

孵化网络协调

(0 0000000; 0 0000000; 00000000)

[illegible]

0 0 0 0 0 0 , 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0
 0 0 0 0 0 0 0 0 。 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0
 0 0 , 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 ^[0] ,
 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 。 0 0 0
 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 , 0 0 0 0 0 0 0
 0 0 0 0 0 0 0 , 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0
 0 0 0 0 。

0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0
0 0 , 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0
0 。 0 0 0 0 0 0 0 0 (0 0 0) 、 0 0 0 0
(0 0 0) 、 0 0 0 0 (0 0) 0 0 0 0 0 0 (0 0 0) 0 0
0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 。

00000000000000000000000000000000
000000000000。00000000000000000000
0000、000000、000000、000000、000000
0000000000000000,00000000000000000000
00、000000、000000000000000000000000^[9]。

Age Group	Percentage
18-24	18%
25-34	15%
35-44	12%
45-54	10%
55-64	8%
65-74	6%
75-84	4%
85+	2%

[illegible][illegible]

基金：000000——“”（；）

：000000）

：00（0000），000000，0000000000000000，0000；0000000000；000，000000，00
0000000000，0000；00000000；000，000000000000000000000000，0000；00000000。



， 微 对其后期 立客户关系没有 帮 。 比之下，万 克在一开始就拥有 宽 的 界， 够快速 立业务 关系， 也 以 轻松地 这些关系的发展。 ， 与万 克 的 关系，对企业业务 关系，形成 有益补充。

二 论与

首先,宏观与微观的差别与程度有关。本地企业与本地业者(即微观)之间的关系立发展。在本地业者的关系,在始阶段,企业有关本地业、金、专其他咨询服务知识,企业快地入做准备。然,企业嵌入商业(宏观)方的作显著。Baker & Waddock 也指出,异好地企业的发展^[1]。本案例研究也表明,本地的界,使够有微观中的关系,但它一定度上限制在宏观的投入发展,亦无在企业业务关系发展方有突出作。

其次,企业积极的方式以有的机制。万科在使开发业务时比嘉尔兴,使其对的。企业仅的受者,且还成的积极者,这样才活中受益多。

最后,政府机 作 业 系的一
部分, 企业的发展。政府机 作

的运营 金的重 来 方,使得 的
界与政策计划导向有着 的 ,并专
注于本地 专 经营。

企业一方 深入 专 以 得
知识， 一方 也 业务发展
关系。 企业管理者，必， 深入 解 有
其他 业 机 ，并在客户关系
立方 早做准备、积极作 。 管理者 仅
大 界，帮 在 企业 客户关系
， 积极寻求 专 与 企业专
的融合， 升 的 度 深度。

文献

- [illegible]

[illegible]

☐ ☐☐☐☐ ☐☐☐ ☐ ☐ ☐☐☐ ☐☐ ☐ ☐☐

[illegible][illegible][illegible][illegible]

1. 本行在 2018 年 12 月 31 日及 2019 年 6 月 30 日，均无因提供担保而形成的或有负债。

(期: 0000 - 00 - 00)