

SPECIAL REPORT

P24 问道华为

P36 深商走进滨海宝安

P92 徐少春: 察百业之需, 度未来之势

影 / 响 / 中 / 国 / 及 / 世 / 界 / 管 / 理 / 实 / 践 www.sz-gcc.cn

manager

经理人

深商



李东生:

实业是中国经济的脊梁

深商创新力

ISSN 1004-9312



9 771004 931003 22

2017年第2期 总第10期

RMB20 HK40 邮发代号: 46-165



4G随行 MOON享非凡

全球首款4G版3D高清大屏头戴影院

Wi-Fi+4G双通道，高清大屏如影随形



全球首创可折叠设计

高清显示屏幕与有源降噪耳机一体化设计，大大提高了便携性与艺术感



800英寸3D弧形巨幕视效

脱屏而出的3D影像，震撼视觉岂止于大



4G制式极速便携

Wi-Fi + 4G 双通道，高清大屏如影随行



高品质有源降噪耳机

准确的自响应有源降噪系统，还原一个绝对安静的观影空间

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 深商总会 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 庄礼祥
 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

执行总编辑 沈伟民
 编辑/记者 龚雄武 谢慧敏 林懿馨 张淼
 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 7130
 发行专线 0755-8279 1807
 广告专线 0755-8279 1807
 合作专线 0755-8253 7130

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 深圳市福田区红花路99号长平商务大厦2123-2125
 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 2017年9月1日
 印刷 三友印务(深圳)有限公司
 深圳宝安区福永街道大洋路11号华丰物流产业园3栋1楼 邮政编码: 518103

祥利红木



乾元书房组合

中国红木家具卓越品牌

☎ 400-867-6888

🏠 深圳市龙华新区观澜街道高尔夫大道67号
 www.vekea.com E-mail:youlian@vip.126.com

🏛️ 深圳红木家具博物馆

🏆 本产品制作技艺入选非物质文化遗产名录



李东生

TCL集团董事长兼CEO

客座总编辑

EDITOR IN Chief

实业是中国经济的脊梁

TCL是在惠州成立的，法律上讲，我们注册地是在惠州，但是我们20年前就在深圳投资布局，这十多年，我们的产业中心更多地向深圳扩展。大家对TCL了解关注比较多的，就是我们在2010年开始建设的，光明新区的华星光电，我们投了500多亿，这个项目的第一个工厂已经建立，我们华星光电在半导体经营效率和效益指标上，已经做到全球行业领先。我们第二个工厂去年开始投资，今年会建成。另外，TCL主要的业务，TCL通讯以及工业研究院，就是我们的总部，也在深圳。这10多年，我自己家也是在深圳。所以，说TCL是深商，一点不为过。

实业支撑经济发展

整个中国的经济正在经历一场转型，确实我们有很大的困难和挑战，今年我们的GDP增长，以及整个经济增长进入到新常态，预计会略低7%，明年预计经济的增长可能还会进一步放缓。但这也是一个机会，任何一个国家的经济发展都会有一定的阶段，一定要通过转型升级实

现自己经济的凤凰涅槃，实现重生。

中国的发展当中，实业在过去的30多年，扮演着一个最重要的角色。中国制造成为中国经济的一个主要的推动力，过去的十多年，中国已经成为全球主要消费产品的制造国家，这一个优势我认为是个中国竞争力的优势，未来还需要继续保持。在2015年，中国第三产业的增长速度，已经超过了工业，这也是中国经济发展到一个新阶段的标志。但尽管如此，作为一个13亿人口的大国，我依然坚定相信，实业是中国经济的脊梁，中国的实体经济一定要通过转型升级来提升自身的能力，才能支撑中国经济未来的持续发展。

技术推动经济转型

如何能够在未来保持中国实业的竞争力？提高中国工业的竞争力？我想无外乎五点：

第一就是要继续提高我们的产品技术能力，这一点深圳作为一个创新城市，已经在很多方面做得比较好。我们看到无论是新经济，像互联网，还是传统的高端制造业，像华为，TCL，中信通讯，在深圳都有很好的发展。

我这里有一个数字，也能够说明问题，就国际的工业发明在国际申请的专利，在中国企业当中，前三位都在深圳，包括TCL，这是深圳作为中国创新城市的很大一张名片。这种发明专利的积累，它一定能够产生未来的推动整个工业转型升级的动力。

第二是要提升工业能力和系统管理能力，当然，中国作为一个制造大国，我们的工业能力的规模是很大的，但是在许多方面，还有待提高。如何进一步提高中国工业的这种竞争力？也就是工业能力和系统管理能力？这一块展开来讲，就是一个很大的话题，我们国务院领导已经把它总结为“中国智造2025”，实际上就代表制造的技术和互联网大数据支撑的一种管理的能力。

为什么我们国人今年收入高了？去国外旅游买很多国外的产品，像去年日本买马桶盖的事件，在很多新闻上都有流传，核心就是说在一些高端产品方面，我们中国企业还有待努力。消费者的选择应该是合理的，他一定希望选择最好的产品，我们无法用这种政治因素，民族情感的因素去影响这个选择，这只是消费者个人的一种偏好，如果他们有这样的情结，愿意更多支持国产品牌，我们很高兴，但是这个必须是要在中国品牌的产品也是同等的质量，更好的服务的基础上。所以，提升我们的工业制造的竞争力，是我们整个工业强国、实业强国的第二点。

第三是要建立起全球化的经营能力，包括品牌渠道和客户服务能力。中国过往更多的是扮演产品制造者的角色，未来会越来越多在中国工业输出当中，换上中国自己的品牌，这就意味着我们要在全球市场（不单单在中国市场）建立自己的营销网络，要建立我们自己的业务能力。

第四是要提高创新的能力，所谓互联网+我觉得在这一个阶段提出是非常切合中国产业的特色。如果中国工业未来的发展不能够导入更多的互联网因素的话，我们的竞争力也是很难提高的。所以，互联网+是未来中国企业，中国产业发展的一个重要的助推器。

TCL在过去几年，也在大力推进产业的转型升级，我们提出用双加转型战略和国际化双融驱动加快企业的发展。所谓双加转型战略就是产品加服务，过往我们作为一个工业的制造公司，更多的是怎么把产品做好卖给消费者，现在双加转型战略就是你要把更多的智能和互联网的应用在产品切入，要让产品成为一个智能的终端。这种智能终端产品以及上面搭载的互联网应用服务，为产品的应用拓展了很大的空间，也创造了很大市场的需求。大家可以看到，正是由于移动互联网应用快速的发展，形成很庞大的产业和企业。像腾讯，主要是在移动互联网应用快速发展这个阶段，成长起来的。中国在今天也会成为全球唯一能够和美国互联网应用技术相媲美的国家。

最后是国际化。中国经过30多年的发展，已经成为世界的工厂，我们为全世界制造了大部分的消费产品，包括电子产品，未来，我相信会有越来越多的中国企业进行全球化的经营。在这方面，深圳也是走在前面，专利申请量前三的公司都在深圳，一个是华为，一个是中兴，第三个是TCL。而这三个公司大家可以看到，它的销售收入海外的占了很多的比例。我记得华为的海外销售收入是远超过50%，去年TCL1000亿的销售当中，也有47%是来自海外市场。所以，双加转型战略和国际化双融驱动是TCL未来的发展的一个战略。我们相信，在通过这一轮产业转型升级，中国将继续能够在全球产业竞争格局当中，提升自己的地位，中国企业将能够为中国经济的腾飞继续发挥自己应有的作用。 [深商]

李东生 现任TCL集团董事长兼CEO（首席执行官）、集团党委书记、创始人之一。中国著名企业家，中共十六大代表，第十届、第十一届、第十二届全国人大代表。《时代》周刊、CNN“25名最具影响力商业领袖”之一、《财富》杂志封面人物、CCTV中国经济年度人物。2016年3月8日，受聘为北京理工大学名誉教授。

独家企划
COVER STORY



深商创新力

深圳不断地崛起一批批自主创新能力很强的企业，尤其是一批具有国际竞争力的大企业，深圳的创新企业集群发展备受关注，被其称之为“硅洲”（Silicon Delta），这些企业在各自领域核心技术的创新能力位居世界前列，一大批深圳企业家正在成长为“掌握新经济命脉的新力量”。深圳企业家一直最担心的事情就是被淘汰，危机感一直在推动着深商往前发展，深商对生存压力更为敏感，从而对技术创新、转型升级更为主动积极。那么，深圳凭什么能成为民营企业之城？其背后有什么奥秘？

- 10 深商：创新“弄潮儿”
- 14 深圳为什么不断涌现优秀企业家？
- 18 深圳成为民营企业之城之谜

黄埔军校

问道华为

- 26 任正非：创新振兴百年科技
- 28 余承东：五年血战，成就今日
- 30 陈培根：华为从冬天到春天的管理智慧

深商夜话

- 32 方大如何坚持三个不变？

特别关注

- 36 深商走进滨海宝安，共话宝安精神
- 40 柔性科技遇上最强大脑，十五位深商共聚柔宇
- 44 深商广西行：播撒大爱，共迎智慧花开
- 48 为农业可持续发展提供中国智慧和经验

标杆人物

- 52 施展芳：做一个与中国经济同步发展的毕马威人

排行榜

挖掘优秀深商 续写商业传奇

- 60 “三评”再启，致力深商传承
- 62 第十届“深商风云人物”评选启动



- 63 第八届“深圳老字号”评选开启
- 64 2017德勤深圳高科技高成长20强暨“明日之星”评选开始

老字号

- 66 招行500亿助力老字号传承
- 72 雅乐荟：跨界打造音响版图
- 78 麦轩：用心做好饼
- 82 好百年，要做泛家居海洋
- 86 宝鹰集团：缔造百年基业

会长喊你回家

- 92 徐少春：察百业之需，度未来之势
- 96 雷诺表：与智者同行，和时间“赛跑”

服务深商

- 100 生日祝福，送深商家人温情
- 102 共享粤港澳大湾区时代新机遇
- 104 “皇阿玛”驾临，共话艺术与收藏遇
- 106 深商嘉霖置富落地中山
- 108 创新+创客，深商的绿色中国梦
- 110 “以球会友”，百名深商参加高尔夫友谊赛

独家
企
划
COVER
STORY

深商创新力

深圳不断地崛起一批批自主创新能力很强的企业，尤其是一批具有国际竞争力的大企业，深圳的创新企业集群发展备受关注，被其称之为“硅洲”（Silicon Delta），这些企业在各自领域核心技术的创新能力位居世界前列，一大批深圳企业家正在成长为“掌握新经济命脉的新力量”。深圳企业家一直最担心的事情就是被淘汰，危机感一直在推动着深商往前发展，深商对生存压力更为敏感，从而对技术创新、转型升级更为主动积极。那么，深圳凭什么能成为民营企业之城？其背后有什么奥秘？

策划 / 本刊编辑部
执行 / 左前锋



深商：创新“弄潮儿”

一家公司成立后，要在10年内在深圳成为新锐，20年在全国成为领导者，30年进入国际市场，启动企业全球化转型升级之路，快于这个速度因发育不全易猝死，慢于这个速度因力量流失易成为侏儒。

■ 文 / 左前锋

在中国，提及创新，有一股势力不能被忽视：深圳企业家！说到深圳这个城市，它已经成为中国创新高地，被媒体称为中国的硅谷、世界的硅谷，在清华大学发布的“中国城市创新环境指数”报告中，深圳已连续十年位居全国第一。

在财富中文网发布的“2017年财富世界500强排行榜”中，深圳的500强企业达到6家，且这6家企业，都是在深圳创业，随着深圳的飞速发展而迅速壮大，从而问鼎世界500强宝座的。

这6家企业分别是：平安、华为、正威国际、招商银行、万科、腾讯，从数量上看深圳在国内城市中排名第三，但是如果把“中字头”、“国家队”排除在外，只计算民营企业，深圳则从第三一举跃为第一。

深圳的创新企业集群发展备受关注，被称为“硅洲”（Silicon Delta）。知名国际刊物《经济学家》刊发的《深圳已成为创新温室》万字文章指出，很多跨国公司正在深圳开设“观察岗”，“密切关注和接近这里发生的最新趋势”。

创新是深圳发展的澎湃动力，而深圳大小的高新技术企业更是支撑深圳创新的中坚力量。“老一代”的华为、中兴、创维、研祥凭借技术积累和创新不断在国际舞台上大放异彩，“新一代”的大疆、光启、柔宇、优必选在新兴科技领域中突围正被越来越多人所熟知。

深商：从骨子里重视创新

深圳的企业有一个鲜明的特点，不论是哪个行业，创新是标配。哪怕是服务行业，业务模式或者提供服务过程往往都有众多创新之举，走在同行前沿，更不用说在高科技、制造等以产品创新取胜的行业。

对于深商这个群体，新华社编发通讯文章《深圳启示录：创新驱动未来》有一段评价特别让人眼前一亮：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。



三十多年来，深圳经历了几次大的产业变迁，从上世纪80年代“三来一补”到90年代的高新技术产业迅速崛起，再到本世纪初以高新技术产业、金融、文化和现代物流为支柱产业的快速发展，再到目前的战略性新兴产业、未来产业的蓬勃发展，每一次产业变迁的主要驱动力都是创新。

企业是深圳创新的主力军：深圳90%的创新型企业是本土企业，90%的研发人员在企业，90%的研发投入来源于企业，90%的专利产生于企业，90%的研发机构设在企业，90%以上的重大科技项目由龙头企业来承担。

“深商”有两个特质最与众不同：

- 深商是中国商帮之中，唯一并不基于任何宗族、任何血缘和任何乡土概念连接的商业群体；
- 深商人就是要干出点与众不同的事情来，要“骨子里生长创新血液”来！

研发！研发！还是研发！

深圳不断地崛起一批批自主创新能力很强的企业，尤其是一批具有国际竞争力的大企业，背后就是深商特别重视研发，实际表

现为在研发上的投入和获得专利数量。

根据最新统计，2016年深圳全社会研发投入超过800亿元，占GDP比重提高4.1%；战略性新兴产业和未来产业增加值增长10.5%，其中互联网产业增长16.2%，机器人、可穿戴设备和智能装备产业增长17.6%；无人机、新能源汽车等新产品产量分别增长60%和146%；新增国家级高新技术企业2513家，是上年增量的3倍以上，累计达8037家。

深圳的创新企业集群发展备受关注，被称为“硅洲”，很多跨国公司正在深圳开设“观察岗”，“密切关注和接近这里发生的最新趋势”。



正威国际集团董事局主席王文银认为，在当下这个时代，深圳每一个企业家最重要的就是要有创新精神，创新也是每一个企业、包括深商最重要的基因。而深圳企业正是把研发创新看成企业发展成长最核心的秘诀。

2016年，在全球并不乐观的大环境下，华为三大业务板块均取得高速增长，实现全球销售收入5216亿元，同比增长32%，净利润为371亿元，而让人印象最深的华为在研发上投入达764亿元，这一数字能排进全球前几位。一直以来，研发投入一直是中国企业的短板，即便有利润的企业，也舍不得投入，导致未来核心竞争力不足。去年，华为研发投入占营收的比例高达14.6%。过去十年，华为累计投入3130亿元用于研发创新。华为已经在全球建立了36个联合创新中心，16个研发中心，累计获得62519件专利授权，而且大部分是核心专利。

大族激光也是世界上仅有的几家拥有“紫外激光专利”的公司之一，目前大族激光有4000多人的研发团队，2100多项国内发明专利，130余项国际发明专利，其研发费用是销售额的7%，非常重视研发和售后，通过销售、研发进行迭代，形成正循环。

不仅是大企业，还有很多新兴的企业，比如，迈瑞已经持续20多年坚持将10%的销售额投入研发，而新兴企业柔宇科技的研发经费每年达数亿且逐年递增等等。

创新的目的是增长

《经理人深商》和华景咨询联合做了一个关于深商基因的研究，研究发现一个结论：深商是增长驱动创新，缺乏增长基因

是企业消亡的原因。

很多企业的逻辑是等我钱赚更多了，我就加大研发投入，发展就越来越快。但是，这种理想的状况往往很难实现，因为竞争对手不给你机会。要超常发展，就得采取适时的研发产品策略和节奏。

研究发现，一家公司成立后，要在10年内在深圳成为新锐，20年在全国成为领导者，30年进入国际市场，启动企业全球化转型升级之路。快于这个速度因发育不全易猝死，慢于这个速度因力量流失易成为侏儒。

当然，对于初创企业来说，如何增长难度越来越大。新一代深商不妨通过以下5个指标来评估自己企业的成长性，以期培养成下一个最耀眼的明星：

1. 是否开创了新的品类或特性，找到了一个差异化的品牌价值、差异化的品牌定位；
2. 是否抓住了特定的时间窗口；
3. 是否在时间窗口中采取了饱和性攻击；
4. 是否在消费者心目中占据了独特的心智优势；
5. 是否在主流人群中形成了品牌引爆。

新一代深商要有敢于超越前人的创新精神，深商人就是要干出点与众不同的事情来。创新可以是方法、手段、机制的创新，也可以是思维、技术、模式的创新。任何一个领域的创新都是无止境的。创新精神是一种勇于实践的精神，它是人文精神、科学精神的集合，并构成企业家精神最为内涵的精神素养。 [深商]

2016年在全球并不乐观的大环境下，华为三大业务板块均取得高速增长。



savills
第一太平戴维斯

SAVILLS

CONNECTING PEOPLE AND PROPERTY
SINCE 1855

第一太平戴维斯，汇通人与地产，始于1855

- Office 办公楼
- Retail 商铺及零售服务
- Investment 房地产投资
- Residential Sales 住宅销售
- Savills Residence 酒店式服务公寓
- Property & Asset Management 物业及资产管理
- Project & Development Consultancy 项目及开发顾问
- Valuation & Professional Services 评估及专业顾问服务

Grade 1 Property Management Enterprise Certification
中国国家物业管理企业一级资质

Grade 1 Real Estate Valuation Qualification
中国国家一级房地产评估资质

The Asia Pacific Property Awards ▪ The Best Property Consultancy & Agency in China 2017-2018
亚太国际房地产大奖 ▪ 2017-2018中国最佳房地产咨询及代理公司



深圳为什么不断涌现优秀企业家？

年轻的深圳创新企业家呈现出三大特点：快速的造富能力；专注于各自领域，实现行业的技术或市场的重大创新；敏锐地捕抓到互联网创业的新风口、新机遇。

■ 文 / 左前锋

要 看一个城市、地区的发展后劲，就要看其主流企业的实力和发展潜力。

在今年刚发布的《2016珠三角企业创新报告》中，华为、中兴、大疆、光启等深圳企业的名字被屡屡提及。报告认为，这些企业在各自领域核心技术的创新能力位居世界前列，一大批深圳企业家正在成长为“掌握新经济命脉的新力量”。

深圳在不同阶段诞生了一批又一批与技术进步和消费升级同步的全国乃至全球行业领先企业，包括华为、中兴、平安、招商银行、中集、万科、创维等数百家国内外知名企业，还有光启、大疆、柔宇等后起之秀。为什么这么多的新生代企业不断涌现？这跟深商的经营理念有关，跟深商自身的努力有关，也跟深圳良好的经营环境有关。

深圳行业领袖企业比较多，甚至全球行业领先企业，这些企业可不是继承原有国家资源做大的，而是在市场中打拼出来的，这跟国际化、领先的经营理念是息息相关的。这些企业包括信息通信技术（ICT）行业中的华为、中兴、腾讯，生物技术行业中的华大基因，新能源汽车行业中的比亚迪，金融业中的平安集团、招商银行，地产业的万科，工业计算机行业中的研祥，医疗设备业的迈瑞，无人机行业的大疆科技等等。

深圳企业可以总结四个方面显著特点：

- 第一，全国乃至全球行业领先企业多；
- 第二，战略性新兴产业领先企业多；
- 第三，本土新生成长企业多；
- 第四，有影响力企业和企业家多。

龙头与独角兽引领深商创新力

深圳企业的成长并非凭空而来，这些企业在技术创新、产业布局、研发投入等方面都做出了有效工作。

华为、中兴通讯、腾讯等企业的创新做法，过多的报道可能

已经让我们麻木，深圳很多龙头其实在创新上也是非常令人称道的，像主营业务为金融产品的平安集团，在核心业务之外也在不断创新、谋求转型，旗下陆金所平台累计注册用户2838万；平安好医生完成A轮5亿美元融资，估值达30亿美元；并且正在进军当下最热门的人工智能领域。

华为创始人兼总裁任正非堪称深圳乃至整个珠三角企业创新的领军人物。在深圳，除了像任正非这样的老一辈企业家之外，以80后、90后为代表的一批年轻企业家正逐渐成为创业创新的中坚力量。

科技部刚发布《2016年中国独角兽企业发展报告》，其中深圳有12家独角兽企业上榜，分别是：大疆创新、菜鸟网络、微众银行、腾讯云、大地影院、柔宇科技、土巴兔、分期乐、房多多、辣妈帮、优必选科技和碳云智能，总估值达393.7亿美元（按照当前汇率，超过2720亿元人民币）。

独角兽，在西方神话传说中，是一种形如白马的动物。独角兽企业是指成立时间不超过10年，企业估值超过10亿美元的尚未在资本市场上市的企业。

虽然深圳不是国内独角兽企业最多的城市，但深圳的独角兽企业更注重技术驱动的创新与突破，是科技集中程度最高的。在12家深圳独角兽企业中，有大疆创新、腾讯云、柔宇科技、碳云智能和优必选科技5家为技术驱动型，占比约为41.7%，分布于大健康、人工智能、云服务和智能硬件四个行业，总估值183亿美元，占深圳独角兽企业总估值的46.5%。

大疆创新创始人汪滔带领深圳大疆将消费级无人机推向市场，目前其全球市场份额高达80%，在大疆的带动引领下，2016年深圳无人机产值达260亿元，增速30%以上。而光启创始人刘若鹏，则是以科学家的身份缔造了一个全新的产业，以超材料起家开发出光启“旅行者”、“云端”号、马丁飞行包等众多全球领先的高科技产品，目前光启的专利申请总量超过3800



件，在全球超材料领域占86%。2012年，29岁的刘自鸿创立柔宇科技，仅两年后便创造了打破世界纪录的新型超薄彩色柔性显示屏，其厚度仅有0.01毫米，柔宇科技创立4年市值突破30亿美元，成为全球成长最快的独角兽科技创业公司之一，并在国内外储备了超过700项知识产权。

年轻的深圳创新企业家呈现出三大特点：快速的造富能力；专注于各自领域，实现行业的技术或市场的重大创新；敏锐地捕抓到互联网创业的新风口、新机遇。

后起之秀：小而美创新型中小企业

龙头企业和独角兽固然代表着深商当前的实力，那么，发展下去会不会出现青黄不接、后继无力的状况呢？

据深圳市政府报告，截至2016年底，深圳工商登记注册的中小企业149.8万家，占企业总数的99.6%；2016年全年，新增企业37.3万家，同比增长33.1%；中小企业上缴税收2910.45亿元，约占深圳全市企业上缴税收51.5%。

在深圳，很多中小企业并非人们传统认为的中小企业，相反，不少中小企业手握高端核心技术，蕴含巨大的经济效益创造潜力。具体来说，这些中小企业具备三个突出特点，一是智能化，二是轻资产，三是跨界式。

坚持创新，不断研发，已经是深圳市中小企业发展的路径。截至2016年底，深圳市国家级高新技术企业达到8037家，其中

中小企业占比超过80%；中小企业授权专利数65230件、占深圳授权专利总数的68.4%。

国内高端电能表产业的开拓者、国产标准仪器设备的第一品牌、掌握着行业先进核心技术的深圳科陆电子公司，每年将约10%的销售收入投入研发。

全球领先的多旋翼无人机系统制造商——深圳一电航空技术有限公司（AEE），率先通过了多项管理体系认证，同时引进并推广了工业工程（IE）技术等先进管理方法，保证国内外高端客户对产品高品质的要求，生产产品畅销全球50多个国家，直销全球数千个大型连锁卖场。

这些中小企业之所以能迸发出无限的经济活力，关键做到了两点：质量过硬以及科技领先。

质量是硬道理。深圳中小企业十分重视产品质量，坚持以质量、品牌、信誉制胜市场，通过沿用超高质量标准、设置严苛的质量测试、引进国外先进质量管理方法、参与行业质量标准制定等各种途径，切实落实产品质量问题，保证生产产品具有超高品质。

拥有创新技术及领先的科技是企业在激烈的竞争中获胜的核心因素，这些企业正是凭借不断创新发展，形成行业领先技术，才得以打开广阔的市场，迸发出强大的创造力。

光启创始人刘若鹏以科学家的身份缔造了一个全新的产业，以超材料起家开发出光启“旅行者”、“云端”号、马丁飞行包等众多全球领先的高科技产品。



深商创新企业家群体

《2016珠三角企业创新报告》提出，一个以生长性、动态性为基本特征的“1+1+3”创新生态系统正在珠三角的企业群落中逐渐形成：即以企业为创新驱动核心，以企业家群体为创新精神内核，三大创新驱动要素——政策、金融、人才协同共生。

这种创新生态系统的形成与发展，在深圳表现得淋漓尽致。

在努力打造国际科技产业创新中心的道路上，深圳正“迈向全球化的创新环流”，在全球范围内集聚配置创新资源。报告统计，截至2016年，深圳已支持企业、科研机构在全球建成250余家研发中心，建成70家集科学发现、技术发明、产业发展于一体的新型研发机构，1283家国家、省、市级重点实验室等创新载体。

政策、人才和金融，已经成为维持创新生态系统良性循环的黄金要素，创新生态系统呈现出“创新投入跨越关键门槛”、“专利产出向质量效益型转变”、“技术创新体系日趋完善”、

“创新创业环境全面优化”、“科技金融助力产业发展”、“加快建设国家科技产业创新中心”等六大新特征。

企业家群体对创新导向至关重要，是企业创新的精神内核。而深圳企业家这个群体有些特别。

深圳是移民城市，深商是开放文化，有很强的学习能力，借鉴全球标准；深商大都坚持专业化的战略，不断提高管理能力、创新能力和企业核心竞争力；深商有优秀的企业家才能，同时兼具良好的团队和公司文化；深商多数诚信务实、坚持价值创新，追求成长。

我们用创办企业的时间来区分深圳几代企业家代表们：

创办于1980年代的有华为、中兴通讯、创维、平安集团、招商银行、万科、华侨城、海王集团等，是80后企业；创办于1990年代的有腾讯、比亚迪、迈瑞生物、中广核、研祥、大族激光、华大基因、金蝶等，是90后企业；创办于2000~2009年的有大疆

在机器人领域，“独角兽”优必选科技创始人、CEO周剑集中精力自主研发人形机器人的关键技术——舵机，历时五年，克服了无数的瓶颈和难关，终于解决了从电机、齿轮设计到控制算法等一系列问题，研发出在参数、性能方面不输日本、韩国、瑞士等一流公司但性价比更有优势的产品，成就了行业领头羊的地位。

科技、神舟电脑、兆驰股份等，是00后企业；创办于2010年以后的有光启、柔宇、优必选、碳云智能、光峰光电、奥比中光等，是10后企业。

不同年代的深圳企业，创办时其遇到的产业格局和面临的竞争是不一样的，从而形成了不同的运作风格和企业文化。上世纪80年代是“三来一补”和国际公司的产品在国内市场的替代；90年代是高新技术产业迅速崛起，中国企业占领本土市场并开始国际化；2000年后是以高新技术产业、金融、文化和现代物流为支柱产业的快速发展，以及战略性新兴产业、未来产业的蓬勃发展。

这些企业创新的背后，有传统老一代企业家在现有的产业上开启二次创业，有80后、90后新生代企业家的崛起，以及“企二代”的相继接班，都加快着企业创新的进程。

在机器人领域，“独角兽”优必选科技创始人、CEO周剑集中精力自主研发人形机器人的关键技术——舵机，历时五年，克服了无数的瓶颈和难关，终于解决了从电机、齿轮设计到控制算法等一系列问题，研发出在参数、性能方面不输日本、韩国、瑞士等一流公司但性价比更有优势的产品，成就了行业领头羊的地位。

1983年出生的斯坦福大学博士刘自鸿2012年创办柔宇科技，创业第一年每月只拿3000多元的工资，前三年频繁往返于硅谷和深圳，现公司估值已超过30亿美元，成为全球成长最快、不足三年跻身独角兽企业俱乐部的公司之一。

1980年出生的黄源浩，创办的奥比中光已经成为除苹果、微软、英特尔三家IT巨头外唯一集研发、量产于一体的跨平台3D技术供应商，核心工程团队来自苹果、微软、IBM等知名企业，核心算法成员来自麻省理工学院、斯坦福大学等知名高校。

腾讯公司董事会主席兼CEO马化腾回顾了自己的创业历程说：深商的第一个特点就是创新，敢闯，连我这个只会写软件的书呆子，都被感召到去创业创新，这和整个深圳的环境是完全分不开的。

第二个特点是务实。众所周知，广东企业，尤其是深圳企业，其创始人来自五湖四海，因此更加务实、低调、不忽悠，不画大饼，说得到的就尽力做得到。

还有一个特点就是开放，因为我们来自五湖四海，没有本位主义和保护主义，大家都是平等的。深圳有一句著名的口号：“来了就是深圳人”。因此人们常看到很多的企业愿意到深圳发展，或者把总部搬到深圳来。政府也非常重视吸引外来的企业和人才。

深圳为什么会冒出如此多的优秀企业家？

我们要思考一个问题，就是：深圳为什么会冒出如此多的优秀企业家？

广东高科技产业商会执行会长王理宗认为深圳是企业家之城，他有一个非学术的解读，那就是大家来深圳就是为了办企业。他认为企业家来深圳创业，最原始的动力是赚钱致富，这也让民营企业决策更为快捷经营更为灵活，从而在初期跑得更快，也正因为这种致富的欲望，也使得民营企业对生存压力更为敏感，从而对技术创新、转型升级更为主动积极。

深圳企业家一直最担心的事情就是被淘汰。在传统制造业，担心的是转型升级不力，难以跟上时代的步伐；在高科技行业，担心的是创新不足，面对层出不穷的新技术应对无术；在传统服务业，担心的是业务模式受冲击，害怕自己的经营业态被取代。

危机感一直在推动着深商往前发展，所以深圳企业家最渴望人才，要技术人才，要管理人才，要国际化人才。

同时，外部环境很重要，一方面是营商环境，深圳成立之初就坚持小政府大社会，而且一直在政策上鼓励企业自由发展，这很适合民营企业发展；另一方面是毗邻香港的区位优势，深圳企业相较国内企业拥有国际化视野的先发优势；第三是深圳是最市场竞争化的，深圳企业从诞生伊始就面临市场竞争，和国内同行比拼，和国际对手较量，成功者哪个不是身经百战。深圳的企业家多是草根出身，没有什么特殊资源可以依靠，创业之初往往是有路就勇敢向前，没路就闯出一条路来。

正因为这样的内外因素，民营企业在深圳得以扎根成长，自然生长的，一片森林必然会长出几棵参天大树。深圳的企业家学习能力很强，具备颠覆精神，遇到转型压力时能够自我革命从而走出新路；遇到困难不会畏缩不前，看到机会同样果断进取。

“深圳是国内最像硅谷的城市，充满活力、多元化且具有包容性，这些往往是创新的开始和来源。”深圳柔宇科技创始人刘自鸿接受采访时曾这样表示。在谈到企业投融资环境时，刘自鸿也曾拿深圳与硅谷相比，“论风险投资对创新的支持能力和敏锐度，深圳的投融资体系可以跟硅谷媲美，不仅专业、投资能力强，而且国际化，某些方面甚至比硅谷做得还好。”

“深圳的创业环境与北京和上海相比有它独特的优势，深圳民营企业比较多，相对来说创业环境自由，催生了深圳一批成长性非常好的企业。”深创投副总裁李守宇在接受采访时说，像华为、腾讯、中兴、比亚迪都是从很小的企业成长起来的，深圳有培养一批批独角兽企业的能力。 [深商]



深圳成为民营企业家之城之谜

近年来，深圳一些高科技企业加快了在东莞、惠州等周边城市布局的步伐，“深圳总部、研发”+“东莞、惠州等周边城市生产制造”的模式已经成为了许多企业的标配。与此同时，粤港澳大湾区融合的步伐正在加快。

■ 文 / 左前锋

如果找国有企业500强，请去北京；找外资企业500强，可以到上海；但要找民族企业500强，一定要看深圳！

网络上的这句话虽然不准确但非常的形象。

深圳凭什么成为民营企业家之城？解读很多。这里，我们从城市的角度来作分析。

全球唯一有超过350家上市公司的城市

深圳是个由无数个传奇故事编织起来的年轻城市，走出了一条由低向高、渐进快速的产业升级转型之路，并正在成为科学发现的重镇。

深圳有逾350家上市公司，其中约220家是在上海和深圳上市，还有约130家在包括香港、美国等地上市。而且，深圳还有一

大批待上市的公司，把深圳称作民营企业家之城毫不为过。拥有超过350家上市公司的城市，全球只有深圳这个城市。

为什么深圳有这么多上市公司？

资料显示，深圳已经成长为全球最重要的移动通讯设备生产和技术创新城市，正在成长为生物、新能源与材料科学的引领中心。现在的深圳生产着近万种高新技术产品，是十年前的十几倍，其中半数以上拥有自主知识产权。深圳是大陆拥有PCT专利最多的创新型城市，是最重要的科技创新成果、科技创新人才和创新性企业的聚集地。

2016年，深圳知识产权发展实现多个全国第一：国内专利申请达到14.5万件，国内专利授权达到7.5万件；有效发明专利达到9.5万件，人均发明专利拥有量达到欧美日韩等发达国家水

平；PCT国际专利申请接近2万件，约占全国一半。有效注册商标达到55.5万件。计算机软件著作权登记超过15万件。

企业家与城市的创新精神是深圳最宝贵的财富，深圳成为我国创新增长的标志，深圳除了创新创业，还有创意，包括时装、黄金珠宝行业等，而创业、创新、创意与金融中心互动，使深圳在全球金融中心排名持续在15~22名之间。

哈尔滨工业大学（深圳）经管学院教授、深圳原副市长唐杰认为，在深圳之前，全球似乎还没有哪一个城市能够在短短的三十年里实现由农业经济向知识信息经济的连续跳跃，深圳三十年前的经济总量仅相当于香港的千分之二，目前约为香港的95%。

深圳一方面是民营企业蓬勃成长的沃土，同时也因为土地紧张、空间有限、资源短缺等条件的约束，以及生活成本高、房价高、企业用人成本高、企业税费负担重等，让众多企业迁出深圳，其中不乏深圳本土明星企业。

所以，唐杰提醒说：“过去三十余年，深圳取得了伟大成就，遇到过挫折，也有过‘深圳被谁抛弃’的迷茫。创新发展与结构调整是一个永远不会完结的过程，我们永远都在路上，面对新一轮结构调整，深圳要以构建大都市区的大视野，来突破所谓的‘空间不足’的误区。深圳没有理由骄傲，没有理由固步自封，没有理由懈怠，只能持续不断地负重前行，不断探索新转

型升级的道路。”

在创新大碰撞中升级

深圳是从一个小渔村发展成大都市的，原本就没什么产业基础，唯一依靠的是开放和创新。

随着发展，深圳逐渐形成各类产业格局，但到2000年前后，一直高速增长深圳面临了发展瓶颈的危机：发展地理空间有限、产业低水平竞争、生活成本高、经济增速放缓，2002年一度被贬为“被抛弃”的对象。

也正是很早就遇到这样的挑战，让深圳坚定了快速转型的决心，由投资驱动转为创新驱动，瞄准高科技制造、互联网、生物、新能源、新材料、金融、文化、现代物流等产业，并扶持本土企业的创新。

深圳重要的一条经验就是选准终极产业，把控流量要素，不断优化过程产业，依靠市场手段淘汰水土不服和昙花一现产业。深圳凭借交通区位优势和企业优势，通过建立平台，把控物流（港口、机场、陆上口岸）、信息流（互联网，比如腾讯）、资金流（银行、保险、证券，比如平安、招商银行、创新投）、人才流（各类创新发展企业）、技术流（以技术创新驱动的企业，比如

深圳凭借交通区位优势和企业优势，通过建立平台，把控物流（港口、机场、陆上口岸）、信息流、资金流、人才流、技术流，从而使得深圳成为一线城市和真正拥有大数据的城市。

深圳与国内国际先进城市基础创新能力比较

	深圳	北京	上海	广州	香港	新加坡	伦敦	纽约	东京
高等院校	深圳大学、南方科技大学	清华大学、北京大学、中国人民大学等92所	复旦大学、上海交通大学、同济大学等64所	中山大学、华南理工大学、暨南大学等83所	香港大学、香港中文大学、香港科技大学等8所	新加坡国立大学、南洋理工大学、新加坡管理大学等	帝国理工大学、伦敦城市大学、格林威治大学等	哥伦比亚大学、纽约大学、圣约翰大学、康奈尔大学等	东京大学、东京工业大学、筑波大学、庆应义塾大学等
研究机构	华大基因研究院、光启超材料研究院、中科院先进技术研究院等3所	中国科学院、中国高等科学技术中心、中国地质科学院等100余所	上海生命科学研究院、上海材料研究所、国家蛋白质科学中心等80余所	中科院广州地球化学研究所、南海海洋研究所、能源研究所等40余所	香港生产力促进局、应用科技研究院、纺织技术研究中心等	新加坡生物信息研究所、国立数据存储研究所、基因组研究所、信息技术研究所等	伦敦皇家研究所、伦敦科技创新中心、国家物理实验室、国家复合材料中心等	科尔德斯普林实验室、布鲁克海文国家实验室、贝尔实验室、IBM研究实验室等	国立无机材料研究所、国家高级产业科学技术研究院、精细陶瓷研究中心等

华为、腾讯、比亚迪、中兴、华大基因、大疆、研祥高科等），从而使得深圳成为一线城市和真正拥有大数据的城市。而生产环节弱化为过程环节、过程产业，依靠技术创新，通过智能化不断优化过程产业。这让深圳继续保持高增长态势，成为全球最具竞争力城市之一。

深圳不同年代有不同的产业发展重点，1980~1990年深圳通过“三来一补”发展服装、电子配件、玩具等产业；1990~2000年深圳通过国家开放政策，重点发展本土金融企业（银行、保险、证券）、家电企业和旅游地产企业，使深圳成为金融人才、房地产人才最为集中的城市之一；2000~2010年深圳集中发展生物技术、信息通信技术，本土企业瞄准了全球生物技术、信息通信技术、新能源技术；2010年以后，深圳新一代信息技术、新能源技术、智能制造、生物技术等开花结果。

深圳自始至终以全球目标为发展定位，坚持走自主发展、自主创新之路，目前，深圳依靠“企业技术力量+人才支撑+创新文化”，成为中国真正进入创新驱动发展阶段的城市。根据2016年全国大众创业万众创新活动周（深圳）上提供的数据，深圳拥有创客10多万人、创新载体1421家、孵化场地460多万平方米、超过7万留学人员、留学人员创业企业3900多家。

深圳还形成了政府与企业良性互动的创新氛围，即政府营造创新创业环境，企业坚持走自主创新道路。深圳许多企业从成立之日起，就立志做全国乃至全球行业领先企业，站得高、看得远，以全球行业领先企业为发展标杆，着重产业升级、产品升级，如华为、腾讯、比亚迪、大疆、华大基因等已成为全球行业领先企业。深圳不乏单纯由市场需求和消费升级拉动的企业，如房地产领域的万科、批发与零售领域的华强北电子市场、布吉农产品批发市场、平湖华南城，主题旅游公园领域中的华侨城和华强方特、家电（电视机）领域中的康佳和创维、金融领域中的平安保险与招商银行等，也有与全球技术革命和消费升级同步发展的华为、中兴、腾讯、大疆等。总之，深圳不同年代有

不同产业，也有不同本土企业诞生。目前，深圳是中国公认的一线城市，大部分企业都是总部企业，但事实上是本土企业造就了这一个一线城市，凭借企业影响力、企业竞争力成为一线城市。

深圳“新四大金刚”

过去，人们把华为、中兴通讯、平安集团、招商银行这四家企业比作深圳的“四大金刚”，这四家企业不但表现卓越、贡献巨大，同时也是深圳企业的代表，是行业的引领者。

如今，这四家企业仍然光芒四射，但在这个日新月异的时代，老“四大金刚”已经不能准确地代表新时期的深圳精神了，因此，“新四大金刚”产生，它们分别来自四个战略级新兴产业。

第一个战略行业是新一代信息技术产业，这是今天全球市场规模最大的科技产业，包含了集成电路、通信设备、智能硬件、物联网、软件工程等多个领域。

这个领域的生态级领军企业毫无疑问是华为，中国能否在新一代信息技术产业建立世界级影响力，相当程度上得靠华为的带路。华为成为深圳最大的金刚当之无愧，过去是，现在也是。

第二个战略行业是互联网，这是今天中国唯一一个可与美国抗衡的产业，目前这个领域公认的领军企业是腾讯，未来中国能否在互联网产业上攻占全球市场，更大程度上还得靠腾讯的带路。腾讯跃升为深圳“新四大金刚”的第二大金刚。

第三个战略行业是金融业，金融的重要性毋庸赘言，未来，金融业在中国经济的崛起中会扮演越来越重要的角色。深圳金融领域的生态级领军企业是平安集团，平安不仅位居中国保险企业第一名，而且在金融服务作了很多项创新，旗下诞生陆金所、平安好医生等创新型公司，甚至进军当下最热门的人工智能领域，根据今年国际权威人脸识别公开测试集LFW（Labeled Faces in the Wild）最新公布的测试结果，平安科技人脸识别技术以99.8%的识别精度和最低的波动幅度领先国内外等知名公司，居世界第一。平安集团仍然为深圳“新四大金

刚”的第三大金刚。

第四个战略行业是生物科技领域，这被认为是继移动互联网之后下一波产业革命的爆点，谁能赢得这个领域，谁就能赢得未来。

目前，这个产业才刚刚繁荣，还没有形成特别大的领军企业。华大基因是最被看好的种子选手，这家企业刚刚成功上市，市值达到80亿，已经向世界级领军企业迈出了重要一步。我们把华大基因称为深圳“新四大金刚”的第四大金刚。

华为、腾讯、平安集团、华大基因，深圳将依靠“新四大金刚”这样的生态级领军企业，发展出一些世界级的产业，带领中国经济走向世界。

深圳的方向

深圳这座“造梦之城”正站在一个全新的历史起点上。根据深圳政府在线发布的《深圳市人民政府办公厅关于征求<深圳市可持续发展规划（2017~2030年）>和<深圳市国家可持续发展议程创新示范建设方案（2017~2020年）>》意见的通告，我们可以了解深圳未来13年的基本发展思路规划。

经过三十多年的发展，深圳快速进入后工业化阶段，创造了世界城市发展的“深圳奇迹”，但也面临着资源环境承载压力大、公共服务资源供给不足、社会治理能力有待进一步提高等问题，未来发展亟需依靠科技、产业创新，突破城市发展瓶颈，推动科技创新与社会发展深度融合。

规划指出，深圳未来的产业趋势是以电子信息、生命健康、人工智能、新能源、新材料为重点，要在这些领域产生一批原创性重大科技成果，成长一批世界领先的龙头企业和隐形冠军，部分产业进入全球价值链高端。

深圳提出了要建设更具国际影响的创新活力之城的目標，其中有几大重点任务：

1、要大幅提升研发能力：研发实验室将获更多政策倾斜，在

核心芯片、工业母机、5G移动通信、石墨烯、机器人与智能装备等领域新建一批国家级、省级、市级工程实验室、工程研究中心和企业技术中心，实现产业核心技术和关键技术的关键突破。

2、深圳“总部化”：推进产业组织创新，引进国内外企业集团总部和区域性总部，培育一批本市企业进入世界500强。

3、打造粤港澳大湾区核心城市：深化与港澳在科技、金融、经贸、教育等领域合作。加快落马洲河套地区共同开发，建设港深创新及科技园，规划建设“深方科创园区”，打造深港合作新平台和深圳开放创新新引擎。

4、以产业园建设为部分合作发展支撑：以共建产业园区为支撑，引导企业开拓市场、合作和投资，包括：一带一路产业园、珠三角产业园、内陆产业园、丝绸之路产业园等，加强与喀什等丝绸之路经济带重要节点城市的合作，加快推进喀什深圳城、喀什深圳产业园等建设。

5、推进区域均衡发展：针对区域内部“西重东轻、西密东疏”的现状，坚持战略导向与问题导向相结合，大力推动城市发展东进战略。

里面提到几点值得关注

1、提出32个量化指标和实施五大重点任务助深圳实现五大发展目标。

2、可持续发展成为深圳提升城市竞争力的关键措施。新一轮科技革命为可持续发展提供了新支撑。粤港澳大湾区建设将为深圳可持续发展提供更广阔的空间。

3、加快落马洲河套地区共同开发，建设港深创新及科技园，规划建设“深方科创园区”，打造深港合作新平台和深圳开放创新新引擎。

强化与澳门的金融合作，通过澳门加强与葡语系国家合作，努力把粤港澳合作重点拓展到共同走向世界、开拓国际市场上。充分发挥前海重要平台作用，加快把前海建设成为粤港

深圳与北京、上海、广州等城市高层次人才情况比较

(单位:人)

类别	深圳	北京	上海	广州
院士数(人)	20	756	177	39
中央“千人计划”人才	228	1486	894	—
科技活动人员	293400	747400	448100	274100
研究与试验发展(RD)活动人员	174900	350700	242700	—
高级职称专业技术人员	115405	—	—	149900

澳深度合作示范区和城市新中心。

4、推进区域均衡发展。针对区域内部“西重东轻、西密东疏”的现状,坚持战略导向与问题导向相结合,大力推动城市发展东进战略,对空间发展进行系统谋划。

最令人瞩目的是人才高地建设目标,深圳要引进海外高层次人才创新团队100个、海外高层次人才2000人,新增认定国内高层次人才1500人,新增技能人才60万人。

从中我们可以看到,深圳这座城市在创新方面所取得的成绩,离不开政策层面对创新创业的大力支持。企业是创新主体,代表着市场取向。政府是创新环境的营造者,也要弥补市场失灵的不足。只有在法治框架下处理好政府和市场的关系,才能真正使市场在资源配置中起决定性作用。

研发全球化+前店后厂

在每天都在诞生新事物、不断迸发新能量的深圳,创新是这座城市永葆生机的秘诀。

在创新上,深圳企业已经整合全国甚至全球的资源,像华为、中兴等部分企业已经在全球开设研发机构,正是如此,深圳的创新实力已从过去的跟跑实现了并跑甚至领跑全球的蜕变,深圳的创新驱动发展取得了瞩目的成效,深圳的创新名片愈发闪亮。

截至2016年,深圳已支持企业、科研机构在全球建成250余家研发中心,建成70家集科学发现、技术发明、产业发展于一体的新型研发机构,1283家国家、省、市级重点实验室等创新载体。

近年来,深圳一些高科技企业也加快了在东莞、惠州等周边城市布局的步伐,“深圳总部、研发”+“东莞、惠州等周边城市生产制造”的模式已经成为了许多企业的标配。深圳和周边城市正在形成新型的“前店后厂”模式,珠三角内部正在重新进行产业分工,与此同时,粤港澳大湾区融合的步伐正在加快。

这种新的“前店后厂”模式,正在深圳以及其周边城市形

成。深圳从曾经港澳地区的“后厂”,变成了如今的“前店”,它的创新能力已得到大幅提升。

目前,深圳科技型企业已超过3万家。据统计,2016年,深圳新增国家级高新技术企业2513家,累计达8037家;累计培育了66家创客服务平台、237家创业孵化载体、17家国家级孵化器,覆盖了国民经济社会发展主要领域,成为集聚创新人才、产生创新成果的重要平台。

另一方面,深圳也面临着新的发展困境。近几年来,深圳被企业“抛弃”的消息从未断过。深圳的高房价,教育资源稀缺,人才短缺,成本高企等等,都是令企业隐忧的头等大事。

此外,深圳企业创新有四大“短板”:首先是科研,由于经济特区建设较晚,国家布局的重大科研基础设施较少;其次是高等教育资源的稀缺;第三是人才短板,深圳高层次专业型人才、先行技能型人才依然稀缺;第四是深圳创新自身的不平衡,虽然企业是深圳创新的主体,但由于科研基础缺乏,大企业和中小企业创新存在失衡,而小企业由于受到自身实力限制,人力物力投入不足。

实际上,深圳最大的短板是地理空间。深圳发展太快,变化太快,深圳这么小的面积已经难以承担原有的发展模式。中国城市经济专家委员会副主任宋丁指出:人口暴增、严重缺地、房价高企三大因素相互交织构成了深圳城市困局。

问题和困难是双面的,解决困难则意味着机会,赢得先机。对于深圳来说,只能勇当尖兵,再创新局。在新的时点上,深圳只有补齐短板,进一步擦亮创新名片,交出漂亮的成绩单。

正因为这样的困局,让深圳企业不得不从出生开始就瞄准全国市场、全球市场,参与世界竞争,这与北上广三大城市专注于本地市场、国内市场有很大的不同。

这也是为什么深圳这座城市和深商虽然很有包容性,但同时又有狼性的原因。靠着创新,凭着狼性,深圳未来将成为真正的“王者”。**深商**

以29载星河智慧 独创“产城投融资”模式 致力于城市综合运营

地产 | 金融 | 产业 | 置业



问道华为

8月25日,由深商总会,深商联会长庄礼祥带领近120名知名深商企业走进华为,这是深商系史上规模最大,规格最高,影响最广的一次深商黄埔军校活动。参与此次活动的均为深圳知名企业一把手,向华为消费者CBG CEO余承东、华为资深核心顾问陈培根等华为高管学习华为的经营理念和管理思想,探索深商的改革创新之路。

时间: 2017年8月25日
参观企业: 华为坂田基地
授课专题: 《华为CBG的成长、发展与愿景》
授课老师: 华为CBG全球总裁余承东
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



任正非：创新振兴百年科技

重大创新是无人区的生存法则，没有理论突破、技术突破和大量的技术累积，是不可能产生爆发性创新的。华为正在本行业逐步攻入无人区，处在无人领航、无既定规则、无人跟随的困境，因此，跟着人跑的“机会主义”高速会慢下来，创立引导理论的责任会到来。

■ 任正非 华为技术有限公司主要创始人兼总裁

从科技的角度来看，未来二、三十年人类社会将演变成一个智能社会，其深度和广度我们还想象不到。越是前途不确定，越需要创造，这也给千百万家企业公司提供了千载难逢的机会。我们公司如何去努力前进，面对困难重重，机会危险也重重，不进则退。如果不能扛起重大的社会责任，坚持创新，迟早会被颠覆。

战略耐力

人类社会的发展，都是走在基础科学进步的大道上的。而且基础科学的发展，是要耐得住寂寞的，板凳不仅要坐十年冷，有些人，一生寂寞。华为有八万多研发人员，每年研发经费中，约20~30%用于研究和创新，70%用于产品开发。很早以前我们就将销售收入的10%以上用于研发经费。未来几年，每年的研发经费会逐步提升到100-200亿美元。

华为这些年逐步将能力中心建立到战略资

源的聚集地区去。现在华为在世界建立了26个能力中心，逐年在增多，聚集了一批世界级的优秀科学家，他们全流程地引导着公司。这些能力中心自身也在不断发展中。

华为现在的水平尚停留在工程数学、物理算法等工程科学的创新层面，尚未真正进入基础理论研究。随着逐步逼近香农定理、摩尔定律的极限，面对大流量、低延时的理论还未创造出来，华为已感到前途茫茫，找不到方向。而重大创新是无人区的生存法则，没有理论突破、技术突破和大量的技术累积，是不可能产生爆发性创新的。

华为正在本行业逐步攻入无人区，处在无人领航、无既定规则、无人跟随的困境。华为跟着人跑的“机会主义”高速度，会逐步慢下来，而创立引导理论的责任会到来。

开放合作

华为过去是一个封闭的人才金字塔结构，我们

已炸开金字塔尖，开放地吸取“宇宙”能量，加强与全世界科学家的对话与合作，支持同方向科学家的研究，积极地参加各种国际产业与标准组织，各种学术讨论，有了巨大势能的积累、释放，才有厚积薄发。

内部对不确定性的研究、验证，正实行多路径、多梯级的进攻，密集弹药，饱和攻击，蓝军也要实体化。并且，不以成败论英雄，从失败中提取成功的因子，总结、肯定、表扬，使探索持续不断。对未来的探索本来就没有“失败”这个名词，不完美的英雄，也是英雄。鼓舞人们不断地献身科学，不断地探索，使“失败”的人才、经验继续留在我们的队伍里，我们会更成熟。创新本来就有可能成功，也有可能失败，我们也要敢于拥抱颠覆。

鸡蛋从外向内打破是煎蛋，从里面打破飞出来的是孔雀。现在的时代，科技进步太快，不确定性越来越多，我们也会从沉浸在产品开发的确定性工作中，加大对不确定性研究的投入，追赶时代的脚步。我们鼓励我们几十个能力中心的科学家、数万专家与工程师加强交流，把战略技术研讨会变成一个“罗马广场”。公司要具有理想，就要具有在局部范围内抛弃利益计算的精神。重大创新是很难规划出来的。固守成规是最容易的选择，但也会失去大的机会。

我们不仅仅是以内生为主，外引也要更强。我们的俄罗斯数学家，他们更乐意做更长期、挑战很大的项目，与我们勤奋的中国人结合起来；日本科学家的精细，法国数学家的浪漫，意大利科学家

的忘我工作，英国、比利时科学家领导世界的能力……会使我们胸有成竹地在2020年销售收入超过1500亿美元。

以优培优

用什么样的价值观就能塑造什么样的一代青年。蓬生麻中，不扶自直。奋斗，创造价值是一代青年的责任与义务。

现在华为奋斗在一线的骨干，都是80后、90后，特别是在非洲，中东疫情、战乱地区，阿富汗，也门，叙利亚……80后、90后是有希望的一代。近期我们在美国招聘优秀中国留学生（财务），全部都要求去非洲，去艰苦地区。华为的口号是“先学会管理世界，再学会管理公司”。

我们国家百年振兴中国梦的基础在教育，教育的基础在老师。教育要瞄准未来。未来社会是一个智能社会，不是以一般劳动力为中心的社会，没有文化不能驾驭。若这个时期时发生资本大规模雇佣“智能机器人”，两极分化会更严重。这时，有可能西方制造业重回低成本，产业将转移回西方，我们将空心化。即使我们实现生产、服务过程智能化，需要的也是高级技师、专家、现代农民……因此，我们要争夺这个机会，就要大规模地培养人。

今天的孩子，就是二、三十年后冲锋的博士、硕士、专家、技师、技工、现代农民……代表社会为人类去做出贡献。因此，发展技术的唯一出路在教育，也只有教育。我们要更多关心农村老师与孩子，让老师成为最光荣的职业。 [深商]

深商联合会执行会长林慧与诸位深商家人一起聆听公开课。



余承东：五年血战，成就今日

研发人员尤其需要渠道、零售和品牌营销能力强的人。所以，我们要找业界最优秀的人，加上华为自己最优秀的人，组合起最强大的团队。用任总的话说是要用“混凝土”团队来做。

■ 余承东 华为CBG全球总裁

我 1993年加入华为，是华为的第一代数字交换机开发人员，在华为近25年，也见证了华为从小公司成长到今天，非常不容易。

在华为这么多年，印象最深的是任总一直很有梦想的说我们要成为中国最大的民营企业，当时觉得很难，公司才20多个研发人员，两三百人的小公司。后来慢慢成长起来，再后来开发海外市

场，可以说是屡战屡败，屡败屡战。

企业发展真的非常不容易，每个行业都会面临着很激烈的竞争。有人说手机行业不是红海行业，是血海行业。我在华为最大的感受是，华为运营业务慢慢做到行业老大的位置，无论是收入、利润还是市场份额都做到了全球第一，这条路走得很艰辛。

转型高端品牌

2010年，我从欧洲回国接手终端，那时候华为在中华库里是最弱小的，在中国终端市场排不到前10名，而且在海外没有品牌。主要是做便宜机器，150美元以下，甚至几十美元的，当时很多项目都是亏损的，所以这个阶段非常艰难。2012年我们决定放弃低端，往中高端走。这个事情在华为公司内部争议非常大，很多领导都反对我，说华为适合做又好又便宜的东西，不可能做高端，因为没有品牌，做高端等于死掉。但是我们坚决做自己的品牌，从开放市场做起，从Marketing做起。其实华为的第一代产品 P1 是很不错的，因为我们没有品牌，在中国的品牌调研里，华为的品牌知名度2011年在中国T4下小于3%，海外只有百分之零点几。所以，我们开始每年持续增加品牌投入，构筑品牌、渠道和零售，去做精品。

在这个过程中，我们面临很多挑战和争议，开始我们做互联网平台，发表了华为荣耀手机，当时公司领导很生气，包括任总，因为我觉得电商很有前途，我们传统的手机行业需要给零售商大概25%~30%的点，而电商的成本大概只需要5%左右，成本差20%多，任何一个行业成本相差20%是具有颠覆性的，所以，我认为小米的模式非常有前途，雷军开始做手机的时候，我也开始做。

但刚开始小米做不太成功，公司很生气，差点把我搞下课了。后来小米很成功的时候，华为高层做了另外一个决定，让我们放弃华为品牌，直接搞荣耀，直接搞电商。当时我坚决反对，正式写了一个报告给任总，说我们的追求是什么，是超过苹果、三星，而不是成为另外一个小米。因为电商市场份额当时占了不到20%，80%还是在线下。现在的线上大概接近30%了。另外就是高端机，苹果三星的高端机全是在线下卖出去的，我们要想成为苹果、三星，就不应该放弃线下市场，不应该放弃华为品牌，任总看了觉得有道理。

这是华为公司一个很好的文化，有不同的意见是可以争论的，而且自我批判意识非常强，不会在一条路走到黑，走到死。

颠覆传统思维

我在华为遇到很多的问题，应该就是干部们的思维转不过来。人最难改变的是自己，过去越成功往往越难改变，因为他是按照过去成功的模式来

做。我们以前给运营商做低端的定制，本来做的是B2C的生意，但我们是按照B2B的模式来做的，做了产品给运营商，他来卖，渠道、零售都不用我们管，所以我们自己做B2C根本就做不了。在这方面，人的模式、思维非常难改变。然后我们面试了很多干部，找一些有学习能力的人做B2C，另外从业界吸纳优秀人才，用任总的话说是要用“混凝土”团队来做。因为研发人员，尤其需要渠道、零售和品牌营销能力强的人。

还有现在很多中国企业家对于怎么做品牌一点概念都没有，实际上华为也一样，这是目前我们面临的最大的挑战。

华为手机品牌在高端业还要提升，尤其在海外很多国家，苹果、三星还是高过我们。当时华为树立品牌的时候，中国的消费品牌没有一个进入Intergram TOP100的，华为是第一家进去的。之前华为品牌在海外知名度几乎为0，现在品牌知名度达到80%多，中国接近97%~98%，在Intergram的排名一路往上升。我们通过不断的品牌投资，不断做好高端产品来拉升品牌，将来有希望会做到前10位。

坚持战略方向

我认为做一个商业领域，看准战略方向的话，要有坚持精神。任总强调要健康发展，降低库存风险，持续增长，避免腐败，坚持把质量做好，要树立口碑，这几年公司的坚持是对的。

任总给对我们每个人要求两点：1、客户导向，现在叫以客户为中心。2、艰苦奋斗，以奋斗者为本。20多年来，坚持这两点最基本的精神，一点没改变。对管理岗位要求有自我批判精神，2+1一直没改变过。对于华为来说，我们现在遇到的最大挑战就是品牌的构筑，高端品牌的构筑还有差距，让消费者感觉到更加高端，所以，我们在最高端的份额上把品牌树立起来。

我们一直说要有敢于挑战的精神，企业家也是各个领域的创始人，拥有企业家精神，非常让人敬佩。没有敢闯、敢干、敢拼搏的精神，中国社会不可能进步。中国企业这几年进步很大，比如听筒等零组件，过去中国企业根本做不了，现在都能做，所以中国企业实力还是慢慢提升。在高端领域，像华为通信网络做到世界第一，我相信未来10年、20年，还是会有更多的“华为”站起来。 [采访]

陈培根：华为从冬天到春天的管理智慧

任正非把产品、研发、管理、战略、组织、流程复杂的关系浓缩为两句话，提出了华为在海外发展的宏观商业模式，一是“产品发展的目标是客户需求导向”，第二是“企业管理的目标是流程化组织建设”。

■ 陈培根 华为公司总裁办资深顾问

华为在美国《财富》杂志最新一期的世界500强名单中，首次以785.108亿美元营业收入打入前百强，排名第83位。而在8月24日发布的中国民营企业500强名单中，华为继去年排名榜首后继续领跑榜单。可以说，华为及其创始人任正非蜚声中外。

任正非的思想变奏

华为由国内向海外发展，这一步是在2000年的12月17日迈出的。2000年，美国爆发了互联网产业泡沫破灭以后引发的经济危机，国外的电信设备制造商开始收缩他们的战线，大量超越顾客需求的技术和产品被积压起来，华为的冬天来了，所以任正非决定在冬天的时候向海外拓展。标志着这个转折点是《华为的冬天》这篇文章，在这之前，华为是一个彻头彻尾的国内公司，在国际上没什么营收。从2001年以后，华为开始一步步在国际上拓展自己的生存领域。

2000年，华为继续保持高速增长势头，销售额达220亿元人民币，并以29亿元的利润居国内行业之首，但因深感美国IT业泡沫消退的危机，任正非于同年十月开始撰写2001年十大管理工作要点，指出华为或将面临最困难的一年。任正非于2月17日，在华为内刊《管理优化》第148期，以“华为的冬天”为标题，刊登了讲解全文。

文章指出，全球经济一体化的本质是什么？就是一战用产品进行的战争。德国二战的时候用武器、军火主义扩张失败了，但是德国经过对二战的反省和自我批判，重新焕发了生产力，调整了他们国家的方向，所以他们在产品大战中间，在制造业工艺方面占据了世界的上游，所以德国的产品

赢得了世界人民的尊重。一个国家、一个企业、一个商业组织最重要的是什么？就是产品，没有产品不要谈战略。很多昔日的大国强国面积辽阔、资源丰富，今天为什么沦落为边缘？因为他们没有全球化的产品，一个全球化的产品不是闭关锁国可以造出来的，它必须在今天这个全球信息一体化的时代，要凝聚世界各国文明的结晶，它才能够成为一个优秀的产品。

企业的生存之道

2003年8月30日，华为《管理优化》报上发表了一篇文章，这篇文章就是《在理性与平实中存活》，在这篇文章中，任正非把产品、研发、管理、战略、组织、流程复杂的关系浓缩为两句话，提出了华为在海外发展的宏观商业模式，一句是“产品发展的目标是客户需求导向”。第二句是“企业管理的目标是流程化组织建设”。这两句话相辅相成，第一句话说的是领导，做正确的事情；第二句话说的是管理，用正确的方式做事。这篇文章自从他发表至今，华为的实践仍然是围绕着这两句话在进行，在不断的把它细化、平台化、规范化。

2000年IT业泡沫的破灭，以及随之而来的冬天，引发了任正非对这场商业危机的反思。技术导向的反思、经济发展中激进思潮的反思、农业文明的反思、逐渐发展成为对商业伦理和商业模式的大规模的全局的反思，任正非发表了如“华为的冬天”、“我的父亲母亲”、“北国之春”“认识驾驭客观规律”等等，这一系列密集的文章和讲话，表明了任正非在这段时间思考的广度和强度。从当下的IT泡沫破灭，追溯到其由来已久根深蒂固的人性本质，从对华为的自我批判到人类历史进程中经济灾



难的反省，从企业家个人在历史上的定位到企业组织文化建设的方向，任正非经历了自创建华为以来最痛苦的思想过程。在反思中调整，在调整中发挥，在发挥不利时再反思，如此循环不息，持续深入系统的反思终于升华为理论上的突破。

《在理性与平实中存活》这篇文章中首次为华为提出的宏观商业模式，也是任正非长达4年来密集思考的理论性总结。在哲学的意义上，这个理论模式认为企业的灵魂不是企业家，而是顾客，因为企业家的生命是脆弱的，而顾客是永远存在的。所以只要坚持以顾客为中心，建立流程化的组织，企业就永远有灵魂。

华为的创建历程

2011年，任正非发表了一篇文章《一江春水向东流》，这篇文章表明华为这个在农业文明土壤上诞生的民营企业已经融入到了世界文明的主流之中。在这篇文章中间，他详细的回顾了他在创建华为之初的想法，创建华为的过程中遇到的一些问题，他人生最困难的时刻，他是怎么样思考、以及一再的反省，最后走出人生的困境，带领华为融入到世界的文明主流之中，这篇文章在某种程度上是华为发展历程一个非常浓缩的概括。

我们来看看任正非是怎样介绍他创建华为和发展华为的，以及他对华为未来的希望。很多人问过我，现在是任正非还在，华为还在发展，如果任正非不在了，在后一个时代，华为会向何处去？任正非也在一直思考这个问题，所以他认为文化和管

理可以保持华为在一段时间内的持续运转。

《一江春水向东流》摘录：我一生最大的荣幸就是赶上了改革开放的历史机遇，是小平同志的思想引导中国走上了初步的市场经济，我赶上了一个好时代，有幸搭上了这条船，随波逐流到今天。那是一九八四年，由于大裁军，我复员转业，南下深圳。后来因为打工不顺利，在生活所迫，人生路窄的时候，我于八七年自谋出路，才创办了华为公司。那时我已领悟到“只有组织起大家一起工作才能成功”这个人生真谛。

一个国家要从落后的农业文明走向现代化的制造强国是不容易的。美国在1789年成为世界上第一个通过宪法治国的国家，但是美国的宪法蕴含着两国两制，1865年，美国通过了宪法修正案，从宪法层面废除了奴隶制，美国从此开足马力向一个制造业大国发展，终于在20世纪取代英国成为世界上最强大的国家，可见美国走向现代化的不容易。1979年邓小平访问美国，中国正式开启了向制造业大国发展的进程，到今年38年，中国还有漫长的时间走向一个在高端、中端、低端整个产业链都具有先进现代化水平的制造工艺国家。

每个传奇都有坎坷的一生，都有一段默默无闻的时光。华为从名不见经传的民营企业到如今的世界百强，从痛苦的自省和调整到理性与平实的发展，从苦难的冬天到一江春水向东流的春天，历经艰辛与磨难。但最后的最后，他们最终惊艳于历史的舞台，声名鹊起，这不能说是一种偶然，更是种必然。 [深图]

2000年IT业泡沫的破灭，以及随之而来的冬天，引发了任正非对这场商业危机的反思。



方大如何坚持三个不变？

没有员工就不会有企业，客户可以通过员工的努力去争取，有了好的客户就可以有好的利润，股东也就会得到回报。对于企业创造利润来讲，员工是最基础的。

8月23日晚，金蝶集团董事局主席徐少春、大生农业董事长兰华升、毅德控股创始主席王再兴、南方航空董事长刘国军、海王集团总裁张备、皇岗实业董事长庄创裕、雷曼光电董事长李漫铁、中科招商总经理林敏雄、中科创董事会主席张伟、中信银行信用卡中心总裁吕天贵、新恒熙控股集团董事长林炜恒、洪涛装饰董事长刘年新、运发集团董事长曹建社、深商总会执行会长林慧，14名深商走进方大集团，与方大集团董事长熊建明围炉夜话，探索深商发展之路。

分享发展智慧

熊建明：1991年底方大在蛇口成立，到今年

26年了，我们不忘初心。这20多以来，甜酸苦辣，每一步都非常的艰辛，但好在我们在深圳这样一个宽松的环境，支撑着方大一直发展。

方大是中国最早做幕墙的企业之一，在中国幕墙行业，方大虽然规模不是最大，但在技术和创新上一直保持领先，这点我们有底气。最近方大重新提出一个口号是“要做幕墙的医生”，我们已经编完了标准，准备作为幕墙的监测系统。幕墙5年一体检，就像人一样要体检，5年出具幕墙的检测报告，凡是我们的检测报告，我们对你的幕墙5年负责。这个市场我们预估每年有近千亿。

方大2000年开始搞屏蔽门，大概3年就进入市场，屏蔽门软件就占了市场约一半，在全球也是

占到了1/3。不仅如此，中国的屏蔽门标准是由我们方大来制定的。现在我们跟深圳地铁、武汉地铁、南京地铁、天津地铁等已经建立了合作关系，每一个车站里面除了列车以外的维保都可以全下来，全方位提升我们的这块业务。

方大是中国的第一家民营企业上市公司，这么多年有三个不变：老板没有变、管理团队没有变、主营业务没有变。我在2001年的时候，把约41%的股份给了我的团队，这些股份到今天值几十个亿，所以团队非常忠诚于公司。团队的管理这一块确实是中国企业家比较头疼的。我的想法是，授权要充分，但是授权充分不等于不监督。相信你不等于不监督你，信任你不等于不监督你。

方大说大也不大，说小也不小，如何去管理？就靠员工的积极性，这一块我确实花了很多精力。方大就是幕墙的黄埔军校，地铁屏蔽门也是全国行业的佼佼者。深圳总部每年要招几百个大学生进来，首先要解决住问题，我们在西丽把整栋的农民房租下来自己改造，并配有大巴接送，这样才能留住人才。如果要排序，员工永远是第一位的。没有员工就不会有企业，客户可以

通过员工的努力去争取，有了好的客户就可以有好的利润，股东也就会得到回报。对于企业创造利润来讲，员工是最基础的。我们讲不忘初心，员工就是不能忘记的初心。方大无论多么困难，从来不会欠发员工的薪水。方大员工每周要保证1小时的培训时间，一年一次员工体检，员工享受国家带薪休假福利。

交流管理理念

徐少春：听了熊总的介绍，我觉得很多管理理念、思想非常切合大家。方大非常令人尊敬，也许大家在深圳的每一栋大楼都有方大的幕墙。“员工就是我们不能忘记的初心”，我很赞同，这就是“致良知”，团队的稳定跟企业的发展有很大的关系，方大的很多机制设计的非常好，非常值得我们学习。

一个企业的发展其实根本还是靠管理理念，坚持这样，方大将来可以发展得更好。幕墙行业市场特别大，幕墙行业完全可以标准化，完全构建设，甚至比干别的东西规模可以做得很大，特别是一些新型材料，包括新科技。今天听了熊总的介绍

方大这么多年有三个不变：老板没有变、管理团队没有变、主营业务没有变。



熊建明



徐少春



张备



王再兴



兰华升



刘国军

非常好，未来潜力很大，向您多学习。我们不仅是在企业管理这块可以合作，还可以在更广泛的领域进行合作。

张备：听了熊总介绍真的是很受启发，我有几点感想。一、深圳这座城市的历史是企业家创造的历史，这个城市是企业家和他的员工建设起来的。二、很多深商跟熊总这样优秀企业家走过的路是很相似的，到了深圳这片热土以后，可以离开体制，离开家乡，然后把这件事情做的这么大，像华为和其他企业一样，在国内做起来，还走向世界，一步一个脚印做实业，值得我们学习。三、企业管理其实是很很有学问的，熊总不光是自己的企业做得好，还培养了一批优秀的人才，他们在您这里学到了系统性的思维。这里面有一个最重要的前提就是关爱员工、与人为善、守法经营、不忘初心，我觉得这就是深商的精神所在。

王再兴：方大做得这么好，从深圳走向世界，从全国走向世界，成为行业的典型，并建立了行业的标准。方大的创新意识特别强，一个企业的生命力在于创新，创新才有发展。总的来说方大的壮大一是靠机遇，靠深圳改革开放的大环境；二是方大管理经验、创新意识，很早就有意识把职工利益跟公司利益绑在一起，结伴同行，股票可以卖1/3

去解决各种问题，留着2/3必须跟着企业走，把企业的发展跟效益和员工结合起来。更重要的是熊总人品、人格是值得大家尊敬的，是值得每一位员工尊敬的，衷心祝愿方大的未来会更加辉煌。

兰华升：这几个方面，把企业共同发展与员工的个人发展合在一起，在早期资本为王的阶段，现在我们一直讲是后资本年代，大家更加意识到这个的重要性，很多人在近几年对于股权激励已经有了很多的动作，而熊总在股改之前就有这样的动作，这是有勇气的。方大是中国第一家民营企业的上市公司，三个没变：老板没变、团队没变，最难的是主业没变，这在中国资本市场非常少了，这里边有一个坚守和创新的问题。熊总一直在坚守他的产业和创新的理想。如果只坚守不创新是走不到今天的，但创新也不是那么容易的，所以对熊总确实是非常敬佩的。

刘国军：我也非常佩服熊总，把41%的股份给到员工，这是需要点魄力的，它不光是钱，还关乎理念。现在有些机场的廊桥外面的幕墙就是没有考虑到环保，所以T4要建起来，我们必须按方大的标准来建。我们要向熊总学习，希望熊总出门首选南航，我们将为您及您优秀的员工提供极大礼遇。 **深商**

亲 亲近|亲和|其实并不难

近 靠近|走进|原来就在咫尺



绿 绿色|绿意|看到也能摸到

色 因为有了绿色，我们不再寂寞





深商走进滨海宝安， 共话宝安精神

7月3日，深商总会、深商联以及深圳市中小企业公共服务联盟共同举办了深商名企走进滨海宝安活动，深商总会、深商联会长庄礼祥，三诺集团董事长刘志雄，大生农业董事长兰华升，前海置富董事局主席马少福等近150名深商出席，与宝安区委原书记黄敏、区长姚任等领导进行了沟通交流。

7月3日，在宝安区政府有关人员的带领下，深商一行150人参观了金融超市、宝安区规划展览馆、西湾红树林公园、宝安区政府服务中心等地。庄礼祥在讲话中表示，深圳最大的竞争力就

是有一批具有国际影响力的大企业和企业家，包括华为、万科、正威、招商等，王石、马化腾、任正非、马蔚华、马明哲等等，这些深商已经成为深圳的标签。深商是一个活跃的群体，充满创见与活力。正

是这些优秀的企业家，在迅速地融入到全球经济一体化的浪潮中，在深圳这座中国最大的移民城市里形成具有统一文化凝聚力和精神感召力的商业群体。而今，深商正在不断崛起，从深圳走向广东、走向全国、走向世界，已经成为全球一支活跃的商业劲旅。深商系中有一大批知名的企业和一大批受人尊重的企业家，他们形成了深商这一强大的企业集群，汇聚形成一个宏大的力量，能够影响全国、影响全球。深商走进宝安，将借力宝安，助力宝安，有质量的发展，可持续的发展。我们坚信，宝安将走向世界，深商将走向世界。

黄敏表示，企业家是经济活动的重要主体，要深度挖掘优秀企业家精神特质和典型案例，要弘扬企业家的精神，发挥企业家示范作用，造就优秀企业家队伍，要营造依法保护企业家权益的法制环境，营造企业家公平竞争、诚信经营的市场环境，营造激励企业家干事创业的社会氛围。宝安区与深商喜结良缘，是落实总书记新理念、新思想、新战略。以国际视野、战略眼光、创新精神为标志

的深商精神，是深圳城市竞争力的重要组成部分。是深圳改革发展的重要动力。深圳市要建设现代化、国际化创新型城市，深商是一支重要力量。借力深商，助力宝安。宝安通过深商这个平台，和深商的几万名企业家进行接触，走向世界。

会上，来自深商的企业家结合宝安城市发展规划和产业布局，分享了企业未来发展规划和期望。

三诺集团董事长刘志雄：宝安政府政策对于企业的牵引，书记做了大布局、大着眼、大创新，我们对宝安的发展是很清晰的，而且现在宝安加大力度在建造新的经济，打造深圳质量。深圳改革开放30多年，深商是这座城市的名片，大家紧紧团结在这个平台，一起将深商的招牌擦亮。深商现在已经崛起，相信还有更多深商涌现出来。深商开拓创新、合作共赢的精神，一定会为我们国家的繁荣富强昌盛贡献力量。我坚信深商能够在新的时代引领前行。我坚信宝安一定会成为深圳制造2025的标杆，我们团结一致，共同为滨海宝安、产业名城做出深商的贡献。

深商走进宝安，将借力宝安，助力宝安，有质量的发展，可持续的发展。我们坚信，宝安将走向世界，深商将走向世界。



大生农业董事长兰华升：今天走访宝安，相信在座的每一个人都深有感触，在走的过程中、聊的过程中，非常震撼，这份震撼第一个是在黄敏书记带领下，整体的大视野，深圳速度、宝安速度，还有一个是今天下午讲到宝安区高效办事，黄敏书记讲到一句话，服务体系，宝安区委区政府全心全意为企业服务，为老百姓服务，在为我们企业的发展，为我们生产提供非常好的环境。我相信深商的每一位企业家对来到宝安都非常高兴，这也更加坚定了我们进入宝安的信心。

左右家私董事长黄华坤：左右家私能够取得长远的发展，得益于深圳这座开放、包容、创新的城市，特别是今天，我非常感慨，也非常感谢深商系和宝安区政府这么用心帮我们，大开眼界，身心震撼。我是一个制造企业，相信在座很多的制造企业现在都碰到市场转型的困难阶段，很多也感觉到很迷茫、很困惑，但通过今天参观宝安区政府，我感觉毫无迷茫、毫无困惑，今天的宝安区政府就像当年改革开放的特区精神。我们有句话“最优秀的人才其实就在党内，就在政府里面”，宝安区政府这么创新，这么用心，真正的去为人们做服

务，充分体现了宝安区的第二次创业的宝安精神。

宝安是深圳的经济大区、产业大区、人口大区、国土大区，是深圳最具发展潜力的地区之一。宝安既有得天独厚的区位优势，也有雄厚的产业基础，是深圳西部的城市中心。近年来，宝安提出要把“滨海”作为城市的灵魂，把“产业”作为立区之本，加快推进宝安滨海中心区、大空港新城、西部活力海岸带规划建设，加快建设“滨海宝安、产业名城、活力之区”，以“产业第一，企业为尊，民生为本”的理念，力争把宝安建成“有全球影响力”的城市区域。

据了解，宝安区现拥有国家高新技术企业已达2222家，智能制造产业规模1000亿元，居深圳市第一。近年来，宝安区强力推进重大产业项目落地，一批龙头企业陆续落户宝安。创新驱动引领下，宝安区的产业转型升级已见成效，“宝安制造”正逐步转向“宝安智造”。这次活动，旨在帮助深商企业家深入了解滨海宝安区优惠政策，与宝安区委区政府主要领导近距离交流，推动产业对接与落户。通过活动深入交流探寻合作商机，进一步推动深圳经济的发展。 [阅读原文](#)

宝安区现拥有国家高新技术企业已达2222家，智能制造产业规模1000亿元，居深圳市第一。



剧院、音乐厅；体育场馆；主题公园、游乐场；多功能厅堂；
商用酒店会议；现场演出；演艺娱乐；影院；宗教场所等

音频系统解决方案

AUDIO SYSTEM SOLUTION

迪斯·中国

深圳·北京·上海·武汉
WWW.DESFINE.CN
+86-755-8355-1120

DESFINE迪斯文化产业园大型音频系统全球供应商





最强大脑邂逅柔性科技

5月25日,由深商总会、深商联会长庄礼祥率队的15名深商走进深商总会会董单位、全球成长最快的独角兽科技企业之一——柔宇科技有限公司,作为各自领域的佼佼者,与刘自鸿董事长交流互动、智慧碰撞。

出席成员:

庄礼祥 深商总会、深商联会长	周南 金晋实业董事长
刘自鸿 柔宇科技董事长	刘鸣宇 奔凯安全股份董事长
王文银 正威国际集团主席	黄育存 创捷控股董事长
徐少春 金蝶软件集团董事局主席	陈尚坚 西德电气董事长
陈树雄 中国联通党委书记、总经理	朱力为 海岸集团董事
薄连明 TCL集团总裁	董佳韵 阳光采购网CEO
林卓茂 博汇实业董事长	蒋昌建 最强大脑主持人
杨小舟 广发银行深圳分行行长	林慧 深商总会、深商联执行会长



柔宇科技有限公司 (Royole Corporation) 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。

柔宇科技于2012年在中国深圳、美国硅谷及香港同步创立,并先后获得包括IDG资本、中信资本、基石资本、深圳市创新投资集团、松禾资本、源政投资、富汇创投、AlphaWealth、WARMSUN Holding Group、Jack and Fischer Investment、美国骑士资本等一批国内外著名风险投资机构和投资人数亿美元的共同投资,公司创立四年市值已突破30亿美金,成为全球成长最快的独角兽科技创业公司之一。

柔宇科技体现柔性之美

刘自鸿,柔宇科技有限公司董事长兼CEO,全国青年“五四”奖章获得者,2017年被达沃斯世界经济论坛评为“全球青年领袖”,成为深圳经济特区成立37年来的第一个“全球青年领袖”。他2012年在美国硅谷、中国深圳及香港同步成立柔宇科

技。短短4年多时间,柔宇发展成为全球柔性显示、柔性传感、虚拟现实及相关智能设备的领航者,如今公司估值突破200亿人民币。

刘自鸿在发言中介绍了柔宇的起源和发展现状。他说,柔宇还是一家比较年轻的创业公司,运营还不到5年,在过去的5年当中,我们主要专注于人机交互技术,包括柔性显示屏、柔性传感器、柔性电子,再加上显示。“柔宇”的名字来源代表了,希望柔性电子将来无处不在,能够体现世界的柔性之美。

2012年我离开纽约回到深圳,开始创业。刚开始,我在全国跑了一圈,当我在深圳看到晚上9点腾讯大厦依然灯火通明,科技园到处是年轻人讨论工作的时候,非常感动,我认为这就是深圳创业的精神,深圳开放、包容、务实的精神对我吸引非常大,因此,我留在了深圳。三个人,三个小花篮,没有大张旗鼓的盛典仪式,没有大佬们的现身致辞,没有大手笔的启动资金,甚至连办公门牌也没有,柔宇在深圳就这样正式开业。4年之后,我们有来自全球12个国家的1000多员工,完成了5轮融资,B轮融资的估值大概是200多亿。

1 2
3 4

- 1 庄礼祥会长为柔宇授牌
- 2 企业家们参观柔宇
- 3 大佬们座谈交流
- 4 企业家们参观柔宇



庄礼祥 王文银 徐少春 薄连明 刘鸣宇 朱力为

我们的核心是一个0.01毫米的柔性显示屏，目前基本上就是在这个厚度上不断优化性能，不断调试新的产品。我们实际上从材料、工艺、电路、器件都有自己比较核心的技术，目前有700多项的国际专利，这是具有自主知识产权的完善技术。除了柔性显示屏之外，我们还做柔性电路和传感器，但是不一定要有显示材料，不一定要有发光材料，这样的薄膜上做传感器之后可以集成到衣服里面，或者融入到生活当中的沙发、桌布、墙面，不受形状的限制，具有感知功能。

技术创新提升感知世界

今天移动互联网已经是我们生活中不可或缺的部分，最主要就是手机的出现，把原来PC上的很多功能在手机上实现。我们通过柔性显示把基于大屏幕的PC互联网模式和基于小屏幕手机的移动互联网模式结合在一起，不光是硬件，软件、互联网、商业模式，整个生态系统可能因此都会发生变化。柔性显示不光是一个窗口，我们希望打开这个窗口可以看到一片森林，后面有软件、互联网、商业模式的一系列的配套。

未来信息技术可能主要就是三个方面。1、人机交互型，人跟机器打交道的方式，比如说显示、传感、控制、语音识别、图象识别，这些都是人机交互的一种方式。2、有了交互之后，机器接收到信息，通过人工智能、算法、软件进行分析决策处理。3、处理完之后通过互联网的方式或者万物互联的技术把这些个体连接起来，就变成未来整个信息社会。

我们的使命是希望通过技术创新让人们更好的感知世界。确切地说应该叫通过人机交互的技术创新，让人们更好地感知世界，不管是虚拟现实还是柔性显示，都是实现这样的初衷。

庄礼祥：我曾经讲过“深圳是不断创造奇迹的地方”，今天在座的每位企业家，包括蒋昌建主

持都在创造奇迹，每个人都可以写一本书。刘自鸿有几个特点让我对他有非常深刻的印象：一是年轻，他1983年的。2、学历高。3、开拓精神强，创新能力强。刘自鸿17岁江西抚州的高考状元。曾经获得全国数理化奥赛物理一等奖、化学一等奖，21岁清华学士，23岁硕士，26岁斯坦福电子工程博士，如今是“中国青年五四奖章”获得者，国家千人计划特聘专家，中美10大创新人物。这是他和他的团队能够取得成功的一个很重要的前提和基础。

王文银：深圳这座城市，去年的财政是1.5个台湾，2个香港，2个新加坡，4个安徽，4个重庆，4个四川。为什么深圳市有这么强大的能力呢？深圳这个城市有强大的代谢功能，一代代企业家都完成了伟大的使命，非常了不起。刘自鸿非常了不起，值得我们深圳企业家学习。我经常讲投资年轻人就是投资未来。深商的企业家一定要有这种心态，一定不要觉得自己做得很好了，要在知足常乐和不知足常乐之间找到平衡点。

产品模式满足多个场景

徐少春：刘自鸿的眼睛非常有神，其洞察力非常非常的强。柔性技术和感知技术是人工智能里头非常重要的一个领域，人工智能有感知技术、计算技术、认知技术，如果感知技术不能突破就很难模拟或者说接近人类，所以他的应用前景是特别特别广泛。机器人未来在企业管理当中，或者办公环境当中是有广泛的应用前景，如果与柔性显示科技结合起来，想象空间非常大。另外，医疗行业也需要很多柔性显示的科技。

薄连明：显示和传感加起来成为人机交互，人机交互又成为人工智能，这个逻辑关系抓的很准确。现在无论从人工技能还是人机交互来讲，技术都是百花齐放的，技术本身是最底层的，真正重要的是商业变现和应用场景。柔宇的应用场景比较



杨小舟 陈树雄 黄育存 周南 蒋昌建

多，但是从商业角度，希望柔宇更加聚焦于应用场景一个一个突破，相信比抓10个不同应用场景都蜻蜓点水地试一试会更好一些。

刘鸣宇：我们企业做科技模式识别，现在主要做指纹、人脸虹膜。前年我们做了支付手表，任何科技公司无外乎技术模式、产品模式、方案模式、服务模式，像柔宇最近在技术模式，未来可能转向产品模式，也可能转向服务模式，这个定位对于企业来讲很重要，定位实际上也在不断地调整 and 变化，都要适应市场。柔宇的技术模式未来肯定会跟生物识别结合，未来我们想跟柔宇共同探讨技术模式的产品模式和更多的应用场景。

朱力为：我们的企业在海岸城，主业是做房地产和商业。最终端的产品设计，技术我也不懂，相信团队做的非常好。在终端落地化的产品上，我们做海岸城商业，跟终端的消费者接触比较多。未来的产品不管是to B，还是to C，要找到适合消费者的东西。产品要找到最终的使用者，通向市场，最终打动消费者。

科技应用改变人类生活

杨小舟：广发银行原来是由花旗银行控的，从去年9月份发生很大的变化，中国人寿正式入主广发银行，占我们的比例44.43%，我们的业务模式也发生了很大的变化，由原来做中小企业，现在改成做高科技、成长型的大企业，近两年开始在投行业务上加大了力度。广发银行的信用卡中心还有一个商城，有2000多万客户，也可以卖柔宇的产品，柔宇的产品很丰富，未来的空间也很大。

陈树雄：未来的时代是万物互联的时代，也是人工智能的时代，从目前来看，智能终端已经发展近乎到了极致，从功能制造、智能终端上都爆发式的增长，但是从近一年来看，整个终端的销售量大幅度下滑，智能终端发展到现在属于严重的滞

涨时期，拐点即将发生，特别是5G技术。柔宇的技术非常先进，也是颠覆现有智能终端的主要技术，这个行情一定要跟上，如果跟不上，一开局智能终端在AR和VR广泛应用，特别是AR。

黄育存：我们企业是做手机供应链的，也做产业链的整合，现在做的是智能手机，做汽配，还有一块是做核电的智能化。对柔宇的建议，一是找到场景，可以真正把技术应用下去。首先是显示屏，像我们的终端，或者在我们的建筑方面有没有一些高价值的东西，用这种场景去突破。二是作为一个研发公司的定义要定好，特别是生产这一块，涉及到生产，管理也是很复杂的，特别是在深圳，对生产这个环节越来越重视。

周南：我是做房地产的，对高端技术没那么专业，刘总企业这种开拓创新的精神，特别是深圳深商联的精神，我一直很欣赏。刘总办公室的阳光文化、阳光企业，同时整个布置特别年轻，特别有朝气，很感动。刚才谈的问题，包括我们从技术层面来颠覆性的思路，我也是非常认同的，从几位谈到的焦点、场景，市场和销售方面，相信柔宇会越来越棒，同时在中国在世界会做得很棒。

蒋昌建：我现在正在做一件事情，就是用视觉的语言，将高科技产品通过设定一个特殊场景表现出来，充分表现科技是怎么改变生活的，以及改变的过程，包括结果的背后怎么把人心、人性、人情折射出来。最简单的语言就是用最强大脑的调性，做一个大型的科技秀。市场本身是企业要去开发的，从另外一个角度讲，市场本身也需要去教育，这样的大型科技秀，能够缩短产品跟市场之间的结合过程以及整个教育过程，让观众真正去了解科技其实离我们很近。

活动中，由深商联和博汇集团就“深商产业城”进行签约，以及深商联用建设3年的中小企业公共服务平台和阳光采购网进行战略合作。深商



深商广西行：播撒大爱，共迎智慧

2017年4月，30多位深商企业家，从深圳出发，在广西由北至南，3天考察4个城市，纵贯广西近千公里，不仅近距离感知了广西的高歌猛进，更亲手传递了给对口帮扶地区的浓浓关爱。

今年4月，习近平总书记考察广西。一时间，八桂大地热潮涌动。作为已在广西北海投资建厂的深商企业家代表、三诺集团董事长刘志雄敏锐地感受到了这股热潮。

而早已在为深商企业家走向全国在大桥铺路的深商联执行会长林慧也早有此意。于是深商联牵头、三诺集团推动的“深商广西行”活动迅速启动，两天内，30位深商企业家踊跃报名。

1166万元传递“深商”之爱

投资考察，帮扶为先。极富情怀和责任感的深商企业家，共同决定首站赴广西河池——深圳对口帮扶的地区。

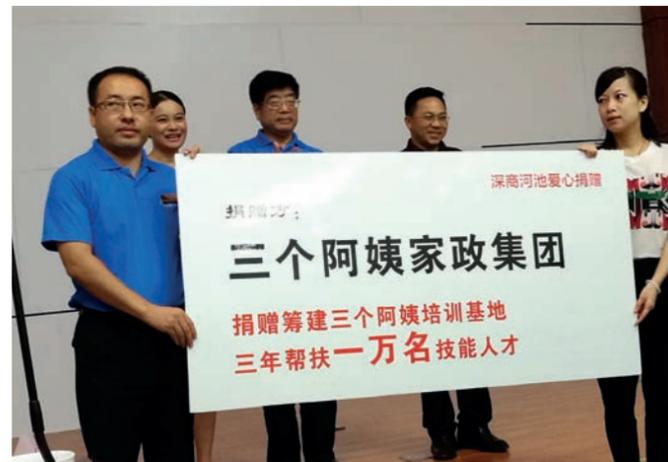
7月26日晚，广西河池宜州广场，灯火阑珊，音乐起伏，市民翩翩起舞，考察团在暮色中抵达宜

州。而当天，不仅是宜州市改市为区挂牌的喜庆日子，也是广东省委常委、深圳市委书记王伟中率深圳党政代表团到广西调研对口扶贫协作工作的关爱日子。

宜州隶属河池市，是壮族歌仙刘三姐的故乡，也是“中国长寿之乡”，宜州物产丰富，是广西商品粮、蔗糖、沙田柚、桑蚕和鱼类的生产基地。

晚上10点，广场不远处的酒店里，考察团成员在简单晚餐后，在微信群里火热进行捐款接龙：“6、深商总会党委捐资助学10万元；7、欣旺达电子创始人王明旺捐资助学10人3年6万元”……城市静谧，爱心接力，情义流淌。

第二天上午，考察团先了解宜州区的招商引资项目，然后前往刘三姐镇的龙洲岛和旅游集散中心。碧波荡漾在青山之间，壮族姑娘们用山歌和笑



脸迎接远方的客人。

仁者爱人，也被人所爱。在深商企业家汇聚爱心的同时，河池人也庄重地表达了对深商企业家的感谢——当天下午，一场简朴而热烈的捐资助学仪式在“广东省第二扶贫协作工作组河池指挥部”的会议室里隆重举行。

河池市常务副市长韦朝晖细致地介绍了河池的市况和目前深圳对河池的帮扶行动。这位博士毕业于天津工业大学的美女市长，对河池情况如数家珍，详实具体、生动形象，她对河池“美、寿、特、灵、优”的五字概括，不仅展示了她的才情，更透露出对城市的深深热爱。

扶贫先扶智。深商企业家一直倡导“大手拉小手”，倡导精神传承和传递关爱。正基于此，本次考察团发起之初就策划了本次捐资助学活动，期待能以深商资金、深商智慧和深商精神，帮扶河池学子的成长。三诺集团捐赠了价值30万的智

慧教室；小豆科技捐赠价值900万的在线学习年卡；三个阿姨家政集团将筹建培训基地，培养万名技能人才；还有立业集团、宇夏新能源、奥雅集团、毅德控股集团、东大洋集团、高新奇科技、真悦珠宝、音品国际紫荆天使慈善关爱基金、时光电子、普乐方股份、双赢伟业、新环能科技、米狗实业等约20家机构捐赠助学金和实物达1166万元。

爱心捐赠仪式上，一边是浓浓的关爱，一边是深深的感恩。活动现场，每一次掌声都热烈而绵长……

1166万元捐助资金和物质，深商关爱河池贫困学子的这份礼包，寄托着企业家们的关爱和期待——期待孩子们如花绽放、圆梦成才。

走进南宁，感受高歌的节奏

在一带一路的战略框架之下，南宁因其独特位置而成为海上丝绸之路有机衔接的重要门户城

考察团策划了本次捐资助学活动，约20家机构捐赠助学金和实物达1166万元。



市。南宁是环北部湾城市群核心城市，是面向东盟的核心城市，还是中国东盟博览会暨中国东盟商务与投资峰会的永久举办地。

28日上午，考察团先到南宁·中关村创新示范基地，了解了入驻企业在智能制造、信息技术、生命健康、创新之星、孵化加速、国际合作等方面的成果。

南宁市规划展示馆运用先进的科技手段，全方位、多角度地展现了城市规划和建设，考察团看到了日新月异的变化。规划中的南宁城大气磅礴、气吞万里，高楼林立、虹桥飞渡，一派繁荣。

考察团了解到，近年来，深圳企业在邕投资已涵盖多领域、多行业，研祥集团、华强集团、海王集团等一批大企业已在南宁投资。本次考察团中，达实智能、铁汉生态等知名上市公司的广西区负责人也全程参与，寻找合作的机会。

28日下午，广西壮族自治区党委常委、常务副主席蓝天立等领导接见了深商企业家考察团并进行了座谈交流，共同探讨投资开发的可行性与合作模式。

蓝天立主席对深商的到来表示热烈欢迎，他向深商考察团全面介绍了广西的目前发展态势，对三诺作为深商走出去的一个代表企业给予了高度赞扬。他说，三诺集团到北海建立产业园，是深商走出广东、走进广西的一个成功范例。

庄礼祥会长对三诺集团在深圳企业家群体中的影响力也表示了高度赞许，他说三诺集团走进广西北海的案例，增强了深商走出去的信心，也将

大大推进了两地产业合作。

晚上，国信证券董事长何如从深圳飞来了、铜锣湾的董事局主席陈智赶来、鼎芯集团的董事长侯红亮也赶来了……深商企业家对这次广西之行有了很高的憧憬，纷纷表示将结合自己的产业特点和发展需求，到广西落地，开花结果。

“深商产业园”呼之欲出

简单的晚宴之后，考察团星夜南下，直抵北海。

北海，是古代“海上丝绸之路”的重要始发港，其三面环海，旅游资源丰富，是享誉海内外的旅游休闲度假胜地。

近年来，北海这个美丽的海滨城市，以电子信息产业的快速崛起誉满八桂。目前，北海众多产业园纷纷建立，而其中的中电产业园、三诺产业园、朗科产业园等更是连成一片，蔚为壮观。

深圳三诺集团早在2013年就在北海成功建成了自己的产业园。作为本次活动的东道主、三诺集团北海副总经理谢晓一路上向企业家们答疑，他不无自豪地介绍了北海的投资环境和优惠政策：人力资源富足、环境宜人、水电价格便宜、税收优惠……

音品国际董事长黄彪激动地说，“我最近准备将旗下一家在越南的工厂搬回来，看样子北海将是首选啦！”

清晨，阳光明媚，海风习习，考察团首站抵达北海高新区文化创意产业园。大家欣赏了已在央视开播的有关一带一路题材的动画片，再看了园区里

1 2

- 1 考察团到达示范基地
- 2 参观入驻企业成果

的优秀项目，随后走进了三诺北海产业园。

展厅内，各类音频及平板等电子产品琳琅满目，精致的音响流淌出美妙的音乐，办公室、接待室、会议室、休息室、简洁雅致的陈设布置，令众多深商企业家叹为观止。

陪同考察的北海副市长陈勋动情回顾了多年前到深圳引进三诺的历程，历数了自治区和北海市各级领导对三诺集团的关爱、支持和赞许。他激动地告诉大家：“我是三诺北海产业园区的见证人，三诺是北海电子产业园的一面旗帜哦！”

三诺集团董事长刘志雄在现场深情回首了当年创园的峥嵘岁月，他不无感慨地说：“作为一个企业家，首先要专注做好企业，企业做好了，社会会给予尊重，各级领导也会支持；企业做不好，攀龙附凤也没有用”。他透露，今年上半年，三诺北海园区纳税已超过1.2亿，比去年又有大幅增长。

庄礼祥会长一路极其专注地参观了三诺的北海园区。他表示，“在深圳发展受到土地、资源、人力、环境的众多因素限制的情况下，众多深商有向外投资拓展的冲动，三诺作为深商走出深圳落户北海，是第一个吃螃蟹的人，此举为今后深商的外拓发展树立的样板和典范。三诺集团为深商增光了！”

沿着总书记的足迹，考察团一行到达铁山港工业区。20多台高60多米的红色吊车高耸入云，蓝天下显得格外刚健威武。

临近中午，北海市政府交流推介会热烈举行。北海市长李延强介绍了北海基本情况并告诉大家：“十二五期间，北海的几个主要指标如

GDP、财政收入、工业增加值等都名列全区第一，今年上半年也保持第一的增长态势，同时，石化、新材料、海洋产业也在重点发展。”

接着，北海市委书记王乃学热忱地表达了对考察团的欢迎。他说：“习总书记的到来，给了北海极大的鼓舞，北海已迎来历史上最好的发展时期，北海也已具备最好的发展条件，我们有上千平方公里的城市开发空间，而50公里的海滩，我们将逐步开发，力争留给子孙后代一片平川沃野。”

随后，王书记预告了一个让在场深商企业家激动的好消息：“由于有了三诺产业园的成功案例，我们可以考虑由深商总会与三诺牵头，设置一个深商产业园，还可以配套一些物流、教育、旅游、文化等项目，创建一个深商新城，再创一个新的辉煌！”

话音刚落，整个会场爆发出一阵热烈的掌声。

室内，掌声雷鸣；窗外，涛声阵阵。一张宏伟的产业园区蓝图，如智慧之花，已浮现在深商企业家的脑海。

晚宴上，深商企业家们热情洋溢，同时为进一步加深友情，纷纷加入深商鹏会所，共谋合作发展。入夜，北海海滨银滩，月光淡雅、海浪阵阵，“深商北海夜话”开始，企业家纷纷慷慨陈词，智慧激荡，表达了事业发展的雄心壮志。深圳市双赢伟业科技股份有限公司董事长周鸣华兴奋地表示，“我已经决定在北海投资了！”

海水迎风涨潮，月光更加皎洁。深商企业家智慧的种子，正在热情播撒，也必将迎来花开灿烂的明天。 **深商**

1 2

- 1 考察团到达北海产业园
- 2 现场介绍和交流



为农业可持续发展提供中国智慧和经验

——深圳大生农业集团在联合国总部成功举办农业可持续发展论坛

农业是发展和深化中美两国关系的重要领域，起步最早、最有成效，也是最有潜力的区域之一。中美两国是天然的农业合作伙伴，要彼此了解，相互包容，并不断加强机制创新、理念创新和思维创新。

2017年7月6日10时，纽约联合国总部12会议室，由联合国经济与社会事务部、中华能源基金委员会和深圳市大生农业集团共同主办的首届“农业可持续发展论坛”隆重开幕。在坦诚务实、融洽热烈的氛围中，来自联合国经济与社会事务部、各国常驻联合国代表、中美两国农业领域专家教授、企业代表共150余人齐聚一堂，共同就促进全球农业可持续发展、现代农业科技与粮食安全、“一带一路”与国际农业合作等话题深入研

讨、碰撞观点、寻求共识。

此次论坛以落实《联合国2030年可持续发展议程》第二项目标（“消除饥饿，实现粮食安全，改善营养状况和促进可持续农业”）为主旨，突出国际合作和中国视角，向国际社会展示了农业可持续发展的中国智慧和经验，并就“一带一路”战略与国际农业合作的话题做了有益探讨，同时也展示了中国农企致力可持续发展的情怀与担当。受邀参会的中国驻美国大使馆农业参赞韦正林表示：中

国农业企业走进联合国，参与到国际事务中，体现企业的责任担当，为全球农业可持续发展贡献智慧与力量，这在他的认知中还是第一次。

聚焦“一带一路”与国际农业合作

包括联合国经济及社会理事会主席弗雷德里克·沙瓦、经社部负责经济发展事务的助理秘书长莱尼·蒙蒂尔、经社部可持续发展司司长朱巨望；塔吉克斯坦常驻联合国代表马赫达米诺夫、毛里求斯常驻联合国代表孔朱尔大使；中华能源基金委员会常务副主席兼秘书长何志平，深商总会、深圳市商业联合会会长庄礼祥，深圳市大生农业集团董事长兰华升等在内的各界人士出席当天论坛并发表致辞。中国农业科学院农业信息研究所名誉所长、联合国粮食安全委员会高级专家指导委员梅方权，中国人民大学农业与农村发展学院教授温铁军，吉林省农业科学院院长吴兴宏，吉林白城农科院院长任长忠，浙江大学中国农村发展研究院院长黄祖辉，江苏省农科院原副院长

郑建初，南京农业大学教授周应恒等中国农业领域知名专家，美国康奈尔大学可持续农业发展教授丽贝卡·尼尔森、国际食物政策研究所高级研究员朱廷举、有机中心科学计划理事杰西卡·莎德、约翰霍普金斯大学社会学系教授贝弗莉·西尔弗等美国农业领域众多专家参加论坛并作专题分享。中国基本建设优化研究会秘书长孙晓洲等应邀出席了论坛。

论坛注重突出中国视角和中国担当，集中展示了中国在农业可持续发展方面的成就和经验。中国专家分别就中国的扶贫战略、生态文明战略与农村发展、中国粮食和粮食安全战略、中国燕麦产业和盐碱化土地改良、全球气候变化背景下的中国农业和粮食安全、中国循环农业的发展理论和实践等情况作了介绍，从不同侧面反映了中国在发展农业、推动供给侧结构性改革、推动粮食和食品安全、改善民众营养和健康水平方面所采取的务实举措和所取得的巨大成就。会上，中国

深圳市商业联合会会长庄礼祥（左图）在论坛上发表演讲（右图为深圳市大生农业集团董事长兰华升）。

在农业可持续发展上所取得的巨大成就受到专家们的一致肯定。国际食物政策研究所高级研究员朱廷举认为：“中国用7%的可耕地养活了世界上20%的人口，其中谷物自给自足率达到95%，十分了不起！”联合国经济及社会理事会主席弗雷德里克·沙瓦表示，“中国农业发展取得了巨大成就，特别是在提高单位土地产出方面成绩显著。就每公顷土地的产量来看，非洲能达到每公顷8吨就已经很不错了，而中国能达到15吨至16吨。这为非洲及世界农业发展提供了有益参考。”

此外，“一带一路”战略也受到与会各方的重视，中华能源基金会常务副主席兼秘书长何志平认为，“一带一路”倡议旨在推动国际社会在农业、科技、经济和全球治理等领域的进一步合作。未来通过推广农业技术和成功经验，“一带一路”相关各方将提高农业生产率，确保粮食安全，并最终实现经济社会的全面发展。美国约翰霍普金斯大学社会学系教授贝弗莉·西尔弗表示，“一带一路”倡议符合世界各国人民的利益，在农业领域开展国际合作，将有助于各国建立可持续发展模式，提高农作物产量，改善人们的生活质量，希望“一带一路”倡议可以引领新一轮变革，促进各国共同发展。国际智库席勒学会主席黑尔佳·策普·拉鲁什则指出，在全球面临经济复苏缓慢、粮食危机、难民问题等一系列挑战下，“一带一路”倡议正在为世界发展带来新机遇、新动力、新希望。她表示“让我们一起加入中国梦，振兴美国梦，共同构建人类命运共同体，携手为全人类实现梦想而努力。”

论坛集中了中美两国间知名度高、影响力大的农业领域专家和相关人士共同参与探讨，有利于中美两国的农业交流和彼此了解。曾任美国爱荷华州马斯卡廷市市长的霍普金斯，专程前来纽约与会。中国驻美大使馆农业参赞韦正林则认为中美农业应进行广泛合作，他表示，农业是发展和深化中美两国关系的重要领域，起步最早、最有成效，也是最有潜力的区域之一。中美两国是天然的农业合作伙伴，要彼此了解，相互包容，并不断加强机制创新、理念创新和思维创新。他期许，中美两国的农业合作可以如大提琴与二胡一样协

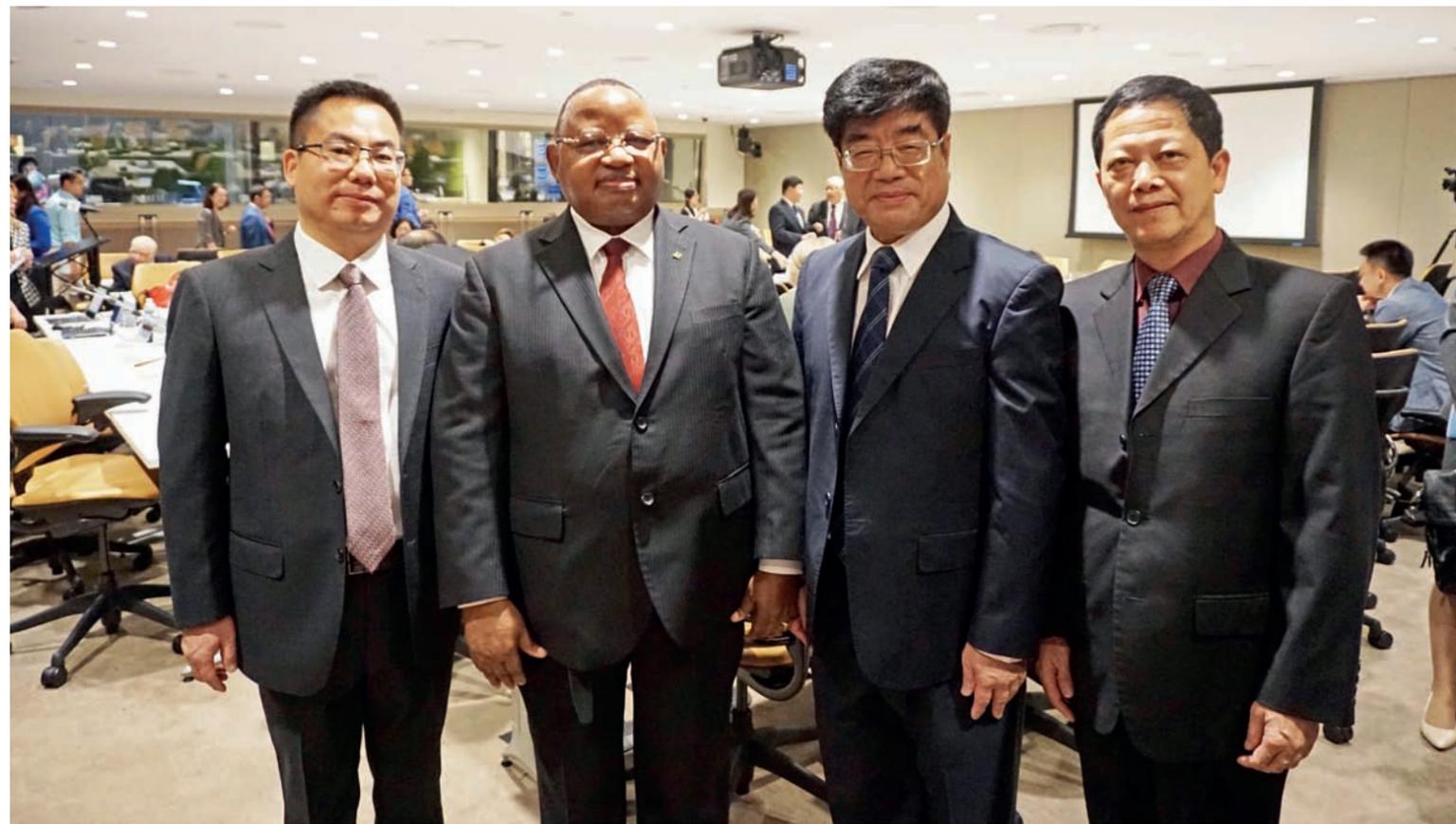
调配合，拥有美妙的未来。

探索国际会议举办新模式

此次论坛由联合国机构、高端智库组织和中国农业企业共同参与举办，邀请农业专家和相关人士进行专题研讨，主题集中，讨论充分，跨国合作，组织严密，创新了国际论坛新模式，取得了较好的社会影响。联合国电台当天即以《可持续农业发展论坛为实现联合国可持续发展宏伟目标献计献策》为题进行报道。《人民日报》海外版发表题为《中国农业成果给世界以信心》的专题报道，人民网发表《中国成功经验为促进国际农业合作提供智慧和力量》的新闻，中国政府网、新华网、中国一带一路网等媒体均作了相应报道。受邀参加论坛的深商总会、深圳市商业联合会会长庄礼祥指出：此次论坛获得圆满成功，为国争光，为农业可持续发展贡献中国智慧，这是一件了不起的事情，令人感动！他也强调：以华为、腾讯、大生等为代表的深商充满创见和活力，正在迅速融入全球经济一体化的浪潮中，在深圳这座中国最大的移民城市里形成具有统一文化凝聚力和精神感召力的商业群体，正在不断崛起，逐步形成一支活跃的商业劲旅。

推进农业可持续发展与国际合作

大生农业集团成立于2005年，总部位于深圳，是一家专事现代农业产业发展的民营企业集团。大生农业创始人，董事长兰华升高度重视农产品质量和农业可持续发展，他认为：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。他将公司命名为“大生”，“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。以“食品安全和健康农业”为立足点，他提出致力建设国际现代农业产业投行，成为产业价值链组织者和管商的发展目标和“以品牌建设为核心，产业投资、渠道整合、全球采购和金融服务四轮驱动的整体发展战略”，以及“农业+科技+金融的一体两翼产业发展”模式，构建农业产业价值链生态体系，为民众提供营养、健



康、安全的农产品，促进中国农业实现高效、安全和可持续发展。

为实现农产品质量安全的大目标，大生农业从土壤修复、种业运营、生产种植、渠道整合、全球采购、金融服务等各个环节入手，夯实产品质量基础，在江苏南京、吉林白城等地建立大型产业基地，树立各项生产种植和产品质量标准，确保各项质量安全。

在推进全球农业可持续发展，促进农业产业国际化合作方面，大生农业也不遗余力，在南京投资建设的“世界农业科技文化园”项目，旨在遵循中国传统的“道法自然”理念和现代农业可持续发展原则，引入和展示世界领先的高科技农业设施和物联网、水肥一体、生物循环技术，构建全程质量监管追溯体系，建设现代农业产业化标准示范园区、国际农业科技合作示范园区和六次产

业示范基地。

为促进先进农业技术和理念的全球交流，他和团队一起提出打造世界农业可持续发展论坛的主张，并提出要在南京世界农业科技文化园内建立永久性会议会址的建议。在论坛闭幕式上，他倡议构建促进农业可持续发展的制度化、常态性的研讨交流机制和国际化平台，表示有意愿明年在南京举办相关主题的论坛活动，不断推动中国农业和全球农业的可持续发展。

“要实现农业的可持续发展，仅仅依靠一家企业的力量是难以达成的”。兰华升董事长认为，全球化的发展，已经使当今的世界变得越来越小，成为地球村。在农业发展的问题上，我们终将并肩共担，共同面对。因为我们生活在同一个地球之上，拥有共同的家园，农业的可持续发展需要全球人士的共同努力和付出！**深商**

兰华升倡议构建促进农业可持续发展的制度化、常态性的研讨交流机制和国际化平台。

COVER. PEOPLE

标杆人物

施展芳：

做一个与中国经济同步发展的毕马威人

财会行业是传统古老的行业，但是也要讲创新，比如审计业务，从结果来看只是提供一个报告，但怎么去工作、提供报告的这个过程是可以创新的。

■ 文 / 杨俊杰



提及财会领域，全球四大会计师事务所可能说是闻名遐迩：毕马威、普华永道、德勤、安永，这四家公司在业内有“四大”之美誉。

“四大”之中，毕马威（KPMG）很早就在中国设立常驻代表机构，并且是首家在中国内地成为获准合资开业的国际会计师事务所，从1992年开始服务中国大陆的企业客户，正因为占领先机 and 提供给客户专业服务，毕马威在中国市场一直处于领先地位。

“毕马威在中国17个城市设有办事机构，合伙人及员工已经有1万多人，中国区包括香港特别行政区和澳门特别行政区在内，分为四个区域：北京区、上海区、南方区、香港区，给客户提审计、税务和管理咨询三大块专业服务。”毕马威中国副主席及华南区首席合伙人施展芳介绍说。

因为业务特性，会计师事务所对于公众来说显得有些神秘，其实，从公司运营来说，与我们常见的公司并没有太大差别。

施展芳负责毕马威的华南区业务，《经理人·深商》为此采访了施展芳并从其个人的成长历程来揭示毕马威在中国市场发展的故事。

初心+工作满足感

施展芳于1990年毕业于香港中文大学，学的是工商管理会计专业，巧合的是，施展芳正是在1992年加入毕马威香港办事处的，恰好见证了毕马威在中国市场的快速发展历程，而毕马威进入香港是在1945年。

其实，施展芳对中国大陆有很深的感情，他在福建出生，读完小学后才随家人定居香港。

他中学毕业后报考香港中文大学，目标是学工商管理，当时这个专业是非常难进的，面试时教授问道：你为什么来读工商管理？施展芳回答说：中国大陆刚刚改革开放，我学工商管理来帮助中国大陆发展经济。

“这就是我的初心。我加入毕马威之后，除了做香港的项目，还比较喜欢做中国大陆的项目，服务内地的客户，这么多年来，可以说全中国都跑遍了。”施展芳说。

凭着十二年来出色的工作表现，施展芳于2004年成为毕马威合伙人，并从香港调动到中国

大陆分管业务，现在已经成为毕马威中国副主席及华南区首席合伙人。

因为行业的特性，会计师事务所的工作强度很大，出差、加班加点是常有的事，甚至通宵加班，而作为毕马威南方区负责人，施展芳坦承能在这个行业做下去并成为精英，都是非常不简单。在毕马威同样如此。

“一方面是人性格，这很重要。这个行业业务适不适合你，工作环境适不适合你，同事之间的相处适不适合你，每个人都有自己的选择。”施展芳总结着说：“另一方面是你能不能从工作之中得到满足感。当然薪酬回报也重要，但是如果满足感得不到，那么就只是一份工作而已，不是一份事业，事业是你要奋斗才有的，奋斗过程中是痛苦的。我在工作的不同阶段都获得了不同的满足感。”

施展芳举例说，小的项目比如签署了审计报告，会取得满足感，而大的项目比如协助一家公司成功在资本市场上市，整个过程除与上市企业深度合作外，还跟律师、券商投行、资本市场等其他专业人士配合，过程是辛苦的，但可以学到很多东西，帮助企业融资成功是非常开心的。

施展芳不忘帮助中国企业发展之初心，他对中国企业当下面对的困难、挑战和机遇比较了解，并把毕马威的工作当作一份事业。他在企业首次公开募股（IPO）、并购（M&A）和集团重组有丰富经验，对多个行业包括消费品市场、房地产、运输行业的跨国、国有和私人企业客户方面非常熟悉。

最难忘的事

在财会领域，人员的频繁跳槽是非常普遍的。不知不觉地，施展芳在毕马威已经25年了，外人甚至包括新同事都会问到一个问题，就是为什么你在毕马威做了二十多年？

施展芳回答说：“毕马威相对‘四大’来说，跳槽低得多，尤其是审计合伙人，留在毕马威有二三十年的人很普遍，为什么呢？一是工作满足感；二是公司的文化理念跟你不是一致，是相当重要的因素，毕马威的价值观是毕马威人做人做事的原则，我经常对新同事说，你刚进来还体会不到，可能过了三、四年，你会发现毕马威的人原来这么做

事和相处的，我们的行为都是根据价值观潜移默化做下来的，公平公正，我们树立榜样，同事跟同事之间很亲切，像家庭一样；三，毕马威的回报及报酬也相当不错。”

施展芳讲了一个他最难忘的事情。在1994年时，深圳下暴雨引发水灾，当时城市防洪标准低，排水体系不完善，罗湖区地处低洼被水淹了，施展芳正好在深圳做项目，和几个同事要回香港，大家从新都酒店坐用床板绑结成的“船”去罗湖海关，当时的治安很差，有些人跑过来要抢东西，几个男生就手托着手围成一圈，把拿着东西的女生们围在中间，最终协力到达海关大楼。

“这个故事是工作之外的事情，遇到特别的情况。你看到，毕马威人一是团结，互相帮助；二是我们还见证了深圳这个城市的高速发展历程，二十多年来发展那么快那么好。”施展芳说：“我运气也很好，让我来负责毕马威华南区的工作，我和一些企业家都不约而同地说，深圳将来的发展，在中国肯定是第一的。在毕马威的故事很多，无数的通宵、无数同事之间的互相扶持，这个行业你也清楚，很多时候业务会出现很多意外问题，不论是监管、客户等出现问题，我们都会被牵连其中，大家就得快反应地工作，渡过难关。印象最深的是这件发生在深圳的故事，很难忘。”

毕马威在中国有1万多人，华南区则有3000多人，人员主要分布在深圳、广州、佛山和福建，包括有一大批前线人员，还有充足的后台人员，不同岗位对人的能力、性格等要求是不同的，但有三个要求是基本的，一是专业技术要出众，二是性格要适合，三是诚信和遵循毕马威的价值观。毕马威按照不同级别、阶段提供很多培训，除专业技术外，还包括软技术，比如沟通能力、演示能力、穿着礼仪等等。

对新人来说，一是业务技术很重要，新人本身也想学东西，通过参与项目和提高要求，来提高他们的能力。另外就树立榜样，尤其是价值观和行，来引导新人快速适应和成长。

毕马威还有完善的全球轮岗计划，每年会有2400名表现出色的员工在全球范围内轮岗，中国地区表现出色、工作三年以上的员工可以申请在德国、英国、美国等地区3~36个月的轮岗。

Links

毕马威简介

毕马威在中国十六个城市设有办事机构，合伙人及员工约10000名，分布在北京、北京中关村、成都、重庆、佛山、福州、广州、杭州、南京、青岛、上海、沈阳、深圳、天津、厦门、香港特别行政区和澳门特别行政区。毕马威以统一的经营方式来管理中国的业务，以确保我们能够高效和迅速地调动各方面的资源，为客户提供高质量的服务。

毕马威是一个由专业服务成员所组成的全球网络。成员所遍布全球152个国家和地区，拥有专业人员189000名，提供审计、税务和咨询等专业服务。毕马威独立成员所网络中的成员与瑞士实体——毕马威国际合作组织（“毕马威国际”）相关联。毕马威各成员所在法律上均属独立及分设的法人。

1992年，毕马威在中国内地成为首家获准合资开业的国际会计师事务所。2012年8月1日，毕马威成为四大会计师事务所之中，首家从中外合作制转为特殊普通合伙的事务所。毕马威香港的成立更早在1945年。率先打入中国市场的先机以及对质量的不懈追求，使我们积累了丰富的行业经验，中国多家知名企业长期聘请毕马威提供专业服务，也反映了毕马威的领导地位。

财会行业同样要创新

根据毕马威2016年12月13日公布的其截止2016年9月30日财年的年报，2016年毕马威全球总收入为254.2亿美元，年增长率8%；其中，咨询业务增长迅猛，年增长率高达11.5%，总收入达97.4亿美元，几乎逼近审计101.1亿总收入的规模。

而毕马威亚太地区的增长尤其迅猛，2016年的

增长率为9.8%，中国市场的增长率也高达9.2%。

面对激烈的竞争，施展芳认为这个行业未来面临的挑战，在全球都是一样的，不只是毕马威，也不只是中国。他说：“挑战包括：一是人才；第二是创新，我们这个行业是传统古老的行业，也在讲创新，比如审计业务，从结果来看只是提供个报告，但你怎么去工作这个过程，提供报告这个过程是可以创新的，现在还是利用很多人力去做这个事情，但是未来将逐渐利用机器人去做这个事情，我们现在跟一家IT公司进行合作，一部分审计程序由机器人去做，而这些工作精确度完全超越人工。怎么利用科技手段，利用大数据分析等等，来帮助审计，这是相当重要的创新。未来是人跟机器相结合。因为这个行业还需要很多判断的东西。很多常识，这是机器是代替不了的；三是全球化，毕马威本身已经是全球化，这里是指如何帮助中国企业走出去。毕马威成立了一个中国全球业务中心，都是由全球来自中国的合伙人构成的内部组织，这些来自中国的合伙人长期在当地工作，还能讲当地语言，目的是帮助中国企业走出去。中国企业走出去一方面是语言不通，另一方面是不了解当地的文化和法律法规，这些都形成了国际化的困难。毕马威这一块做得不错，像过去三年中国走出国际化的20大企业中，50%以上由毕马威提供专业服务。”

毕马威对客户的选择并不是看大小，而是看潜力。施展芳认为，考察客户主要是看企业家，看其意愿、价值观、管理、性格和诚信度，看他成功背后的信念，以及如何影响到内部员工和其外部客户。

毕马威也非常重视创新型初创企业，2016年毕马威在北京专门成立一个初创公司服务中心，目的是给一个平台去让这个企业家交流和学习，在财务、税务和管理上给必要的帮助，也希望一些初创企业能真正成长，甚至成为毕马威的付费客户。

与毕马威一同长跑

施展芳的困扰，一是总觉得时间不够，二是觉得知识面不够。

施展芳坦承现在比以前工作更忙，工作强度更大，这个行业的业务就如此，不是靠时间管理就能轻松下来。而现在发展又很快，不是业务层面，

Links

毕马威的价值观

- 以身作则 为人表率
- 上下一心 团队精神
- 互敬互重 群策群力
- 实事求是 卓见精辟
- 开诚布公 言行一致
- 热心公益 回馈社会
- 诚信为本 守正不移

而是整个社会的发展太快，新的东西太多，资讯流动又快又广，这是个挑战。作为领导者，必须要能快速了解、分配好精力、很好地作出判断，因为这会影响到业务发展方向以及资源的配置。

施展芳认为中国的发展潜力很大，而财会领域的市场成长也很快。在布局上，毕马威与中外研究机构一同对中国的政策有进行研究，包括十三五规划、一带一路、粤港澳大湾区等，以求配合产业规划，给客户提供专业的服务。

作为两个孩子的父亲，施展芳十多年来在周末基本上都要陪伴家人，对孩子的兴趣爱好和素质能力的培养都不作刻意要求，孩子的愿意最重要。他认为在工作中要开心，在家里更要开心，这比什么都重要。

施展芳平时最关注两块资讯，一是经济发展变化，尤其是全球的，中国的和美国的，刻意去阅读各种分析和报告，二是科技行业的创新，因为一些创新的应用，可能让工作方式变了，业务重心也可能跟随变化。

施展芳是乐跑的拥趸，他常常每天早上6点多起来跑步，这份坚持，与他在毕马威25年一样，正不断地刷新着记录。

从施展芳身上，我们看到，会计师事务所的人也是一群鲜活的平常人，并不那么神秘，虽然他们精干、智慧。 



1号定制

定制不一样的中秋好礼

今年中秋，你还在送月饼吗！！

五谷杂粮中秋豪华套餐倾情奉上

- ⊗ 绿色原生态
- ⊗ 健康无污染
- ⊗ 送出高品质

客服热线
400-009-9009

深圳市壹号定制健康管理有限公司

地址：深圳市南山区桃源路田厦国际中心A座3303 www.one-vip.com

挖掘优秀深商 续写商业传奇

——深商风云人物、深圳老字号、德勤20强“三评”活动启动

2017年6月6日，由深商总会、深商联、深圳广播电影电视集团、深圳商报社和德勤中国联合主办的第十届“深商风云人物”、第八届“深圳老字号”和2017德勤深圳高科技高成长20强评选活动启动仪式暨新闻发布会在深圳市中小企业公共服务平台隆重举行。深商总会、深商联会长庄礼祥，深商联常务会长邱玫，以及主办单位广电集团、深圳报业集团领导，行业协会负责人，深圳主流媒体记者等近100人出席，拉开了2017深商奥斯卡“三评”活动的帷幕。





深商人可能是全中国最独特的一群商人，他们来自五湖四海，彼此之间有着很大的文化差异，唯一的共同点是具有创新基因和敢闯的特质，

“三评”再启，致力深商传承

三项评选活动不仅是对深圳乃至中国发展做出杰出贡献的深圳企业、企业家给予褒奖，更是对挖掘、培育和提升“深商”的方法进行深入探索。评选活动均以其规范性与专业性得到了社会各界的大力支持，取得了社会的广泛认同和良好信誉。

三项评选活动，作为深商总会、深商联倾力搭建的一个传承深商精神的平台，通过不断地深度挖掘和积极创新，树立先进典范，表彰优秀深商，对传播深商文化、传承深商精神具有积极意义。

深商，承载城市文明

庄礼祥会长在讲话中表示，“深商”的名字越来越有感染力和影响力，可以说，时至今日，深商已经成了一个特有的名词，大家都很期待一年一度的中国深商大会，也很关注深商的每一个动作，每一个步伐，每一个发展，深商正在实现群体性的崛起。三个评选活动体现了规范化、科学性、创新性的特点。我们也强调要“三公”：公开、公正、公平；强调“三力”：号召力、公信力、影响力。通

过媒体朋友的大力宣传，让更多有影响力的、有实力的、有标杆意义的企业来参评，确保我们好中选好，好中选优，优中选优，把这三个评选的金字招牌擦得更亮。

邱政常务会长表示，老字号承载着一个城市的商业记忆，承载着这个城市的文明发展历史。因而，老字号就是一种定格在我们脑海中的美好回忆。在我们每个人的记忆中，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、美好回忆。深圳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，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。

深商联高级顾问、深商品牌培育联盟主席李

连和认为，深商人可能是全中国最独特的一群商人，他们来自五湖四海，彼此之间有着很大的文化差异，唯一的共同点是具有创新基因和敢闯的特质，他们植根于深圳这片沃土，怀揣创业梦想，追求远大目标。深商是以深圳企业和深圳商人代表的一种社会经济现象，它是改革开放的产物，伴随着深圳经济特区的发展而产生。不管你承不承认，深商已经越来越多地现身在中国商林。不管你理不理睬，深商崛起已成一个既成事实。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，将写入中国商业发展的历史。

三评，彰显深商文化

“深商风云人物”评选活动始于2006年，至今已举办九届，包括举办的“影响中国的深商领袖”评选、“改革开放三十年影响深圳30个经济人物”评选等相关“深商”评选活动，在全国范围内获得了广泛好评，产生了良好社会效益。目前，活动共评出了13位“影响中国的深商领袖”和105位“深商风云人物”，这些包括深圳老一代创业者袁庚、余彭年等。

2016《财富》世界500强排行榜中深圳有5家企业入选，分别是平安、华为、招商银行、万科和

正威，而带领这些企业走向世界的，正是对深圳改革开放影响巨大的深商风云人物（马明哲、任正非、马蔚华、王石、王文银）。

“深圳老字号”从2010年开始评选，已成功举办了七届，共评出了161家“深圳老字号企业”。这些老字号都是珍藏在深圳各个角落，却积淀着一代代企业家历经艰苦卓绝的奋斗与坚持的创业故事，闪烁着在其品牌塑造中充分彰显才华与智慧的企业家之魅。

“2017德勤-深圳高科技高成长20强”暨“2017德勤-深圳明日之星”评是深商联第四次联手德勤，致力发现并推介深圳地区的高科技高成长企业，为其提供国际化的竞争平台，使其获得更多的社会资源，协助其持续健康地发展，帮助参选企业提升品牌影响力和品牌国际化程度，协助企业更好地与国内外资本市场对接，提升企业竞争力。

三项评选活动不仅是对深圳乃至中国发展做出杰出贡献的深圳企业、企业家给予褒奖，更是对挖掘、培育和提升“深商”的方法进行深入探索。评选活动均以其规范性与专业性得到了社会各界的大力支持，取得了社会的广泛认同和良好信誉。深商



第十届“深商风云人物”评选启动

深商在深商系大平台上相互真诚援助，同舟共济，大大增强抵御风险的能力。无论是产业匹配，还是商业联盟，无不是在自主自立的主体基础上精诚联合。

6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、深圳商报社联合主办的第十届“深商风云人物”评选活动启动仪式暨新闻发布会在深圳市中小企业公共服务平台举行。深商联会长庄礼祥、常务会长邱玫以及主办单位广电集团、深圳商报社领导、行业协会领导和深圳主流媒体记者等近100人参加，拉开了第十届“深商风云人物”评选活动的序幕。

永不满足

第十届“深商风云人物”评选把“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，推动企业快速发展。

如今不规行矩步的深商还敢于善于体制、机制的创新，并与技术创新有机统一。“以不息为体，以日新为道”。他们以深邃的目光审视传统发展模式，立即、坚决，彻底扭转不适应、不符合创

新发展的种种体制、机制、观念、思路。

敢为人先

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。当别人还在犹豫的时候，深商已在行动；当别人开始行动的时候，他们已有成就。这就是深商精神的体现，敢为天下先，步步领先。

抱团奋斗

深圳广电集团领导在发言中表示，深商在深商系大平台上相互真诚援助，同舟共济，大大增强抵御风险的能力。无论是产业匹配，还是商业联盟，无不是在自主自立的主体基础上精诚联合。这种抱团奋斗的团队精神，不仅能使企业上下“道相同、心相通、力相聚、情相融”，最大力度地发挥人的工作效能，而且从经济学的角度看，这种符合良性经济生态平衡的内部条状、外部块状的产业区域、发展模式更具竞争优势，更能互补互赢，实现科学发展，持续发展。 [深商]



第八届“深圳老字号”评选开启

老字号作为深圳精神的标识图腾，完美诠释了深圳历史的印记和文化特征，已成为深圳最亮丽新名牌。从特色、品牌和影响多方面参加评选，到专家评选、网络评选，这场公正、公平、公开的评审程序，让深圳更多实力企业得到更具权威的认可。

2017年6月6日，由深圳市商业联合会、深圳广播电影电视集团、深圳报业集团联合主办的第八届“深商老字号”评选启动仪式暨新闻发布会在深圳市中小企业公共服务平台隆重举行。深商联会长庄礼祥、常务会长邱玫以及主办单位广电集团、深圳商报社领导，行业协会领导、深圳主流媒体记者等近100余人参加。

承袭文化打造百年老店

年轻的“深圳老字号”，在不断创新发展的，运用互联网思维来改造传统工艺、营销方式，来擦亮“深圳老字号”这块闪亮的招牌！

深圳晚报总编辑丁时照表示，每一届的评比越来越精彩，再经过10年、8年之后，我们本身的评比也应该进入到平台里面来，而深商联也应该成为深圳的老字号。

深圳连锁经营协会会长张和平介绍说，面点王是第三届老字号，我是第八届深商风云人物。为什么参加这些评选？一是非常认同，二是这种荣誉对企业是一个非常好的机会。按照这个招牌来约束自己，激励自己。三是对自己的要求。评上了老字号，需要更多的把老字号这块招牌擦亮。

深圳市乐琪实业发展有限公司执行董事、总经理李斯芝认为，老字号贵在一个“老”字，是一个品牌概念，也是文化和情感的概念，具有深圳的文化特征，而且有独特的工艺和经营特色，和深圳拼搏向上的发展历程很相似。

匠人精神打造深圳质量

当前，“深圳质量”已上升为深圳的城市人文精神。深圳制造如何才能更明显地升级为深圳质造？除了决策层的制度设计，“匠人精神”不可或缺。“匠人精神”实际是一种敬业精神，就是对每个人所从事的工作锲而不舍，对质量的要求不断提升，在每一个工作岗位上的每一件事都不能放松。从速度到质量，从制造到质造，必须将“匠人精神”发扬光大。

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，更是首个“全国质量强市示范城市”，“匠人精神”促进深圳质量建设跃上一个新的高度。

毫无疑问，“深圳老字号”企业本身就是“匠人精神”的现实体现。 [深商]



2017德勤深圳高科技高成长20强暨“明日之星”评选开始

德勤-深圳高科技高成长企业系列评选由德勤主办，1995年起源于美国硅谷，每年在美国、英国、德国、日本、中国等数10个国家同步举行，一直被主流媒体誉为全球高成长企业的标杆。

6月6日，由深圳市南山区科技创新局、南山区科技创业服务中心作为指导单位，德勤中国、深圳市商业联合会主办，建银国际联合主办，深圳市中小企业公共服务平台、深圳市中小企业公共服务联盟承办的2017德勤-深圳高科技高成长20强（以下简称“深圳20强”）、“2017德勤-深圳明日之星”（以下简称“深圳明日之星”）评选项目正式启动，即日起开始接受企业报名。

德勤中国合伙人施安迪在启动仪式上介绍说，“德勤-深圳高科技高成长企业系列评选由德勤主办，1995年起源于美国硅谷，每年在美国、英国、德国、日本、中国等数10个国家同步举行，一直被主流媒体誉为全球高成长企业的标杆。

“深圳20强”和“深圳明日之星”的评选专案是“德勤-中国高科技高成长50强”系列评选的子方案，施安迪表示，具备角逐“深圳20强”资格的企业公司总部或主要业务运营必须在深圳地区，且公司需已运营三年以上，并拥有自主知识产权或专有技术（该项技术确认为公司带来显著营

业收入）。此外，企业在过去三年的首年营业收入须在100万人民币或以上。举办单位将按照企业过去三个财年的收入增长率进行评选。

施安迪指出，参选“深圳明日之星”项目，对参选企业没有具体行业类别和经营数据的要求，但企业必须在细分领域处于领先地位，同时具有创新的技术和商业模式方可参选。施安迪最后表示，获选企业将获得招商银行深圳分行的高额授信。期待深圳企业届“实力小鲜肉”踊跃报名，刷新深圳高科技高成长20强榜单。

据了解，该评选项目旨在发现深圳地区不断创新、追求卓越的高成长企业中的佼佼者，树立典型、鼓励先进、挖掘出更多具有高成长潜质的企业，帮助这些企业获得更多的资源支持和社会关注，并提高获奖企业和社会上的知名度和影响力。众多曾经参与该评选项目的公司现在都已成为了中国乃至世界的科技巨头，如苹果、谷歌、脸书、腾讯、百度、阿里巴巴、奇虎360、乐视和药明康德、海康威视等企业，都是当年的获奖企业。深商



深圳致远金融控股有限公司

www.leapfinancialgroup.com

0755-23956868

深圳市南山区科苑南路3099号中国储能大厦34整层

FOCUS ON DETAILS TO PURSUE AN AMBITIOUS FUTURE

积微致著 鸿业远图

关于我们 / About us

深圳致远金融控股有限公司（简称“致远金控”）是一家综合型金融控股集团，公司以打造“涵盖全行业，全产业链，全周期的创新型、合规型金融服务平台”为征途，积极参与多层次的资本市场体系建设。目前致远金控业务涉及产业并购、股权投资、资产管理、互联网金融、私募基金、健康产业、文化产业等多元化投资领域。

致远金控凝聚了一支高效专业的人才队伍，其主要管理人员均来自于国内外各大银行、知名投行、证券公司，并拥有行业内平均超过10年以上的从业经验，具备卓越的资本运作智慧与先导能力，团队累计参与管理的资本规模已经超过400亿元。

致远金控瞄准市场风潮，以敏锐的眼光进行提前布局，积极发挥公司在跨领域投资与资本聚合中的组合优势，精中选优，积极顺应金融与互联网产业日渐融合的发展趋势，贯彻实施跨细分领域、跨产业的横向整合。一直以来，致远金控秉承着“积微致著，鸿业远图”的发展理念，不断强化核心产业、突显服务价值、增强客户粘性，产生协同效应，立志打造卓越一体的现代化资产管理企业，为投资客户带去更加高质量、精准化、专业性的资产管理体系和财富管理服务。



招行500亿助力老字号传承

招商银行发展到今天,已经不仅仅只是存贷汇业务,除了贷款、结算和个人的财富管理,更多地是根据企业财务报表、企业损益表,在金融方面提供相应的服务,真正能够通过专业服务给企业更多的创新思路 and 创新的解决方案。

■ 文 / 谢慧敏

深圳老字号的传承与发展,创新是关键。今年5月,为创新会员服务,深商联与常务副会长单位招商银行深圳分行正式签署意向性授信总金额为500亿的战略合作协议,专项用于支持深圳老字号企业和深商会员企业发展。

为落实招商银行授信深商会员500亿额度有效落地,7月18日,在招商银行深圳分行的新址,深商联组织宝明堂、嘉信福、依贝佳、好世界、康达尔、国富黄金、天长地久、福荫食品等33家深圳老字号企业走进招商银行深圳分行参观学习,深商联常务会长邱玫、执行会长林慧及招商银行深圳分行行长岳鹰等嘉宾出席。

招商银行是最具特区创新精神的企业之一。

深圳老字号企业通过参观学习和智慧碰撞,借鉴招商银行的创新模式和发展经验,探讨新形势下深圳老字号的传承与发展,弘扬工匠精神,紧跟时代浪潮,促进银企合作和老字号企业之间资源整合及良性互动。

永葆品牌,坚持发展

深商联常务会长邱玫在讲话中表示,深圳老字号代表了深圳的文化,代表了以诚信兴商,承担了社会责任,生产了特色产品,提供了优质的服务,是深圳当之无愧的瑰宝,对深圳的经济发展做出了很大的贡献。老字号以后要发展,还要不断创新,在这一点上我们要向招商银行学习,招商银行



邱玫 深商联常务会长



岳鹰 招商银行深圳分行行长

已经是全世界都非常有名的股份制银行，但是他们从来没有停止过前进的脚步，一直在不断创新。老字号的传承发展，传承的是老字号的精神，深圳虽然只有30多年的历史，但是有很多像宝明堂这样上百年的老字号，能够坚持这么长，都有他们独特的特点，要传承企业发展壮大当中好的精神，我们要把像招商银行这样的好银行、好作风、好经验、好精神推广出去，同时也希望你们的金融支持能够在深圳遍地开花，我们的老字号能够得到你们的支持，发展得更快。

招商银行深圳分行行长岳鹰在致辞中说，一个城市的管理体现在很多方面，深圳市通过深商联这样的社会组织来管理和推动老字号评选这件事，非常有价值。新一代党中央提出供给侧改革，最重要的、最本质的内容还是调整工业结构。改革开放以后我们国家的生产能力得到很大的提升，工业能力增长非常快，钢铁产量全球第一，质量提升也很快，造成了产能过剩。多余的产能要么化解掉，要么转移出去，因此提出了供给侧改革，有了“一带一路”。深圳作为一个几十年的新兴城市，也有自己的老字号，而且形成了比较好的管理机制，非常不容易。相信深圳今后一定能够像德国、日本那样，生产出享誉全世界的产品。招商银行也愿和深商联一起，和在座的企业家一起，为深圳的老字号真正走向世界、真正生产出享誉全世界的产品提

供我们的服务。招商银行跟深圳老字号携手共进，这不仅仅是一个口号，我们的授信不是停留在表面的，而是要落实到实际当中。

深商联执行会长林慧表示，一个多月的时间以来，深商联和招商银行团队一直在一起战斗，从他们的身上确实感受到，招商银行不愧为深圳成长起来的本土银行，对企业的感情，包括高速运转的效率，对企业深入基层的服务态度，非常让我们感动。我们希望这500亿授信不是空中的花朵，而是希望实实在在落到每个企业里，让我们的深商家、会员企业实实在在的受益。

主题分享，财富传承

招商银行私人银行部朱滢在会上作题为《善用税务筹划，助力财富传承》的主题分享。她从多个国家的税收情况到移民税务问题，阐述了如何应对税收政策。最后她谈到，招商银行私人银行是中国区最佳、最大、最资深的私人银行，现在已经有签约客户2000多家。我们刚刚发布了2017年的中国私人财富报告，持续关注客户的变化，从投资、移民、包括弃籍、保障、传承、慈善，根据客户的需求不断提出私人银行的服务。招行私人银行在另类投资方面绝对领先。在投融资方面，我们会有自己优越的资产配置体系以及竞选的产品平台。在家族办公室方面，我们在中国绝对是孤独求败。家族办公



周福新



王亚莉



曹春慧



李明

室包括税务顾问、法律顾问、筹融资顾问等等。

招商银行深圳分行副行长陈平表示，5月份深商联和招商银行深圳分行建立500亿授信协议以来，我们的领导班子非常重视，在深圳分行也专门成立了跟深商联对接的工作小组，具体落实双方的合作。金融发展到今天，传统银行已经不仅仅是存贷汇业务，我们今天不仅仅探讨贷款、结算，探讨个人的财富管理，更多的我们可以根据企业财务报表，企业损益表，在金融方面有很多解决方案，希望通过今天的座谈会，真正的能够在金融方面，让招商银行通过专业服务给大家很多的创新思路，创新的解决方案。

招商银行深圳分行公金部肖绍芳说，去年招商银行深圳分行实施了与国际先进银行接轨的事业部体制改革，对客户的服务能力有效提升，提出境内外联动的经营特色，招商银行拥有贴合企业权声明周期的综合产品体系等一系列服务体系。小贷通是我们的特色产品，“五有”企业（有诚信、有经验、有贡献、有积累、有业绩）就可以申请。我们希望帮助深圳的高科技企业快速发展。“千鹰展翼创新成长型企业培育计划”致力于服务于创新成长型中小企业客户，提供契合企业全生命周期各阶段需求的股权投资+债权融金融综合服务，助力创新型成长企业快速发展，实现上市梦想。招商银行对于中小企业和大型企业提供的是全方位的金融服务，对成熟期的企业，上市公司、拟上市公司提供投资银行业务和资产管理业务。招商银行深圳分行非常希望和各位老字号企业一起成长，为各位企业家提供更全面的金融服务。

创新活力，智慧碰撞

座谈会间，来自社会各界的专家学者、企业代表纷纷发言，从各方面讨论“深圳老字号”的发展，

提出一些有创见、充满理性的思考和研判。大家畅所欲言，观点得到了深层的碰撞。

周福新（深圳市嘉信福实业集团有限公司董事长）：今天参加招商银行跟老字号企业的对话，这是一个创新。我是招商银行深圳分行的老客户了，服务非常好。一个企业再好，现金流没有储备的情况下，企业遇到困难的时候借高利贷是非常困难的事，今天企业有这样的机会和平台，感谢深商联这个平台，给企业搭桥助阵的机会。

王亚莉（深圳市国富黄金股份有限公司董事长）：我们跟招行有很多年的渊源和合作，招行一直给我们很大的支持。国富一直讲实事，做实业，我们会向招行多学习，我们努力多进步。

曹春慧（深圳天长地久文化产业股份有限公司总经理）：我特别感动的是招行的神速度。作为甲方乙方的关系，大家都是以信任、以实际出发。以前觉得“银行总是锦上添花，不会雪中送炭”，这次招行颠覆了我的看法，包括今天招行这个活动，有很多资本跟我们对接。

李明（深圳市宝明堂药业股份有限公司董事长）：宝明堂主要是做中药材，我们在深圳有工厂，全国开了100多家连锁店，我也是招行的老客户，从私人客户包括我的私人卡都是招行的，公司跟招行合作十几年，合作非常好。我们做传统行业开中医馆，接下来可能会开连锁，希望招商银行给予支持，也希望我们有更好的合作。

王晓沪（深圳阳光医院董事长）：我们的主营业务有两个，不单单是表面的美容外观改变，在医院业务里有一条“暗线”，就是在体质年轻化、体质健康管理方面作为顶级服务对VIP客户提供，两质（体质、颜质）永葆。现在调整告一个段落，我们选择IPO的方向，接下来会进行扩张，扩张期资金需求庞大，相信后续会跟招行有更多的合作，也



马宝薇



林春红



尉东东



王克明



高淑英



詹温鸣



陈淦忠



王东



王喆



陈丽娟



希望能够得到招行更多的支持，同时也借这个机会感谢商会，提供了这么好的平台和交流合作的机会。

马宝薇（深圳市丑丑婴儿用品有限公司总经理）：我们从2008年上市开始跟银行融资，以前觉得银行会上门来办，现在感觉银行对纺织行业是谨慎贷、减少贷，需要主动找银行去谈。银行和企业是互相合作的关系，但是往往银行和企业的信息不对称，等需要资金去找银行真的来不及，换一家银行的话，没有3-6个月沟通很难达成。相信以后和招行会大力合作，也希望银行对我们民营企业给予大力支持。

林春红（深圳市福荫食品集团有限公司总经理）：我们福荫食品是深圳第一批老字号，主营食品，在深圳豆制品行业主渠道占有率现在是100%，感谢我们的忠实客户，从事食品22年的过程中，我觉得做实业，坚持很重要。

尉东东（深圳市南联股份有限公司副董事长）：今天走进招商银行深圳分行，在座的都是深商联这几年来通过老字号评比获得殊荣的企业，对于企业走进银行这样大规模的座谈，我认为这种方式非常之好，拉近了我们的距离。

王克明（深圳市永和酒楼有限公司董事长）：我来自永和快餐大王，有自己的品牌产品，经营状

况也很不错，现金流也很正常，这些年来没有什么贷款，今天深商联的领导带我们走进招商银行，对招商银行有了比较深刻的印象，同时学习了有关理财和税务方面的新知识，很受启发，收获很大。

高淑英（深圳市钟表配套市场有限公司董事长）：深圳钟表配套市场有限公司是第一批加盟到老字号企业的，今天见到一些企业家，觉得我们都是很艰辛的拼搏到现在，很不容易，在这里给我们自己点个赞，我们这几年真的是活得很不容易，20多年的企业在深圳也不是很多见的。我深深感觉到招商银行的服务和可信度是非常高的。

詹温鸣（深圳市雷诺表业有限公司副总经理）：今天招行分享的有关税务以及对企业的扶持政策，学习了很多，相信在座的很多深商企业家也面临同样的问题，我们做线下销售的时候，有些经销商、分销商货款尾款存在很大的问题，这个问题相信很多人会面临。

陈淦忠（深圳市合成号食品有限公司董事长）：我们是深圳老字号，我们企业的目标是2000万市民和来深圳的游客，这也是我们的主要目标。今天来银行学习，和大家认识也是缘分。

王东（深圳市海大装饰集团有限公司总经理）：海大装饰集团现在变成一个集团公司，有三个板块：地产、装饰、物业出租，我们装饰板块跟

招商银行合作有20多年的历史了。现在地产也在跟招商银行合作，再次感谢招商银行。

王喆（深圳中洲圣廷苑酒店有限公司驻店总经理）：圣廷苑酒店跟招商银行的也有很多年，效果不错。圣廷苑酒店作为深圳本土的五星级酒店，作为一家民族品牌酒店，跟国际品牌酒店的竞争，我们在国际上的知名度、国际客源的基础、国际订房方面有明显的弱项，这几年圣廷苑酒店在服务创新、品牌创新方面取得了突破，国际品牌方面我们为业主、员工创造的价值都是排在前列的。

陈丽娟（深圳市依贝佳美容科技投资有限公司董事长）：依贝佳从事健康和美容两个板块，目前我们在国内有48家连锁酒店，还有两个轻奢的健康中心。我觉得未来的企业发展中应该提前做好现金流的安排，也希望在未来企业的融资、财务安排中可以和招行促进合作，另外我们在惠州有一个800多亩的健康养老项目，希望在这一块，下一步项目可以和招行加大合作。

创新招行，特区精神

1987年，招商银行在深圳蛇口诞生。2005年，

深圳管理部经中国银监会批准正式更名为招商银行深圳分行。2017年6月20日，深圳分行乔迁新址，开启了轻型银行新的征程。

深圳分行是招商银行的“首都之行”，继承了与生俱来的“蛇口基因”。深圳分行以客户为中心，构建了多元、快捷、优质、高效的服务体系。截止到2017年6月，深圳分行在全市设有108个营业网点，其中综合性支行81家，社区支行16家，零售专业支行11家。共有2家私人银行中心、3家财富管理中心。拥有遍布全市的自助银行网点近300个，自助设备近千台。在惠州、珠海开设了2家二级分行。深圳分行及所属机构先后荣获“深圳地区最具影响力的中资银行”、“深圳市顾客满意服务明星单位”、“最受深圳市民喜爱的理财产品”、“深圳市最具影响力品牌”等光荣称号，已经成为了深圳的一张亮丽名片。

今年是“深圳老字号”评选第八届，活动已于6月6日正式启动。同时，第五届“深圳老字号”复审工作也全面展开。目前，一批优秀的企业品牌已报名参选，“深圳老字号”大家庭又将增加一批新的成员，为深圳商贸服务业的健康发展添砖加瓦，贡献力量。 

7月18日，在招商银行深圳分行的新址，33家深圳老字号企业走进招商银行深圳分行参观学习。

雅乐荟：跨界打造音响版图

从单纯的音响销售，到音响音乐推广活动，再到如今的音响音乐文化产业大平台，可以说，这一次是目前为止，雅乐荟最为彻底的蜕变，尤其是，当音响已经不再作为独立的产品单打独斗的时候，可能意味着整个音响行业都将迎来一场大变革，而雅乐荟就是这场变革的引领者。

■ 文 / 谢慧敏

从华强北一家不起眼的音响店，到如今成为全国领先的音乐音响全产业链综合服务商，雅乐荟无疑已是业界的一个传奇，其创始人黄育生投入20多年心血，在深圳本土打造的音响版图，历经数次蜕变之后，正在以它独有的决胜之势向全国各地扩张，影响力不容小觑。目前，雅乐荟集团拥有两层近3000平方米的展示体验馆，以及众多国际一线音响品牌产品，已经是全球领先的高端音响场情式体验中心。

从无到有，从大到强，雅乐荟究竟有着怎样的蜕变过程？

服务成就雅乐荟

深圳雅乐荟集团是深圳市重点文化企业，2013年被评为深圳老字号。集团集影音、文化、投资于一体，业务范围涵盖商业灯光音响集成、家庭全屋影音集成及高雅音乐体验三大板块，是业内为数不多通过ISO9001质量管理体系认证，并且拥有音视频工程国家一级资质的企业。然而，令人意外的是，这样一家在业内具有极大影响力的企业，前身竟然是一家卖杂货的小店。

雅乐荟创始人黄育生回忆说：“最早的时候，我是在罗湖那边做一些杂货生意，后来又卖小电器，也卖音响，慢慢接触到了音响这个行业，所以，1996年的时候，我在华强北开了我们的第一家音响店。”

黄育生开音响店的契机，源于华强北电器一条街的建立，那个时候，有着文化荒漠之称的深圳，对于娱乐的手段极为贫乏，而音响城的建立恰

好为深圳带来了一股娱乐之风，也是在那时候，音响渐渐流行起来，而很早之前就接触音响的黄育生发现了这个商机。显然，他押对了宝。没多久，音响店的生意就做的风生水起，但那时的经营方式仍然只是传统的购销，就如同很多小店一样，把采购回来的货通过自己的店铺销售出去，还没有真正拥有一个完整的经营理念。保持着清醒的黄育生明白，不改变就无法在遍地都是同行的华强北活下去，于是，他开始琢磨新的经营方式。

1997年，雅乐荟第一家音响视听中心开业，店内新设了独立试听间，并且从店面的陈列、试听间的设计和品牌展示较以往有了一些新的变化，这应该是黄育生和雅乐荟的第一次蜕变，因为那个时候，华强北还没有一家有独立试听间的音响店，早期大家都是把产品摆设和试听放在一起，一排一排的音响，看上哪款就接上哪款来听，效果体验较差。

而黄育生率先在自己的店内设试听间成为当时华强北的一大亮点，不仅为自己的店铺引来了众多客户，也让雅乐荟的经营思维有了初步的模型。黄育生说，“当时开业的时候，我们的店门口挂了一副对联，上联是‘平心待客客常来’，下联是‘公道取财财自足’。平心待客则是对待客户一视同仁，以礼相待，公道取财就是说要讲诚信，质优价实，获得合理的利润，这也是我们新的经营理念。”

但黄育生并没有满足于眼前的利益，他考虑更多的是如何将雅乐荟推向一个更高的起跑点。

一把椅子文化

第一代音响推广活动就是在此时出现在黄育

66

黄育生给雅乐荟描绘的蓝图，其挑战远远超过以往的任何阶段，就是要把雅乐荟打造一个包含文化、音乐、产业一体的大产业链平台。

99



生的思路中。这也是他在经营音响店的过程中，与其他人不同的地方。

创业后，黄育生并没有急着眼前的利益，而是着眼于人们对音响的认知层面和音乐文化上。一方面在上世纪90年代的深圳，人们对音响的认知并不深，即使是音响流行时期，也仅仅停留在听音乐的工具上，另一方面，当时的深圳在娱乐方式和文化建设上都相对短缺，因此，黄育生以此为切入点，开始举办一场又一场音响鉴赏会，邀请专业老师为参与的人讲解音响器材和设备，同时依托音乐，将音响与音乐文化推广活动完美结合。这种带有公益性质的推广方式，使得雅乐荟的品牌影响力迅速提升，在行业内脱颖而出，不仅成为深圳市音乐推广活动的品牌，得到政府的大力支持，黄育生也因此于2012年获得了“福田区十大文化使者”的光荣称号，并且凭借所得经验连续举办十二届

深圳高级音响展，成为音响行业的标杆。

当然，这其中也有一个曲折的过程，黄育生坦言，自己的这种推广法子也有过尴尬的时候，有一次音乐欣赏会，雅乐荟请来了香港的音响技术老师为大家做讲解。当时，一切都像往常一样准备妥当，但是那天中午忽然下起大雨，使得原计划参加的客人不能到场，最终只来了一位客人，这让黄育生很苦恼，是终止活动，还是继续进行？最后，主讲的老师提出来，即使只来了一个人，也要将活动进行到底。黄育生深受感染，决定按原计划进行。“那场欣赏会，我们准备了很久，没想到只来了一个客人，但是一个人也要让他听，所以最后，我们是所有人都为他一个人服务。”至今，黄育生对此事仍然记忆犹新。

正是因为有这样的坚持和积累，雅乐荟的推广活动越来越被消费者认可，渐渐形成了一种独

黄育生：从整合音响音乐上下游产业链为着手点，把跟音乐、音响相关的元素都包含进来，做到你中有我，我中有你。



特的文化，根植于消费者心中，黄育生把它称之为“一把椅子文化”，“就是我们提供一把椅子邀请你来听音乐，与国际一线的音响产品近距离接触，因为我们认为每一个人不管是在哪一种生活状态、哪一个年龄段以及贫与富都有欣赏音乐、聆听音乐的权利。”

以产业带动行业

纵观雅乐荟的发展历程，可以看出，其成功的背后有着很多零散却系统的因素。

首先是产品品质。从创业初始，黄育生就对其他音响店售卖山寨产品嗤之以鼻。他曾经因为对手使用山寨品压价，损失不少利润，但黄育生从始至终都没想过要走对手的路，反而是积极寻找突破口，将视野放在了进口品牌上。“一开始的时候有一些商家对品牌不是很注重，那时候会有一些假冒的品牌，随大流这样做也不是我想要的，所以我们那个时候就开始专门去卖进口的产品。”得益于当时的决断，目前，雅乐荟已经与上百家国际一线音响品牌达成和合作。

其次是管理。雅乐荟在2008年就通过了ISO9001认证，这意味着雅乐荟在各项管理系统整合上已达到了国际标准，企业能持续稳定地向顾客提供预期和满意的合格产品，并且能站在消费者的角度，以顾客为中心，满足顾客需求，达到顾客满意，不诱导消费者。在人才的激励上，雅乐荟采用较为人性化的方式，除了常见的绩效奖金、股权激励以外，每年还为员工举办各种活动，且不论新老员工，都会由公司额外发放孝顺金给员工父母。

然后是诚信和服务。无论是对客户的承诺，还是产品的质量，亦或是整个销售过程中的服务水平，黄育生都力求做到更好并被客户认可，这是他对雅乐荟的极致追求，并将其作为雅乐荟的经营理念传承至今，而这源于黄育生在经营过程中所遇到的对他影响很深的两件事。

第一个是雅乐荟创立初期，在与日本一家有名的音响品牌洽谈合作之时，因为对方要先过来考察，当时他们约好的时间是在晚上八九点，公司全员都等在店里，但因为飞机晚点，直到11点之后，才等到对方过来，那个时候整个商场只有他们一家店

无论是对客户的承诺，还是产品的质量，亦或是整个销售过程中的服务水平，雅乐荟都极致追求做到更好并被客户认可。

共筑卓越人生

EXCELLENCE GROUP

卓越集团，1996年成立于深圳。
经过二十余年的发展，现已成为一家实力型企业集团，
业务已布局全国16个核心一二线城市，
业务领域涉及房地产开发、金融投资、资产运营三大产业，
且均已进入行业领先地位。

逾20年来，卓越已开发房地产面积超过1500万平方米，
总投资超过1200亿元，物业管理面积近2000万平方米。

卓越集团以“共筑卓越人生”为使命，
致力于成为“城市综合运营的世界级标杆”。



扫码可关注“卓越集团”

亮着灯,但黄育生和公司员工没有一个人离开,最后,这件事成为促成该品牌和雅乐荟合作的关键因素,直到今日,该品牌仍然跟雅乐荟保持紧密的合作。

第二件事是雅乐荟在华强北的音响试听中心开业之后,有一个客人穿着拖鞋和T恤向店员咨询一些比较高档的音响,正好他们的试听间有一套可以提供给客人试听,接待他的店员没有以貌取人,反而很热情的为他准备茶水,第二天,这位客人又来试听间试听音乐,店员再一次接待了他,一来二去,这位客人被雅乐荟的服务深深感动,当场就下单,订了一套两百多万元的音响,如今仍然是雅乐荟的忠实客户。

这两件事对黄育生的触动很大,因此,在后来的经营过程中,无论雅乐荟如何发展、变革,诚信和服务始终放在第一位。

最后是雅乐荟独有的商业模式,以音乐带动产业,以产业带动行业。

在雅乐荟的音乐推广活动试行成功之后,音响生意随之迈向一个更高的台阶,尤其是黄育生将自己分散各地的音响店整合成一个包含音乐、音响的国际音响中心,3000平米的门店和上百个国际知名音响品牌,至今难有一家竞争对手能够匹敌,雅乐荟也因此成为了全球规模最大、品牌最多的音响店。同时,雅乐荟自2005年开始举办高级音响展览会,通过这种行业性的展会,不仅能推动整个音响行业的发展,也将雅乐荟在行业中的品牌影响力大大提升,进而以行业影响力反哺到雅乐荟的音乐音响产业上,这就是黄育生所理解的雅乐荟模式,即音乐——音响——行业——产业的闭环平台。“我们从最开始的音响销售,到音乐文化推广,再到音响展和文博会,雅乐荟的平台一直在变化,行业影响力也在逐步提升。”

跨界打造生态平台

黄育生对雅乐荟的规划非常清晰,平台化是其最终目标,为此,黄育生先是抛弃传统的代理销售模式,创新地采用平台化运作,与品牌厂家共同推广销售,实现共赢。之后又创新提出影音情景式、体验场景式概念,根据不同的空间,分为客厅、卧室、餐厅等八大影音系统,并且成立雅乐荟

HCCA联盟(全宅定制合作联盟),打破边界,把不同行业的品牌企业,通过品质生活场景结合在一起,全力打造全宅影音定制业务。目前,雅乐荟已经与8家品牌企业达成了战略合作,包括空调、窗饰、家装、水处理、智能、灯光空气净化等。

黄育生总结道,“我们的1.0版本就像是中药店,一排排的音响和其他电器叠在一起,喜欢哪个就搬哪个,2.0版本是发展成音响专卖店,各方面的摆设、陈列更好一些。而现在的版本是情景式的,比如客厅,我们会针对这个场景,根据不同的装修、家居风格搭配不同的音响产品。”

从单纯的销售,到音乐音响推广活动,再到如今的音乐音响大平台,可以说,这一次是雅乐荟最为彻底的蜕变,尤其是,当音响已经不再作为独立的产品单打独斗的时候,可能意味着整个音响行业都将迎来一场大变革,而雅乐荟就是这场变革的引领者。

然而,即使如此,这里依然不是雅乐荟的终点,黄育生给雅乐荟描绘的蓝图,其挑战远远超过以往的任何阶段,就是要将雅乐荟打造成一个包含文化、音乐、产业一体的大产业链平台。

根据黄育生的计划,接下来,雅乐荟将从整合音响音乐上下游产业链为着手点,一方面通过音响的情景体验包括跨界联合的家居生活体验,打造一个产业链联盟,而另一方面则从音乐和文化上发力,打造一座雅乐荟的“音乐城堡”。通过整合音响类行业资源和音乐文化类行业资源,搭建一个音响和音乐文化相结合的供应链运作服务平台,使音响和音乐文化在相互补充发展的同时,形成一个全新的综合性产业链。这是黄育生心底的梦想,也是雅乐荟的终极方向。

“我们要做的就是这样的一个产业链,把跟音乐、音响相关的元素都包含进来,做到你中有我,我中有你。目前我们已经有的HCCA(全宅定制合作联盟)其实就是音乐城堡的一个缩影。”黄育生解释说。

作为一个深圳的老字号企业,雅乐荟成长的每一刻都面临着时代的考验,尤其是在当下,大数据与人工智能已经成为趋势,雅乐荟能否经受得住新一轮的洗礼,成功实现“音乐城堡”梦,仍待黄育生及雅乐荟继续探索。 [采访]



名牌代理 品质有保证

2009-2014中国药品及保健品进出口100强



金活医药集团企业介绍

金活医药集团(01110.HK)主要从事品牌进口药品保健品代理,所经销的京都念慈蜜炼川贝枇杷膏、喇叭牌正露丸、飞鹰活络油、金活依马打正红花油、曼秀雷敦等产品已确立名牌地位,新引进的康萃乐益生菌、澳佳宝鱼油系列、全球瘦产品系列等国际知名品牌也备受欢迎。

金活医药集团已建立了覆盖全国及港澳地区的

广泛分销网络和遍布各主要平台的电商网络,逐步在业界确定领军地位,先后荣膺广东省百强民营企业、中国医药保健行业先锋企业,2013年居中国进口中成药销售企业前五强。

未来,公司将秉持“效力世人、泽润苍生”的企业使命,继续源源不断地把世界名牌产品引进中国,编织佑爱国人的健康之网。

健康生活 金活相伴

详细信息请咨询 0755-8229 2888 或者登陆 www.kingworld.com.cn



KINGWORLD MEDICINES GROUP
金活医药集团
股份代号: 01110.HK





麦轩：用心做好饼

产品就是我们自己，我们是什么样的人，就会做出什么样的产品，因为我们做品牌、做事业跟做生意不同，这也是我经常说的，商人跟企业家是有区别的，商人以名利为目的，而企业家则肩负一种社会责任。

■ 文 / 谢慧敏

“一百年只做一件事”是这家起源于1932年的饼点品牌——麦轩发展至今一直贯彻的经营理念。

上世纪90年代初，其品牌传承人庄流创将家

传老婆饼制作手艺带入深圳，并以此为起点，将麦轩饼点发扬光大，不仅以雷霆之势抢占国内市场，而且将产品融入国际特色，迅速打开海外市场。20年来，麦轩已经从一家连营业执照都没有

的小饼店，发展到如今拥有23000平方米全封闭式净化车间、在职员工数千人、研发设计队伍和食品专业技术人员达百余人的行业引领者，不禁让人好奇，这其中究竟有着怎样曲折而又富有传奇性的成长历程？

创业维艰

深圳市麦轩食品有限公司是深圳市首家被评为“食品卫生信誉度A级”的企业，集设计、研发、生产、销售、服务于一体，主要产品有：中式传统饼点、月饼系列和年货系列等饼点。在2013年，参评深圳老字号企业，并开始尝试将糕点与传统文化融合的发展路线，实现进一步转型升级，现已经被列入非物质文化遗产名录。

谈及麦轩的发展历程，庄流创感慨道：“麦轩是做老婆饼起家的，现在还是做老婆饼，一直都是做这个产品，非常惭愧！”

作为庄氏老婆饼工艺的传承者，庄流创没有满足于一份已有的家业，安稳度过自己的人生，而是选择出来打拼事业。于是在1992年，他来到深圳龙岗，开始做起了老婆饼生意。

那个时候，深圳还没有超市，只有一些士多店，需要挨家挨户的给他们送货，因为刚刚创业，人手不足，庄流创事事都得亲力亲为，他回忆自己一次送货的经历，“记得有一次中秋节之前，正好是台风比较多的时间，深圳的排水也不好，自己踩单车要下坡的时候，被车挡了一下，刹不住车，那里有个一米多深的排水沟，虽然没有碰到头和手，但是直接跌到排水沟的沟底，那水臭的要命。”

一直到1995年，生意慢慢好了起来，庄流创开始准备扩大生产规模，而规模增大就意味着人才和技术会更急缺，因为当时没有现在的保鲜技术和包装，做的东西很快就会发霉，这对麦轩的规模化生产来说，是一个非常致命的打击。于是，他招进来一个香港的师傅为麦轩的老婆饼做提升，并且引进脱氧技术进行产品保鲜。

接下来，庄流创的生意越做越大，越来越好，但很快就陷入了寻常创业者都会掉进的陷阱里。

庄流创坦言，当时自己因为赚了一点钱，心里经不起诱惑开始跑去超市里做面包店，虽然还是做老本行，但是品种不同，竞争力也不够，再加上租金比较多，人才不足，最后以失败告终。

庆幸的是，因为这次的失败，让庄流创对麦轩的发展方向有了更多的思考。他开始将所有精力放在第二代老婆饼上。

产品升级

当时，麦轩的老婆饼已经有了独立包装和简单的脱氧保鲜技术。但因为麦轩使用的是传统制作配方，保鲜时间非常短，无法走向全国市场。庄流创也知道，不解决这个问题，麦轩就不可能获得更大的市场和竞争力，所以，他请来一个上海的师傅，对麦轩的保鲜技术和包装进行了再一次的改革，成功将产品的保鲜期延长到一个月。从此，麦

66

2010年，庄流创提出专注聚焦，即‘聚焦市场、产品、广告和客户’经营思路，开始塑造麦轩的品牌和文化影响力。

99

轩开始将市场范围扩大至全国，并且作为广东的名点，受到消费者的热烈欢迎。

但是，走向全国市场，在获取广阔的市场空间的同时，也意味着会和更多的竞争对手直接对垒。尤其是同样主打广式月饼的中山、东莞等地的品牌，更是如雨后春笋，一个接着一个地冲击麦轩的阵地。随着竞争压力越来越大，麦轩也迎来了以往最大的危机。

“我们走出去以后，遇到了很多竞争对手，特别是中山、东莞非常多的广式月饼，因为外省的消费观念要“大”，送礼比较气派嘛，饼又非常小，所以很多品牌都是过度包装。但是，我们的包装又小，饼又重，价格又高，每一个经销商都说我们的饼太贵了，没办法销售，这个时候业务员也赚不到钱，人家不愿意跟我们合作。”

是降价，跟别人一样做低品质的产品，走同质化竞争？还是坚持品质，守着一一条艰辛但遵从本心的发展之路？这个问题赤裸裸的摆在了庄流创的面前。尤其是他身边很多人，都在劝说他改变自己的产品，去满足消费者和市场，但是庄流创却不为所动。他给出的理由是，“这违背了我们的经营理念，如果什么都做，什么原则就没有了。虽然这个时候我们非常痛苦，但还是要坚持，一点一滴坚持我们自己的高品质、高要求。”

塞翁失马，焉知非福？事实证明，庄流创的决定是对的，虽然前期，麦轩因为坚持高品质路线而让自己的销量减少，但也是因为如此，麦轩的高品质得到了很多客户的认可，让商家也有了信心。但这对于亟待突破的麦轩来说远远不够，庄流创也意识到，继续在这条战线上耗下去，未必会在短期内扭转乾坤，倒不如重新换条跑道试试。

换道超车

2010年，庄流创提出专注聚焦，即“聚焦市场、产品、广告和客户”经营思路，开始塑造麦轩的品牌和文化影响力。

“如果做礼品没有品牌，谁会买？因为送给别人都需要面子。我们想着同质化非常严重，在深圳成本又高，和东莞、中山没办法比，就是想到一个企业的竞争必须要靠品牌和文化，所以我们开始往品牌文化路线去走。”庄流创解释说。

首先是聚焦市场，最初，麦轩急于将自己的产品推向全国，将更多的精力放在全国范围的竞争上，却忽略了本地庞大的市场空间，试想一下，以深圳为中心，加上周边的东莞、惠州等地区，其市场人口基数足以超过其他任何一个省份，因此麦轩扎根深圳本土市场，不失为一个聪明的选择。“我们从市场上进行聚焦，建立一个根据地市场，在小池里面养大鱼，这样会更有影响力，因为资源是有限的，我们只能在一个点上去突破。”

其次是聚焦产品。庄流创认为，产品多并不能让消费者麦轩有一个深刻的印象，于是他选择了一两款拳头产品，酥皮老婆饼和蛋黄酥，酥皮是麦轩的强项，但庄流创选择它们还有更深层次的原因，因为当时蛋黄酥还不被认为是一种月饼，而且那时，麦轩的对手非常强势，根本无法竞争，麦轩想要有差异化，只能把它当成新款月饼进行强推，出其不意，才能起到事半功倍的效果，结果正是如此，庄流创说，“麦轩现在就做老婆饼和蛋黄酥月饼。我们的蛋黄酥已经做到了全国的行业标杆，每一家都在模仿我们，但是我们的价格在国内是最高的，品质在广东也是最好的，因为我们有这个价值。”

再者是聚焦广告。在2010年之前，麦轩极少出现在大众的视野内，因为那个时候，麦轩几乎不做任何广告，在市场上，没有广告就无法被消费者信任，更不用说提升自己的品牌影响力，因此，在2010年之后，麦轩开始频繁出现在深圳的各类广告平台上，第一年的广告投入就超过100万。虽然不能立即就看到收益，但是坚持做下去，消费者对麦轩的品牌认知、产品特色会有更深刻的了解，对于培养麦轩在本地的市场有极大的助力。

最后是聚焦客户。无论是低端品牌还是高端品牌，消费者的定位都是非常关键的问题。基于此，庄流创对麦轩的定位重新做了梳理了，“并不是所有的消费者都是麦轩的客户，因为我们的定位在那里，把有限的时间花在精准的消费上，或者我们的客户上，这也是一种聚焦。”于是，他抛弃那些消费能力较弱的消费者和供应商，将麦轩的客户群体聚焦在企业团购上，虽然这对消费者很残酷，但对当时急于找到突破点的麦轩来说，却是一个极其正确的决定。

这可以从一些数据上看出，截止到去年，麦轩



的产品已经覆盖掉两万多家企事业单位和过半的酒店，并且和富士康、比亚迪、国美、滴滴、京东、顺丰、广电集团、埃莫森等知名企业达成了合作。

庄流创的四大聚焦战略，正如其预想中发挥了极大的效力，不仅在短短几年内，让麦轩开拓出新的市场，抢回了之前的失地，也让其品牌影响力成功从深圳本土开始向国内其他地区扩延，甚至于走出国门，将产品销往欧美等国家。随之，麦轩开始频繁在行业内崭露头角，接连获得“中华糕饼优秀品牌100强”“广东省最佳品牌企业”等荣誉，成为食品行业的标杆企业。

用心做饼

纵观整个麦轩的发展历程，不难发现，其取得如此成绩的原因，离不开“品质”二字。但这不是唯一的因素。

庄流创在经营过程尤为强调诚信，他讲述了一个故事，在2000年麦轩要建设一个厂房，加上设备需要2000多万，但是他身上总共只有两三百多万。那个时候客户和供应商对他很信任和支持，愿意借钱给他，根据庄流创的估算，自己的店一个月还2万块钱，是能够支撑得住的，但没想到一个月就亏了十几万，本身就资金不足的庄流创，建了工厂

之后资金更是短缺，拖了一年也没有还给人家钱。庄流创很着急，在信用问题上，他是非常重视的，最后他主动去找那个供应商商量，提出按照银行的贷款利率，分期付款，对方看在多年合作的关系上，答应了他的请求。一年以后，庄流创就将本金和利息一起还给了他。

然后就是麦轩的管理。自2005年开始，麦轩就导入了ISO和HACCP来规范化的进行经营生产，并且在第二年获得了ISO22000和ISO9001体系认证。这意味着，麦轩开始将传统的糕点进行标准化生产，从而将品牌、品质提升到一个更高的阶段，为走向更广阔的市场做足了准备。而在人才储备上，麦轩与韶关学院和广东医学院建立校企协同培养基地，进行专业的人才培养，为麦轩的后期发展储备大量的人才精英。

再者是麦轩的企业文化，“一百年做一件事·用心做好饼”。即“专注和用心”。庄流创对此很有感慨，他说，“产品就是我们自己，我们是什么样的人，就会做出什么样的产品，因为我们做品牌、做事跟做生意不同，这也是我经常说的，商人跟企业家是有区别的，商人以名利为目的，而企业家则肩负一种社会责任，包括环保、食品安全等各方面的问” **深商**

麦轩前期因为坚持高品质路线而让自己的销量减少，但也是因为如此，麦轩的高品质得到了很多客户的认可，让商家也有了信心。

好百年,要做泛家居海洋

好百年并不是因为老才被称为老字号,而是因为好百年有着二十年的品牌沉淀,而且能够不断的去创新,所以,怎么样让好百年焕发出新的活力、持续满足消费者的需求才是当前最重要的。

■ 文 / 谢慧敏

从1.0时代的手工硬木沙发高低柜,到2.0时代家居装修概念的萌芽,再到如今3.0的一站式和体验式家居,中国人的家居环境变迁也是中国家居流通业的变迁史。好百年自90年代初期进入家居行业,历经数次时代的冲击之后,依然屹立至今,目前,好百年拥有超过20家大型家居连锁商场,影响力遍及全国各地,被业界誉为中国家居流通业的标杆。

那么,这20年来,好百年究竟是如何紧跟时代,积极转型的呢?

抓住行业新机遇

深圳市好百年家居连锁股份有限公司(股票代码:834283,以下简称好百年)是家居商品流通的知名连锁企业集团,旗下拥有HOBA好百年家居和METEN美庭家居两大家居零售品牌。主要经营中高档家居商品,包括品牌家具、欧陆灯饰、时尚布艺、家居饰品、家庭用品、床上用品等六大系列。2012年被评为“深圳老字号”企业。

1997年,正值家居行业的变革时期,好百年家居的前身喜运登家居在深圳罗湖爱国路开设了第一家家居广场,2000平方米,采取自营的方式。因为当时,消费者对于家居产品、家居卖场并没有非常明确的需求,创始人陈明周精准地看中了家居流通这个相对空白的市场,果断向家居流通行业进军,并且将喜运登家居更名为好百年家居,成立第一家分店——深圳洪湖店。

这应该是好百年的第一次转型,陈明周的考虑是随着家居市场的成熟,消费者对家居的要

求也会越来越高,因为除了产品的功能和款式,消费者对品质和服务的需求也会逐渐强烈。一方面,消费者希望买到原品牌的产品,因为品牌就意味着好的质量、设计和服务,既能获得产品保障,又能引领时代潮流。另一方面,消费者对购物环境也有了要求,最早之前,深圳的家居零售还是小打小闹不重视购物环境的大卖场形式,陈列方式就是常见的按照产品堆放,供客户进行简单的选择。当消费者的购物时间越来越稀缺和碎片化,这种购物环境已然不能满足其需求。因此好百年率先在国内家居零售业提出“一站式购物”、“体验式营销”、“标准化管理”等理念,试行平台化经营。

“消费者希望能够买到质量好、有保障的家具,希望能够在—个地方把所有家里的东西都买齐,希望逛街能够成为一种享受,那我们就给他们提供这样的场所。”深圳市好百年家居连锁股份有限公司常务副总裁童亮介绍说。

接下来,好百年开始在商场上下狠功夫,打造全新概念的家居Shopping mall(购物商场)模式。对大型商场进行统一的改造、装修和设计,墙壁改造成橱窗,再根据客户的消费习惯分成不同的区域,并且在陈列方式上做了改变,把家具组合成—个个家庭系列的样板间,让客户能够结合自己的装修风格有—个更直观的体验。

同时,采用招商模式,在市场上主动选择优质的品牌厂家进行整合,最后将这些产品通过招商引进来,既能让商户盈利,也让品牌厂家有—个销售的渠道,以此实现好百年与商户、厂家的

66
好百年未来想要打造的并不是—个单纯的家居平台,而是一艘依托泛家居的巨型航母。99



好百年副总裁童亮:华南城的资本注入,对好百年来讲,是—个极大的助力。

互惠共赢。

事实证明,好百年的这个决策是正确的。因为在2005年上半年,好百年就已经在国内各大城市开设了17家大型家居连锁商场,总营业面积达到65万平方米。之后几年,好百年更是势头迅猛如虎,连续斩获“中国商业质量奖”、“广东省著名商标”、“深圳知名品牌”、“深圳老字号”、“中国家居业十佳流通商业品牌”等百余奖项和荣誉。

打造泛家居平台

不只是如此,为了能够让好百年家居更具有冲击力和影响力,2013年7月,好百年引进战略投资者——南宁华南城有限公司的5.2221亿元增资,这意味着,增资之后的华南城将占好百年家居

75%的股份。

“华南城作为中国规划、建设、运营大型综合商贸物流中心领航者,依托这个平台,为好百年拓展中国家居建材市场,推动线上及线下多渠道、多业态营销模式的经营策略,以及开疆拓土提供了有力支撑。”童亮表示。

正如童亮所说,华南城的资本注入,对好百年来讲,是—个极大的助力。—方面能利用华南城遍布各城市的物流中心,将好百年的版图迅速扩张至全国各地,另—方面,依托其平台,在资源上能得到巨大的支持。尽管这时的好百年已经是势如破竹,但未雨绸缪是企业的必备武器。因为,新的时代来临之后,消费者群体开始变化,其消费需求也会有新的改变。对当时的市场环境来说,个性化定



制和一站式服务将渐渐成为大势所趋，而能否前瞻性地做足准备，是今后好百年在家居流通领域成败的必要因素。

因此，为了打造更好的用户体验，提升好百年的行业竞争力和影响力，好百年开始在泛家居领域展开频繁动作。

2014年9月，华南城与好百年双方合作的首个重点项目——38万平方米的好百年家居国际购物中心正式开业运营。可以说，这是好百年在泛家居市场的前哨战，通过其国际购物中心的多功能性，对各家居业态进行整合，并且首次以家居装修和品质生活，带来全新的家居生活理念，打破了家居消费市场单一的竞争格局。

不到两年的时间，好百年又在深圳开设了一家

国际家居建材博览中心，将泛家居消费链、现代物流业、品牌旗舰集群、厂商直销中心、家居总部基地等多重概念尽收此地，总建筑面积达31万平方米，目前，该中心已经汇集了300多家国内外知名品牌，囊括了建材、家具、家电等品类，成为深圳乃至珠三角地区家居行业的新地标。

追求服务和体验

这两次转型，好百年犹如一匹行业黑马，在短短几年内，就从区域寡头走向了行业巨头。并且，在实体经济的冲击下，依然有着厚积薄发之势。

其背后的因素，不难理解。

首先是产品。为了让客户买到质量好、有保障的家居产品，好百年在品牌的挑选上，设置了一系

为了让客户买到质量好、有保障的家居产品，好百年在品牌的挑选上，设置了一系列的标准，层层筛选之后，将优质的品牌和商户引入平台，从根本上减少产品的质量问题的。

列的标准，层层筛选之后，将优质的品牌和商户引入平台，从根本上减少产品的质量问题的。另外采用“先行赔付”方式，在客户购买产品的全过程中，出现任何产品问题都能得到利益保障。

其次是服务。好百年在商场内设置专业的家居顾问，根据客户的需求提供专业建议和个性化服务。尤其是在新的家居时代下，专业的顾问能够帮助客户选择适合自己的家居产品。另外，好百年家居在购物环境上的设计，也更为人性化，不再局限于家具购买、体验功能，酒店、餐厅、游泳池等一些周边设施也愈渐丰富，真正做到为客户提供舒适、轻松和便捷的购物体验。

再者是管理。好百年家居在2015年挂牌新三板，这意味着其管理制度已经走向规范化和标准化。一方面，好百年通过抓管理、定标准、重流程、强制度等一系列的技术与管理水平，凝聚和建设精英管理运营团队。另一方面，则是在管理标准和流程基础上，建立部门完整、职能有序、职责清晰、目标明确、奖罚分明的垂直化管理机制。做到既强化科学流程管理，又鼓励行业创新，既有人才成长严格的选拔制度标准，又有目标导向的激励机制。

最后是商业模式。“完整家居”、“标准化管理”和“体验式营销”是好百年一直倡导的经营理念，也是其在以往的实践过程中所积累的成果。好百年通过在泛家居领域的布局，将家具、家电、建材等品类整合在一起，既能开拓更广阔的市场空间，又能为消费者提供一站式家居产品服务，满足其消费需求。同时采用标准化管理，将商场的家居品类以“功能分区”的方式陈列，为客户提供直观的感官体验。“家居产品跟别的东西不同的地方就是很重体验，比如沙发，两款产品看起来都差不多，但一坐上去，感觉就很不一样，所以体验很重要。”童亮说。

实现终极4.0家居

“家居建材行业专业运营商”是好百年给自己未来的定义，也是好百年发展的方向。乍看之下，好百年要做的事就如同线下版的淘宝，通过商

场这个大平台，将众多家居品牌厂家、商户、消费者聚集起来，打造一个新型的综合商业平台。但实际上，好百年跟淘宝之间有着本质的差别，因为除了连接商家和消费者，好百年还在消费者服务、线上线下联动以及跨界联盟方面有着更多的考量。

根据好百年未来的蓝图，其想要做的并不是一个单纯的家居平台，而是发展成为能够承载泛家居航母的海洋，这可以从好百年未来三年的布局中体现。

一方面，好百年在现有的战略基础上深耕泛家居领域，以期在家居4.0时代，打造一个“定制+软装设计+全程服务”的新家居模式。

一方面，好百年自去年开始，就在着手去中间化，推出自营和互联网家装板块，目的是能够在产品整合、渠道拓展以及消费产业链条上，提供给消费者更有家居艺术感染力、多样化的产品与服务。

另一方面，为了能与与时俱进，紧跟时代步伐，好百年依托华南城这个大平台，开始积极与京东展开战略合作，探索家居行业零售的O2O模式，并且全面导入互联网思维及跨境电商的尝试，突破传统卖场地域及展示空间限制。通过“实体门店+线上微店+全方位的营销支持”模式，为商家提供实体与网络有机融合的“一体化双店”经营模式，延伸品牌辐射力，拓宽渠道，并给消费者带来更全方位的消费体验。

当然，好百年要实现如此庞大的战略布局，其挑战并不小，童亮坦言：“目前，我们在做的很多是与外部企业进行合作，因为在资源、平台等各方面，我们都是比较欠缺的，跟专业的企业合作也是一种优势互补。”

三年后，好百年究竟能拿出一份怎样的成绩单，或许还是未知数，但是作为好百年的领导者，童亮对好百年却是信心满满，正如他对“老字号”的理解，“好百年，并不是因为老才得的这个称号，而是因为好百年有着20年的品牌沉淀，而且能够不断的去创新，所以，怎么样让好百年焕发出新的活力、持续满足消费者的需求才是当前最重要的。”
[采访]



宝鹰集团：缔造百年基业

“三步走”“文化牌”和“人才牌”是宝鹰集团取得如此战果的制胜法宝，但这只是其成功因素的冰山一角。因为，任何一家成功的企业，其竞争力都不是单一的，宝鹰集团也是如此，正是由于一个个或大或小的优势，组合成就了宝鹰集团如今不可撼动的行业地位。

■ 文 / 谢慧敏

从十几个人的装修队伍慢慢扩展成百余人、几百人，深圳市宝鹰建设集团股份有限公司（股票代码：002047，以下简称宝鹰集团）也与其他企业一样，经历过很长时间的积累期和成长期，并且在这个过程中，不断完善自己，最终形成如今装修行业的领先地位，尤其是，在2013年上市以后，其发展速度更是有了质的提升，不仅通过收购、入股等手段，整合行业资源，实现产业链延伸，而且还走出国门，以印尼作为起点，进行跨国

运作。

不禁令人好奇，宝鹰集团的发展究竟有着怎样的曲折历程？

抓住行业风口

宝鹰集团成立于1994年，经营范围涵盖各类建筑(包括车、船、飞机)的室内外装饰工程的设计、施工、安装和服务等业务。目前已经获得建筑装饰工程专业承包壹级、设计专项甲级，建筑幕墙

工程专业承包壹级、设计专项甲级，电子与建筑智能化工程专业承包壹级、设计专项甲级，消防设施工程专业承包壹级、设计专项甲等10几项行业资质，是中国建筑装饰行业内拥有最齐全专业资质的企业之一，2014被评为“深圳老字号”。

宝鹰集团的成立得益于中国第一波“房地产热”。1992年，随着社会主义市场经济体制的逐步建立和完善，城镇住房制度改革进一步深化，极大地推动了房地产业的发展。全国各地呈现建设高潮，房地产业急剧升温，而作为下游产业的建筑装饰行业也开始崛起，宝鹰集团就是在此时抓住了风口，进入装修行业。

虽然当时，宝鹰集团还只是一个小小的装修队，所做的工程也都很小，但贵在优质，其口碑很快就在深圳传播开来。不到两年，宝鹰集团就拿到了一个1000万元的大项目“京都高尔夫会所”。尽管对现在的宝鹰集团来说，1000万可能不算什么，但在上世纪90年代，尤其是刚成立两年的宝鹰集团，这已经是了不得的成绩。

之后几年，宝鹰集团的订单数量和质量都得到了增长和提升，企业资质也逐渐从无到有，从有到完善，获得4个设计甲级（装饰、幕墙、智能化、消防）和6个施工壹级（装饰、幕墙、智能化、消防、金属门窗、机电设备）及1个钢结构施工贰级，还有安全技术防范系统、医疗器械、金融安全防范设施等多项施工设计资质。

如果说，在此之前是宝鹰集团的积累阶段，那么接下来就是其进发的时期。这得益于2009年底，宝鹰集团获得首个中国最高奖项“中国建设工程鲁班奖”，这等于给刚刚完成原始积累的宝鹰集团镀上了一层金身，使其锋芒在行业崭露头角。紧接着，在2010年5月宝鹰集团又拿下三项科技创新项目，荣获2009年“全国建筑装饰行业科技创新成果奖”，值得一提的是，这并不是宝鹰集团第一次获得该奖项，2009年06月，宝鹰集团的两个项目“智能化通关管理系统技术及创新应用”和“智能调温系统材料技术优化及创新工艺”就已经获得了2008年“全国建筑装饰行业科技创新成果

“宝鹰讲堂”是宝鹰集团2012年底创立的非营利性高端文化讲堂，以保护和传承中国传统文化、鼓励科技与创新为宗旨。

奖”。如此，一连数个荣誉加身，让宝鹰集团开始考虑往更高的地方拓展。也是在这个时期，宝鹰集团开始为上市做准备。

拥抱资本市场

2011年和2012年，宝鹰集团的营业收入分别为22.71亿元和29.13亿元，对应的净利润分别为1.16亿元和1.52亿元。从数据来看，宝鹰集团的业绩表现十分抢眼，IPO上市应该不是问题，但由于此前，公司的股权纠纷问题悬而未决，直接成为其IPO折戟的关键因素。

尽管如此，宝鹰集团还是坚持按照既定战略前行，转而推进公司借壳上市。2013年6月1日，*ST成霖发布公告称，拟以资产置换和定向增发方式收购宝鹰集团股份100%股份，并募集配套资金。上述交易完成后，公司控股股东将变更为自然人古少明，也就是如今宝鹰集团的实际控制人。

宝鹰集团选择*ST成霖的原因很简单，因为当时ST成霖的业绩出现连续亏损，正面临着退市的风险，而宝鹰集团的介入，恰好能扭转这个局面，既能让自己获得一个资本市场的平台，又能免除*ST成霖的退市之忧，可谓共赢。

然而上市之后的宝鹰集团，一方面面临着错综复杂的市场环境，一方面又恰逢经济增速放缓，建筑业进入“寒冬”状态，战略调整势在必行。此时，宝鹰集团团队提出“六大拳头产品”和“三大战略”方针，并且首次提出开拓海外市场的想法。

六大“拳头产品”，即公共文化工程、体育场馆工程、高档酒店工程、机场地铁工程、医院装修工程、住宅精装工程。

三大战略，即：坚持做大做强装饰装修主营业务，走精品工程之路，通过产业整合，快速提升整体设计能力，确保业绩持续健康增长；积极参与“互联网+”，走投资并购之路，力促公司主营业务转型升级，推动公司发展高新技术产业；践行国家“一带一路”倡议，深耕海外市场。

随后，围绕三大战略，宝鹰集团在立足国内主业的同时，开启了投资并购及海外投资动作。

2014年3月，宝鹰集团入股“我爱我家网”，正式进军电商平台，实现产业链的进一步延伸。

2014年9月，宝鹰集团收购深圳市中建南方装饰集团有限公司51%的股权，强强联手，整合海外优势资源。

2014年12月，印尼宝鹰建设有限公司正式成立运营，高度契合紧跟“一带一路”国家战略，深度积极拓展海外业务的经营方针，为集团跨越式发展奠定基础。

2015年4月，宝鹰集团收购“香港设计之父”高文安持有的高文安设计有限公司60%股权，进一步实现“设计带动施工”的发展策略，提高企业核心竞争力。

2016年3月4日，集团战略投资国创智联，进军智慧城市及信息安全领域，继续深耕“互联网+”市场。

手握三张王牌

无论是从其并购的足迹，还是发展的速度来看，宝鹰集团就如同一只正在资本市场翱翔的雄鹰，冲天之势，锐不可当。而其成功的密码，正如宝鹰集团实际控制人古少明所介绍的三张王牌：“三步走”“文化牌”和“人才牌”。

首先是“三步走”。作为一家深圳本土的民营企业，宝鹰集团在短短几年内就从国内市场走向海外，政治环境差异、风土人情差异、宗教信仰鸿沟、经济文化差异等一系列的困难都可以说是“拦路虎”。因此，在确定走出去之初，宝鹰集团管理团队就未雨绸缪，系统制定了“三步走”策略，即：充分调研海外市场，制定走出去的实施方案；与当地企业战略合作，使海外战略方案正式落地；重视海外文化交流，以人文交流促进经贸合作。

印尼宝鹰建设集团的成立，就是在第一步、第二步指导下的产物，宝鹰集团通过与印尼熊氏集团达成合作，拉开其进军海外市场的大幕，并且不到一年，就拿下印尼钻石综合楼项目，并与当地公司合作承建陆军总医院。

其次是“文化牌”。“宝鹰讲堂”是宝鹰集团2012年底创立的非营利性高端文化讲堂，以保护和传承中国传统文化、鼓励科技与创新为宗旨。在走向国际的过程中，宝鹰集团充分认识到文化交流的重要性，走进印尼后的宝鹰，抓住机遇，相继与印尼教育部、印尼文化旅游部、印尼统筹部、印尼工



不会痛哦!

在瑞尔 小朋友 看牙时睡着了

瑞尔经验丰富的儿科牙医，不仅让孩子们远离看牙恐惧，还会告诉您正确照顾孩子牙齿健康观念和方法，让您和孩子一起，拥有健康快乐的童年

儿童早期预防性矫正 青少年及成人正畸 牙齿涂氟 窝沟封闭
儿童龋齿预防及填充 乳牙根管及预成冠修复 乳牙及多生牙拔除





商会馆等政商界组织一起主办“21世纪海上丝绸之路文化交流印尼行”系列活动，获得社会各界一致好评。而这些人文交流，不仅让宝鹰集团获得了民众、政界、商界的资源人脉，一系列工程项目更是纷至沓来。

最后是“人才牌”。如果说“文化牌”是敲门砖，“人才牌”则是宝鹰集团的另一大法宝。为确保人才的可持续发展，宝鹰集团与广西电力水利职业技术学院开展深度校企合作，成立“宝鹰建筑学院”，培养专业技术人才。此外，宝鹰集团全面实施“人才强企”战略，积极实施人才引进计划，加速推动产业转型升级。同时，为结合企业高级管理人才的培养实际需要，宝鹰集团副总裁亲自带队，派遣多名中高级管理人员参加广外企联MBA研修班的学习与交流。

开启二次腾飞

“三步走”“文化牌”和“人才牌”是宝鹰集团取得如此战果的制胜法宝，但这只是其成功因素的冰山一角。因为，任何一家成功的企业，其竞争力都不是单一的。宝鹰集团也是如此，正是由于一个个或大或小的优势，组合成就了宝鹰集团如

今不可撼动的行业地位。

然而，即使取得如此成就，古少明仍然认为，这还只是宝鹰集团二次创业的序幕。

根据古少明的介绍，未来宝鹰集团除了继续践行三大战略方针，还将往更深层次的方面拓展。

在国内，宝鹰集团将深入“精品工程之路”，扩大市场占有率，发扬“工匠精神”，稳步提升工程质量，缔造百年基业，打造建筑装饰行业标杆企业。同时，继续深化人文精神，做中国优秀传统文化的发扬者，并逐渐向高新技术行业靠拢，布局高新技术企业，实现传统与现代的完美融合。

而在国际方面，宝鹰集团将会深拓“一带一路”沿线国家市场，充分利用自身优势，拓展多元化海外业务，继续深化“一带一路”倡议内涵。同时，以智能化安装、智慧城市、智慧医疗等方面作为合作切入点，调整步伐走出去，树立中国民企品牌，并致力于改善全球居住与服务环境，融入全球化进程。

目标的设立很简单，践行却是艰难重重。未来，宝鹰集团将会面临什么样的挑战，还是未知数，但已经下定决心前行的宝鹰集团，是否已经做好未雨绸缪的准备？答案仍待宝鹰集团填写。

宝鹰集团副总裁亲自带队，派遣多名中高级管理人员参加广外企联MBA研修班的学习与交流。

智 / 能 / 让 / 关 / 爱 / 无 / 处 / 不 / 在

你为爱人奔波
你为父母奔波
你为孩子奔波
一切为了爱，鹿管家为爱守护你的健康

助力企业解决日常员工慢性病健康检测设备和永久服务
让企业、人人都有自己专属的私人医生

- 健康数据采集端
检测血压、血糖、血氧、尿酸等
- 家庭管理云平台
提供数据分析等健康服务
- 家庭电视端APP
让老人操作更便捷
- 手机移动端APP
远程查看家人检测参数

健康咨询电话：
400-0027-818

原价29800元 电脑版家庭健康检测服务设备，现在只需要1980



深圳市粤健康集团是一家集高端智能医疗设备研发、制造、产业投资并购、医疗云平台、健康云管理平台多端软件开发、系统集成、智慧居家养老平台，医养融合落地服务一体化的综合健康产业集团，我们深圳粤健康集团旗下深圳粤创科技有限公司是国家高新技术企业，自主研发了高端智能医疗设备以及智能家庭健康管理安全平台，家庭医生健康随访管理平台，民政居家养老服务管理平台，社区慢性病管理平台，已经趋于行业领先，深圳市粤健康集团一直秉承为亿万家庭带来智能化健康服务，为家庭和社会节约医疗成本为发展目标。



何晶晶，1985年出生于黑龙江牡丹江市，毕业于深圳大学金融管理学院金融管理专业，后在清华经管学院巾帼圆梦企业总裁班修并浙江大学经济学院金融硕士学位

在读，现任深圳粤创科技董事长，深圳市粤健康集团CEO，《鹿管家》品牌创始人，深圳市政府后备级人才。

何晶晶做智能健康产业的初衷，表示2014年末抚养其长大的姥姥因为癌症转移扩散晚期过早的离开了，想为姥姥做的事情已经没有了机会，于是她希望可以用爱的力量帮助亿万家庭，关爱家人，放心工作。



徐少春：察百业之需，度未来之势

5月23日，深圳市中小企业公共服务联盟首期“主席喊你回家”活动在联盟主席单位——金蝶集团举行，联盟主席、金蝶集团董事局主席徐少春，联盟执行主席、深商联执行会长林慧，深商联常务副会长、深圳市公共服务联盟副主席、深圳市科技工业园集团有限公司董事长何景成等100多位企业代表出席，一起分享徐少春主席察百业之需，度未来之势。

金蝶做的三件事情

徐少春是金蝶国际软件集团创始人、董事局主席兼首席执行官、国务院特殊津贴高级专家、高级经济师。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。徐少春先后获得“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。他带领金蝶通过自主创新走向国际，成为全球领先的企业管理和中国软件产业领导厂商，成为国内财务软件领域的南北双雄之一。

徐少春主席在会上致辞。他表示，深圳是全国中小企业最多的一个城市，大概有158万家，中小企业联盟一直服务于超过7000家深圳的中小企业，尽管这个比例占的总量还很小，但是在座的各

位是我们深圳中小企业的主力军、领头人，因为大家的努力和奉献，所以我们深圳的经济一直能够持续的增长。金蝶这几年一直在转型，我个人也在转型，我现在大概就是做三件事情：1、云计算，大力发展企业云计算业务，这是我人生当中再一次创业的重大机会，这也是金蝶转型的一次重大机遇，所以这是第一件事情。2、划赛艇，我是一个业余的赛艇运动员，两年前跟王石到剑桥学习赛艇以后，现在也担任了中国的赛艇俱乐部联合主席，全国有200多个赛艇俱乐部，我从赛艇运动当中获得了很大的收获，身体是革命的本钱，所以企业家要运动。3、致良知，过去1年当中，我随中国的一批企业家学习阳明心学，并且把致良知作为公司的核心价值观，这1年来，我本人和金蝶也发生了很多的改变，所以我觉得就是做这三件事情。

联盟企业互联互通

科技园集团董事长何景成在致辞中表示，金蝶20多年从一个微小的企业成长为一个世界级的企业，引领了经营信息化的发展趋势，徐主席从他20多年的创业史跟我们中华民族几千年的文化精华、心学大师王阳明的致良知，以修身齐家治国平天下的大格局来从事企业管理，现在已经从“立德立功立言”把管理上升到哲学高度。

特别是近几年来在徐主席的领导下，中小联盟承担了公共服务平台、运行监测平台、商贸流通平台三个国家级平台运营和建设，为深圳市中小企业的发展发挥了巨大的互联互通的作用，促进了深圳中小企业的发展，也为全国的中小企业发展起到了示范和引领作用。

科技园目前面积1.15平方公里，但是产出了1300亿，这可能在世界科技园发展史上也是绝无仅有的。我们现在利用科技园的品牌、资源和资金，正在走出去，响应市政府的号召，参与一带一路的发展。园区从中小企业中也孵化了一大批的世界级企业，华为就是从我们走出来的，它是最具代表性的。

在中小联盟这个平台，企业家们应该资源互补，形成一种合力，大家相互学习和交流，为全面实现小康社会这个大目标发挥我们的微薄之力。

金蝶“蝶变新生”之路

金蝶集团中国高级副总裁沈崇峰在会上作主

题分享。他指出，金蝶公司从1993年创业成立到现在经历了财务软件、ERP时代、互联网布局三个阶段。经过20多年的发展，金蝶现在有660万家客户，用户数现在超过8000多万，行业的覆盖率包括比如招商局集团、万科、科技园集团、大族激光等各行各业。

金蝶是香港联交所主板上市公司，是中国软件市场的领跑者。金蝶始终秉承“帮助顾客成功”的商业哲学，恪守“致良知、走正道、行王道”的核心价值观，二十四年如一日坚持软件强国梦。金蝶连续十二年位居中国中小企业市场占有率第一。

从2014年开始，金蝶开始砸东西，2014年砸掉笔记本电脑，和客户一起砸掉服务器，2016年砸掉办公室，2017年砸掉ERP。徐少春强调人人都是自己的CEO。

云之家是未来金蝶的移动办公平台，现在也是中国大型移动办公的第一品牌，移动互联网时代的SaaS办公系统，现在已经有280万家企业使用。云之家的定位是重新定义办公方式，更加智能、更加移动、更加碎片化，你走在何时何地，办公管理、审批、相关的连接都可以在手机端进行了。

中小企金融主题分享

计算机网络安全博士、国际金融学博士后张铭博：现在高速发展的企业，世界上原来有500强，经过了两次产业结构调整，第一次调整叫信息化技术，世界500强只剩两家公司，波音公司、IBM。当时很多福特汽车、科大、富士通都彻底被淘汰。

第二次金融信息革命，从雷曼公司的倒闭，标志着世界新金融格局的开始，全世界大量的发行纸币导致了通货膨胀。传统企业受到新金融的冲击，企业内部出现了第二次产业结构调整，从信息技术发展到金融信息技术，这叫第三次社会调整。

中小担保集团常务副总裁汤琪：今天的活动满足了企业从出生到成熟以后的各个阶段需求，同时我们还聚集了全方位的资金渠道，这是我们所追求的，大家传统意义上所理解的，担保公司就是做银行的贷款担保，就是我们三个板块的其中一个板块。在银行渠道商现在已经形成450亿的授信，我们又把债市渠道发展起来，企业成长到一定的阶段我们要给企业发债，不完全依靠银行。深商



商道即人道，人道即良知

对于企业文化，我们认为企业管理本身是一个科学，同时也是一个艺术，因此企业文化其实就是企业家的修为。

8月15日中午，金蝶集团董事局主席徐少春、方大集团董事长熊建明、国信证券董事长何如、农产品集团董事长蔡颖、恒富国际集团董事局主席王富贵等13位深商在金蝶集团围炉夜话，分享徐少春致良知的身心理验。徐少春认为，人生最大的拥有不是功名利禄、不是毁誉得失，而是心中的良知！商道即人道，人道即良知，中国管理模式本质就是致良知。

徐少春主席在活动中分享了致良知的身心理会。他说，一年前，我开始学习阳明心学，近期又再次学习道德经，人生下半场开始发生质的变化。我感觉越来越心明眼亮，越来越从容笃定，越来越能量满满。我坚信中国管理模式一定会在全球崛起，中国梦、金蝶梦一定能够实现！

人生最大的拥有不是功名利禄、不是毁誉得失，而是心中的良知！心中的道！天理即良知，良知即道。商道即人道，人道即良知。中国管理模式

的本质就是致良知，就是道。道的本质是什么？就是“反者道之动”。“一阴一阳之谓道”，万事万物均是“一阴一阳之体”，有无相生、难易相成、长短相形、高下相倾、音声相和、前后相随。

通过学习，我更加坚定了信仰：致良知。在学习过程中积累、在烦恼中顿悟、在苦难中辉煌、在坚信中成长！人生最大的宝藏就是心中的道！金蝶集团的文化核心以前只有6个字“走正道，行王道”，从去年开始，我们在前面加了3个字“致良知”。如今，金蝶的核心文化成了“致良知，走正道，行王道”9个字。

多方引领行业

方大集团董事长熊建明认为，深商的发展态势非常好，我们应该继续保持。深商总会会员服务效果最佳，为企业提供贴切的需求服务。

方大是国内首家股票上市的民营企业，是国新材料行业首家上市公司，是国内同行业第一家取得



熊建明 何如 蔡颖 庄创裕 王富贵 杨小舟



张永涛 林卓茂 刘鸣宇 曾庆富 潘森林

ISO9001质量管理体系国内国外双重认证的企业，也是国内第一家给自己产品买保险的公司，全国同行业中第一个企业博士后工作站，获得25项“中国企业新纪录”。如今，方大在率先进入的节能幕墙、地铁屏蔽门和太阳能光伏产品线上均处于行业领先地位，麾下3个子公司被认定为国家级高新技术企业。其中，节能幕墙拥有100多项专利，占全国专利总额的三分之二，主持行业标准编制；地铁屏蔽门专利占全国80%，主持编制国家唯一标准，国内市场占有率排名第一。凭借先进的发展理念与设计思路，方大集团在新型建材产品的研发中掀起“绿色”潮流，为建筑节能市场提供理想产品，开创了我国新型建材产业发展的新局面，引领我国新型建材产业发展十余年。

提升企业家修为

兆邦金融董事长曾庆富表示，中华文化有很多精华，也有很多糟粕，我们应该致力于发掘中华文化的精华。我们常说的因果报应，其实还有一个是天人合一，因果报应讲了对生命的敬畏，而天人合一讲的是对自然的敬畏，中国人需要有敬畏之心，要有敬畏之心就要学习文化。

他说，我是潮汕人，在那里每个村的村口都有一个土地庙，土地庙都有一副对联，这些对联中大都讲的就是因果报应。很多东西，包括做慈善，中国讲究形式，而国外有很成熟的慈善机制，其核心理念，首先是要尊重捐款人的意愿，第二要尊重受助人的尊严。但是我们中国并没有做到这点，所以

我们的慈善文化还是非常落后。对于企业文化，我们认为企业管理本身是一个科学，同时也是一个艺术，因此企业文化其实就是企业家的修为。今天我们体验到了金蝶的企业文化：致良知、走正道、行王道，我们也看到了金蝶的成长。

提倡健康文化

深商总会执行会长林慧表示，商会要不断的创新，而且还要心无旁骛，专注于做服务，在这个领域里要不断的创新，不断地给企业家新的感受。中国有句古话叫“谋事在人，成事在天”，其实那个“天”就是我们自己，就是我们祖祖辈辈积下的那些福和德。有好的平台、好的资源，商会一定要把大家都聚合在一起，分享各自的思想，体验“致良知”所带来的变化和感受。

当前我们正在注册深商公益基金会，这个基金会将在全国创办深商联合大学，把全国的中小企业家按照行业划分，吸引上下游的优势产业到深圳，为他们免费提供培训。我们计划一年培训1000家中小企业，找100个深商来当教官。通过这样来吸引企业到深圳落地，这是我们深商做的一个大公益，也是我们为这个商帮做的一件大事情。

作为一个商帮要想国际化，各个方面都要与国际接轨。我特别赞赏少春主席和王石主席倡导的健康文化。赛艇是国外主流社会崇尚的运动。我们找到最能代表国际范的运动和品质生活的情趣，去丰富完善我们这个商帮的健康向上的文化和国际范，这是我们所倡导的。 [深商]



雷诺表：与智者同行，和时间“赛跑”

与智者同行，必得智慧；与时间赛跑，必争分秒。2017年5月19日，第八期“会长喊你回家”活动在深商联副会长单位、深圳老字号企业、深圳市雷诺表业有限公司举行。深商总会、深商联会长庄礼祥，深圳市雷诺表业有限公司董事长詹西洲，以及来自深商联常务副会长、深圳市大族激光科技股份有限公司副总裁陈燧等20位深商出席活动。

深商手拉手谋求齐发展

本期“会长喊你回家”活动主题为“与智者同行，同‘时间’赛跑”，邀请了制造计时工具的高精密型、技术型企业——雷诺表业董事长詹西洲作主题分享。詹西洲从事手表研究近30年，始终坚持“雷厉风行，一诺九

鼎”的企业作风，以品质、服务、推广三步骤缺一不可的原则，将企业从名不见经传的小门面，一直做到全国排名前五的知名表业品牌；引领了行业的发展，并于2015年获评“中国钟表工业百年纪念感动行业人物”，2016年被评为第九届“深商风云人物”。

经验交流分享发展智慧

詹西洲在会上作主题分享。他表示，品牌的发展，本质上是产品品质决定的，产品一直是雷诺表最重视的部分，从手表的研发、生产到消费者的手上，每一道工序都有严格的产品检验，雷诺表始终将产品的品质当作企业最高要求。在刚刚结束的2017博鳌亚洲论坛年会上，雷诺表已经连续八年作为博鳌亚洲论坛官方商务礼宾用表。2011年，雷诺表启动品牌形象代言人机制，成为中国较早实施“明星战略”的腕表品牌之一，孙红雷先生与雷诺表携手将近七年，达到了很好的市场推广效果。

中国互联网的崛起以及由此延伸的众多商业模式，都为行业与企业带来了影响和机遇。作为通过传统渠道成长的雷诺表，迄今已发展了2000多家实体门店。雷诺表并未因互联网兴起的众多商业模式而止步，更是积极的拥抱与实践。目前，雷诺表线上线下销售渠道并行而进，电商业务从尝试到稳步发展。

一个行业或一个企业得以持续生存，除了不断的创新发展核心技术，人才是行业持续发展的基础，在行业发展的进程中占据着至关重要的作用，就如人体的新鲜血液一样延续着行业与企业的生命。2017年雷诺表业联合广东轻工职业技术学院共同发起开中国首家钟表学院——广东轻院·雷诺钟表学院，标志着中国钟表产业终于有了自己第一个教学基地，有了自己的造血系统。

创二代传承而非继承

雷诺表业总经理助理詹温鸣表示，80、90年代中国改革开放，很多中国企业家通过那个机遇建造了无数的企业帝国，在这群人当中，绝大部分是出生于50、60年代的，到了2017年，他们当中很大一部分已经面临退休的年龄，因此将来的5-10年将是创二代接班的高峰期。

那么，到底有多少人愿意接班？根据中国民营经济研究会的数据，大概有40%的创二代（富二代）愿意接班，45%介于两者之间，15%不愿意接班。之前我是属于45%之中，因为年轻人都有自己的热情，我想通过自己的努力实现自己的价值。但是最后我选择回到公司，那是因为家族的责任感。

当前，钟表行业面临的是四大问题。传统钟表行业现在的体量已经处于红海时代了，目前处于存

庄礼祥会长在致辞中表示，“会长喊你回家”是深商联创办的一个高端精品活动，通过每一次有选择的邀请部分深商企业家回家团聚，会亲朋好友，交流信息，实现碰撞、共谋发展。今天的“智者”詹西洲带领一帮人30年如一日，致力于中国民族钟表工业的研究开发，其雷厉风行、一诺九鼎的作风，把一个名不见经传的小门面发展到今天，引领行业的发展。与“智者”同行，在座的企业家也是智者，他们在深圳这片沃土上带领企业发展，一定也有着过人的智慧，希望大家一起来共享。在当前经济发展增速的换挡期，深圳企业家应该认清形势、明晰方向、合作共赢。通过今天这个平台，大家进行信息交流，实现智慧碰撞，在碰撞之中得到启发和激励，共同努力来推动深商大家庭在整个经济社会发展中发挥更大的作用。



量博弈的时期，而非增量市场。当存量博弈的同时，各个品牌涌现出来，对于很多品牌出现蚕食情况。2016年1~10月份，瑞士手表出口的数据，整体下降11%，全球最大的两个钟表集团，一个是斯沃琪集团业绩整体下滑11.4%，利润下降了53.6%，同属于著名的瑞士钟表集团历峰集团也不容乐观，整体利润下滑达到45%，瑞士表业的下滑可以片面反映出国表的情况，但是没有那么夸张，毕竟瑞士表的价格摆在那里，受到大环境的影响比较明显，国表相对好一点。

对于公司内部的新老交替，是继承还是颠覆？作为新人初到公司，对于公司的很多事情不了解，我希望告诉很多年轻人，不要急于求成，做出什么事情来证明自己的能力，而是多听长辈的指导，遇到事情多和他们沟通，听取他们的意见，这是目前对我来说最切实际的做法。我们希望“传承而非继承”，因为继承是你从上任手中接过来一样东西，拿好就行，传承不是光接到这个东西，而是要发扬创新。

各抒己见寻求智慧碰撞

深圳市大族激光科技股份有限公司副总裁陈

焱：我和詹总都是制造业，我是搞大专贵，詹总是搞精细化的，不管是大专贵还是精细化，都是中国制造2025的目标。做什么产品没有质量，绝对不可能在江湖上打下一片天地，如果手表用的不好，肯定影响一大批客人。深圳是全球制表的中心，说不定过几年真的全球制表中心就放在深圳，而且现在已经是智能表的时代，传统的机械表，现在大家还在带，但是更多的时候基本上都已经往智能表业转型了。

深圳市福荫食品集团有限公司总经理林春红：做品牌是一件非常难的事情，是一个非常煎熬的过程，特别是在这么传统的制造业里面要做品牌，传统制造业本身的利润是比较薄的，再加上如果你要坚持品质，你要坚持做品牌的话，在这一块你要花很大的力度，同时投入也是巨大的。

深圳宇夏投资控股有限公司董事长钟泽：我做过餐饮，做过房地产旧改，现在全身心投入到新能源汽车的领域，我觉得80后如果还有很多新兴产业等着我们去开发的话，未来有可能互联网还算一个，接下来可能就是新能源、大健康，所以我们在全力以赴的进入新能源汽车产业，希望针对新能源汽车领域去开发一个新的市场，开发一个属于我们的新机遇。

活动中，20位深商家人聆听雷诺表业董事长詹西洲主题分享

深圳秦商股权有限公司执行总裁刘鸿羽：我过去都是在金融行业从业10余年，作为金融板块，行业上一定是有一个标准，一定要有一个约束，我们在去年的时候也是经过了基金行业协会的一些认定，我们现在是证券投资、股权投资双牌照运营。未来如果有机会，大家手上如果有对应比较不错的项目，需要资金，我们也可以进行很好的对接。

深圳新三板服务中心有限公司运营总裁陈雅芳：手表这个行业已经是一片红海，要做商业模式的升级，未来产品要做定位，面临的是上世纪80年代、90年代的消费群体，所以要时尚。我们作为一个平台，是做金融综合服务的，帮助未挂牌的企业挂牌，挂牌的过程我们帮企业做融资并购，做定增。在新三板企业要做IPO的时候，都是我们一起筹办的。两年的时间，现在新三板企业在我们手上服务挂牌过的已经有100多家，这个量已经超越券商总的体量。

深圳亿库资本管理有限公司执行董事曾考红：雷诺发展到今天，真的非常了不起，之前我也是做企业出身，在深圳是做化妆品的，企业的品牌路真的是能够感同身受，这个积淀真的不是一朝一夕的，雷诺30年走过来真的是非常了不起，在适当

的时候，我觉得也可以借助一些资本的力量，为自己的企业助力。

深圳市天汇联盟金融技术服务有限公司总经理石晓玲：听到董事长讲述自己的创业历程，我们在深圳创业也是一样的，里面的艰辛只有我们自己清楚。我觉得真的创二代不是像我们理解的纨绔子弟，现在的创二代是非常优秀的，我觉得中国的未来也是非常充满希望的。

深圳市汇融生物科技有限公司总经理姜延明：深商联给了新来深圳的企业非常多的机会和平台。在我的理念里面，中国产品最好，中国医疗是全世界最好的。欢迎大家有机会走进我们这家由科研机构转向企业化的企业。我们的天使轮是百年人寿，也欢迎资本对我们进行A轮。

深圳海雅（集团）有限公司海雅缤纷城总经理姚晓凤：深圳是实现梦想的地方，90%的民营企业企业家。雷诺30年的品牌运营，从设计到研发，到品牌的生产、销售，雷诺表业能在这么激烈的市场竞争中生存30年，真的是工匠精神。我们愿意在平时的运营中给到雷诺最大的支持，包括新品发布、路演、明星见面会等，因为我们是深商一家人。 [深商]

深商家人与雷诺表业董事长詹西洲共同参观企业，进行互动交流。



生日祝福，送深商家人温情

会长生日酒会是深商联一个高端的企业家联谊交流项目，旨在拉近深商企业家之间的距离，创建一个沟通交流平台，促进会员的相互了解，寻求合作共赢商机。通过会长生日酒会这个平台，希望“深商”出谋划策，抱团发展，共创辉煌。

6月14日，由深商系及副会长单位、合正集团海外项目中心主办，深圳市大生农业集团股份有限公司、深圳市小猫控股有限公司、深圳市星王电子有限公司、纳翁天然软水(深圳)有限公司协办的2017夏季会长生日联谊酒会在圣廷苑酒店举行。深商总会、深商联会长庄礼祥，深商总会会长、深圳市大生农业集团有限公司董事长兰华升

等100多人出席活动，共同为5、6月份诞辰的深商家人贺寿祝福，大家欢聚一堂，畅叙友谊，交流合作。

深商抱团，共创辉煌

深商总会、深商联庄礼祥会长致辞。他表示，会长生日酒会是深商联一个高端的企业家联谊交流项目，旨在拉近深商企业家之间的距离，创建一

个沟通交流平台，促进会员的相互了解，寻求合作共赢商机。

深商经过30多年的打拼，实际上成为了一个特殊的商帮。新华社在去年5月份报道里面曾经说“深商勇于探索、敢于拼搏，不靠关系靠本事，一年一度的深商大会成了企业家的盛会，深商已经成了一个专有的名词”，在大家的共同努力下，我们深商群体正在蓬勃崛起，这是值得高兴的。

通过会长生日酒会这个平台，希望“深商”出谋划策，抱团发展，共创辉煌。酒会上，庄礼祥会长为合正集团海外项目中心总经理刘吉庆颁发感谢信，感谢其对活动给予大力支持。

资源对接，主题分享

活动中，合正集团海外移民中心总经理刘吉

庆为现场嘉宾作题为“财富的朋友——特朗普时代的海外身份配置”主题分享。

他表示，中国人除了房产以外，更重视子女的教育，如果拿到海外的身份，对子女申请美国大学教育概率大很多。美国大学每年招3000个美国生，90%给美国的永久居民和公民，而剩下的10%又有90%是给英语语言国家的学生，到中国来的可能只有60个，这个时候如果你有一个好的国籍，你可以在同样的英语成绩上更好的学校。

留学也是一个方式，但是现在通过留学的方式解决美国身份的可能性非常非常小，因为留学之后首先要抽签，但中国大陆人不到10%的概率，高中毕业读大学，有没有身份差别非常大，对孩子在同样成绩上有一个很大的门槛差别，大学毕业、研究生毕业的时候找工作，有没有身份也会有很大的差别。因此，最好的方式就是办全家移民，孩子更好地读书，大人随时自由的出入。

EB-5是合正在美国做的方式，简单讲就是“第五类优先”，合正目前在推的项目是酒店项目，能放出100个移民指标，第二个项目是在洛杉矶的一个综合地产项目，会放出190个移民指标，如果给他进行所有的建设工程，包括后面的运营过程中都会产生很多的就业。

合正集团于1996年成立，自2012年合正开启全球化布局战略。目前已形成“房地产开发+酒店运营+投资移民”三大产业布局，合正集团海外移民中心(深圳市佳恒瑞投资咨询有限公司)正是负责其三大产业布局中“投资移民”重要版块的全资子公司。

生日祝福，情暖深商

为了感谢会员企业对深商系的支持和厚爱，进一步增进深商情谊，深商系为5、6月份副会长过生日的寿星精心准备了精美礼物与鲜花。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。

随后，庄礼祥会长、兰华升会董为新加入深商大家庭的常务副会长和副会长进行颁牌。目前，深商系涵盖了深商总会、深商联和中小联盟三个大系统，集成了三会、三个国家级平台、四家机构和实体、十个专业联盟以及十多个海内外服务中心，形成了从龙头企业到中小微型企业的生态企业链服务体系。 



共享粤港澳大湾区时代新机遇

在粤港澳大湾区的年代，深圳房地产的发展机遇与挑战一直是业内人士的热点和话题，深圳拥有惊人的发展速度，如何借助深圳的优势，扩大推动深圳的发展？今天这个机会会给大家提供一个思想碰撞的空间。

8月18日，粤港澳大湾区主题会长生日酒会在圣廷苑酒店举行。深商总会、深商联会长庄礼祥，第一太平戴维斯华南区董事长林木雄、华南区副董事长张子涛、高级董事吴睿，深商联常务副会长、博通智能董事长林鲁冰，华夏银行深圳分行行长王兴国等100多人出席活动，共同为7、8月份诞辰的深商家人贺寿祝福，大家欢聚一堂，畅叙友谊，交流合作。

汇聚深商，助力大湾区

庄礼祥会长在会上致辞。他说，深商联成立十余年来，始终高举深商大旗，传播深商文化，传承深商精神。深商从小到大，从弱到强，从深圳发展走向全省、走向全国、走向国际。深商已经成为一个固有的名词，深商成为中国活跃的一支商业劲旅。在这个过程中，我们涌现了类似三诺集团的代表性企业，上个月底，我们30多名企业家走进广西，参观了三诺集团在北海投资的工业园区，很受教育和启发。它在广西一次性建成、一次性投产的大型工业园区，受到广西各级领导的重视和支持，

其投产为北海创汇和财政收入做出了突出贡献。深圳有一大批企业家在这块改革开放沃土上不断的成长起来，不断的壮大起来，不断的发展起来，他们已经成了深圳的骄傲。因此，我们要向所有为深圳做出贡献的企业家们表示深深的敬意。

第一太平戴维斯华南区董事长林木雄致辞。他表示，深商是全国最有影响力的商帮之一，深商总会一直以来对深圳企业的团结发展做出了重大的贡献，成绩有目共睹。今天在国家规划之下，深圳是粤港澳大湾区发展的重要城市之一，相信大湾区的发展会为深圳迎来另一次经济的腾飞，我们非常看好深圳的市场，而且会继续以这个城市作为华南区以及全国业务拓展的重点，在未来几年我们会继续扩大团队和市场份额，扩展和完善业务线，为深圳未来的经济发展添一份力。在粤港澳大湾区的年代，深圳房地产的发展机遇与挑战一直是业内人士的热点和话题，深圳拥有惊人的发展速度，在大湾区的发展下，深圳无疑是机遇，如何借助深圳的优势，扩大推动深圳的发展，粤港澳大湾区的机遇如何把握，相信今天这个机会会给大家提供一个思想碰撞

的空间，也希望能够起到抛砖引玉的作用，为在座所有的来宾带来一些启示。

致辞完毕，庄礼祥会长为林木雄董事长颁发感谢信，感谢其对活动给予大力支持。

分享智慧，寻找产业机会

第一太平戴维斯高级董事吴睿为现场嘉宾作题为“粤港澳大湾区时代下的深圳房地产机遇与挑战”的主题分享。他表示，深圳迎来了粤港澳大湾区大的时代，房地产行业也迎来了发展新机遇。从核心城市来看，目前从经济体量来看，香港、广州、深圳还是占大湾区很大的GDP贡献。但大湾区11个城市发展是均衡的，里面蕴含着大量的机会和协同效应。粤港澳大湾区处于一带一路的枢纽位置，特别是中东、东南亚，这是粤港澳大湾区的战略所在。另外一点就是中国制造业的升级改造，“中国制造2025”的概念。目前大珠三角的制造业，广州是首个获批中国制造的一线城市，珠江西岸现在是中国制造的重点区域，包括佛山、中山、珠海、江门，这些都是未来“中国制造2025”的集聚地。

在这个历史机遇背景下，我们的产业机会在哪里？我们是一家专业的房地产服务公司，在2030年，粤港澳大湾区超过东京湾之前，整个粤港澳大湾区的房地产会有黄金发展15年。最大的机遇来自于我们在每个产业链、价值链上的整合和创新，在过去20年中，珠三角产业发展产业链已经非常完善，下一步怎么把产业链的附加值整合得更好、

创新做得更好，这是未来10年、20年，这些产业在这个机遇下发展要做的思考。因此，未来粤港澳大湾区的房地产会蓬勃发展。

完善服务，携手深商家人

活动中，庄礼祥会长为黄山市深商服务中心授牌。该中心由黄山博源文化发展有限开发中心董事长辛建担任中心主任，负责黄山市深商发展各项事务。深商海内外服务中心旨在因地制宜联合国内外行业协会、机构，加强国内外交流合作，扩大深商影响力。目前，除了在深圳本地的光明服务中心、雅昌文化、创客服务中心外，还在大理、法国、英国、美国、意大利、加拿大等地设有深商服务中心。

随后，庄礼祥会长等领导为新加入深商大家庭的会董、常务副会长及副会长单位进行颁牌。

目前，深商系涵盖了深商总会、深商联和中小联盟

最后，在巨大的大蛋糕前，寿星们一起吹蜡烛、切蛋糕，伴随着生日赞歌，双手合十，默默祈愿、祝福，掌声响起，在场嘉宾为寿星送上最真挚的祝福。

活动在轻松氛围中举行，之间穿插着幸运大抽奖，大家敞开心扉，交流互动，共享美好时光。

本次活动由深商系携手第一太平戴维斯物业顾问（广州）有限公司深圳分公司共同主办，得到了深圳市瑞辉钟表有限公司（宝时捷）、深圳市乐琪实业发展有限公司、深圳市太清凉茶甜品有限公司、深圳市悦意实业有限公司、深圳市水润天下健康饮用水科技股份有限公司的大力支持。 [深商]

在巨大的大蛋糕前，寿星们一起吹蜡烛、切蛋糕，在场嘉宾为寿星送上最真挚的祝福。



“皇阿玛”驾临，共话艺术与收藏

5月24日，2017深圳首届“艺术与收藏高峰论坛”星河丽思卡尔顿酒店举行。50位深商代表与张铁林等一批文化界、艺术界、收藏界、商界的精英，共同探讨中国经济与艺术收藏的发展大势、深圳收藏文化、艺术成就和市场发展。

5月24日，由深商总会、雅昌文化集团、报业集团、匡时国际等机构主办，星河集团、世联行地产等协办的2017深圳首届“艺术与收藏高峰论坛”星河丽思卡尔顿酒店举行。深商总会会长、雅昌集团董事长万捷，深商总会会长、世联行董事长陈劲松，深商总会执行会长林慧，深圳报业集团副总编辑丁时照等50位深商代表出席活动，与著名电视电影人张铁林，著名学者、书法家王贵忱，凤凰卫视著名主持人许戈辉，著名收藏家翟健民，策展人张颂仁等一批文化界、艺术界、收藏界、商界的精英，共同探讨中国经济与艺术收藏的发展大势、深圳收藏文化、艺术成就和市场发展。

中国艺术品市场是全球三大艺术品市场之一，呈现全民关注、艺术品成为资产、艺术品金融创新

层出不穷等特色。深圳是改革开放的前沿，经济发达，精英荟萃，为了进一步探讨与激发深圳艺术收藏事业内在潜力，探索与推动中国艺术品收藏市场资本化与国际化进程，深圳首届“艺术与收藏高峰论坛”全面聚焦艺术市场，共襄深圳收藏盛举。

收藏是小众，艺术是共享

雅昌集团董事长万捷致辞表示，深圳是一个奇迹之城，过去深圳讲效率，后来是质量，现在是品质。品质就是“品位+质量”，品质靠什么？靠品位。所以深圳人有很强的创造能力、创新能力，以及激情和敢想敢干的精神。深圳是座科技之城，金融之城，服务之城，每个行业在深圳都有全国、全世界最伟大的公司，但深圳需要更多的文化。所以需要一

收藏的文化也是现代收藏的艺术，这是我们器物收藏的愿景所在。

创新推动艺术收藏产业

论坛中，举行了“创新与实践--文化产业的推动”、“开发与引导--深圳收藏的潜力”、“转型与成长--中国收藏的征程”三场互动论坛。著名电视电影人张铁林、世联行董事长陈劲松、匡时国际董事长董国强等嘉宾围绕互联网、文化、金融、全球经济跟艺术的关系，以及艺术品收藏的发展趋势展开互动交流。

张铁林在互动中分享了信札的收藏故事。他说，作为收藏爱好者，在收藏边缘里面的经验，其实很多的教训，因为我自己收藏，第一不随大流，第二不看人的眼色，第三我不是随着市场风云、社会变换、潮流如何变化而变化的，我完全是随着自己的喜好，但是一二十年下来，我觉得这个路子没准还可以跟大家分享。当初买手札，买这个品类完全是出于我自己的喜爱，因为当时手札大家都不要，比较便宜，当时1、2000块钱就可以买很好的手札。

世联行董事长陈劲松表示，对于藏品这件事，民营企业是一个最基本的基础，一旦喜欢上艺术，就会花时间在美好的事物上，这是绝对的好事，尤其是房地产界，对艺术非常有兴趣，而且是未来中国市场。我们有很多画因为被私人收藏，也不能共享，我们的墙面足够来推广真正的好东西，家里的客厅最主要的墙面上挂的画跟房子的价值是一致的，挂的画就是对的。

深圳所展现的是伴随着经济的快速起飞和现代化建设的迅速推进形成的移民城市文化，创新文化，是各种文化的大融合。深圳也是我国新文化现象的重要发源地，这里曾创造了许多震撼全国的第一，甚至在意识和机构建设上一直走在潮头浪尖。深圳的当代艺术启蒙也早于国内众多城市，上世纪90年代末，深圳何香凝美术馆和深圳美术馆等艺术机构就成为了国内最早引入当代艺术的官方美术馆，开始了众多当代艺术的展示收藏和研究。深圳提出的超前而崭新的观念，呼唤和推动了中国的改革开放，也必将会影响和推动艺术和收藏事业进入一个全新发展的时代。 [深商]

是提高企业家的艺术修养素质，二是提升员工的生活素质。艺术教育是一个全方位的整体、一个系统，每个人都应该经过艺术教育。

深商总会执行会长林慧表示，随着中产阶级的来临与崛起，我们的艺术、收藏已经深入人心，现在已经逐渐走进了寻常百姓家。在我们深商企业会员当中，有很多企业对收藏非常感兴趣。企业家们喜欢收藏，喜欢为中华民族留下一些宝贵的东西，我们应该为他们找到真正的收藏家来帮他们鉴别，提高他们的鉴赏水平和辨别真伪的能力。今天的艺术与收藏论坛在深圳的文化历史上应该是一个节点，非常有意义，因此深商总会将会一直支持这件事。

深圳报业集团副总编辑、深圳晚报总编辑丁时照表示，艺术源于生活、高于生活，收藏源于生活、沉淀于生活。我们处在一个创新的时代，“创新”会改变我们的世界，改变我们所有的生态。和“创新”相关联的时代，是“速朽”的时代。与“速朽”相关的是“告别”年代，最后我们处在共享的年代，共享是互联网大背景下最大的特色。从共享单车起步，进入到共享汽车、共享雨伞。艺术是共享的艺术，收藏是小众的收藏、大众的共享。现代



深商嘉霖置富落地中山

深商会董马少福引领的广东嘉霖置富落地中山，在2700亩的中山核心区旧改升级项目中，总投资450亿元，将成为深商融入粤港澳大湾区建设的又一力作。

作为“金融控股巨擘”的前海置富，与“城市更新专家”嘉霖集团强强联手，在中山打造珠西总部，建设“三区一平台”，即“前海国际金融延伸区、科技成果产业化转化区、消费升级产业承载区”和“科技、金融、创新产业孵化平台”，并将引进坎德拉科技、绿源环保等一批尖端产业项目落户。

2017年6月2日，嘉霖置富集团在中山市举办了盛况空前的开业庆典，同期举行深商总会中山分会成立仪式。中山市委原书记陈如桂、中山市人民政府副市长高瑞生，深商会董、深圳市前海置富集团董事长马少福，深商总会执行会长林慧出席活动。

马少福领衔深商总会中山分会

深商总会是由深圳优秀深商代表自愿集聚、最顶级的深商企业家组成、以提供高端服务为目的的互益性和非盈利性的社团组织，成员企业资产占据深圳经济半壁江山。在林慧会长、马少福董事长以及到场嘉宾的共同见证下，深商总会中山分会正式揭牌。深商总会中山分会由马少福先生担任会长，在他的带领下，分会定能带领青年才俊干事创业，引领广阔未来。

近年来，中山市东区以创新驱动为核心，全力打造并力争成为中心城区经济发展的新高地、高端服务业的集聚区和高品质的城市生活中心。嘉霖置

富集团把辐射珠江西岸的总部落户在东区，必将迎来广阔的发展空间并助力东区高速发展，翻开中山市商贸历史的新篇章。深商会董马少福引领的广东嘉霖置富落地中山，在2700亩的中山核心区旧改升级项目中，总投资450亿元，将成为深商融入粤港澳大湾区建设的又一力作。

马少福是前海置富董事局主席，深圳市政协常委，高级工程师。他1997年到深圳创业，业务涵盖房地产、物业发展及投资、零售、金融、文化传媒等领域，并不断创新、推动机制建设，成为行业领军。他在致辞中表示，前海置富和嘉霖集团充分看好中山发展的潜力空间，特别是在深中通道建成以后，前海和中山形成的“双总部”效应。希望在中山市委、市政府的大力支持下，参与中山经济社会各项事业合作，立足中山服务珠三角乃至粤港澳大湾区。

推动跨城合作，助力发展共赢

林慧女士在致辞上表示，嘉霖置富的建成和发展、分会的落地和资源导入必将实现聚合效应，

以实际行动助力中山三区一平台的建设，对于中山的经济发展做出贡献；深中通道的开通、一体化进程的加速势必实现在经济、产业、金融乃至理念方面的互动与融合。两城市之间，产业之间乃至商圈之间的全方位合作令人期待；粤港澳大湾区城市群的提出和实施必将带来前所未有的空间和契机。产业集群与升级、金融联动与助力、经济互补与发展、贸易整合与加速、科技引领与聚合乃至文化交流与融合都将进入快车道。而深圳与中山、深商与中山必将打造出新的模式，无愧于大时代！

据了解，中山市委、市政府高度重视与置富集团、嘉霖集团的合作，将按照政企合作、重点服务、项目入手、总部落地、集聚创新、多元发展、依法依规、市场运作、各方共赢、持续发展的思路，推动双方长期深入合作。希望企业依托雄厚的产业基础和庞大的资源整合能力，在金融服务创新、高端项目集聚发展、科技成果孵化、特色小镇开发建设、“三旧”改造和城市更新等方面，助力中山高水平发展。 [深商]

在林慧会长、马少福董事长以及到场嘉宾的共同见证下，深商总会中山分会正式揭牌。

创新+创客, 深商的绿色中国梦

中国灏缘集团想在深圳做三件事: 一是科技创新创客; 二是特色低碳小镇; 三是田园综合体, 三大板块都围绕着低碳环保。

6月19日下午, 深商总会、深商联会长庄礼祥率宇夏投资控股有限公司董事长钟泽、深圳市复美环境有限公司董事长张小平、深圳市菱泰机电工程有限公司董事长曾超文、深圳上水环保有限公司董事长孙俊等从事新能源汽车、环境水域治理行业的深商家人走进位于宝安中加韩创客产业园的中国灏缘集团进行考察学习交流, 与集团主席李浩缘就“践行低碳环保、履行社会责任”主题深入沟通。

三大版块践行低碳环保

中国灏缘集团是一家具有国际化, 大型跨国投资企业集团。集团主要在金融、实业、基础环保设施, 涉及光伏产业项目、新能源项目建设、环境保护项目、电子商务、低碳科技研发、绿色旅游等行业相关领域。

其旗下的中加韩国际创客园是在中国经济进入提质增效“新常态”背景下, 响应国家创新驱动的号召而投资兴建的, 该园区由中国、加拿大、韩国三国民间企业共同发起, 是全国首家多国别创客园, 旨在吸引回国留学生并为其提供创业空间, 通过以“孵化创投”、“线上线下”为核心的运营方式, 孵化互联网、物联网、智能软硬件的创新型项目。

李浩缘在座谈中作主题分享。他表示, 5年前从加拿大回国之后, 想在深圳做三件事: 一是科技创新创客; 二是特色低碳小镇; 三是田园综合体。

他说: “深圳一个是开放的城市, 有一帮思想开放的领导, 他们支持民营企业发展, 大力搭建国际交流平台, 向国际性发展。”

我们在1500平的海滩上, 建了一个特色低碳小镇, 就在深圳核心区。我们想把特色小镇做成北美的低碳绿色小镇, 特色小镇里面会以论坛等等为载体, 来实现运营。我们计划投资20个亿左右。估计在5年内全部会建完投完, 整个发展模式就以北美风情特色概念来落实, 以低碳环保的概念来落实。



我们以宝安为总部, 规划6000平方米, 通过LED灯来调光, 从开始到销售都是一条龙, 无化学成分、无污染的生产链, 在深圳目前是第一家。作为它的供应链, 田园综合体第一部分是蔬菜, 第二部分将是花卉, 我们这里可以种樱花苗, 可以产月桂牡丹花, 通过反季节来进行经营, 这样产业价值才高。”

资源整合, 助力绿色中国梦

庄礼祥会长表示, 深圳是一个创造奇迹的地方, 正是由于企业家全身心的投入才能创奇迹。灏缘集团三大板块都围绕着低碳环保, 有200多家创业公司, 需要多方面力量的整合, 也需要政府的支持。深商联积极推动资源的整合, 推动信息的交流, 推动企业和企业之间的对接, 推动大家

1 | 3
2 | 4

1. 深商走进灏缘集团
2. 深商家人合影留念
3. 参观灏缘集团
4. 现场考察学习

现共赢。

宇夏投资控股有限公司董事长钟泽: 我本身做新能源汽车, 我认为新能源汽车可能会是未来10~20年的支柱产业, 会发展得非常好, 因为世界上的石油都恐慌, 随着环境污染破坏, 新能源汽车一定会催生, 不管有没有石油, 低碳环保、节能减排都要做下去。很多国家不用石油, 比如以色列, 花非常高的代价把垃圾变成能源使用, 中国到现在这个阶段, 可能慢慢也会走上这样的道路。

深圳市复美环境有限公司董事长张小平: 深圳复美环境主要是做技术和服, 我们做整体的环境综合服务方案, 另外我们还做新能源汽车电池回收综合利用。深圳作为总部, 我们主要把新能源汽车的退役电池回收, 提纯出来之后再当做电池生产的原材料, 形成一个循环, 将来也是绿色生态产业链。

深圳市菱泰机电工程有限公司董事长曾超文: 一个建筑物, 一个产业园, 电力效果最大的就是空调, 大概占了50%~60%的能耗, 我们一直从事这一块。我们是国家级高新企业, 也开发了自己的技术。中国目前来讲, 所有的空调系统非常高能耗, 所以效率非常低。会展中心、图书馆、音乐厅、儿童医院等, 深圳市政府的很多节能改造项目都是我们在提供服务, 我们现在一年做1个多亿的产值。在发展低碳城、特色小镇、产业园这块, 我们都能提供相应的低能耗、低碳的中央空调和中控的解决方案。

深圳上水环保有限公司董事长孙俊: 我1985年来到深圳, 开始做金融, 后来到北京做了一个大的产业园叫“798”, 面积350多万平方, 产值一年是350多亿。我从0开始投资, 从4000万起步, 现在“798”成了北京的一张名片。做产业园非常难, 如果政府不支持, 靠自身能力的话, 确实不容易。我现在转型做环保, 国家也注重绿色低碳。我们现在有企业、有品牌、有技术、有资本, 希望大家资源一起共享, 和一些好的企业家实现共赢。 



“以球会友”，百名深商参加高尔夫友谊赛

深商高尔夫俱乐部的成立标志着深商精英从此拥有一个优质的社交平台，并将促进深商文化、深商精神的有效延伸。以球会友，切磋球艺，增进友谊，最终成为汇聚深圳商界有思想、有财富、有追求的精英人士，真正促进深商精英们相互交流、密切合作、创造发展。

俱乐部架构：
主席：罗秋福
副主席：朱立伟、景新建、闫一凡、郑伟鹤、陈汉清、黄华坤、陈苡薇
秘书长：马莉
副秘书长：邓智锋
助力教练：宋娜

长庄礼祥，原深圳市人大常委会副主任、深高协副主席王新建，深商高尔夫俱乐部理事会主席、江佳鸿董事长罗秋福，海岸集团董事长朱力为等嘉宾出席了此次启动仪式，大赛吸引了来自各行业的100名深商精英倾情参与，尽情享受高球运动带来的无限魅力。

庄礼祥会长在致辞中表示，高尔夫运动是项娱乐身心的活动，希望深商高尔夫俱乐部能在大家的努力和支持下越办越好。

王新建在启动仪式上致辞表示，深商高尔夫俱乐部的成立标志着深商精英从此拥有一个优质的社交平台，并将促进深商文化、深商精神的有效延伸。深商俱乐部根植深圳热土，汇聚了深商各路

2017年6月7日，由深商总会、深圳市商业联合会、深商高尔夫俱乐部、深圳江佳鸿装饰集团联合举办的深商高尔夫俱乐部友谊赛在深圳观澜湖高尔夫球会精彩开杆。深商总会、深商联会

贤达，他指出，通过高球这种活动形式，以球会友，切磋球艺，增进友谊，合作共赢，逐步打造粘合力高的精密型组织，最终形成深商品牌的商帮球队，成为汇聚深圳商界有思想、有财富、有追求的精英人士，真正促进深商精英们相互交流、密切合作、创造发展。

江佳鸿董事长罗秋福在致辞中也表示对深商高尔夫俱乐部的发展充满了信心。深商高尔夫俱乐部是“深商”精英的一个优质的社交平台，以促进深商文化、传播深商精神的有效延，活动获得与会企业家的热烈反响。赛事为不同组别的选手创造了更多挑战自我、相互切磋球艺的机会。比赛中，深商企业家们奋力挥杆，争夺荣耀。29个企业

1 | 2
3 | 4 5

1. 百名深商合影留念
2. 深商高尔夫俱乐部成立。
3. 比赛现场情况。
4. 球友合影。
5. 赛场互动交流。

家小组，经过4个多小时的激烈角逐，龚伟斌以73杆夺得总杆冠军，亚、季军分别由刘定勇、林子淦获得，净杆前三名由陈浩杰、金鑫、李成群获得。

深商高尔夫俱乐部通过全面、周到、专业的服务，为深商高尔夫俱乐部会员打造一个“以球会友、以球会商”，促进中国“商帮”交流，充分体现“非凡人生、与杆共舞”精神的高端商务休闲平台。

颁奖晚宴上，主办方为参赛选手们准备了丰盛的礼品与奖品，既具高价值又有超强实用性，其中价值10万的布鲁塞尔高球之旅。除此之外，高尔夫航空包、高尔夫球包、高尔夫球杆等多个奖项以及互动抽奖活动的设置，在强调专业性的同时，大大增强了整场赛事的参与性和娱乐性。 [图]



超越梦想 遇见最好的洛杉矶

财富的朋友
FRIENDS
WEALTH

美国投资移民/合正圣盖博酒店项目

I-924/I-526双获批，珍稀席位仅余少许

地理位置优越

本项目紧邻帕萨迪纳，亚凯迪亚，阿尔汗布，罗斯米德四大华人聚居地，距离洛杉矶国际机场仅32分钟车程，距离圣贝纳迪诺机场1小时车程，距离长滩机场30分钟车程。

项目的安全性好

本项目于2015年9月1日动工，目前项目整体已接近完工，计划将于年内开业运营。EB-5资金进入时间从绿卡和安全性两方面都非常合适。

充分的就业盈余

本项目就业创造由Michael Evans 依据 RIMS II 经济模型保守计算，预计创造1425个新增就业，就业盈余接近50%，完全满足全部投资人的I-829解除条件的要求。

安全合理的融资比例

本项目的资金总金额为1.387亿美元，由开发商、银行贷款及EB-5投资人融资三方共同组成。整体的融资结构分布合理。

合理优惠的项目基金管理费

本项目由合正地产自主投入开发，真正的开发商直接作为项目方而不是基金公司代表项目方，项目无需支付基金公司高额费用以返还移民中介，可为投资者节省高达3万美金的费用！

投资有回报、退款有保障

投资人将获得每年0.5%的利息，获得永久绿卡后即可申请退出项目，投资款的退还除了出色的项目发展前景做保障外，还有银行、项目投资方深圳佳远集团和合正集团提供三重安全保障。

顶级开发团队

本项目由合正集团美国子公司开发，EB-5项目由Global Investment Regional Center、美国GT律师事务所与华美银行联合把关。

项目投资方合正地产集团的优势

合正地产集团多次蝉联“中国房地产百强企业”荣誉，依托二十年的信誉，走出中国，布局全球。我们对圣盖博项目的发展前景充满了信心。

已获美国移民局I-924、I-526双认证

全套项目文件已获移民局I-924模范认证；项目投资人I-526申请正在陆续获得批准，无论是商业可行性、就业创造以及EB-5合规性，均得到移民局充分认可。

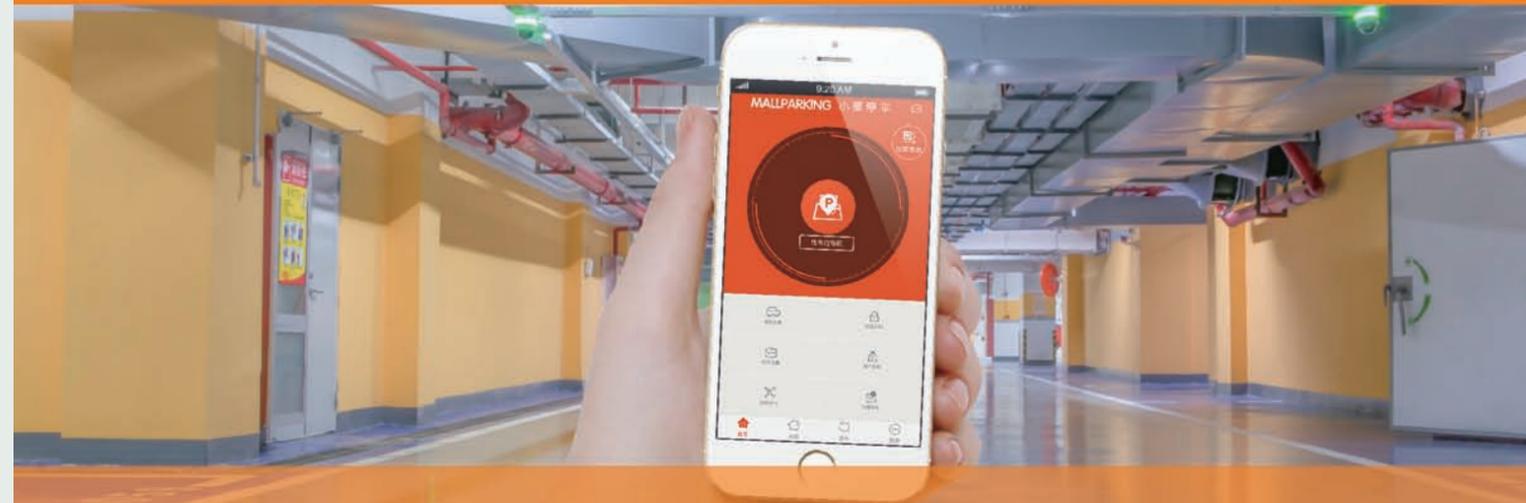


合正集团海外移民中心 www.hazens-eb5.com
贵宾热线 +86 755-2990 9888

深商风采：小猫停车

Mallparking & Mallicar

传承深商创新创业精神



诚邀全国优秀城市合伙人：
共同发展城市停车产业（停车互联网、
停车物联网、停车地产、停车金融、停车专业运营）

电话：400-680-0235
13823557887(商务合作)



深圳市小猫信息技术有限公司--位于深圳市南山高新区深圳市软件产业基地，专注于智能停车系统的研发、生产、推广与运营，服务于广大车主和停车场管理方；集合人、车、网等行业资源，聚焦城市停车产业。

致力于成为综合性停车产业服务商和运营商



STARKING
星皇表

星皇表形象代言人：吕良伟

吕良伟



KEEP CREATING LEGEND

时 | 刻 | 创 | 造 | 传 | 奇



欢迎关注星皇表