

SPECIAL
REPORT

P38 深商“奥斯卡”拉开帷幕

P48 走进以色列

P60 “二胎政策”来了

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

manager

经理人

深商



万捷：
传统行业
转型要具备IT思维

中小企业挺进高端制造

第九届APEC技展会在深开幕

ISSN 1004-9312



9 771004 931003

22

2016年第2期 总第6期

RMB20 HK40 邮发代号：46-165

中基1号

骨关节健康领导者

全球领先膝关节病预防、治疗药物技术



中基1号，骨关节健康领导者。是全球领先唯一预防、根治骨关节病的终极疗法，是全球领先唯一有国家级食品药品监管机构认证的骨关节健康药物技术。修复再生软骨，保障人体正常形态，保障人体正常行动，防止人体过早衰老、病变、致残，是健康人生第一选择。

权威专家



郭普远 名誉院长

国家领导老保健专家
中国老教授协会医药专业委员会理事长
中国医学影像技术研究会会长
卫计委北京医院原党委书记
中国国际骨关节医疗中心名誉院长

适宜人群

30岁以上人士
产后女性、雌性激素缺乏女性
运动员、运动爱好者
经常穿高跟鞋的女士
肥胖人士
家族病史遗传

权威认证



药品认证



香港卫生署药物入境审批



厂房GMP认证



脐带血库ISO认证

经典案例



李连和 70岁

深圳市政协原副主席 澳门特别行政区顾问

李连和先生年轻时常年在高山区每天行走100多里，致使双膝患有骨关节炎，影响行走和生活。2015年1月进行中基1号治疗，治疗3个月后，恢复正常的行走和生活，治疗1年后，热爱打高尔夫球，球场上能不坐车就不坐车，李连和先生表示，“我是中基1号的受益者，非常欣喜能接触到如此权威的专家团队，也祝愿大家能够共享中基1号的成果，让我们的生命得到永恒的滋润，让我们生活更加美好。”



赵东平 60岁

深圳高尔夫公开赛主任

赵东平先生是高尔夫运动爱好者，左膝患有骨关节炎，关节病痛已影响了他的职业生涯。2014年12月进行中基1号治疗，现已恢复正常，每天能从事自己热爱的高尔夫运动。

中国国际骨关节医疗中心

服务热线：400-036-6688

网址：www.zj-h.com



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

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

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

内容采集 叶彬
美术设计 潘冬
摄影图片 谢颖
商务业务 张钊

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

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

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

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

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

出版日期 2016年8月25日
印刷 深圳当纳利印刷有限公司
深圳布吉坂田石化工业区五和南路47号 邮政编码: 518129



浙大MBA深圳创客班师资力量

百年知名学府

浙江大学连续多年位居大陆高校前三甲；被誉为“东方剑桥”。17 个学科进入全世界前 1%，居全国高校第二；4 个学科进入世界前 1%，居全国高校第一；6 个学科进入世界前 100 位，4 个学科进入世界前 50 位，居全国高校第一。

一流管理学院

浙江大学管理学院是国内极少数同时通过 AMBA、EQUIS、AACSB 三大国际论证的一流管理学院。师资力量雄厚，专业门类齐全，创新创业研究走在国际前列。

深厚学术研究

浙江大学管理学院在国内最早开始创新创业研究。许庆瑞院士是国内创新管理研究的领导者。管理学院还拥有浙江大学创新管理与持续竞争力研究中心、浙江大学全球创业研究中心、浙江大学－隆德大学“创业与创新”联合中心、管理学院硅谷创业实验室等产学研合作机构。

业界合作伙伴

浙江大学在深圳有 2 万多名校友，众多浙大校友企业将为浙大 MBA 深圳创客班提供实战支持，担任校友创业导师，提供项目辅导与融资等服务。参与创客班的校友企业目前已包括：深圳前海紫金港投资管理企业、深圳市东方富海投资管理有限公司、赛伯乐集团、深圳市创新投资集团、深圳市知行信企业管理顾问有限公司等。

浙大MBA深圳创客班预期收获

获得名校双证：浙江大学研究生学历和工商管理硕士学位双证；

获得名校学习机会：除了在浙江大学学习外，还可申请参加浙江大学管理学院硅谷创业实验室海外实习与国外名校访学；

获得学界和业界名师指导：企业管理领域知名教授与创投界实战派导师的全程联合指导；如果创业项目获得导师青睐，更有可能获得校友企业直接投资。

获得名校的人脉：加入浙江大学 MBA 校友俱乐部，融入浙江大学各界校友网络，终身享受校友服务，获得名校的人脉圈。

浙大MBA深圳创客班招生详情

项目学制：2 年

学习方式：在职学习；

学习地点：深圳市南山区深圳湾创业广场

招生规模：30—40 人

联系我们

Contact Us

浙大MBA深圳创客班报考咨询：0571-88206871

招生邮箱：mba@zju.edu.cn

招生网址：http://mba.zju.edu.cn/2016/

地址：杭州市古墩路浙江大学紫金港校区行政大楼303室



浙江大学 MBA 教育中心官网



官方微信



万捷

雅昌文化集团董事长

客座总编辑



EDITOR
IN Chief

万捷：传统行业转型要具备IT思维

至今，印刷术的发明已有一千年，我恰好从事这个极为传统的行业。与大部分传统行业的企业一样，雅昌也面临着互联网带来的挑战。但现在，最重要的是迎难而上，培养IT思维，把互联网带来的危机当机遇，实现传统企业的转型。

振兴传统行业，不为了传统而传统

我曾研究过日本的印刷行业，当时有一本叫做《出版大崩溃》的书让我印象深刻。在20世纪80年代之前，日本经济非常发达，出版业也非常成熟，然而当经济大萧条来临，首先崩溃的是以出版业为代表的传统产业。

按说出版业崩溃了以后，印刷行业也会随之崩溃。但实际情况让我很吃惊也很震惊。因为有两家企业，他们是与出版相关的传统行业中的“另类”，不但没有崩溃，反而逆势而上。当

年，他们的营业额竟占到日本该行业的70%。为什么能够做到这样呢？因为互联网。在出版业崩溃之前，这两个企业就跟IT结合，把印刷技术用在IT上。事实上，正是用这样的新思维方式把技术进行延伸，才实现了继续发展。这种振兴，并不是为了传统而传统。

互联网带给实业的，不是危机是机遇

我也曾在亚布力企业家论坛闭幕会上呼吁振兴传统行业，继续发展实业。但是，放眼看去，当今的社会中做实业的企业越来越少。这不仅是受国家的各种政策、法律法规的影响，与新型产业模式的盈利额的大差距，也让实业的压力越来越大。

但我认为实业一定是永远存在、无法取代的，因为实业有存在的需求。即使在互联网时代，实业也是无法被替代的。因此，我觉得互联网带给实业的，不是危机，而是机遇。

2000年，互联网时代开始，我们就做了一个实业与互联网的结合——建立了雅昌艺术网，有了自己的数据库，开始在拓展新业务上进行探索。所以到今天，雅昌艺术网在行业内，既是跟我们传统的印刷行业互相配合、互相呼应的，而且还具有无可比拟的优势。

过去我是为了印刷而做互联网，只为单独做一些增值服务，但现在不是了，现在是利用互联网，在全产业链内疏通整个产业链，进而为客户提供更好的服务。因此，互联网其实给我们传统行业提供了一个机会。而现在最重要的是，我们必须在最快的时间研究这个机会。

传统行业转型要具备IT思维

过去我们强调互联网思维，但在当时泛滥的更多是伪互联网思维，我觉得应该建立更数字化、标准化的，可利用各种平台、媒体、渠道的综合IT思维。

我们曾与惠普开展战略合作，共同成立一个艺术行业的IT产品研究中心。这个中心实际上是通过IT技术，研发各种互联网应用产品，为艺术界服务。雅昌20年印刷业务，积累了大量的客户，他们需要提升IT能力，借助综合IT思维实现更大的艺术价值。

我们互联网业务已经在七八年前就实现盈利了，从这几年开始，所占比例越来越大。我们预测，未来三年，传统印刷业务份额所占比例大概是40%，60%的份额来自于其他与印刷相关的产业。

曾经，我们坚持传统产业，步履维艰；现在，我们还在从事传统产业，但幸运的是我们拥有了IT思维，实现了与传统行业的融合。雅昌，将利用IT思维将传统产业成功实现了技术和企业的延伸。

（整理）

万捷 雅昌文化集团董事长，全国政协委员，深圳市政协委员，深圳市印刷行业协会第四届理事会副会长，中国国民民主同盟深圳市委员会委员。1993年创立深圳雅昌。如今，雅昌已成为集摄影、平面设计、电分制版、彩色印刷、书刊装订、包装加工、印刷设备供应、多媒体创意制作、艺术资讯网络服务等为一体的、综合性艺术文化产业集团。



中小企业挺进高端制造

第九届APEC技展会在深开幕

今天的深圳，紧紧围绕科技创新的主题，突出“形式新颖、活动丰富、精心布展、注重实效”等四大亮点，举办了第九届APEC中小企业技术交流暨展览会（简称APEC技展会）

2016年7月14日上午，第九届APEC技展会在深圳会展中心开幕。本届展会由国家工信部和深圳市政府共同主办，以“创新推动发展、合作创造未来”为主题，为APEC成员经济体中小企业共同构筑一个“资源共享、沟通信息、交流经验、提供对话”的互动平台，吸引到国内外21个APEC成员经济体参与。

- 16 中国智造：创新驱动发展
- 24 物联网发展四大新趋势
- 26 以技术创新贴近市场
- 28 专利战略是企业总体战略的重要分支战略

经理人manager

中国人民大学商学院
RENMIN UNIVERSITY OF CHINA SCHOOL OF BUSINESS

CASME 中国中小企业协会
高新技术产业分会

中德制造业论坛

Sino-German Manufacturing Forum

新动力 NEW MOTIVATION 新活法 NEW LIFE-STYLE 新生态 NEW ECOLOGICAL

2016年10月14-15日
北京·中国人民大学

主办机构：经理人传媒 中国人民大学商学院 中国中小企业协会
联合主办机构：中德智能制造联盟
协办机构：德国联邦外贸与投资署 西蒙顾和管理咨询公司
支持机构：中华人民共和国工业和信息化部信息化和软件服务业司
中华人民共和国商务部投资促进事务局
中国电子信息产业发展研究院
德国商会

商务合作：13488661271 010-85801070，赵先生
13590203253 0755-82791807，李先生
报名热线：010-85801070 0755-82537130
媒体合作：15120006855 010-85801070，张小姐





P
132

COVER PEOPLE
标杆人物

马辉：未雨绸缪，向智能家居物联网产业链运营商跨界前进！

作为从事20多年软装饰配套供应的奥雅集团，敏感地嗅到了市场环境变化，以及消费者需求的变化。进而，以其最在行的软装配饰经验，找到了智能家居物联网的最佳落地点及落地方式。



专栏

CEO专栏 12 未来已来

排行榜

深商“奥斯卡”拉开帷幕

- 40 2016“三评”活动拉开帷幕
- 42 创新，深商的精神特质
- 44 老字号，深商的另一个金字招牌
- 46 鼓励杰出企业精益求精

纵横国际

走进以色列

- 50 游走中学习
- 52 海法迎来“深圳日”
- 56 深圳“西雅图日”

全球才智论坛

合作共享 创新创业

62 群英“论剑”：打造经济发展新引擎！

深商史记

- 68 熊建明：时代造就方大集团
- 72 郑叔伦：深圳中原的裂变之路

会长喊你回家

76 探索文化产业发展模式

黄埔军校

82 走进深圳燃气集团

商界玫瑰

沙龙 86 “二胎”政策来了

服务深商

- 聚焦文博会 90 文化家居点亮生活”
- 91 诗意创想，艺术生活
- 92 装饰领航智享生
- 93 国瓷引航，创享生活
- 94 美时美刻·聚焦光明
- 95 深商联谊沙龙：
探讨创业传承持续成长模式

活动 96 深商高端不动产投资论坛暨
会长联谊会举行

深商儿童节 98 深商儿童节：再回首我们的童真年代
100 交流走访

深商动态

102 深商动态



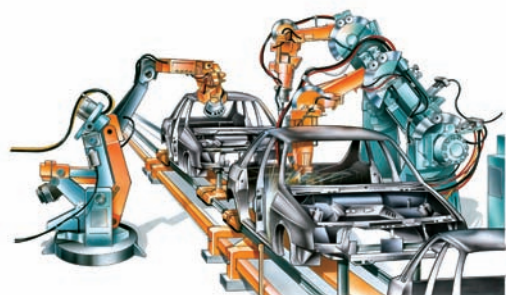
P
185



谷歌 P18
阿里巴巴 P20
百度 P21
Lora P21

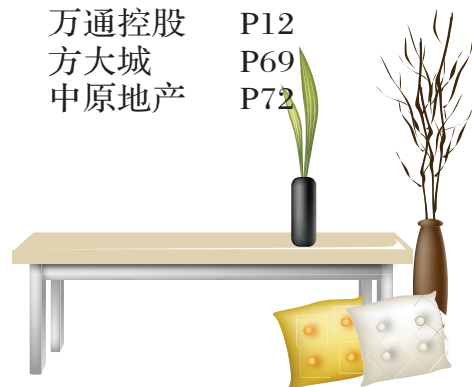


上海宝格丽酒店 P34
文华酒店 P34
上海半岛酒店 P34
广州越秀司机酒店 P34



比亚迪 P21
飞利浦 P22
海尔 P22

万通控股 P12
方大城 P69
中原地产 P72



本期广告索引 广告专线：0755-82537163-208

中基1号	COV.2 P1
浙江大学MBA	P3
中德制造业论坛	P7 11
恒安兴	P23
博时基金	P30 31
奥康达	P37
简一	P47
大生农业	P73
海至尊	P75
巨邦国际	P80 81
君胜集团	P108 COV.3
客天下	COV.4

中德制造业论坛

Sino-German Manufacturing Forum

经理人manager

中国人民大学
RENMIN UNIVERSITY OF CHINA商学院
SCHOOL OF BUSINESS中国中小企业协会
高新技术产业分会

制造业

风口来了,但还能飞吗?

国家战略

“中国制造 2025”,
“德国工业 4.0”,打造制造业升级版。

隐形冠军

不是所有企业都要“大而强”,
“小而强”同样是一种活法。

弯道超车

后发优势,突围重生,
中国制造要走向中国智造。

1+1 > 2

中德企业相互取长补短,
共筑全球制造业新的制高点。

主办机构：经理人传媒 中国人民大学商学院 中国中小企业协会

联合主办机构：中德智能制造联盟

协办机构：德国联邦外贸与投资署 西蒙顾和管理咨询公司

支持机构：中华人民共和国工业和信息化部信息化和软件服务业司

中华人民共和国商务部投资促进事务局

中国电子信息产业发展研究院

德国商会



商务合作：13488661271 010-85801070, 赵先生

13590203253 0755-82791807, 李先生

报名热线：010-85801070 0755-82537130

媒体合作：15120006855 010-85801070, 张小姐



未来已来

今后，企业的发展、企业家的安全、市场的保障，还需要有一个更清晰的法律界定和保护。这样，既保护了市场，也保护了企业家，也保障了中国产业经济通向未来的健康身体。

■ 文 / 冯仑 万通控股董事长

中国企业发展历经了野蛮生长、理想丰满等多个阶段，站在现在的时间点，我在思考一个问题：我们常常讲“未来已来”，那么，我们是怎样走向未来的呢？从过去到现在，再到未来，我们除了激情、产品、管理之外，我们还缺少什么？我们还需要什么？结合过去的经历，再到现在的体会，我认为我们还缺少的是一个非常重要的视角：法治。

1991年，我开始创办公司。在所有企业发展过程当中，依据法律创办公司是第一步。但是，在中国，这个情况十分特殊。因为在1991年我国并没有颁布公司法。没有公司法却开办了公司，这在西方是不可思议的。开办公司后，在没有法律约束的时候，公司内部的控制又是靠什么来维持的呢？我觉得，当时控制公司不是股东，也不是行政命令，而是兄弟和老婆。非常简单又非常野蛮的方式：兄弟当办公室主任，管章；老婆当财务，管钱。因此，在1993年以前，老板万一出事，最重要的就是带上兄弟和老婆一起逃跑。当然，1993年之后，事情发生了翻天覆地的改变。

解决股东之间纠葛

1993年以后，公司靠什么控制呢？靠公司法，公司法规定股东、董事长、法人权利与责任，逐渐地，所有的公司行为开始规范，在董事长和董事会和总经理之间，包括权利、薪酬、制约、更换以及退出，都有了一套规则。

1995年的时候，我自己的企业出现了股东之间的分歧，开始时我们就按照哪种方式分家一直有分歧，究竟是按水浒的方式，还是按照太平天国的方式，还是按照老炮的方式解决分歧？后来，我

到了美国，才真正明白，得按法律的方式，得找律师，得按照博弈来出牌。大家有同样的自由你可以买他，他也可以买你，但最后靠博弈决定：谁出价高谁上来，出价低的人就走。就这样反复不断地博弈，直到最后解决问题为止。

至此，企业家就开始在公司法这个共同的框架下来解决分歧，这就是说中国的公司从1993年的江湖开始进入到一个法治背景下的公司治理，这时候我们不仅能解决“在一起”，我们还能解决“不在一起”。以后，在公司经营中，当“结婚”是误会，“离婚”就是最好的理解。

后来，我们又面临发票的问题。我的公司发行股票的时候是1993年，那时候是刚刊发了一份关于股份化公司的规定，于是我们就拿着那张刊登了规定的报纸去汇报、申请。公司法颁布后，公司上市需要十几个人拉着装满文件的行李箱去证监会申请。在这十几年间，我们不仅有了公司法，还有证监法、担保法、物权法，慢慢的，整个所有的关于公司的法律，慢慢就齐全了。

于是，今天，当我们有任何分歧，有关于发股票债券的任何疑问，都有了依循。我们不再担心我们发的股票是乱集资，也不再因为集资而掉脑袋。在进入现代的资本市场、产权市场，我们跟投资者沟通，真是轻松而简单。这真的是很大的进步。

财产权利亟待规范

未来，我们现在还需要什么样的法律呢？海南这个地方很特别，大部分的老的民营企业基本上都是“两院院士”，要么进法院，要么进医院。如果又没进法院，又没进医院，那就是个奇迹。这



可以看出什么？可以看出企业创业者的人身安全、个人的权利还没能得到充分的保护。因此我认为，未来，企业家的人身财产权利需要进一步规范。

现在，我们经常会看到一些商场上的老炮儿如果失联就会引起较大轰动，股价下跌，舆论纷纷。这是为什么呢？其实企业家作为公民，承担协助调查的责任是经常也是正常的事情。但是由于其身份的特殊性，我们在对待他们接受调查时，是否应该进一步规范行为。比如，有哪些手续？要不要戴手铐，要不要上媒体？最后要不要得出结论，给投资人一个说法？

前不久，中国就有这样的企业负责人，去协助调查结果短暂失联的事件。第二天有一个跨国公司的企业到我公司来访问时，第一件事就问我，什么叫协助调查？那时，我真不知道就法律语言怎么去解释。老外听不懂也不理解我们的“组织叫你去哪儿就去哪儿”。但是他们是金融投资，也购买了股票，就一定要给分析师、给市场一个交代。然后我说就没太大事，就是有些事需要配合相关部门问一问。他又问，那问一问为什么要戴手铐？因为当时有一个照片是企业家戴手铐的。

所以我认为，今后企业的发展、企业家的安全、市场的保障，还需要有一个更清晰的法律界定和保护。这样，既保护了市场，也保护了企业家，也保障了中国产业经济通向未来的健康身体。

智慧财产权亟待保护

另外，我们未来要走向创新，我们还有一件重

要的法律需求，就是知识产权、智慧财产权利的保护。因为，如果没有知识产权和智慧财产的权利保护，我们所有的创造将不能在经济上得到利益的体现。

最近，有一家之前位置特别重要的互联网音乐服务公司破产了。因为，充斥在他们网站的是大量的免费音乐播放、下载服务，但无版权、无授权。这不属于正常的交易规则，所以这个企业在未来的市场里，没有办法生存。

过去，不仅在夜总会里唱的歌和在舞台上唱歌不付版权费，连音乐家做的音乐我们都不付钱。高晓松曾经做过一个传唱度很高的音乐《同桌的你》，当时他拿的稿费是一碗面条钱。即使这样的歌曲在全国这么多地方传唱，但是再没人给他付费。而当时，如果是在美国，他所得的稿费将有几百万美金，够他一家生活三辈子之多。

最近我又见到了高晓松，我说最近的日子好过吗？他说现在版权价格蹭蹭上升，原因是正版市场开始来临，因为我们的国家现在越来越重视这件事情，而且音乐的版权现在在KTV里点唱一次都有人计数，来收钱。当然，未来我们要在知识管理等这些方面的法律还急待完善。

其实，我们还有更多的法律工作要做，未来要创造一个全新的繁荣的中国经济，要走向科技的未来，幸福生活的未来，经济大国的未来，和在全世界找到一个特别强大的竞争力的未来，我们都需要坚持的持久的法治建设。只有法律法治能保障我们所有的未来变成一个真实的现实。

今后，企业的发展、企业家的安全、市场的保障，还需要有一个更清晰的法律界定和保护。

从过去到现在，再到未来，我们除了激情、产品、管理之外，我们还缺少一个非常重要的视角，法治。

中小企业挺进高端制造

——第九届APEC技展会在深开幕

在深圳这座应改革开放而生的城市，国际化、创新元素的特点与生俱来。今天的深圳，正加快现代化国际化城市建设步伐，与世界相联更加紧密。

今天的深圳，集聚了来自世界各地的人才、科技、产品、理念和资金，在科技创新、创客、企业竞争力、金融、物流等方面具有了较高的国际影响力。

今天的深圳，紧紧围绕科技创新的主题，突出“形式新颖、活动丰富、精心布展、注重实效”等四大亮点，举办

了第九届APEC中小企业技术交流暨展览会（简称APEC技展会）。

2016年7月14日上午，第九届APEC技展会在深圳会展中心开幕。本届展会由国家工信部和深圳市政府共同主办，以“创新推动发展、合作创造未来”为主题，为APEC成员经济体中小企业共同构筑一个“资源共享、沟通信息、交流经验、提供对话”的互动平台，吸引国内外21个APEC成员经济体参与。

策划：本刊编辑部 执行：余马兰 龚雄武



主论坛

中国智造：创新驱动发展——第九届APEC中小企业技术交流暨展览会

■ 文 / 余马兰

互联网的浪潮影响还在，物联网的风口接踵而至。在智能化开始真正落地时，对创新、创业的要求变得更高，除了力度要加大，更要求能互通资源与技术，达到万物相连的效果。现在，深圳已经成为创新创业大平台，中国已经成为全球制造起跑线。创新驱动发展，开放的中国正在赢来一场中国智造的新革命。

为促进亚太地区中小企业经贸交流、科技合作、人文交往，2016年7月14日至16日，由国务院批准，中华人民共和国工业和

信息化部、深圳市政府共同举办的第九届APEC中小企业技术交流暨展览会（简称APEC技展会）在深圳隆重举行。

本届APEC展会以“创新推动发展、合作创造未来”为主题，突出国际化、专业化、市场化特点，并创新性设置了主分会场模式，峰会论坛和展览会两大活动同步开展。其中，省市领导出席应邀前来参加展会的APEC各成员经济体政府官员，共同来探讨新形势；峰会论坛上各演讲嘉宾深入探讨中小企业技术热点，创新发展思路，破解发展难题。

模式新：创新性设置主分会场模式

本届APEC技展会创新性设置了主分会场模式。其中主会场突出展示技术创新和产业前沿，设置物联网、智能终端、5G互联等14个领域，集中展现了深圳近年来的创新成果，四个分会场则从不同角度展示了深圳城市特质。

同时，APEC技展会还分峰会论坛和展览会两部分，以持续扩大影响。展会现场，主要举办了创新成果展示、创客交流、主题论坛等系列活动，设有一个主论坛，三个分论坛、四个平行论坛和四个分会场，规划布局“两展两区”。

创新性的场会模式设置，实现了21个成员体全覆盖，且吸引了国内37个省、自治区、直辖市、计划单列市和新疆生产建设兵团组团等组织成员参会参展。总计参观人数6.34万人（不含分会场），其中主会场论坛4300人、5号馆项目路演及信息发布2000人；展会意向成交金额33.2亿元，实际投资和意向投资金额10.8亿元。

规格高：国内外重要嘉宾出席会议

APEC技展会，已成为APEC框架下规模最大、规格最高、影响力最广的中小企业展会，在促进亚太地区中小企业经贸交流、科技合作、人文交往等方面取得了丰硕成果。

本届展会影响持续扩大。工业和信息化部、广东省、深圳市领导莅临现场，国内外嘉宾出席会议。工业和信息化部副部长冯飞、广东省副省长袁宝成、深圳市市长许勤、韩国中小企业厅次长崔寿圭、秘鲁驻华大使胡安·卡普纳伊、智利大使馆参赞卡洛斯·梅里诺、巴布亚新几内亚驻华大使克里斯多夫·梅罗等出席开幕式。

产品新：围绕高端制造产业链展开

在展览会上，本届APEC技展会主要围绕高端制造产业链展开，包括智能制造、新一代信息技术、创新设计及生产性服务业、绿色工业、节能环保、人工智能等，集中展示APCE成员经济体中小企业的新发现、新技术、新产品、新材料等科技创新建设成果。

本届展览会，还聚集并集中展示了APEC成员体具有代表性的专业、智慧及其产生的创新成果，让地区内广大富有创新创业活力的中小企业共享最新科技创新成果，站在更高起点开拓视野，融入国际创新潮流，专注耕耘于细分领域，以持久的专业精神和沉淀的智慧结晶不断提升企业国际竞争力，实现跨越式发展。

本届展会有1126家企业参展，参展展品众多且新颖，如全球首款自动驾驶载人飞行器、拥有自己情绪的Genibo智能狗、

在春晚上出尽风头备受小朋友喜爱的机器人ALPHA 1S、穿越虚拟与现实的智能VR、狂拽酷炫的无人机，还有枪战游戏必备的PPgun、智能氛围灯EASY GO、智能内衣CUEME，Dr.YaYa智能牙刷……

规模大：实现了21个成员体全覆盖

作为国际性的大型会议，本届APEC技展会以推进国际化合作为出发点，通过技术创新可以加速全球经济的一体化发展。而目前，亚太21个成员体都正在积极推进现实可行的战略以帮助APEC各个成员经济体之间互享知识、互享人员，推动各国中小企业经济的发展。

为进一步推动亚太地区中小企业技术交流与合作，加强我国和亚太经合组织成员体之间的交流，展示各国的投资环境和中小企业的技术进步，借鉴国外的先进技术，本届APEC技展会以“创新推动发展、合作创造未来”为主题，突出国际化、专业化、市场化特点。

影响大：打造中小企业创新共同体

当前，国际国内的中小企业的发展都呈现明显的分化。一方面，传统的加工型、代工型企业困难较大，转型升级压力较大，面临着市场需求不足、生产成本高、融资环境不太好等方面的挑战；另一方面，涌现出了一大批创新型中小企业，技术创新、商业模式创新，呈现良好的发展态势。

APEC技展会以激发中小企业从创新活力为目的，创新生态系统，为传统制造业和新兴中小型企业打造全新交流平台和合作平台，打造创新共同体，在中小企业当中开展智能制造，包括个性化生产、柔性化生产，推进协同生产、协同设计，运用大数据分析、海量分析等，促进传统企业的转型升级，帮助创业型中小企业度过寒冬。

颜色亮：抹上亮丽“深圳蓝”

本届APEC技展会以“创新推动发展、合作创造未来”为主题，选择了深圳为举办地，抹上亮丽的“深圳蓝”。

深圳是一座年轻且充满活力的创新型城市，是“大众创业，万众创新”国家战略的最佳代言人。

截至去年末，深圳有3万多家科技型企业，中小微企业数量突破100万家，国家级高新技术企业5524家，在创业板、中小板上市的深圳企业总数连续9年居全国大中城市首位

可以说，在深圳，谈创新、聊技术是最合适的；在深圳，推动亚太地区投资与贸易往来有独特优势的；在深圳，探讨未来发展之路是最合适的……



冯飞
工业和信息化部副部长



崔寿圭
韩国中小企业厅次长



许勤
深圳市市长



陈彪
深圳市副市长



袁宝成
广东省副省长



胡安·卡普纳伊
秘鲁驻华大使

2016年7月14日，由工业和信息化部 and 深圳市人民政府联合主办的第九届APEC中小企业技术交流暨展览会在深圳会展中心开幕，来自APEC21个成员经济体的中小企业进行为期三天的展示展览与合作交流。

工业和信息化部副部长冯飞、广东省副省长袁宝成、深圳市市长许勤、韩国中小企业厅次长崔寿圭、秘鲁驻华大使胡安·卡普纳伊、智利大使馆参赞卡洛斯·梅里诺、巴布亚新几内亚驻华大使克里斯多夫·梅罗等出席开幕式。

在开幕式上，工信部副部长冯飞主持开幕，并介绍了出席开幕式的嘉宾。冯飞在致辞时表示，中国高度重视中小企业发展，广大中小企业积极应对市场变化，有力支撑了中国经济平稳健康发展。

亚太地区在全球经济活动中具有举足轻重的地位，分别占据世界经济总量的60%和对外贸易总额的47%，本届展会将组织创新资源与APEC中小企业对接，为各经济体中小企业提高技术水平、寻找商机、融入全球价值链搭建有效平台。希望与亚太地区各经济体一道，充分发挥APEC中小企业技展会的桥梁和纽带作用，不断拓宽合作领域，深化合作机制，进一步推动亚太地区中小企业成长壮大，促进地区经济繁荣发展。

广东省副省长袁宝成致辞说，中小企业是推动经济社会发展的重要力量，是最活跃的市场主体和国民经济的重要组成部分。发展中小企业是所有国家的基本经济政策，也是国际经济技术合作重点促进的领域。中小企业是科技创新和转型升级的主力军，也是当前APEC成员经济体交流合作的主力军。

广东是中国的经济大省和人口大省，也是中小企业创新创业的沃土。加强各国中小企业间的技术交流合作，有助于增强中小企业活力和创新能力，促进各国中小企业互利共赢发展，为经济持续健康发展提供强大动力和后盾。

深圳市市长许勤代表省委副书记、深圳市委书记马兴瑞，代表市委市政府欢迎各界嘉宾并表示，亚太经合组织是亚太地区最重要的经贸论坛和多边合作平台。APEC中小企业技展会，作为亚太经合组织框架下中小企业交流和经贸合作的重要载体，为推动各成员经济体中小企业健康发展，促进科技创新，深化区域合作，实现互利共赢做出了重要贡献。

中小企业是经济发展的细胞，也是推进供给侧结构性改革的重要力量。当前，深圳经济特区集聚了3万多家科技型企业，

其中中小板和创业板上市企业数量连续十年居中国内地大中城市首位，为深圳发展注入强劲动力。牢固树立“五大发展理念”，加大供给侧结构性改革力度，加快建设国际科技、产业创新中心，努力建成现代化国际化创新型城市。面向未来，深圳愿与APEC各成员经济体加强在中小企业、科技创新等领域的交流合作，共同实现更高质量、更有效益、更可持续发展。

深圳市副市长陈彪表示，第九届APEC技展会是贯彻实施国家“一带一路”战略、推进供给侧结构性改革的重要展会。同时，介绍了本届APEC技展会的特点，结合深圳科技创新，突出创新和合作的主题思想，空间布局突出“两展两区”，即创新成果展、创新企业展、洽谈对接区、论坛活动区，展示内容将突出创新、形式新颖、精心布展、注重实效等四大亮点。

最后，他表示，深圳将与国内其他地区一起，把握这一难得的发展机遇，同时我们也愿意与世界各国的朋友们共同携手，为世界经济的融合与发展贡献力量。

在第九届APEC技展会现场，亚太各国的政要嘉宾也被展会吸引前来体验创新。韩国中小企业厅次长崔寿圭、秘鲁驻华大使胡安·卡普纳伊、日本参议院议员滨田和幸等领导均出席APEC创新实现梦想峰会，并发表演讲。外宾均表示非常看好中国创新，希望在共享经济和积木式创新的共同引导下，希望全球进行相应合作，共同推进各国中小企业的创新发展。

韩国中小企业厅次长崔寿圭一直关注中国创新，且一直在积极寻求中韩合作的机会。他介绍说，韩国政府早在2014年发布制造业创新3.0战略，以到2020年打造1万家智能工厂为目的，建立相关制度并奠定坚实基础，努力执行前期准备的工作。他认为，第四次产业革命是人类从未体验过的快速，影响到人类生活的角角落落。无国界创新让韩国创客有机会让想法落地，他表示，希望今天的第九届亚太合作组织中小企业技术交流会，能持续到未来，并以此为沟通渠道，加强与世界各国的交流，共同繁荣、共同成长。

多次来到深圳的秘鲁驻华大使胡安·卡洛斯·卡普纳伊·查韦斯也期待中国的经济发展能够造福亚太地区。他表示，秘鲁非常关注于高质量的发展，关注对于中小型企业来说，如何以创新的方法来开展业务。他同时表示，中国即将进入现代化发展阶段，这将有助于整个亚洲地区和亚太地区的发展。



在深圳这座应改革开放而生的城市，国际化、创新元素的特点与生俱来。今天的深圳，正加快现代化国际化城市建设步伐，与世界相联更加紧密；今天的深圳，集聚了来自世界各地的人才、科技、产品、理念和资金，在科技创新、创客、企业竞争力、金融、物流等方面具有了较高的国际影响力；今天的深圳，紧紧围绕科技创新，突出“形式新颖、活动丰富、精心布展、注重实效”等四大亮点，举办了第九届APEC技展会

本届技展会，借此系列论坛集中展示APEC成员体具有代表性的专业、智慧及其产生的创新成果，让地区内广大富有创业创新活力的中小企业共享最新科技创新成果，站在更高起点开拓视野，融入国际创新潮流，专注耕耘于细分领域，以持久的专业精神和沉淀的智慧结晶不断提升企业国际竞争力，实现跨越式发展。

现在，全世界都共同享有的创新创造时代，已经到来；现在，深圳、整个中国乃至整个亚太地区，都自有自己的机会和角色的扮演。

全世界共同创新的时代来临

2014年，当谷歌花了3.5亿元收购NEST的时候，你想到了什么？有一些企业家早就闻风而动，意识到“一个新的时代即将来临”。这个时代，被称为智能硬件时代，即物联网时代。PC互联网、移动互联网之后的风口是物联网，这已经成为公认的发展趋势。

如何在把握互联网时代风口之后，再一次把握互联网的风口？如何才能共建全球全新共同体？是搭建一个互联网平台、把全世界的创新思想集中在一起？还是把硬件+软件+人工智能+互联网服务直接生硬相加、加成一个综合体？

也许，能从硬蛋科技的创始人康敬伟发表的“我们怎么做共同创新”的主题演讲，分辨一二。演讲主要讲述了硬蛋科技是从哪儿入手开始创新的——这个从名字就可以看出来。硬蛋硬蛋，一是硬件，一是孵化，即从做孵化智能硬件开始：打造一个平台，把中国的创新创业的思想集合起来，把深圳城市优势结合起来，落地成为产品。既给全球的创新创业者一个机会，同时，又为大企业提供创意思路。

做一站式的服务平台，用市场化的方法去服务创新企业，让他们能有时间和精力真正投入到创新技术上去，想法是美妙的，但现实却是严峻的。这个万亿级的、百万亿级的智能硬件市场，并不是一家可独自支撑的。单凭一家既无法打开产业链，又有着难以计算的成本投入。

而物联网时代，提供解决方案，从分享经济中选取范本。找到正确的风口：打造综合性平台，采用共享经济的方式，成为一个终极的共建全球创新共同体的模式，真正服务到每一个中小企业。

中国成为全球制造起跑线

在中国，信息与产业化结合的智能制造变得越来越普遍，也成为中国制造2025年一个不可缺少的组成部分，甚至是智能城市的一个重要的基础设施。互联网风在中国刮起的时候就掀起了“全民创新”的潮流，在智能制造和工业物联网方面，也可以看到一些大趋势正影响着所有的硬件制造企业。第一个是始终联网，第二个是智能基础设施，第三是智能的医疗服务，第四是机器学习，或者我们更通俗的是称为人工智能。而这些，将进

现在，全世界都共同享有的创新创造时代，已经到来，每个人都有自己的机会。



一步巩固中国在全球的制造业地位，成为中国制造的新起点。

美光嵌入式产品事业部亚太区总经理龚翊以中国的汽车生态系统为例，表明中国此刻已经成为全球制造的起跑线。他认为，中国已经成为全球最大的生产国，占全球20%的份额，同时也是全球最大的后装市场，所以大量企业服务于汽车生态系统。而中国对于智能技术的重视，让我们看到汽车行业的大趋势，将在包括汽车互联互通、新能源汽车、无人驾驶汽车以及在智慧城市方面发生重要作用力，从而改变驾驶系统、城市交通管理系统的智能化的管理方式。

深圳成为创新创业大平台

来到APEC现场的企业家都表示，目前这种创新创业的成绩，只有在深圳这个大舞台上才能看得更明显。现在，以创新平台为基础的深圳，正因为产业链条百花齐放，所以实现了今天所说的大数据、云计算以及更多的智能服务。

互联网发展到今天，在万物互联、IOT已经成为不仅仅是一句口号的今天，我们会发现，深圳，正提供着一个不断鼓励科技创新进步、接纳新变化的舞台！

深圳的产业链，能在终端有效采集数据，然后传播到云端进行挖掘和分析，导出有用的数据，完成整合，完成增值，最后提供新的业务、新的体验方式。深圳的平台和发展基础，让这形成了一个良性循环，因此，打造了现在产业的方方面面，大公

司、小公司、个人，在各个点上都在进行创新。

全面互联网化的商业生态

立足于互联网起步、发家、创造奇迹的阿里集团也有代表来到了会场。阿里集团公共事务部的副总裁刘松先生给现场带来了商业技术双生态驱动的创新模式的主题演讲。他认为，无论是传统企业还是新兴企业，其实都面临了一个新的挑战。

对于互联网企业而言，因为从出生开始就是在一个新的互联网化的商业生态里面，所以大部分都会触及相同的部分，比如智慧产业的整个体验、服务模式以及它的组织形态这三个方面。阿里也是如此。因此，在互联网化的商业生态里，阿里和其他互联网企业一样，面临着来自从本源上生发的挑战。

云计算和大数据，还是目前能看到的风口，与虚拟现实、增强现实、智慧物联网、人工智能产生千丝万缕的联系，成为其存在的基础。而未来，互联网企业要更敢于想象以及铺设未来的发展，如，针对智能手机已经进入到了一个完全重组化的时代，那么就可以推测，下一个时代将是后移动化的方向。据此商业形态可以推测，未来的发展都是在云端的，未来的创新也不再是某一个点的智能硬件的升级换代，而是围绕整个生活方式发生的改变。

互联网发展到今天，我们必须接受，万物互联、IOT已经不仅仅是一句口号。

物联网带来整个未来的入口

互联网颠覆了我们过去，所以关于互联网、互联网+的消息，已经说得太多。朝着未来看，物联网将塑造未来！关于物联网，可能会有很大但的设想，今天的最新、最酷、最炫的智能硬件，在5~10年后，可能就是最原始的探索。十年后，人类身边的一切都是智能硬件，就此预测，企业家可以抓到下一未来的入口：物联网。

百度高级副总裁王劲带来了人工智能产业升级的Game Changer主题演讲，他认为人工智能其实是一个很老的概念，从1956年提出来至今已经整整60年，但前50年并没有得到很好的认同，也没有带来很大的产业影响力。直到10年前，出现了“深度学习”这个词语，才真正发挥出了人工智能的潜力。提及深度学习，百度在这方面的功夫做得比较深和广，也逐步的证明了，用深度学习来做的人工智能，能够接近人类的智能，以后还有可能会超越人类。

LoRa联盟董事刘建业先生也认为物联网新时代即将来临。他认为，在未来的物联网时代，物联网无所不能。因为物联网需求是无数不在的，网络覆盖不可能做到无数不在，所以，利用物联网碎片化的特征，未来将通过共享方式建设，降低成本，进一步打开未来的入口。

站在现在看未来，未来的需要我们用创新者的态度去观察去设想，并坚信这样的时代一定会来。其次，我们将用审慎的态

度把创新路上的坑都一个个填平，享受放开双手和解放我们的大脑。

技术改变世界、造福人类

不管人工智能带来的是机遇还是挑战，人类未来的生活总是会越来越便利的，从纯粹创新的角度而言，技术确实能改变世界，造福人类——这也是比亚迪第十五事业部的总经理邹财松先生认同的，而比亚迪也在坚持发展技术以改变人类未来。

邹财松表示，比亚迪在新能源方面的耕耘持续十多年，除了环保的角度，更多的是从技术改变生活的角度出发的。而当技术成熟的时候，更大的窗口也就会顺利而理所应当出现。

扎根于十多年电池、电机和电控技术的积累，比亚迪在最近几年把这些关键结点一一打通，于是，就爆发了如新兴企业般的生命力，产生了强大的竞争力。同时，夯实经验，也让比亚迪在智能领域的发展突飞猛进，比如智能与车联、驾驶辅助系统、被动安全、车身控制系统、车电器等。原始积累达到一定程度，量变蜕变为质变，比亚迪就像一个新型创新企业一样，继续在“技术造福人类”路上奔跑。

大胆设想、小心实现的未来科技

为什么百度能做无人驾驶汽车？因为，未来汽车就是长了

今天的最新、最酷、最炫的智能硬件，在5~10年后，可能就是最原始的探索。

四个轮子的电脑。摩根斯坦利今年发表了一个预测，未来汽车60%价值是软件，而不是今天看得到的汽车本身。未来的智能汽车是云端的，首先体现在数据，现在每辆车出去跑、跑回来的行程，都将成为数据，上传到云端，经过多个车数据的汇集，完成大数据的累积和分析。其次，云端体现在培训，将数据分析后开启严格培训。那么，无人驾驶就有可能成为现实。

在中国的无人驾驶之路，注定会是漫长的。恩智浦全球资深副总裁兼大中华区总裁郑力认为，其实在几十年来，汽车行业的发展一直比较平稳，直到这些BAT大佬把眼光放到了这个传统领域。而现在在汽车产业里发生的大变革，确实给新兴企业、中小企业，带来了一个参与巨大变革的新的机会。

同时，郑力提醒中小企业主，在这个新的变革当中，要注意两点。第一点是自动驾驶的变革注定是一个循序渐进的过程，不能一口吃成一个胖子。第二是汽车行业不是独立的，汽车和其他的汽车之间，汽车和整体的基础设施的通讯，进行打通是一个关键的技术因素，只有满足这些，才能够逐步的实现汽车自动驾驶这样的梦想。

时代赋予中小企业以机遇

飞利浦公司的CPO Fredrick Spalcke认为，人们一直在不断强调机会，但是他们却也只停留在说的层次，并没有从机会当中获取任何价值。为了规避这种情况，飞利浦除了把握传统的领域外，还抓住时代赋予传统企业的机遇，以智能重塑健康生活为主要方向，在新领域再一次实现新发展。

大部分传统企业的转型是简单的加上互联网联络工具，把所有数据归拢就称之为大数据，以为这样就能实现智能化。甚至，部分企业做的是简单的表面互联网过程，却舍本逐末地，丢掉了原来的基业。这是企业生死攸关的转型里最难以成功的。

现在，飞利浦除了继续专攻闻名的照明技术，也在智能电器上实现了很多突破。比如，在电动牙刷、剃须刀等方面，也做了智能化的改进，除了用传感器、策略性的方法进行联网获取数据外，还返回到设计方面、功能方面进行产品本身的改革，让原来简单的产品变得“焕然一新”。

Fredrick Spalcke认为，飞利浦和众多传统企业一样，是在传统行业里的科技公司，除了与新兴企业面对同样的环境，还需要用新技术去重塑自己的观念。而传统企业的发展还有一个优势存在，因为传统企业的企业够大，用户够多，覆盖面广或者研究程度深，所以，与新生企业相比，能更快形成生态。

传统企业互联网+的转型

除了是一种时代红利之外，互联网+在刚开始的时候，给传统制造业带来的冲击大于福利。但直面挑战的企业家也早早醒悟，互联网+是双面剑，也是使传统企业转型并提升竞争力的一大方法。制造业在中国的行业是一个重要组成部分，在互联网时代的制造业企业，各行各业、每一家都面临着严峻的挑战。

海尔的CTO兼副总裁赵峰先生，在APEC会上分享了海尔这几年来的互联网+智造的转型。在互联网转型的过程当中，他们意识到，做企业最重要的发现并满足用户多样而多彩的需求，第二步要做的，就是整合很多的资源，包括服务的资源、内容的资源等，来给用户带来各种各样的服务。所以，就产生了一个概念，叫生态的概念。

赵峰表示，目前海尔尚且处于第二阶段，还在建造和用户零距离交互的生态概念，接下来才是最重要的时候。即制造业企业回归本源的同时，进一步提升需求层次，为用户带来一种生活方式的引领，特别是在智慧家庭，在智慧生活的领域当中。而，现在智能家居还只是发展在非常初期的阶段，接下来，智能家居的具象化就需要用物联网来实现用户和资源、智能硬件的交互，这就是传统企业的新机会。

创新加速产业融合与发展

关于互联网时代，还有个潮流词汇，叫做跨界。为什么要说跨界？因为，万物相连完全打破了以前的布局。各个行业以前的完全是独立状况，就是完全不搭界，做计算就是计算领域，做通讯就是通讯领域，软件就是软件领域，服务就是服务领域，行业跟行业之间几乎很少有很强的凝聚力。但是最近这几年，行业的界限似乎在消散，前所未有的行业大融合，已经来临。跨界，不再只是口头表述，而是全球化以来的事实。

跨界，就有融合。英特尔公司全球副总裁兼总统区总裁杨旭先生对跨界带来的融合，产生的商业影响力打了个形象的比喻，他说，现在创新创业企业融合带来的进步就像是爆米花似的，无处不在，层层不穷。爆米花似的进步，不光让行业的界限被打破，各种企业还能在一个融合的空间里创新，在硬件上面搭建智能终端，在智能终端搭建新的增值业务；反过来，企业的融合与发展，又带动了创新，让每个企业都有发挥自己增值的技术、产品和服务的能力。

更进一步带动了未来人工智能的结合，让跨界的、跨产业的人工智能生态系统被真的打造出来，成为整个未来的入口。 [深图]



酒店



家居



家居



股票代码：834434

全域空间软装饰方案提供商

SPACE SOLUTION PROVIDER OF SOFT OUTFIT DESIGN

欢迎房地产公司，设计公司，装饰公司，家具公司，泛家居大型连锁店洽谈合作
Welcome to real estate companies, design companies, decoration companies, furniture companies, large-scale pan-home chains to discuss cooperation.



微博

www.haxgroup.com
400-019-7972



微信



分论坛

物联网发展四大新趋势

——2016年国际物联网产业发展趋势论坛

■ 文 / 龚雄武

7月15日，继主论坛之后，深圳市物联网智能技术应用协会又与中国中小企业发展促进中心、中国中小企业国际合作协会、深圳市经济贸易和信息化委员会、深圳市中小企业服务署联合承办了2016国际物联网产业发展趋势论坛，由深圳市中小企业服务署副署长冯德崇、广东省中小企业局副局长陈慧君、工信部中小企业局副巡视员陈滨、国家物联网基础标准工作组组长及国家传感网标准化工作组组长刘海涛分别致辞。

本次论坛以“引领物联时代，共享全球智慧”为理念，特邀海内外物联网顶级学术专家、科学家，物联网应用及产业等领域方面的行业专家，世界500强企业、银行家、金融投资界知名人士等作为主讲及对话嘉宾，共同探讨全球物联网产业发展趋势及方向，沟通物联网的商业模式和技术运用，是一次难得的思想盛宴。

趋势一：创造一个开放的IoT标准

目前，物联网（IoT）的联网功能还是一个很宽泛的话题，但从技术上来说，任何级别的组网只要互相连接，能够进行数据传送的，都可以成为物联网的一个组成部分，比如智能家居、智能城市、智慧行业、智慧医疗、智能农业和智能电网等等。但物

联网要实现组网，需要考虑诸多需求，比如要实现不同设备间的组网（如TCP、IP等传输协议），还要必须保证信息安全、成本低廉、高效、易于安装和维护、能克服恶劣的户外环境。此外，还要能够保证整个网络的运营性，因为会有诸多的供应商通过该网络为用户提供服务。

“因此，我们必须要有开放的、一致性的认证体系，这样才能保证多供应商设备达到统一性。从2008年开始，我们就已经进行了物联互联标准的设立，其中大部分都是常见技术的标准，比如WIFI、4G网络的标准。为了实现完全互联互通，我们创建了很多验证以及标准系统。后来我们在IEEE下面又进行了新的一个探索，希望搭建起一个智能的设施网络。比如在我们附近的楼宇当中，搭建一个不可见的智能网络，它同时包括一些传统网络，还有非传统的网络。”Wi-SUN联盟大中华区标准主管及首席代表、IEEE802.15无线专业网络工作小组负责人和创始人Robert Heiles在演讲中表示，“现在我们已经与100多个成员经济体达成数百项合作，希望能够创造一个开放的标准，为全球各地的数十亿设备共同使用。同时，就像我们在2007年为互联网行业带来的服务一样，也能为物联网行业提供相关的服务，不断的提升IoT网络的搭建以及使用。”



趋势二：传感器的小型化、通用性

微纳感应系统（MEMS）是一种对环境进行检测的系统。现在IoT无处不在的芯片已经小型化，像一颗米粒大小，以后也会做得越来越小。在芯片小型化方面，密歇根大学最早发明了芯片堆砌技术。Khalil Najafi（密歇根大学电子和计算机工程系系主任及美国国家自然科学基金委员会国家纳米技术研发协会密歇根实验室主任）表示：“上面有一个太阳能电池、无线电、温度传感还有几个电子元件，将它们整合在一起，但是它也只有几个立方毫米这么大而已，你需要这样一个系统，你才能把它嵌入到你生活物件中来测量一切。”

体积大小对应的是功耗高低。发展物联网，一定要把功耗降下来。“我们正在研究如何利用一些不到1微瓦的功耗，1微瓦基本上是目前手机百万分之一的功耗。”

Khalil Najafi在演讲中表示：“我刚才说我们工作方向是新一代的传感器，再往下是新一代的工具，一次不是测量一个东西，可能测量几个东西，而且是多用型的传感器，用在手机上也行，手表上也行，嵌入身体也行，同一个传感器是通用型的，这样你可以提升传感器的通用性和性能，而且它要可靠、兼顾可靠，我们需要的传感器能够量产，但量产同时它的生产成本，也必须要尽量做到最低。”

趋势三：市场格局从碎片化向板块化聚合

在业内，可以看到无论设备供应商、软件商，他们从一个分散项目向垂直领域或者平台聚合，比如说高通、苹果力求打造智能家居的标准。美国工业4.0也在从各自为政到今年握手合作，华为也发布物联网操作系统，来降低开发中联网的难度。

“单打独斗与寡头垄断的时代已经一去不复返，而引领技术标准，打造能力平台，聚合中小企业的业务，正在成为主流。”中国电信集团公司政企客户部总经理韩臻聪表示，“还比如，互

联网巨头结合自身优势提供人工智能的云服务，如语音识别以及像硬件接入、设备管理和云端一体的操作系统等等，便于开发者快速集成各类业务能力，这是一个平台聚合的趋势。”

趋势四：推动传统产业转型升级

中国科学院深圳先进技术研究院首席科学家先进运算与数字工程所所长须成忠认为：大数据开启了智能新时代！深圳先进院现在有了深圳市所有核心关键的交通数据，包括公交车数据、地铁数据还有部分物流车数据，还有深圳一卡通的交易数据。而且这些数据并不是说离线数据，并不是说做备份数据，而是做实时在线，真正提供了在线服务。这些数据服务只是其中几个点，包括基本的原操作部分，数据的过滤，还有地图匹配、交通感知、路况聚类、时空数据存储等等，高层包括动态OD分析、实时路径推荐还有电子站牌等等。

新应用正在改变人们的出行习惯，改造传统交通产业。物联网如何推动传统产业转型升级？在无锡尚德创始人施正荣参与的圆桌对话环节中，刘海涛做出了表率：“我原来是在中国科学院做物联网研究，后来用2500万元的贷款开始创业，收购了一家在南京做智能电网的公司，并用物联网技术进行改造，两个半月以后把这家公司估值翻了10倍。后来我又拿800万元收购无锡一家做安防的530企业，用物联网对其进行改造，使传统的事后追踪变成事前预警。这家公司我们经营了13个月，估值5.5亿元，把它给卖了，翻了70倍。但是，我们后来又花高价把股权买回来。随后我们对人的传统安防体系进行改造，变成对物产全程无遗漏安全监管，与银行、金融机构合作，全面推进了物联网动产经营。这家公司高价回购以后，从5.5亿元估值到200亿元，花了2年时间。”[\[深闻\]](#)

体积大小对应的是功耗高低。因此，要发展物联网，一定要把功耗降下来。



分论坛

以技术创新贴近市场

——2016年高成长、高科技企业发展论坛

■ 文 / 龚雄武

7月16日上午，德勤华永会计师事务所（特殊普通合伙人）与中国中小企业发展促进中心、中国中小企业国际合作协会、深圳市经济贸易和信息化委员会、深圳市中小企业服务署联合承办了高成长、高科技企业发展论坛，旨在通过德勤专业团队和资深企业家的经验分享，为在座的企业家们剖析：如何在瞬息万变的经济环境中，以创新的视角开拓市场，提升企业经营管理。

本次论坛由凤凰卫视中文台副台长兼总编室主任兼凤凰卫视电影台台长黄海波担任主持人，由德勤中国的主席蔡永忠先生致开幕词。

马国力：乐视体育能挣钱吗？

乐视体育的副董事长马国力从1981年底开始，管了16年的中央电视台的体育中心，做了4年的北京奥运会，又做了8年的银方中国给中国篮球挣钱。“3个半月以前，我进入到乐视体育担任副董事长。”马国力在演讲中说，“后来见到国内外一些体育界的人，他们都和我年龄相仿，就问我两个问题：一是‘你为什么看好互联网，看好乐视体育？’再一个‘他们能挣钱吗？’”

为什么看好互联网体育？这种状态只有在中国才能出现，

在欧洲、在美国，这些已经传统电视发展到了非常成熟的国家，是没有可能的。比如美国尽管是互联网的发源地也很发达，OTT电视在那儿也发展得很好，但是它没有接触任何体育。为什么？就是由于传统体育竞争态势已经非常成熟，他们已经把所有的体育版权都签到2030年以后。新媒体的传输，也是在传统电视台的羽翼之下，例如像NBC，等于奥运会他一直签到2032年的。NBA这几家也已经签到2026年。所以说在这种情况下，新媒体在体育方面，基本上是没有发展的余地了。只有在中国，由于体制的原因，电视没有竞争，也就不可能在版权费上支持体育市场的发展。于是，中国新媒体就有机会了。

两年前从腾讯开始，再之前从PPTV开始，一下把丧失的版权费提升了20-30倍，甚至50倍。从版权费上来讲，他们实际上已经承担了欧美国家电视台的作用。为什么这么做呢？其实更主要的是观众的多样化需求。现在用手机、OTT电视，就有更大的选择，像乐视一年就15000多场比赛，这在电视台是不可想象的。

他们能挣钱吗？“在三年以前，我是个定价者，中国大部分的体育版权都和我有关。看到他们这么翻着番、打着跟头报价，我当时说疯了，整个价钱已经不符合市场规律了。所以我就开始在琢磨：他们怎么挣回来？”作为电视台来讲，他的收入方式只



有一个，就是广告。作为电视台来讲，赛事播出一次性结束，广告拿到了，整个这个过程就完了。但是互联网技术是双向的，乃至于是多向的。因此电视观众对于电视台来讲是个百分数，例如1%，赛事播出结束后就没有关系了。而对于互联网来讲，播出完了这个赛事节目，其实对于用户的获取和服务，以及把用户变成潜在的消费者，刚刚是一个开始，他有更多的手段，这就是一种新的商业模式。

目前，乐视体育拥有150万常年的收费用户，将来还要推出单场收费。你想想如果一场足球，一个观众我收你5块钱看一场，假如能够有500万看，积少成多，它就是一个了不得的数字。和电视相比，互联网有更多的收入渠道。“假以时日，我估计一两年、两三年整个模式全部成熟了以后，盈利只不过是一个时间问题。”马国力如此说。

王力行：资本寒冬下的五个行业整合猜想

华兴资本是一个综合性投行，过去十来年专注于TME这个大的领域。“过去这几年我自己也花了比较多的时间，主要是在产业的整合和并购上面，包括2014年当时做腾讯和京东的战略投资，去年做了让很多人都将受到影响的一些交易，比如说滴滴快的合并，58和赶集合并，今年做了搭搭和接您到家的合并等等。”华兴资本董事总经理王力行表示，“但今年资本市场的温度开始降温，有人说资本寒冬来了。”

前几年，第二梯队的平台能够崛起，与当时资本市场比较宽松的环境相关。在那个环境下，新平台通过烧钱、补贴、跑马圈地的模式，能够迅速拉近与前面产业领头者的距离。但在今天资本市场热度降温的环境下，后者再想通过复制前人烧钱的

模式，想迅速追赶前面的领跑者，难度会加大。“接下来一定会是技术创新逐渐成为市场的热点，尤其是比较贴近中国本土市场的技术创新，更容易立足，并获得成功。”王力行说。

在目前资本寒冬的大环境下，王力行提出TME行业整合的五大猜想。

第一，口袋里面有余粮的地主，还会进一步布局网上产业。

第二，创业企业抱团取暖会成为一个新的趋势和方向。

第三，从去年开始，很多细分市场的龙头企业，尽管没有上市，但是通过包括产业基金在内的形式进行投资和并购，做生态布局，这可能成为一种新常态。

第四，非友善收购或者敌意收购会更为常见。

第五，企业家的财技对阵资本的产业整合梦想。很多企业家开始玩弄财技，他们尝试让自己更多地介入到资本市场里面去，反过来说资本开始有越来越多的产业梦想。往往资本对行业介入比较浅，更多是以财务投资人身份出现，但是现在越来越多资本，不管他背后有没有产业背景，都开始通过寻求一些产业整合，使资本增殖更加迅速。

随后，德勤区块链总监高挺、德勤企业成长学院院长许坚真分别做了“区块链如何改变金融服务”“创新十型”的演讲。并邀请广州尚航信息科技股份有限公司董事长兼CEO兰满桔、捷星实业（中国）有限公司董事长彭华、分期乐首席运营官乐露萍以及德勤中国成长企业市场与服务全国主管合伙人周锦昌、德勤企业并购融资顾问服务合伙人何伟健参与圆桌对话，分享创新企业的实践经验。 [阅读原文](#)

在今天资本市场热度降温的环境下，后者再想通过复制前人烧钱的模式，难度会加大。

分论坛

专利战略是企业总体战略的重要分支战略

——2016年专利运营与技术转移论坛

■ 文 / 龚雄武



7月16日上午，紧接着高成长、高科技企业发展论坛，主办方召开了专利运营与技术转移论坛。该论坛由深圳市商业联合会与中国中小企业发展促进中心、中国中小企业国际合作协会、深圳市经济贸易和信息化委员会、深圳市中小企业服务署共同承办，由全球最大的专利公司高智发明中国区总裁、派富创始人严圣主持。

高智发明怎么做专利运营？

严圣表示：“高智发明更像优步，我们跟优步一点关系没有，但是我们是经济共享模式、开放的模式，我们每一项业务都有比较合适的外部团队合作，因此能做得比较大，比较多。”

高智发明采用一刀切的方法，把所有的企业分成两类，一类是技术需求方，一类是技术供方。是不是高新技术没关系，有的甚至不需要高新技术。这样就可以实现程序标准化、质量标准，才能把业务做得很快、很多。

目前，高智发明的技术供方业务80%来自于西欧国家，关键来自于美国、以色列、日本和其他欧洲国家，还包括北美的加拿大。不管技术供方来自哪里，我们都做这五件事：

第一，专利保护、专利布局。再好的技术如果没有做好专利

的布局和保护，几天之内它就不是你的技术，从而引发产品同质化和价格战。

第二，企业包装。绝大部分技术人员实际上没有能力掌握技术的真正价值，所以我们要做企业包装，让中国投资人看明白其价值。

第三，行业通报。我们做技术转移时，发现越好的技术越难推广，因为技术越好对前一代技术经济价值损害越大。因此我们做行业通报，向北京行业领导做报告，说明其价值。

第四，投资融资。盈利融资是技术转移的最后关，所以我们愿意投资。

第五，产业对接。我们发现很多有技术的人员，更适合做技术研发，而不适合做产业。

对技术需方，高智发明也做了几件事。

第一，做技术预测。高智发明经常与企业一块做头脑风暴进行技术预测，比如说iphone 9应该用什么，而绝对不是说iphone 4用了什么。

第二，做技术布局。有了技术布局才能把专利布局出去。

第三，做技术引进和并购。高智发明拥有国际一流的发明人才数据库，“我们不能保证一定可以找到解决问题的方案，但可



以保证同样的钱获得更多的可能解决方案。”现在很多企业不光需要技术，还需要团队、专利、工艺等，所以我们还要做并购。

WTO中的专利

WTO下面有三大支柱：GATT、GAST、TRIPs，第一个管货物贸易，第二个管服务贸易，第三个管所有知识产权事情和技术贸易。在货物贸易中，均涉及产品商标；服务贸易的一个代表便是服务外包，如软件外包。“比如德国一家公司，将软件制作业务分包给深圳一家公司，这个软件著作权归谁？”中德知识产权院院长余翔在演讲中提问，“你们会回答谁给钱归谁，但按照中国的《合同法》，如果没有约定，他的著作权归完成方。所以这个合同是可以约定的，因此不要轻易说谁给钱就是谁的。”

对国际成熟企业而言，他们的知识产权管理和企业经营的各个阶段，都是密切配合的。比如瑞士讯达公司把一个构思提升为知识产权的价值，把创新通过专利、商标、著作权，各种各样知识产权保护起来，成为企业的核心竞争力，确保企业经营空间。但要注意的是，不能孤零零地将一件核心专利公开出去。一旦公开，其竞争对手会赶紧跟上，外围专利、材料、制造工艺其他改进都可能被别人申请。比如说超导专利上，IBM第一个申请专利并立即开始发表文章，东京大学据此做重复的实验，也跟着发表文章，幸亏当时IBM迅速在全球布置这一项专利的全球专利申请，从地域上构成了一个网，弥补了一定损失。

专利战略是企业总体战略的分支战略，是服务于企业经营战略总体目标的重要一环。比如惠普打印机在一开始设计时，就使打印机、墨盒以及连接部位，用关键技术锁定。即便对手能够做出一样的设备，但其墨盒并不兼容。这个是专利加技术秘密保护的典型样本。

黄晶：互联网+倍增IP价值

奇虎360知识产权总监黄晶认为，互联网对知识产权（即IP）有非常强劲的促进作用，它表现在版权、商标、专利等IP的三大基本要素上。

通过互联网渠道，版权价值在近十年间增长了10000倍。10年前，盗版从线下蔓延到线上，但随着互联网内容的逐渐正版化，其版权价值在迅速提升。例如10年前的神剧《武林外传》，在2005年其网络版权卖1250元/集，80集大概卖了10万元。在2015年有人说要开拍，2017年上影，共90集，卖1200万元/集。据说，这个电视剧还没拍已经筹了12亿元。

再比如2016年上半年有个国民电视剧《太阳的后裔》，由爱奇艺独播，前面四集免费，后面要升级至VIP才能观看。一夜之间，其VIP数量从百万增到到千万。另外，中超在2015年卖出80亿元/5年的版权价值，这是10年前是难以想象的。

2012年是商标价值的提升年。当年，苹果ipad商标被告侵权，索赔6000万美金最后和解了。最近综艺节目《中国好声音》被告商标侵权，被迫改名《中国新歌声》。

我们已经看到了版权和商标的价值，现在互联网公司又开始拉动专利价值。2015年底，搜狗输入法突然把百度输入法告上法庭，让其停止侵权，索赔1.8亿元，随后几个月很多判决会陆续出来。奇虎360也是状告江民公司专利侵权，并索赔1500万元。近期，华为公司向三星公司发起了一系列的诉讼，从上个月到现在，基本上每两周就会听到有一个诉讼出来，我们中国企业终于敢通过专利诉讼向世界巨头挑战了。

“专利的索赔越来越贵，将来专利一旦发生上千万、上亿的处罚，大家就会意识到：原来专利也这么值钱！”黄晶如此表示。 [深闻]

十八年价值守望 用责任丈量梦想

1998-2016

向中国公募基金行业发展18周年致敬

博时基金管理有限公司成立于1998年7月13日，是中国内地首批成立的五家基金管理公司之一。"为国民创造财富"是博时的使命；做"投资价值发现者"是博时始终坚持的核心理念。博时基金总部设在深圳，在北京、上海、郑州、沈阳、成都等地设有分公司，同时拥有博时国际和博时资本两家全资子公司。

博时基金是目前我国资产管理规模最大的基金公司之一。截至2016年6月30日，博时基金公司共管理117只开放式基金，并受全国社会保障基金理事会委托管理部分社保基金，以及多个企业年金账户，博时基金资产管理净值总规模逾4598.72亿元人民币，其中公募基金资产规模约2497.59亿元人民币，累计分红约724.58亿元人民币。博时基金是首批全国社保基金投资管理人、首批企业年金基金投资管理人，博时养老金资产管理规模在同业中名列前茅。

18年前，中国还处于资产管理发展的初期，博时是在与中国公募基金行业同生共长、砥砺前行过程中，完成了自身的发展壮大。作为最早成立的"老五家"基金公司，博时不仅见证和参与了中国资本市场波澜壮阔的光辉历程，还在行业发展的反思和转型当中首倡价值投资理念，并将公司定位为"投资价值发现者"，这一理念深远地影响了中国公募基金行业，成为中国资本市场主流的投资理念。





马辉：

未雨绸缪，向智能家居物联网
产业链运营商跨界前进！

作为从事20多年软装饰配套供应的奥雅集团，敏感地嗅到了市场环境变化，以及消费者需求的变化。进而，以其最在行的软装饰经验，找到了智能家居物联网的最佳落地点及落地方式。

■ 文 / 余马兰



专注20多年软装饰配套供应链的奥雅集团，在2001年就开始思考行业的未来方向，董事长马辉把眼光锁定在物联网上。他认为，智能家居物联网产业是软装饰行业的未来，也是物联网取代互联网落地的唯一途径。

15年前的铺垫

20多年前，马辉从潮汕来到深圳，并创建了以软装饰配套为主营业务的奥雅商行。经过二十多年的发展，奥雅在软装饰配套供应方面已经做得足够全了——现已形成了以室内软装饰配套材料的开发、设计、生产、总代理、进出口和销售为一体的综合性产业。产业之全，正如马辉所言：“比如，在我们自己的大厦，除了钢筋水泥、石头和木头，所有的产品从设计、生产到施工都是我们自己来完成的。”

“做了二十几年的装修装饰配套，还是有一些小业绩的。”马辉在接受《经理人·深商》采访时谦虚地表示。其实，奥雅集团做过的项目、服务的对象都是当地的地标和当地或全国性的著名企业。无论是北京中央电视台、CCTV文华东方酒店、上海半岛酒店及公寓、上海宝格丽酒店及公寓还是广州越秀西塔四季酒店四季全球旗舰店这样的全球五星级酒店项目，奥雅集团的代表作随便一个都是国际范。可以说，在装饰配套界，奥雅集团的服务对象遍布各行各业，也已经成为国际酒店高端定制的代名词。

虽然举例时，各大地标项目如数家珍，但是马辉同时也承认，奥雅所触及的酒店装饰配套等行业，由于饱和度以及经济环境，将会给企业的发展带来一定影响。而当《经理人·深商》问及应对之策时，马辉却早有准备：“2001年我们正好有个机会，因此开始有所准备，当时就开始参与智能家居这个行业了。”

马辉所说的机会，是当年备受关注的中国第一最高端最大型最智能的精装楼盘——深圳红树西岸。作为当时房地产界的大手笔，红树西岸运用多项全国首创高科技智能系统及材料，推行现代住宅居家示范。而奥雅集团就曾参与过这个精装修楼盘的软装配套以及智能家居配套。“当时我认为精装修楼盘，以及智能家居都是未来装饰行业的发展方向。可惜，当时还太过超前。”提起红树西岸的项目，马辉分析认为，当时投入应用智能家居的天时地利人和等条件都不具备。

所谓的天时，马辉认为是指基本的网络条件还不够达标。“智能家居的基本前提就是网速。”回想2001年，不由感叹当时的网络环境，网民的数量并不客观，网速也是现在无法想象的慢。所谓地利，马辉认为是指开发商的经营策略。房地产的迅速发展，让一些房地产商认为，单纯拿地卖毛坯房并不划算。透明化的成本，让开发商改变了传统的做法，而精装修楼盘成为他们最好的选择，这也是将利益价值最大化的最佳方式。同时，这种配套式的解决方案，也是消费者所倾向的。马辉所讲的人和，是指消费人群消费特点的变化。“现在置业的人群与以前置业的人群不同，80、90年代的消费者是智能一代，从小和键盘、手机一起长大，所以他们的需求一定是智能化的，同时，他们也接受这样的模式。”

虽然红树西岸项目并没有像现在产业链配套，更没有现在的体验感，但是却给马辉带来了很多的启发，给奥雅的产业升级埋下伏笔。从此，马辉开始谋划奥雅集团的智能家居布局。2006年，马辉正式注册智能家居公司——深圳博科智能科技有限公司，以专门从事智能科技产品的研发、生产及销售。但还是由于天时、地利、人和的因素，最终于2009年才正式投入运营。

传统积累和经验加了分

成立后的深圳博科智能科技有限公司，一开始就做了一件大事：投入巨资收购控股美国索拉科技有限公司，并合作共同开发代理配套家居物联网产业链产品，开启了打造全球智能家居第一品牌“索拉家居物联网”这艘航母。

博科与索拉联手合作用云端及无线技术已覆盖智慧城市、智能社区管理、楼宇、住宅、酒店、会所等强弱电设计施工、安防监控、停车场管理、访客登记管理、客控、可视对讲、电梯、门窗、灯光、家庭电器、厨房电器、卫浴电器、家具、能源管理、遮阳、消防、GPS卫星定位、PM2.5、健康在线服务、安全预警、智慧商圈、无线wifi覆盖、四网合一（电信、电话、广电、物联网）等系统产业链开发应用、运营和社区O2O商业运营模式。“当时之所以选择收购索拉，主要是看中索拉的技术基础、品牌和团队。且中国人偏爱洋品牌，也是因为认可他们的技术和品质。”

马辉介绍说，博科与索拉倾力打造索拉品牌，故



现在以索拉品牌为出发点来开拓市场，全力发展无线技术和家居物联网整体家居智能解决方案体验。“现在，你所在的这个会议室，所有的物联网技术都是我们公司自主研发的。”马辉说着，就向《经理人·深商》记者开始演示起来，只见他打开手机中的索拉APP，会议室的窗户就自动关上了。“这还是一个小应用，等下一一定要去参观我们的体验馆。”马辉所说的体验馆，就是博科与索拉在中国深圳设有的智能家居物联网生活体验馆，也是中国最大的物联网体验馆。“在体验馆里，你现在所有能想象到的物联网技术及产品，我们都已经使其成为现实并在大批量的投入项目应用。”

博科至今已拥有一百多项专利等自主创新知识产权，填补了国内多项技术空白。同时，博科与中山大学深圳研究院正在申请国家级家居物联网重点工程实验室，以及与中山大学深圳研究院建立产学研基地。马辉想起平时与人聊天时他人的看法，“好多人说，你们一个做传统软装的，看不出居然还能做这么多科技

含量的事情。”

作为从事20多年软装饰配套供应的奥雅集团，敏感地嗅到了市场环境变化，以及消费者需求的变化。进而，以其最在行的软装配饰经验，找到了智能家居物联网的最佳落地点及落地方式。“20多年的经验，让我们知道，家里到底需要什么样的方便，消费者到底有哪些痛点，同时，也知道如何把这一切产品通过技术、设计实现人性化衔接。”

传统软装饰配套供应经验，以及敏锐的嗅觉，让奥雅从一个传统企业完美升级开启了新型有科学技术的公司。马辉带领着奥雅和博科，正在向软装饰配套产业链供应商、智能家居物联网产业链开发商前进中……

博科走的99步

在装修装饰配套领域，一篮子的解决方案是最为实用的。因为，一个酒店或一个家庭的风格是必须呼应统一的，而所有的家居都应该是相互耦合的。为用

博科与中山大学深圳研究院正在申请国家级家居物联网重点工程实验室。

AKD

澳康达

AKDLUXURY CARS MALL

www.
AKD.cn

400-
123-6666

深圳·罗湖
笋岗桃园路一号

澳康达 总有一台 您值得拥有的好车

中国创新二手车
综合体

360项
认证体系

值得信赖的
二手车品质

业界服务模式
风向标

中国二手车行业
领先品牌

7天无理由
退换

澳康达官方服务号

澳康达名车APP

12万m²名车殿堂前所未见
3000台名车在这里惊艳呈现

17年为百万车主提供贴心专属服务
一站式购车平台让汽车消费更便捷

无忧售前整备认证
专业细致售后保障

澳康达，名车生活由此开始！



深商“奥斯卡”拉开帷幕

策划: 本刊编辑部
执行: 余马兰

在力塑企业新形象、维护老品牌的过程中, 企业始终在求新求变。为树立和宣传深圳杰出企业和品牌典范, 树立“深商企业”的全新形象, 挖掘“深商基因”, 鼓励深圳创业企业向老年企业发展, 深商举办“奥斯卡”三评选, 将从“深商风云人物”、“深商老字号”和德勤深圳高科技高成长20强评选等三方面进行评选, 为深圳企业提供更宽广的国际舞台!

2016 “三评” 活动拉开帷幕

在全国经济下行的时代节点，深商仍不惧环境压力，深度耕耘创新基因，在逆境中，以“创新力”、“工匠精神”、“高科技高成长”为利器，深度打造深商的内在动力，凝练深商精神的核心价值。

2016年6月3日，由深商总会、深商联、深圳广播电影电视集团、深圳商报社、德勤中国联合主办的第九届“深商风云人物”、第七届“深商老字号”和2016德勤深圳高科技高成长20强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，拉开了2016深商奥斯卡“三评”活动的帷幕。

创新力展现“风云人物”风采

于2006年开启序幕的“深商风云人物”评选活动，至今已举办八届，在全国范围内获得了广泛好评，产生了良好社会效益。迄今，“深商风云人物”评选活动共评出了13位“影响中国的深商领袖”和95位“深商风云人物”，包括深圳老一代创业者袁庚、余彭年以及对深圳改革开放影响巨大的王石、马蔚华、任正非等优秀企业家。

2015年，“深商风云人物”评选活动评出了高云峰、陈劲松、赵心竹、马少福等10位深商风云人物，作为历经深圳改革开放30年的新一代企业家，他们传承着深商创新创业的精神，在探索中向前，在特区的建设发展中展示着“风云人物”的风采。

现在，“深商”商业版图早已跨出深圳，大步走向中国乃至世界各地，融入到全球经济一体化的浪潮中，而深商的影响力也覆盖深圳、辐射全国。自此，“深商风云人物”评选活动，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，以高度的规范性与专业化，成为深圳乃至全国众多评选活动中拥有较强影响力、深受社会各界认同的品牌评选活动。

2016年，在全国经济下行的时代节点，深商仍不惧环境压力，深度耕耘创新基因，在逆境中，以

“创新力”为利器，深度打造深商的内在动力，凝练深商精神的核心价值。

2016年，第九届“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发明专利，在技术创新、组织与制度创新、管理创新、营销创新、文化创新、思维创新、产品服务创新等方面取得重大突破，用创新打造企业核心竞争力，用创新推动企业快速发展，并在当前或今后产生重要影响。

让“老字号”更加接地气

有一些企业“珍藏”在深圳各个角落，却沉淀着一代代企业家历经艰苦卓绝的奋斗与坚持；有一些企业祖辈创立后传了几个时代，却仍在闪烁着才华与智慧的企业家之魅；有一些企业流传成为民间口口相传的故事，经久后却仍是新一代创业者们崇拜的创业传奇……

它们，都是深圳老字号！

毫无疑问，“深圳老字号”企业本身就是“工匠精神”的现实体现。

从2010年起，“深圳老字号”活动评选，已成功举办了六届，共评出了141家“深圳老字号企业”，包括拥有150多年历史的“宝明堂”、120多年历史的东生源等百年企业。“深圳老字号”活动评选以注重品牌价值和内涵的挖掘为基本点，探索“深圳老字号”商业模式，提炼“深圳老字号”企业文化和文化附加值，以期在新时代传承与发展“深圳老字号”之道。

同时，鼓励“深圳老字号”企业在产品和服务等方面进行创新，重视“深圳老字号”企业自主知识产权和发明专利，让创新理念深入到“深圳老字

66

于2006年开启序幕的‘深商风云人物’评选活动，至今已举办八届，在全国范围内获得了广泛好评，产生了良好社会效益。

99



号”企业发展的骨髓中去，用创新推动“深圳老字号”企业快速发展。

为了调动社会各界力量和资源支持“深圳老字号”的评选，真正让“深圳老字号”更加接地气，挖掘出成长于特区沃土，来源于百姓心中，植根于市民生活的纯正老字号，“深圳老字号”评选活动在扩大评选行业范围的同时，提高“深圳老字号”申报与准入门槛，使“深圳老字号”更有含金量和权威性。

通过“深圳老字号”评选活动，将树立和宣传深圳杰出企业和品牌典范，树立“深圳老字号”的全新形象，传播“深圳老字号”的创业历程、工匠精神以及独特的经营特色、历史文化，同时，鼓舞更多的深圳企业争创老字号，打造百年老店。

高科技力塑深商新形象

在力塑深商新形象、维护深商老品牌的过程中，深商联始终求新求变。未来，为了进一步鼓励企业加强创新与竞争力，“德勤-深圳高科技高成长20强”评选活动将开启第三届。据悉，2015年该项评选评出了20家高成长企业和5家明日之星企业，其中，这20强企业三年平均收入增长率为518.45%。德勤评选对于企业的发展切实有效地帮助，达到了提升企业核心竞争力，促进其成熟稳健地发展的目的。

今年，第三届“2016德勤-深圳高科技高成

长20强”暨“2016德勤-深圳明日之星”评选正式拉开帷幕。通过与联办机构的强强联合，此次评选将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。

据悉，第三届的“2016德勤-深圳高科技高成长20强”暨“2016德勤-深圳明日之星”评选活动对企业提出了更加严格的要求。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。而“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，但参选企业仍需提供相关的企业背景、管理团队、核心竞争力、商业模式、产品、技术、行业和市场认可的书面说明。

第九届“深商风云人物”、第七届“深商老字号”和2016德勤深圳高科技高成长20强评选等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。

毫无疑问，“深圳老字号”企业们，它们本身就是“工匠精神”的现实体现。



创新，深商的精神特质

——第九届“深商风云人物”评选启动

传播深商文化，传承深商精神；挖掘深商人物，树立深商形象。谁在特区热土谱写壮丽诗篇？——深商风云人物！

“深商”作为一个商帮的概念日臻成熟，“深商”之旗已经在全国高高飘扬。“深商”，已成为一个特有名词，烙上了敢闯敢试精神的特质，改变了中国经济版图，创造一个个商业传奇。

2016年6月3日，第九届“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，拉开了第九届“深商风云人物”评选活动的序幕。

创新是“深商”的精神特质

创新，是深商的内在动力，是深商精神的核心价值。

深圳是一座因创新而生的城市。深圳原本是南中国的一个小渔村，在中国改革开放的历史进程中创造了世界工业化、城市化、现代化建设的奇迹，一跃成为国际化大都市。迅速崛起的关键就在

于持续创新。

在特区初创期，深商率先冲破旧观念传播新思想，以一个又一个“第一”为中国改革发展创新探路，如发行新中国第一支股票，敲响中国土地拍卖“第一槌”等；在转型发展期，深商再一次凭借创新实现华丽转身，成为中国经济新常态下创新发展的急先锋，成为人们心目中的“创客之都”、“创新之城”。

36年来，深商靠不断创新始终走在中国改革开放的最前沿。深圳市创新发展研究院理事长、深圳市原副市长张思平说，深圳这座城市因改革而生、因创新而强，以先行先试为己任，以改革创新作为立市之本、发展之机、活力之源。

深商在创新实践中前行

2015年12月29日，首届深商大会在深圳保利剧院启动，这是深圳建市35年来第一次由民间组织的大规模、高规格的深圳企业家大会，也是伴

66 深圳是一座因创新而生的城市。深圳原本是一个小渔村，在改革开放中一跃成为国际化大都市，关键就在于持续创新。 99

Links



一年一度的深商风云人物和深圳老字号，以及德勤高科技高成长企业这三个评选活动是中国深商大会里面不可缺少的重要组成部分，也是我们展示深商风采的重要平台，是我们全体深商的骄傲和光荣。

深圳每天都有奇迹发生，因为深圳有一个很好的营商环境和氛围，所以不断出现奇迹。无论是财富积累，还是业界影响，深圳商人都正在实现群体性的崛起。从深圳品牌在内地落地开花、创造出闻名业界的“深圳模式”，到以华为技术、中兴通讯为代表的深圳高科技企业在海外攻城略地，这些事例显示出气势磅礴的“深圳力量”。

三个评选活动全面铺开，进一步增强深商其在深圳的号召力、公信力和影响力。

——深商总会、深商联会长庄礼祥



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

深圳是一个年轻的城市，年轻的深圳在过去的三十多年里也有着自己的坚持，也有自己的“老字号”。他们的发展历程，见证了深圳这座城市的变化，成为深圳人的集体记忆。深圳老字号评选注重品牌价值和内涵的挖掘，注重“深圳老字号”商业模式的探索，注重“深圳老字号”企业文化和文化附加值的提炼，探寻“深圳老字号”的传承与发展之道。

——深商联常务会长、深圳老字号联盟主席邱玫

随改革开放成长壮大的深圳企业家们第一次集体公开亮相与思想碰撞。

几乎深圳全部的知名企业家都出现在了深商的会场商，万科集团董事局主席王石、华大基因董事长汪建、金蝶国际董事局主席徐少春、正威国际集团创始人王文银、TCL集团董事长李东生、光启科学董事局主席刘若鹏等深商群体，令这场论坛的思想碰撞丰富动人。

正是这些深商，创造了一个又一个经济奇迹，不仅为深圳经济和社会发展创造了辉煌业绩，做出了突出贡献，而且以其独特的创新力、推动力、贡献力，影响了整个中国经济社会的进步和发展。

他们是伴随着中国改革开放国策而新兴起来的，融汇了中国商道文化的精粹，具有鲜明的时代特征。他们曾经以前所未有的激情和勇气喊出了“时间就是金钱，效率就是生命”、“空谈误国、实干兴邦”的划时代豪言，参与缔造了一个世界罕见的城市发展奇迹，重塑了中国商业文明的精神

与风骨。

深商风云人物，正是以这种富于冒险而又崇尚开放的商业精神，为深圳的建设发展拼搏进取、锐意创新，书写了一篇篇壮丽史诗。

深圳启示：创新驱动未来

新华社通讯《深圳启示录：创新驱动未来》文中指出，“十三五”开局之年，深圳这座地处南海之滨的改革开放名城，率先实现动力转换，走上了创新驱动发展的道路，展现出无限生机和活力。文中提出，“深商是一个勇于拼搏和奋斗的群体，不靠关系靠本事，敢于创新和追求梦想。”

第九届“深商风云人物”评选活动启动仪式暨新闻发布会上，深商总会及深商联会长庄礼祥、原深圳人大副主任刘秋容、深商品牌培育联盟主席李连和、深圳报业集团副总编辑、深圳晚报总编辑丁时照等对评选开始、深商精神进行了阐述。 

老字号, 深商的另一个金字招牌

——第七届“深商老字号”评选启动

虽然一提及深圳, 那些与年轻相关的标签就让人如数家珍: 改革开放的窗口, 年轻富有活力, 包容与创新, 高楼与大厦。但, 深圳不只年轻, 深圳还有老字号!

虽然一提及深圳, 那些与年轻相关的标签就让人如数家珍: 改革开放的窗口, 年轻富有活力, 包容与创新, 高楼与大厦。但, 深圳不只年轻……

这座伴随着改革开放兴起的现代化国际化大都市给人无数的新鲜感和刺激感, 吸引来全国乃至全球的掘金者。却不缺乏历史、文化和传承, 如那些“深圳老字号”! 他们, 沿袭和继承了中华民族优秀的文化传统, 具有鲜明的深圳文化特征和历史印迹, 具有独特的理念和鲜明特色, 赢得了社会和市民的广泛认同和良好商誉, 成为诠释深圳的历史和文化的另一个方面。

“深圳老字号”散发着“工匠精神”

深圳是全国最早提出“质量强市”理念的都市, 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”, “工匠精神”促进深圳质量建设跃上一个新的高度。

“工匠精神”讲究精益求精、心无旁骛, 需要仔细研究、长期积累, 形成领域的专业比较优势, 提升竞争力, 提高附加值, 使得一家企业可以在某些领域深耕细作。

毫无疑问, “深圳老字号”企业本身就是“工匠精神”的现实体现。产品品质是企业生存与发展的生命。专注产品本身, 运用现代技术、工艺手段, 改进产品品质, 实现转型升级, 以符合当今消费者的需求。

通过“深圳老字号”评选活动, 树立和宣传深圳杰出企业和品牌典范, 树立“深圳老字号”的全新形象, 传播“深圳老字号”的创业历程、工匠精神以及独特的经营特色、历史文化, 鼓舞更多的深圳企业争创老字号, 打造百年老店。

现在, “深圳老字号”就是一个深圳品牌, 企业应以国际视野, 参与全球竞争, 维护自己来之不易的金字招牌, 加强“深圳老字号”商标的创新布局。

互联网+挖掘品牌价值和内涵

年轻的“深圳老字号”, 在不断创新发展的同时, 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!

第七届“深圳老字号”评选以“传承、创新、发扬、品鉴”为主题, 以“历史、特色、品牌、影响”为标准。通过“深圳老字号”评选活动, 树立和宣传深圳的杰出企业和品牌典范, 树立企业全新形象, 传播企业的创业历程、工匠精神以及独特的经营特色、历史文化, 鼓舞更多的深圳企业争创老字号, 打造百年老店。

通过评选活动, 传承“深圳老字号”品牌文化, 为“深圳老字号”开辟一个属于其自身领域内的、表达其独特个性与视角的展示舞台, 进而挖掘老字号的内涵, 提炼老字号管理模式, 立足传承, 实现创新发展, 让“深圳老字号”成为深圳城市的一张新名片。通过评选活动, 利用互联网平台优势, 创建“深圳老字号”商城, 开展线上线下服务, 为“深圳老字号”搭建一座信息传递、交流沟通、互相借鉴、传承创新、应对市场变化、共同发展壮大的专业平台, 为“深圳老字号”企业提供更广阔的社会舞台和发展机遇。

同时, 评选活动为全世界展现“深圳老字号”特色, 让国内外的游客在深圳的休闲和旅游中发现深圳之美, 增强对深圳的归属感、认同感, 以一种市民体验的方式展现深圳的文化氛围和特色的旅游资源, 整合优质资源, 提高“深圳老字号”的

66
第七届‘深圳老字号’评选以‘传承、创新、发扬、品鉴’为主题, 力图运用新主题把‘深圳老字号’打造成世界级的深圳名片。99

Links



深圳老字号是在科技、创新、金融为城市增加一个靓丽的名片, 挖掘他们成长的潜力。培养老字号、发展老字号, 这就是培养了一种文化、智慧, 特别是品牌的价值, 这是世界发展中国家共同的财富。

——原深圳人大副主任刘秋容



深圳30多年, 除了华为、腾讯、比亚迪这些企业, 我们还要一大批中小企业的成长, 在源源不断的成长为今后的华为、中兴, 这一点我们有底气。

——深圳中小企业服务署副署长冯德崇



中国企业, 尤其是中小企业的平均寿命只有2.5年, 不到3年, 其中有一个很重要的原因就是品牌意识的缺乏。因此, 希望通过评选活动使我们的企业注重自己的品牌, 增加自己的核心力。我们深圳社会组织在文化建设、经济建设和社会建设中起到越来越重要的作用。

——深圳民管局副局长孙景明



深圳的软件企业大部分都是在2000年以后成立的, 当不了一个“老”字, 但是企业中的“新”字和老字号的老字字是相互互赢, 我认为咱们把企业做好, 把产品做新, 技术做新, 企业才能够发展得更好。

——深圳市软件协会于维国

品牌知名度、美誉度, 把“深圳老字号”打造成世界级的深圳名片。

第四届“深圳老字号”企业复审

自2010年首届“深圳老字号”评选至今已举办六届, 先后有141家深圳著名企业荣获“深圳老字号”称号。根据“深圳老字号”评选活动规定, 2013、2014、2015年如期对第一、二、三届“深圳老字号”进行了复审, 由于各种原因有9家企业未能通过复审, 目前共计141家企业荣获“深圳老字号”

的荣誉。

第四届“深圳老字号”于2013年评出, 迄今已届满三年。按照“深圳老字号”评选和复审相关规定, 需按照相关程序对第四届“深圳老字号”企业进行复审。获评第四届“深圳老字号”的嘉旺、深圳面粉、洪涛装饰等20家企业, 均须参加本次复审, 经评选组委会复审通过予以重新颁发“深圳老字号”证书。

2016年6月3日, 第七届“深商老字号”评选启动仪式拉开帷幕。深商

鼓励杰出企业精益求精

——德勤-深圳高科技高成长20强评选正式接受报名

多年以来，德勤高科技高成长50强/500强项目一贯秉承客观、公正、权威的原则甄选并表彰高速增长、持续创新的卓越企业，并已成为主流媒体眼中的“全球高成长企业的标杆”。

2016年6月3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，德勤中国与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“2016德勤-深圳高科技高成长20强”（简称“深圳20强”）评选项目正式启动，即日起开始接受企业报名。

该项目是德勤中国高科技高成长50强系列（简称“德勤中国50强”）评选的子项目，入选企业将有机会入围角逐“德勤中国50强”及“德勤亚太500强”。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。

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100万元或以上。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。“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，但参选企业仍需提供相关的企业背景、管理团队、核心竞争力、商业模式、产品、技术、行业和市场认可的书面说明。

除此之外，获奖企业还可获得政府部门的扶持，以及由德勤特别为20强企业定制的专属增值服务，例如德勤企业成长学院、信息技术咨询、企业财务顾问和境内外上市审计与税务筹划等。 **深商**

Links



深商是一个勇于拼搏和奋斗的群体，不靠关系靠本事，敢于创新和追求梦想。作为中国改革开放的“排头兵”，深商已成为当今中国经济的一支新生力量。不管你承不承认，深圳商人已经越来越多地现身在中国商林。不管你理不理睬，深圳商帮崛起已成一个既成事实。

——深商品牌培育联盟主席李连和



深商、德勤高科技和老字号评年年有新面孔，这些新面孔也是深圳的希望。

——深圳报业集团副总编辑、深圳晚报总编辑丁时照

高档装修 不用大理石 就用简一®

简一®大理石瓷砖
出口意大利、法国等60多个国家

旗舰店：福田八卦四路427栋一二层

宝安店：华美居A区A1-029号

浩天店：浩天装饰生活体验馆

福乐店：福田乐安居一楼153A

龙岗店：龙岗国安居二期一楼A243

居众店：观澜科技大厦居众产业园

4006-907-908

www.gani.com.cn



走进 以色列

——深商的创新之旅

2016年6月8日，由深商总会、深圳市商业联合会、深圳市国际交流合作基金会主办，深商联理事会主席、世界500强正威集团董事局主席王文银率队的40多名深商企业家，踏上前往“创新之国”以色列的征程，开启为期6天的深商以色列创新创投考察之旅。

深圳，素以其创新能力走在国内乃至国际的前沿！以色列，“创新之国”！深商走进以色列，东方的创新遇上西方的创新，将国际创新合作推上了新的高度！此行，深商“有备而去”，带着一颗交流的心，去找寻投资意向，同时也进行项目预测。



游走中学习

——深商以色列之行行程安排

深商此次走进以色列，主要考察地为耶路撒冷、海法、特拉维夫三市，同时，历政企交流、大学演讲、论坛互动、项目考察四环节，在前沿创新和产业模式方面进行深入探讨，并就高新孵化、智能科技、生物医药和公益环保等领域展开深层交流。



6月8日 海法日
上午，海法经济发展署CEO Shahaf先生迎接深商团队，并且介绍海法的发展和与中国的合作机会。同时，深商企业家们参观了海法理工大学医学院，来到了海法理工大学医学院以及RAMBAM医疗中心所在地。在会场，精彩致辞和演讲吸引了深商企业家们。海法RAMBAM医疗中心负责人Shimon Resiner、Ben Haim博士、以色列著名跨界企业家Tal Catran发表精彩演讲。同时，深商企业家们也参观了ReWalk展示会，亲临了ROAD SHOW高科技公司的路演现场。



6月10日 太库一日行
太库是一家专注于孵化器运营管理和科技创业动态成长的机构，其模式打破了国家界限的束缚，已在其全球平台同步推进。



6月9日 王文银演讲
在参观希伯来大学时，王文银先生发表了“中国企业的智慧成长”的相关演讲，讲述了中国经典哲学和民族文化对企业管理的影响。诺贝尔奖得主Robert Aumman教授也发表了演讲。下午，深商企业家们组团参观了JVP、MOBILEEYE企业。



6月11日 游览以色列艺术地
在以色列艺术家聚集地游览参观，企业家们表示以色列的文化让他们很有感触。



6月12日 起航回深
抓紧回航班机之前的时间，企业家们欣赏耶路撒冷全景，参观最后的晚餐室以及大卫王墓。



海法迎来“深圳日”

以色列被称为“创新之国”，作为友好城市的海法更因其年轻和创新汇聚了众多高新技术名企，被誉为“海上的硅谷”。

深 商企业家们的以色列之行，其中重点城市是“海上的硅谷”——海法市，并在海法市举行了“深圳日”活动。这个城市面积不大的城市，如何成为深商企业家们念念不忘的存在呢？

缘分可以追溯过往，深圳与海法的交集从2010年就已经开始。2011年9月，时任深圳市市委书记王荣访问海法市，与市长尤纳·亚哈夫会面，双方签署两市友好交流合作备忘录。2012年9月，许勤市长访问海法市，与尤纳·亚哈夫共同签署《两市缔结友好城市协议书》，两市正式缔结友好城市关系。

同时，海法虽然面积小，但是其高新技术产业的发达程度，却不亚于技术中心硅谷。英特尔、微软、谷歌等全球高科技巨头，都在此设有研发中心。苹果公司在美国之外建立的第一个研发中心，

也选址以色列理工学院附近的海法科技园。从海法的别称——“海上的硅谷”，也许可以窥见其在国际高新技术产业领域的地位。

他山之石，可以攻玉

于是，6月8日就成为了海法的“深圳日”。“深圳日”重点活动为深圳——海法创新孵化器对话会。正威集团董事局主席王文银、毕马威企业咨询合伙人Hillel Schuster分别在会上致辞。

王文银表示，他山之石，可以攻玉。在国际地位上，以色列是一个面积上的小国，却是世界上公认的创新强国典范，800万犹太人在严酷的环境里创造了“以色列奇迹”。创新的力量无穷，可见国人完全可以借鉴以色列的创新人才教育经验。



第一就是要学人家的观念和心里，其次才是学商业模式，再次就是学技术、学产品制作。以色列的企业家创造能力、创新能力如此之强，并不是犹太人比中国人聪明，而是，和以色列企业家的文化、社会、历史传统有很大关系。现在，两国既然开始交流，就要相互学习，相互合作，进行优势互补，在创新创业领域激发出潜能。

目前，两国合作投资领域最多的是科技创新领域，而这也将是两国进一步深化合作最重要的领域。一是因为创新是以色列经济的主要竞争优势，二是中国的创新驱动发展战略，因此，中国与以色列加强创新领域的合作恰逢其时。

同时，王文银指出，在中以双方投资合作中，既要重视科技研发的合作，也要重视科技成果的

转化应用。现在，以色列科技企业孵化器产业是全世界孵化成功率最高的，其孵化器以现金入股的方式与被孵化企业形成一种水乳交融的关系，现在，中国完全可以借鉴以色列先进经验，加强对孵化器产业的管理，以推动中国高新技术产业更好更快发展。

王文银的讲话引发了在场的企业家们的思考，随后，大家就“如何在以色列做生意？”、“海外投资的需求与策略以及风险的防范”、“以色列的投资分类以及投资机会”，“以色列，深圳拿什么为你对接中国”等议题作主题演讲、开展讨论。

海法代表团有话说

在深圳代表团参观海法市政府的过程中，海

由于企业



法经济发展署的CEO Shahaf也讲述了他对海法的发展的看法，以及和中国的合作机会。随后，中以商会会长Ben Bar先生接待了中国代表团。

据他介绍，中以创新是Ben Bar先生创立的科技交流平台。Ben Bar先生从中以建交开始就积极投身到促进中以两国在商业和贸易上面的发展。现在在以色列和中国有众多合作伙伴，目前，该平台致力于将最先进的以色列技术带给中国政府和公司。

在海法 RAMBAM医疗中心，Ben Haim博士的“开拓创新型思维”主题演讲让深商企业家们留下了深刻的印象。与当前中国医疗与商业的关系不同，担任商业发展部经理的Ben Haim博士表示，他的工作职责就是当前以色列对医疗服务的商业化态度，他的职责是将RAMBAM医疗中心员工的科研成果进行发展并且将其知识产权商业化。

随后，以色列著名商人、投资者以及跨界创业家Tal Catran作“以色列——创新的国度”主题演讲。这位在商业发展以及国际市场营销方面有广泛的经验的商人，目前在以色列和全球范围之内管理多个科技加速器。2012年，Tal创立了自己的公司TC Holdings，随后随着公司的发展，他走向了股

份管理公司的生涯。与此同时，Tal还借助自己公司的位众多的硬件软件初创型公司提供咨询，帮助他们进行商业发展、位他们打造适合的商业发展、市场营销、融资以及管理战略。

科技立国，智慧生存

活动中，以科技为主的各个路演项目，为深圳代表团带来了极大的震撼。

首先进行的是ReWalk的路演。ReWalk是一个主要用途为协助下肢瘫痪的病友能够再次站立行走的机械。ReWalk是一个由以色列制造商ReWalk机械（ReWalkRobotic）（前身为阿尔戈医疗技术（ArgoMedicalTechnologies）设计制造的外骨骼系统，主要用途为协助下肢瘫痪的病友能够再次站立行走。此产品已于2014年通过美国美国食品药品监督管理局认证。

随后，CmosaiX Ltd.公司展示了最新的放射成像技术，能够根据病人的实际情况提供最适合的成像解决方案。

Night Sense公司展示为糖尿病患者建立一个自然的生物钟，防止在熟睡中突发血糖过低。

活动中，以科技为主的各个路演项目，为深圳代表团带来了极大的震撼。

Arineta公司展示心血管成像的最新解决方案。

PV Nano Cell公司展示用清洁能源制造的数码打印技术。

Ofra Aqua Plants公司展示了用水生植物方式处理和循环水。

Rosario Capital公司展示了以色列最大的银行之一创立的风投是如何运作的。

在看完多个路演之后，深商企业家们似乎产生了一个同感：以色列的经济奇迹就是来源于对科学技术的充分运用。在以色列政府和社会组织在科研和教育的投资及立法方面的不懈努力基础上，现在，整个民族早已树立了科技立国的理念，养成了靠智力和技能生存的传统。

走进名校，挖掘创新基因

参观当地民校，追溯人才成长源头，挖掘创新基因，是每个深商企业家出国游学的必有的一个程序。6月9日，深商代表团再一次走进高校！这次，他们走进的是犹太民族的第一所大学——耶路撒冷希伯来大学。

希伯来大学始创于1918年，落成于1925年，是以色列最高学府，被称为中东的“哈佛”，是犹太民族在其祖先发源地获得文化复兴的象征。经过近一百年的发展，希大现已成为一所充满活力、集教学和研究于一体的世界一流大学，共培养了8名诺贝尔奖获得者，拥有爱因斯坦、弗洛伊德等知名校友。现在，希伯来大学现已发展成为一所充满活力、集教学和研究于一体的世界一流大学。

代表团团长、正威集团董事局主席在希伯来大学作“智慧的选择，成就智慧的成长”为主题的中国企业智慧成长密码主旨演讲。他表示，智慧生长首先是人的智慧生长，接下来是企业的智慧成长，最后是国家的智慧成长。

在世界500强企业的企业家演讲后，诺贝尔奖大师重磅来袭！罗伯特·约翰·奥曼是美国和以色列（双重国籍）经济学家，因为“通过博弈论分析改进了我们对冲突和合作的理解”与托马斯·克罗斯比·谢林共同获得2005年诺贝尔经济学奖。当天，他在希伯来大学发表了“博弈工程学”主题演讲。让大家真正沾染到了大师的风范，进一步深刻理解了创新在以色列的重要地位。

参观当地民校，追溯人才成长源头，挖掘创新基因，是深商企业家出国游学的必有程序。



深圳“西雅图日” ——深圳与西雅图再续前缘

深商曾经遇见西雅图，结下一段良缘。如今，西雅图的好友们又来访深圳，2016年5月11日在深圳星河丽思卡尔顿酒店举办深圳“西雅图日”，双方企业家交流、演讲、签署协议。深圳与西雅图再续前缘！

2016年5月10日~14日，美国华盛顿州西雅图市市长艾德·默里（EMurray）率华盛顿州立大学、微软、波音、亚马逊、摩根大通、阿拉斯加航空等60多位西雅图企业家到访深圳，前往万科、比亚迪、金蝶、大族激光、华大基因、雅昌等深圳知名企业参观考察。

前缘，现代版“双城记”

去年4月20日-26日，由深商总会、深圳市商业联合会组织，深圳市时任副市长唐杰，深商总会理事会主席、万科董事会主席王石率领，包括迈瑞、华大基因、金蝶等在内的70多名深商企业家，跨过浩瀚太平洋，踏上西雅图之旅，展开一次深圳VS西雅图“科技+低碳+专利+创意”的碰撞之旅。

西雅图之行，深商企业家参观波音、微软、亚

马逊、星巴克、高智、谷歌、苹果等名企；拜访伯克利大学、华盛顿大学、斯坦福大学等名校，与当地企业家进行交流学习、主题演讲、签订协议、头脑风暴、赛艇比赛等活动，在西雅图掀起一股深圳旋风，开启了深圳和西雅图交流互访、友好结缘的现代版“双城记”。

深商总会会长、深商联会长庄礼祥在致辞中表示：深圳与西雅图近年来在创新领域的合作呈现出全方位、深层次、战略化的趋势。两座城市虽然隔着浩瀚的太平洋，但秉持共同的创新、开放的发展理念，深圳与西雅图近年来互动频频、越走越近。

也许，是深商总会理事会主席、万科集团董事会主席王石曾经在西雅图的致辞，再一次深深吸引了他们。王石曾表述，中国民营企业集中在深圳，这里的著名品牌占全国40%。如果想和民营企业打交

道，和民营企业来做生意，深圳是好的选择。同时，深圳企业研发的资源，90%是由深圳民营企业来承担的。深圳的研发人员90%是在企业。研究的专利申请，90%是在企业。

于是，西雅图市长默里先生审时度势，拟将西雅图市南湖联合高科技开发区的最后一块商业用地给与中方建设、使用。该建议迅速得到了深圳市领导的大力支持和响应——拟建成深圳市创新中心。

今生，情系“西雅图日”

在“西雅图日”的大会上，西雅图和深圳分享创新和研发如何推动经济和全球伙伴关系的发展以及两座城市的跨境投资经验，深入探讨深圳和西雅图创新型公司的信息和机遇。

此外，两座城市还进行了谅解备忘录签约。参加签约的双方机构分别为：深圳国际交流合作基金会和华盛顿中国关系委员会；太平洋交流机构和深圳市博伦职业技术学校；华盛顿州立大学和深圳华大基因；万科和Laconia Development；西雅图斯诺霍米什郡和深圳市政府。

西雅图市市长艾德·默里表示，西雅图市非常荣幸能够来到深圳，在过去的几年当中，西雅图和深圳签署了多个备忘录，在低碳、城市发展以及在

电动车，还有信息技术、生命科学，包括人员互动方面也有诸多备忘录签署，“我们希望和深圳不断升华我们所搭建起来的关系。”

市长艾德·默里同时也说，“这次我们希望能够和深圳的企业合作，事实上我们在航空行业有超过200亿美元的出口值都走向了深圳。”现在，在华盛顿大州有30%以上的工作都是和对外贸易紧密相连的。为了使未来成功，西雅图市必须和深圳伙伴建立起更加紧密的商业合作的关系。

深商VS西雅图，“深圳日”和“西雅图日”，旨在建立深商与西雅图商界友好结对关系，创造深圳企业与美国企业接触机会，学习西雅图和硅谷世界级企业的前沿创新技术和经营模式，通过在高新技术、房地产、生物制药、清洁能源和公益环保等领域开展国际合作与交流，以期提升深圳在全球重要经贸地区的影响力和知名度，帮助深圳企业打造在境外经贸投资的资源网络，为深圳城市国际化铺设务实、创新、具有活力的战略合作伙伴关系。

今天，深商依然活跃在世界各地。华为、中兴、中集、创维、迈瑞、大族激光等一批深圳龙头骨干企业，利用国际资源拥抱世界，汇入世界潮流，并在跨国经营大项目、国际并购中屡屡抢得先机，成为国际商业舞台当中非常活跃的一支。

66
今天，深商依然活跃在世界各地。一批深圳龙头骨干企业，利用国际资源拥抱世界，成为国际商业舞台当中非常活跃的一支。

99

合作共享 创新创业

——2016年全球才智论坛

深圳的发展已经到一个新的高度，在全球的知名度已然打响，为更符合时代发展和品牌宣传的需要，体现论坛的国际化 and 全球化，2016年，人才论坛正式升级为“全球才智论坛”，从此，深圳的人才论坛将站在全球的高度，为全球人才提供创新创业、合作共享的“智慧”理念。





群英“论剑”：打造经济发展新引擎！

2016年4月16日，第十四届中国国际人才交流大会·全球才智论坛在深圳会展中心5号馆隆重举行。来自中、美、英、德、法、韩等国的政要，知名企业家、学者逾2000人汇集深圳，展开激烈的智慧的碰撞。

作为本届国际人才交流大会重头戏，全球才智论坛以“合作共享、创新创业”为论坛主题，围绕着“合作共享，创业创新”这一主题，结合“互联网+”、“中国制造2025”、“双创”等时下热门社会经济热点，围绕我国引才引智发展战略，全面论述人才核心内涵和社会价值，充分发挥互联网的创新驱动作用，以促进创业创新为重点，推动各类要素资源聚集、开放和共享，大力发展众创空间、开放式创新等，引导和推动全社会形成大众创业、万众创新的浓厚氛围，打造经济发展新引擎。

本届全球才智论坛，邀请香港凤凰卫视著名主持人许戈辉、著名领导力专家杨思卓担纲主持，马蔚华、汪建、向松祚、温元凯、爱德华·荣格、伊夫·戴高乐等等企业家、专家学者出席盛会，群英“论剑”。

毫无疑问，“互联网+”成为了时代的风口。在新的时代，创业者如何抓住“互联网+”的机遇，乘势而上，城市和政府如何为创业创新者提供环境支持，成为论坛中的“大热”议题。同时，加快制造业转型升级，由“制造大国”到“制造强国”，是中国经济转型过程中维持中高速增长亟待解决的问题。

而在经济全球化的发展趋势下，经济的竞争已经转化为科技的竞争、知识产权的竞争，特别是争夺专利权的竞争。专利发展作为技术创新的重要标志和体现，在很大程度上代表着一个国家或企业的技术水平和潜在技术竞争力。

科技创新的前提是人才创新，任何产业的创新驱动都离不开人才。在大众创业、万众创新的时代背景下，人才作为“第一资源”的作用和角色更加凸显。谁能聚集、培养更多的人才，谁就能在竞争中取胜！

而投资也将为此助力。天使慧眼识英才，VC择机助企业。创新始于理念、创业难于起步。在商业模式不断更迭出新的今天，如何助英雄于起家、怎样拨千斤于寸力？风险投资、众筹不仅是创新创业的助推力量，更改变了专才英才的成功模式。

本期全球才智论坛，便紧紧围绕“合作共享、创新创业”主题，串联起“中国‘智造’与创新创业”、“互联网+与创新创业”、“专利专才引领创新创业”等分论坛，围绕“人才”“金融”“科技”三个关键词，全面论述人才核心内涵和社会价值，推动各类要素资源聚集、开放和共享。

毫无疑问，‘互联网+’成为了时代的风口。在新的时代，创业者如何抓住‘互联网+’的机遇，乘势而上，城市和政府如何为创业创新者提供环境支持，成为论坛中的‘大热’议题。



互联网要把住两个底线

马蔚华 招商银行原行长、国家科技成果转化引导基金理事长

互联网金融作为一种新的业态，应该涵盖传统的金融用互联网的形式，也包括互联网企业做金融。金融业本身具有IT的属性。回顾历史，每一个金融的变革，都和通讯和IT的变革有关。

互联网既然是金融，就离不开金融特有的风险的属性，比如说风险隐蔽性、风险的传染性、风险的负外部性，互联网企业做金融，一方面给经济发展和生活带来了便利，特别是覆盖了长尾部分，让零星、碎片的中小企业和弱势群体都公

正的享受到了金融服务。但是也出现了一些乱象。有一些企业不规范或违规，造成了一些风险这种现象，在互联网的发展中，也是值得关注的情况。

互联网既然是个新事物，新事物在发展的过程中，就可能有一个野蛮生长的过程。在这个过程中，我们既要支持它健康发展，同时也要警惕和抑制它风险的部分。一是把握底线：互联网金融发展，我们的底线是不能出现非法吸收公众存款。二是警惕借互联网众筹进行非法集资。

2016年4月16日，华大基因集团董事长汪建在全球才智论坛“人才构筑核心竞争力”主题中作演讲。他表示，目前社会环境、社会发展模式和生活模式都不允许我们实现健康长寿人生。因此，我们必须改变现有的生活方式，改变现有的生产方式，才有可能让我们活得更健康、愉快、长寿。

倡议建立未来生态科技健康智慧城

汪建 华大基因集团董事长

未来城市有三个目标。第一，城市将成为“三生（生态、生活、生产）城市”，不仅是生活的城市，也是生态和生产的城市，同时也是工业生产和农业生产一体化的城市；第二，城市将实现交通运动一体化，行人第一、自行车第二、不要汽车；第三，拥有“两质”（体质、颜质）与健康长寿的健康城，最高的健康水平和最低的医疗花费。

农业，将从立体农业发展到智慧农业，现在全新的育种养殖方式已从科研走向实践，提倡培养更多的“超级物种”，提高能源转化率和效能，节

约人力，用全新的工作方式，获得稳定。交通，将实现一体化。结合北欧国家的实践经验，建议人和车的比重1:10以上的，在交通占地要缩小；人和车的比重1:2的，要显著增加，步行和自行车要大量地提高。医学，人类发展最高阶段就是身心健康、幸福长寿，未来的医疗健康，将是以预防为主、以精准为主的贯穿生命周期的新的医学模式。

人类从农业时代走到了工业时代，又从工业时代迅速地往信息时代前进，我们一直在追赶。因此，是时候提出个人的“新三观”，即“衣食住行人之初，生优病少是根本，体质、颜质、财质都保证”。

全球专利大咖、神秘的美国高智掌门人爱德华·荣格在专利板块中以“专利专才引领创新创业”为主题发表主旨演讲，他认为中国会成长为专利大国，创新是中国的未来。



创新是中国的未来

爱德华·荣格 美国高智发明创始人，CTO

过去，企业生产产品是解决社会问题的一种方式，产品循环生产在一家公司就可以完成。而现在，要想构建更加稳固的产品机制，就一定需要相应的合作伙伴。因为，现在的产品不仅是动态化，而且时常发生改变。由此，就形成了在过去前所未有的方式——分散。产品的每一个组成部分，包括设计、制造、生产或融资，都不再集中。唯一能把这些结合在一起的只有知识产权与合约的力量。

建立起一个全球的创新生态圈，并以合同、专利和投资的方式适应全球分散的环境，把融资、研究科学、初创企业、跨国公司、大学、个人等都联结在一起，进行合作。

因此，我们可以在全球构建技术孵化器，跟全球的合作伙伴建立这样的孵化中心，把企业家进行包装，作为一个新的产品去推广。当一个企业

家有一个好点子，如何把这个点子转为产品，对于中小企业来讲，要进行商业化就很难，而全球技术孵化器就可以解决这个问题。

目前，高智公司有超过8万多件的专利，其中有超过一半以上有收益，有超过60家的投资商管理70亿元的投资，而且有1万多名发明家在我们网络上，与超过500家的高端科研院所联结在一起。因此，我们可以把最佳的发明和最佳的需求联结在一起，推进全球能源、食品、医疗设备、新型材料等等不同行业的共同进步。

在中国，科技专业人才和专利申请量在大幅地上升。通过高智与中国的发明者合作，我们总结出，中国的人才跟其他的国家一样具有很高的质量，中国成为主要创新的来源国之一。可以说，创新绝对是中国未来，向世界出口创新。而高智，可以在专利保护上给中国发明家提供更多的帮助。



国经济，反而使经济的下行压力越来越大？这些钱都去哪？

其实这与国的信贷结构或者资金配置结构不合理有关：国有企业尤其是国有大企业、传统制造业、房地产占用的信贷资金太多，而新兴行业、中小微企业、三农占的比重过低。因此，融资难的问题过去了20年，到现在依旧没有解决。而分配不均带来的是传统制造业、房地产业的严重产能过剩。

中国要真正鼓励创业创新，就要真正做到给创新创业一个非常宽松的资金环境，要真正让信贷资金，流住实体经济，流入高科技，流向未来。我们必须下定决心进行改革，要真改革，而不是假

改革。真改革是指要坚持几点：一国有企业必须要深入改革，二消除金融行业存在的高门槛，三必须全力地发展直接融资，四不要去盲目炒股票和房地产，五创新创业，必须要有原创性的伟大的思想作为基础。

对于创新创业，虽然风头正盛，但是年轻人不应该太过莽撞，而应该多在原创性的科学理论方面多花一些功夫，做一些突破。中国的创新创业根本的障碍不是没有资金，是资金太多，热得不得了，把我们的的心都烧的浮躁在半空。所以，此时，正需要我们不断反思，为创新创业奠定一个坚实的基础。

中国财富下一个风口在哪里？

温元凯 经济学家、化学家、金融学家



中国财富下一个风口在哪里？中国的经济现在处在十字路口。到底中国经济将来的走势怎么样呢？我认为取决于我们真正的改革，包括资本市场的真正的改革。未来的中国希望在哪里？从大的层面来讲，有四个方面：第一个是探索外太空，寻找外星人；第二个是基因克隆的研究；第三个方面是机器人将来将遍布世界；第四方面人类将解决能源供应的问题。

比如，2049年中国的经济会怎么样？根据数据研究分析，可以预测到到2049年中国GDP的总量可能将达到美国的3~5倍，这个世界的力量格局将发生很大的变化。

那么，在2049年的深圳，作为一个现代创新城市，将会怎样发展呢？是否可以倒推出其短板并加以改正呢？或者有没有可能，在预测的时候推断中国下一个经济风口在哪儿？

因此，倒着来看，深圳现在需要在哪些方面做出努力呢？一是教育，二是人才。深圳是全国非常富有的城市之一，但并没有办出一流的大学。除了资金投入不对口，更多的是人们没有意识到人才对于城市发展、未来发展的重要性。所以，下一个风口，可能在教育行业。挖掘中国下一个阶段的真正需求，并积极推动改革，利用资本市场的力量，为创新做铺垫，我们才会有更美好的明天。



创新创业路障碍之一：“钱太多”

向松祚 中国农业银行首席经济学家、中国人民大学经济和金融学教授

2009年到2015年，权威部门发布的数据中，社会融资总量已经超过140万亿元，达到了145万亿元。其中，商业银行的贷款超过70万亿元。今年一季度的社会融资总量6万多亿元，接近7万亿。这

些数量，放在全世界都是惊人的。

庞大的货币储量和资金投放，并没有产生良好的结果。思考中国经济的问题，首先必须回答最根本的难题：如此庞大的资金，为什么没能支撑中



如何在投资市场当常胜将军？

林劲峰 盈信投资集团、对酒当歌电子商务董事长

说 到投资理念，第一原则是安全。但很多人不知道安全里其实包含三个方面的表述：

第一，清楚公司的估值。这个估值很重要，要判断一个公司的估值一定是来源于别人所不知道的东西。而这些，需要积累。通过对一个公司公布的信息的深度挖掘和横向分析，才可能对一个公司的估值有所判断。

第二，以低价买到公司的部分股权。用低价买入更能保障安全。

第三，挖掘家公司的未来成长空间，把这个看作是安全的保障。

投资企业的时候，如果不理解它的商业模式，不知道他要干什么，那是肯定不能投的。所以，投资范围不要太泛，而需要关注熟知的行业。

同时，要与时俱进，通过创新的金融手段扶持初创企业。

做投资的使命是什么？共筑国民财富。包括几个方面：

一，如果你是一个资产管理人，你要诚实地告诉你委托你投资的人你的能力边界，而不是表现得你什么都会。

二，认定实业、企业家、创新才是一个国家的未来，金融是为其服务的手段。

三，把钱投给能赚钱的人，这个能赚钱的人是指有创新的创业者、企业家。通过投资，获得更多金融服务，让这个社会资源利用效率变得更高，每一笔资金的使用效率变得更高，这个是我们的使命。



科技和人才是第一生产力

张伟 中科创董事局主席

国 家曾经提出了“科技是第一生产力”，但是我认为科技只是产业，没有一个好的人才来驱动的话，其实都是没用的。因此，“人才是第一生产力”。尤其是在金融这个领域，更需要人才。

今天，主要讲讲企业在初创期间要注意的问题。最大的原则是，无论企业是涉及到什么新鲜名词，包括合伙人机制、产业金融等，都一定要记得回归到实业，关注人才和科技的生产力作用，同时注意以下几个方面：

企业在创业初期，要更注重顶层设计。顶层设计是每个企业以之为导向的存在、涉及到未来

的整个布局，以及对人才的引进，甚至在未来市场的定位。

企业在创业初期，要激励机制。不要舍不得把自己的股权拿出来去跟团队分享。事实上，股权会因为分享而变得更多。比如说一个蛋糕，如果你有很好的机制，把你的顶层设计设计好的话，引进好的一些人才，其实这个蛋糕就可以变成向桌子那么大的饼。

企业在创业时期，要注重团队执行力。其中，运营是比较核心的。在运营管理上有好的人才，不管企业是在哪个产业或者板块上，都会有一个事半功倍的效果。 **深商**

职场管理
财经热点
企业战略
市场营销
CEO生活
.....

尽在《经理人》杂志微信



扫描即可关注
或在添加朋友里面查找微信公众帐号
“经理人杂志”即可关注

请关注我们！

熊建明：时代造就方大集团

从无到有，方大集团紧握手时代给予的机会，追赶市场的步伐，开创和奠定了中国幕墙行业、地铁屏蔽门产业、LED产业今天蓬勃的发展态势。

深圳是我人生中遇到的最大伯乐，不仅仅在于它给我的知识，更在于深圳是个可以成就非常多的事业和价值观的地方。

1985年和1986年我曾两次到深圳开会，深圳活跃的氛围给了我非常大的触动。政府的建设管理部门氛围很好；当时全国设计界、建筑界的精英都到这里来，能碰撞出来新东西；建设规划的各方面也都很新，包括香港那边传过来的一些新思维，这些都给了我很大触动，让我很希望能够来深圳。

1988年我如愿调到深圳，当时在蛇口政府的管理局当市政办的主任工程师。现在回想起来，当时促使我辞掉铁饭碗来深圳，主要有两个原因，第一个原因是我的建筑专业背景使然。第二个原因是我个人的不安分。总觉得来到这里以后，能做自己想做的事情，会比较充实、比较饱满。当时我原来单位的领导对我反复挽留，包括我的家人也都不同意，但我就是毅然决然地往深圳走。

1991年底我离开政府下海，创办了现在的方大集团。当时领导也挽留，但是我还是觉得那不是我当时从内地来深圳的想要的生活。当时家里人也很有反对，觉得又是一个挺稳定的工作，为什么要放弃。不过我的太太，不管我的父母或者是岳父母怎么说，她始终不吭声的在默默支持我，对此我一直非常感激。

离职创业

刚开始创业的时候碰到了很多困难。首先，没有钱；第二，没有人；第三，我创业的产品在国内是空白，跟别人去讲我们的产品，没人懂，包括一些设计院、学校都是这样。一般别人会问我，“你做的东西香港有没有？”、“你这个用了以后谁能给你做保证”。那个时候深圳的目标就是香港，其实当时香港也没有。

后来我们争取到了第一个项目，当时的蛇口文

化艺术中心。当时为了不辜负业主对我们的信任，在中国没有幕墙测试条件的情况下，我们到香港找了一个检测公司，花了20多万港币做了检测。主要检测防台风、防水、防气、紧密性能等六项主要指标。在第二次检测的时候，我们请业主一起去，通过这个检测的结果报告让他们信服了，顺利的验收。第一个项目做出来后，我们非常激动，并不是想着能赚钱，而是能把自己的产品推出去，就已经觉得很幸福了。后来还有蛇口的电视台、中华自行车厂、新闻中心大厦，通过这些项目大家就都知道方大了。

现在回头看，方大集团奠定了中国的几个行业，包括铝板、屏蔽门、LED，这是我最引以为豪的事情。

1995年我们开始生产第一块铝板，现在是方大集团是世界上最大的铝板生产厂家之一。中国原来的幕墙里面是用石头、玻璃，这样的建筑拆了以后，玻璃、石头就碎掉不能用了，我们开创了使用铝板这种材料，铝板可以重复利用。这一点也是受到了日本建筑的启发，日本建筑里面玻璃、石头很少，可再生、可拆卸的东西非常的多。三菱的董事长曾跟我说，日本跨掉了我们的钢材可以重复利用三代人。中国旧改拆完了，一个旧村子全部都是砖瓦，没有几样有用的东西。

方大集团应该说引导了这个产业，让中国幕墙产业有了今天。中国幕墙第一个检测标准，第一个性能标准，第一个行业标准，全都是方大做的。从一步步向别人学习，向国外学习，不断的积累，制造了一个产业出来。现在中国是第一大幕墙产出国，最大规模的产能国和使用国，幕墙产业规模差不多有七八千亿元。

1996年方大进行了产业的升级、换代，丰富了产品系列，新推出了立板板材、LED和屏蔽门。这一年对方大来说算是一个转折。

地铁屏蔽门刚开始推广的时候，也很困难，还是因为这个东西比较新，大家不接受，当时地铁屏

66

方大集团奠定了中国的铝板、屏蔽门、LED行业。方大集团主持或参与了50多项国家和行业标准，是同行业中参与制订国家、行业标准最多的企业。

99



蔽门在国外都很少见。所以第一个项目在深圳就推不动，怎么说也不行。我告诉他们，第一，深圳是一个潮湿的地方，地铁站里面人很多，如果将来地砖返潮导致老人摔倒，理赔很麻烦。第二，没有屏蔽门，将来会有很多自杀的，你没法阻止。第三，地铁里面开着空调，列车一来把冷气带走了，一条线路至少20公里、50公里，不装屏蔽门不节能也不安全。然后他就说，所有的地铁都是这样的，为什么我要冒这个险？还要增加预算。

最后我们在上海安装了最早的一条线，当时是先做后给钱，等半个月做完了人家就把钱全给了，因为确实有用。后来就逐步发展到了广州、北京、深圳。现在，我们的地铁屏蔽门做到了世界第一。

2014年，我们开始正式进入太阳能光伏发电行业。现在方大大厦屋顶上的太阳能发电是从2003年开始一直到现在，车库的照明就是用的这个太阳能光伏发电的电。不过以目前我们国家的管理体制，房地产商建完房子卖掉后，后期就不管、不维护了，要他们出这个高出60%~70%的成本很难。随着技术的进步，成本会慢慢降下来，如果能降到和核电成本一样的水平，市场将非常巨大。

虽然创业的过程中困难很多，不过我从来没有想过要放弃，哪怕是半个闪念都没有。创业就跟

运动员登山一样，当他快要精疲力尽的时候，如果有半个要放弃的念头，他马上就下来了。不过当时我也从来没有分析过能不能爬得上去，自己有没有这个体力，就只是觉得做吧，遇到困难就解决它。

艰难上市

登陆资本市场对方大集团来说也是一个重要转折点。当时方大上市也经历了很多曲折，过程非常的不容易。方大1991年底拿到营业执照，真正运作是从1992年开始，到1995年上市，前后只有三年时间。当时中国的资本市场刚刚建立，企业要上市比现在难得多，所有企业要上市都需要向中国证监会、市政府申请A股、B股指标。当时深圳的特发、赛格、友利集团都在争指标，它们都是深圳的大国企，当时方大论名气、论规模都不如这些国企老大哥，但是这个机会最终还是给了方大。方大也成为了国内第一家上市的民营企业，这个主要还是要感谢深圳政府对方大的支持。

另一方面，方大的上市我们也做了很多功课，其中最核心的是财务指标和管理体系方面。在管理体系上方大在国内做得非常早，从1992年底就开始了，我们请了德国的一家认证公司，从香港到深圳来帮我们做的，花了60万。当时做这个认证也主要是想发

熊建明认为，中国应该要用法制让企业来履行社会责任，而不是用道德的漏洞。

行股票,当时想发B股,请了汇丰银行给我们做保荐人。汇丰第一次进我们工厂看,看了半个小时就回去了。最后问了我三个问题,第一,你是做什么的?你做这个幕墙玻璃掉下来砸死人怎么办?你工厂起火怎么办?你赔得起吗?第二,你公司的管理有没有标准?那个时候什么标准都没有,客户满意了就验收、交钱。第三,你招工人有没有合同,这些人想来就来,想走就走,怎么来规范?

然后他跟我说,第一,你的产品要买保险;第二,跟员工签劳务用工合同;第三,要有管理标准。于是后来我们找到中国人民保险公司给我们专门在财产险里新设了一个第三方责任险,也跟员工签订用工合同,做了ISO9001作为生产、管理的标准。后来在1995年的时候方大成功上市。

进入资本市场对方大的发展起到了一个决定性作用。我们有了一笔钱,重新奠定了行业内的地位,另外上市公司各种披露信息,实际上对市场、对社会是一个无形的广告,帮助方大建立了信用,我们的员工也更有朝气,这是一个相辅相成的一个体系。所以,上市对我们来说也算是破了一个冰。

不忘初心

1991年的时候,我提出方大的发展要以“科技为本,创新为源”口号,一直到今天还是这个口号,来公司的人都会看到这八个字。产业拓展方向则是一直围绕着节能和环保这两个大产业做文章。

方大集团在发展的过程中其实也有很多的機會去涉足一些“暴利”的行业。第一,我本人从政府出来之前是管房地产的,有一些资源,但是方大没有去做房地产。第二,方大是中国第一个上市的民营企业,但是我没炒股票。我们把心一直放在这个产业里,坚持“科技为本,创新为源”,围绕着节能和环保两大产业发展,即使是转型,也不会走得太远。正是由于方大的这种坚持,所以当金融风暴、行业动荡来临时,大家叫苦不迭的时候,我们感觉非常轻松。

在企业文化方面,方大集团也一直践行树立正面、传播正能量的理念,我们做项目从来都做桌底下的交易,我们一直坚持做对社会有益的产业,包括公益事业。我认为一个企业如果没有社会责任是走不长远的。企业的社会责任首先要对员工负责,这样员工才会为企业创造价值,然后是对投资

者和股东负责。最基本的要对社会负责,不为社会制造矛盾、制造污染,不把自己的成本推给社会。

作为企业家要对社会有贡献,这种对社会的贡献不是以量的大小来衡量。第一,你的社会责任有没有履行到位。第二,就是说你在企业家的行列里面,有没有高人一等突出的地方,正面的、正能量的。有这两点才能称之为企业家。

现在整个社会比较浮躁,尤其是娱乐化的趋势很明显,将企业家明星化,这样会带来很不好的影响,对社会进步没有好处。将企业家明星化以后,把他放大了一定的高度,要是出了问题就很难处理。任何一个人只要是认为自己成功了,就离死亡不远了。可以对某一件事认为是成功的,但是对整个人生、对整个事业认为成功了,一定会犯错,说明这个人的认知已经到顶,不知道自己的轻重了。

时代造就方大

创业几十年,现在回想起来,方大的成功首先是时代给了我们机会。其次,是我偶然地抓住了机会,让机会深入下去,成为现实。

如果一定要说有一个什么背景支撑我们,让方大发展成现在这样一个大企业,那么就是深圳的创业环境。当时深圳的创业环境非常好,基本上有一个什么想法、什么东西都有可能在深圳做下去,也有机会成功。

深圳的创业环境不仅仅是政府营造的环境,更重要的是所有的人、企业家形成的一个生态圈。首先,深圳是一个非常包容的城市,不仅仅是因为有一批企业家,更重要的是深圳的这种环境、生态链;第二,包容的价值观,它可以让没有背景,没有靠山的人,也闯出一片天地,也不因为你是博士、院士,或者是一个普通打工的而区别对待,它的包容性非常强;第三,深圳的企业家已经形成了一个整体,这个整体是以创新驱动发展的,这个创新是深圳的基因。如果以后深圳政府能继续这样的话,深圳的竞争优势会越来越明显。

对方大来说,如果没有当时深圳良好的生态圈,我们走不到今天。因为这个生态圈决定了,有这样的业主敢用我的东西,有这样的业主能支持创新,有这样的业主能承担责任。其中每一个地方都很重要,就跟自行车的链条一样,少了那么一个小节这个链条就不成立了,自行车就骑不动了。[深商]

果粉

6元永久看

安装指南：

打开 APP

搜索

经理人 for iphone

下载客户端即可。



经理人manager



郑叔伦：深圳中原的裂变之路

在深圳房产代理的发展史上，中原地产无疑是浓重一笔。从1997年进入深圳，到2015年成交额突破40亿，成为一个家喻户晓的品牌，深圳中原的发展和裂变轨迹充满哲思。

1993年我大学毕业进入中原，当时香港中原大概30多个店的规模，主要业务是做二手代理，没有什么知名度，可能仅限于“听过”。我当时是在进了中原的一手代理部门，一个很小的部门，10个人。因为香港的开发商比代理公司发展得早，当时我们在香港接不到项目。但是我们发现当时中国发展才开始起步，我们把香港发展商的经验拿给中国开发商，人家感觉我们很专业。所以实际上我们在香港没做什么项目，只不过我们在香港看得比较多，跟一些发展商学了一些，把学的那几招功夫拿到中国，发现很受欢迎。

癫狂的1994

1993年开始有一波比较火爆的行情。当时最早是做东莞的樟木头地区，樟木头当时是一个“小香港”，很多香港人来这里买房。我记得当年我们曾经试过有个项目，开一个展销会，当时开展销会就是周五、周六、周日，周末的时候找一些五星级的酒店，包个展厅，把一些模型、展板放下来，然后打广告，然后就去卖，就有很多香港人过来看了。当年卖得好的时候，三天卖四五百套楼，最夸张的时候，我们展厅在酒店的四楼，光要进那个展厅，从一楼开始排，排了三层楼梯。当时有个同事创记录的三天卖了54套别墅。我们问他有什么技巧，他说没什么技巧，我就站在别墅的模板旁边，自然有客户把身份证递给我，我就贴一个标贴，这个单位就卖给他了，就这么简单。当年市场的状况真的是像抢白菜一样，抢得很夸张。

当时也是我人生第一个很风光的时候，一毕业收入就很高。1993年10月进的中原，1994年上半年，发佣金发了35万港币，平均一个月加上底薪有差不多7万港币，比同龄人多6、7倍。当时觉得地产真的很好做！

当时部门只有10个人，但却是整个香港中原最

赚钱的部门。所以说1994年这一波，整个中国的房地产在香港的风潮起来了。

1995年开始有一个转折点。当时老板在接受采访的时候回答“怎么看香港买中国房地产的现象”这个问题时说：“香港才600万人口，去解决10亿人口的房地产市场，是不现实的。香港买中国房地产，也许只是贪便宜，但最后会后悔。”香港人也是当年钱多，在香港也许买不起，但东莞一套房最便宜只要十几万元，最贵二三十万元，一套别墅50万元，所以香港人都买得起，就去买。

后来证明老板的眼光看得比较准，从1995年底开始，整个市场就有点波折，不是腰斩，而是一泻千里，原来消费者从1楼排到4楼，到后来展会4天一个人都没有。当年中国开始宏观调控，加上香港经济也遇到一些波动，两个因素结合了就导致市场的疲软。中国房子不属于刚需，市场气氛很好的时候，大家有很多闲钱就会买。但是当香港经济有压力，大家开始保守就不会买，所以当年生意一落千丈。当年我也离开了中原。

再出发

离开中原后我辗转做过很多行业。1998年年初，赖国强打电话给我，问我有没有兴趣到深圳帮忙，刚好深圳缺一个管一手代理业务的经理。于是我回到了中原，来到了深圳，在这里收获了我的事业，我的家庭。

深圳做事的作风、文化跟香港有很多不一样。当时第一个障碍就是语言。我原以为深圳都是讲粤语的，结果发现有很多同事是从外地来的，很多人都是讲普通话，所以我就要学普通话，看国语电视剧、报补习班去学。一开始很多同事听不懂我在说什么。有时候他们让我说粤语，但是我知道如果说粤语就很难说好普通话，所以我说：“也许你觉得

66

刚到深圳我们还是摆脱不了当时在香港卖楼的作风，所以我们觉得不行，必须尝试做本土市场。

99



我说得很烂，但是我还是会继续讲，讲到大家能沟通为止。”所以后来沟通问题还不算特别大。

当时整个公司分策划部和销售部，我是过来管策划部。刚到深圳其实我们还是摆脱不了我们当时在香港卖楼的作风，客户也主要是香港人，所以我们觉得不行，必须尝试做本土市场，把房子卖给深圳的人。当时深圳的购买力还不是太强，每一年房价上浮2%、3%，最多不超过5%，所以销售还是比较困难，要把一套房卖出去要花很多脑力，去想很多方法。当年一个盘开盘能卖超过100套，我们就兴奋的要庆功，通常一个盘大概是卖30多套。

当时每年进步一点，慢慢地就开始壮大，我管的部门也开始拓展，先是成立了研究部，来加强策划的专业性。后来成立了拓展部，专门去接盘。后来又在策划部下面成立了策划中心，策划中心下面成立了不同部门，结果把策划部变成策划中心了，

因为策划中心有好几个，我从策划部经理变成了策划中心总经理，后来是策划部总监。后来再发展了外省部，因为深圳知名度比较强之后，很多外地的发展商，贵阳、长沙、昆明的发展商慕名而来，让我们帮他们代理，所以后来成立了外省部。后来策划中心又有建筑中心，去解决规划、户型等问题。后来又成立了商业中心，帮助发展商解决商业问题。基本上当时每一年都有部门成立，最后变成围绕开发商提供一些列服务的综合服务商。

发展到后面出现了一个矛盾。虽然销售上以销售部门为主，客户比较多，但是更多功能都掌握在策划中心手上，变成策划中心虽然人数少，但是掌握的东西越来越多，发挥的作用越来越大，销售虽然人多，但是变成你只是某个环节里面最后末端，前面很多工作都被策划中心掌控了。策划中心跟销售通常内部都会有些矛盾，这些矛盾闹了两三年，

当时，深圳做事的作风、文化跟香港有很多不一样，第一个障碍就是语言。

不停在内耗。2005年做了一次改革，这是属于深圳中原的第一次改革，这个改革把整个策划部跟销售部，把它合并成为一个事业部，把策划部门的高管跟销售部门的高管重新洗牌。

疯狂“繁殖”

2005年还发生了一个标志性的事情，成立了深圳中原惠州分公司，把原来的外省部变成一家分公司来运营。以前外省部跟着项目跑，今天在昆明，明天在长沙，我们觉得这样下去做不好，会把中原的口碑做砸了。当年深圳中原在中原中国里面做得蛮好，根据当时老板“好种繁殖”的理念，后来我们又在昆明、长沙、福州、南昌、合肥、厦门、武汉、东莞这些地方分别开了分公司，形成了一个“大深圳”。高峰的时候，大深圳有13家分公司。其中最让我自豪的是厦门中原，当年成立，当年盈利，这在中原历史上从没出现过。

当时整个中原中国才30个公司，1/3是深圳中原开的，后来他们就发现问题了，觉得这个架构有点臃肿，需要梳理一下。2012年年终接到集团通知，整个公司要进行一个架构调整，大深圳太大了，大到跟中原中国差不多了，所以要扁平化，把深圳中原的子公司全部收回成中原中国子公司，跟深圳中原变成同一层级的平台，让公司架构层级扁平化。把我调深圳中原做总经理，原来深圳中原的总经理升做华南区的总裁，把原来深圳中原下面的公司都变成华南区的公司。中原中国地方公司中间有个区域概念，形成现在的结构。

其实我当年对这个安排有点抗拒，第一，之前13个分公司都是我一手培养出来的，我当时每周出差去给他们做培训，已经有感情了，舍不得。第二，我个人之前95%是做一手业务，二手我还没管过，调到深圳我要管的业务70%都是做二手业务，对我来说跨度很大。第三，我以前是教练和督导的角色，管着各分公司的总经理去做事，现在变成自己当总经理，要自己去做计划、推行，推行之后你还要看结果，做处罚、问责。从做顾问到直接负责事情，有点不习惯。

追梦

2012年9月份做交接，真真正正接手深圳中原

是2012年11月份，一开始我是先听、先看为主，到2013年我定了三个战略，第一，要让员工跟公司之间的关系得到比较好的体现，主要表现就是增加福利，比方新春送大礼包，寄一封信给他们父母，给员工过生日，从各方面让员工感觉公司比较温馨；第二，要做正能量，我们这个行业诚信很重要，我们要让员工和客户感觉到我们是一家正直的公司，不走捷径、旁门左道；第三，做IT。

我当时跟他们说，我只做三件事情，但是要把这三件事情做到位、做好了是很困难的，所以不仅是今天做，要持续做，不停地做。在这三件事情之上，我再套一个梦想。2013年我们拍了全行业首个微电影，名字是《随梦前行》，后面还有另外四个字——始于足下。这个微电的内容主要是关爱员工、温暖员工。以前我们从来没有对经纪人说过一句感谢，我们只是把他们当成工具，当时我们就想拍一个真真正正能够体现经纪人价值的电影，让他们感动。后来年会的时候我们看这个电影，很多人都哭了。它拍得很真实，里面所有演员，除男主角以外，都是我们自己的员工，里面的故事都是真实的事情，所以很能让人产生共鸣，让人感动、落泪。当时提出始于足下，是想告诉大家虽然我们做得很好，可以打90分了，但是我们应该有更大的追求，要有梦想，不应该满足于上限是100分，而是可以再提，到1000分、10000分。之所以提梦想，也是因为很多人已经有钱、有车、有楼，你再跟他谈钱，他已经不在这个层次了，所以当时提梦想。我的梦想是把中原做成一个真正宇宙最强的公司。

这个微电影第二年的主题是叫“正能量、梦前行”，主要是抓一些我们自己的腐败，比如欺骗客户，也设立了很多法则。2015年的主题是“铭初心，梦无疆”，就是要把当年的创业的热情要找回来，因为失败是成功之母，成功也是失败之父，现在太舒服了就很危险。

从2013年之后，我更重视看得远、看得广，我也希望培养我们的管理团队，让他们愿意看得更远一点。所以也许我做的事情不是为今年，深圳中原去年创纪录地超过了香港中原，但我觉得我们去年做得好不是因为去年我做了什么，是因为我三年前做得成功。三年前播了种，才会有三年后这个收成。前

为食品安全 做健康农业 大生，致力成为产业价值链管理商

- 品牌建设
- 渠道整合
- 产业投资
- 金融服务



深圳市福田区金田路 2028 号皇岗商务中心主楼 22 层
HTTP://WWW.DSGD.CO 0755-23995777

线业务员是为今年做事，中层是为明年做事，我做事情为三年甚至五年之后的事情。

最近深圳中原和北大合作办了个EMBA班，我要求所有中原的高管，每个月都要去上一天课。我要提升管理层的视野，我们的知识面太死了，我们了解的东西和我们的专长的都很雷同，未来面临的挑战需要多元化、多维度的知识来应对，之前你懂地产，现在你不懂一点金融，不懂一点互联网也许你搞不定。我们现在不需要提升房地产的人才，要提升管理人才，培养出新时代的管理层出来，他就可以带领我们的公司往前走。这是人才战略，不是看今天，是看两三年之后的事情。

“中原+”

2015年我们提出了“中原+”，有点像当年策划部变成策划中心。我们现在做很多事情，有理财的，有帮客户做基层的配置，有做海外地产的，有做朋友圈，有做电商公司。我们现在有一家做金融的公司，专门做一些信用贷，还有准备做赎楼贷。还有一家华夏是做物业管理的；还有一家叫越想家，越想家还没有成立公司，是一个针对一些移民的房屋管理，没时间打理他的物业的人推出的一项房屋管理服务。

还有些工具，比如“房交所”，我们希望通过它把买卖更加透明化，客户在中原成交之后，我们会给他APP，他可以登陆，登陆之后，把自己的名字跟电话号码、身份证号码输进去，就可以看到整个交易的过程。目前是在什么状态，是在办理按揭还是在过户，通过这个平台可以一目了然。现在是1.0版本，是中原跟客户、业主三方之间的平台。2.0版本，我们会把银行、担保公司的状态的资料输进去，这样通过我们的平台可以直接申请按揭，直接从银行回复审批，然后跟担保公司也会连，评估公司也会连。我们还想接入一些其他的合作伙伴，我们希望不只中原在用这个平台，整个行业都在用。我们还希望国土局也加进来，那样大家不用去排队，直接在平台里面就可以操作。

另外我们还有一个产品是叫“腾讯街景”，是和腾讯下面一个代理公司合作做360度街景拍摄。因为腾讯摄影师有验证号码，我们不能做假的，保证了房源的证实性，通过腾讯这个第三方的背书，



也增强了公信力。后面还会有经纪人的积分，不是中原来算这个积分，是通过腾讯的云测算，去测算我们经纪人的评分。我们希望做到，未来客户不但可以选房，还可以选经纪人。

今年我们跟一家保险公司合作，推出了一个叫“交易宝”的产品。以前在深圳卖楼，业主的房产证在银行，首先业主去赎楼，赎完楼之后，客户才去办按揭，但全球大部分都是客户先去做按揭，美国、香港、新加坡都是这样。因为通常人们都是缺钱才需要卖楼，现在你卖楼首先要拿钱出来赎楼，这逻辑很怪，如果我有钱赎楼，我干嘛要卖楼。为什么深圳做不到，因为客户信不过你，所以中原现在做了一个交易保值，万一客户放了款给业主，银行赎楼之后，如果出现意外，不能完成交易，保险公司去赔。这个产品的好处在于，省时、省钱，还有省心，时间和赎楼费用起码减一半。

我们为什么要做这些事呢？比如说万科，为什么很多人喜欢买万科的楼？除了万科的建筑质量不错以外，其实万科物业也是很重要的，很多人是因为万科物业买这个楼。人们为什么选择中原，跟万科物业同样的道理，因为我们交易服务做得好，这个看起来是不起眼的东西，但结果也许是我们的核心竞争力。以前对交易不重视，是因为有些急功近利，你都签约了，佣金都铁板钉钉了，后面你怎么交易我不管，这样做不长久。 [深商]

我当时跟他们说，公司只做三件事情，但是要把这三件事情做到位、做好。

海至尊
SEAMASTER

轻奢复合餐饮平台

【全国首家】海鲜保税展销体验馆

颠覆海鲜价格认知



法国吉拉多生蚝
28元/只 (1号 150g)



海胆酱焗波士顿龙虾
29.8元/半边 (200g)



智利帝王蟹
198元/只 (1-1.2kg)



扫一扫关注 海至尊体验馆



扫一扫关注 SeaHi商城

彭成海产专属品牌

0755-82239827

罗湖区深南东路2008号京鹏宾馆4楼(湖贝站B出口)

彭成海产20年来专注于全球海产资源整合与酒店配送服务，掌握全球300多个海产品原产地资源，拥有全国超过180多家五星酒店的持续信赖与长期稳定合作，包括全球前十的著名酒店管理集团，如四季、凯悦、香格里拉、喜达屋、洲际、雅高、万豪等品牌客户。正是这些经验和资源的积累，才成就了彭成海产如今业内领航企业的地位。

彭成海产以前瞻性的眼光，带来轻奢复合型这一新餐饮模式，创立了海至尊保税海鲜体验馆。在现场消费的人都能够直接体验得到新鲜的品质和超级震撼的价格。从消费体验定位，是轻奢型餐饮；从复合功能定位，是集保税展销、体验、交流、培训、创客、O2O六大功能为一体的平台型餐厅；是海产品消费、复合体验和餐饮创新发展、共享资源的平台。“让中国人吃上放心海鲜”，不是口号，而是每一个彭成人的责任和使命。



探索文化产业发展模式

当前，文化产业备受国家重视，深受投资者关注。接下来，探索文化产业发展模式，契合产业基金，将会成为每一位企业家关心的话题。

时间：2016年4月26日
地点：荣超大厦
主题：共享资源，探索文化产业发展模式，契合产业基金
核心嘉宾：林武雄 一德投资管理集团董事局副主席

4月26日，“会长喊你回家”在阳光明媚、繁华烂漫的春日里走进一德集团。深商总会、深商联会长庄礼祥，一德投资管理集团董事局副主席林武雄、富坤创业投资集团董事长朱菁等30余位深商企业家共话“共享资源，探索文化产业发展模式，契合产业基金”。

当前，文化产业备受国家重视，深受投资者关注。围绕本期“会长喊你回家”主题“共享资源，探索文化产业发展模式，契合产业基金”，核心嘉宾和特邀嘉宾分别作主题分享，专业的剖析与精彩的

分享让会场氛围高涨，掌声不断。最后，深商企业家的专业水准发言和轻松的主题交流让会场成为思想碰撞的智慧盛宴。

庄礼祥（深商总会、深商联会长）：深圳在不断地创造奇迹，在深圳的企业家都有非常难得的活力、生机、创造力。由于深圳的产业结构转型升级早，因此在经济下行时，也没有显得很糟糕，总体发展局势还比较好。但是，整个环境和市场都发生了变化，针对资源情况、人才情况的变化，我们就需要多动脑筋、加强合作、抱团发展。“会长喊你回家”活动就是一种良性的互动，本期主题为“共享资源”，也表示希望大家可以通过相互之间的碰撞寻找合作的机会，在合作中寻求发展，在合作中实现共赢。

林武雄（一德投资管理集团董事局副主席）：作为一名多次跨界的企业家，我认为爱打拼、好创

业、吃苦耐劳的精神就是深圳企业家的特点！我从五金起家，到进入金融行业，到现在管理规模达五六十亿元的基金投资项目。这些成功都是因为掌握资源、利用资源才有的。

今天的主题是共享资源，其实还要给大家分享一个我们的文化产业基金。现在国家对文化产业比较重视，而接下来，探索文化产业发展模式，契合产业基金，将会成为我们每一位关心的话题。

朱菁（富坤创业投资集团董事长）：现在我们为什么要做文化产业基金？因为现在已经到了文化产业投资的时候。现在，二级市场估值比较高的主要是文化，以及和文化相关的大文化产业，还有健康。同时，我们用实际行动证明了其可现实性。未来，文化产业、健康、互联网将是富坤创投的主要投资方向。

两年前，富坤、湖南卫视和华谊兄弟，发起一



个湖南的文化产业基金，目前这个基金发展得非常不错。可以推测，文化产业现在是国内大力鼓励的一个行业，尤其文化产业跟很多互联网的东西结合在一起，将会带来新一轮的热潮。

在投资二级市场的时候，文化产业也是重点投资的一个领域。把二级市场或者一级市场相关的投资机会做比较初步的划分，不是很科学，但是比较粗糙的拿来简单的判断还是比较有用。

一类就是盈利不错，但是二级市场估值很低的一些产业，很赚钱，但是市场给它的估值很低。比如说银行，很多银行价格贴近净资产，有的还跌破净资产，所以我们一级市场的股权也比较少。第二类是赚钱有很大的不确定性，然后二级市场给到的估值也不太高，比如周期性很强的行业，一会儿赚钱一会儿亏钱，经济有很明显的周期性的表现，比如化工、煤炭、钢铁。第三类是二级市场估值又比较高的，主要是文化，以及和文化相关的大文化产业，健康产业。第四类别是高估值，但是目前不太赚钱，未来可能会赚大钱的。当然能不能赚到也不知道，就是纯粹的互联网企业，估值特别高，可能是三四百倍。

顾佳（招商证券分析师）：未来有一个很大的趋势是中国文化都在鼓励走出去，所以未来可以高度关注文化产业走出去和引进来的投资机会，万达已经开了一个头，而这种投资机会将持续不断的，甚至上几十亿的海外并购将在一两年内多次会出现。

我们国家也对文化产业非常非常重视，所以未来从二级市场来说，传媒互联网板块必然是产

生牛股最大的地方。

张瑞仪（前海天和基金）：中国媒体集团分为两大类，一类是民营集团，如阿里、腾讯、乐视、苏宁、万达等；一类是国有集团，如深广电、上海文广集团等。国有资质和政策，在做产品的时候，可以提供一个背书的作用，来稳固市场上的影响力。

国有媒体里发基金，其实已经有渊源，比如大家很熟悉的上海文广集团等。这里也有模式差异，比如有没有捆绑媒体资源，有捆绑资源时，在投资的时候不是投资者，而是用自己的产业与投资者的项目相结合，从资本和业务方面，进行全方位合作，从而提升市场影响力和业务能力。

安瑞飞（深圳安巴投资服务有限公司总经理）：走出去确实是深圳企业家在世界崭露头角的机会。目前，我们公司承担了一项冈比亚国家的引资工作，作为刚刚跟中国建交的最后一个非洲西部国家，其细分市场已经达到一定规模。我们将和他们在农业、畜牧业、水产养殖业还有水产的一些深加工工业进行合作。

胡建华（深圳华礼文化产业有限公司董事总经理）：我们公司主要的业务板块主要有金融、地产、环保和文化板块，文化板块主要是两块的业务，一是关于企业品牌、产品品牌的设计推广，另外是文化的策划设计。今天很高兴有机会来参加会长喊你回家，拓展了我们的眼界和思路，也值得回去再好好研究研究。

刘俊兰（深圳市鹏瑞投资集团有限公司副总经理）：大家好！我们是第三方检测民营机构，计划在三年内新三板上市，然后在主板上市，所以现在

深圳在不断地创造奇迹，在深圳的企业家都有非常难得的活力、生机、创造力。



我们做的就是打基础。感谢深商联给了这样一个机会，和大家认识，听了大家的项目，对于我们企业在运作和未来策划上都有所帮助！

石庆（深商联秘书长）：我是深商联秘书长，今天我们“会长喊你回家”活动第六期，这个也是根据企业家需求，搭建一个平台，让更多企业家参加活动，前五期效果非常好，这次一德集团林总精心安排，大家可以多积极互动、交流企业家的资源。

张瑞仪（前海天和基金）：接下来，我们来看看电视剧内容制作+发行这个文化产业，预计这个团队2016年净利润达到8000万以上。游戏跟我们影视相关的是影游互动、IP资源。当然，游戏除了研发还要发行，发行的收入占整个游戏产业的30%~40%，所以我们准备的发行公司也是达到5000万以上，我现在介绍的这些都是以并购为退出的标的企业。而影视游戏发行的互联网广告，将垄断所有的游戏公司的80%以上的互联网广告。

在IPO项目方面，我们现在参与投资的是中国现在正在做的财经集团的投资，某大型国有集团计划将旗下财经媒体重新包装成一家公司，并对外融资，项目预计年利润超10亿，此项目规模预期将会远超广东南方媒体融合发展投资基金。我们打算投资5个亿，对它进行战略资本的投入。

而教育板块有很多细分，包括少儿教育、职业教育和其它高中教育，我们看中的是职业教育，因

为职业教育是最快跟个人产生现金交流的项目。这个国内的最大职业教育平台现在准备做IPO，我们准备在它IPO之前对它进行投资。

深圳的企业特别是高科技企业对职业教育非常看中，但是他们需要的人才往往是短缺的，所以我们通过一个落地的培训教育，能够把这个深圳的教育行业发展起来，这也是深圳市政府非常支持的产业整合。

在做项目的时候，我们不但要考虑到我们资本层面，也会考虑到社会的影响，无论是做教育也好，做跨国并购也好，所以所有的项目，在投资的时候都要学会充分利用当地的政策和资源。

徐元虎（深圳市新动力展览设计有限公司总经理）：我们公司是做展览展示设计和规划的，我认为未来文化产业将成为一个大的趋势，因为现在主要的是因为人富裕之后，一定想的是精神层面的东西。非常感谢深商联这个平台让大家聚在一起，也感谢富坤创投给我们讲解了这么多投资的理念，我个人十分看好文化投资，愿意做一些尝试。

庄礼祥（深商总会、深商联会长）：首先要感谢各位企业家对深商联活动的大力支持。我认为深商联创办的“会长喊你回家”等活动，从实践的情况来看，就是实际上为大家搭了一个平台让大家交流。我希望每一个来参会的都能有所收益，也希望大家多提意见，看看我们的交流怎样更有针对性，更充分，更有效。谢谢大家！

与会企业家认为，我们国家对文化产业非常非常重视，未必然会产生牛股。

EMPERY
巨邦国际
健康美胸
2016
全新品牌代言人

EMPERY

巨邦·法兰茜纳 温碧霞

巨邦·芳汀品牌代言人 陈法蓉

巨邦·康姿丽品牌代言人 洪欣

巨邦·美尔丹妮品牌代言人 郭姜妮

巨邦·菲洛一叶品牌代言人 陈德容

巨邦·纳芙蒂品牌代言人 麦家琪

琥珀蕾品牌代言人 张文慈

巨邦·紫芸菲品牌代言人 郭可盈

巨邦·法兰茜纳

巨邦·芳汀

巨邦·康姿丽

巨邦·美尔丹妮

巨邦·菲洛一叶

巨邦·纳芙蒂

卡特琳娜·琥珀蕾

巨邦·紫芸菲

一百年只做一件事——巨邦美胸 | 全国健康热线：400-004-1888
www.jb001.com 中文搜索：巨邦国际

欢迎莅临巨邦国际展位：11.3馆A19/A29



微信扫描 更多精彩尽在 巨邦国际官网

走进深圳燃气集团

时间：2016年5月19日
参观企业：深圳燃气集团
授课专题：燃情岁月，铸梦征程——一家特区国企的成长故事
授课老师：李真 深圳燃气集团董事长
活动环节：参观企业——课堂培训——宣读校训——颁发教官牌——活动致辞——专题授课——学员交流



深商黄埔军校是深圳市商业联合会重磅推出的金牌服务项目，以“弘扬深商精神、传播深商文化、培育深商精英、承担深商责任”为宗旨，以实现会员企业“大手拉小手，共同谋发展”为目标，聘请深商精英担任教官，进行开放式办学，实行面对面指导，使深商名企在做大做强企业的同时恪尽社会责任，帮助其他企业一同成长。

截止目前，深确商黄埔军校已成功举办了 14 期，吸引了近 1600 名企业董事长、总裁参加学习，成为深商企业家共同学习、交流、成长的摇篮。



2016年5月19日，第15期深商黄埔军校走进中国A股市值最大、管理先进、技术领先的最专业城市清洁能源运营商——深圳燃气集团。深商联会长庄礼祥、常务会长邱玫、深圳市燃气集团股份有限公司董事长李真及100多位深商企业家出席活动，聆听李真董事长作题为“燃情岁月，铸梦征程——一家特区国企的成长故事”的专题授课，分享中国一流城市燃气企业成长密码。

特区的丰碑——深圳燃气

深商黄埔的学员们首先参观了深圳燃气集团，在相关工作人员的介绍下，学员们了解了燃气的发展现状和远景部署。

深圳燃气集团是一家创立于1982年的以城市管道燃气供应、液化石油气批发、瓶装液化石油气零售和燃气投资为主的大型燃气企业，始终以责任谋求共进，与世同济，泽惠于人为企业精神。2009年12月25日，深圳燃气集团在上海证券交易所正式挂牌上市。

由于“走出去”发展战略的长期坚持，目前深圳燃气集团已经跨步多省，实现了在广东、广西、湖南、江西、江苏、安徽、山东、内蒙古等多个省区的战略布局。其中，拥有29个城市的管道天然气特许经营权，5万吨级海港码头，库容16万立方米的液

化石油气低温常压储罐，年周转能力100万吨以上。截至2015年底，公司拥有总资产152.68亿元，净资产71.28亿元，年销售收入79.67亿元，运营管线超过5300公里，拥有管道气客户220.54万户。

未来，深圳燃气将继续致力于发展天然气事业，全面参与能源市场竞争，倡导和建设舒适、优美、环保、文明的城市新生活，持续发展成长为管理先进、技术领先的国内一流的清洁能源综合运营商。

深商黄埔军校——企业家的军校

参观完毕后，学员由各班班长整队列队走入课堂、行师生礼。由主持人领读，全员高声宣读校训。待校训宣读完毕，主持人在整齐素一的掌声中，邀请深商黄埔军校校长、深商联会长庄礼祥与本期教官深圳燃气集团董事长李真上台。互敬军礼后，深商黄埔军校校长庄礼祥为教官李真颁发教官牌。与军校般的礼仪给学员心中以触动，他们无一不正襟危坐、聆听致辞。

随即，庄礼祥会长为本次活动致辞。他首先向新进学员介绍了深商黄埔军校，表明深商黄埔军校秉持的理念就是“大手拉小手”共同渡难关，实现企业间的信息交流互帮互助，实现共同发展。

其次，讲述了本次选择来深圳燃气集团授课

庄礼祥会长为本次活动致辞，表明深商黄埔军校秉持的理念是“大手拉小手”共同渡难关。



李真说，一个企业要有成就，一定要有员工的认同，这个企业的梦想才可以实现。

的根本原因——深圳燃气是一家肩负着为社会成就绿色品质生活的使命。庄会长认为，深圳燃气集团在过去的三十多年里，秉持“弘道养正、臻于至善”的核心价值观，不断进取，不断超越，积极承担公用事业企业的特殊使命和责任。深圳燃气集团散发的责任感是当前深圳企业需要大补课的，以深商黄埔军校的方式“补课”会让企业家们更有触动。

解读标杆深商企业

随后，在学员们热烈的掌声中，教官深圳燃气集团董事长李真开始了题为“燃情岁月，铸梦征程——一家特区国企的成长故事”的专题授课，与大家共同探讨在“互联网+”时代，面临新的挑战与机遇，如何实现企业持续健康发展。

李真在授课中把深圳燃气集团的模式剖析得很精准：深圳燃气推行天然气“多气源、一张网、互联互通、功能互补”的管网供气模式，建设深圳市天然气利用工程和高压输配系统工程，在全国20多个城市建设完备的燃气输配系统，已建成各类天然气加气站50多座，运营燃气管网超过7500公里。

作为率先开展天然气分布式能源示范项目的企业，深圳燃气集团积极寻求上下游产业链延伸。目前，发展经历了三个阶段：一阶段是集团化，集

团化以后将完全把深圳燃气统一经营。二阶段是混合化，找到合作伙伴之后为公司带来了高效运作，充实新鲜血液。三是证券化，这是企业发展到了一定阶段以后的需求，为了内部管控的需求走得更远，就必须需要证券化。

李真还总结了深圳燃气集团的三大重要品质：责任操守、有远见、持续坚守。他认为，深圳燃气集团走到今天，是因为其对自身的责任要求使然。作为国有企业，深圳燃气集团坚持做有责任的企业，凝聚有责任的员工。“所以我们第一个核心价值就是责任，没有责任感的企业走不远，没有责任感的员工成长不起来，没有责任感的团队不可能实现企业的百年梦想。”然而，百年企业如何树立，重要的是第二点：有远见。如果企业没有对未来的把握，那么这个企业就没有前途。最后是坚守，坚守是不容易的，特别是国企，要坚持正确的理念。“一个企业要有成就，只有高管不行，一定要有员工的认同，这个企业的梦想才可以实现。”

学员们认真聆听李真的精彩演讲，对深圳燃气有了新的认识，对燃气集团的生产经营和管理理念有了共识。学员们纷纷分享自己的感受，并提出疑问，李真董事长一一做了解答。在课堂结束后，由黄埔军校校长庄礼祥、教官李真为学员们颁发了结业证书。 [深商]



“二胎”政策来了

毫无疑问, 企业员工有权享受“二胎”权利, 但“二胎”政策确实给企业带来了人力成本、管理问题等相关问题。同为女性, “二胎”来了后, 这些女企业家们有哪些看法, 又怎么应对?

嘉宾
钟琼英 深圳依谷网电子商务有限公司 总经理
安琪 深圳市茜子服饰连锁有限公司董事兼品牌推广经理
何建好 深圳市共乐经济发展有限公司董事长
何晶晶 深圳市粤创科技有限公司董事总经理
鹿管家创始人

主办: 深圳市商业联合会 《经理人》杂志
地点: 深商档案馆
时间: 2016年6月15日
策划/ 撰文 兰轩
摄影: 甘威



钟琼英



安琪

“二胎”政策颁发之后，安总突然发现公司一下子冒出来10个孕妇，而何总的秘书还在吃饭时跟她聊起了生二胎的想法

毫无疑问，企业员工有权享受二胎政策，企业也应无理由支持国家政策、保障员工合法权益。但是，支持之外，企业不得不考虑“二胎”政策带来的企业成本、管理等问题。毕竟法律规定的产产假、产假和哺乳假等假期，会给工作带来一定影响。更重要的是，“二胎”政策对于35~40岁的女员工们影响更大，她们已经逐渐走到公司高层，但她们属于高龄产妇，因此可能面临着高层女性人员的离职问题。

于是，有些企业家干脆从“源头上”截止，在招聘时就问清楚并签协议，或将计划生育“二胎”的女职工列入“黑名单”；当然，也有些企业家顺其自然，“兵来将挡、水来土掩”，及时招接班人……

“二胎政策”来了，女企业家们都有哪些看法？

钟琼英：肥沃土壤结出各式果实

扁鹊说他的大哥医术在三兄弟里面排第一，是因为他能于病情发作之前，就已经发现并铲除了病因，所以大哥治病最厉害，“长兄最善”。我觉得作为企业，同样应该具备扁鹊大佬事前规避风险的能力。为应对未来可能出现的员工二胎潮，依谷网提前做了足够多的准备措施，包括关键岗位的人才储备、人才盘点、人才访谈，保持合理的员工结构（婚姻状况、男女比例、年龄层次），关注员工个人IDP等等，我们相信通过人力资源工具的应用调整，企业完全有能力应对。

依谷网是一家以保障食品安全，引领健康时尚为使命的生鲜农产品电商平台，团队的年龄结构比较年轻，占了公司将近一半人口的客户。服务中心目前是以90后、95后的年轻妹妹为主，她们身上更加凸显的婚姻特征是刚刚毕业、单身的状态，所以比二胎更加当务之急的可能是得先找男朋友的问题，员工二胎集中时间目前看来是在未来的5年，这样的—个时间周期足够我们去—做相应的措施。另外电商公司基层员工的流动性还是比较大，我们甚至不反对员工在—家企业吸收养分，在有需要的时候做—个即拔

即走、即插即用的移动U盘。当然，确实也有一些员工怀孕了是不愿意呆在公司继续上班的。还有一个需要考虑到的是男员工的家属有了二胎的情况，不过经历过一胎的男士们对自己二胎的重视程度远不如前了，如果非要帮忙，我估计他们宁可选择带上大娃一起玩游戏。

二胎问题是个年代秀的问题，60、70后普遍晚婚晚育，在教育—孩上投入的时间精力已经不够，不会轻易去要二胎；传说中最挣扎的80后们出生在了中国经济不景气的时期，存款没有、房价飞涨的他们会成为二胎潮的主力，但是面临的压力也真心不小；经常被问“啥时候生二胎”的90后女性会是比较合适的群体，依谷网的态度是积极响应国家大政策，兼顾个人意志和福利，强扭的瓜不会甜，无论是对养儿防老的观念，还是丁克—族，我们都采取开放的心态来接纳。公司应该只是提供最优质土壤的平台，由员工自己去衡量取舍，任由他们在肥沃土壤之上结出各式果实。

安琪：“未雨绸缪”以最大程度降低影响

自从“二胎”政策下来后，我突然发现公司多了近10个孕妇。这对于我们这种女性员工较多的公司来说，确实是不小的压力。我们公司属于时尚配饰领域，囊括了链饰、围巾、胸针、手表、帽子等—系列时尚饰品。对于我们而言，饰品的细致、创意、舒适度等需要女性，所以，无论是设计创意，还是手工工艺活，都离不开女性。

而“二胎”政策可能给我们带来几个方面的影响。—是增加人力成本。根据男女员工构成比例、女员工年龄结构的调查，我们公司几乎每个部门都会有适龄婚育或者准备“二胎”的人。粗略估计，每人产假加上年假，不在岗时间可能多达四个月。“—个萝卜—个坑”，在她们休假期—间，我们需要“查漏补缺”，于是，招聘成本、培训成本、福利成本加起来就是—个非常大的数字。

二是员工离职风险加大。现在的80后或者90后，家庭条件比较好，—旦“二胎”，为不给企业添负担，多点时间陪孩子，在休完产假后可能会提出辞职申请。而且，这些“二胎”的，多是在公司奋斗了4~5年的，也算是公司的中高层了，提出离职对于公司的规范管理也是非常大。

那怎么办呢？国家的政策是要支持的，但是我认为国家在优惠和补给方面还可以给企业更多帮助，包括学习上海的优惠政策等。其次，从企业的角度来说，我们会开始学会“未雨绸缪”。虽然还是会以女性员工为主，但是在企业员工年龄方面将会以错开年龄段的方法去招聘，来适当调整人员结构。再次，就是提高企业优惠。我们公司致力营造温馨、舒适的环境，因此，工作满15年的员工有机会可以得到公司的住房分配。我们希望用这个方式留住那些优秀的人才，让她们觉得公司是可以提供家庭温暖的地方，而不至于轻易辞职。

何建好：给“二胎”员工更多的人文关怀

企业所属行业不同，“二胎”政策带来的影响也就大小不一。我们公司就暂时没有因为“二胎”政策而产生很多麻烦。同时，我认为，“二胎”与否和员工个人的规划以及家庭环境都有很大关系，因此，当她们做出这个决定时，我—大部分时候是鼓励的。而且，有时候我还会劝我的那些女员工，到了年龄就去生，不要因为工作而耽误了最佳生育年龄。

因为，我觉得工作是人生的一部分，生育更是女人—生中的重大事件，不应该为了其中—项而去委屈另—项。因此，当我的秘书来跟我说，她有“二胎”的打算时，我是鼓励的。因为，我觉得她已经提前和我商量，表示了她的规划，同时她也会合理地安排工作，就已经履行好了她的职责了，剩下的应该是我或者公司来处理。

既然企业已经无法回避实施二胎政策所增加的招聘、培训和福利成本，那么，提前做好准备，积极应对，节约运营成本的方法就是—个好选择。比如说，在业务流程改造、跨部门整合人员方面多—些努力。

同时，公司还将在人文关怀上更加努力。给二胎员工更多的关怀，让这些高层以及优秀人才不会因为二胎而离开公司。比如说，施行弹性工作制和目标考核制兼顾公司和“二胎”员工的利益，增强“二胎”员工的企业归属感、使命感、责任感；比如说，邀请心理学专家来进行压力的疏导，让员工能更加正确地处理生二胎与工作以及发展的关系；比如说，举办亲子活动，开展交

流，让“二胎”员工与—般员工能互相理解、互相包容等。

何晶晶：主动积极度过政策消化期

我认为，对于企业而言，二胎政策这种事情是需要给与—定的消化周期的。目前，“二胎政策”之所以给有些企业带来—定的压力，—则是因为有些行业女性比重过高、影响大，二是因为企业还处在这个政策的消化周期内。当企业的管理制度等跟上来—了，消化周期过去—了，这些压力就不再是问题了。

我们公司的员工都比较年轻，以80~90后的技术男为主，他们在对待生育小孩及二胎上的态度都比较年轻化。当然，大家不要以为员工中男性多就不会有这方面的问题，同样是有的。现在的IT男都比较顾家，但凡是妻子产检、小孩有任何不舒服，甚至是小孩子暂时无人看顾，都是要请假的。而陪产假、双休日这些假期是远远不够用的。那怎么办呢？除了不耽误工作的允许请假之外，我觉得作为新兴互联网企业公司，特别是关注家庭的鹿管家，我们要从培养良好的公司文化做起。

而把企业真正打造成员工的家，是打造良好的企业文化的第一步。当我们去西雅图参观那些知名企业时，不管是Google还是亚马逊、星巴克，我感触最大的就是西方企业对于办公环境的重视。众所周知的是，这些办公室都带有孩子的游乐场所，这—则说明企业对于员工的家庭非常重视，二则这种方式是提高员工效率的最佳做法！

这与我们的理念相符，因为家庭是社会组织的—最小单位，只有重视这个“细胞”，社会才能更和谐更进步。“二胎”政策给企业带来的各种压力，不管是人力成本上，还是管理上，企业完全可以从被动接受到主动适应。而学习西方企业的方法，打造良好的环境，就可以不受影响的积极度过这消化期。目前，我们公司正在这—方面进行努力，包括搭建各种游乐设施，提供硬件支持，同时利用公司的技术配备远程遥控技术。未来我们希望通过我们鹿管家产品用技术科技手段解决家庭健康安全、以及远程看护和服务的需求。 [深商]



何建好



何晶晶

文化家居点亮生活 ——文博会·万众城家居分会场

从独具匠心的手工家居制作展到现代化原创室内设计作品展,再到创新智能化家居体验展,万众城家居分会场淋漓尽致地再现传统家居艺术的精髓与灵魂、现代家居的智慧与创新。



2016年5月13日,第十二届文博会万众城家居分会场将在万众城家居文化产业园举行开幕仪式。本届活动将以“文化家居点亮生活”为主题,融“文化传承+原创设计+智能科技”于一体。

从独具匠心的手工家居制作展到现代化原创室内设计作品展,再到创新智能化家居体验展,万众城家居分会场将淋漓尽致地再现传统家居艺术的精髓与灵魂、现代家居的智慧与创新。

现场将上演展现魏晋、隋唐、宋元、明清、民国5个时代家具发展历史的古代家居文化服饰秀和融合“传统民族风”与“创意时尚潮”的家居文化艺术工匠制作展,还有采用当下最前沿的虚拟现实技术打造的“家居设计虚拟现实+智能家居创新”微体验以及汇集500多家商户共同参展的文化家居精品联展……这一场集“文化艺术性、科技性、参与性、互动性”于一体的文化家居盛会将在万众城家居文化产业园文博会分会场拉开帷幕。

今年万众城家居分会场将继续自觉承担传承

家居文化的使命,除开展文化家居精品联展外,开幕式当天,万众城家居还将开展“古代家居文化服饰秀”和“家居文化艺术工匠制作展”两项传统家居文化活动。同时,开幕式现场还将举办“家居文化艺术工匠制作展”,邀请来自民间的工匠师们,现场制作和展出来自陕西的扎染、烙画和来自赣南客家老绣件家居饰品和老铜器家居用品,并演绎丰富的手造主题活动,打造一场“传统民族风”与“创意时尚潮”全新融合的文化盛宴。

继承传统,开拓创新。近年来,“智能家居”一度成为家居行业的热门词汇,市场上各种智能家居用品层出不穷,智能家居行业也在短短几年内得到了快速发展。本次万众城家居分会场还将举办“家居设计虚拟现实+智能家居创新”微体验活动,让市民现场体验智能家居带来的别样魅力。

文博会万众城家居分会场将于5月13日和14日举办原创室内设计大赛优秀作品展。活动不仅是对原创设计精神的支持和宣传,同时也是对“万众创新”的积极响应。 [深商]



诗意创想,艺术生活 ——文博会·雅昌艺术中心分会场

“时间·翻页”——AAC青年艺术家联展,展出18位当代艺术家的经典作品;而在“一带一路”主题艺术书展中,观众可以观赏到全球2000家国际出版社精品艺术书籍。

家国际出版社精品艺术书籍。

除了展览,雅昌艺术中心还举办“诗意创想,艺术生活”主题的系列艺术活动。同时,分会场邀请到关山月美术馆馆长陈湘波、中国当代知名风光摄影家王建军、艺术专栏作家张宇凌等国内外文化艺术名家,举办艺术讲座。

此外,雅昌艺术中心运用云图书、VR、360°全景导航等科技手段,并配合图书顾问讲解,让市民能够拥有颠覆传统意义的阅读和看展体验。“为探索IT跟艺术有机结合,颠覆传统出版,雅昌做了很多创新。”雅昌文化集团董事长万捷介绍,雅昌利用360°全景导航技术和VR技术,把每年中国和世界顶级展览记录下来,留给子孙后代。 [深商]

2016年5月12日,第十二届文博会雅昌艺术中心分会场,暨“时间·翻页”——AAC青年艺术家联展开幕。今年是雅昌艺术中心第二次成为文博会分会场。2015年文博会期间,世界最大的艺术书墙——雅昌艺术书墙Artron Wall首次面世,吸引了广泛关注。

本次文博会,雅昌艺术中心举办5大展览:“时间·翻页”——AAC青年艺术家联展、“云端体验,艺享阅读”——雅昌艺术装置大书展、“一带一路”主题艺术书展以及精品艺术文创产品展销。

其中,“时间·翻页”——AAC青年艺术家联展,展出18位当代艺术家的经典作品;而在“一带一路”主题艺术书展中,观众可以观赏到全球2000

装饰领航智享生

——文博会·广田分会场

广田分会场活动，更加突出文化惠民，是一场市民群众可广泛参与的文化盛宴。



2016年5月13日上午，第十二届中国（深圳）国际文化产业博览交易会广田分会场在广田集团新总部大楼盛华大厦隆重开幕。本届广田文博盛典，适逢总部大厦新成，借此乔迁之喜，广田分会场汇聚了全球顶级设计师、行业专家学者、家装达人智囊团共同献上精彩纷呈的会展盛宴，全面展示城市建筑与人居之美，开启了文博会广田分会场创意城市、绿色装饰的精品之旅。

本届分会场以“装饰领航，智享生活”为主题，以“城市生活”的概念，通过“广田·城市后花园”、“广田·未来城市”、“广田·明日世界”、“广田·移动云图”四大展区充分展示建筑装饰与城市公众生活之间的密切关系，以及广田在智能家居、互联网家装、定制精装等业务领域创新发展的成果，使建筑装饰回归城市生活，实现与广大市民的零距离互动。

本届广田分会场活动，更加突出文化惠民，是一场市民群众可广泛参与的文化盛宴。“家装速成班·家装达人智囊团”、“五星战队挑战赛”、“小小建筑师走进广田”、“万人家装团购惠”等系列活动，使得优质的家居装饰资源和专业化设计力量



直接与市民需求对接，实现专业高效服务，这不仅极大提高了广大市民的参与热情，也更加凸显了本届文博会走质量型、内涵式发展之路和市场化、专业化的办展特点。 [深商]

国瓷引航，创享生活

——文博会·永丰源分会场

永丰源分会场以“国瓷引航，创享生活”为主题，主打文化体验为重心，让到访来宾深切感受到“瓷器，让生活更美好”的浓厚文化氛围。



2016年5月10日，第十二届文博会国瓷永丰源分会场在瓷文化创意产业园隆重开幕。国瓷永丰源将全面开启为期十二天的文博会展览及相关文化活动。

本届文博会分会场开幕式融入国瓷永丰源2016年系列新品发布、国瓷永丰源北京国瓷文化研究设计院正式运营、现场陶瓷历史主题沙画表演以及系列精彩互动活动。从2007年以来，国瓷永丰源已连续十年亮相深圳文博会，并连续七年举办文博会分会场。

此次文博会分会场以“国瓷引航，创享生活”为主题。主打文化体验为重心，让到访来宾深切感受到“瓷器，让生活更美好”的浓厚文化氛围。展会设置了精彩纷呈的三大亮点：一、沙画表演艺术大师现场倾情全景动态演绎国瓷永丰源历史传承；二、北京国瓷文化研究设计院授牌仪式，将隆重宣布国瓷永丰源和中央美院联袂成立的研究设计院正式起航，这是国内首家由陶瓷企业和中央美院联合创建的瓷文化研究设计中心；三、2016新



品上市隆重发布，两大系列，十一款产品，款款精彩，件件别致，颠覆性设计和原创魅力，将持续引爆市场，引领行业潮流。

文博会期间，展区内的各种互动活动在文博会期间全面开放，包括深受市民喜爱的现场手拉胚制瓷、瓷器手绘DIY等等，“我的创意我做主”环节，作品宝贝可免费带回家。让整场文博会在极具观赏的氛围中，更能体验感受到参与文化活动的乐趣。同时，本次文博会期间，国瓷永丰源分会场将隆重展示中央政府西藏50周年与新疆60周年大庆官窑定制精品，让大家领略当代国瓷的风采。 [深商]

美时美刻·聚焦光明

——文博会·星皇分会场

最传统的技艺，最前沿的钟表时尚，星皇表在本届文博会上为现场观众带来了一场无与伦比的视觉盛宴。



2016年5月12日，美时美刻·聚焦光明，文博会时间谷文化创意活动在星皇大厦盛大举行。最传统的技艺，最前沿的钟表时尚，星皇表在本届文博会上为现场观众带来了一场无与伦比的视觉盛宴。

星皇表作为多年文博会钟表分会场的东道主，从里到外，从大到小，都透漏出一个词：局气！而文博会作为中国唯一一个获得UFI认证的综合性文化产业博览会，是中国唯一一个国家级、国际化、综合性的文化产业博览交易会，选择星皇大厦作为活动举办地点，充分表示了主办方对星皇的认可 and 信任。

作为国内钟表行业的领袖企业，星皇表已经成为引领钟表行业发展潮流的重要力量。在本次活动的时表秀上，星皇表作为开场首秀，用工匠精神诠释了品牌独具匠心的自主钟表文化，用核心技术、产品设计和文化沉淀来宣告自己的时尚态度，



精致的设计和高端的技术获得众人的驻足观看和同行的一致掌声。 **深商**



深商联谊沙龙：探讨创业传承持续成长模式

2016年6月17日，深商总会、深商联、深商精英会和深圳市中小企业公共服务联盟携手常务副会长单位君胜地产集团联合举办“深商传承与二代成长论坛暨会长联谊沙龙”。深商总会领导和君胜集团董事长曾胜等150多位深商家人出席活动，大家欢聚一堂，畅叙友谊，探讨深商传承与持续成长新模式。

深商总会、深商联会长庄礼祥在会上致辞。他表示，深商是一个勇于探索的群体，不靠关系靠本事，敢于拼搏和追求梦想，深商已经成为深圳一个特有的名词。

当前，深商二代的传承发展，需要面对世界面对未来，需要在创新中传承，需要商业模式的转变。深商二代的成长更加要抓住重点，直面焦点，突破冰点，化解难点。深商联搭建会长联谊这个平台，创建智慧碰撞平台，加大资源对接和信息共享，致力于增进深商家人之间的交流和了解，希望所有深商家人一起努力，抱团发展，共创辉煌。

深商论坛

如何实现从以血缘关系为纽带的传承模式，向现代企业转变，打破父子传承、祖孙传承的模式，打造全球化民营企业，是深商探索“持续成

长”传承模式中最根本的问题。

深商传承论坛邀请省“五一劳动奖章”获得者、深圳大学师范学院硕士研究生导师、深圳市教育局师资管理处处长王水发博士就“深商传承与二代成长”主题作主旨演讲，深入探讨深商企业传承哲学，剖析深商二代的成长与教育的难点和焦点问题。

互动交流中，王水发博士、曾胜董事长与来自深圳市百孝汇积分宝科技有限公司杨桂香董事长、中信资本（深圳）资产管理有限公司总经理兼执行董事葛康先生等嘉宾，围绕“影视与教育”主题等进行智慧碰撞，交流互动。

项目路演

项目推介、资源对接，意在促进深商抱团发展，实现合作共赢。活动中，来自深商联会员企业现场进行“深商资源项目”路演。

同时，会上，深商联会长庄礼祥为新加入深商大家庭的常务副会长和副会长进行授牌。

目前，深商总会汇聚了深圳100家百亿级资产的企业，深商联直属大中型会员企业超过了2000家，深圳中小企业公共服务平台一对一服务的中小企业6000多家，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。 **深商**



深商高端不动产投资论坛暨会长联谊会举行

2016年4月22日，深商总会、深圳市商业联合会携手副会长单位澳康达集团联合主办的“深商高端不动产投资论坛暨会长联谊会”在金茂JW万豪酒店举行。深商总会、深商联会长庄礼祥，常务会长邱玫等200多位深商家人出席活动，与深商企业家共襄盛举，欢聚一堂。

活动伊始，深商总会、深商联会长庄礼祥先生作致辞。他表示，深商联搭建会长联谊会这个平台，致力于增进深商家人之间的交流和了解。通过互动，增进新老会员的互相了解，加深友谊，共同为“深商”的发展出谋划策，并希望所有深商家人一起努力，抱团发展，共创辉煌。

互动交流 分享智慧

“深商高端不动产投资论坛”环节，以“财富的保值与增值、实力阶层的资产配置策略分享”为

主题。这是首次由深商总会、深商联为会员企业家精心策划的一个智慧碰撞、资源共享、情感交流的高端平台。每期邀请一位行业先锋深商企业家作主题演讲，并与相关行业企业家现场互动交流。

澳康达集团陈志坚先生在会上作主旨演讲，为大家分享“高端不动产投资价值”。他表示，不动产投资成为最为稳健与升值性最好的投资方式。深圳未来30年将依靠国家战略支持和城市发展模式创新，吸引全球范围资本、产业和人才要素，成为最具不动产投资价值的城市。随后，由永基投资集团总经理吴晋女士、深圳兆邦基集团有限公司副总裁、深圳市兆邦基小额贷款有限责任公司董事长曾庆富先生、深圳普天会计师事务所有限公司所长吴中华等嘉宾参加的互动论坛，围绕“财富的保值和增值——实力阶层的资产配置策略分析”等话题展开互动交流，为现场嘉宾分享了一场智共鸣。

大家认为，在当前国内流动性过剩的“资产配置荒”环境下，资金都在寻找优质投资标的，与房企合作拿地或直接拿地则更多是追求增量资产的未来价值，而后者面临的不确定风险更高，所以选择有品牌、有实力的开发商合作开发，则是降低未来风险的重要手段。

项目路演 寻求合作

项目推介、资源对接，意在促进深商抱团发展，实现合作共赢。活动中，来自深商联会员企业现场进行“深商资源项目”路演，分别由中国好世界餐饮（集团）有限公司董事长申烽、澳康达集团副总裁陈志坚就“速来食商业计划”和“深圳湾公馆”进行推介。

深圳市速来食餐饮管理有限公司是一家中式快餐的专业运营商，依托“中央厨房+自动便当售卖机+互联网”理念，专注于中式自动便当售卖机的研发，推出O2O点餐平台，线上点餐、中央厨房集约化生产配送、10秒内线下取餐，为上班族奉献安全、营养的快餐。

深圳湾公馆150米湾区第一高度，缔造深圳地标级超高层。每一户均设计为人性化美学空间，配备顶奢精装和深度智能系统。为未来业主，提供个性独特而身心愉悦的极致生活体验。

生日祝福 礼贺寿星

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

为感谢会员企业对深商总会、深商联的支持和厚爱，以及进一步增进深商情谊，深商联为3、4月份过生日的副会长精心准备了神秘礼物与鲜花。在场的嘉宾共同为寿星致以真挚的祝福。

随后，深商联会长庄礼祥为新加入深商大家庭的常务副会长和副会长进行授牌。目前，深商会汇聚了深圳100家百亿级资产的企业，深商联直属大中型会员企业超过了1600家，深圳中小企业公共服务平台一对一服务的中小企业6000多家，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。**深商**

会长联谊活动旨在项目推介、资源对接，意在促进深商抱团发展，实现合作共赢。



深商儿童节：再回首我们的童真年代

童年，我们心中永远最美好的珍藏。一些物品，或是一首老歌、一张照片，或是一个游戏……总是能勾起我们对儿时最美好的回忆。2016年5月20日，深商联携手副会长单位博时基金管理有限公司以“深商儿童节：会长带您去葵园”为主题，在广州百万葵园举办一场别开生面的博时基金投资分享会。

重温童年记忆

在活动现场，深商家人穿上了久违的学生装，背着小书包，戴上红领巾和大、中队长袖标，重温昔日校园生活。

活动中，最令深商家人感兴趣的是主办方准备的童年游戏：跳绳、踢毽子、弹玻璃、打陀螺、滚铁环、军旗等等，让大家仿佛找回了远去的童真、童味、童趣，颇有一种昔日美好今日重现的梦幻感。

更为走心的环节当属故事互动，深商家人们敞开心扉，分享了各自童年间有意义、有趣、难忘的事。谈起往事，一位深商家人感慨不已，他向记者透露，自己很早就背井离乡来到深圳这个改革开放的大前方拼搏奋斗，多年的辛苦终于让他在风云变幻的商场有了立足之地，也实现了自己儿时的梦想。

听完故事，大家以车为单位分成三组，进行了一场独特的儿歌大比拼。每组各选派“大儿童”上台演唱，一首接着一首耳熟能详的儿歌，和着人们的欢声笑语，一时间场面热闹非凡。除此之外，主办方还为深商家人准备了童年记忆大比拼环节，屏幕上播放着小学语文课本的插图，让各组同学抢答，从小蝌蚪找妈妈、乌鸦喝水到百草园、三味书屋……这些深藏在记忆中的故事，更是让他们怀念不已。

童年是永远回不去的昨天，是心中永远美好的回忆。在每个人的内心，都珍藏一些美好的事物和



- 1 深商儿童节活动大合影
- 2 儿童游戏，不亦乐乎
- 3 家人们穿上了学生装
- 4 现场分组大比拼
- 5 苦思军旗游戏的企业家
- 6 博时基金带来现场分享



记忆。想起童年的时光，在我们的内心深处，总会掀起阵阵涟漪。

分享投资策略

活动期间，博时基金经理刘思甸为大家分享了“2016年下半年市场策略”。

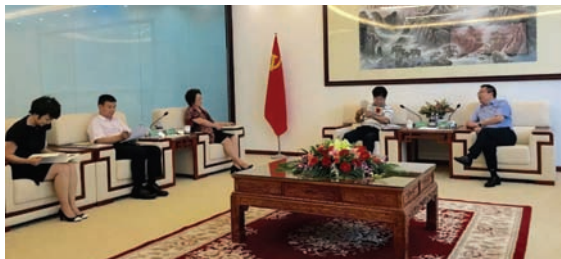
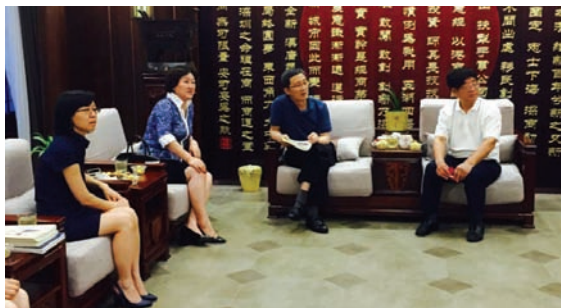
刘思甸从复盘、趋势、结构、配置几个方面入手，讲述如何稳扎稳打，决胜投资市场。

他认为，在2016年下半年，经济周期上的波动驱动风险偏好是最有可能的主线。他提出几个相

对看好的行业，分别是建材、轻工、电子元器件、农林牧渔等行业，主题是国企改革、无人驾驶、人工智能和体育。由于看好经济企稳以及对风险偏好的提振，股票是最为偏好的资产，而债券受打压会比较明显。后续需要重点关注的是联储的操作以及人民币汇率情况，做好稳扎稳打的准备。

据悉，博时基金是中国内地首批成立的五家基金管理公司之一，致力为海内外各类机构和个人投资者提供专业、全面的资产管理服务，是一家为客户提供专业投资服务的资产管理机构。深商

- 1 市民政局领导到到深商联视察
- 2 深商联领导接待广电集团到访
- 3 深商联领导走访大生农业
- 4 深商联理事会主席王文银走访招行



市民政局领导到到深商联视察

4月21日，深圳市民政局局长、党委书记廖远飞一行莅临深商联调研党建工作。期望深商联不断创新党组织作用发挥方式，汇聚深商推进改革创新发展的强大正能量。

深商联会长庄礼祥接待广电集团到访

6月4日，深商联会长庄礼祥在深商档案馆接待广电集团总编辑苏会军及深圳卫视新闻中心《深商闯海丝》摄制负责人陈红艳，就45位深商组成的以色列创新考察拍摄报道及深商史记、中国深商大会、深商闯海丝电视专题片等工作进行商讨，双方在如何提升活动的亮点、提高采访的针对性等方面达成共识。

深商联会长庄礼祥走访大生农业

6月6日，深商联庄礼祥会长带队走访大生农业集团，与董事长兰华升深入交谈。大生农业是一家集资产管理、资本运作和生产经营于一体的大型民营企业，旗下农业金融与信息技术服务板块在深交所主板上市。

深商联理事会主席王文银走访招行

3月24日，在深商联领导的陪同下，深商联理事会主席王文银走访招商银行，与深商总会会董、副行长唐志宏就相关合作事宜进行交流。

市社会组织总会领导到访深商联

5月27日，深圳市社会组织总会执行会长葛明到访深商联，与深商联领导就社会组织发展相关事宜进行深入交流。



- 1 市社会组织总会领导到访深商联
- 2 深商联领导出席前海创客企业家俱乐部成立揭牌仪式
- 3 深商联领导走访燃气集团
- 4 深商联领导走访大中华集团
- 5 深商联领导走访盈信集团
- 6 东方富海董事长到访深商联
- 7 市人大领导到深商联考察



市人大领导到深商联考察

5月25日，深圳市人大常委会常务副主任、党组副书记罗莉一行到深商联考察指导，深商联领导热情接待。

深商联领导出席前海创客企业家俱乐部成立揭牌仪式

3月6日，深商联领导应邀出席前海创客企业家俱乐部成立揭牌暨首届前海创客大赛启动仪式。旨在为深商企业家打造一个学习、交流、分享、扩展人脉、增进友谊的平台，以促进深商企业家间的合作与发展。

深商联领导走访燃气集团

3月15日，深商联领导走访常务副会长单位燃气集团，与董事长李真就2016年创新会员服务工作进行深入交流，并达成会员企业项目交流合作等共识。

深商联领导走访大中华集团

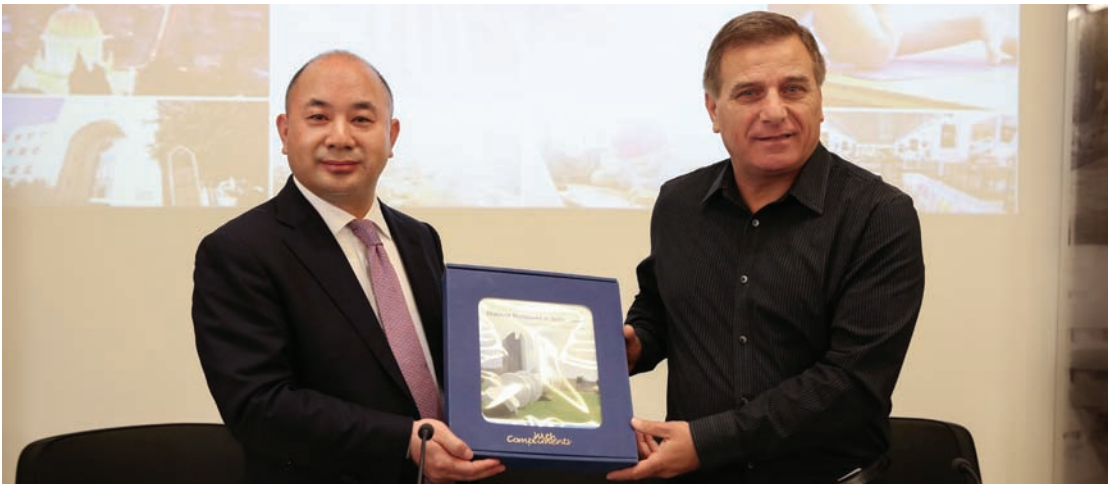
3月15日，深商联领导走访深商总会会董单位、大中华国际集团，与董事局主席黄世再就企业传承及企业文化进行沟通交流。

深商联领导走访盈信集团

3月25日，深商联领导走访深商总会会董单位盈信投资集团股份有限公司，与董事长林劲峰就深商发展及合作事宜进行深入交流。

东方富海董事长到访深商联

5月25日，深商总会会董、深圳市东方富海投资管理股份有限公司董事长陈玮到访深商联，与深商联领导亲切交流。



深商联理事会主席单位正威国际集团上榜《财富》世界500强第190名

5家深商名企上榜世界500强榜单

7月20日，2016年《财富》“世界500强”企业排行榜出炉，5家深商名企入围。其中，深商总会理事会主席单位万科集团成为这份榜单的新面孔，位居第356位；深商联理事会主席单位正威国际集团上榜《财富》世界500强第190名；深商总会会董单位招商银行上榜《财富》世界500强第189名。

跻身2016年“世界500强”的深商名企含金量比去年更高，排名更靠前。华为从去年的228位提前到今年的129位，去年营收为628.554亿美元，稳坐世界通信领域第一把交椅；万科凭借2015年度293.29亿美元的营收，首次跻身《财富》“世界500强”，位列第356位；正威国际集团从去年的247位提升到今年的190位，去年营收为477.951亿美元；招商银行从去年的235名提前到今年的189位，营收为484.593亿美元；中国平安从去年的96位跃居第41，去年营收为1103.079亿美元，蝉联中国内地非国有企业第一，同时位居中国保险企业第一位。

万科成立于1984年，1988年进入房地产行业，经过三十余年的发展，已成为世界最大的住宅开发企业。截至2015年底，万科业务覆盖全球71个城市，物业服务住宅社区843个。2015年，万科实现销售面积2067.1万平方米，销售金额2614.7亿元，同比分别增长14.3%和20.7%。在全国商品房市场的占有率进一步上升至3%。无论销售金额还是市场占有率，都创造了行业有史以来的新纪录。



金蝶云之家携手王石迎战传统办公方式

金蝶云之家携手王石迎战传统办公方式

5月30日，在北京举办的金蝶云之家2016战略发布会上，云之家v7版以全新的姿态亮相。万科董事会主席王石先生出席发布会现场，为云之家代言。

在发布会独家曝光的云之家广告片中，万科董事会主席王石亲身向大家展现云端办公的极致体验，并现场宣布成为云之家代言人，成为发布会最大的爆点。

作为圈内公认的“移动办公行家”，王石在广告片中展示了三个日常工作场景：轻松发起多方语音会议，轻松审批多种工作流程，轻松发现员工绝妙创意。王石坦言，这种便捷的办公方式，让他做到“从容掌控一切”，颠覆了很多人对企业管理的想象，更颠覆了传统办公方式。

实际上，王石为金蝶云之家代言，是一场高端“买家秀”。据悉，万科早在2013年就已经使用云之家进行移动化办公。作为金蝶云之家的资深用户，双方已经有20多年的默契合作，早已建立了深厚的信任关系。



华星光电斩获“CITE2016创新产品与应用金奖”

华星光电斩获“CITE2016创新产品与应用金奖”

以“创新、智能、融合”为主题的第四届中国电子信息博览会（CITE2016）于4月8~10日在深圳市会展中心举行。华星光电携多项“视界”之最佳的显示技术新品，在本届电子信息博览会惊艳亮相，吸引了大批观众驻足欣赏交流。展会期间，代表中国电子信息领域国家级创新水平的创新产品与应用系列奖项揭晓。其中华星光电55” UD 3.8mm Curved TV荣获创新产品与应用金奖。能够获此殊荣，体现了社会各界对于华星光电研发成果的高度认可，相信未来华星将会带来更多的创新精品。

荣获创新产品与应用金奖的55” UD Curved TV集超薄和曲面两大重大技术于一身，是目前全球最薄的曲面LCD，厚度仅3.8mm，曲率半径为3000mm，较去年展出的R4000展品临场感更佳。华星不遗余力的突破超薄、曲面在数据上的极限，极大地满足了现代人追求优质、高端产品的需求。

光启在以色列首设创新基金及孵化器

5月5日，光启全球创新共同体孵化器（简称光启GCI孵化器）在以色列特拉维夫正式成立。这是中国企业首次在以色列设立的科技基金及孵化器，将面向以色列乃至全球科技创新项目进行投资，总投资3亿美元，首期投入5000万美元。以色列地区合作部副部长阿尤·卡拉见证项目签约并致辞，以色列总理发言人大卫·凯斯也出席了活动。



光启在以色列首设创新基金及孵化器



“雅昌文化集团”荣获第十三届“深圳知名品牌”称号

据了解，光启GCI孵化器的管理运营总部将设立于以色列特拉维夫，基金主体总投入将达3亿美元，首期投入5000万美元，所关注的范围将紧密围绕深度空间、机器自觉和终极互联领域。

在成立仪式现场，光启宣布了基金首批投资项目，其中包括向eyeSight Technologies（视力科技公司）投资2000万美元，光启GCI大家庭又添新成员。

“雅昌文化集团”荣获第十三届“深圳知名品牌”称号

5月7日，第六届品牌建设国际高端论坛暨第十三届深圳知名品牌成果发布会在深圳五洲宾馆举行，雅昌文

化集团联席总裁彭干出席了发布会并领取荣誉奖牌。

日前,深圳知名品牌评价委员会公布了“2016-2018年度深圳知名品牌企业”,“雅昌文化集团”品牌又一次位列其中,这是雅昌文化集团连续三次通过复审获得“深圳知名品牌”这一殊荣。

“雅昌文化集团”获得“深圳知名品牌”称号是对雅昌在中国文化产业领军地位的认可。自1993年成立以来,雅昌一直致力于传承、提升、传播艺术价值,并荣获700余项国际、国内大奖,已经成为中国文化产业的典型代表,所谓“国有大事,必有雅昌”。“深圳知名品牌”的获得对雅昌来说不仅是一种认可,更是一种鞭策和激励。

世联行董事长陈劲松就任中城联盟第九届轮值主席

2016年4月26日,世联行董事长陈劲松当选中城联盟第九届轮值主席,就职时间为2016年4月至2018年4月,依照中城联盟选举办法的规定,从当选之日起,陈劲松便自动成为中城联盟副主席,辅助时任轮值主席、一德集团董事长陈俊的工作。

打开百度,“陈劲松”的词条下跳出的第一个注解即是“中国地产界集专家、学者、企业家于一身的地产名人”,他对中国房地产的解读专业却不晦涩,深沉又不乏诙谐,他带领的世联行见证并经历着中国房地产二十多年的风云变幻。

在当天举行的换届仪式上,一向对任何话题都信手拈来、出口成章的陈劲松亲亲手写了就职宣言,他说,这是我生命中极其重要的时刻,我必须表达我对中城联盟轮值主席这个岗位及联盟兄弟们的极大尊敬。

智善生活挂牌敲钟 星河控股资本市场露峥嵘

2016年6月8日,深圳星河智善生活股份有限公司在北京西城区金融大街全国股份转让系统公司举行新三板挂牌敲钟仪式。

作为星河控股旗下企业,智善生活在新三板的成功挂牌,标志着星河控股集团正式迈入资本市场,紧随其后,星河控股集团大金控布局也浮出水面。

据公开转让说明书披露,智善生活成立于1999年,



陈劲松就任中城联盟第九届轮值主席



智善生活挂牌敲钟留影

主营业务为物业管理服务、为房地产企业提供地产开发前期配合物业管理服务及其他服务,并于2016年4月26日正式在新三板挂牌。

智善生活目前服务项目涵盖高端住宅、写字楼、购物中心、产业园区等多种物业类型,目前在管项目共计35个,管理物业面积达672万m²。

2015年年报显示,智善生活主要收入来源为物业管理服务、地产开发前期配合物业服务收入。报告期内,公司实现营业收入为1.15亿元。

深圳燃气荣膺亚太地区“最佳公共服务奖”

近日,由亚太顾客服务协会举办的“2015年度国际杰出顾客关系服务奖”评选活动各奖项在香港九龙正式揭晓。深圳燃气荣膺“最佳公共服务奖”,同时,王文杰副总裁获评“杰出行政总裁”,呼叫中心郭冰竹总经理获评“最佳顾客关系管理经理”。

近年来,深圳燃气在优化客户服务领域持续加大投

入,引入了业内领先的客户信息系统(CIS),开通了微信公众号、网上营业厅等互联网服务渠道,为客户提供更便捷、更舒适的服务。凭借着优质、高效的服务表现,深圳燃气得到了专家评审团的一致好评,在参评的公共服务企业中脱颖而出,获得三项殊荣。

京基集团与中信银行签订战略合作协议

2016年6月2日,京基集团与中信银行战略合作签约仪式在京基100大厦A座72楼举行。双方约定将在授信等多个业务方面开展深度合作,实现优势互补、共赢发展,对京基集团旗下项目拓展、城市更新及金融投资等产业给予全面支持。

本次战略合作的成功签约,将成为京基集团与中信银行深化合作的重要里程碑,标志着双方在长期合作和互相支持方面迈入了新的征程。签约仪式上,京基集团正式获得中信银行300亿元的授信额度,这将为京基集团后续的壮大发展提供强有力的资金保障。

据悉,目前京基集团共有长源、碧海、沙一、水贝、木棉湾、大围、南约、珠光、石岩上下屋、蔡屋围统筹片区、天津天颐津城北区、湛江西粤京基城四期等多个在建或储备项目,总建筑面积超过1300万m²。此次两家实力不凡的银企强强联合,必将为深圳城市更新添上浓墨重彩的一笔!

深圳大生兰华升董事长荣膺“优秀企业家”称号

5月11日,由广东省企业联合会、广东省企业家协会主办,以转型创新,决胜“十三五”为主题的第22届广东省企业家活动日在广州白云国际会议中心举行。会上,深圳市大生农业集团获评为“2015年度广东省优秀企业”,兰华升董事长荣膺“2015年度广东省优秀企业家”称号。集团副总经理户跃华出席会议并上台接受表彰。

户跃华副总经理在获奖后表示:企业家活动日的举办为政府和企业、企业和企业间的交流互动搭建了一个很好的平台,为企业发展营造了良好氛围。当前,大生集团在兰华升董事长带领下,立足食品安全和健康农业,正加紧实施以品牌为核心,产业投行为目标,产业投资、渠道整合、品牌建设和金融服务四轮驱动的整体发展战略,构



深圳燃气荣膺亚太地区“最佳公共服务奖”



京基集团与中信银行签订战略合作协议现场



深圳大生兰华升董事长荣膺“优秀企业家”称号

建农业产业价值链生态体系。希望在这一战略推进实施的过程中,能够得到各方面的大力支持和协同互助。大生集团将秉持“合耕力、取精华、利益众食”的企业理念,积极为社会大众提供更多优质农产品和各项安心服务,在农业产业供给侧结构性改革、农业循环经济发展以及



深圳能源集团与深圳地铁集团正式签订合同现场

六次产业发展方面积极探索实践，为推动中国农业现代化、探索解决“三农”问题作出自己的努力和贡献。

深圳能源与深圳地铁开展电力大用户直购电合作

2016年5月11日，深圳能源集团与深圳地铁集团正式签订《电力购销合同》。此次合作开创了深圳市属国有企业之间电力大用户直购电的先河，标志着深圳地铁集团作为广东省第一个非工业企业大用户参与直购电交易，对深圳能源集团和深圳地铁集团是一次优势互补，将有利于降低深圳市地铁项目建设运营的用电成本。

对于此次合作，深圳能源集团和深圳地铁集团均给予高度重视。深圳地铁集团林茂德董事长、深圳能源集团王慧农总裁等双方领导出席了签字仪式。深圳地铁集团运营总部肖世雄总经理、深圳能源售电有限公司王成董事长分别代表双方正式签署了《电力购销合同》。

据悉，2016年4月26日，深圳地铁集团与深圳能源售电有限公司通过合作，成功在广东省电力交易中心开展的月度集中竞价中竞得4000万千瓦时电量，仅4月当月，就节省电费数百万元。2016年，深圳能源集团和深圳地铁集团将继续目前的合作模式，可望实现5亿多千瓦时的电量交易，极大支持深圳地铁集团运营效益的提升。

卓越集团荣获“2016感动深圳十佳爱心企业”称号

4月28日晚，第十三届深圳关爱行动“感动深圳”晚会举行。卓越集团因常年积极践行企业公民责任，荣获“2016感动深圳十佳爱心企业”称号，集团下属上市公司



卓越集团荣获“2016感动深圳十佳爱心企业”称号

司深担保董事长肖兴萍女士代表卓越集团上台领奖。

在晚会现场，卓越集团组织企业方阵，共同见证卓越荣耀时刻。

爱的世界，卓越大有作为。截止目前，卓越集团捐助社会公益事业的财物累计超过2亿元，捐助范围涉及基础教育、扶助弱势群体、治安、文化事业、医疗、国防等各项领域。

多年来，卓越集团一直在慈善的道路上前行。汶川地震和雅安地震发生后，卓越集团第一时间向灾区捐款，购买医疗药品，除此之外，卓越集团更是协同深圳狮子会等慈善机构与当地教育机构共同选址兴建，组建“土木再生”设计力量，捐资兴建受灾学校共5所。

除援建落后地区教育事业外，卓越集团先后以不同方式资助了北师大南山附属中学、大康小学、北师大青岛附属学校、北师大卓越实验学校等多个学校和多个教育基金。在教育领域之外，卓越集团还持续捐助贫困群体、捐助南亚及湖南等地水灾、关注贫困白内障治愈事业等。 [深商]

“回想·自然之道”：深商会名企共同以艺术致敬自然



“深商企业家们在简一展厅合影留念



2016年7月8日，深圳市商业联合会众多知名企业在会长庄礼祥先生的带领下，莅临深圳简一大理石瓷砖八卦岭旗舰店，品鉴“回响·自然之道”艺术展，并参观了展厅。

此次共有二十余家深商名企的高管到访，包括卓越地产、中泰天成地产、奇信建设集团、假日东方酒店设计、鹏基物业、浩天装饰、中航装饰、美术装饰、申柏设计、运发集团等企业的董事长和总经理。美新美董事长叶祖理先生代表简一对大家的到来表示热烈欢迎，众人饶有兴趣地参观了展厅和展品。

本次展览所有展出的艺术品以不同的艺术表现形式传达“尊重自然、取之有道”的理念。杨韬携三大作品参

展，其中的《平行密码》，将宗教偶像与宗教文本进行数字转换，产生的密码排序，模糊空间、形态、意义之间的界限。参观完艺术品后，各位深商企业家参观了简一大理石瓷砖展厅。

庄会长对深圳美新美建材有限公司深表赞扬，并发言表示，美新美建材用“回想·自然之道”这样一种有新意的方式来呼吁大家对自然的尊重，企业的情怀让人感动！简一用高新技术来改进瓷砖生产，给这个传统产业赋予了新的生命力，令人刮目相看。简一大理石瓷砖和深圳美新美建材站在一个高度上，来考虑企业和行业未来的发展，更副符合可持续发展的理念。 [深商]

Living Dream

创建生活新梦想

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

五大产业融汇聚变
构筑君胜梦想宏图

地产开发，给城市更多改变

君胜地产业务囊括商业地产和住宅开发两大板块，以强大的社会责任感潜心经营，为城市发展注入勃勃生机。截至2015年，集团恢弘布局深圳、东莞、惠州、梅州、大连等五大城市，拥有及参与了10个地产项目，土地开发面积达165万m²，可建筑面积约800万m²。当前，君胜在旧改领域持续发展蜕变，不断擎动城市更新发展，蝶变梦想新生活。

商业运营，创变城市新生活

君胜秉承“创造无限生活，为顾客提供更好服务，不断满足客户更高需求”的理念，在商业运营领域不断为消费者打造独具特色的购物环境，为商家铸就顶级高效的经营平台；目前，旗下所运营君胜百货港隆城店、君胜百货熙璟城店、熙璟城购物中心、君胜·前海天街、宝润装饰材料城等商业项目，在时代洪流中不断融汇优质资源，创变着城市新生活。

工程建筑，质量擎动城市未来

君胜以创造卓越工程质量为己任，在工程建筑领域不断突破发展；成立于2011年的雅涛建筑，是君胜旗下房屋建筑工程施工总承包股份制企业，其拥有房屋建筑工程施工总承包三级资质，市政公用工程总承包三级资质，建筑装饰装修工程总承包三级资质，汇聚国际顶尖人才及设备，以非凡的匠心品质，擎动城市未来。

影视文化，定义顶级视听享受

君胜致力于发展影视文化产业，旗下影视业务涵盖影视制作、影院建设与管理、影视基地等板块。作为综合型平台公司，君胜影业联手行业巨头华影集团，布局深圳前海天街、深圳熙璟城、深圳坪地、广州奥园康威四家院线，开业及签约影院达9家，以国际影院的最高标准打造全新视听盛宴，为城市生活带来更多优质体验。

金融投资，智慧赢动无限财富

在时代浪潮中，君胜通过开拓更广阔的领域，不断谋求集团多元化发展，以高瞻远瞩的姿态，挥师挺进金融投资版块，现已投资入股梅州信联社、珠江村镇银行等金融机构，以助力中小企业腾飞为使命，融汇资本的力量，为城市的蓬勃发展烙上君胜印记。



客天下·河源
CHINA HAKKA PARK HEYUAN

全时全家全系 六宜度假王国

48-90m²文化主题酒店公寓盛大发售

首付 25万/ 起间

送全屋精装修·拎包入住

10年近100%房款回报

~ 宜养 ~

富氧空气、水晶矿藏、跃动生灵、稀氡温泉，
无处不滋养的养生圣地

~ 宜居 ~

欧风客情、依山傍湖、美景博览、玩食住游，
无处不随性的居家首选

~ 宜玩 ~

嬉水之玩、采摘之玩、动感之玩、奢享之玩，
无处不玩乐的纵情欢域

~ 宜乐 ~

天伦之乐、爱侣蜜乐、密友亲乐、阖家欢乐，
无处不乐享的惬意领地

~ 宜教 ~

家常之教、学海之教、生态之教、生活之教，
无处不蕴藏学识宝藏的学堂

~ 宜业 ~

繁荣商业、蓬勃投业、臻匠美业、美满家业，
无处不含赞绝气场的事业爆发大舞台



SPRINGS
天然温泉



DINOSAUR
恐龙公园



WEDDING
婚庆花园



HAKKA
客家小镇



ECOLOGY
生态庄园



HEALTH
养生酒店

景区热线: 0762-3496666

景区地址: 河源市源城区龙源大道1号 (G25高速埔前出口2公里处)

卡广告仅为要约邀请,一切图文资料仅供参考,最终解释权归开发商所有

