

以探索公房商业发展路径创造居民更美好生活

智库头条

冉斌

党的二十大报告指出，坚持房子是用来住的、不是用来炒的定论，加快建立多主体供给、多渠道保障、租购并举的住房制度。住房问题关系民生福祉，发展租赁住房，建立租购并举的住房制度，对于促进实现全体人民住有所居的目标意义重大。为不断改善群众居住条件，全国各地多方发力出实招，推进公租房建设，满足生活困难群众居住需求，加快构建以公租房、保障性租赁住房

和共有产权住房为主体的住房保障体系。国有企业是中国特色社会主义的重要物质基础和政治基础，是我们党执政兴国的重要支柱和依靠力量。重庆发展投资公司作为重庆地方基础设施投融资企业“升级版”，铭刻“基础设施市场化投融资企业”“重庆资金资产资源”“三资”整合平台“国有基础设施投资运营公司”“优质产业资产发展平台”四大鲜明特征，致力于打造具有核心竞争力和持续发展力的国内知名国有资本投资运营公司。近年来，重庆发展投资公司将管理与服务、标准与特色相结合，构建了从招商、扶商到造商的全链条服务，探索出一条保障性住房社区商业高质量运营的新路。

重发公司拥有体量巨大、生机勃勃、前景美好的公租房商业资产

2019年至今，重发公司投资200多亿元，收购归集重庆市级公租房商业资产超过200万平米，涉及公租房楼盘21个，分布在重庆主城7个中心城区。公租房商业资产是新一轮产城融合的加速器、消费增长的放大器、城市扩容的稳压器，展示出独特的优势。一是城市发展利好。未来五年，重庆地区生产总值和人均地区生产总值将分别超过4万亿元、12万元。智能网联新能源汽车、新一代电子信息制造业、先进材料等产业陆续落地，将建成3大万亿级主导产业集群。同时，2023年前三季度，全市社会消费品零售总额同比增长7.4%，2023福布斯中国消费活力城市榜中名列第四，体现出较强的消费增长力。二是区位及产业利好。重庆公租房呈星罗棋布于中心城区二环线以内，服务周边产业园区超80个，是目前重庆城市发展的核心区域，成长性高、可塑性强，且80%已通轨道交通，公共交通便利。2023年前三季度，近千家企业落户重庆本土，其中超50%的企业聚集于公租房周边产业园区，在带动区域发展的同时，进一步提升项目的商气、人气，促进了产、商、住的有机结合。三是人口素质利好。公租房消费人群基数大且稳定，公租房入住率均超过95%，人口密度高，总体一公里内辐射百万居民，三公里内辐射超两百万居民，拥有近百万的消费潜力，同时公租房住户年轻化趋势明显，30岁以下年轻消费客群占比70%，两者综合为公租房商业带来了持续稳定且成长性高的消费动力。四是场景及生态利好。21个公租房商业形态丰富多样，使公租房商业具备各类业态的打造条件。同时通过工程改造及物业升级，为传统商业、服务产业的引入带来更多机会，促使传统商业进一步转型升级，现代商服加速集聚。

切实解放思想，注重系统发力，打造中国公房商业标准

一是打造中国公房商业标准。重庆公租房在全国体量最大，公租房商业点多面广，表现形式丰富，实践基础深厚。重发公司大力探索中国公房的商业标准：其一是具有辨识度的商业形象。包括案名策划、立面标准、导视系统标准、店铺形象标准、商业整治标准。其二是配置完善的硬件条件。水、电、气、通讯、网络、隔油池、排污排烟管道、商业停车位、广告位等，以商户经营使用为原则，探索统一规范的硬件标准。其三是兼容并蓄的业态比例。根据各项目客群基数和年龄结构，

根据项目住宅与商业的动线、主次通道，根据不同业态的承租能力与需求，对美食餐饮、零售购物、康体养生、文化教育、生活服务等主要业态进行比例规划和业态衔接规划，前置商业生态建立，规避同质竞争。其四是多维一体的运营服务。建立商家现场管理标准、形象管理标准、经营管理标准、商家经营指导管理标准、市场推广管理标准。其五是层级分明的品牌战略。根据公租房商业特性建立商户战略合作品牌库。对商户品牌以业态属性、面积需求大小、楼层区位进行分类；对连锁自营品牌、连锁加盟品牌、自建品牌、区域首进品牌进行分级；对主力店品牌、次主力店品牌、引擎品牌、网红流量品牌进行分档；对战略品牌商户加强互动沟通。

二是紧紧抓住“消费者”“商家”“营商环境”三大要素全面发力。作为商业资产的产权方和运营方，商家是我们的上帝，而消费者是商家的上帝。营商环境直接关系到商家运营，最终影响到消费者。必须在消费者、商家、营商环境三大要素上综合发力。三年多来，线上线下帮助商家开展经营促销活动，大力聚人气促商气。逐盘开招商商户座谈，实施“一盘一策”，解决商户群众急难愁盼问题1000余件；制定“两抓三促四发挥”惠民9项措施和服务项目、服务商家、服务居民“三服务”方案；累计帮助商家解决6大类经营难题，间接通过德商助商解决20000余人就业。

三是大力探索市场化运营模式。从“包租婆”加快转型为“专业运营商”。以“城商家园”“两江名居”两个楼盘项目作为试点，面向社会公开招标引入专业商管机构，以“基础服务费+佣金提成+超额完成目标奖励”作为激励约束机制，商管机构入驻三年，实现项目整体出租率提升超30%、年合同租金增长超过2000万元。为盘活美丽阳光公租房项目资产，重发公司与重庆欢乐窝公寓管理有限公司签订对赌协议：商管运营初期不拿一分钱，待租金收入达到考核指标后，再按约定比例分成，确保了国有资产收益稳定、风险可控。面向全国公开征集停车行业专业运营公司作为合作伙伴，采取“联合运营管理、基础保底收费、超额利润分成”模式，择优引入深圳捷顺科技公司，对11个公租房项目停车场进行智能化改造提升。经过三年多的摸索和实践，公租房商业资产经营管理的市场化水平得到显著提升。

四是坚持抓好大招商、招大商。公租房商业资产闲置率高，特别集中在一些建成后一直闲置、时间长达七八年、整体规模数万平方米的“盒子商业体”上面。重发公司采取多个“叩门招商”、组织招商推介会、媒体平台宣传等多种方式相结合，努力扩大公租房商业资产的影响力、吸引力。“不放走任何一个大商家”的招商理念，对大型商家采取专班跟进、全程服务，招商前期进行充分的沟通洽谈、招商过程中全面真实展示物业相关信息，确定意向之后协助开展经营主题和业态自身分析，签约入驻之后持续协调各方资源助力发展。针对大型商业培育期较长的问题，在法律法规允许的范围内，采取“一事一议”方式出台优惠政策，对大型商家给予一定让利和扶持，为商家引得进来、经营得持久提供全方位服务，最大限度地打造优质营商环境。

五是用好“大数据”“专业运营”“金融”三大赋能工具。其一，加强大数据建设，搞好大数据分析、运用，完善组织架构和管理边界，制定整体运行策略，形成“监督、管理、经营”高效协同体系，实现盘清、招商、合同、收缴、安全巡检、风险预警、统计、监督八大功能。搭建供应链、支付、营销、团购、电商、配送、直播等商业基础综合服务平台，引入商业服务业企业合作，为商户经营赋能，拓展传播渠道，实现从消费者到门店到产品的数据互通，形成多层次商业生态，整体闭环运行。其二，强化专业化运营，通过引进专业团队、成立混改公司、实施市场化对赌等多种方式，以专业化运营提升资产的创收能力和运营效益。其三，强化金融工具运用，积极挖掘多层次、多类型的金融工具，联

系实际应用场景，探索资产证券化、开发商户经营贷产品等，更好管理资产、提高收益、降低风险。

六是大力推动运营管理创新。为促使商业逐步迭代升级改善公租房商业的固有市场形象，城商家园商管团队建立起“五维综合评级体系”，包括“品牌与经营实力、履约诚信度、经营安全意识、创新经营适应能力、租金与带动效应贡献力”五个维度、30余项细分标准，通过商管团队长期调研与收集每季度持续更新各类业态、各类型商户的评价数据与信息，运用大数据按业态将对应商家逐步划分为五个等级，并应用到后续运营策略与迭代招商商户筛选中。幸福华庭商管公司以租售比（销售业绩与月租金的比例）为依据，细分销售业绩与租金贡献率，分别以战略复制（再开新店）、专项扶持、调整淘汰等措施，建立招调预警机制，在商家出现经营危机时主动介入，实施高效管理。两江名居商管全面打造“一刻钟便民生活圈”，全力推动“一心四街”打造，丰富区域业态和居民生活品质：“一心”指家庭邻里生活体验中心，吃街为主题餐饮街区、鲜街为“菜篮子”生活主题街区、学街为亲子文化主题街区，嗨街为夜间生活主题街区。

在运营公租房商业资产中获得的几点启示

一是必须解放思想、开拓创新。商业资产运营管理是一门大学问，必须跳出行政管理、传统“包租婆”经营的思维，充分融入市场，向市场学习，向市场主体学习。要大力更新市场经营理念，敢于与专业机构、民营企业沟通合作，以开放的胸怀接纳市场经营理念、市场经营主体、市场经营模式，在依法依规的基础上做好解放思想、开拓创新的大文章，才能真正达到盘活盘活国有存量资产的目的。

二是必须坚持市场化、专业化、数字化、精细化方向。必须坚持市场化方向，按照现代商业规律办事，大力吸收现代商业理念，建立市场化运行机制，提升市场竞争力，更多地让市场来检验做法和成效；必须坚持专业化方向，坚持专业的人办专业的事，充分尊重专业知识、精挑细选专业团队、提升专业能力、进行专业运用，大力提升运营实效；必须坚持数字化方向，充分运用大数据和人工智能，实现企业管理和业务创新，形成“监督、管理、经营”高效协同体系；必须坚持精细化方向，推动资产数据精细化、业态定位精细化、客户准入精细化、运营管理精细化、工程维保精细化、安全生产精细化、探访处理精细化，向管理要效益，向精细化要效益。

三是必须抓住国内统一大市场建设契机，优选合作伙伴。对于地方国企而言，要打通与全国范围内头部企业、优质企业、专业机构增进沟通、加强合作的渠道，通过公开面向全国大市场筛选头部企业、优质企业和专业机构，更好地匹配自身需求，实现共赢发展。

四是必须推进制度创新，推动国资监管与市场发展相统一。现行的国有资产出租监管规定有一些亟待完善的地方。比如门面到期后是否必须统一挂牌出租？值得商榷；又如国有资产租赁不得转租、分租，但事实上市场普遍存在转租分租的需求，而且在查验转租行为时，国有企业手段有限。对此，我们呼吁国资监管部门开展调研，推动相关规章制度进一步结合实际健全完善。

五是必须抓住“消费者”“商家”“营商环境”三大要素，从根本上发力盘活商业资产。在国有商业资产的租赁经营中，租赁商家、消费者都是我们的上帝，营商环境最终将影响消费者的消费，这是商业运行的基本规律和底层逻辑。必须以消费需求为基础、消费体验为核心，围绕消费者需求组织招商、围绕商户持续经营提供配套，围绕打造良好营商环境整合各方资源，以系统思维抓好经营管理。

（作者系重庆发展投资公司党委委员、董事、副总经理；本文为作者在2023国资国企高质量发展峰会暨第九届国家治理高峰论坛上的发言）

深度观察

重庆日报调研组

初冬时节，巫溪天高云淡，阳光透过云层，把金黄色的光芒洒在山川上，漫山斑斓，层林尽染。

“巫溪天地有灵气”，借山水之灵气，绘发展之胜景的巫溪，把“绿水青山就是金山银山”理念写进了“和美家园”建设的基因里。

乡村振兴，产业兴旺是重点。巫溪县通过“和美家园”建设，建立生产互助会，以家风屋场为中心，以庭院经济为基础，以“教”带动、向“产”进军、以“融”提效，把庭院经济与现代产业有机结合起来，实现了产业兴、百姓富、生态美的有机统一。

以家风屋场组织生产互助，壮大集体产业规模

巫溪民间将洋芋、苞谷、红薯戏称为“巫溪三大块”，其中第一块就是洋芋坨。洋芋又称马铃薯、土豆，据《巫溪县志》记载，清代开始巫溪县境内广为种植马铃薯，种植历史悠久。人人都说巫溪马铃薯好吃，是因为它典型的山区立体气候，独特的土壤地貌，特殊的光照，适宜的温湿度，非常适合马铃薯的生长。

“以前，巫溪人主要吃马铃薯，因种植技术落后、品种退化、病虫害多导致产量低。”尖山镇大包村党支部书记曾有海介绍，“现在，通过‘和美家园’建设，我们找到了屋场当家人，召集我们所有的农户商议产业发展，推技术、提单产，破解马铃薯种植难题，建起了8000亩马铃薯种植基地。”

大包村通过“和美家园”建设，以家风屋场组织生产互助，积极引导村民采用地膜覆盖技术，通过增温保温、保墒保肥及土壤疏松，让马铃薯平均亩产从1350公斤提高到2000公斤，每亩土地可增收1000至1500元，实现了村民互助增收。

小土豆为乡村振兴添“薯”光。如今，巫溪县年均马铃薯种植面积35万多亩，总产量50余万吨，年产值10亿元。“巫溪洋芋”还成功入选首批100个中欧互认中国地理标志农产品，从重庆餐桌走向了世界餐桌，实现了从“温饱薯”到“产业薯”再到“致富薯”的蝶变。

大包村仅是巫溪县“和美家园”建设中以家风屋场组织生产互助，壮大集体产业规模的一个缩影，类似的村庄还有很多。

通过“和美家园”建设，巫溪县发挥支部引领作用，建立生产互助会，以家风屋场为中心，以庭院经济为载体，以家风筑信誉，提升“产”效益，壮大了集体产业规模，推动村级集体经济“强筋健骨”，带领群众增收致富，让农村成为有活力、有人气、有奔头的幸福家园。

以“三变”改革探索共同富裕，培植特色产业品牌

深秋初冬，峰灵镇3700亩的冬桃园里，一个个丰满的巫溪冬桃陆续脱下套袋，温暖的阳光洒落在它们身上，仿佛一张张红润的脸庞绽放着笑容。“今年较早上市的黄桃等品种产量近20万斤，销售额预计100万元左右。”峰灵镇谭家村党支部书记李天杰脸上洋溢着丰收的喜悦和幸福。

巫溪县位于大巴山南麓，谭家村海拔800米以上，冬桃园分布其中。在鲁渝东西部协作下，泰安与巫溪建立了联席会议机制，两地“双向奔赴”将泰安桃引种到巫溪，“北桃南迁”的故事正式上演。

“北桃南迁”的故事在此行生了一个个“巫溪故事”。来自北方的冬桃，让当地村民走上了增收路、致富路。如今，“巫溪冬桃”已成为谭家村的主打农特产品，不仅畅销国内，还出口到新加坡等国家和地区，年产量达500万元以上。

李天杰介绍，“我们村自2016年以来，积极探索农村‘三变’改革，带动全村688户2647人参与种植冬桃，成立了全县第一个集体经济股份合作联社，带动周围百余人就近务工，实现了在家门口就业增收。”

近年来，峰灵镇谭家村通过“和美家园”建设，以支部领办专业合作社，抢抓“三变”改革试点契机，由村集体牵头成立股份经济联合社，引导农户将享有承包经营权的土地入股合作联社，按照“1人1股、1亩土地5股、资金500元1股”的原则，核定“人口股”和“土地股”，实行“固定分红+股份分红”，实现了“资源变资产、资金变股金、农民变股东”，带动了村民增收致富。

“三变”改革结硕果，村民增收喜笑颜。据调研组了解，巫溪县通过“和美家园”建设，探索出了“三变”改革共同富裕新路径，培育了巫溪冬桃、巫溪脆李、巫溪老鹰茶等特色农产品，壮大了村集体经济，让特色产业创造了更大的价值，引领村民们跑出了产业振兴“加速度”。

坚持产教融和实现共富美

聚焦巫溪县“和美家园”建设系列观察②

以深挖特色推动提质增效，形成优势产业链群

雨后的巫溪空气清新，一早，调研组一行便从县城驱车来到了城厢镇酒泉村，从山村的观景台向下俯瞰，漫山遍野的李子树长势正旺，处处浸染绿意，放眼满是生机。

酒泉村是典型的喀斯特石漠化严重的村庄，山大坡陡，土地贫瘠，岩石裸露，多年前是出了名的“贫困村”“困难村”“麻烦村”，用当地村民的话说：“所处的山上有泥土，我们这里的山往下几厘米全是石头。”

穷则思变，变出产业发展“大名堂”。在石漠化的贫瘠土地上，千群齐心创出了“金果果”，注册了“酒泉香脆李”商标，打造了“巫溪脆李”产业品牌，高山陡坡淌金流银。“过去贫困户，年轻人流失，现在村庄焕然一新，大部分人都过上了幸福生活。”酒泉村村民贺大学激动地告诉调研组。

酒泉村所在地域镇镇有15个村4000余户农户种植李子树，占地面积达到16000亩，产业集群优势愈发彰显。

一个典型就是一个标杆。酒泉村的“金果果”让周边村庄看到了“赚头”，纷纷以“生产互助会”“家庭农场”“共富小院”等形式加入青脆李产业发展大军。“单打独斗没有市场，抱团发展才是未来，我们组织了一个李子专业管理团队，除了日常管理，还组织专业社员外出学习。”通城镇脆李主题智慧产业园负责人表示。

据了解，为了延长产业链，通城镇还启动了青脆李产业园冷链及分选场建设；长桂村依托脆李主题公园进一步创新服务业态，成为农文旅一体化融合发展的新典范；红池坝镇茶山村依托脆李产业园发展乡村旅游，成为“全国乡村旅游示范点”。

目前，巫溪县有青脆李种植公司10家、支部经办合作社50家、家庭农场100家、庭院经济1000家、脆李社会化服务组织30家、晚李在地面积达到15万亩。果园变景区，果农变导游、农房变民宿，青脆李已成为巫溪县乡村振兴的致富产业，是农民增收的“致富果”，小李子“结出了”大产业。

单丝不成线，独木不成林。巫溪县以特色产业切入，推动生态、文化、技术、旅游深度融合，拓展了脆李产业的多元功能性，提高了产品附加值，实现了由“单打独斗”到“共富小院”、由“村庄”向“片区”的演变，形成了“和美家园”建设的优势产业链群。

以技能培训深化产教融和，培育乡土产业头雁

初冬降临，原本是庄稼人一年中最清闲的季节。然而，在云台村便民服务中心却热闹非凡，一场生猪、山羊和蜜蜂养殖技术培训会正在进行。手把手、面对面给村民上课的，正是来自重庆市畜牧科学院的驻村第一书记游小燕。

“云台村在生猪、山羊、蜜蜂等畜禽养殖方面有着悠久的养殖历史，但时至今日仍延续着几十年前的养殖方法，在营养配比、疫病防控等方面意识薄弱，养殖水平相对较低。”游小燕来到云台村后充分发挥畜牧院的技术优势，邀请30余位专家为乡亲们带来了“中蜂饲养”“林下土鸡饲养管理”养殖技术培训，培养了20多名“乡秀才”“土专家”。

除了云台村，巫溪县通过“和美家园”建设，各村产教融和呈现欣欣向荣、形态各样的喜人局面。

“一看颜色，二看瓜瓢，三看个头，先熟的先摘，后熟的还能长个儿。摘下就要去皮烘干，不光看个头，还要看成色。今年大个头能卖8元，一亩地两季能挣5000元。”文峰镇三宝村“共富小院”当家人李吉忠正在田间讲丝瓜络的采摘要领。

用好小院“当家人”“土专家”“田秀才”，才能为和美乡村建设注入“源头活水”。通过“和美家园”建设，巫溪县探索出了小院乡村抱团互助发展的“新模式”，引导邻里以院坝为单位，打造“共富小院”“主心骨”和“领头羊”的表率作用，传授致富经，走好共富路。

一个个鲜活的事例，一句句感人的话语，无不证明融和和科的“巧”力量，通过生产互助、技能培训，提高乡村人才的综合技能水平，才能保障产品质量、提升品牌信誉。

“村建联席会”“生产互助会”“家风屋场”“共富小院”等一把把金钥匙，开启了巫溪“和美家园”建设的“致富门”。

巫溪县以实现共富共美为目标，通过产教融和，引入现代科技手段和创新理念，发展山地特色产业，形成了具有地方特色的产业链群和品牌，打造了现代山地特色高效农业发展的“巫溪样板”，实现了“和美家园”建设的华美蜕变。

（本文执笔：张凤太；调研组成员：重庆理工大学管理学院教授、博导张凤太；重庆理工大学马克思主义学院教师李超；重庆日报记者侯金亮、朱涛）

用“三个着力”推动职业教育数字化发展

决策建议

孙建东 张昊

党的二十大报告指出，推进教育数字化，建设全民终身学习的学习型社会、学习型大国。数字化是世界科技革命和产业变革的先机，是世界各国抢占未来发展制高点、塑造国际竞争新优势的重要力量。进入高质量发展阶段，职业教育领域诸多问题亟待破解，推进数字赋能职业教育高质量发展意义重大。以数字化赋能职业教育高质量发展的根本目的就是推动数字化转型促进职业教育从大规模标准化向大规模个性化转变，以数字化赋能学生综合素质评价，培养具有数字化思维和数据驱动能力的高素质技术技能人才，从而促进经济社会发展。推动职业教育数字化和人才培养高质量发展，需从观念、技术和资源三个方面着力。

着力推动职业教育观念革新。观念是行动的先导。职业教育的发展要体现数字经济时代职业教育高质量发展特征，不断创新合作、个性化等特征，不断推动符合数字经济时代发展的认知观念、教育观念、教学观念变革，用数字化赋能推动人才培养质量的跨越式迈进。一是推动数字化时代的认知观念变革。把握技术进步带来的机遇，塑造开放性的跨界融合思维，以数字技术为基础，以经济社会发展需求为核心，结合互联网、云计算、人工智能等技术，突破传统的认知界限，联通不同学科的知识，

构建多元融合的学科思维模式。二是推动数字化时代的教育观念变革。围绕数字重庆建设和“33618”现代制造业集群体系建设，紧贴数字产业需求，依托数字产业集群化设置与布局职业院校专业和专群，如针对智能装备、新能源汽车等新兴产业和康养、家政等现代服务业设置不同的专业群，实现职业教育与产业需求的深度耦合。三是推动数字化时代的教学观念变革。职教教师要主动适应和融入数字化变革趋势，更新教学观念，主动学习数字化技术。如借助大数据、云计算等的强大数据收集与分析功能开展差异化教学，运用云网一体化方案等，助推学生实现时时学习、处处学习。

着力深化职业教育技术创新。信息技术和科学技术的进步，为职业教育营造了新的发展环境。职业教育数字化转型，要充分利用数字技术，通过合理改造和加工，使其成为助推职业教育发展的有效工具，以数字化赋能学生综合素质评价为手段推动学生全面发展。一是创新高水平的数字化教育工具。加快布局职业教育专网建设，推动5G、IPv6等网络技术落地应用，加大对云计算、大数据等信息技术的运用，实现教育技术的革新；加快推动建设智能交互教室、虚拟仿真实验室等，加强物理空间与虚拟空间的衔接融合，推动职业教育基础设施实现迭代升级。二是创新高效的数字化管理工具。通过搭建数字化管理平台、开发管理数据库等，实时跟踪监控管理进度，让学校实现对教育过程的高效管理；同时在吸引社会公众加入职教管理的过程中，进一步扩大管理主体，延

伸管理内涵，使职业教育管理呈现多元化、全方位的特点。三是创新高质的数字化评价工具。建立完善的教育监督系统，通过数据挖掘和机器学习等技术，收集和分析职教学生在学习实践过程中的教学数据，剖析学生的认知结构、知识结构和能力水平，提炼职教学生的数字化教学规律，开发高精度高质量的数字化教学评价工具，为学生提供精准高效的价服务。

着力促进职业教育资源更新。优质的数字化教育资源，是促进职业教育数字化转型、实现职业教育高质量发展的关键要素。要紧跟技术和时代发展、紧贴社会和学生需求，以数字化全面赋能学生综合素质评价，不断更新优化职业教育数字化资源。一是推动线上数字化资源更新。打破传统职业教育在时间和空间上的局限性，利用互联网泛在及时的特点，开发新型线上学习工具更新学习资料，研发支持网络教研、专业教学的软件和应用工具，搭建线上职教专业教学资源库等，为职业教育提供广泛、多元的线上数字化学习资源。二是优化线下数字化资源供给。加快职业教育新基建建设，推动汇聚数字图书馆、数字博物馆、数字科技馆等社会资源，建立教育大资源服务机制。利用信息技术升级教学设施、公共设施，促进学校物理空间和网络空间一体化建设；通过搭建虚拟仿真实训基地等，利用数字化技术解决实训和教学难点，模拟真实的工作环境，优化学习生态，切实提高职教学生学习实效。

（作者单位：重庆工业职业技术学院）