

SPECIAL REPORT

P54 做智能机器人领域的独角兽

P74 深商菁英英国行

P86 走进三诺集团

影 / 响 / 中 / 国 / 及 / 世 / 界 / 管 / 理 / 实 / 践

www.sz-gcc.cn

manager 经理人 深商



大鹏乘风 第二届 中国深商大会特刊

兰华升:

做执着坚守、锐意创新的新农人

ISSN 1004-9312



9 771004 931003 44

2016年第4期 总第8期

RMB20 HK40 邮发代号: 46-165

深商·鹏会所

修学 · 净心 · 聚力

Shenzhen Entrepreneurs. Peng Club



深商总会
SHENZHEN ENTREPRENEURS ASSOCIATION

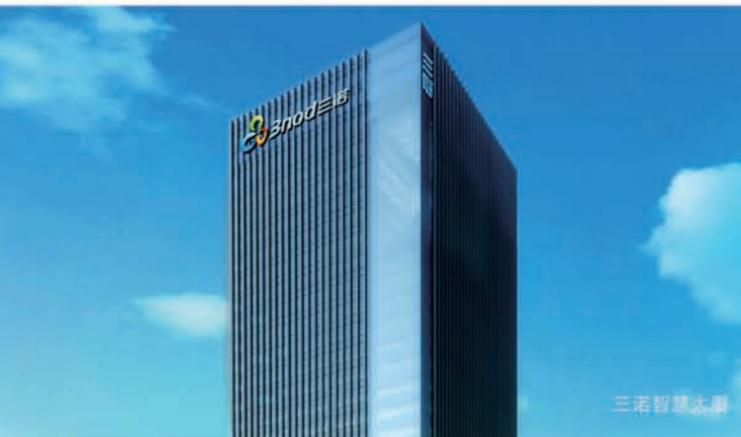


深圳市商业联合会
Shenzhen General Chamber of Commerce

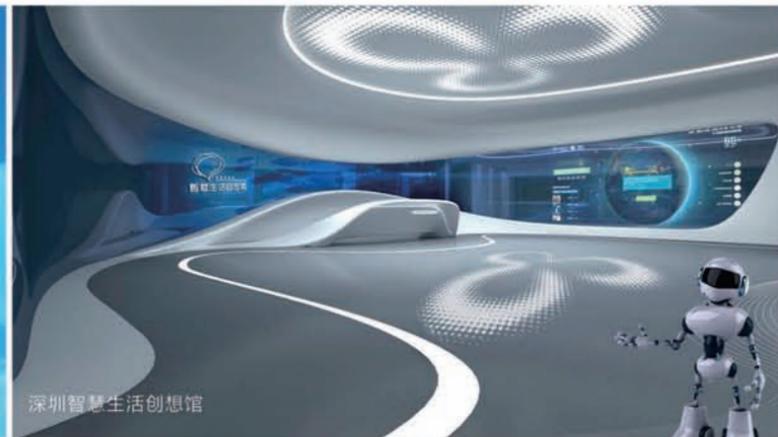


3nod三诺
智慧生活创想家

联系人：高小姐 136 3156 2329 孙小姐 136 3279 8553 中国深圳·三诺智慧大厦 (以上内容解释权归深商总会)



三诺智慧大厦



深圳智慧生活创想馆



贵宾接待厅



空中花园



总裁派对房



红酒窖



智慧大厅



88级音乐大楼梯



西餐酒廊



品鉴阁



贵宾厅



红酒品鉴区



VIP房



智汇茶德



酒店公寓

深商·鹏会所是什么？

当前，社群经济是新的风口。高质量的社群，已成为人际交往的高价值平台。深商总会将打造“深商·鹏会所”，建设高品质的联谊基地，链接创新、碰撞智慧、激荡思想，构建创新协同平台，深度服务深商企业家，高效配置产业资源、政府资源、高校资源和其他社会资源，共谋共赢。

深商·鹏会所的定位及宗旨

关于“深商·鹏会所”

“深商·鹏会所”将由深商总会、深圳市商业联合会主导，推荐和优选深商名人及企业家参加；

“深商·鹏会所”将通过深度联谊，搭建优质平台，高效配置各类资源，在帮扶深商企业家创业投资、公益慈善等方面共谋共赢；

“深商·鹏会所”将成为深商企业家日常联谊基地、智慧分享殿堂、情感交流会所、资源对接平台，成为深商企业家成长路上的加油站。

目标

建设一个联谊基地、举办一个讲堂、聚焦两大方向：

- 1、建一个典雅的富有人文气息的高端会所——“深商·鹏会所”实体联谊会；
- 2、持续举办一个极具智慧思想、文化内涵、公益情怀、有广泛影响力的深商·鹏会所讲堂；
- 3、聚焦两大方向，创业投资与公益慈善。

“深商·鹏会所”将成为深圳高端企业家紧密圈层、企业发展智囊团的线下互动基地。

深商·鹏会所有什么？

一、服务系统（3大领域，8大项目）

深商·鹏会所的服务内容是修学、净心、聚力。具体服务领域包括：

（一）修学

举办讲堂、经济学家研讨、论坛沙龙等，升级经营管理智慧：

- 1、深商·鹏会所讲堂：每月一场，将联合长江商学院、中欧商学院、北大汇丰等国内外知名商学院，推出讲堂；
- 2、全球知名经济学家演讲或论坛；
- 3、深圳乃至中国各领域顶尖人物的演讲或论坛互动。

（二）净心

以国学、儒释道、黄帝内经、心理学等内修心智；以禅学、健康管理、高端文艺分享等外修气宇，内修净心。

- 1、举办儒释道名家节日礼、文化艺术类名家分享；
- 2、举办主题社交旅游度假、高端休闲（高尔夫、游艇、私人飞机等）、健康运动等联谊活动，在休闲度假中开展深度沟通，携手共进。

（三）聚力

搭建信息共享、资源组合的有效桥梁，由深商投融资联盟领衔，升级发展能力及财富增长。

- 1、参与或组织创新创业大赛，享项目优先投资权；
- 2、私密投资分享会：举办国内知名投资大咖的投资项目及策略分享会、国内外一流投行专家的上市及投融资指导，高额授信支持；
- 3、创始会员可尊享国内知名高校资源的快速对接。

二、支持系统

鹏会所将组合城市服务资源，构建“服务联盟”。

服务联盟将包括：鹏会所服务、户外服务（高尔夫、游艇、私人飞机、马会、特色运动等）、文艺服务（艺术品收藏、字画鉴赏、诗会、读书会等）、私人定制服务（服装定制、珠宝定制、名酒定制等）、公益慈善服务（各类公益慈善、环保活动等）。

“服务联盟”将为深商企业家提供尊贵、高尚、完善、周到的服务。

深商·鹏会所运营的配套服务？

——运营主体简介

运营主体：深圳市深商鹏会所有限公司

俱乐部选址：三诺智慧大厦

地理位置：位于南山区滨海大道深圳湾创新大街核心区，交通便利、停车方便，装修稳重典雅，高端大气，适宜高层次商务会议、接待、就餐及商务活动。

定位：横向联谊合作基地、各类活动发布平台、大型活动策动中心；

——综合一站式配套服务

- 1、高端餐饮（精细潮州菜，贵宾厅及总裁派对厅）；
- 2、西餐、铁板烧、红酒、咖啡及户外休闲健康服务；
- 3、多种类型的会议厅，可容纳500人商务宴会、晚宴婚庆多功能大厅、酒店公寓；
- 4、贵宾接待厅及收藏品、艺术品鉴赏；
- 5、智慧茶德提供高端茶艺与禅修、艺术培训；
- 6、88级品牌发布音乐星光大楼梯；
- 7、智能、健康运动体验馆；
- 8、深圳智慧生活创想馆，融创意与科技为一体，以人为本的未来生活体验中心。

深商·鹏会所如何加入？

- 1、会籍资格费首年度为10万元（创始会员含10万元消费额）；下年度开始，会籍资格费为20万元（含10万元消费额），以后适时调整；
- 2、创始会员（指深商总会会董或理事会成员、2016年2月28日前缴费的会员，限100名）可享受一年内三诺大厦服务项目消费额10万元的特别回馈（同时可享8折优惠，按鹏会所运营方案执行）。

1) 权利：

- 1、尊享鹏会所特别编号及身份荣誉；
- 2、尊享三诺大厦内餐饮、会场、茶艺、公寓等服务的8折优惠；
- 3、优先享有鹏会所人脉、场地及配套服务、宣传资源等尊贵服务；
- 4、享有“鹏会所讲堂”贵宾门票，享有讲堂的贵宾入场席位；
- 5、自然成为鹏会所各类高端联谊活动的特邀贵宾人选；
- 6、享有鹏会所平台上所有创业投资项目的优先发起或投资权；
- 7、享有鹏会所战略合作媒体的优先报道权；
- 8、享有鹏会所服务联盟提供的特价优惠服务；
- 9、享有由鹏会所组织的大额银行授信额度服务。

2) 义务：

- 1、每年在三诺智慧大厦举办1场50人以上的活动；
- 2、按鹏会所管理章程出席重要事务表决。

主管/主办 综合开发研究院(中国·深圳)
 出版 经理人杂志有限公司
 联合出版 深商联合会 深圳市商业联合会

编委会名誉主任 袁庚 王之 王世楨 马福元 王殿甫 马蔚华 马明哲 傅育宁 任正非 任克雷
 顾问 汪建 朱鼎健 熊建明 万捷 靳海涛 唐志宏 王慧农 赵利生 温纯青 李晓平
 叶远西 陈少群 朱保国 张伟 马伟武 黄世再 刘若鹏 陈永弟 周国辉 祝俊明
 保罗希尔 吕天贵 杨东文 谢永林 庄创裕 王志明 时锋 林炜恒 彭伟宏
 编委会主任 王石 王文银 徐少春
 副主任 王石 王文银 徐少春

社长 孔婷
 副社长 杨俊杰

总编审 林慧
 总监制 汪涛
 执行编审 石庆
 执行副编审 黄东和
 运营总监 宋军胜

总编辑 陈振烨
 副主编 沈伟民 黎冲森
 编辑/记者 龚雄武 谢慧敏 张程
 设计制作 吴远(经理) 刘付海东 刘伯良
 发行总监 李清臣

内容采集 叶彬
 美术设计 潘冬
 摄影图片 谢颖
 商务业务 张钊

采编专线 0755-8253 7162
 发行专线 0755-8253 7130
 广告专线 0755-8253 7117
 合作专线 0755-8253 7132

国内统一刊号 CN44-1452/C
 国际标准连续出版刊号 ISSN 1004-9312
 广告经营许可证号 0330021

发行单位 经理人杂志有限公司
 地址 深圳南山数字文化产业基地西塔1902
 发行范围 国内外发行
 邮发代号 46-165
 定价 人民币20.00元

联合发行单位 深圳市商业联合会
 地址 深圳市南山区科技园高新中二道生产力大厦D栋一层
 电话 0755-83641926
 网址 www.sz-gcc.cn
 邮箱 sz-gcc@sz-gcc.cn
 微信号 shenshang168

开户名 深圳市经理人传媒有限公司
 开户银行 中国银行深圳市分行竹子林支行
 账号 741957955579
 开户银行 兴业银行深圳南山支行
 账号 337120100100092220

出版日期 2016年12月20日
 印刷 深圳当纳利印刷有限公司
 深圳布吉坂田石化工业区五和南路47号 邮政编码: 518129

探索低成本和软技术为核心的绿色建筑改造模式,应用科技创新理念实现节地、节材、节能和节水的绿色建筑目标

公司简介

Company brief introduction

深圳瑞和建筑装饰股份有限公司(股票简称:瑞和股份,股票代码:002620),国家级高新技术企业,成立于1992年,注册资金145000万元,是一家集建筑装饰设计施工、建筑幕墙设计施工、机电、消防、园林、智能化、光伏发电及施工安装为一体的大型上市企业,是行业内资质种类最全、等级最高的技术密集型建筑装饰企业之一。



成就与荣誉

连续13年获评全国建筑装饰行业百强企业且名列前茅,荣膺百强企业行业旗舰称号

国家建筑装饰设计甲级单位、施工一级企业
 国家高新技术企业、深圳市高新技术企业
 首批全国建筑装饰行业AAA级信用企业
 广东省连续多年“守合同重信用”企业
 深圳质量百强企业、“深圳老字号”





做执着坚守、锐意创新的新农人

我常常自称为农人，是为农、务农之人，一来自己出身闽西农村，二来从事的是农业产业，要时刻提醒自己勿忘初心，坚守本心。当前，中国正处在由传统农业向现代农业转型发展的关键期，身处这场关系百姓生活和影响产业格局的创新变革当中，作为大生农业的带头人，我思考更多的是如何带领企业在这场变革当中找准定位，服务需求，创造价值，为社会、为民众提供更多优质、安全的农产品，为行业发展开创新模式新路径，履行企业应尽的社会责任。

坚守初心：为食品安全 做健康农业

民以食为天，食以安为先。在数量庞大的中产阶级迅速崛起和消费升级大时代到来的今天，粮食和食品安全愈发重要。农业产业是良心工程，涉及到我们每一个人的生活，发展农业必须坚守做农业的本心、坚守农业安全和食品安全的底线、坚守农业人道法自然的初心。大生农业取名“大生”也是此意，“大”即为道，“道”就是规律，“生”就是生生不息，“大生”二字的内涵就是遵循自然规律、生生不息发展农业。当然，农业产业还是一个综合性的产业链条，涉及到从田间到餐桌的各个环节，每个环节都要创造价值，形成联动，全程可控，才能真正实现食品安全。另外，做好现代农业不能只顾埋头自家田地，

还要和国际接轨，引进先进理念、先进技术，统筹好国际、国内两个市场，把全球优质农业资源和渠道整合起来，做好资源调配，让中国百姓能够吃得上更多更优质、安全的农产品。基于这些，我们将公司战略确定为“立足食品安全和健康农业，致力建设国际现代农业合作组织，成为产业价值链管理商”。我们希望通过大生的努力，用金融和科技的力量，对农业产业价值链进行整合，融合对接全球资源，促进中国农业的优质、高效和可持续发展，推动传统农业向生态农业、循环农业、智慧农业、品牌农业发展转型。

创新发展：一体两翼 打造产业新模式

做现代农业只有情怀远远不够，还需要创新的思维理念和脚踏实地的努力。在当代中国，科技和金融是助推现代农业发展的两大引擎，是中国农业从传统迈向现代，实现腾飞的两只翅膀。为此，我们提出了“农业+科技+金融”一体两翼的产业发展模式。在科技推动上，我们设立民间高端农业智库——大生农业研究院，开展农业新型业态和前沿理论研究；成立了大生种业控股有限公司和大生种业研究院，实施育繁推一体，做大做强民族种业；我们成立生态科技公司，大力发展生物农药，生物化肥及盐碱地生物修复改造技术。我们在南京投资38亿元建设31.93平方公里的“世界农业科技文化园”，引入高科技农业设施和物联网、水肥一体技术，构建全程质量监管追溯体系，打造智慧农业的标准及示范；我们遵循健康、绿色、可持续发展理念，以中国和加拿大20年燕麦种业技术合作为基础，与吉林省白城市政府联合发展百万亩有机燕麦产业基地和5平方公里中加燕麦国际产业园，带动白城及周边2000多万亩盐碱化沙化土地的改良，打造燕麦产业民族品牌；我们在海南海口建设高标准设施和绿色植保防控体系，实现高温高湿环境下的高效叶菜生产，有力保障当地菜篮子工程。我们与联合国经社部、中国基本建设优化研究会等机构联合创办世界农业论坛，以农业创新科技和先进理念，推动全球粮食和食品安全，打造农业领域的“博鳌论坛”。我们运用大数据平台和创新金融工具，将传统农产品批发市场改造为智慧农批、数据农批和金融农批；我们以高水准建设国际领先的冷链物流交易中心，保障城市供应和食品安全；同时，统筹国际、国内两大市

场，聚合全球优质农产品，打造专业化高品质的线上线下交易平台，构建全球农产品采购体系。在金融端，我们以国企、央企和实力民企为战略合作方，发起设立多层次、多结构的农业产业基金，用于培育优质农产品产业项目，整合全球优势资源。通过设立融资租赁、商业保理、农业保险、参股商业银行等，依托大数据信息和物流监管，积极开展融资租赁、商业保理、互联网金融、供应链金融、小额贷款等农业产业链金融综合服务，提升农业金融覆盖率，为从业者提供资金保障，为产业发展注入动力和支持，实现产业经济与金融资本的有效融合和协同发展。

“合”、“善”为本：以良为念 利益众食

大生农业秉承中国传统农耕文化之精髓，以“合”、“善”文化为根，提出以“合耕力、取精华、利益众食”作为企业核心价值理念，以“善”的文化来处理各种内外部关系，坚持以人为本，以“良”为念，奉献大众，回报社会。以“归属感、荣誉感、成就感”作为全体大生人追求的精神，在努力为社会、为民众创造价值中实现企业和个人发展进步。集团积极参加了贵州毕节、广东河源、新疆喀什、吉林长春等地投资考察和精准扶贫活动，多年来，我们全体大生人积极参与捐资助学、济贫助困等各项公益活动，以自身行动践行“合善”理念和“利益众食”的价值观，善尽社会责任。

大生农业集团总部迁到深圳已经三年了。深圳是一座充满活力的现代化国际化创新型城市，给了我们很多的空间、助力和温暖，让我们获得持续创新的动力和灵感。我们深信，通过我们这一代农业人的执着坚守和不断创新，必将迎来中国农业发展更加具有活力的春天！

兰华升 深圳市大生农业集团有限公司董事长，是现代化生态农业领路人，带领大生农业探索中国生态农业、金融农业、种植农业、网络农业、技术农业、观光农业、论坛农业、加工农业发展新模式。致力建设天蓝、地绿、水净、人美、文雅，“望得见山，看得见水，记得住乡愁”的中国现代化新农村。

独家企划 COVER STORY



16 第二届中国深商大会议程
18 回顾——
首届中国深商大会：未来已来

“互联与时代”论坛

21 马化腾
22 王文银
23 徐少春
24 刘志雄
25 杨思卓

深商迎春颁奖盛典

27 王石
28 于魁智

29 李胜素
30 莫华伦
31 王冰冰

“创新与未来”论坛

33 刘永好
34 刘若鹏
35 靳海涛
36 刘自鸿
37 爱德华·荣格
38 周剑
39 刘弘
40 汪小菲
41 蒋昌建

“精神与情怀”论坛

43 唐杰
44 马蔚华
45 汪建
46 兰华升
47 吴海军
48 陈劲松
49 翟美卿
50 胡润
51 提姆卡伦 (Tim Cullun)
52 杨军 (爱新觉罗·幽鞑)



坎德拉科技

工作和生活中的全能助手

已不再是科幻

2017 即将到来



安全警戒 风雨无阻 老年陪伴
自动跟随 跋山涉水 灵活避障
主人识别 路线导航 上下楼梯
主动沟通 自主学习 记忆永存
生活管家 工作助手 学习辅导
家电互联 自主充电 语言翻译



坎德拉(深圳)科技创新有限公司成立于2016年5月26日, 注册资金6000万元, 是由前海置富金融控股集团控股的一家机器人企业, 主营产品为智能服务型机器人, 面向全球提供运营服务方案。企业秉承创新、科学、技术领先的核心价值观, 为客户提供极佳的使用体验。

坎德拉(深圳)科技创新有限公司

联系我们: 0755 - 36880013
cti@ctirobot.com
www.ctirobot.com



P
154

COVER PEOPLE

标杆人物

周剑：做智能机器人领域的“独角兽”

他推动自己的公司走向成为一个伟大公司之路，要把优必选打造成人工智能软硬件结合最好的产品平台，他希望能真正为人类做点事情。

沃4G+

匠心网络 精彩不断



「默默等待
不如主动找寻精彩」



看视频 就选沃





排行榜

- 60 22016深商“奥斯卡”评选名单正式出炉
- 64 深商，一支走向世界的劲旅
- 66 深圳老字号，留在我们脑海中的那一抹记忆
- 68 第九届“深商风云人物”名单
- 70 第七届“深圳老字号”名单

纵横国际

深商菁英会摩洛哥—英国商务考察之旅

- 76 出席摩洛哥气候会议
- 78 深商菁英英国行

深商史记

- 80 陈燚：
民族企业如何改写激光行业世界格局？

黄埔军校

- 90 未来创想家：三诺的智慧生活

服务深商

- 94 新十年新航程，
700名深商皇家邮轮之旅扬帆起航
- 98 经济新常态下，
企业如何实现逆势增长？
- 100 深商资源项目对接会暨
会长暖冬联谊沙龙举行
- 102 深商投融资联盟成立



GOME
国美控股集团
GOME Holdings Group



构建大金融生态圈
引领消费金融创新



三大平台，四大板块

-  金融资产交易平台
-  第三方销售平台
-  互联网金融中介平台



国美控股，厚积薄发

深圳前海华人金融控股集团有限公司（华人金控）是国美控股集团旗下综合金融集团，业务涵盖金融资产交易、供应链金融、融资租赁、商业保理、消费金融、互联网小贷及再贷、财富管理及文化产权交易等金融业务。

深圳前海华人金融控股集团有限公司

地址：深圳市南山区月亮湾大道前海万科企业公馆12栋A、B
电话：0755-6686 5888 传真：0755-6686 3368





腾讯控股
正威国际
招商银行
万科集团

P16
P16
P17
P25

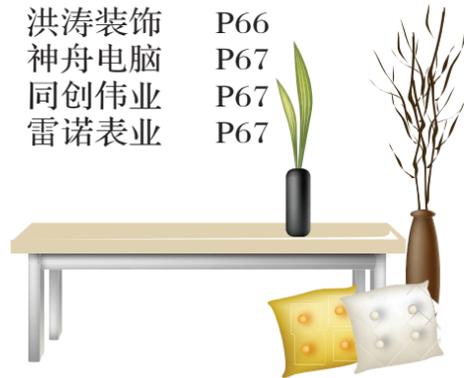


深国免 P68
海雅百货 P68
依波表 P68
佳田连锁 P70



欧洲大学商学院 P22
长江商学院 P22
中商国际管理研究院 P23
北大汇丰商学院 P92

洪涛装饰 P66
神舟电脑 P67
同创伟业 P67
雷诺表业 P67



本期广告索引 广告专线：0755-82537163-208

深商-鹏会所	COV.2 P1
前海置富	P7
联通	P9
华人金控	P11
海雅君悦	P13
中国平安	P53
兆邦金融	P59
龙光集团	P71
雷诺表	P73
一点钱	P83
美术集团	P85
群胜集团	P87

ZHONGSHAN
Hai Ya Mega Mall
中山海雅缤纷城

GRAND MANSION
海雅君悦

百万平米轻轨站旁城市综合体

广州南站 ⇌ 南头站 无缝连接广珠轻轨

86-128m²双园景装修单位 现正销售中

轻轨旁70年产权临街铺 | 诚意登记



形象代言人：
肥妈同你做邻居

- 大社区：东南亚风情园林式社区，把家安在花园里
- 大规模：百万平米轻轨站旁城市综合体
- 大空间：纯板式建筑，南北对流，大空间，大舒适
- 大配套：项目拥有大型多元化商业配套
- 大区域：一桥连接深中，前海、南沙、横琴三大自贸区环绕，共享双城繁华

VIP热线 0755 8259 9999 VIP热线 0760 8999 7666

深圳营销中心地址：深圳市宝安区海雅缤纷城 1楼 中山项目地址：中山市南头镇升辉北路2号海雅君悦花园



了解更多信息
请扫二维码

发展商：中山市海雅投资有限公司
全程营销代理：创基行投资有限公司(深圳)有限公司

本宣传印刷品仅为要约邀请，一切图文数据、规划设计均以政府最终批准文件及双方签订的买卖合同为准，最终解释权归开发商所有。

独家
COVER STORY
企划



大鹏鸟乘风

第二届中国深商大会



释义:

大鹏一日乘风起、扶摇直上九万里。

大鹏为鹏城；风，乃潮流、大势。

以鹏城为东、行业为线、精英为珠、以风为媒，引爆思想。

今大鹏乘风而上、驭风而行。

第二届中国深商大会议程

主题：大鹏乘风		
第二届中国深商大会之“互联与时代”论坛 时间：2016年12月17日 下午14:30-17:00 地点：三诺智慧大厦5楼会议厅		
14:30-15:00	演讲嘉宾	马化腾 腾讯公司董事会主席兼首席执行官
15:00-15:40	互动论坛	
	互动嘉宾	主持人：杨思卓 世界联合大学副校长 马化腾 腾讯公司董事会主席兼首席执行官 王文银 正威国际集团董事局主席 徐少春 金蝶国际软件集团董事局主席兼首席执行官 刘志雄 三诺集团董事长、CEO
15:40-16:30	新闻发布会	
	发言人	宋军胜 深商总会常务秘书长 苟 骅 南友圈CEO
第二届中国深商大会之深商迎春颁奖盛典 时间：2016年12月19日 晚19:00-21:00 地点：深圳保利剧院		
19:00-19:05	主持人	深圳卫视著名主持人吴庆捷、薇子
19:05-19:15	主礼嘉宾主持	王文银（深商联理事会主席、正威国际集团董事局主席）
19:15-19:25	主办单位领导致辞	兰华升（大生农业董事长）、王石（万科集团董事长）、庄礼祥（深商总会会长）
19:25-19:35	致辞	市领导
19:35-19:45	主旨演讲	刘永好（新希望集团董事长、川商总会会长）
19:45-20:00	颁奖	第九届深商风云人物颁奖
20:00-20:15	颁奖	第七届深圳老字号颁奖
20:15-20:20	揭牌	深商总会联合党委揭牌仪式
20:20-20:30	授牌	深商投融资产业联盟、深商智能机器人产业联盟，深商旧金山、英国、巴黎服务中心授牌仪式
20:30-21:00	国粹京剧	于魁智 梨园泰斗、国家京剧院副院长 李胜素 梨园泰斗、国家京剧院一团团长
21:00-21:30	国际高音	莫华伦 中国著名美声、男高音歌唱家第一人 王冰冰 华人女高音歌唱家

第二届中国深商大会之“创新与未来”论坛 时间2016年12月20日 上午：9:30-12:30 地点：深圳保利剧院		
9:30-9:35	主持人	蒋昌建 江苏卫视《最强大脑》节目主持人
9:35-10:10	风口	
	嘉宾	刘若鹏 光启科学董事局主席 靳海涛 前海方舟资产管理有限公司董事长
10:10-10:45	风摩	
	嘉宾	汪小菲 北京合尊置业董事长 刘 弘 乐视控股联合创始人兼副董事长
10:45-11:20	风眼	
	嘉宾	爱德华·荣格 美国高智CTO 周 剑 优必选科技有限公司董事长兼CEO
11:20-11:55	风暴	
	嘉宾	刘自鸿 柔宇科技董事长、CEO 刘志雄 三诺集团董事长、CEO
11:55-12:30	风云	
	嘉宾	王文银 正威国际集团董事局主席 刘永好 新希望集团董事长
第二届中国深商大会之“精神与情怀”论坛 时间2016年12月20日 上午：9:30-12:00 地点：深圳保利剧院		
14:00-14:05	主持人	蒋昌建 江苏卫视《最强大脑》节目主持人
14:05-14:45	风趣	
	嘉宾	汪建 华大基因创始人、董事长 唐杰 深圳市原副市长
14:45-15:25	风雅	
	嘉宾	翟美卿 香江集团总裁 爱新觉罗·翊鞅 阿玛尼终身设计师
15:25-16:05	风标	
	嘉宾	胡润 《胡润百富》创刊人、董事长 兰华升 大生农业集团董事长
16:05-16:25	风向	
	嘉宾	Tim Cullun 世界银行前首席发言人
16:25-17:05	风语	
	嘉宾	陈劲松 世联中国的董事会主席 吴海军 新天下集团、神舟电脑董事长
17:05-17:30	风清	
	嘉宾	马蔚华 国家科技成果转化引导基金理事长，招商银行前行长

回顾——首届中国深商大会：未来已来

2015年12月29日首届中国深商大会在深圳举行。王石、王文银、徐少春、冯仑、任志强、汪建、李东生、张兰、夏华、刘若鹏、姚明、龚永德等大咖分别进行主旨演讲，涉猎话题是目前最热度、最前沿的领域，包括互联网+、“云”技术、专利知识产权、生物基因、大数据、工业革命4.0版、创新金融、物联网等炙热话题。





第二届中国深商大会



“互联与时代”论坛

时间 / 2016年12月17日 13:30-17:00

地址 / 南山滨海大道三诺智慧大厦5楼报告厅

马化腾

腾讯公司董事会主席兼首席执行官



腾 讯主要创办人之一，全国人大代表。2009年当选CCTV中国经济年度人物“十年商业领袖”及“2009CCTV中国经济年度人物”。曾获得“首届深商风云人物新锐奖”、“改革开放30年影响深圳30个经济人物”、“影响中国的深商领袖”等荣誉称号。入选“2014中国互联网年度人物”，2016福布斯中国富豪榜公布，以245亿美元财富，排名第三位。他是深圳本土出产的IT英雄，以对互联网的熟悉、热爱和专业能力，他和他的QQ不仅填补了我国软件行业的一项空白，更改变了中国人的沟通和生活方式，成为无可替代的新兴网络领袖，被誉为“QQ之父”。

马化腾1971年出生于广东汕头一个普通家庭，因父母在海南工作，所以马化腾的童年是在海南度过的。1984年，马化腾跟着父母从海南搬到深圳。高考之后，他就近上了深圳大学，并于1993年取得深大理学士学位。毕业后，他进入润迅通信发展有限公司，从专注于寻呼软件开发的软件工程师一直做到开发部主管。1998年，他和好友张志东注册成立“深圳市腾讯计算机系统有限公司”，并于2004年在香港联交所主板上市。目前，腾讯公司是世界最大的互联网综合服务提供商之一，也是中国服务用户最多的互联网企业之一。QQ成为继电话、手机之后，中国网民必备的沟通工具，国内网民使用最多的即时通讯工具。2012年进入互联网信息服务收入前百家企业排行榜榜首，成为中国第一家用户最多的公司。

观点：

每一个身处互联网行业的人都会有一种巨大的危机感——这里产品和用户需求变化之快，对研发技术能力的依赖之深，都是史无前例的。这里没有侥幸，没有永远的第一，甚至也都没有对错，只要用户没兴趣了，你就会被淘汰掉，这是互联网行业的残酷。

有时候，各个行业都搞不清楚到底哪一个会冒出来。越来越看不懂年轻人的喜好，这是自己最大的担忧。虽然我们干这行，却不理解以后互联网主流用户的使用习惯是什么。

而且用户的需求和喜好瞬息万变，95后、00后人群的需求是什么？我们每天都在研究。包括微信，没有人保证一个东西是永久不变的，因为人性就是要不断更新，可能你什么错都没有，最后就是错在自己太老了。 

王文银

正威国际集团创始人、董事局主席

曾 荣获全球最具创造力的华商领袖，中国优秀企业家，影响中国的深商领袖、第六届深商风云人物等荣誉称号。他率领正威国际集团致力于打造全球产业链最完整、产品质量最好的服务商，并于2013年首次进入财富世界500强，2016年位列世界500强第190位，成功建立了中国企业的国际话语权，实现了正威“振兴民族精神实现产业报国”的企业使命。

王文银的创业过程充满传奇。他出生在安徽省潜山县的一个镇子，家境贫寒。小学时，他曾给校长写信提出自己对学校的看法，也喜欢在众人面前发表演说，并为此苦练口才。1993年，他怀揣400元南下深圳打工，几年艰苦卓绝的努力，他积攒了500万元资金，用这笔钱他开始了雄心勃勃的创业梦想。1996年创办自己的第一家企业深圳携威电源厂，他和工人一起加班加点，晚上和衣睡在车间。仅用3个月时间，工厂由月销售200万元增加到1000万元，达到规模化经营。之后，王文银以每年增加一个工厂的速度发展。

一次次不按常理出牌，也让王文银成为外界眼中的“天才”。王文银从400元人民币到了400亿美金，其过程经历了五次链条的裂变和五次机会的把控，其实这也是正威资源大整合的过程，每一次资源整合对接，都是一次基因的突变，也成为正威实现了“弯道超车”的契机。

观点：

每个企业家都希望自己的企业做得更好，做企业家首先是要读万卷书，第二个层级，要行万里路，第三个要学习万人长，第四个要交万人友，第五种境界是育万人学，第六是悟万事惠。

我们做企业也是一样，任何一个企业，任何成功的延长线最后都是失败，任何生命的延长线最后都是死亡。所以我希望我们的企业家在做企业的时候，要有一种历史的观念来做。做企业首先要重视供应链，从客户链到产业链、价值链、生态链，最后达到无边链条，在无边链条的过程中实现企业的深化。另一个是资产，首先要重视产品，重视产品还不够，还要重视产量，产量形成产值，有了产值形成产业，有了产业形成产成，最后要做到产融的境界。

每个企业家不能依靠产品挣钱，产品挣钱这是一条腿在跑，一定要把产品赚钱和产融结合起来，一个企业只有把产业金融做好了，才是一个健康的企业。同样我们每个企业都有资源，



要把资源变成资产，把资产转化成资金，把资金转化成资本，最后才有资格在世界的舞台上亮相。我们要重视物流、人流、信息流、现金流、生态流。所以做企业的要重视文化，文化要素是核心要素。 **深商**

徐少春

金蝶国际软件集团有限公司总裁、董事局主席兼首席架构师

高 级经济师、享受国务院特殊津贴专家，先后获得“联合国世界本土企业家奖”、“中国青年科技创新杰出奖”、“推动中国信息化进程突出贡献奖”等奖项，被誉为中国软件发展史上划时代人物。现任中国民主建国会第九届中央委员会委员、中华思源工程扶贫基金会第二届理事会理事、中国软件行业协会副理事长、财政部会计信息化委员会委员及深圳市软件行业协会会长；曾任中国青年联合会第九届委员会委员及深圳市第三届人民代表大会常务委员会委员。

他创立的金蝶软件集团成为在香港创业板上市的第一家内地民营企业，并且今天已经发展成为拥有近50万用户的亚太区领先的管理软件企业。对这位中国软件历史上的划时代人物来说，为中国企业的服务，对社会发展贡献价值，已经成为他和金蝶的使命。金蝶始终秉承“帮助顾客成功”的商业哲学，恪守“走正道、行王道”的核心价值观，二十年如一日坚持软件强国梦。今天，金蝶以“让业务行云流水”为使命，致力于成为全球领先的云管理服务商，帮助中国企业实现转型升级的民族梦想。

观点：

如今的中国企业，虽然掌握着21世纪的先进技术，却仍滞后地延续着19世纪的管理思想及20世纪的管理流程。19世纪，泰勒的科学管理、法约尔的组织管理、彼得·德鲁克的自我管理思想虽开创了科学管理先河，但标准化也抑制了人类的个性；企业使用的ERP系统依然是20世纪的流程概念。

新时期，企业的管理路程、管理模式亟待创新和变革，管理越来越需要精减，从而形成管理“新流程”；在个体的崛起，组织边界打破、消失、重构的当下，企业管理的“新思想”应聚焦于：激活个体；将新流程，新思想与新技术（智能、共享、移动、社交、大数据和云计算）融合，成为打破组织内外边界、激活个体的新人类，中国企业才能实现“重新定义管理”。在会上，金蝶又通过中车株机、步科自动化、阳狮集团等系列案例，充分实证了如何将重新定义管理落地。 **深商**



刘志雄

三诺集团董事长/CEO



深 圳市政协常委、欧洲大学商学院荣誉博士、长江商学院二期CEO/DBA、长江商学院深圳校友会会长、深圳市工商联副主席、深圳市同心俱乐部理事。

1996年在深圳宝安创立三诺公司，成立10年后成为全球第一家在韩国证券交易所挂牌上市的外国企业，刘志雄先生也成为韩国历史上获选“证券风云人物”的第一个外国人。三诺集团多年来坚持设计创新驱动，打造生态链平台企业，现已是全球最大的多媒体音频整机产品提供商，领先的智慧生活产品整体解决方案提供商，以“智慧生活”为核心的平台型产业投资集团。目前，三诺品牌已荣列亚洲品牌500强。

刘志雄先后发起成立深圳市工业设计行业协会、深圳市智慧家庭协会，并出任会长，积极推动深圳制造业的转型升级和智慧家庭产业链的集群式发展。刘志雄一直在投资VC/PE基金多年，同时启动“创意+、创客+、创想+”的“3+”计划，发起创立国内首家生态型创新加速器—珊瑚群创新加速器，打造一站式、全链条的创新创业生态系统，支持创新创业者早日实现成功梦想，助力深圳打造世界知名的国际“设计之都”与“创客之城”。

因其突出成就，先后获得“亚洲品牌十大杰出领袖”、“十

大杰出建设创新型国家领袖企业家”、“中国企业年度最具影响力品牌人物”、“全国电子信息行业杰出企业家”、“十大深商风云人物”、“经济特区30年·行业领军人物”、“深圳市十大杰出青年”、“中国最具社会责任企业家”等荣誉。除专注自身事业外，刘志雄还积极投身社会慈善事业，因其热心公益事业并具有强烈社会责任感，被授予“中国儿童少年慈善大使”的称号。

观点：

以声音为入口，是三诺对未来智慧家庭的构想之一。我们用科技与创意，让人们的生活更便捷。我们最早创业的时候就瞄准了智慧家庭、智慧生活这一产业，三诺集团本身做的很多产品都是围绕着智慧家庭产业环节来进行的。我非常看好声音这一入口，未来音响将成为语音交互的智慧家庭发展入口。将声音作为智慧家庭的入口，并结合云计算、大数据、物联网等技术的发展，可以轻松实现语音播放音乐、语音提醒(天气变温、位置变化)等诸多服务。智慧生活创想馆不仅仅是三诺集团对未来的一个畅想，我们希冀在这个平台上有更多的智慧家庭领域的企业加入进来，一起共创智慧家庭的未来。 [深商](#)

杨思卓

世界联合大学副校长、国际领导力学术带头人



杨 思卓先后任教于北京大学、中商国际管理研究院。多年来致力于领导力、商业模式、开放式组织的研究与实践，通过“企业E院”在线诊断推动上万家企业的健康发展，创立了IT时代的新型智库。

卓越的成就源于深厚的积淀。杨思卓先后出版了《管理顾问手册》、《统驭》、《新领导力》等18部管理专著。其理论体系已经导入到世界500强的转型升级。其辅导的企业中，出现了三一重工、比亚迪、新明珠等一批行业冠军。他主讲的“思卓私房课”成为教育公益行的典范；他主持的九段私董会，将咨询培训与管理创新融为一体，成为企业升级转型的“梦工厂”。

杨思卓教授践行“强国必先强企，强企必先强人”的理念，10年间帮助300多家企业解决了管理难题，培养了6000多名企业高管、7000多名管理顾问和培训师。其快速、准确、清晰实用的管理诊断技术，有道、有料、有趣、有效的培训风格，赢得了客户的敬重，被誉为“企业的黑钻顾问”、“企业家的教练”、“咨询师的咨询师”、“培训师的培训师”，其众多弟子成为业界一流的咨询师和培训师。

杨思卓教授以精辟深刻的点评，有道有料的解读，幽默风趣的风格，被受众誉为“中国的奥普拉”、“领导管理读书第一人”。

观点：

中国的管理咨询业在近些年来发展很快，但是与西方相比，其差距仍然不小，特别是在IT手段应用方面，我国的咨询业IT手段应用比较少，仅在一些软件公司，比如像用友、金蝶等公司。在研究中我们发现，近年来，这些软件公司也开始向管理靠近，除了财务之外，他们越靠近管理，弱项与短板就暴露了出来，他们对管理的理解远远不如对软件的理解。而另一端是我们的管理咨询，我们有管理思想，有些是非常先进的管理思想，比如我们的六驱理论，但是我们对软件的表达却不擅长。有个很好的办法，就是把双方结合起来，让IT为管理咨询插上翅膀，让咨询为IT注入灵魂。但是，还有一个更新的解决方法，我们中商国际管理研究院，已率先找到了解决方法，就是基于saas，一步到位的解决问题，而且还是基于移动互联，做出了一套测评软件，沿着这样一个方向，就能完成一个对西方传统管理咨询与现代管理咨询的一个超越。 [深商](#)



第二届中国深商大会



2017深商迎春大会暨颁奖典礼

时间 / 2016年12月19日 19:00-21:00

地址 / 深圳保利剧院

王石

万科集团董事局主席

世 世界级企业家、全球最具影响力50大商业思想家、深商精神领袖。曾荣获“深圳市第一、二届优秀企业家金牛奖”，“2000CCTV经济年度人物”，“中国创业企业家”，“首届深商风云人物”卓越奖，“改革开放三十年影响深圳三十个经济人物”和“影响中国的深商领袖”等称号。他领导的万科经过20多年的发展，成长为销售额与销售面积均为全球第一的住宅开发商，“万科”成为国内地产业“驰名商标”；中国大陆首批公开上市的企业中唯一一家连续15年保持盈利增长的企业，成为中国地产行业中名符其实的领跑者。他对社会责任的思考，对企业公民理念的倡导，推动着万科成为社会公益活动坚定不渝的践行者。

王石1951年出生于广西柳州。1988年，万科开始涉足房地产业。1989年，万科完成了企业发展历史上的重要一步，完成了股份化改造，成功募集到了2800万元资金。1991年1月29日，万科正式在深圳交易所挂牌上市。由此拉开了万科万亿市值的伟大征程。20多年来，万科在王石带领下，成为中国房地产龙头企业，屡屡被同行视为追赶和超越的标杆。而万科也逐渐搭建了较完善的公司治理机制。

王石是个率性的人，他喜欢登山，喜欢探险运动，其中以登山为主，且战绩显赫，多次打破世界纪录，成为中国登上珠峰的“最老的人”；他先后在哈佛和剑桥学习，60岁去挑战一门全新的语言，并取得成功。他认为，对于掌握着资源的中国本土企业家而言，留学可以成为联系东西方的一座桥梁。

观点：

小的时候我们都有伟大的理想，我们想改变这个世界，当我们再大的时候发现不这么容易，我们希望改变这个社会、改变这个国家。当我们年纪大的时候，我们知道国家是改变不了的，我们希望改变我们的家庭、改变我们周围的人。当我们真正病入膏肓的时候，我们才发现我们连家庭、周围的人也改变不了。如果在年轻的时候，我们改变自己，也许我们会影响和改变我们周围的人，改变了周围的人，也许我们会改变这个国家、这个世界。 **深商**



于魁智

著名京剧老生演员

毕业于中国戏曲学院。现任中国国家京剧院副院长兼艺术指导、中国剧协副主席、是中国共产党第十六大、十七大代表，第九届、十届、以及十一届全国政协委员，第十一届全国政协科教文卫体委员会委员、第十二届全国人大代表、中国青联常委、中国文化部青联主席以及中国文联全委会委员。

1978年考入中国戏曲学院，1982年以各门功课全优成绩毕业，并同时被中国京剧院一团选入。2001年2月25日，于魁智在北京签署《打金砖》VCD，2003获中国金唱片奖。2004年推出专辑《于魁智老生唱腔》。2004年，在奥地利维也纳金色大厅唱响国粹之声，开创了中国京剧艺术的先河。2015年11月10日至26日，于魁智携《杨门女将》和全本《霸王别姬》两部经典大戏赴英国的利物浦和伦敦进行了9场演出。

于魁智1961年出生于辽宁沈阳，回族。母亲是音乐教师的他具有与生俱来的音乐天分，未满十岁便被选进沈阳京剧院，13岁担任现代京剧《大柁歌》的儿童主角，16岁成为沈阳京剧院二团的演员，17岁时从沈阳站了十多个小时的火车来北京报考中国戏曲学院。

为在京剧艺术上进一步深造。他在十六岁时毅然放弃沈阳京剧院的职称、工资，到北京投考京剧最高学府——中国戏曲学院，最终以优异成绩考入中国戏曲学院，成为当年表演系全国仅招收两名老生学员之一。入学后，有幸得到多位名家教授的亲传，潜心学习多出文武老生传统戏，1992年以全优成绩毕业，并被中国京剧院一团选入。在中国京剧院得到袁世海、李世济等名家提携合作，更得到李鸣盛、茹元俊、曹韵清、祝元昆等名师传授，表演杨（宝森）派、李（少春）派名剧——《奇冤报》、《响马传》、《野猪林》等，获益匪浅。

于魁智通过多年的不断学习和舞台实践，在继承传统京剧唱法的基础上，吸收了声乐在气息运用和发音位置上的科学方法，融会贯通，形成了自己收放自如、高低不限的演唱风格，被誉为“最具票房魅力的青年文武老生”，“中国第一老生”等。

从1972年的京剧启蒙，到2004年的大型京剧交响史诗《梅兰芳》，再到2005年的新编京剧《袁崇焕》，于魁智已在京剧之路上走过了30多年。他取得了非常多的荣誉，曾获梅花奖、梅兰芳金奖等。如今，他仍义无反顾地继续向前走着。他相信，通过大家的共同努力，京剧不仅能在中国发扬光大，还能走出国门。京剧是中国的“国”剧，是国粹。可前景并不乐观，到了需要振



兴、抢救、保护的地步。怎么办？唯一的办法就是继续倾注全部的爱，付出更多的努力，让喜欢京剧的人继续喜欢，让不了解京剧、还没有喜欢上京剧的人，了解和喜欢京剧。

李胜素

中国国家京剧院演员

国家一级演员，工青衣、花衫。河北省邢台市柏乡县人。现任国家京剧院一团团长，京剧界领军当红名角，该团领衔主演。中国戏剧家协会会员，享受国务院政府特殊津贴。师承齐兰秋、刘元彤、姜凤山、刘秀荣等著名京剧表演艺术家。梅葆玖先生的入室弟子。

1987年以《廉锦枫》荣获全国青年京剧演员电视大赛优秀表演奖；1991年以《红线盗盒》荣获全国中青年京剧演员电视大赛最佳表演奖；1992年参加全国京剧青年团队新剧目汇演以《孟丽君》一剧荣获优秀演员表演奖；1996年荣获第十三届戏剧梅花奖；2001年荣获全国京剧优秀青年演员评比展演荣誉奖。同时，她还被山西省委省政府誉为“三八红旗手”、“先进文艺工作者”、“省第二届十大杰出青年”，并多次到国外出访，1997年参加古巴第十四届世界青年联欢节，获得“杰出青年艺术家”称号。

1987年，李胜素拜著名京剧表演艺术家刘秀荣为师，在表演上又上了一个新台阶。从学戏就崇拜梅派戏大方和深厚内涵的李胜素，于1988年正式入梅派，随梅葆玖老师学戏，《贵妃醉酒》、《宇宙锋》、《凤还巢》都是梅老师一遍一遍亲自教，在老师的言传身教中，李胜素渐渐把握了梅派内在的神韵与内涵，经常随老师参加国内外梅派大汇演更奠定了李胜素扎实的表演功力。

1998年入中国京剧优秀青年演员研究生班深造，2001年以研究生学历毕业，同年调入国家京剧院。曾任梅兰芳青年团团长、山西省政协委员、山西省青联委员，现任全国政协委员。不仅在内地菊坛叫响，在香港、台湾等地区也受到欢迎，多次率团在国内外演出。

2004年，她作为中国京剧第一人，首次将美妙的京剧旋律唱响世界音乐之都——奥地利维也纳金色大厅，开历史之先河，她那清亮含蓄、华丽温婉的嗓音，征服了海内外观众，为京剧艺术的传播与弘扬做出了卓越贡献。

李胜素扮相俊俏，秀丽动人，音色圆润优美，唱腔甘醇有味，行腔舒展自然，表演洒脱，功底深厚，有大家风范，颇得梅派神韵。把李胜素视为梅派后学者中之翘楚，应是当之无愧。就可塑性而言，同辈的京剧演员中达到她目前水准的屈指可数。从骨子老戏，到新编剧目，她都能驾轻就熟。



莫华伦

世界著名香港男高音

毕业于曼哈顿音乐学院的音乐硕士，夏威夷大学音乐学士。中国三大男高音之一。2008年莫氏获意大利政府授予“意大利团结之星骑士勋章”及法国政府授予“法国艺术骑士勋章”，表彰他为中意及中法文化交流所作的推动及突出贡献，让歌剧在香港及中国内地蓬勃发展。2010年莫华伦荣获世界杰出华人奖，此外于2011年获香港特区政府颁发荣誉勋章，表扬其在中国推动西方歌剧发展的贡献。2015年更获颁发第二届世界广府人“十大杰出人物”。

自1987年作其在柏林德意志歌剧院的欧洲首演后，这位世界著名的香港男高音便曾于国际顶尖的歌剧院献唱，莫氏经常于各类重要的国际艺术节表演。莫氏拥有一副优美特殊的戏剧性抒情男高音（lyrical-spinto tenor）歌喉，他能唱的歌剧角色超过六十位，其中包括《杜兰朵》的卡拉富、《托斯卡》的卡瓦拉多西、《波希米亚生涯》的鲁道夫、《卡门》的唐荷西、《假面舞会》的雷卡多、《阿伊达》的拉达梅斯、《弄臣》的公爵、《茶花女》的阿菲度、卡洛王子、浮士德及维特等。

这几年间，莫氏在亚洲地区极为活跃，除了担任演唱之外，他亦从事歌剧制作。他于2000~2013年担任澳门国际音乐节艺术总监至今，监制多出达国际水平的歌剧，并获得高度赞扬，他也是上海歌剧院、上海交响乐团及中央歌剧院的顾问，曾于上海国际艺术节及北京国际音乐节参与演出及制作。最近多次参与国家大剧院歌剧及音乐会演出，他跻身国际乐坛上最杰出的男高音行列，亦是活跃于中国和亚洲的西方歌剧与音乐推销者。

2012年，莫氏与戴玉强、魏松所组成的中国三大男高音一起举行世界巡回演出，积极推动中国文化走向世界，巡回地点包括美国纽约、英国伦敦奥运会、爱丁堡、德国科隆及多个城市、香港、澳门，及在国内多个城市巡演，并于中央电视台、北京电视台和各地的大型重要演出活动献唱。最近于11月，为庆祝英国皇家综艺节目100周年，中国三大男高为英国女王伊丽莎白二世献艺，并获高度赞扬。而3月莫氏更为香港歌剧院引进中国国家大剧院著名原创歌剧《赵氏孤儿》并参与演出，为香港与内地艺术文化交流更趋成熟。

他自2015年起获委任为珠海市政协委员及北京市政协委员，促进两地与香港交流发展。他并出任福建大剧院及珠海华发大剧院的艺术总监。近年来，除歌剧表演与创作外，莫氏更加注重与内地的音乐交流及合作，并在音乐教学方面投入巨大精力，分别出任北京大学歌剧研究院、西南大学和上海音乐学院的客座教授和华南师范大学的特聘教授等。 [采访]



裔华人王冰冰是近年来活跃在欧洲舞台上的歌剧新星，她是德国Sennheiser Media公司第一位签约华人女高音歌唱家，中国中央电视台cctv评选她为“央视新十大女高音歌唱家”，奥斯卡音乐获奖著名作曲家谭盾老师的御用女高音，是一位毕业于意大利米兰“Giuseppe Verdi Conservatorio di Milano”威尔第国立音乐学员歌剧硕士研究生，师从意大利著名女高音歌唱家Carmen Stara。她被意大利sky电视台著名音乐节目X Factor挑选为有史以来第一位亚洲演唱家，其视频点击量在Youtube上超过170万，迅速吸引了意大利的Universo唱片公司的目光，正在为她筹备第一张跨界的意大利语唱片。当下她受邀与意大利2015米兰世博音乐生命之树作曲演奏的著名的钢琴家作曲家Roberto Cacciapaglia合作，重新跨界演绎这首在Itunes Italy古典音乐排行榜第一的世博跨界金曲“天之女”。她曾在意大利最大的电视台Italia 1著名的音乐访谈节目“Chiambretti Music Show”担任嘉宾与格莱美获奖歌手意大利国宝级流行天后Laura Pausini同台演唱。

她曾多次受奥斯卡音乐获奖的华裔指挥作曲家谭盾邀请演出，2015成为唯一代表中国的女高音参加澳大利亚悉尼交响乐团新年音乐会演唱。同年也受意大利西西里岛贝利尼Teatro Bellini in Catania剧院要出演《波西米亚人》（La boheme）中的穆塞塔（Musetta）一角取得巨大成功。2015年夏受邀将在意大利Taormina歌剧节上出演图兰朵和卡门两部大戏。9月在意大利有名庞贝歌剧节Pompei Music festival上她将出演茶花女中的女主角“Violetta”，成为此歌剧节上受邀演唱第一位华人歌唱家。

自21岁首次登台在罗马尼亚的BRASOV歌剧院成功扮演了《卡门》（Carmen）中的“米凯拉”（Miceale）一角，荣获由加拿大Lyricoregra剧院总监Alain Nonat颁发的“国际青年歌剧使者”称号，她开始了她职业的歌剧演员生涯，足迹遍布欧洲，一直到现在全世界的各大歌剧院音乐界上都保持高频率的演出，意大利、法国、美国、澳大利亚、以色列、拉脱维亚、罗马尼亚、斯洛维尼亚等国的歌剧舞台上成功扮演的歌剧主角有：《茶花女》（La traviata）中的薇奥莱塔，《图兰朵》（Turandot）中的柳儿（Liu），《波西米亚人》（La boheme）中的穆塞塔（Musetta），《丑角》（Pagliacci）中的奈达（Nedda），《爱之甘醇》（L'elisir d'amor）中的阿蒂娜（Adina）。《卡门》

王冰冰

亚裔华人女高音歌唱家



（Carmen）中米凯拉（Miceale）。

她被中国中央电视台评选为新“十大女高音”，带着此殊荣参加了一系列由中央电视台举办的电视晚会，如2015年中央电视台音乐频道的CCTV15的跨年晚会，中央电视台文艺频道2015 CCTV 3“心连心”晚会，2014“心连心”晚会，“2014直通维也纳新年音乐会”“光荣绽放系列女高音音乐会”等。同著名的歌唱家戴玉强、莫华伦、李谷一都同台献唱。她被德国世界著名品牌森海塞尔媒体Sennhaiser Media公司相中成为第一位签约的女高音歌唱家，并邀请她拍摄和录音了最新的广告大片，于2014年7月全球同步上线。10月她在意大利比撒歌剧院（Teatro di Pisa）剧院出演《唐璜》（Don Giovanni）中的Zerlina一角，9月在法国梅斯歌剧院出演Turandot中的“liu”一角。11月在以色列出演歌剧《丑角》中Nedda一角与以色列交响乐团。2014年6月，受著名作曲家谭盾老师的邀请参加与国家交响乐团在北京的森林音乐界的开幕音乐会。 [采访]



第二届中国深商大会



“创新与未来”论坛

时间 / 2016年12月20日 09:30-17:00

地址 / 深圳保利剧院

刘永好

新希望集团董事长、创始人，中国民生银行副董事长

他 以其卓越的商业智慧和创造力成为中国民营企业发展的标志性人物之一。

刘永好先生于1951年出生于四川。1982年，刘永好先生辞去教师职务，以千元资金开始创业，在家乡四川新津县从事养殖业。目前，其所创立的新希望集团，业务已拓展至全国及海外35个国家。成长为一家在农牧产业链上具有完整布局，并且涉足地产、金融、化工等多个领域的现代化、集团化企业。

刘永好现任第十二届全国人大代表，历任第9、第10届全国政协常委，第10、第11届全国政协经济委员会副主任，第7、第8届全国工商联副主席，第8、9、10、11届全国政协委员。

此外，刘永好先生被推举为四川川商总会第一任会长，亦是中澳农业及食品安全百年合作计划(ASA100)联合发起人、中国医疗健康产业发展策略联盟联合发起人。

其先后获评“中国十大改革风云人物”、“中国十佳民营企业家”、“CCTV年度三农人物”、“中国改革开放30年影响中国经济30人”、美国《商业周刊》“亚洲之星”、“安永全球企业家奖”、“中国最佳商业领袖奖”等。2006年、2010年两度获评“CCTV年度经济人物”。

1994年，刘永好先生联合多位民营企业家共同发起了扶贫的光彩事业。以产业力量带动中国贫困地区的发展。

观点：

新形势下要做好实体产业，把肉蛋奶继续做好。第二要通过金融的手段、银行、证券、保险再加上基金的组合，来推动经济的发展。第三是加大国际化的步伐。

尽管经济还不够景气，但是在新的保护产权制度政策的出台给了民营企业家鼓励。企业家会争取做的更好，用实际行动迎接经济下行的严冬。为经济建设作出贡献。

新的格局下抱团取暖，瞄准新型的服务业，不管是金融业、大健康业还是大旅游业，我觉得这方面大有文章可做。这是新格局下我们新的举措，我们继续做好实体产业，实体产业毫不放松。 **深商**



刘若鹏

光启科学有限公司(00439.HK)董事会主席

美国杜克大学电子与计算机工程学博士，深圳新生代科技专家，超材料高科技领军人物，享受国务院特殊津贴，第十二届广东省人大代表，深圳市第三届科技专家委员会委员。2010年深圳市第三届高层次专业人才国家级领军人才、2010年度深圳十大创新工程带头人。现任超材料电磁调制技术国家重点实验室主任、国家高技术研究发展计划(863计划)新材料领域主题专家组专家等职。他带领其团队通过超材料技术研制出轰动全球的“隐形衣”，并在超材料技术创新和加速相关领域产业转型升级等方面做出了突出贡献。

刘若鹏在推动超材料创新技术的产业化方面，开创性的开发了Meta-RF电磁调制、智能光子、超材料等一系列革命性的创新技术，所从事的业务领域涵盖了航空航天、无线互联和智慧园区。已经为众多客户提供如超材料卫星平板天线、超材料迷你射频滤波器、超材料WLAN无线覆盖解决方案、光子网解决方案以及定制化电磁材料及结构件，为用户带来超越电磁响应极限的卓越电磁性能产品。

刘若鹏博士从小酷爱物理学和探究未知，对科学和创新有着忘我的痴迷，从深圳中学毕业后，被保送到浙江大学竺可桢荣誉学院学习。刘若鹏在大二时就已经加入到仅仅诞生了三年的超材料学科的研究工作中。本科毕业后，他师从超材料学科泰斗美国杜克大学史密斯教授，通过自己的勤奋与才智，仅用三年多的时间就获得了博士学位。他不仅是一个梦想家和实干家，更是一位有着非凡魅力的团队领导者，在读博期间，刘若鹏与所在实验室里的其他几名创业者：赵治亚博士、季春霖博士、栾琳博士以及牛津大学的访问学者张洋洋博士，共同从事前沿技术研究。2010年初，掌握着开启“隐身衣”钥匙的五位年轻人，心怀“改变世界的创新”梦想回国，在深圳筹备建立光启。2010年7月13日，深圳光启高等理工研究院在深圳五洲宾馆正式揭牌成立，光启的发展序幕由此拉开。这群创业者骨髓里流淌的“创新与梦想”血液，造就了光启永恒的灵魂，驱动着光启不断前进！

观点：

利用科技创新去创造新的生产力，用新的生产力去创造新的需求，这也是供给侧改革。而不是跟随已有的技术一头扎进市场红海里分一杯羹，这就相当于把你的蛋糕切一点分到我的碗里，



并没有实现增长。创新是全球的，不分国界。创新不应该闭关锁国于一个国家，全球应该联合在一起，降低科技、贸易、投资、创业的壁垒。当全球的创新资源充分流动，天下英才处于最适合的创新岗位。放弃传统产能的互相挤压，放手去创造新的需求，才能解决产能过剩等一系列问题——马车上的货物太多了怎么办？造汽车去啊！然后就是火车、飞机！**深商**

靳海涛

中国著名创业投资家



靳海涛先生是我国创业投资行业 and 高端综合金融服务行业极具影响力的领军人物，现任前海股权投资母基金首席，执行合伙人代表、前海方舟资产管理有限公司董事长，广东省政府特聘参事。曾历任中国电子工业总公司系统工程局综合计划处处长、中国电子工业深圳总公司总经理助理、深圳市赛格集团有限公司常务副总经理兼深圳赛格股份有限公司总经理、全球策略投资基金驻中国特别代表、深圳市创新投资集团有限公司董事长。

靳海涛先生曾荣获2007年广东省优秀企业家、2009CCTV中国经济十大年度人物，2010年深圳经济特区30年行业领军人物，第二届深商十大风云人物，国家发改委和中国投资协会创业投资专业委员会举办的国家级创业投资行业排名评选的优秀创业投资家金奖第一名，多次荣获清科集团、投中集团、《证券时报》、《上海证券报》等评选的中国创业投资家第一名，荣获《福布斯》评选的“中国最佳创业投资人”、香港《领袖人物》评选的全球华商领袖年会“2012十大领袖人物年度人物大奖”、中国私募股权投资家联盟评选的2012年“最值得向世界推荐的中国国际合作投资家大奖”等。曾在摩根士丹利纽约总部接受

综合培训、并多次前往哈佛大学、杜克大学等高等学府讲学。

观点：

我一直认为企业管理是三个层次的管理，最上面的层次是战略管理，中间的是激励和约束，下面是成本管理。如果这三个方面都管理好了就能诞生出一家优秀的企业。

而创投是最讲究激励和约束的。激励是什么呢？就是设计激励的规则，可以以未来的盈利甚至是阶段性的成果作为估值的依据。目的就是最大限度地调动创业者的积极性和创造性。创业者也要依照这个模型调动团队的积极性，激励不到位，等于不激励。单给团队开高薪水、高待遇是不行的，应该给股份。这就要求创业者的股份设计要合理。

投资人约束的目的是让创业者不能吹牛，要对自己的言谈举止负责。总有人问投资机构喜欢什么样的创业者，一般得到的回答都是有理想肯坚持，要敢于做大事，不耻于做小事，这些说起来容易，实操起来却非常难。我认为创业者和投资人最好都要有过打工的经历，而不是从学校出来就做创业或投资，连和老板对话的基础都没有过，这是不利于做好创业或投资的。**深商**

刘自鸿

柔宇科技创始人、董事长兼CEO

1983年生，国家“千人计划”特聘专家、“中国青年五四奖章”获得者、福布斯“中美十大年度创新人物”，26岁获美国斯坦福大学电子工程博士学位，清华大学电子工程学士、硕士。2012年，基于让“人们更好地感知世界”的使命，刘自鸿博士于美国硅谷、中国香港及深圳同步创立柔宇科技。柔宇科技是全球柔性显示、柔性传感、VR显示及相关智能设备的领航者，专注于下一代人机交互技术（新型显示与传感）及其相关电子产品的研究、开发、生产及销售。在刘自鸿博士的带领下，柔宇在四年内估值突破30亿美金。因其在科技创新及创业方面的突出成就，先后荣获2013年DoNews中国互联网颁奖盛典“年度最佳创业者大奖”，2014年中国杯蓝色盛典十大“逆锋骑士”勋章，2014总裁俱乐部年度新锐力量奖，2015福布斯“中美十大年度创新人物”，2015年香港“十大国际青年创客”，2016年度“深圳市青年科技奖”，2016第二十届“中国青年五四奖章”，2016年《创业家》杂志评选的“35位35岁以下创业精英”，2016年“中国商业最具创意人物100”等。

观点：

人们对于显示技术的两个本能需求是便携性和高清大屏，但传统显示技术无法把这两种完全融合在一起，柔性显示是一种解决的方式，可以把大屏通过折叠变成小屏，也可以把小屏通过展开或者抽拉的方式变成大屏，这样直观的例子手机和Pad融为一体。科学和技术无非解决两大问题，一个是怎么会这样，一个是怎么别这样。科学在不断探索理解大自然、理解世界、理解科学，要理解为什么世界是这样，为什么宇宙是这样，这是人类一直探索的东西。工程技术一直解决一个问题是怎么别这样，在生活当中、世界当中会碰到很多问题，肯定会说能不能有什么办法解决这个问题，能不能别这样，这是工程技术在解决的问题。企业创新最终也是为了解决产业当中或者社会中的问题，这是非常清晰的定位，创造核心价值。 [深商]



爱德华·荣格 (Edward Jung)

美国高智发明公司创始人及首席技术官



爱德华·荣格 (Edward Jung)，被称作“发明狂人”，曾担任微软首席软件架构师，在微软的10年中与他人共同创建了包括Windows NT、微软研究院、移动与消费产品以及Web服务等多个团队。荣格同时是位多产的发明家，拥有70多项发明专利，另有超过500项在申请中。他是哈佛大学医学院、Fred Hutchinson 癌症研究中心和Systems Biology学院的顾问，并为美国国家科学院、世界经济论坛和世界卫生组织提供咨询。

高智发明目前主要投资的领域包括信息技术、生物医疗、材料科学等，并将继续在中国拓展其领域。在全球范围内，高智发明为富有创造力的科学家和工程师们的发明创造提供了一个专业的商业化途径，并为当代潜在的“贝尔·爱迪生们”创造了持续从事专业发明的稳定平台。高智发明在帮助发明家将其发明创造成功市场化运作并回报社会的同时，也将进一步激发发明者的创新热情，从而更有力地推动了技术的进步和社会的腾飞。

高智发明旗下设有几个不同的基金：发明科学基金主要针

对公司自身研究的发明创造，获得知识产权后进行商业化；投资基金则用来购买外界的专利，并聚合这些专利创造出更大的专利价值等；还有专注于开发方面的基金，寻找和培养发明者，在创新想法形成的最早期介入，并选择开发成发明专利。

观点：

我们可以把知识产权用来建立一家新的公司，我们也可以将知识产权注入已有的中小企业，我们也可以将知识产权授权给大公司……有许多业务可以做。

深圳是一个前沿的城市，对创新和最新的前沿科技都是持包容和乐观态度的，很愿意跟国外或者是其它地方的大大小小的公司或者是政府机构或者非政府组织合作，尤其是在低碳、生态、环保的领域。我们的资源库里面包含中国、美国的大大大小小的公司、非营利组织，还有公众事业组织、社会组织，以及投资界的精英等等，我们非常愿意参加这种能够为社会带来效应的项目。 [深商]

周剑

优必选科技创始人CEO



被称为“机器人爸爸”。大学期间曾获得由现任国际奥委会主席托马斯·巴赫先生颁发的首届德国Michael Weinig最高奖学金。毕业后担任德国上市企业Michael Weinig AG机械集团亚太大区技术支持；2012年，成立深圳市优必选科技有限公司，并带领优必选科技成为中国的第一家家用机器人上市公司，让优必选成为世界刮目相看的中国“智造”品牌。2016年，优必选以10亿美元获得以鼎晖资本和中信金石为领投的B轮融资，成为全球服务机器人行业唯一一家机器人“独角兽”企业。

深圳市优必选科技有限公司创始于2008年，是中国首家集人形服务机器人的研发、平台软件开发运用和人工智能技术研发应用，产品生产和销售为一体的全球性高科技企业，是人形机器人走出实验室、步入家庭的推动者和倡导者。已获得近百项国家技术专利：发明专利、实用新型专利、外观设计专利、

软件著作权专利等，在人形机器人科研与开发领域与日韩欧美等世界为数不多的一流机器人公司同处于全球顶尖水平。

观点：

在未来的人机交互方式中，人形机器人将是重要方向，真正进入家庭并且控制各种终端。优必选将打造成为中国智能服务机器人行业的领导企业，并在未来有望成为全球智能服务机器人的第一品牌。创新不仅仅是搞技术，技术固然重要，更重要的是，把技术做到成熟之后，找到一些新的思路去运用，做一些真正的商业化，这也是创新。硬件、软件、服务环环相扣，互相促进，创新之泉就能多流涌入，源源不绝，商业运作才能持续。让机器人梦想触手可及，让每一个普通家庭拥有能说、能行走、可以互动的智能机器人是每一个优必选人的梦想。 [深商]

刘弘

乐视控股联合创始人兼副董事长



2004年和贾跃亭先生共同创办乐视网，亲自操盘了乐视网从初创到上市整个过程，并主导了收购酷派等一系列集团对外重大资本和业务合作项目，协助乐视生态全球化战略落地实施。短短12年，在刘弘的领导下，乐视从视频网站发展成为兼影业内容、超级电视、超级手机、体育、云计算、超级汽车及互联网金融等七大生态体系为一体的互联网龙头企业。2015年，他亲自筹备成立了互联网生态研究院并出任院长，致力于在全球范围内解读和探索优秀的互联网生态经济商业模式，推动下一时代的产业升级与变革。凭借其生态战略的超强执行力和卓越的个人领导能力，刘弘先生获选为2015年‘中国互联网年度十大风云人物’，并获得2016年，胡润百富榜年度‘产业领袖奖’等荣誉。

观点：

现在的硬件和内容制造商还是传统工业时代的思维方式。做内容的把内容做好，做硬件的把硬件做好，然后两个合作一下，这样就可以创造出新的用户价值？这种商业逻辑不成立。通过松散的合作方式，打破不了产业的边界，打破不了平台组织的边界，只有打破这些边界，才能产生跨产业链的垂直整合，也就是必须在一个公司底下，才能打破产业组织平台的边界，因为大家的利益一致。而那种企业与企业之间的合作，利益是不一致的，硬件方会站在硬件角度思考问题，内容方会站在内容的角度思考问题。

打破组织边界，打破产业边界，打破平台边界，才能创造出全新的产品和服务，这必须资本的深度合作，几家人变成一家人，才能在利益目标上形成一致，才能做到这种打破。我们和TCL和酷派的合作，都是资本上的联姻，就是要变成一家人。它们里面的用户界面系统全用乐视的。它们上面的很多视频内容都用乐视的全球云视频平台来保证用户体验。然后，合作方可以安装乐视应用，看乐视的海量内容。视频节目的传输用乐视的云视频平台，内容用乐视的平台，整个用户界面系统用乐视用户界面系统，那就和乐视的很多其他一些产品都能打通了。 [深商]

汪小菲

北京合尊置业有限责任公司董事长

内地知名青年企业家。曾先后在法国高等经济商业大学与加拿大圭尔夫大学取得MBA学位。他自2004年接任俏江南执行总裁成为行业先锋，到2012年创立合尊置业，不仅在市场推广、品牌定位、时尚创意等方面都颇有建树，期间产业更横跨地产、餐饮、快消、物流等领域，成为新一代潮流经济领军人物。事业之外，汪小菲也一直致力于公益慈善事业，近十年间，他发起各类慈善活动，资助贫困学生、罕见病症儿童、灾区重建等工作，身体力行地传递社会正能量。

汪小菲受邀担任中华两岸连锁经营协会荣誉副理事长，两岸企业家俱乐部企业家主席团主席等职位，成为了积极推进两岸经济文化交流合作的新先驱之一。2015年，汪小菲在台湾策划投资精品酒店，筹备两年之久，即将开业，这个80后的年轻企业家至此也正式打开海峡两岸创业板块，成为行业先锐的表率。

汪小菲一直不缺关注度。不过，这些话题多多少少都和娱乐沾边。很多人不知道的是，他现在还是活跃在台湾和大陆之间的创客。他在淘宝天猫上的“台湾馆”刚刚上线，在台湾投资的酒店正在筹备中，他还在马云主导的湖畔大学学创业。

汪小菲身兼中国青年企业家协会理事、中华两岸连锁经营协会荣誉副理事长、两岸企业家俱乐部企业家主席团主席、北京青联委员、2008大本钟获得者等身份，在社会上尤其是创业者中具有强大的影响力和号召力，他希望能向两岸创业青年们传递正能量。他自称已从“奶爸模式”转变“创业模式”，表示自己将专注两岸创业工作，带领团队投入发展两岸经营投资、两岸跨境电商、两岸饭店旅游等项目。

观点：

如今中国企业越来越频繁地境外收购资产以及并购跨国公司，看起来中国品牌早就走出去了。但实际上，品牌是分层次的。首先是产品品牌，其次是企业品牌。一些国内的企业品牌确实走出去了，但大多数交易是以固定资产以及收购标的公司为主，并未对公司本身的产品和品牌输出提供帮助。他们的产品很多还是以服务国内消费者为主，产品品牌并没有走出去。品牌走出去和公司业务走出去是两码事。工匠精神的目标是创造本行业最卓越的产品。我认为，一个成功品牌的背后一定要拥有原创技术或别人无法复制的产品。中国品牌走出去，要先从练好内功开始，专注原创与研发。 **深商**



蒋昌建

复旦大学国际关系与公共事务学院博士、副教授

1965年生于厦门，1993年带领复旦大学队在首届国际大专辩论赛折桂，获“最佳辩手”。2001~2005担任《杨澜访谈录》总策划，CCTV特约评论员。现为复旦大学国际关系与公共事务学院博士、副教授，江苏卫视科学真人秀《最强大脑》节目主持人。

蒋昌建并不是科班出身。他早年是国际辩论大赛最佳辩手，这个耶鲁政治学博士后此前一直在复旦大学任教，多年前他开始接触电视，直到去年凭借《最强大脑》成为了家喻户晓的主持人。这也是他第一次真正意义上的电视节目主持。

这并不让人感到惊奇。事实上，除了教研活动，蒋昌建热衷于不少跨界的事务。20年间，他是国际关系专业的老师、学者，也时常变身央视时政评论员、电视访谈栏目策划、经济论坛主持人、财经访谈观察员、公益项目参与者。他离媒体一直很近。

可是尴尬的是，课堂上出现次数再多，也抵不上一次荧屏亮相的影响力。因此蒋昌建总给人“不务正业”的印象。他澄清，跨界的事务都不会占主业的时间。五天在学校，两天给媒体。当然，蒋昌建享受着这样身份的转换。接触不同的领域，吸收学习新知识，不仅提高自身生活质量，也能反哺课堂。

观点：

闲置资源的产生，主要来自于信息不对称，或者没有通过很好的模式来处理好买和卖的对接关系，没有在互联网带来的业态变革下进行很好的兼顾。其实颠覆只是完成了一半，把颠覆掉的资源通过“互联网+”的方式进行重生才能完成一个完整的链条。互联网+的特点就是信息更加对称，产品和服务过去是割裂的，现在可以通过互联网整合在一起。比如，在服装领域，在被互联网颠覆下，产生了大量的库存和大量闲置的门店。如果通过“互联网+”，以平台聚合的方式，形成O2O的品牌互动，就可同时盘活产品和门店两种库存。最好的方式就是通过一种模式将人、信息和物联系在一起。很多的闲置资源是可以把蛋糕做大的资源，通过“互联网+”模式，完全可以实现利益共享。 **深商**





第二届中国深商大会



“精神与情怀”论坛

时间 / 2016年12月20日 09:30-17:00

地址 / 深圳保利剧院

唐杰

哈尔滨工业大学(深圳)经管学院教授

哈尔滨工业大学(深圳)经管学院教授、香港中文大学(深圳)兼职教授、北京大学汇丰商学院课程教授;曾就职于南开大学经济研究所、综合开发研究院(中国深圳),1992-1993年美国宾夕法尼亚大学富布赖特教授、副教授级客座研究员;2009-2015年期间,担任深圳市副市长,协助市长分管市发展和改革委员会、市国有资产监督管理委员会、市人力资源和社会保障局等。

观点:

未来深圳是设计师、科学家、工程师的城市,也是高端制造的城市。

华强北不仅仅是一条街,更是一个巨大的产业链商场内的柜台只是展示区域,柜台后方是大规模的批发市场。

也许有一天,华强北的展示功能会越来越弱化,未来赛格广场可能没有零售柜台,但这里仍会持续汇集行业信息及前瞻技术,这条街是基于信息技术和对信息前瞻的把握而不断升级的,它50年后可能会成为中国的“第五大道”或者中国的“香榭丽舍”。

13年前,我们讨论的是深圳被谁抛弃。现在,深圳GDP持续增长,一大批像赛格这样的企业让深圳保持活力”,唐杰表示,深圳最近十年都在关注工业区转型,进行产业用房改造。时至今日,我们看到深圳人慢慢抛掉了“制造业搬走就会空心化”这一恐惧,“华强北要告诉我们的,就是这片荔枝园、荒地如何被我们建成工业区,又如何被改造为大规模商业聚集地、高科技研发中心。

未来深圳是设计师、科学家、工程师的城市,也是高端制造的城市。一条街道和一座城连起来,从低端制造走向高端创新,这就是深圳。

大都市的发展就是“一进一出”:出的是制造业,进的是产品研发、金融业和服务业。空心化为什么可能是个伪命题?实际上,所谓大城市化的过程,其实就是大中小城市合理配套的过程,德国这种现象尤为突出,这个国家的制造业集中在中小城市,而科技企业的研发总部都集中在大城市,“深圳现在就是要寻求这样的红利,创造机会并把握机会”。

有利地引导深圳强大的分工制造体系,将制造业分散至周边,比如可以延伸到河源、汕头或郴州。未来深圳的希望在哪里?就是要在制造业上做出让步,依靠研发和专业化的服务转型发展。

专业化服务和研发是从“0到1”、创造性的工作,而制造业是



一切程序稳定后,从“1到2”的工作。富士康,员工数量减少,但创收变化却不大,这就是它不断增加产品技术含量的过程。

当深圳的研发中心向更高端进军,甚至要创造出从未有过的东西,这便是深圳的未来。”他说,深圳应给未来的研发者、创业者以及年轻一代,有走向创新、创造、创业甚至创意的机会,那时候就不是‘双创’,而是‘四创’了。深商

马蔚华

国家科技成果转化引导基金理事长、招商银行原行长

现任国家科技成果转化引导基金理事长，高级经济师。经济学博士、美国南加州大学荣誉博士。第十届全国人大代表、第十一届全国政协委员。2001年获评“CCTV中国经济年度人物”，被美国《机构投资者》杂志评为2007、2008、2009年度“亚洲最佳CEO”、“亚洲银行业领袖”和“亚洲最佳行长”；获得2006年首届深商风云人物卓越奖、2008年“改革开放三十年影响深圳三十个经济人物”、2009年CCTV“中国十年商业领袖”、2010年“影响中国的深商领袖”等荣誉。他带领招商银行打造了具有国际竞争力的中国最佳商业银行，并取得了令人瞩目的成就，其所体现出的“改革”气魄、国际化的视野、开放的姿态和创新的精神，正是深圳特区的精髓。

马蔚华出生于辽宁省锦州市，有着典型的东北人的性格。1982年从吉林大学经济系毕业后，他先后任职于辽宁省计委、辽宁省委办公厅、安徽省委办公厅、人民银行总行办公厅。1999年，马蔚华南下任招行行长。他率先应用先进的网络技术，创新的产品设计和实施服务，成功打造了一系列享誉全国的金融品牌，在改革开放历史上画下了浓厚的一笔。

马蔚华是一个最具创新意识的银行家，有着银行家典型的翩翩风度。他的高明之处在于能出其不意地将弱势转化为强势，以及关键时刻“因势而变”。正是他的非凡眼光和魄力，令他常有创新之举，从而取得令人瞩目的成就。

观点：

中国整体经济体量很大，但是在科技创新、重大科技进步等方面还不够，GDP的技术含量还比较低。不要在乎GDP增长多一个点少一个点。关键要看怎么样有质量、有技术含量。目前我国GDP的技术含量与世界一些先进国家相比还有差距。从科研经费占GDP的比重来看，中国在“十二五”末期为2.1%，而以色列已达4.5%以上。从科技成果的转化率来看，目前，中国的转化率为30%至40%，而全球较高国家已达80%。从技术进步对GDP的贡献率来看，中国不到50%，而以色列已达90%。中国需要通过科技创新来提高GDP质量，尤其是强化制造业的竞争力，实现转型升级。以人工智能、数字化、网络化为代表的第四次工业革命，为中国提高GDP质量提供了重要契机。深商



汪建

华大基因董事长

绿色环保的倡导者。2004年获中国科学院杰出科技成就奖，2011年荣获CCTV中国经济年度人物创新奖，2014荣获汤森路透社“最具影响力研究人员”和“影响中国的深商领袖”称号。

汪建是世界最大的基因组测序中心、深圳华大基因研究院的领头人，是参与了人类基因组计划的科学家。在北京中华世纪坛，一条262米长的青铜甬道记载了从300万年前到公元2000年漫长岁月里，中华民族的7000多个重大历史事件，最后一条记录是——“我国科学家成功破译人类3号染色体部分遗传密码”。

汪建带领的华大基因研究团队曾承担人类基因组计划的“中国部分”，2007年完成绘制第一个中国人基因组图谱。2008年完成第一个亚洲人基因组图谱。2010年，由中国深圳华大基因研究院和丹麦哥本哈根大学联合创建的中丹基因组联合中心，完成了世界首例古人类全基因组的深度序列测定和解读工作。

2014年《自然》杂志发表中国增刊，对2014年在68个自然科学期刊上的中国论文发表情况进行分析。华大基因名列中国科研机构第48名，在生命科学领域则名列第15名。而在《自然》和《科学》的发表指数排名中，华大基因位列第五名。

观点：

对于基因的很多认识有误区，华大基因通过基因的数据收集搜集猪基因资源，以及解读猪的基因密码，建立猪基因数据库，基因指导下的猪优选与改良，现代工业化养猪等五个步骤一起建立现代养猪新规范。在华大的词典里没有“改变”只有“造福”，华大通过基因要造福人类。生命大数据是目前任何新概念所不能涵盖的，包括VR、AR、大数据等概念，人类生命的奥秘需要基因来解答。通过华大基因在基因领域的研究，未来能关掉更多的聋哑、盲人、残障的学校。通过华大的努力，让工业时代、信息时代成为过去时，迎接“生命时代”。深商



兰华升

深圳市大生农业集团有限公司党委书记、董事长

1971年8月出生，福建省龙岩市武平县人。现任深圳市大生农业集团有限公司党委书记、董事长，上海大生农业金融科技股份有限公司（香港联交所主板上市，代码：01103）董事会主席，中国文化院执行董事、总经理。先后获得“福建青年五四奖章”、“福建省优秀青年企业家”、“广东省优秀企业家”、“深商风云人物”等荣誉。

在他的带领下，大生农业集团立足国家战略需求和产业发展前沿，锐意创新，探索开拓，确立了“立足食品安全和健康农业，致力建设国际现代农业合作组织，成为产业价值链管理商”的发展战略和“农业+科技+金融”一体两翼产业发展模式，企业成功实现转型发展和跨越发展，连续两年入围中国企业500强。他秉承中国传统农耕文化精髓，提出以“合耕力、取精华、利益众食”作为企业核心价值理念，以“善”的文化来处理企业内、外部关系。在实际工作中，他身体力行，积极传播中华文化，参与捐资助学、济贫助困、捐修乡路等各项公益活动。

深圳市大生农业集团有限公司成立于2005年，总部位于深圳，是集资产管理、资本运作、产业投资和生产经营于一体的民营企业集团，旗下农业金融与信息技术服务板块——上海大生农业金融科技股份有限公司在香港联交所主板上市（股票代码HK.01103）。主营业务包括农业产业投资、种业研发与运营、农产品智慧流通、产业链金融、农业科技研发、农产品全球采购及智慧城市投资运营等。集团立足食品安全和健康农业，发展开拓大联合、大合作、大组织的农业管理与治理方式，致力成为农业产业价值链管理商，全面实施以品牌为核心，产业投行为目标，产业投资、渠道整合、全球采购、科技研发和金融服务整体推进的发展战略和“农业+科技+金融”一体两翼的产业发展模式，带动中国农业的优质、高效和可持续发展，推动中国传统农业向生态农业、循环农业、智慧农业、品牌农业发展转型。2015年集团实现营业收入491亿元，位列中国企业500强第272位，中国民营企业500强第71位，广东省企业百强第30位，深圳市企业百强第13位，被评为2015年度广东省优秀企业。 [深商]



吴海军

深圳市神舟电脑股份有限公司董事长

江 苏南通人，东南大学动力工程专业硕士。曾获“第四届广东省十大杰出青年”、第五届“中国优秀青年科技创新奖”、“中国优秀民营科技企业企业家”、“广东省优秀民营企业家”、“广东省优秀民营企业企业家”、“2007年度十大IT风云人物”、“广东省第三届优秀中国特色社会主义事业建设者光荣称号”及“深圳经济特区30周年行业领军人物”等荣誉。

1995年1月创立新天下集团有限公司，2001年1月，创立深圳市神舟电脑股份有限公司。神舟电脑是一家以IT、IA为主业，以电脑技术开发为核心，集研发、生产、销售为一体的高科技企业。在二十年的时间里，神舟电脑走过了一条从创立自有品牌的电脑整机，到实现自主研发生产高性能笔记本电脑、台式电脑、屏式电脑、LCD液晶显示器和液晶电视及其周边设备的稳步发展之路。目前，神舟电脑已在深圳、昆山建立了面积超千亩的现代化大型基地，并拥有深圳市神舟新锐电脑设备有限公司、昆山神舟电脑有限公司、深圳市神舟创新科技有限公司、深圳市神舟科技有限公司以及神舟电脑香港有限公司5家下属子公司。自从1995年创立公司以来，公司累计上缴国家税收达五十亿元，企业的业绩被所在行业公认名列前茅。吴海军是在管理创新、科技创新、经营模式创新、文化创新及社会责任等方面做出突出贡献并产生重大影响的成功企业家。

神舟电脑2001年8月进入电脑整机市场，到2007年神舟电脑已经成长为中国电脑产业的领导厂商之一。在全国建立了线上及线下多渠道销售平台，神舟电脑将业务延伸到南美、非洲、东南亚120多个国家和地区的海外市场，到2015年，神舟电脑年销量达200多万台，销售额超过63亿元，总资产近50亿元。

神舟电脑快速发展受到各级政府的支持和高度评价，被授予“国家级高新技术企业”、“国家火炬计划重点高新技术企业”、“全国名优产品服务先进单位”、“中国守合同重信用企业”、“深圳工业百强”、“最能代表25年深圳形象深圳名片”等称号。 [深商]



陈劲松

世联地产顾问(中国)有限公司董事长

中国最大的房地产专业代理服务商掌门人，集专家、学者、企业家于一身的少有地产界名人。他十余年唯精唯一，专注不懈地在房地产专业服务领域的耕耘，凭借在“发掘物业价值，节约交易成本，专业解决中国房地产问题”方面的努力，在地产界享有较高的声誉。陈劲松积极致力于房地产专业的研究与传播，出版多部著作，并创办《地产评论》杂志，主编一系列顾问丛书，受到业界广泛赞誉。他倡导的“平台不败”和“长跑”理念，受到行业的广泛推崇。

陈劲松1964年出生，硕士学历。历任世联中国、世联行董事长。现兼任中国房地产业协会城市开发委员会副主任委员、建设部房地产估价与房地产经纪专家委员会委员，中国房地产估价师与房地产经纪人学会资深会员、理事会顾问，广东省房地产行业专家咨询委员会副主任委员，深圳市法定图则委员会委员，阿拉善SEE生态协会会员，深圳市红树林湿地保护基金会发起人、副理事长。

陈劲松积极致力于房地产专业的研究与传播，1994—2003年出版专著《地产市场解决——世联的实践》、《门槛》、《认识》、《在场》，2002年创办《地产评论》杂志，并主编《世联10年，城市地产系列丛书》和世联顾问丛书。其中《规划的市场评价》、《城市更新之市场模式》、《联合开发》等受到业界广泛赞誉。他倡导的“平台不败”和“长跑”理念，受到行业的广泛推崇。

观点：

都市圈的一手房市场还会有较长的发展和成熟期，十年左右将基本奠定中国梦，整个大都市圈会趋向于和谐——城市人口持续增加，社会阶层更加丰富，农村人口越来越少。十年后的中国，房地产总量将超过美国，财富价值也将在美国之上，城市的总量会更远远超过美国，将是绝对的世界第一，没有任何怀疑。即将发生这样巨大的变化，我们不仅要有深刻认识，而且对城市化带来的新市场要有深入研究，所以推荐大家读一读《城市的胜利》及另一本经典著作《美国大城市的生与死》。这两本书会告诉我们，城市发展优劣的标准以及什么是城市中的价格体系。由于我们之前对城市的理解不够，所以对城市的发展有各种疑虑，对规律理解不清。世联人要不断读经典，把核心找到，改变看问题的角度，我们就会大不一样。 **深商**



翟美卿

香江集团总裁

十二届全国政协委员、全国妇联常委、香江社会救助基金会主席、广东省政协常委、深圳市政协常委。被国家授予“中国十大女杰”、“全国三八红旗手”等称号；荣膺“广东省青年五四奖章”和“中国儿童慈善家”称号；第四届“深商风云人物”。

香江集团产业涉及商贸流通、家居连锁、金融投资、健康养老、资源能源、地产开发、教育产业等七大版块。1990年，翟美卿女士以家居卖场起步，拥有“香江家居”、“金海马家居”两大品牌、200多家连锁卖场，首创中国“专业化家居卖场”、“仓储式销售模式”和“连锁经营模式”，并打造国内家居第一大电商平台“金海马商城”（www.kinhom.com）。

翟美卿女士积极参与社会公益慈善事业。2005年，她倡导成立了中国第一家国家级非公募基金会“香江社会救助基金会”，累计为扶贫、助教、赈灾等社会各项公益事业捐资10多亿元。20多年来，翟美卿女士荣获“中国十大女杰”、“全国三八红旗手”、“中国十大慈善家”等荣誉。

观点：

留守儿童一直是社会关注的焦点，各级政府部门也都在实践，但是很多措施都着眼大局，比较宏观，落实到操作层面的可复制模式不多，我认为这是留守儿童保护中一直存在的问题。对留守儿童的有效保护，不能是一对一的“输血式”资助，而应转为集中“造血式”。

民间的力量也不容忽视。民间资本应承担托管中心的建设和日常运营费用，并借助托管中心的良好平台，实现经济效益和社会效益的双赢。社会力量和公益团队也应发挥相应作用，在托管场所建成后，配备好图书室、家长阅览室、活动场所、活动器材等设施，解决好留守儿童校外学习、教育、管护问题。媒体则应实时开展透明化监督，并以媒体平台吸引企业资本参与，实现留守儿童托管中心的良性循环运转。 **深商**



胡润

胡润百富董事长兼首席调研员

英国人，1970年出生于卢森堡，1993年毕业于英国杜伦大学（Durham University），曾留学中国人民大学学习汉语，留学日本学习日语，通晓德语、法语、卢森堡语、葡萄牙语等七种语言。英国注册会计师，七年安达信伦敦和上海的工作经验。

1999年创立胡润百富，目前旗下拥有胡润研究院、传媒、活动与培训、胡润国际、金融投资和胡润艺术荟5+1大板块。

2002年，胡润被《新周刊》评为“年度新锐人物”。2009年9月，被上海市政府授予“白玉兰纪念奖”。白玉兰奖是为表彰在发展上海市友好交流合作、上海市经济建设和社会发展中做出积极贡献的外国专家和友人而设立的。2010年9月，被全国妇联授予“支持妇女发展贡献奖”。

2011年3月，被《理财周刊》评为“中国理财10年最具影响力十大人物”之一。2004年7月，被《环球企业家》杂志评为“推动中国商业国际化100人”之一。

胡润目前是必益教育的董事。必益教育是一家在中国提供国际化教育的机构。是上海一家致力于青少年发展的教育型公益机构。是深圳市富源剑桥国际学院的荣誉院长。还被德迈国际授予“南极大使”永久名誉。

在绝大多数普通百姓第一印象中，“胡润”二字可能会代表着以下含义：“百富榜的创始人，是个年轻、有个普通中文名字的‘老外’，再有就是跟富人们走得比较近，以及总是饱受争议。”。作为一名英国人，胡润1999年就开始打造中国的第一份财富排行榜《胡润百富榜》，成为目前国内财经榜单里影响最大的榜单之一。

胡润曾任美国著名的财富杂志《福布斯》的中国地区首席调研员，自1999年在国内首次推出“中国百富榜”以来，到目前连续多年编制中国大陆百富榜，被称为是研究中国民营经济的“教父级”人物。

胡润可以说是一个外国人在中国制作的一个传奇，也是一个跟着中国经济发展而发展的富豪榜。他“单枪匹马”闯入中国财富人物的外国人，一直在用他的方式给中国富人们戴上不同的“光环”——慈善首富、地产首富等，不管这些富豪们是否情愿。事实上，在中国素不习惯“显山露水”的孔孟谦逊氛围中，这种张扬的“富豪排行榜”从一出现就因新奇而成为舆论的宠儿。十多年如是，长盛不衰，胡润也因此声名大噪。 [深商]



提姆卡伦 (Tim Cullun)

世界银行前首席新闻发言人



Cullen先生于1944年出生于英格兰，曾经就学于曼恩岛（Isle of Man）学校，并获得了爱尔兰都柏林大学三一学院（Trinity College）的本科和硕士学位。此后，他还学习了哈佛大学肯尼迪政府学院公共领域谈判学的课程。他成长于外交官的家庭环境下，其父母早期在英国驻斯德哥尔摩大使馆和英国驻华盛顿特区大使馆。

他于1978年7月加入世界银行，任华盛顿媒体公司的发言人。1980年他被任命为北美地区公共事务顾问，负责世界银行在美国和加拿大的公共事务。1984年4月，他被任命为位于巴黎的世界银行欧洲办事处对外关系负责人，领导一个团队负责处理世界银行与欧洲各主要机构的对外关系，其中包括政府官员、议员、非政府组织、新闻媒体和与企业界的关系。1990年5月，他回到华盛顿任世界银行的首席发言人和信息与公共事务部部长。

英国大英帝国员佐勋章获得者，英国TCA公司董事主席，世界银行前首席新闻发言人，英国牛津大学Saïd商学院牛津谈判课程创始人、项目主任，英国曼恩岛政府金融监管委员会前任委员，国际非盈利机构世界小国金融管理中心（SCFMC）创始人，英国商业道德研究会理事。

多年以来，Tim Cullen一直在私营大企业和跨国机构中从事政策制定、公共定位和机构建设等领域的相关工作。1999年他离开了自己在世界银行所担任的新闻发言人及对外事务与联合国事务高级顾问一职，在牛津成立了自己的Tim Cullen Associates国际政策管理有限公司（TCA）。

他于1992年在牛津大学开设了高级谈判课程。现在这个课程已经成为全球领先的讲授谈判课程。该课程将Saïd商学院声名显赫的教授和谈判人士汇集到一起，在春秋两季向世界各地的顶级经理人和高级政府官员讲授谈判技巧。

Cullen先生曾在北美、欧洲和亚洲地区做过多次讲座，并围绕发展问题发表了 许多文章。在世界银行就职期间，他到访过很多国家，并于近几年来参与了数项大型 的全球性活动，其中包括1992年在里约召开的、旨在协助前苏联成员和东欧国家向市场经济转化的地球高峰大会。他出版的著作有《南斯拉夫与世界银行》（1979年）。

自2003年以来，Cullen被联合国机构、政府部门、商学院、跨国公司邀请至世界各地（美国、法国、德国、澳大利亚、加拿大等超过40个国家）讲授谈判策略与技巧。2015年，他获聘中山大学岭南经济管理学院做访问教授，为MBA以及EMBA学生教授国际谈判课程。

2014年6月在英国女王生日之际的年度大英帝国勋章颁奖大会上，Cullen因其为世界小国金融管理中心所做出的杰出贡献，被英国女王授予员佐勋章（MBE）。 [深商]

杨军(爱新觉罗·翀鞞)

阿玛尼全球终身设计师



原名爱新觉罗·翀鞞，清朝雍正帝(爱新觉罗·胤禛)的直系后裔。后超现实主义原创设计师，新中国第一代服装设计师的杰出代表。法国巴黎服装设计与视觉传达艺术的双硕士学位及美国南加州大学材料科学博士。先后获得三十多项科学发明专利，尤其是在碳纤维领域与复合材料领域首屈一指。

杨军女士为国际时装界著名人士，欧洲签约设计师。曾在欧洲举行个人时装发布会达90多场，1966年受邀造访白金汉宫，受到了伊丽莎白女王的亲自接见，2002年她的设计作品‘龙袍’被法国卢浮宫永久收藏。联合国教科文组织非物质文化遗产副总干事。

中国龙袍的制作传承人，精通满文汉文，为故宫珍藏的龙袍服装服饰的鉴定做出了积极贡献。终身享受国家国务院津贴。

2008年担任奥运会闭幕式服装设计总监，中欧文化参赞，为中欧文化和艺术交流做出了巨大的贡献。2010年米兰世博会服装设计总监。

杨军的身世很传奇，她出生于北京，在上海长大。祖上是爱新觉罗后裔，正黄旗。姥姥是上海名媛，小时候的杨军经常和姥姥去当时上海滩的名流家中做客。姥爷是上海滩知名商人，与宋毅仁是世交；而杨军的父亲则是西北野战军的军人，母亲从事新闻工作。在南北方以及汉满文化交融中心成长的杨军，养成了坚忍不拔的性格，从小就树立了要为中华民族的振兴贡献力量的信念。儿时的杨军喜欢研究宇宙的起源，痴迷UFO，对小时候的杨军来说，每当她考试取的好成绩，最大的奖励就是让家人带她去天文台，那种浩淼天宇间的未知乐趣总能让她心驰神往。就是因为这种简单的理由，这个外表清秀的女孩喜欢上了理科。她以高分考入上海纺织工学院纺织工程系，从此与“纺织”结下了不解之缘。

80年代末杨军赴法国巴黎留学，1992年毕业世界第一所时装设计学院，被称为时装界的“哈佛”——法国ESMOD国际服装设计学院。90年代成为国际著名设计师。20世纪末获得法国骑士勋章。2008年担任北京奥运会主创服装设计。2010年担任上海世博会主创服装设计。并获得2008年和2010年全球最具影响力设计师奖。20世纪末获得联合国非物质文化遗产——中国龙袍传统工艺传承人。作品被法国卢浮宫和英国白金汉宫收藏。作为材料科学博士，在功能材料领域是领军人物，填补了国家多项空白，并有多项智慧财产权专利技术，已达到国际先进水平。被称为时尚界的奇才。[深商]

商企组织 资源链整合平台



壹企业app



壹企业微信公众号

95511 pingan.com 微博 @ 中国平安V

平安科技(深圳)有限公司



标杆人物

COVER. PEOPLE

周剑： 做智能机器人领域的“独角兽”

他推动自己的公司走向成为一个伟大公司之路，要把优必选打造成人工智能软硬件结合最好的产品平台，他希望能真正为人类做点事情。

■ 文 / 杨俊杰

优必选机器人，一跳成名！在2016年中央电视台的猴年春节联欢晚会上，孙楠和来自优必选公司的540台Alpha 1S人形智能机器人在岭南春晚分会场同台表演《心中的英雄》，展现人工智能的精彩，大出风头，一家来自深圳的人工智能和人形机器人研究与开发的前沿科技公司浮动水面！

如今机器人行业处于爆发阶段，机器人创业成为风口，预计2018年全球服务机器人将达到130亿美元市场规模，个人/家用将高于70亿美元。而优必选科技（英文名称UBTECH ROBOTICS）已经成为全球人形机器人产品最大的公司。

优必选科技创始人、董事长兼CEO周剑说：“人工智能是目前有些尴尬但又充满希望的行业，人工智能会颠覆我们生活的方方面面，我希望把优必选打造成‘硬件+软件+服务’机器人生态圈，并力争实现在人工智能领域实现较大突破，让机器人走进千家万户。”

优必选近期入选美国风投数据公司CB Insights发布的全球独角兽榜单，是目前人工智能与人形智能机器人领域唯一的独角兽，公司估值已经超过10亿美元。

只有偏执狂才能生存

风光的背后往往都有艰辛的历程。

绰号“机器人爸爸”的周剑很早就熟悉机器人，不过是工业机器人，他之前在德资的工程公司工作，之后出来创业，一直顺风顺雨，他自小有个情结：看了《变形金刚》电影后就常常幻想自己也能像电影里的机器人那样，并期望在现实生活中也拥有一个服从命令的机器人。

2008年他到日本，顺便参观了机器人展会，发现是个商机：日本的机器人普遍存在两个问题，一个是价格过高，一个普通机器人价位通常在几十万人民币，这对于机器人走入普通消费者家庭存在很大困难，另一个就是不能通过编程自定义行为。“那时候我挺热血的，回来后就用一个晚上就决定创业做机器人，当时自己有2000万现金，上海的工厂也赚钱。”周剑说，“觉得那么小的机器人，资金足够，后来发现盲目乐观了，这行业的东西也不太懂。”

创业的难度超出周剑想像，机器人的一个关键技术是关节，各种动作都需要，机器人伺服舵机是仿人机器人的肢体关节。周剑一开始是想用集

成的办法，把市场上比较好的机器人舵机集成用于自己的产品的关节，结果发现，一是成本过高，全球最好的舵机是韩国、日本、瑞士等国产品，一个七八公斤的小舵机就卖到200美元，二是这些舵机是有多种用途的，用于机器人上就发现质量性能不是很稳定，寿命不够。

逼不得已，周剑决定自己做伺服舵机。“没想到我们团队在上面耗费了5年时间，从2008年到2012年3月，我们才把第一版的原型伺服舵机做出来。现在，我们的舵机在性能稳定性、寿命、成本上都能控制好可以量产了。”

如今，优必选机器人舵机的关键性指标：扭力/体积值、控制精度，优于日、韩、欧美同类产品，而价格不到其三分之一！

5年时间对周剑是一种煎熬，没想到会遇到无数的技术瓶颈和难关，更没想到最初的2000万元资金会花得这么快，但周剑认定了这份事业，咬牙坚持下来，为此他借朋友的钱，先后把上海工厂的股份变卖，以及三套第一次创业积攒的房子和车子，连年迈的父母都不能理解他。

“到了2013年，身上只有几千块钱，我都觉得挺不住的时候，那时我们刚好做出可以生产的伺服舵机，朋友介绍我去做融资路演，我终于可以来说，那天有10个项目，我记得我是插队的，第10个最后上去，结果在场很多投资家很感兴趣，我这是第一次接触VC。”周剑说，“接下来，2013年我们就成功地第一次融资了，渡过了最艰难的时刻。”

2013年，优必选获得力合华睿（清华大学下属投资机构）、比亚迪创始人夏佐全投资，出让了公司11.11%的股份；2015年初，优必选又获2000万美元启明创投、科大讯飞的A+轮融资，公司估值达2亿美元；优必选的B轮融资由鼎晖领投、深创投、招银国际、中信金石投资、金色木棉等跟投，估值为10亿美金。

“这么多投资机构看好我们，说明我的当初的判断没有错！谷歌的阿特拉斯Robot，本田的阿西莫Robot，引领着机器人行业的尖端技术，但在商业化角度，机器人市场的潜力还没有完全被挖掘，一台阿西莫Robot要卖到400万美元，不可能走进千家万户。”周剑说。

“我想要的是人形机器人”

关键的舵机技术解决了，接下来就要确定机器



人产品的定位和形态，优必选是在舵机刚出第一版原型后于2012年3月31日成立的。刚开始周剑是想做变形金刚类的产品形态，却发现面临专利、授权等多种因素，但他一直想要的是人形的机器人，最终，优必选的Alpha 1 S机器人终于于2014年问世，2015年量产并销售额达1亿元。

“从变形金刚转换成阿尔法机器人有三个原因，一是我需要一台简单的人形机器人，它让人感到比较亲切；二是我想让人在二十分钟学会图形化编程，让没有程序语音基础的中小學生都能学习编程，第三是想让小朋友知道一些机器人的原理，未来到处都是机器人，不了解机器人很有社会意义。”周剑说，“机器人这东西很玄乎，好像离生活很远，其实是分两条腿走路的，一是机器人真正走入家庭给我们做服务，目前机器人技术还不能支撑他能够做到这个事情，但舵机技术也能非常好的切入市场，比如我们的积木机器人，去做编程教育，一样能赚到钱，另一条腿是我还要同时布局未来8~10年之后的机器人技术，这样形成两条腿走路就比较好。”

优必选的Alpha 1 S的产品价格不过4000元，只是国外同类机器人的1/10，而Alpha 1 Pro甚至只是国外同类机器人产品售价的1/25，国外产品售价9万元以上。

2016年，优必选又成功推出新品Jimu积木机器人，更是与苹果达成合作，在全球部分Apple Store零售店及线上进行销售。Jimu机器人与乐高传统的积木不同，Jimu机器人能够通过传感器等各种控制方式来实现运动。其内置芯片由数字

舵机支撑，通过各类零件的组合、关节件拼装，辅以3D可视化编程APP实现各类动作。Jimu机器人符合STEAM教育理念，可以挖掘青少年更多潜在的兴趣和能力，扩展更新更广的知识领域。

优必选最新推出的新一代人形智能机器人Alpha2荣获由美国电子消费品制造商协会颁发的“2017CES 创新奖”（CES 2017 Innovation Awards），Alpha2即将量产推出市场，其在美国的indiegogo上众筹，上线仅9天金额就已突破了100万美元。

如今，机器人领域涌出了许多创业型公司，但其机器人产品没有核心技术，只是针对功能性的市场，这种状况让周剑感到担心，这样的公司随着竞争激烈就很难立足。

海外是战略制高点

凭借全球领先的舵机技术，优必选已经成为行业的“独角兽”，有超过65%的销售来自海外，其中，美国占比最大，其次是欧洲，此外还有中东、日韩、新加坡、泰国等市场。

周剑一开始就把优必选定位为全球性公司而不是仅立足于国内市场的公司，满怀一颗把优必选打造成如苹果、谷歌等科技巨头的雄心，并希望推动人工智能发展和进步的历史进程中发挥领头羊的作用。他一直强调软实力，即中国企业必须依靠技术创新，在海外市场打出品牌知名度，靠此赢得真正的尊重。业内人士分析认为，从科技创新和海外模式上来看，优必选科技都有望成为下一个“大疆”。

周剑极度重视海外市场，优必选相继在美国

周剑把优必选定位为全球性公司，而不是仅立足于国内市场的公司。



成立研发团队、建立实验室，并与苹果、亚马逊等达成合作。作为产品型公司，周剑的另一角色是产品总经理，参与各系列产品的研发过程，他几乎把所有的资源都投入到研发创新之中。

“机器人不仅是芯片、CPU，它是一整套技术，分为三层：基础层、平台层、应用层，基础是PID，大量的数据，平台层是数据运用，比如视觉图像处理、数据挖掘，在平台层是我们大量下功夫的，应用层是如何把这些数据做成对未来我们家庭、个人有帮助的终端。”周剑说，“基础层是谷歌、亚马逊、百度、腾讯等的天下，但在平台层、应用层哪怕是做精做透一个细分领域也是很庞大的空间。我们的目标是把优必选打造成全球最顶尖的在平台层、应用层的人工智能的机器人公司，包括硬件、软件和服务。”

优必选在营销推广上比较重视体验，目的是让更多的人了解机器人，利用各种场合曝光和展示产品，另一方面也在拓展教育市场。国内市场上，开始加强线下渠道布局，在成都等地开设旗舰店。优必选与英国曼城俱乐部联合宣布合作，将Alpha 1 Pro捆绑体育IP曼城进行联合营销，推出参与曼城活动的联名机器人。

2016年12月8日，优必选宣布IEEE前主席霍华德·米歇尔加盟优必选任公司董事，分管优必选科技的基础研究工作和研发方向指引，并出任旗下优必选教育有限公司CTO。

IEEE是全球最大的专业技术协会之一，在全球160多个国家有超过四十万名会员，霍华德·米歇尔对人工神经网络中的相位编码逻辑的研究曾在美国获得专利。

优必选希望通过打造STEAM教育平台，树立Jimu积木机器人在教育市场的领头作用。

优必选2016年销售将达到4亿元，2017年的目标是15~20亿，周剑计划下一轮融资的估值是50亿美金，原因是机器人这个领域很大，没有一家公司吃得完，他需要资金投入到研发布局中，甚至投资入股一些全球顶尖的人工智能的初创企业。优必选要打造四个生态：第一个生态是娱乐，第二是教育，第三是优必选机器人本体，第四是健康医疗。

周剑认为IP内容的衍生产品是个大机会，现在的生冷的衍生产品如果植入机器人技术，未来任何一个产品都可以跟你对话，交互，这将颠覆娱乐IP内容衍生品的市场！

要做个伟大的公司！

周剑对核心团队感到满意，一是大家都保持危机感，二是团队人员的德才比较兼备，而且比较团结，三是团队的愿景、事业都比较大，国内团队跟美国团队在工作协同上非常顺畅。

周剑认为好的公司很多，但伟大的公司才是他的追求。伟大的公司就是要改变人类世界、人类生活的公司，比如谷歌，而国内很多公司就是以赚钱为目的的、以赢利为目的。

他推动优必选要成为一个伟大的公司，他说：“我们在人工智能的布局非常大，包括机器人视觉、图像处理、定位导航，包括机器人本体的运动控制算法，我们的投入越来越大，我个人的愿望是把优必选打造成人工智能软硬件最好的产品平台，是‘硬件+软件+服务+内容’的公司，我希望能真正为人类做点事情。” **深商**

优必选要打造四个生态系统：娱乐、教育、机器人本体，以及健康医疗。

ZHAO BANG JI
COMMUNITY FINANCE



社区金融综合服务供应商

普惠金融践行者



日利率
万分之

4.7



咨询电话
0755

82212533
82522314



兆邦基金金融
ZHAOBANGJI FINANCE

兆邦基信贷快速解决中小企业短期融资难题！

· 详询各兆邦基金金融综合门店 · 寻找深圳地产项目合作



2016 深商“奥斯卡” 评选名单正式出炉

——2016深商风云人物、深圳老字号诞生记

2016深商“奥斯卡”评审团经过与会专家评委严格的评审程序和现场公证，评出了潘政民、兰华升等10位第九届“深商风云人物”，以及深国免、五谷芳、海雅百货、中意橱柜等20家第七届“深圳老字号”。



塑造深商新形象，展示深圳新风采。12月6日，由深商总会、深圳市商业联合会、深圳广播电影电视集团、深圳报业集团共同主办的第九届“深商风云人物”、第七届“深圳老字号”评审会在深圳商报社隆重召开。

深商总会、深商联会长庄礼祥，深商联常务会长、深圳老字号联盟主席邱玫，深圳市政协原副主席、深商品牌培育联盟主席李连和，以及市委、市政府老领导，深圳广电集团、深圳报业领导，相关行业协会负责人、国内知名专家学者和市民代表近50人组成的评审专家出席会议。

庄礼祥会长在讲话中表示，深商的群像越来越清晰。无论是财富积累，还是业界影响，深商都正在实现群体性的崛起。从深圳品牌在内地落地开花、创造出闻名业界的“深圳模式”，到以华为技术、中兴通讯、腾讯、华大基因为代表的深圳高科技企业在海外攻城略地，显示出气势磅礴的“深圳力量”。“深圳老字号”作为深圳商界具有历史意义的事物，不仅展现了深圳独有的历史文化积淀和特色旅游资源，同时再现了一代代企业家历经艰苦卓绝的奋斗与坚持的创业故事，他

们不仅为企业和企业家积聚了财富，又以其经济实力和行为改变着社会和经济结构，而且创造了深圳的商业文明，为深圳的发展做出贡献。

常务会长、深圳老字号联盟主席邱玫表示，“深圳老字号”是深圳的记忆，她见证了深圳的发展和变化，跟随深圳成长，同时也构成了深圳历史文脉不可或缺的元素。“深圳老字号”评选挖掘和树立了一批深圳市商业服务业的杰出典型，在全市宣传和推广了“深圳老字号”的崭新形象，传播和鼓励了深圳的创业奉献精神及其独特的经营特色和历史文化，为“深圳老字号”开辟一个属于其自身领域内的、表达其独特个性与视角的展示舞台等方面都发挥了重要作用。

深商品牌培育联盟主席李连和认为，深商是一个勇于拼搏和奋斗的群体，不靠关系靠本事，敢于创新和追求梦想。作为中国改革开放的“排头兵”，深商已成为当今中国经济的一支新生力量。“深商”已成为一个特有名词，将写入中国商业发展的历史。

深圳广电集团财经生活频道总监韩建勇认为，我们在这个时代里做这个很有意义的事，是很

光荣的，责任也很重大，因为我们评选出的深商风云人物也好，还是深圳老字号，在某种方面代表了深圳某些产业发展的方向，成为经济发展的风向标，它能不能担纲起未来深商风云领袖的角色，能不能担纲起深圳经济发展的未来，所以我们使命重大责任重大。

深圳商报社编委鲁军表示，站在新的历史形势下，深商提出了“走向世界、拥抱未来”的呼声，展示了新一轮改革开放的探路者和先行者的风采，体现了新时期深商的创新精神。

深圳晚报总编辑丁时照认为，今年经济比较难，我们评选的风云人物和老字号企业一直都很好，说明我们的评委眼光独到，说明我们这些企业具有顽强的生命力，它不仅是存活，而且是在发展。我们作为新闻媒体，应该把深商精神和老字号精神以及创新精神传扬下去，传扬开来，让全社会都来受益。

深圳市中小企业服务署副署长冯德崇认为，深圳是创新创业的沃土，好多企业在细分行业领域成为行业的行业冠军，我们接触很多，我们看到小企业从不知名变成行业冠军，感到非常的欣慰，

非常骄傲。我们这个评选活动非常有意义，也非常有行业纵深感，希望我们的活动越办越好。

会上，深商联秘书长石庆对评选活动进行了概括性的回顾和总结，对评选活动从新闻发布与启动、申报、初评、走访与现场品鉴、网络投票等环节进行了说明与介绍。

经过与会专家评委严格的评审程序和现场公证，按照“创新力、质量观、责任感、推动力、影响力”五大标准，评出了潘政民、兰华升等10位第九届“深商风云人物”。参考中华老字号专业委员会的有关标准，遵循“历史、特色、品牌、影响”四大评选标准，结合深圳新闻网500余万鹏城市民参与的网络投票情况进行综合考评，最终深国免、五谷芳20家企业脱颖而出，被评为第七届“深圳老字号”。

出席本次评审会议的专家、媒体记者、相关行业协会负责人以及市民代表对本次评选结果表示认同，一致认为获评的“深商风云人物”和“深圳老字号”是深圳商业文明的精英，为深圳的经济建设起到了积极的促进作用，成为打造深圳商业文明精髓的中坚力量。 **深商**



深商，一支走向世界的劲旅

参加本届评选的候选人包括高分子行业领军人物的沃特新材料董事长吴宪、致力发展健康农业的大生农业董事长兰华升等13人，他们是敢闯敢试的改革者、筚路蓝缕的拓荒者、勇于创新的探索者、实干奉献的建设者。

深商，一个烙上敢闯敢试精神特质的商业群体；深商，一支改变中国经济版图，创造一个个商业传奇，蓬勃兴起的现代商帮；深商，正在走向世界，融入世界，拥抱未来，逐渐成为一支商业劲旅。

2016年12月6日，由深商总会、深圳市商业联

合会、深圳广播电影电视集团、深圳报业集团联合主办第九届“深商风云人物”评选活动在深圳商报举行。来自深圳各行各业的10位优秀企业家获评第九届“深商风云人物”。

2006年，首届“深商风云人物”评选开评，至此，深圳老一代创业者袁庚、余彭年以及对深圳改

革开放影响巨大的王石、马蔚华、王文银等95位优秀企业家被评为“深商风云人物”。他们是行业的佼佼者，是商界的楷模。

第九届“深商风云人物”评选于今年6月3日启动，以“创新力、质量观、责任感、推动力、影响力”作为评选标准。活动将“创新力”作为评选标准的第一个指标，要求参评对象在本企业始终坚持加大创新投入，高度重视企业自主知识产权和专利发明，在技术创新、组织与制度创新、管理创新、营销创新、文化创新、思维创新、产品服务创新等方面取得重大突破，用创新打造企业核心竞争力，用创新推动企业快速发展，并在当前或今后产生重要影响。

参加本届评选的候选人包括高分子行业领军人物的沃特新材料董事长吴宪、致力发展健康农业的大生农业董事长兰华升等13人，他们是敢闯敢试的改革者、筚路蓝缕的拓荒者、勇于创新的探索者、实干奉献的建设者，是他们传承深商的精神，在探索和创新中永远向前，在特区展示着永远的风采。

他们都是领袖，都是英雄。由于人数的限制，组委会也只能忍痛割爱，最后评出10位优秀深商。

搭建跨国商业交流平台，助力深商走向世界，让世界倾听深商的声音，拓展企业家全球视野。随着中国“一带一路”的战略的实施与升级，深商无疑将勇立潮头、再创奇迹！

深圳素以其创新能力走在国内乃至国际的前沿，并积极组织深商企业家走出去，拓宽视野，交流取经。2015年，在王石主席的率领下，深商开展了“深圳遇上西雅图”、“深商邂逅米兰”和“深商巴黎行”等三大国际考察交流活动。商务考察对深商对外交流合作与贸易互通、项目对标与资本融合拓展了空间，为深商对外投资意向、项目预研等作了积极的探讨。

今年6月7~12日，由深商联理事会主席、世界500强正威集团董事局主席王文银率队的40多名深商企业家，踏上前往“创新之国”以色列，进行为期6天的深商以色列创新创投考察之旅。此次考察经耶路撒冷、海法、特拉维夫三市，历政企交

流、大学演讲、论坛互动、项目考察四环节，在前沿创新和产业模式方面进行深入探讨，并就高新孵化、智能科技、生物医药和公益环保等领域展开深层合作。

11月15~21日，深商总会理事会主席万科集团董事局主席王石和深圳前海置富金融控股集团董事长、深商菁英会主席马少福率20人深商菁英代表团启程前往摩洛哥参加世界气候峰会，进行为期7天的深商菁英摩洛哥、英国考察之旅。通过摩洛哥气候大会、双边企业交流、摩洛哥/英国文化体验、赛艇运动探索等项目，向世界展示中国当代企业家的精神风貌及公益意向。

游学哈佛、论道剑桥。全球视野的深商领袖推动深商国际化进入了快车道。深商逐渐走上国际的舞台，融入世界、拥抱未来，深商在行动，深商理念正在改变。

“深商”作为一个商帮的概念日臻成熟，“深商”之旗已经在全国高高飘扬。今年5月，新华社编发通讯文章《深圳启示录：创新驱动未来》。文中指出，“十三五”开局之年，深圳这座地处南海之滨的改革开放名城，率先实现动力转换，走上了创新驱动发展的道路，展现出无限生机和活力。文中提出，“深商是一个勇于拼搏和奋斗的群体，不靠关系靠本事，敢于创新和追求梦想。”一年一度召开的深商大会，是深圳企业家的盛事。“深商”，已成为一个特有名词。

创新，是深商的内在动力，是深商精神的核心价值。深圳是一座因创新而生的城市。深圳原本是南中国的一个小渔村，在中国改革开放的历史进程中创造了世界工业化、城市化、现代化建设的奇迹，一跃成为国际化大都市。深圳迅速崛起的关键就在于持续创新。

深圳因改革而生、因创新而强，以先行先试为己任。36年来，深商靠不断创新始终走在改革开放的最前沿。深商率先冲破旧观念传播新思想，以一个又一个“第一”为中国改革发展创新探路。新中国第一支股票，中国土地拍卖“第一槌”以及提出“时间就是金钱，效率就是生命”等一系列创新观念，成为人们心目中的“创客之都”、“创新之城”。**深商**



深圳老字号,留在我们脑海中的那一抹记忆

至2016年底,“深圳老字号”企业数量已达到了159家。这些企业品牌,是伴随特区发展的历程,沿袭和继承了中华民族优秀的文化传统,具有鲜明的深圳文化特征和历史印迹,具有独特的理念和鲜明特色,赢得了社会和市民的广泛认同和良好信誉。

2016年12月6日,由深圳市商业联合会、深圳广电集团、深圳报业集团共同主办的第七届“深圳老字号”评审会隆重举行,经过50多位评审专家的评审,深国免、五谷芳等20家企业品牌被评为第七届“深圳老字号”。至此,“深圳老字号”企业数量已达到了159家。这些企业品牌,是伴随特区发展的历程,沿袭和继承了中华民族优秀的文化传统,具有鲜明的深圳文化特征和历史印迹,具有独特的理念和鲜明特色,赢得了社会和市民的广泛认同和良好信誉。

在我们的每个人的记忆中,都会有一个令我们终身难忘的事物或者事件。当我们到了喜欢回忆的岁数,所有经历过的事情常常会浓缩成一座建筑,或者一个事件。老字号,就是这样一种定格在我们脑海中的美好回忆。

一座城市的老字号,承载着这座城市的记忆,是构成历史文脉不可或缺的元素。它是这个城市一个辉煌的称谓,记录了一代人甚至几代人的努力与成果,积淀了深厚的文化与历史。

深圳是一个年轻的城市,她的全身无不散发着青春的气息。然而,年轻的深圳在过去的三十多年里也有着自己的坚持,也有自己的“老字号”。深圳一些企业,跟随着深圳的成长,在三十年多年中依然长盛不衰,他们的发展历程,见证了深圳这座城市的变化,成为深圳人的集体记忆,成为“深圳老字号”。

深圳老字号是非常严谨的商业图腾,他们经受了时间的洗礼,多年来在深圳人心中留下美好的记忆,一个深圳老字号就代表了知名品牌,它使我们企业和产品得以传承,得以向海外市场进军的最大

的依托。2016年11月,以“深圳老字号”企业为主力的700名深商家人登上赞礼号豪华大邮轮,进行为期4天3晚的海上学习交流之旅。这是深商联史上最大规模的海上之旅。航程中,著名管理思想家、和灵资本董事长卞华能教授和中国领导力学术带头人、深圳市政府决策委员会专家、中商国际管理研究院院长杨思卓教授,分别为深圳老字号企业讲授“如何借力互联网+,实现业绩增长20%以上”,以及“逆势成长之道:顶层设计与组织创新”深商财富分享会,令大家得到了涤荡身心的邮轮之旅和智慧盛宴。

深圳是全国最早提出“质量强市”理念的城市,也是第一个把“深圳质量”作为城市经济社会发展核心战略的城市。毫无疑问,“深圳老字号”企业本身就是“工匠精神”的现实体现。产品品质是企业生存与发展的生命。专注产品本身,运用现代技术、工艺手段,改进产品品质,实现转型升级,以符合当今消费者的需求。

在经济全球化的发展趋势下,经济的竞争已经转化为科技的竞争、知识产权的竞争,特别是争夺专利权的竞争。“深圳老字号”就是一个商标一个品牌,应以国际视野,参与全球竞争,维护自己来之不易的商标权,预防自己的金字招牌,被抢注,加强“深圳老字号”商标的布局。“深圳老字

号”企业需要团结、联合起来,在整合资源的基础上,建立同业联盟、产业链联盟、消费链联盟、品牌联盟,进而形成资源有偿共享机制,只有这样,才能在竞争激烈的国际市场上赢得更多的话语权。

一座城市有一座城市的风景。沧海桑田,变化的是风景,不变的是灵魂。历史文化积淀在城市发展进程中形成了鲜明的公共记忆。深圳虽然没有北京、西安等丰富的历史积淀;“深圳老字号”也与这些城市大名鼎鼎的中华老字号相比显得太年轻。作为一个是新兴的移民城市,深圳能拥有如此多的优秀老字号品牌,是难能可贵的。也值得所有深圳人,尤其是老字号企业引以为傲的。

“深圳老字号”形成独特的深圳老字号文化,具有鲜明的文化特征,都具有独特的工艺和经营特色,都是在漫长的岁月中沉淀下来的商业和手工业的极品,是深圳商业文化与价值的标签。

“深圳老字号”和许许多多深圳商业一起,构成了深圳纵深的记忆。这些企业承载着深圳城市发展的历史记忆,彰显了伴随改革开放成长起来的深圳企业商道。它们背后都有着强烈的深圳色彩和价值认同,日积月累的品牌是其无形的精神资产,严谨的产品制作、工艺流程使其获得了长久的生命力。 [深商]



潘政民

王富贵

兰华升

刘年新

吴海军

杨毅

叶家豪

郑伟鹤

吴宪

詹西洲

第九届“深商风云人物”名单

至2016年底，“深圳老字号”企业数量已达到了159家。这些企业品牌，是伴随特区发展的历程，沿袭和继承了中华民族优秀的文化传统，具有鲜明的深圳文化特征和历史印迹，具有独特的理念和鲜明特色，赢得了社会和市民的广泛认同和良好信誉。

潘政民（瑞声科技控股有限公司总裁）

获奖理由：他行事低调，鲜露公众视线，更关注企业的实际发展，被称为神秘富豪。他凭借出色的经营才能和市场把握能力率领的瑞声实现跨越式发展，从2011年至2015年营业额实现年均增长30.4%，并占据了全球手机喇叭市场40%的份额，成为微型声学器材市场的真正霸主。

王富贵（恒富国际实业投资集团有限公司董事局主席）

获奖理由：他既是企业家又是慈善家，他是十大最具社会责任感企业家、“草原爱心使者”。他是湖南省深圳商会会长，既有深商创新开拓精神又具有湘商敢为人先的精髓。他带领下的恒富金融集团是创新型金融服务平台，旗下深圳岳鹏成电机更是全球微特电机制造行业领军企业、国家级微特电机研发中心。

兰华升（深圳市大生农业集团有限公司董事长）

获奖理由：他是现代化生态农业领路人，带领大生农业探索中国生态农业、金融农业、种植农业、网络农业、技术农业、观光农业、论坛农业、加工农业发展新模式。致力建设天蓝、地绿、水净、人美、文雅，“望得见山，看得见水，记得住乡愁”的中国现代化新农村。

刘年新（深圳市洪涛装饰股份有限公司董事长）

获奖理由：他带领的洪涛是广东省第一家装饰行业上市公司，他亲自策划组织北京人民大会堂国宴厅装修获得党和国家领导人及外国元首的高度赞赏。他是质量先锋，带领洪涛成功打造了超过120项国家级质量金奖工程，其中鲁班奖30项、全国建筑装饰奖88项，深圳第一、全国领先。是深圳质量的倡导者和践行的标杆，被授予深圳市首届质量最高奖“深圳市质量强市十大金质奖章”。

吴海军（深圳市神州电脑股份有限公司董事长）

获奖理由：他是中国优秀民营科技企业企业家、广东省十大杰出青年。他带领的神舟电脑是“国家级高新技术企业”，中国电脑产业的领导厂商之一，业务延伸到南美、非洲、东南亚120多个国家和地区的海外市场，到2015年，神舟电脑年销量达200多万台，销售额超过63亿元，总资产近50亿元。

杨毅（深圳天安骏业投资发展有限公司总裁）

获奖理由：他曾长期主持天安数码城开发模式、品牌及发展战略规划，目前负责和主导的深圳天安云谷是深圳最大的城市更新项目。同时，他主持创办的“智慧园区信息技术有限公司”，搭建了国内首个智慧园区产业资源与服务平台，取得了18张国家软件著作权证，是中国“智慧园区”、“SMAC”的商标持有人，亦为国家级高新技术企业和双软认证企业。

叶家豪（深圳市奇信建设集团股份有限公司董事长）

获奖理由：他是中国建筑装饰三十年优秀企业家，他率领的奇信为集建筑装饰、设计、施工于一体的A股上市公司，位居中国建筑装饰行业百强企业排名前七位，在行业内率先通过了三合一管理体系认证，凭借雄厚的综合实力，连续13年位居中国建筑装饰行业百强企业前列，连续17年被广

东省工商行政管理局授予“广东省守合同重信用企业”称号。

郑伟鹤（深圳市同创伟业创业投资有限公司董事长）

获奖理由：他是南开大学法学硕士，全国首批证券律师，福布斯“2013、2012、2010、2009年度中国最佳创业投资人”。他创办的同创伟业是国内运作时间最长和最活跃的本土品牌专业投资机构之一，拥有16年投资管理经验，已成功投资200余家企业，管理资产超过100亿人民币。

吴宪（深圳沃特新材料股份有限公司董事长）

获奖理由：她做过记者，做过服装，而如今她是“深圳十大杰出女企业家”，“2012中国经济优秀人物”，她扎根高分子领域成为中国新材料行业的领军者。在她的带领下，沃特新材料已成为国家级高新技术企业，中国特种高分子行业领军企业，世界一流的材料方案提供者。

詹西洲（深圳市雷诺表业有限公司董事长）

获奖理由：他是中国钟表协会副理事长，钟表行业企业家代表人物。他从温州起家，在深圳壮大，雷厉风行 一言九鼎，他创办的雷诺表业从名不见经传的小门面，做到集钟表研发、制造、销售和服务为一体的综合大型钟表企业，成为国产手表五大品牌之一。 [阅读原文](#)

第七届“深圳老字号”名单

随着新一届名单的揭晓，目前“深圳老字号”企业数量已达到了159家。这些企业品牌，是伴随特区发展的历程，沿袭和继承了中华民族优秀的文化传统，具有鲜明的深圳文化特征和历史印迹，具有独特的理念和鲜明特色，赢得了社会和市民的广泛认同和良好信誉。

深国免(深圳市国有免税商品(集团)有限公司)

获评理由: 在不断完善口岸配套服务、提升口岸整体形象方面做出了突出的贡献,为消费者提供时代所崇尚的体现高品质生活的商品和服务。



务提供商,拥有66家分支机构,服务遍及164个城市、5个国家。始终以树立行业规范为初衷,坚持轻资产运营,为持续推动中国房地产市场发展的服务力量而不断变革。

中航装饰(深圳市中航装饰设计工程有限公司)

获评理由: 中国建筑装饰百强



企业,专注于装饰工程设计施工为主、多元化经营、持续化发展道路,凭借雄厚的资金实力、强大的设计力量、精湛的施工技术、先进的设备及科学的管理,获得市场广泛认同。

依波\EBOHR(依波精品(深圳)有限公司)

获评理由: 国产四大名牌手表之一,享有极高的知名度和美誉度,2015年首次入选“亚洲品牌500强”,是中国钟表行业公认的领军和明星企业。



EACHWAY/艺之卉(深圳市叶子服装实业有限公司)

获评理由: 一个服装服饰产



业+现代传媒产业+创意产业的全新模式,为中国服装服饰品牌的发展,以及传统产业的升级改造,探索并提供了一个全新的参考范式。

中意橱柜(深圳市中意集团有限公司)

获评理由: 中国橱柜工程配套行业



的领军品牌,国内外房地产行业著名的橱柜大型供应商,与多家地产龙头企业结成战略合作伙伴,是全国橱柜行业当之无愧的领军企业。

安盛华(安盛华集团有限公司)

获评理由: 全国黄金行业先进集体,凭借着严谨、诚信、牺牲奉献的军人般魄力,一直走在中国黄金珠宝产业的最前端,成为当之无愧的产业领跑者。



海雅(深圳市海雅商业有限公司)

获评理由: 将购物和时尚完美结合在一起,营造“以人为本”的购物氛围,创造优雅、舒适、方便的高品质购物环境,致力于让顾客享受到购物休闲的乐趣和客户的尊贵感。



美术装饰(深圳市美术装饰工程有限公司)

获评理由: 全国建筑装饰行业第一批进入双甲的企业之一,在深圳装饰行业率先



世联(深圳世联行地产顾问股份有限公司)

获评理由: 境内首家登陆A股的房地产综合服务



实施了国退民进的企业体制的改革,获得多项鲁班奖、国家级建筑工程装饰奖,全国最具影响力的骨干企业。



龙光地产 香港上市企业:3380.HK

跨越二十载 激情创价值

专 | 筑 | 城 | 市 | 理 | 想



龙光地产 中国房地产百强第32位

BUILDING THE IDEAL CITY

豪麟(深圳市豪麟鞋业有限公司)

获评理由: 专营世界一流时尚、品味尊贵高端皮鞋,麾下荟萃20多个世界顶级知名品牌,全球首创“元首级体验式”服务,引领世界鞋履潮流,演绎中国名流高品位生活方式。



南联(深圳市南联食品有限公司)

获评理由: 最早投资深圳的百家三资企业之一,也是中国境内注册的首家中外合资专业配餐公司,为众多中外知名企业提供了符合国际标准的配餐及后勤综合支持服务,创立了“南联配餐”的优质品牌。



五谷芳(深圳市五谷芳乳鸽王饮食策划管理有限公司)

获评理由: 以经营鹏城本土菜为主,倡导“绿色”“健康”的饮食原则,以其独特烹饪工艺及口味深得海内外食客青睐,成为深受中外广大顾客喜爱和赞誉的知名餐饮品牌。



爱康健(深圳市爱康健齿科集团有限公司)

获评理由: 目前华南地区规模最大的专业齿科连锁机构,拥有100名中欧美口腔星级名医俱乐部专家团队和口腔名医深港工作站,提供全程式预约一体化诊疗服务,让每一位顾客尊享健康完美微笑之旅。



华辉装饰(深圳市华辉装饰工程有限公司)

获评理由: 国家建设部首批认定的壹级建筑装饰企业,多年来一直稳居于中国建筑装饰企业前列,在全国已完成近千项大中型室内外装饰工程项目



深圳工勘(深圳市勘察研究院有限公司)

获评理由: 具有国家最高级别的地质灾害防治

资质,先后在深圳、广州等地共完成勘察、测绘、测试及岩土工程项目12000多项。自主开发“勘察e”、“测绘e”软件进入市场,获得同行好评,为顾客提供高质量的技术产品。



惠宝隆(深圳市惠宝隆酒店设备用品有限公司)

获评理由: 一家专业为星级酒店提供各类酒店用品综合配套服务的大型酒店用品供应商,成为目前全国规模最大,品种最齐全的酒店用品专业公司之一。



圆方圆(深圳市圆方圆实业发展有限公司)

获评理由: 坚定打造健康睡眠文化的信念,一路引领中国软床行业大步向前,全国专卖店总数近500家,产品出口全球40个国家地区,中国家具先锋企业。



伯尼\BERNY(深圳市伯尼实业有限公司)

获评理由: 在国内具有良好的知名度,有完整的产品质量管理体系,专业生产轻奢时尚和科技时尚产品,包括各类手表和智能可穿戴产品,为深圳市钟表行业的骨干企业之一。



百年(深圳市百年厨具有限公司)

获评理由: 目前厨具行业具行业规模最大、实力最强的公司之一,代理世界各国厨具,产品行销全国。依靠先进的技术、优良的产品、完善的售后服务占领市场,赢得广大客户的信赖。



佳田(深圳市佳田商业连锁管理有限公司)

获评理由: 连锁店在深圳达 82 家,拥有一批实力雄厚的香港、台湾技术专家常年坐镇督导,聘请资深营养师亲监每一款产品的营养搭配,深受各消费者喜爱。



RARONE 雷诺表

新一代商务经典手表



骑士·商务系列
KNIGHT-BUSINESS COLLECTION

Signature



博鳌亚洲论坛官方商务礼宾用表



官方微博



官方微信

深商菁英会 摩洛哥—英国 商务考察之旅

11月15-21日，由万科集团董事局主席、深商总会理事会主席王石，深圳前海置富金融控股集团董事长、深商菁英会主席马少福率20人深商菁英代表团启程前往摩洛哥参加世界气候峰会，进行为期7天的深商菁英摩洛哥、英国考察之旅。

本次商务考察以深商菁英会的年轻企业家为主力，包括中意集团、大中华、小牛投资等深商名企中的青年俊才。他们跟随王石主席参加摩洛哥世界气候峰会，借此向世界展示中国当代企业家的精神风貌及公益意向，同时搭建跨国商业交流平台，助力深商走向世界，让世界倾听深商的声音，拓展企业家全球视野。



出席摩洛哥气候会议

在气候大会中国企业家气候夜话上，王石用三个比喻总结中国企业家们为绿色环保在做的事情。第一个是乐高玩具，第二个是渔网捕鱼，第三个是棉被效应。

- 1 气候会议现场1
- 2 深商菁英话环保
- 3 王石在演讲
- 4 气候会议现场2
- 5 气候会议现场3

1 | 2 | 3
4 | 5



1 1月16-17日，在马拉喀什，万科集团董事会主席、深商总会理事会主席王石，美国前副总统阿尔·戈尔气候实现项目总裁Mr Kenneth Berlin等知名人士出席第22届联合国气候大会中国企业家气候夜话，中城联盟CURA、应对气候变化企业家联盟C-TEAM、阿拉善SEE生态协会、深商联SGCC、美国气候现实项目CRP、世界自然基金会WWF等国际上著名的NGO组织代表出席了会议。深商联是参与人数最多的NGO组织。

在会上，王石作“从巴黎到马拉喀什”的主题

演讲。王石用三个比喻总结中国企业家们为绿色环保在做的事情。第一个是乐高玩具，第二个是渔网捕鱼，第三个是棉被效应。乐高玩具是指工业发达国家的装备式建筑，类似乐高玩具，一个模块一个模块的施工好，再到现场装备。王石称万科在这种施工方法上一马当先，万科功法已经非常成熟。渔网捕鱼是指绿色供应链，不仅住宅开发商，而且生产材料的厂商也要保证绿色和生态。棉被效应是指要让房子保温、节能、就像使房子盖上一层棉被，这需要推动政府在容积率等方面给予支持。事实上，

从2009年的哥本哈根气候大会告诉世界“我是谁，我有责任”到今年摩洛哥气候大会能告诉世界“我们能做什么，正在做什么”，中国房地产企业家应对气候上做的最重要的事情是绿色供应链行动。

2008年，王石就第一次组织中国民营企业家拜访联合国环保署，表达了环境保护也是企业家的事情，希望让别人知道中国企业家在想什么，做什么。2009年第一次参加哥本哈根气候大会，还作为中国企业代表宣读了“中国企业界哥本哈根宣言”。2013年，在华沙联合国气候大会上，万科承办第三届“中

国角”。至今，万科仍然是气候大会的承办方。

除了万科，世联行、前海置富、中意集团、大中华等代表也纷纷带头引领环保及绿色供应链产业。大家认为发展经济的确是头等大事，但保护环境却是重中之重，对于绿色环保，不仅仅是宣言，而是根植于企业的行动力！中国有很多优秀企业家，有很多优秀的企业，面对全球变暖应该有所作为，需要有实际行动来证明。会上，王石呼吁中国企业家联手起来，做绿色供应链，承担应该的社会责任。 [深商]



1	2	3	1	深商菁英飞抵英国
	4	5	2	剑桥行
			3	观光伦敦街景
			4	欢迎深商到访
			5	深商联



1	2	3	1	走进剑桥大学赛艇俱乐部
	4	5	2	划艇前的热身运动
			3	走进ARM
			4	拜访亨利爵士
			5	走进英国华为

深商菁英英国行

——感受百年文化，体验前沿科技

11月17-21日，万科集团王石主席，前海置富董事长马少福等20位由深商菁英会组成的代表团前往英国，进行商务考察和海外交流。

1 1月17日下午，在结束摩洛哥世界气候峰会之后，深商菁英飞往伦敦，对英国进行商务考察和海外交流。

伦敦St. Pancras Renaissance酒店

一天之内，早上是秋，中午是夏，晚上过冬！市井气十足的马拉喀什和雅致英伦范儿的伦敦形成鲜明对比！深商团队顺利抵达伦敦！感谢马少福主席的London第一顿丰盛大餐，特别推荐一下St. Pancras Renaissance Hotel London 这家酒店。

St. Pancras Renaissance London 位于伦敦的St Pancras 火车站。这间优雅的酒店2011年开业，是伦敦市政府主持的对建于1873年的Midland Grand Hotel的重点翻修工程。这座大楼也称St Pancras Chambers，前面的钟楼有82米高，整个大楼由英国著名设计师 G G Scott设计。G G Scott是英国非常有名的建筑设计师，维多利亚女王邀请他为阿尔伯

特亲王制作了皇家音乐厅前的亲王金像。他孙子也是G G Scott，设计了英国最传统的红色电话亭和利物浦大教堂。

深商菁英剑桥行

英国纯正剑桥包的起源品牌The Cambridge Satchel Company，成立于2008年，由茱莉·迪恩(Julie Deane)和她的母亲弗里达·托马斯(Freda Thomas)在剑桥共同创立。起步时仅凭借600磅，现在这个品牌已经成为风靡全球的时尚品牌。

以经典造型结合创新设计，剑桥包始终坚持英国传统手工制作，每一件产品都选用优质牛皮，同时开启了与国际知名大牌的跨界合作，包括Comme des Garçons和Vivienne Westwood。今天The Cambridge Satchel Company剑桥包已经在全球100个国家开设190个零售点，5家专卖店和在线官方网店。

给我们做全程讲解的就是剑桥包的创始人、

总裁Julie Dean女士，大英帝国勋章获得者。剑桥大学毕业，返校留任大学发展办公室院士。与2008年创立Cambridge Satchel Company品牌，成功将一个剑桥本地成长的品牌带入全球市场。她多次获得英国首相卡梅伦的接见，表彰她对英国本地品牌和文化的推广，并于2013年底跟随卡梅伦访华开展贸易交流谈判。Julie现在还担任大英图书馆创新商业中心的企业家导师和剑桥大学商学院顾问委员会委员。

走进ARM

ARM是全球领先的半导体知识产权(IP)提供商，全世界超过95%的智能手机和平板电脑都采用ARM架构。ARM设计了大量高性价比、耗能低的Risc处理器、相关技术及软件。深商此次访问学习，收获颇丰，尤其是电子和智能家居行业，大家互动踊跃，脑洞大开！

接待我们是ARM的Stephen Pattison，现任ARM公司公共关系主管，剑桥大学本科，牛津大学博士，哈佛大学院士。曾担任英联邦国家办公室国际事务主管，Dyson国际业务部主管，英国国际商务部CEO。

走进剑桥大学赛艇聚乐部

剑桥大学赛艇聚乐部成立于1828年，至今已有

187年的历史，运动员都是来自剑桥各个院系的学生，运动精神已经成为剑桥文化的重要组成部分！此次深商访问团在剑桥大学的体验，凸显了企业家精神与运动员精神的完美契合，打拼靠意志也靠体质，深商组建了自己的赛艇队，相信“同舟共济”必能成为深商精神之核心所在之一。

拜访怡和集团主席亨利爵士及其庄园

初冬，深商代表团拜访怡和集团主席及其庄园。亨利爵士是怡和家族第四代传人。他出生在二战前的上海，耄耋之年，精神矍铄，爱好园艺，尤其爱收藏中国云南植物。夫人爱中国艺术，家里挂了不少现代画。庄园里有贝聿铭设计的茶室，参着禅意。爵士当年接手企业时因战争原因，家族财富被清零，只好白手起家，终于做到五百强。他说自己现在每天都工作，还透露家族企业百年传承的奥秘，就是让后代白手起家，一切归零再出发。

走进英国华为

华为，致力于在英国的长期发展！根据牛津经济研究院调研：华为正在按照计划履行13亿英镑的投资承诺；2012-14年，为英国GDP贡献9.56亿英镑；在英国创造7400个就业岗位。深商企业家走进英国华为，让国人骄傲的民族产业。



民族企业如何改写激光行业世界格局？

——访大族激光智能装备集团总经理陈焱

很多业内人士把我称为“光纤激光切割机之父”，我觉得他们把我拔得有点高了。但自光纤激光切割机诞生后，其以高速高效节能等特性，为客户带来了巨大的经济收益，创造了更高的价值，一经推出就迅速占领了市场。

■ 整理 / 龚雄武

2009年，我在德国遇到了IPG公司的CEO Mr. Valentin Gapontsev先生，他对我们的支持很大。当时，我们就光纤激光应用于切割领域进行了充分的交流。在交流的过程中，我凭借个人从事激光领域多年的市场经验与认知，觉察到这个东西应该是大有可为的。从德国回来后，我就开始组织研发团队进行攻关，当时的技术水平与测试条件都比较差，我的团队仅仅是靠着对新技术的一股子冲劲，从硬件到软件进行了上万次的调试与变换。不久，靠着一种要在激烈的市场竞争中生存下去的坚持与无畏，我们的第一台光纤激光切割机诞生了。

现今，再重新回顾那个时间点，我们是在不经意间颠覆了原有的激光切割技术，改变了高功率激光切割的发展方向。因此，很多业内人士把我称为“光纤激光切割机之父”，我觉得他们把我拔得有点高了。但自光纤激光切割机诞生后，其以高速高效节能等特性，为客户带来了巨大的经济收益，创造了更高的价值，一经推出就迅速占领了市场。2010年，我们的光纤激光切割机的市场占有率一度高达85%以上，创造了中国高功率激光史上一段传奇佳话。大族激光改写了激光行业世界竞争格局，并从此走向了智能制造时代，迎来了新的发展高潮。

离开国企，加盟大族

我是湖南衡阳人，1993年考入湖南大学机械制造专业。到大学后不久，老师发现了我在写作方面的能力，于是我被推荐到学生会主抓宣传，而且很快就到系里及校里当上学生会干部。湖南大学美好的四年时光，于我个人而言，为未来走向社会确实提供了一个非常好的环境，和非常好的学习机会，并且我的社会能力、组织能力也得到了锻炼与提高。

毕业那会儿，我面临三个选择：第一，当时组织部要在湖南省选200个本科生，到下面的乡镇一级去挂职锻炼，比方说副镇长、副乡长之类的职务；第二，可以留校工作，然后边工作、边读研或读博；第三，单枪匹马来深圳。

后来，我把前面两种都排除了，选择来深圳。其实，我最开始选择去的是珠海，然后才是深圳，在比较两地优势之后，选择了深圳。以前，大学生就业都是国家包分配，到我们那届开始实行双向选择。正值改革开放的深圳，市场更为活跃，毕业生可以自由选择自己喜欢的工作单位。我的第一个东家便是当初吉林省在深圳的一家非常知名的国有企业，我的岗位是做平面及3D设计。

但我在这家国企仅呆了8个月，因为我来深圳的目的就是能让自己忙碌一点，多学点知识，所以工作量一定要饱和。结果到这个国企以后，发现工作太安逸，工作量太少，所以这份工作干起来没有多大挑战。

1998年3月，我从国企辞职后，机缘使然进入了大族激光，岗位是工艺工程师。当时的大族激光叫“大族实业”，还处于创业初期。高云峰董事长第一笔创业的启动资金，来自他的一个香港朋友预付的40万港币。他用这笔钱在华强北做出了第一台激光打标机之后，开始茫然了，因为并不知道它的市场在哪里。那时的激光设备市场远不像今天这样成熟，还处于市场引导期，我就是在那个时期加入的，并成为大族激光第十号员工。我经历并见证了大族激光二十年传奇般的成长历程。

其实，也就是在那年，大族实业遇到了很大的财务危机。这个危机直到1999年-2000年，才算是真正挺过来。我记得当时公司确实很艰难，只要我们成功销售出1台机器，全公司的人就会欢欣鼓舞地在附近的一家小餐馆吃饭庆祝。当然，只有一个

人是例外，这个人就是高云峰董事长，因为老板还得继续去找资金、找市场、找项目。

小企业面临最大的困难是资金流不足，即使再怎么样节省，也必须有起码的流动资金，但当时银行不借款，私人不愿借。也就在那时候，高总找到了深圳高新技术投资担保有限公司（简称“高新投”），高新投的条件很苛刻，大族公司品牌等无形资产都不作价，仅以固定资产的基础上稍微加一点点价，以438万元向高新投出让了51%的公司股份（一年多后，高云峰以2400万元回购46%的股份，其余剩5%的股份，按现在的市值超5个亿），公司的资金压力才得以缓解。

商机乍现，一鸣惊人

1999年，正当大族激光在为产品找项目、找市场而一筹莫展时，深圳市政府举办了第一届中国（深圳）国际高新技术成果交易会，大族激光参展后，激光打标机展示了它新颖独特、永不磨损的标记特点，引得各行各业的客户纷纷前来展台咨询了解，大家才知道原来激光这个技术有很多用途，大族激光也借此初步打开了市场，激光打标技术从此应用到了各行各业。那之后，我就被高董派去福建省开拓市场，一待8年才回来。

我是技术出身，最初是到各地基层市场做技术支持，1999年下半年，被外派到福建做了半年的技术支持。当时大家都挑经济发达的地区，而离深圳远、经济偏弱的福建，谁都不愿意去，挑战很大，但福建是中国的服装之都（现在也是如此），其中石狮、晋江两地生产鞋子、服装的企业很多，我们的激光打标机最早主要就是用来对纽扣和鞋扣等五金类饰扣进行打标，这类企业在福建、温州和东莞这三地最为集中。因此，我当初十分看好福建市场，也乐意接受这样富有挑战性的工作，于是，我就做了福建市场的经理。

我之前从没有做过销售，当时我带了5万元钱过去，从2月中旬到5月1日，这些钱很快就花完了，而在5月1日，经过三个多月的时间努力的付出，我成功销售出了第一台激光打标机。找到市场突破口后，便一发不可收拾，此后半年内，我又陆续销售了100多台设备，创造了当时公司历史上最高的个人业绩占比。经过在市场上的一番努力，2000年我的个人业绩就占了公司全年总业绩的三分之一，同

年，公司年营收也创造了6400万元的历史新高。

很多人一直很疑惑，我当初为什么能做到这样卓越的业绩？其实，这与我的技术身份及有行事方式有关。技术身份，让我与用户在一起交流时更有亲和力，更容易获得用户的信任。我和任何人打交道所秉承的一个原则就是站在对方的利益角度思考问题，给用户创造最大价值是我的业务宗旨。此外，我还有另一个观点，人品是品牌的代言人，也是我经常给新来的业务人员讲的内容——销售人员在做业务时，首先打出的是自己这张名片，而不是产品，尤其是当没有品牌产品做支撑的时候，客户对你认可后才会买你的东西。

我有两个重要原则：其一，努力培养及维护好品牌。产品卖得多了，在市场中自然就会形成一个品牌，及时快速响应用户的需求才能最大限度维护好品牌；其二，比竞争对手能给用户创造更大的价值，你的产品才会有竞争力。

当年，我们曾经最早的创业者中，也有人出去创办了另外一个激光企业，而且他们在福建市场上先入为主，销量超过了我们很多。在找销售对策时，我重点对他设备影响最大的一家客户进行了攻关，经常到这个客户厂里喝茶、聊天。我刚开始是奔着卖设备去的，后来聊着聊着越聊越投机，聊人生、聊理想，到后来什么天南海北都聊，一来二去我们就成为了很好的朋友。他当时买有三台我们竞争对手的设备，在他工厂订单量上来之后，需再添置设备，于是我知道机会来了，当机立断，不惜一切代价把他拿了下来。设备进厂后，与竞争对手的设备摆放在一起进行同台PK较量，相形之下就知道了自身设备的不足之处。我迅速调来工程师研究对手的产品，经过一段时间的改进，我们设备的性能超过了对手。拿下了该区域市场最具影响力的客户，市场得到大力巩固。从此以后，对手在该区域再也没卖过一台设备。当时，在泉州、石狮有4家皮带扣商，占据了全球皮带扣70%以上的份额，仅在这一个领域，我们就销售了几十台激光设备。我那时一年能销售100多台设备，也是第一个用集装箱装设备去卖的业务人员。

能取得如此辉煌战绩，除了福建及以上市场较大之外，还在于我们创新的服务。当时，市面上的激光设备的可靠性很差，经常出故障。如何提高设备的可靠性？靠技术很难在短时间内获得提

高，就是靠人。我本身是技术出身，对这些设备了解，和客户也熟，吃住都在客户厂里，机器坏了随时修好，哪怕一天机器坏5次都没有问题。后来设备多了，就派专门的工程师常驻当地，依此如法炮制。我们当时就是靠人海战术硬把当初的激光产品，从低可靠性变成了人为的可靠性。

后来，越来越多的老板都给我介绍客户。在福建市场，看似只有我一个人做业务，但其实我把我的客户全都变成我的业务员、公司的代言人。

在接下来的几年中，我一步一个脚印，先后成为福建区域经理、东南区（湘、赣、皖、闽）业务总监，辖区内市场占有率在90%以上，综合市场指标居公司前茅。期间我个人综合能力能到大幅提升，为后续的运营管理打下了良好的基础。

借金融危机，挑战管理难题

2008年，金融危机来袭，市场业绩受挫，暴露了公司在连续高增长过程中的管理问题，高总在公司内部作了较大调整，调我回到深圳任职切割事业部（后更名为钣金装备事业部，现已发展成为智能装备集团，旗下有大族彼岸、大族超能、大族汉狮、沈阳大族赛特维机器人等四家子公司）副总经理。当时，切割事业部是一个很大的烂摊子，年销售额不到1个亿，实际亏损6千多万，还有1个多亿的库存，问题繁杂、棘手，整整两个月辗转难眠。

面对众多问题，我首先整合公司的业务部门。第一，调整预付款比例。以前，预付款只要合同额的30%，就将设备发出去。针对此情况，我决定提货与付货款要合同额的70%，当时，业务人员不愿服从，我说这个是军规，要坚决执行下去。为什么要调？大型设备若用户付款太少，他们对设备根本不会重视，设备很可能会用不好，这样也不会及时验收，影响了我们的现金流。还有一部分贪便宜的加工户，他们会找各种各样的理由不给你付款；第二，把市场中所有用不好的设备召回，以挽回市场上的口碑及声誉；第三，则是制定业务人员管理制度，没有规矩不成方圆。比如，业务员不能在外面搞加工，不能在外兼职，每星期必须有周工作报告发回来等等。

其次是以大刀阔斧、不计成本的方式进行内部整治。一是清库存，把库房里不用的东西全部报废掉；二是削减产品品类，将一年就卖几台的几十种产品砍掉，只留下5种型号；三是优化供应链体系。



吴瑕
一点钱金融集团总裁

一点钱金融

您身边的互联网金融专家

公司简介

一点钱金融集团成立于2015年1月，总部位于深圳，注册资本1亿元；依托浩宁集团雄厚的实业背景及北京大学汇丰商学院全国同学会强大的商业背景，致力于为每一位客户提供全方位、个性化的普惠金融与互联网投融资管理服务。

电话：400-0450-111

网址：www.yidianqian.com

地址：深圳市福田区金田路3038号现代国际大厦1301

房信宝

房信宝是“一点钱”金融核心产品之一，底层资产来自一线城市的住宅赎楼业务。此类资产被认为是银行最安全的资产之一，具有风险系数极低、投资周期短、回报率较高等特征。

企信宝

企信宝的底层资产来自国有大型担保机构为资质优良的企业提供本息保底的融资项目。首家合作伙伴为AA+政策性担保机构、全国中小企业信用担保机构30强哈尔滨市企业信用融资担保服务中心。



APP 客户端下载



关注微信 掌握财富



产品做不好，与供应商有一定关联。我召集所有供应商，跟他们谈判，要他们把价格降下来，对供应品质提出了高要求，同时承诺给供就商及时付款。我说，愿意与我们同舟共济的供应商可以留下来，不愿意与我们合作的可以离开。由于以前我们与供应商的关系处理得不太好，当时有约一半的供应商不愿与我们合作。当时留下来的供应商，其中很多家企业现在已经做得很大了，我也信守了我们的承诺，双方建立了很好的互信基础，我们之间的合作非常愉快。他们平时根本就不用催款，有时我还会主动问起相关负责人供应商的货款有没有及时支付。其实，这是互惠互利、双方共赢的做法。就这样，供应商给我的采购价更合理了，质量也更高了，大大地减少了我们的沟通成本。当然，我还要让他们保证合理的利润，这样就形成了一个良性循环—供应链打通了，你的产品质量就好了，你的客户也受益了，最后使得这个市场规模越来越大，品牌形象与价值在无形中得到大大提高。

产品、供应商体系与库存等方面一系列改革终见成效，不仅扭转了亏损局面，而且显著提高了公司的盈利能力。

当然我们运气也很好，当年刚好赶上金融危机，由于市场业绩下行，只得将多余人员以放假的

方式精简了三分之二，只留下了三分之一。（后来随着效益好转，我们又将之前放假的部分员工重新召回。）

第二年，我们以三分之一的人数，干出来了和上一年同样的产值，尽管还是亏损，但情况得到了有效控制。我用这种败家的方式清理历史遗留问题，使得企业甩掉沉重的包袱，轻装上阵。

钣金装备事业部运营管理走上了健康的轨道后，我们开始在产品创新上发力。这个变革过程是阵痛的、艰辛的，但幸运的是我们战略方向选择正确了，走上了一条康庄大道。

成为中国光纤激光切割机“第一人”

在我把家里（钣金装备事业部）内部体系调整完之后，发现原来的激光切割产品不足以让我把它做到国内领先，所以必须要突破、要创新。

2009年4月，恰好俄罗斯有个机床展，我就过去了，并且发现了关于光纤激光切割的市场契机，当时的激光切割的主力技术主要是利用二氧化碳激光器，这是一项很成熟的技术。虽然国内也有做光纤激光的研究，但是，当时整个的学术界都认为光纤激光不能用作切割。我一着手光纤激光切割的计划，学术界，产业界都认为我搞不成，想看

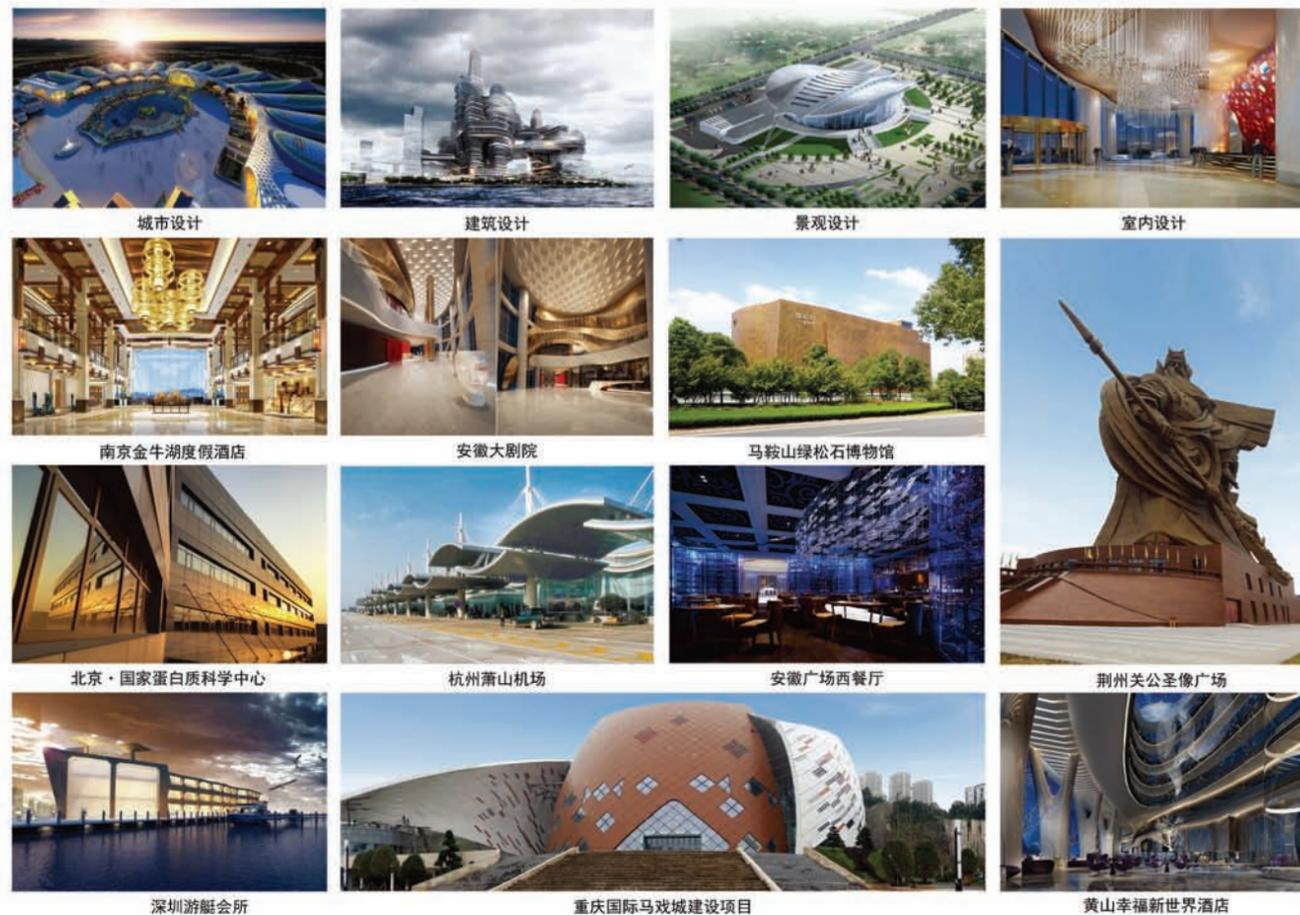
钣金装备事业部运营管理走上了健康的轨道后，我们开始在产品创新上发力。



- 深圳美术集团董事长——衣宏伟
- 中国亚洲经济发展协会副会长
- 中国亚洲经济发展协会绿色建筑建材委员会会长
- 中国美术设计网总编
- 深圳美术设计研究院院长

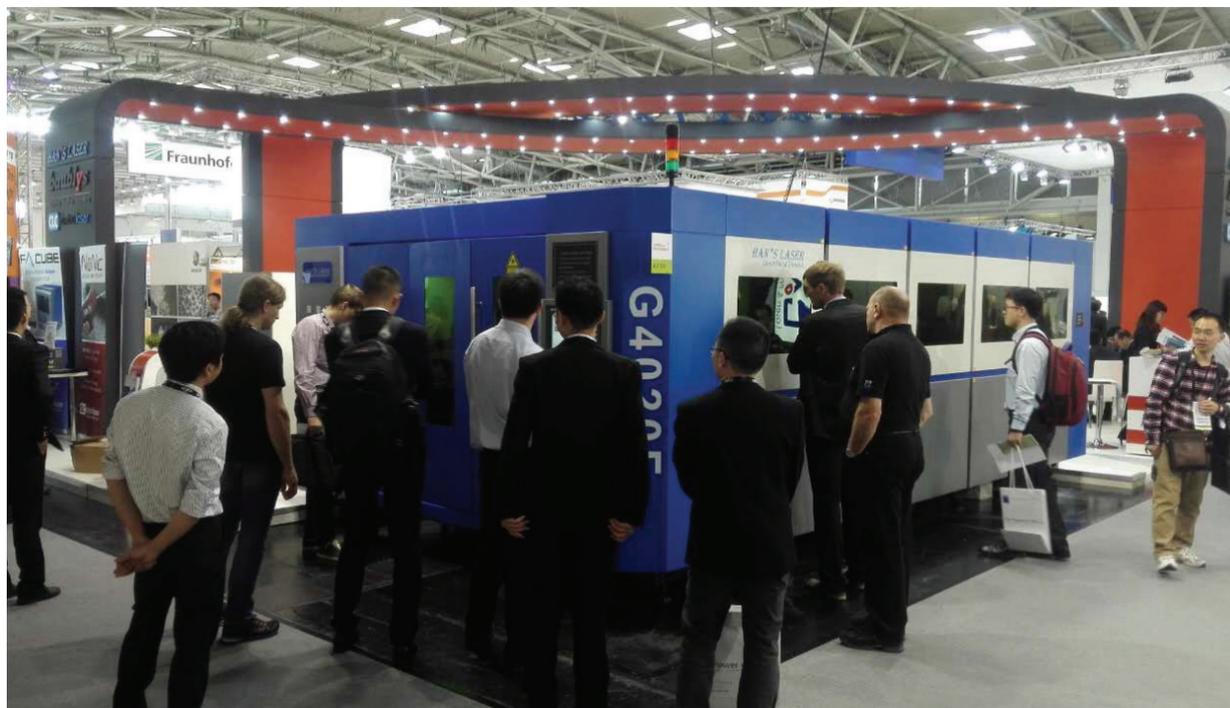
专业·产业·绿色·共享

【美术集团部分项目案例】



深圳美术集团有限公司系以建筑工程建设、设计，建筑材料生产、研发、销售及文化产业发展的集团公司。
 公司旗下：深圳美术建材有限公司（系一家新型绿色节能建材生产企业，拥有自创品牌 SMARTT 美术绿色彩涂复合板——深美特，产品在全国各大城市均有营销机构）、深圳市美术装饰工程有限公司（系一家具有三十年历史的全国装饰行业百强知名企业，是全国建筑装饰行业第一批进入双甲的企业之一。公司具有建筑装修装饰施工一级、建筑装饰设计甲级、建筑幕墙施工一级、建筑幕墙设计甲级）、深圳美术设计研究院（下设 70 余家设计分院\设计事务所）、中国美术设计网、深圳美术美家有限公司、深圳美术时代文化发展有限公司及深圳市美术建筑工程劳务有限公司和深圳市美术进出口有限公司等多家独资和合资分公司、子公司。

深圳美术集团旗下公司【深圳市美术装饰工程有限公司】被评为2016第七届“深圳老字号”企业。



我笑话，甚至有前辈在产业大会上公开奚落我。我从事了十年的激光行业工作，很清楚激光的特性，自认为光纤激光切割应该能行。产品革新势在必行，若不创新，我们绝无活路！

巧合的是当时IPG北京公司的新老总走马上任，我们接洽上后一拍即合，马上展开了行动。

紧接着，我就去了欧洲，在德国遇到了IPG公司的CEO Mr. Valentin Gapontsev先生，接下来发生的故事就是我在开篇已经提到过的，于是我们一不小心就颠覆了原有的激光切割技术，开启全球激光行业的暴力革命。因此，很多业界的朋友把我称为“光纤激光切割机之父”，我觉得人们把我拔得有点高了，只能说我是中国光纤激光切割机第一人。

当光纤激光切割机取得市场空前成功后，我们并没有满足现有成绩，停滞不前。我们开始了新一轮探索，凭借精益求精、苛求极致的“工匠精神”，将光纤激光切割机不断进行优化升级，现今8KW超高功率光纤激光切割机与第五代高速智能产品已重磅推向市场，更快的速度，更强的切割能力、更优的产品性能已成为现实，深受终端用户的喜爱与赞赏，再次引领行业的发展方向。

由大族激光研制的大功率光纤激光切割机凭

借优越的性能与良好的口碑，已成功走向国门，打入欧美高端市场，令中国制造扬眉吐气，作为参与者与见证者，我们倍感自豪。

引领激光智能制造时代

2010年，我们开始布局智能制造。我们自主研发了激光切割柔性生产线，这是一套能够把多台激光加工机床、分拣单元、自动上下料机械手、原料集成品存储单元与智能控制系统等组成的柔性激光加工系统，板材加工高度自动化、智能化、信息化，可实现无人值守功能；该柔性切割系统，自带生产监控管理系统，能实现激光切割过程中的智能化、信息化管理，从而在提高生产效率的同时，明晰车间的整个生产过程及保证日后的统计分析，不仅优化了生产流程，降低了劳动强度与人力成本，而且极大提升了用户工厂智能化水平。

在原有的技术积累与自主创新基础上，我们陆续研制了全自动光纤激光切割机、机器人三维光纤激光切割机、三维五轴激光切割（焊接、3D打印）机床及金属3D打印系统等高端智能装备。设备有效替代了进口，服务于航空航天、汽车制造、轨道交通、重型机械等国民经济关键行业、核心领域，

大族的大功率光纤激光切割机凭借优越的性能与良好的口碑，已成功打入欧美高端市场。

创建生活新梦想

君胜集团，一个致力于创建梦想新生活的多元化企业集团，创立以来，积极融合多方优质资源，培育出以房地产开发为核心，商业运营、影视文化、工程建筑、物业管理、投资金融等为主导的产业格局，不断给城市更多改变，给生活更多美好。

1 城市更新板块

集团旗下深圳市君胜城市更新有限公司，成立于2015年4月，主导深圳市范围内的所有城市更新项目，在合法取得使用权的土地上从事房地产开发经营；物业管理；房地产经纪；房地产信息咨询；自有物业租赁和投资兴办实业。

3 金融投资板块

梅县-农村信用联社

集团为梅县农村信用联社股东拥有30余个营业网点，账面资金超60亿元。

深圳市-君成资本管理企业（有限合伙）

主要经营受托资产管理、股权投资、投资管理、投资咨询、受托管理股权投资基金、创业投资业务；投资兴办实业等。

5 产业运营板块

君胜商业
君胜物业
雅涛建筑

2 地产开发板块

集团以强大的社会责任投入到城市建设中，力求在产品和服务上超越客户预期，为城市带来生活方式的更新和改变。

集团旗下深圳市华兴广实业有限公司成立于1995年。2015年7月被评为“2015深圳市房地产开发50强企业”。

地产业务包括
• 商业地产开发
• 旅游地产开发
• 住宅地产开发

4 影视文化产业

高端院线

君胜集团联手行业巨头华影集团成立了深圳市华夏君胜影业有限公司，充分挖掘彼此在各自领域的优势资源，共同开拓国内影视产业。

影视制作

君胜集团为实现影视多元化发展战略，合作成立深圳前海君胜米伦影视传媒有限公司，专注于院线电影、电视剧兼顾网络视频的制作、投资。

孵化基地

君胜影视孵化基地是君胜集团新成立的影视公司，定位于为剧本、影视IP、影视剧等新产品与影视基金、影视制作公司等买方提供专业化的对接平台，致力于建立一个类似生态系统般有序繁衍的发展机制。



推动着中国制造转型升级。

大族激光作为全国光辐射安全与激光设备标准化技术委员会秘书处承担单位，同时也鉴于大族激光高功率光纤激光切割机在市场的领导地位，由我们主导起草了广东省地方标准《高功率光纤激光切割机通用技术规范》并获得颁布，这不仅提高了大族激光的品牌影响力，而且为行业制造、操作使用提供了技术依据与准入标准。

而光纤激光焊接设备和其他很多技术一样，都会经过1.0、2.0、3.0、4.0的四个进化阶段：1.0的初级模仿阶段，我们是屌丝，人家有什么我就干什么，即便是模仿研制出了产品，也是当时市场上最低水平的一种；2.0的成熟模仿阶段，这时我们也是模仿者，但技术水平可以很接近人家了；3.0是超越阶段，这时我们已经开始超过人家了，逐渐开始个性化的创造；到了4.0的时代，其他各类设备的各个部分都有我们的影子，我们成为行业领跑人。

这其实也是中国未来制造业的一个必然缩影，因为不可能一开始就做一个4.0的完全品。所以，我们现在的产品一直都是同行模仿的对象。他们的抄袭，其实就相当于有人正拿着鞭子，正在鞭策我们拼命往前跑。

现今互联网时代，信息的扁平化，强者恒强的马太效应非常明显。现在的客户购买设备，一定会找到这个行业的第一名，行业排名靠后的企业则给第一名做业务。

所以，我给团队的口号是：钣金装备、战狼团队。每次开会，大家都要喊一喊这个口号，一是提高士气，二是要牢记我们的使命，一定要往前奔跑，保持第一；你不奔跑，被人家追上来的时候，就是你悲剧的开始。

2008年我接手切割事业部，2009年是过渡的一年，2010年在甩掉历史包袱的情况下，我们开始赚钱，盈利2000多万元。2011年，我们做到了中国第一，净利润6000万元。在此期间，我们将自己的产品体系进行了完善，开展“标准化、模块化、通用化、系列化”的“四化”建设，将曾经一个在市场不入流，产品技术落后的企业，经过4年时间就做到了国内第一，成为了中国激光产业界中一面旗帜。现阶段，我们又在产品“四化”基础上增加了“信息化”与“智能化”，着手打造智能化工厂。

同时，智能制造领域捷报频传。2015年，大族激光获得国家工信部颁发的“智能制造试点示范基地”荣誉；今年6月，大族激光钣金装备事业部“高档数控激光加工机床及其核心器件智能制造数字化车间建设”入选工信部“2016年智能制造新模式应用项目”。我们正着手打造五个智能化车间，预计2018年底完成。

2016年10月13日，李克强总理考察大族，现场视察了生产车间，观看了激光制造装备的典型应用演示，肯定大族在激光智能制造领域取得的成就。总理称赞：大族激光把中国的传统装备制造业从先进发展到转型升级，使中国装备制造有了新的前景，可以说是一个标志性的、代表性的产业，对“中国制造2025”很有意义，表明“中国制造2025”大有希望，要在你们手上大放光芒！这充分说明，国家高度重视中国制造。因为只有制造业才真正是立国之本、兴国之器、强国之基，这也给我们发展实业、坚守激光智能制造产业的强大信心。

现在，大族激光的产品和技术基本上可以引领全球。通过多年的积累，大族激光装备制造水平现在已经站在全球最顶尖的行列。到现在，我可以自豪地说，“我们现在绝对是光纤激光切割机全世界做得最好、技术水平最高、性价比最强、规模最大的厂家。”

历史在不断变迁，再好的纪录终归会被刷新。全球新一轮的科技革命必将带来新一轮的工业革命，谁率先抓住机遇，谁将再一次引领潮流。

2016年12月10日，由深圳宝安区人民政府、大族激光联合主办的全球激光及智能制造发展趋势高峰论坛在深圳宝安隆重举行。“大族激光智能制造装备集团”揭牌成立，陈焱担任总经理。大族激光智能制造装备集团将专注于激光智能装备的研发、生产、销售与服务，涵盖中高激光切割机、焊接机，切管机，FMS自动化生产线，三维五轴激光切割（焊接）系统，3D打印装备，机器人智能装备，工装夹具、激光器、数控系统及功能部件，致力于为金属加工提供装备与自动化解决方案，以服务于轨道交通、汽车制造、重型机械、电力电气等行业，助力中国制造迈向中国创造，铸就我们成为中国基础工业装备及自动化的主要供应商的企业责任与行业使命！

经理人manager

影 / 响 / 中 / 国 / 及 / 世 / 界 / 管 / 理 / 实 / 践

影响中国
管理实践



《经理人》杂志， 一本以提供商业思想和解决方案的高端财经管理类中文杂志。

订阅方式：

- 1：淘宝订阅：https://shop123144848.taobao.com (经理人杂志社)
 - 2：传真订阅：填写订单发传真到 0755-82537130
 - 3：邮件订阅：发电子版订单到 liqch@sino-manager.com
 - 4：全国各地邮局均可订阅 拨打 11185 上门收订
- 《经理人》杂志 邮发代号 46-164 《经理人·深商》邮发代号 46-165



客服电话 0755-82537130	客服 QQ 2495959948	微信客服 sino-manager	读者 QQ 交流群 338557947
-----------------------	---------------------	----------------------	------------------------

未来创想家：三诺的智慧生活

——深商黄埔军校第17期走进三诺集团

时间：2016年11月3日
参观企业：三诺集团
授课专题：以设计创新驱动，构件责任平台生态链企业
授课老师：聂沁苑 三诺集团管理中心总监
活动环节：参观企业—课堂培训—宣读校训—颁发教官牌—活动致辞—专题授课—学员交流

深商黄埔军校第十七期，深商联带领学员们走进了一家全球最大的多媒体音响产品提供商，领先的智慧生活产品整体解决方案的亚洲品牌 500 强名企——三诺集团，让大家深入了解三诺在产业链和生态圈的布局和智慧，让学员们在互联网+之后去了解什么是声音+。





2016年11月3日，第17期深商黄埔军校走进历史上第一家在韩国上市的外国企业、中国最大的多媒体音响整体方案提供商、致力于智慧生活的人本应用方面的千亿规模的国际智慧产业集团——三诺集团。深商总会会长、深商联会长庄礼祥，深商联常务会长邱玫，三诺集团管理中心总监聂沁苑及近100多位深商企业家出席活动。

参观：体验三诺的智慧生活

深商黄埔学员们首先参观了“智慧、绿色、创意”的三诺集团总部。三诺智慧大厦是首个率先把“智慧、创意、绿色”三大核心元素融合的建筑空间。既融汇“智慧科技、创意设计和绿色生态”的前瞻理念，又将设计艺术与人文欣赏、智慧的科技体验、绿色环保完美结合，这正是对未来办公的最好阐述。

三诺集团是一家以“智慧生活”为核心的整体解决方案提供商，致力于通过有价值的创新和科技改善人们的生活品质。在“大众创业、万众创新”的时代主旋律下，三诺提出“智慧产业+产业投资”双轮驱动战略，全面构建“声音+”生态链、智慧信息终端产业链、智慧家庭生态链。除了继续加快“影音娱乐、信息科技和智慧家庭”原有三大产业的发展，将更多资源投入到为全球创客创业者提供服务中去，推出“创意+、创客+、创想+”的“3+计

划”，发起创立国内首家生态型创新加速器：珊瑚群创新加速器，同时与腾讯、京东展开战略合作，通过设计创新驱动，整合全球创新资源，共同打造了一个具有国际影响力的一站式、全链条的创业创新生态系统，帮助创业者加速走向成功，助力深圳打造世界知名的国际“设计之都”与“创客之城”。

寄语：实现深商共同发展

深商黄埔军校校长庄礼祥在会上致辞，并为本期教官——三诺集团管理中心总监聂沁苑颁发教官牌。庄会长表示，深商联金牌服务项目——深商黄埔军校再次举办，至今已经第17期了。这个活动非常有意义，其用典于民国之黄埔军校，冀望通过聘请深商行业领袖级企业家担任教官，开放式办学，面对面指导，实现深商“大手拉小手，共同谋发展”，是深商企业家共同学习、交流、成长的摇篮。36年来，深商企业一直作为深圳奇迹的参与者、创造者，今天我们继续站在改革开放、创新发展的前沿，为弘扬和发展深商精神，为深圳继续走在全国的前列不断的努力，大家共同祝贺深商的明天更加美好。

由深商总会会长、盈信投资集团董事长林劲峰带领全体学员诵读“深商黄埔校训”。

分享：以设计创新驱动

活动中，三诺集团管理中心总监聂沁苑为学员作

题为“以设计创新驱动，构建责任平台生态链企业”的专题授课，与大家共同分享三诺创新发展密码。

她表示，在产业的变局越来越快的今天，各个企业家、各个企业都要对内外部的形势做快速的交流，三诺同样如此。在构建整个生态平台的过程中，三诺对国内外的、社会经济、产业发展、未来走向上都会做认真的分析。企业家的责任是什么？企业肯定要持续的盈利、持续的发展，慈善、资本、就业、税收、发展、环保、可持续、盈利等等，这些都是企业家的责任。一个好的企业和一个伟大的企业他们的区别在于，一个好的企业可以向社会提供好的产品和好的服务，一个伟大的企业不仅能够提供好的产品和好的服务，还要努力使这个社会更美好。“成就自己，帮扶他人”三诺的八个大字，从三个纬度来履行责任。

发布：深商投融资联盟成立

继深商十大产业联盟成立之后，深商总会、深商联倡议发起第十一个深商产业联盟——深商投融资联盟在会上揭牌成立，由本期深商黄埔军校教官、三诺集团董事长刘志雄任首届联盟主席。

盈信投资集团股份有限公司董事长林劲峰作为发起人之一在会上发言。他表示，深商联之前已经有十大联盟了，这十大联盟对于激发会员之间的互利互惠机制建设上，起到了很好的探讨

以及积极的作用发挥。今天深商联会员里面几位对投融资方面比较专业的同学，经过了认真的研究决定发起第十一个联盟——深商投融资联盟。各位企业家应该对于“投融资”不陌生，商业模式成型之后，试点成功之后，产品、商业模式需要快速的扩张，因为我们可能比别人领先找到一些商业机会，需要借助直接融资的市场和间接融资资本市场，以及产业的并购，希望这个联盟给大家做好金融服务。深商联经过十几年的发展，在庄会长的带领下，已经形成了大家团结、好学、奋斗的氛围，希望联盟在这个过程中能够贡献一份力量。

深商投融资联盟发起人名单：三诺集团刘志雄董事长、盈信投资集团股份有限公司林劲峰董事长、中科招商投资管理集团股份有限公司林敏雄联席总裁、深圳市东方富海投资管理股份有限公司陈玮董事长、深圳同创伟业资产管理股份有限公司郑伟鹤董事长、深圳市高新投集团有限公司刘苏华总经理。

颁牌：学员感悟深商精神

听完了聂总监的分享，大家对三诺有了深入的了解，纷纷提出了自己的见解。在课堂结束后，由黄埔军校校长庄礼祥、深商联常务会长邱玫为学员颁发了结业证书。深商



新十年新航程， 700名深商皇家邮轮之旅扬帆起航

11月20日，由深商总会、深商联及深圳市中小企业公关服务联盟，联合副会长单位爱娃塔科技公司共同主办的深商邮轮活动。来自会员企业代表700名深商家人登上赞礼号豪华大邮轮，进行为期4天3晚的海上奢华之旅。

在美丽的香港维多利亚港，一艘满载着商梦想的邮轮，皇家加勒比海洋赞礼号，缓缓驶出港湾，开启了深商新十年、新发展、新模式、新航程之旅。

11月20日，由深商总会、深商联及深圳市中小企业公关服务联盟，联合副会长单位深圳市爱娃塔科技有限公司共同主办的深商邮轮活动。来自会员企业代表700名深商家人登上赞礼号豪华大邮轮，进行为期4天3晚的海上奢华之旅。大家统一着装，分乘16台大巴车前往香港。这是深商联史上最大规模的出海之旅。

航程中，广东省人大代表、深圳市人大常委、深商总会、深商联执行会长林慧代表深商家人感谢爱

娃塔科技公司的组织和安排。她希望深商家人能在这次航程当中学习先进的管理模式，多交流、多互动、交朋友，让深商的事业更加的红火，让深商的企业和这艘邮轮一样勇往向前。

爱娃塔科技公司董事长宿建春表示，今天的活动对于我们来说感觉像是回到娘家的感觉，深商联让人感觉很温暖，很尊重，很时尚，也很OPEN。赞礼号邮轮是目前为世界上最顶级奢华的邮轮，耗资10亿美金打造，船上有丰盛的美食，有丰富的娱乐设施，为深商优秀的企业家提供了豪华盛宴，同时还有智慧课堂，希望企业家收获满满。

赞礼号邮轮船长john致欢迎辞。他希望大家在



邮轮上渡过美丽的航程假期。随后, john船长与林慧会长互献礼物。

站在时代的风口

深商家人在海上一边观日出、赏月景、听海浪,一边学习分享,互动交流。在航程中举行了深商财富分享会,著名管理思想家、和灵资本董事长卞华舵教授,与大家分享“如何借力互联网+,实现业绩增长20%以上”。

卞华舵教授表示,“站在时代的风口,猪也会飞起来。”只有伟大的时代才会造就伟大的企业,如今社会进入了互联互通的时代,其关键就是要把互联网技术和我们所有的产业进行连接。爱娃塔就是在这样一个背景下应运而生的企业,它站在互联网的肩膀上进行了一系列的整合型创新。谁真正掌握了财富的入口?核心是“搞定消费者”,这个商业模式的核心就是最大限度满足消费者的需求,让消费者的钱更值钱,让消费行为产生价值,过去通过劳动创造价值,今天消费创造价值,消费行为创造价值。

茂业华南区总经理杨萍在会上分享了茂业集团与飞常U惠的合作细节和过程,阐述实体零售能够在互联网+、+互联网的探索过程中,在飞常U惠非常优惠的平台资源上,能够更加的崛起,在未来的零售路径上实现进化的生长。

爱娃塔董事长宿建春在会上表示,深商联的老字号企业,现在不是大鱼吃小鱼的时候,是快鱼吃慢鱼的时候,是抢钱的时候,我们只选择市场上30%的老字号商户做合作。飞常U惠能够免费提供给消费者的旅行到底是什么感受,希望资源对接以后,每一个企业都得到非常好的发展。

顶层设计与组织创新

中国领导力学术带头人、深圳市政府决策委员会专家、中商国际管理研究院院长杨思卓教授作题为“逆势成长之道:顶层设计与组织创新”的讲座。

杨思卓讲到,当我们企业有了战略和文化,就需要产品和营销来支撑,但还是会遇到一些问题,团队跟不上,招了人养不住,管不好,那怎么办?这就需

要一个组织,还有一个制度,这就是“六驱”,然后把这“六驱”连起来,这就成了一个理论系统。犹如一部车,战略是导航系统,文化是动力系统,后面动力、前面导航,营销和产品是前驱系统,制度和组织是后驱系统。系统、战略、导航、驱动,四个系统构成了一个问题。为什么我们的企业发展快,死得快,不发展还活着?可以想象一下,如果四驱都是50公里的速度前进,虽然发展很慢,但不会翻车;而如果有两个系统是50公里的速度前进,另外两个变成250公里的速度前进,会出现什么问题?要么翻车,要么走弯路,要么原地打转。所以企业发展不一定都是要高速,有些速度降下来,有些人的作用降下来,对企业反倒有好处。所以我们会看到,企业发展失败的原因在于失衡,而不是在快,也不在慢,而在于失衡,这就是六驱系统。

大鹏乘风

深商总会秘书处负责人推介中国深商大会项目。第二届中国深商大会将于今年12月20日在保利剧院隆重举行。今年中国深商大会的主题是“大鹏乘

风”,邀请了中国在各行各业中的大咖和翘楚来共话未来。“大鹏乘风”,深圳为“鹏”,古有云“大鹏一日乘风起,扶摇直上九万里”,以“风”为轴,有风口、风标、风暴、风向等话题。论坛阵容强大之外,模式更加炫目,将采取借鉴TED模式来进行,这也是首次将TED这种有舞台灯光和话剧效果的演讲模式搬到保利大舞台上,势必引起轰动。第二届中国深商大会将设置两场主题论坛,10场以上的巅峰对话,30位顶尖大师,200家合作媒体,有多篇文章,包括秦朔、吴晓波,吸附1000万的粉丝,整个的覆盖面突破10亿人。

感谢十年与深商系一起走过的会员企业,让会员享受到最优质的服务是我们不懈的使命!深商联成立十年以来,得到了会员企业的支持与厚爱。感恩深商,深商联不忘回馈会员。深商联坚定地走为企业、为企业家服务之路,努力把深商联建设成为温馨和谐、合作共赢的“深商之家”。未来十年,深商联将以物联网思维为指针,以企业需求为导向,以未来产业为引领,实现深商、深商联与前沿产业项目成功对接,为“深商”和深圳发展谱写新的篇章。 [深商]



经济新常态下,企业如何实现逆势增长?

在一个企业里,一个产品系列里,一定要有不赚钱的产品,一定要有不赚钱的业务,一个企业如果没有不赚钱的业务,那他就是一个短视的老板。

■ 文 / 杨思卓 北大汇丰商学院教授

从2016年开始,我们看到经济增速降缓,企业利润下降,财政税收下降,只有一个提升,就是金融风险提升。今年可以说是风投最寒冷的一年,得到最大投资的500家企业,有400家都不能给投资者提供回报,这是世界的通病。

“六驱”失衡致企业渐衰

我们经常看到,风口上有很多很多的陷阱。既然跟着专家不行,自己找风口也不行,那该如何做呢?举个例子,做手袋的森荣公司,从事的是一个很衰的行业。有人说传统行业不赚钱了,这是给自己找借口。2015年,森荣旁边的厂都关了,他却在这个产业里面,逆势增长了39%,并且在今年上半年就已经完成了今年全年的任务,比去年增长50%。因为他采取了新的商业模式,通过升级转型,建立内部创业平台,培养企业家群体。

我们统计了全世界的创业创新案例,99%是失败的,但是什么情况下创新创业成功率会立刻提升到50%以上?答案就是内部创业。许多科技名企为员工提供内部创业平台,提升了大家的成功率。

我们学MBA的,说是学了20多门课程,但是问你一个企业顶层设计怎么搞?你肯定回答不上来,

因为EMBA只是把一些案例拆解了给你看,但是没有告诉你怎么组装,所以这些年来,我写了《统驭》这本书,就是组装给你看的。怎么装?

第一,两点成一线。这两点,一个是文化,一个是战略。文化代表你从哪里出发,战略代表你将来要往哪里去,这两点都不定,其他一切都不定。

第二,战略和文化不能变成商业,还得要表达。用什么表达?用你的产品,用你的营销来表达。产品表达了你的战略,表达了你的文化,但是营销是要让客户知道你的产品,让客户喜欢你的产品,否则你的产品再好也不行。

第三,当我们有了营销,有了产品,有了战略,有了文化之后,你一定会遇到这个问题:团队建设跟不上去,招了人养不住,管不好,没人你愁,有人更愁。那怎么办?还有两个要设计,一个是组织,另一个是制度。

以上这几个方面就像一部车,战略是导航系统,文化是动力系统,后面动力、前面导航,然后营销和产品是前驱系统,制度和组织是后驱系统。

为什么我们的企业发展快,死得快?可以想象一下,这四驱都是50公里的速度,发展很慢,但不会翻车,但其中两个一直保持50公里的速度,而另

外两个变成250公里的速度,会出现什么问题?要么翻车,要么走弯路,要么原地打转,所以调企业不一定是调高速,有些速度降下来。有些人的作用降下来,对企业反倒有好处。所以我们会看到,失败的原因不在快,也不在慢,而在于失衡,这就是六驱系统。

从单兵作战到协同作战

再讲一个企业赌输了怎么赢回来的案例,我们很多时候抓到一手好牌让自己打臭了。这是南宁的一家酒店,发展方向不明、业务范围过宽、高管不负责任、业绩下滑不止。南宁统战部组织的一个会议结束后,他找到我,问我能不能当他们的顾问。半年后他告诉我现在请了一家咨询公司,说把赚钱的都留下,把不赚钱的全砍掉,我仔细看了之后,发现那家咨询公司在一本正经的胡说八道。

咱们仔细想一下,手能抓钱,你把脚砍掉试试,就剩下手了,能抓到钱吗?所以很多时候,我们用的是MBA里面的理论,叫做突出主业。一个可乐可以做成一个帝国的模式早已过去,现在可口可乐都开始向多元化扩展了,那这家企业该怎么办?经过分析研究,我认为可以他在两年内营业收入可增长4倍,利润增长6倍,结果两年以后真就是这样的结果,董事长还当选为省政协委员、市工商联的副主席,而且比原来轻松了。

他们怎么做的?我们重新梳理了他们的业务板块,做一个商业模式的再设计,发现都有着内在的联系,根本不像表面看起来那么散乱。就像一个将军说,每个兵种都有自己的阵地。只有一两个兵种的目标是拿下阵地,剩下有掩护的、空中炮火支

援的、侦查的等多兵种协同作战。其实他已经具备了多兵种,只是还处在单兵作战的状态。

所以我们梳理之后,砍掉一些利润,不是砍掉业务板块,目的是做大现金流。他们原来的文化产业字画也能赚钱,但是现在做到文化产品证券化,将资本回流之后投在投资金融板块里面,所以我们是100%的利润。团膳管理一年营业额只有2000多万元,干脆不赚,赔钱做团膳管理。我们把南宁市委市政府的团膳,省检察院、法院、国资委的团膳都拿了下來,其实做团膳只有一个目的,就是保持良好的政府关系,当别人吃政府,赚政府钱的时候,我们贴钱来做,把信誉做了出来。

这才是战略,以酒店实体为品牌形象,以团膳管理为关系渠道,以商业贸易为造血功能,以文化地产为融资平台,五年内,这家公司就把自己建设成金融投资型产业财团,现在已经是北部湾基金里面唯一一个民营企业。

当然,这些东西不是我们想出来的,但都是我们学来的。日本、韩国的公司早就这么做了,大家知道三菱集团是做重工的,但是大家知道三菱做食品吗?重工下降的时候,食品是上升的,亏损就被弥补掉了。重工和矿山是上下游关系,所以我们的鞍钢跟它打的时候,钢材和它一样好,要价比他还低,结果他们立刻下降20%的价格,低于鞍钢、宝钢。他为什么亏得起?因为他控制了上游的矿山,矿山涨价50%,下面降价20%,没有任何损失,这就叫集团,就是一个商社的商业模式。

所以,一个企业,一个产品系列里,一定要有不赚钱的产品,有不赚钱的业务,一个企业如果没有不赚钱的业务,那他就是一个短视的老板。 [深商]



深商资源项目对接会暨会长暖冬联谊沙龙举行

深商联会长生日酒会是深商联每季度举办的经典会员服务品牌活动之一，旨在拉近深商企业家之间的距离，创建一个高端的企业家联谊交流平台，进一步增进深商情谊。

冬 日暖阳、友谊花开；资源对接、各竞风采。11月10日，由深商总会、深圳市商业联合会联合副会长单位深圳中南新城集团有限公司、耀凯房地产投资共同举办的深商资源项目对接会暨会长暖冬联谊沙龙在圣廷苑酒店举行，深商总会、深商联会长庄礼祥，深商联常务会长邱玫等近100位深商家人出席，共襄盛举，欢聚一堂。

深商抱团谋发展

深商总会、深商联会长庄礼祥在会上致辞。他表示，今天深商家人济济一堂，在这里进行对接和交流，很有意义。昨天，美国大选选出新一届总统，这对美国全球战略、国际态势可能会带来一些意想不到的转变，这对我们来讲，既是挑战也是机遇。作为企业家，我们深商家人要密切关注国际形

势，密切注意政策动态，因时而动，顺势而行。生日酒会是深商联创造的一个交流平台，是深商总会、深商联的一个品牌项目，每一次活动大家都踊跃参加，反映了深商家人强烈的求知欲望和交流欲望。通过互动，新老会员增进了解，加深友谊，共同为“深商”发展，出谋划策，并希望所有深商家人一起努力，抱团发展，共创辉煌。

中南新城集团董事长蔡忠南在会上致辞。深圳中南新城集团有限公司是一家集地产、金融、实业等经营为一体的多元化集团。公司秉承“责任、创新、共赢”的核心价值观，通过整合、并购等方式，兼容并蓄诸多颇具市场竞争优势的产业，现拥有全资、控股子公司近20家。

随后，庄会长为深圳中南新城集团有限公司、耀凯房地产投资颁发感谢函。

资源对接求合作

项目推介、资源对接，意在促进深商抱团发展，实现合作共赢。活动中，中南新城集团营销总监丁永聪和深商总会常务秘书长宋军胜分别对“安峦公馆”和“中国深商大会”两个项目进行推介。

安峦公馆位于深圳豪宅带中心区位，是深圳豪宅首善之地，经过十几年的发展沉淀，这里不仅有极为醇厚的人文底蕴和自然生态，更是时间沉淀下纯粹而尊贵的豪宅区，周边豪宅林立。安峦公馆北靠塘朗山，南瞰园博园，拥有120万平方米的香蜜湖碧波，俯视60万平方米安托山博物馆公园，拥43万平方米的香蜜公园、30万平方米高尔夫绿茵，与塘朗山、福田儿童乐园和园博园同在一条轴线上，形成了庞大而独特的城市、自然双景观系统，为有“城市中心绿肺”之称的香蜜湖再添新绿。

第二届中国深商大会将于今年12月20日在保利剧院隆重举行。今年中国深商大会的主题是“大鹏乘风”，邀请了中国在各行各业中的大咖和翘楚来共话未来。“大鹏乘风”，深圳为“鹏”，古有云“大鹏一日乘风起，扶摇直上九万里”，以“风”为轴，有风口、风标、风暴、风向等话题。论坛阵容强大之外，模式更加炫目，将采取借鉴TED模式来进行，这也是首次将TED这种有舞台灯光和话剧效果的演讲模式搬到保利大舞台上，势必引起轰动。大

会一个主题、一天时间、三个场次，数十个话题、20到30个一线大咖，这个数据就构成2016中国深商大会。

深商家庭添新员

深商联会长庄礼祥为新加入深商大家庭的常务副会长和副会长进行授牌。目前，深商联会员企业超过了2000家，形成了从龙头企业到中小微企业的生态企业链服务体系，为深圳企业创建了温暖舒适、便于沟通交流的深商之家。

鲜花美酒送祝福

活动中，深商联为10、11月份过生日的副会长精心策划了生日祝福，为他们送上了精美礼物与鲜花。随着生日歌响起，寿星们集体切生日蛋糕，吹生日蜡烛，许下生日心愿。现场的嘉宾共同为寿星致以真挚的祝福。

深商联会长生日酒会是深商联每季度举办的经典会员服务品牌活动之一，旨在拉近深商企业家之间的距离，创建一个高端的企业家联谊交流平台，进一步增进深商情谊。联谊酒会在欢乐的氛围中举行，大家敞心交流，智慧碰撞，交换思想。

联谊酒会在欢乐的氛围中举行，大家敞心交流，智慧碰撞，交换思想。 **深商**



马蔚华 荣誉主席



刘志雄 联盟主席



马少福



陈玮



郑伟鹤



林劲峰



林敏雄

由三诺集团、东方富海、高新投、中科招商、盈信资本、同创伟业和前海置富7家企业发起的

深商投融资联盟即将揭牌

深商投融资联盟将不断聚合深圳的优质资源和各专业领军企业，链接力量、集中智慧，实现资金、实业、政府、研发和高校的资源整合，专注优势产业的战略投资和生态圈的建设，助力深商，打造成国内最强最大的基金。

继汪建领衔的深商生命健康联盟、刘若鹏掌舵的深商专利联盟、薄连明主导的深商绿色低碳联盟等十大联盟发起之后，千呼万唤，深商投融资联盟终于浮出水面。

建市36年，深圳已经成为中国经济的领军城市之一，深商也成为国内经济体量最大的一个群落。尤其是在高新技术和金融创新领域，深圳拥有得天独厚的产业优势，数量巨大、理念先进、实力雄厚

并且人才辈出，已经形成了国内最大也最为活跃的“实业+金融”的生态圈。

发起深商投融资联盟是发展的必然，却也是最为审慎：一是因为投融资本身的特性，商业核心、直系成败，专业要求最高；二是投融资不拘于某一领域，而是一个涉及到所有行业的生态圈，整合范围最广；三是这个领域高手云集、霸主林立，能聚合到一起求同存异地发挥优势，协调难度最大。这些都决定了深商投融资联盟不做则已，做则必胜。

深商投融资联盟的七位发起人分别是：三诺集团董事长刘志雄、东方富海董事长陈玮、高新投

董事总经理刘苏华、中科招商执行总裁林敏雄、盈信资本董事长林劲峰、同创伟业董事长郑伟鹤和前海置富董事长马少福。刘志雄任联盟主席，马蔚华任荣誉主席。

联盟发起的团队集成了深圳在实业、投资领域的权威人士和优质企业，所辖的资产逾千亿。

深商投融资联盟发起后，将不断聚合深圳的优质资源和各专业领军企业，链接力量、集中智慧，实现资金、实业、政府、研发和高校的资源整合，专注优势产业的战略投资和生态圈的建设，助力深商，打造成国内最强最大的基金。



上海市锦天城律师事务所

上海市锦天城律师事务所（“锦天城”）是一家提供全方位法律服务的、全国领先的中国律师事务所。锦天城在中国大陆沿海城市、省会城市及香港开设有十六家分所。

锦天城专注于商事法律服务，服务企业包括世界五百强企业、大型国有企业和成长型企业，行业领域遍布传统制造业、金融业、地产业、信息技术业、新能源产业等各类型企业。

锦天城在商事法律服务领域尤其是公司治理、收购兼并、私募基金、风险投资、资本市场、银行与金融、国际贸易等金融商事领域尤为突出，被 Legal 500 Asia Pacific (2015) 评选为中国银行与金融、资本市场、公司商事及兼并收购、争议解决领域和税务领域的杰出律所之一。

锦天城多次被中国司法部、地方司法局、律师协会以及国际知名法律媒体和权威评级机构列为中国最顶尖的法律服务提供者之一，“全国优秀律师事务所”、钱伯斯法律评级机构 (Chambers and Partners) 近期连续三年授予锦天城“领先的中国律师事务所”等荣誉，位居全国十大品牌律师事务所前列。

上海市锦天城（深圳）律师事务所和深圳商业联合会都是十年前年在深圳设立，高级合伙人方宏律师同时参与两个机构发起和设立，共同的成长基因、共同的服务理念，来自于企业，服务于深商，和深商共同成长。今天锦天城深圳同样立足于深圳业界前列，为上千家企业提供全面优质法律服务。

今年起锦天城律师携手深商联结合锦天城法律服务资源，为深商在公司治理、收购兼并、私募基金/风险投资、资本市场、银行与金融、国际贸易、争议解决、知识产权及税务等各主要领域，制定法律解决方案，提供专业化法律服务。



大鹏乘风

第二届中国深商大会

特别鸣谢

联合主办



特别协办



协办单位



特别支持



支持单位



礼品赞助





大鹏鸟乘风

第二届中国深商大会



第二届中国深商大会之“互联与时代”论坛

12月17日 下午14:30-16:30

三诺智慧大厦

第二届中国深商大会之“深商迎春颁奖盛典”

12月19日 晚上19:00-21:00

深圳保利剧院

第二届中国深商大会之“创新与未来”论坛

12月20日 上午09:30-12:00

深圳保利剧院

第二届中国深商大会之“精神与情怀”论坛

12月20日 下午14:00-17:30

深圳保利剧院