目”转变为主动“合规谋划项目”
- 与政府建立深度信任关系，锁定持续、稳定的项目资源

完全契合国家政策导向

- 业务布局与国家重大战略高度契合
- 完全符合国家鼓励的全过程工程咨询、投建营一体化方向
- 享受政策红利，降低政策风险

实现政企价值共生

- 切实帮助地方政府破解全流程痛点、防范风险
- 助力地方高质量发展，同时实现企业自身可持续发展
- 形成政企双赢的良性生态循环

7.3 新时期核心竞争力公式

政策把握能力 + 全链条服务能力 + 跨区域统筹能力 + 合规风控能力

→ 构建 P+F+EPC+O 全链条合规服务模式

→ 实现从“传统工程承包商”向“地方政府发展合伙人”的关键转型

八、实战要点精华速查

8.1 当前哪些项目有钱？（经验判断）

✓ 优先争取方向

- 农业项目（中央一号文件完全匹配，乡村振兴补助资金稳定）
- 城市更新（住建部“无体检不更新”新规后，已完成体检的城市将密集释放项目）
- 管网改造（“六张网”之一，中央预算内+超长期国债双重支持）

新能源+储能（双碳目标刚性约束，2026-2030 年是建设高峰期）

低空经济装备与基础设施（六大新兴支柱产业，国家重点扶持）

物流枢纽建设（国家物流枢纽已批 19 个城市，仍在扩容）

⚠ 谨慎参与方向

纯公益市政基础设施（专项债严禁做无收益项目，风险极高）

开发区/产业园区新建（“三个指标”卡死：使用率 80%+、每亩税收 30 万+、出租率 80%+，新批极难）

房地产相关项目（土地财政时代已过，市场萎缩）

地铁建设（“断崖式下滑”，已过高峰期）

✗ 绝对不碰

楼堂馆所、形象工程

无运营收益的纯公益项目（隐性债务红线）

土地、环保、能耗、水耗、安全生产硬性约束红线

虚构项目内容、伪造申报材料

需要靠“关系”才能通过审批的项目（国家发改委靠的是项目质量，不是关系）

8.2 单体项目快速判断法（20 分钟过审模型）

拿到一个项目信息后，20 分钟内完成初步判断：

- 1° 这个项目是否契合三个六战略？（不契合则优先级降低）
- 2° 资金来源是什么性质？（公益/半公益/经营性，决定了包装方向）
- 3° 有没有踩任何红线？（土地/环保/隐性债务，一票否决）
- 4° 地方政府的配合程度如何？（能否签署保密协议、能否提供真实数据）
- 5° 我们能否介入核心环节？（政策/资金/运营，不只是做其中一段）

8.3 给泛华集团的特别建议（基于培训核心观点）

建议一：聚焦“保生存”项目

城市更新 + 管网改造 + 农业项目 = 稳定现金流来源

即便咨询免费，也要用工程利润覆盖团队成本

建议二：谋划“新兴产业”项目

围绕“三个六”战略，重点包装：低空经济、算力网、智慧物流、新型储能等赛道项目
提前布局“应用场景”类项目——政府开放场景，企业提供解决方案，形成差异化竞争优势

建议三：抱团取暖，构建联合体

单打独斗已不适合当前市场——必须联合有资源、有产业链、有技术的企业
泛华具备独特优势：咨询+设计+施工+监理+材料供应，可打包成完整解决方案
核心策略：不是卖产品，而是卖“战略新兴产业整体解决方案”

建议四：以“顾问”身份深度绑定政府

不要做一锤子买卖，要做年度服务协议——帮政府完成全年中央预算内申报工作
一个县的年度咨询服务费约 100-300 万/年，但可带来持续的项目信息和优先介入权
目标：成为地方政府的“外部发改委”，深度嵌入政府项目全流程

8.4 三个立即行动（培训结束后的落地任务）

01. 梳理区域政策清单

结合培训内容，深度梳理所在区域的核心国家战略锚点与政策支持方向，整理形成清晰的区域政策清单

02. 谋划核心合规项目

基于三大清单转化法，为目标合作区域精心谋划 3 个符合国家政策导向的核心项目，完成初步框架搭建

03. 排查合规风险隐患

对照培训课程中的合规要点，全面梳理公司现有业务流程中的潜在合规风险点，形成具体的风险防控与整改清单

附录：速查工具表

附表 1：政策文件层级速查

三办联合发文（中办+国办+军委） | 重大战略项目 → 预判 3-5 年方向 |
两办联合发文（中办+国办） → 资金申报核心依据 | 项目包装最高锚点
国办单独发文 → 专项债/债务化解 | 执行层面详细规则
发改委/财政部/行业部委发文 → 单体项目申报 | 申报通知/评审细则

附表 2：项目谋划四步法

- 01. 第一步：政策红利原则（国家鼓励什么，我们就包装什么）
- 02. 第二步：资金走向原则（资金什么性质，项目就按什么规则做）
- 03. 第三步：四条路线同步（政策/资金/技术/程序缺一不可）
- 04. 第四步：三大清单转化（政策清单→任务清单→项目清单）

附表 3：五大资金渠道核心区别

中央预算内投资 无偿补助 | 补短板/公益性 | 合规优先
超长期特别国债 国家定向/大额长期 | 国家重大战略 | 严禁跨领域
专项债 地方债/需偿还 | 有收益的公益项目 | 收益自求平衡
政策性金融工具 低息长期 | 限定战略投向 | 合规+还款来源
社会资本 市场化融资 | 产业/运营类 | 可持续收益闭环

附表 4：“三个六”战略全景图

六大新兴支柱产业：集成电路 · 航空航天 · 生物制造 · 低空经济 · 新型储能 · 智能机器人
六大未来产业：量子科技 · 先进生物制造 · 绿色氢能 · 脑机接口 · 具身智能 · 6G 通信
六张基础设施网：现代水网 · 新型电力网 · 算力网 · 通信网 · 地下管网 · 智慧物流网

本手册完

以国家发改委视角看政府项目 · 建设型企业营销迭代
泛华建设集团内部学习材料 | 2026 年 5 月