

SPECIAL REPORT

P26 进军智慧生活产业 | P54 光纤激光切割机之父 | P60 走进高新投

影 / 响 / 中 / 国 / 及 / 世 / 界 / 管 / 理 / 实 / 践 [www.sz-gcc.cn](http://www.sz-gcc.cn)

# manager

## 经理人

### 深商



**汪建:**

做生命时代的  
先行者

**华为VS腾讯**

未来30年, 谁将成  
深圳民营高科技企业之王?

ISSN 1004-9312



9 771004 931003 33

2016年第3期 总第7期  
RMB20 HK40 邮发代号: 46-165



## 让城市更有温度

建筑到生活，创新城市到筑梦之都。对于美好生活，从来都是每个人的梦想，也是一座城市孜孜不倦的追求。让冰冷的钢筋水泥，重新焕发生活的荣光，誉德，走在时代前列，用一颗执着梦想的心，将生活的温度，播撒到城市的每一处。



专注存量运营·推动城市发展

地产并购 | 地产金融 | 地产运营

誉德集团 | 深圳市罗湖区地王大厦41层

[www.yd-ready.com](http://www.yd-ready.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

总编辑 陈振烨  
副主编 沈伟民 黎冲森  
编辑/记者 龚雄武 谢慧敏  
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11月1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

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!



## 做生命时代的先行者

**我**这个人比较自私自利，贪生怕死，贪婪懒惰。如果跟我没关系的事情，我兴趣不大。而且我在深圳没车没房，对物质兴趣也不大。在我看来，人的最高目标和终极追求是健康和美丽，所以我们要思考实现健康和美丽的终极挑战是什么？理解透基因、环境、自身生活习惯三个相互作用，健康美丽的生命便是这相互作用的最佳产出。

### 做生命时代的先行者、引领者

我是什么人？我是一个把物质时代快速推向生命时代的推手——如果人没了，房子还在，钱还在，没什么意思。在我看来，最重要的是生命的质量和意义。历史唯物主义认为一切重要的历史事件的终极原因和伟大动力，是社会的经济发展，是生产力生产方式转变。简单的说，其实就是“物质第一”。但人们逐渐进入小康社会，生活越来越富足后，就开始逐渐从“物质时代”进入以人为本、以健康为本的“生命时代”，那时一定是“生命的质量和生命的意义，是一切社会发展不竭的动力”。

正是基于这样的想法，我提出来华大的发展要围绕着“造福人类”的目标，但这个口

号有点太大了，现在我们倒过来喊：“一切从我们做起！”现在在华大基因每人每年补贴万元专做健康，让每个人远离三大疾病，即控制住出生缺陷、远离先天血管病、远离肿瘤，还有就是延缓衰老。这不是一个商业行为，而是要从我做起，从我们做起，从我们的家庭做起，从我们企业做起，从我们的社区做起，从我们城市做起。如果我们能做得好，我们这个国家就能做得好。

### 保存“生命之精华”

我们今年启动运营国家基因库，国家基因库是五个核心，三库两平台，样本库（湿库）、数据库（干库）、活库，以及读的平台、写的平台。我用四个“亿万”来形容国家基因库的历史使命：把亿万年前大千世界生命进化的精华再保存亿万年前，让亿万人的生命之精华再保存亿万年前。

用先进的生物技术，不仅让未来物种不再消失，也可让曾经灭绝的物种复活。猛犸象已经灭绝了，但科学家现在在西伯利亚的冻土中找到了一万年前的猛犸象尸体，并将其细胞核分离出来，转移到大象的卵子中，这个细胞活了！这是一群韩国人和俄国人一起做的，我们正在跟他们合作，希望找到一个合适的“代孕妈妈”，复活猛犸象。又比如，以色列希伯来大学的科学家，从沙漠里面挖出了6000多年前的的大麦种子，又让种子活了。然后他们又挖出3000多年前的椰枣，现在也活了。2.6亿年前，俄罗斯的琥珀形成的时候，里面有一些昆虫、细菌，通过现代基因技术，里面的细菌也活了。

因此，请大家记住一句话：永存才能永生。我们的目标是让人类健康美丽，想要两质（体质、颜值）永葆，前提是请大家把“生命的精华”保留下来，把细胞都存起来。

过去我们总说发展是硬道理，但未来一定要加上生命的质量和意义，活得长、活得健康是硬指标。

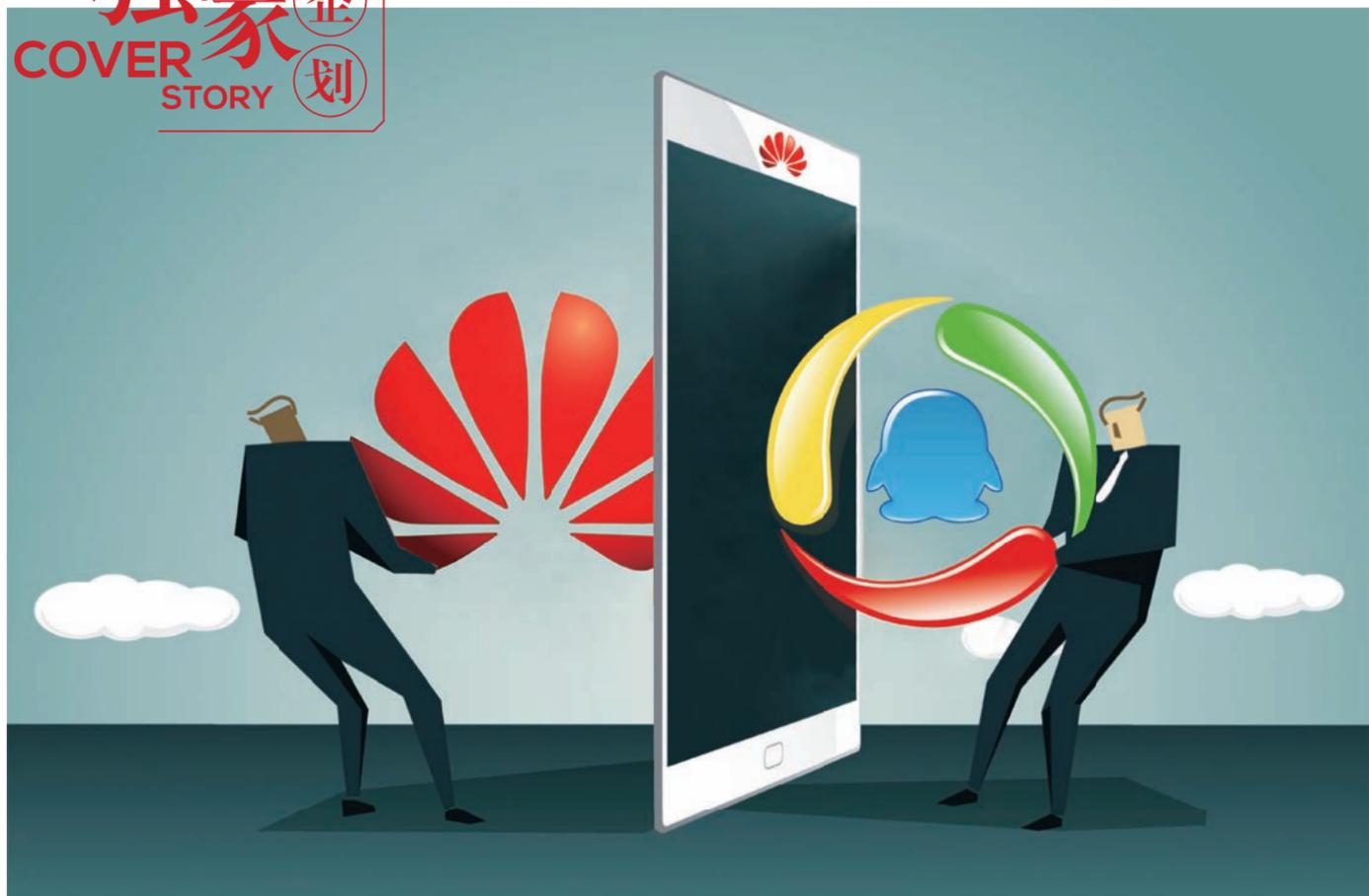
物质时代的过剩让我的思考延伸到生命的无限。相比之下，人们对健康、美丽、长寿的追求永远不会过剩，生命时代将会带来永续的发展。我们的目标不变，那就是在造福好自己的同时，造福好人类，实现人生的最大价值。

在社会下一个发展阶段中，中国一定会引领世界发展。但我们需要在思想上来一个小小的拐弯——请扪心自问：你到底想怎么活着？

生命科学带来的是对物质时代的颠覆性、革命性变化，怎么样让每一个人健康美丽、幸福长寿是现代科学的重要责任。 **汪健**

**汪健** 湘西人。插过队，留过学，学了西医，又习中医。当过研究员，做过院长，现任华大基因董事长。半生献身科研，半生投身产业。不惑之年，回国创业，1999年为参与人类基因组计划（1%部分）创建华大基因，基础研究、产业应用和教育实践并行发展，循着科研服务、科技服务、医学服务、人人服务、终生服务的发展轨迹，追寻着“基因科技造福人类”的梦想。

独家企划  
COVER STORY



## 华为VS腾讯

### 未来30年, 谁将成深圳民营高科技企业之王?

1980年深圳特区成立, 36年弹指一挥间, 这是激情燃烧、飞速跨越的三十年, 创造了举世瞩目的“深圳速度”, 同时享有“设计之都”、“钢琴之城”、“创客之城”等美誉。

前30年间, 要问谁是深圳民营高科技企业之王, 无疑非华为莫属!

那么, 未来30年, 谁将成深圳民营高科技企业之王? 还是华为吗? 会不会是腾讯? 或者华大基因、大疆科技、比亚迪等其他后起之秀?

14 华为PK腾讯, 谁才是深商未来的高科民企之王

20 未来30年, 谁将成深圳的“巨头鲸”?



ZHAO BANG JI

“ COMMUNITY FINANCE

社区金融综合服务供应商

# 普惠金融践行者



日利率  
万分之

# 4.7



咨询电话  
0755

# 82212533

# 82522314



兆邦基金融  
ZHAOBANGJI FINANCE

兆邦基信贷快速解决中小企业短期融资难题!

• 详询各兆邦基金融综合门店 • 寻找深圳地产项目合作



P  
126

**COVER PEOPLE**

标杆人物

**刘志雄：进军万亿级“智慧生活”产业领域**

白手起家，20年做成中国民营企业制造业500强，在产业急剧变革的未来，他还能持续传奇吗？



P  
89

**排行榜**

深商“奥斯卡”进行时

- 34 2016德勤-深圳高科技高成长20强今日揭榜
- 36 2016深圳德勤20强高成长要素
- 38 2016“深圳老字号”座谈会：贵在一个“老”字
- 40 第四届深圳老字号复审进行时

**深商史记**

- 46 曾云枢：从鸿隆控股到瑞信海德的创业之路
- 50 刘明宇：慈善是企业家的终极目标
- 54 光纤激光切割机之父——陈燚

**会长喊你回家**

- 60 “会长喊你回家”走进高新投集团
- 64 高新投，做投资界的标杆

**黄埔军校**

- 68 走进华大基因
- 72 华大基因：对生命负责

**商界玫瑰**

- 沙龙 80 女企业家该葆有什么样的时尚心态？

**服务深商**

- 论坛 84 全球高智技术总监携6个专利项目来深与深商对接
- 85 德国经贸投资合作及产业并购机遇论坛举行
- 交流走访 86 潮汕商会会长吴木棠一行到访深商联
- 87 深商菁英会、生命健康联盟正式成立
- 活动 88 深商千人聚首，欢度中秋
- 90 深商河源客天下水晶温泉休闲之旅
- 91 深商联党支部参加建党95周年微马跑



P  
92

**中小联盟**

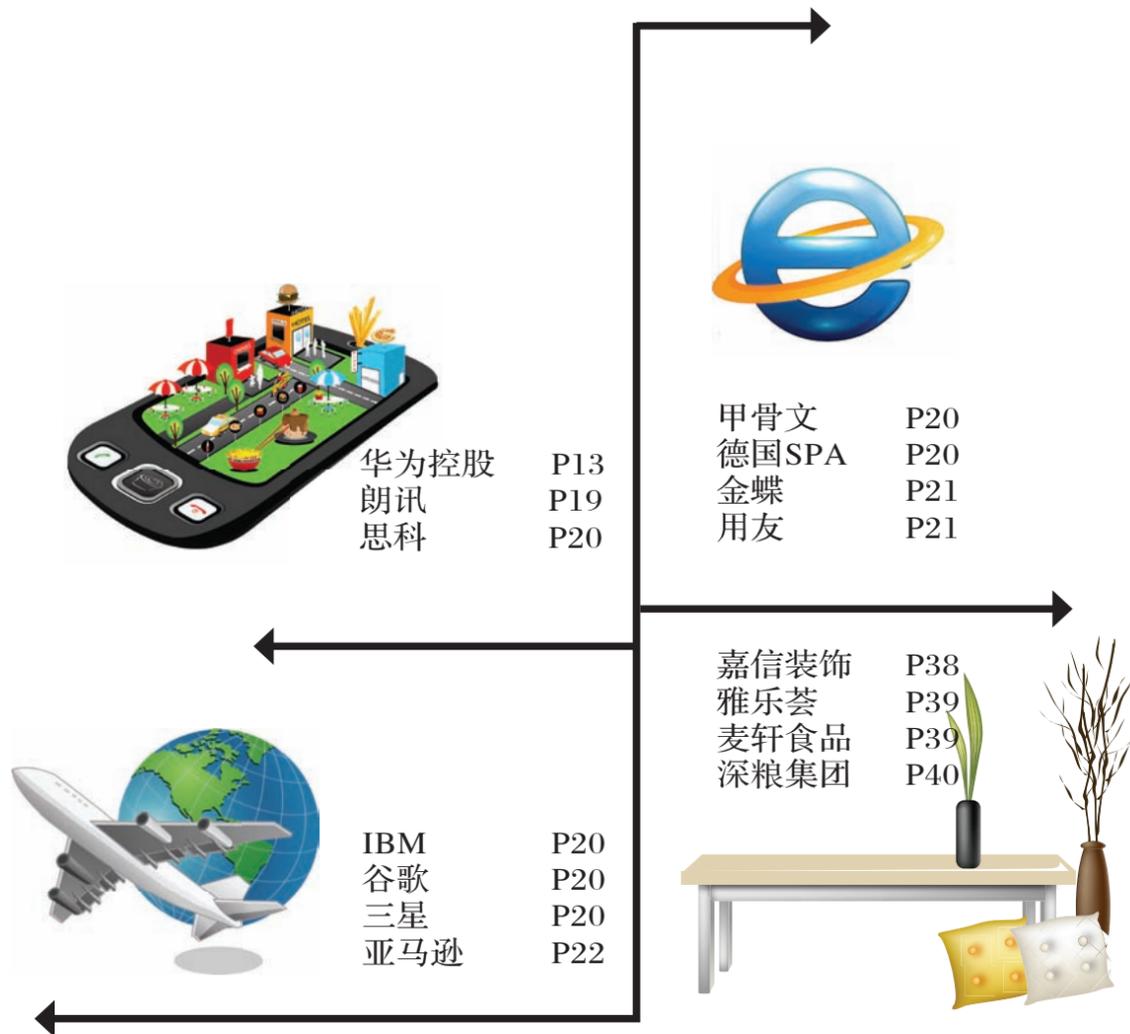
- 92 商会4.0联盟：助人者终自助

**深商动态**

- 94 深商动态



P  
93



Saul Singer  
索尔·辛格

Larry Williams  
拉里·威廉姆斯

Dan Waldschmidt  
丹·瓦尔施密特

海豚会演讲部

马丁·普林 (Martin Pring)、戴维·霍尔 (David Houle)、希拉·贝尔、赵小兰、卡莉·费奥莉娜、骆家辉等

想聆听他们的演讲吗? 我们帮您....

咨询电话

邓先生: 15000705127 万小姐: 17749715101

**Saul Singer (索尔·辛格)** 以及丹·塞诺是畅销书《创业的国度—以色列经济奇迹的启示》的作者。索尔·辛格曾是《耶路撒冷邮报》社论编辑和专栏作者。汤姆·布罗考称《创业的国度》这本书“对当前CEO来说, 是培养下一代商业领袖的宝典”。该书高居《纽约时报》和《华尔街日报》商业书籍畅销榜第五名, 且也登上了以色列、印度和新加坡的畅销书排行榜。

**Larry Williams (拉里·威廉姆斯)** 是威廉指标的创始人, 罗宾斯杯期货交易冠军赛的总冠军, 也是自20世纪60年代末期以来备受推崇的投资顾问。有关他的文章频频出现在《拜伦周刊》、《华尔街日报》、《福布斯》、《财富》和《幸福》等报刊上。他还多次在一些重要的电视专访中露面并任财经新闻网的特约撰稿人, 并经常在世界重要商品和金融论坛做讲座。畅销书代表作: 《选股的秘密》、《我怎样在商品交易中赚得一百万美元》

**Dan Waldschmidt (丹·瓦尔施密特)**, 极限长跑运动员, 国际知名的商业策略大师, 畅销书作家, 世界一流的销售导师。丹此生一直致力于挑战不可能完成的任务, 并且常常获得成功。丹是一个传统行规的颠覆者, 不愿意接受一成不变的业务模式。这使得他成为世界上最大的公司非传统但是异常高效的战略专家。畅销书代表作: 《尖峰对话》。

本期广告索引 广告专线: 0755-82537163-208

德誉集团 .....	COV.2 P1
兆邦金融 .....	P7
麦轩 .....	P23
万事利丝绸 .....	P31
怡亚通 .....	P57
金活医药集团 .....	P59
百丽雅 .....	P99
深粮贝格 .....	COV.3
周大生 .....	COV.4

COVER STORY

# 独家企划

COVER STORY

## 华为VS腾讯

未来30年, 谁将成深圳民营高科技企业之王?



1980年深圳特区成立, 36年弹指一挥间, 这是激情燃烧、飞速跨越的三十年, 创造了举世瞩目的“深圳速度”, 同时享有“设计之都”、“钢琴之城”、“创客之城”等美誉。

前30年间, 要问谁是深圳民营高科技企业之王, 无疑非华为莫属!

那么, 未来30年, 谁将成深圳民营高科技企业之王? 还是华为吗? 会不会是腾讯? 或者华大基因、大疆科技、比亚迪等其他后起之秀?

策划: 杨俊杰  
文字: 龚雄武  
数据: 华为、腾讯等公司年报



## 华为PK腾讯，谁才是深商未来的高科民企之王

文 / 龚雄武

未来30年，谁将成深圳民营高科技企业之王？有人说是华为或腾讯。这两者之间的比较成为近期微信圈的较热话题。说实话，对于这个预测式提问，任何一个答案都没人敢打包票，说不准是另一家更加生猛的黑马公司。但对两家进行单独的趋势比较，还是可行的，而且更重要的是——能从中挖掘能为我所用的商业智慧。

### 寻找评判标准

在比较之前，我们需要了解：2016谁是深商的民企之王？有

人说只能从万科、华为、腾讯中挑，有人说是最低调的世界500强正威国际，甚至还有人认为是垄断无人机市场而实现财富急速膨胀的大疆科技。

现在终于有了一个靠谱的说。2016年度《财富》世界500强排行榜于7月份正式揭晓。上榜的中国企业数量继续增加，达到了110家，其中深圳共有5家企业上榜，分别为中国平安、招商银行、华为、万科和正威国际。值得注意的是，中国平安首次跻身世界前50强，位居第41位，万科则成为此份榜单的新面孔，而排名第91位的华润，由于总部在香港，并未列为深圳企业。

既然是排行，就一定要比较，有比较就有比较的标准，标准不同，排序也不同。2016财富500强的排名标准很是简单粗暴——2015年营业收入。于是，2016深商5强新鲜出锅，排序如下：中国平安（1103.079亿美元，第41位）、华为控股（628.554亿美元，第129位）、招商银行（484.593亿美元，第189位）、正威国际（477.951亿美元，第190位）、万科（293.293亿美元，第365位）。

据公开资料显示，中国平安，1988年诞生于深圳蛇口，是中国第一家股份制保险企业。在此次排名中，其在市值、利润、销售收入和总资产等方面，均已超越了四大国有保险公司，成为中国第一大保险公司，同时也是国内排名最高的“非国企”企业。其营收水平不仅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。

华为则是100%由员工持有的民营企业，产品和解决方案已经应用于全球170多个国家，服务全球运营商50强中的45家及全球1/3的人口，是中国在世界上最知名有竞争力的民营企业之一。去年华为营收为628.554亿美元，稳坐世界通信领域第一把交椅。

据此来看，谁是2016深商民企之王？其答案似乎可以确定了——非华为，更非腾讯，而是中国平安。

但是我们不禁心生疑窦：只要营业收入高，就一定是最优质的企业之王吗？这是一个误区。以前看过一个笑话，有人很崇拜地问一个富人：您为什么能成为百万富翁？富人答：我从千万富翁变成了百万富翁。可见，即便是录得再高的营业收入，也不见得该企业一定是一家盈利的好公司。

同理，拥有高利润，就一定是一家好公司吗？也不一定。由于过度的外部投资和借债，而导致现金流断裂而折戟的优质企业，在现实中并不鲜见。

此外，由于被比较的企业，各自行业的相关性不大，要从中做出一个比较且还能让一干企业服气，实在有点困难。比如，平安集团和华为控股在各自领域均无人能与之比肩，这两者之间的比较，犹如比较茄子和豆角哪个更好吃一样，甚难。

谁才是深商民企的王者？对众多企业管理者而言，这种虚浮的名誉比较其实并没有意义，也不大会关心。但是他们一定会关心刚才提及的企业管理话题，也是企业主坐在一起经常讨论的问题——怎么样才算一家真正的好企业？评价企业价值高低的标准是什么？

根据教科书上的定义，企业的价值由两部分组成：一部分是产品市场的价值，另一部分是资本市场的价值。有企业家朋友说，这两个市场价值的组合就是企业的总利润。但另一企业家朋友说，总利润不仅包含产品市场的价值、资本市场的价值，

Links

### 财务术语解释

**股东权益**：即净资产。

**销售利润率（利润/销售收入）**：是企业最终的股东利润除以总的销售收入。

**资产周转率（销售收入/总资产）**：是企业实现的销售收入和产生销售收入的总资产之间的比值，影响着企业的管理水平和盈利模式。

**财务杠杆（总资产/净资产）**：是企业的总资产与股东权益的比值，能形象地表示出公司用多少股东权益撬动了公司的总资产。其中总资产包括股东权益和借款。

也包括企业投入的成本，因此企业价值应该是企业总的营业收入。还有人说，企业的价值是资产总额。以上，他们是站在不同角度，来理解了企业价值，当然都有失偏颇。

我国著名利润管理专家史永翔在其《向财务要利润》一书中认为，从企业家的角度来说，产品市场的价值和资本市场的价值整合在一起，就是股东回报率。企业的价值，应该是为股东创造最大的股东回报率（即ROE）。

对此问题，股神沃伦·巴菲特（Warren Buffett）认为，检验公司通过经营管理而获利的最重要的衡量指标，就是已投入股权资本的收益状况，而不是每股收益。一项成功的股票投资是取决于公司基本业务能否具备持续产生收益增长的获利能力，因为公司利润将会随着时间而不断增加，公司股价也会因反映公司内在价值的增加而持续上升，当中ROE便是一个不错的监察指标。在巴菲特的选股模型中，其中一项条件便是寻找平均ROE大于12%的公司。

巴菲特通过自己的伯克希尔·哈撒维公司（Berkshire Hathaway）将海量资金投向世界各个角落，投向能为他创造最大股东回报率、正在成为未来企业之王的潜力公司。在过去40年，一般美国公司的股东权益收益率是5%~10%，标普500的股东权益收益率在10%~15%，但巴菲特投资的公司，其股东回报率都在15%以上。

不计投资回报的投资者是瞎折腾，做企业甚至炒股炒楼也是如此。真正配冠之以“企业之王”的企业，除了较大的营业规

模，拥有高于行业平均水平的股东回报率也是一个基础条件。

因此，在未来30年，华为和腾讯谁将成深圳民营高科技企业之王？我们选择的评判标准就是他们近年的股东回报率。

### 什么是股东回报率？

股东回报率简称ROE，指股东利润与股东权益（即企业净资产）之间的比率，表现了股东投资的盈利水平、股东投资的价值、股东的投入产出比，同时也能评价企业管理层的表现——盈利能力、资产管理及财务控制。

一般而言，ROE越高越好，高于15%是属于理想，而大于20%则是属于优异水平。

史永翔认为，如果把经营企业比作开车，那么股东回报率便是车上的方向盘。要到达预定的目的地，就需要驾驶员在保证方向正确的基础上，控制好油门、刹车、离合器挂挡。企业主要运营好企业，也需要从市场（油门）、管理（离合器）、财务（刹车）这三个层面下功夫。

实际上，股东回报率的三要素正是销售利润率、资产周转率和财务杠杆，该三要素之积，即为公司的股东回报率。

需要说明的是，销售利润率与所处的行业、竞争性和市场总量有关。比如腾讯所代表的互联网公司，由于软件产品成本固定，但可复制性强，故只要运作良好，其销售利润率要远高于包括华为在内的制造型企业。制造型企业，在提升其产品销量的同时，其成本必然相应增加，和经营纯软件产品的互联网公司比利润率高低，肯定不占优势。

资产周转率是企业用了多少资产，产生了多少销售额，这与企业的管理水平和盈利模式息息相关。此外，并不是资产越多越好，关键是资产的利用情况如何，因此资产的周转率是越大越好。

财务杠杆是企业用多大的代价撬动了多大的总资产，比如通过借贷扩大经营规模或业务种类，从而获得更高的净利润。

史永翔强调，对于普通的企业来说，财务杠杆要建立在销售利润率和资产周转率的基础之上，必须谨慎使用。

### 华为与腾讯的ROE比较

公司出于品牌宣传的目的可能会说谎，但是数字不会说谎，即使数字说谎，通过对比也很容易揭穿其谎言。

为了弄明白，华为与腾讯，谁才是未来深圳高科技领域的民企之王，我们从各自公司尘封已久的历年年报中，找出了ROE三要素相关的数据，并得出了销售利润率、资产周转率、财务杠杆以及ROE的相关数字（如表1所示）。

**销售利润率PK，腾讯胜：**腾讯（均值34.9%）超华为（平均约8.61%）4倍。这个不需要过多解释，互联网公司与制造型企业的行业属性使然，在前文已经述及。

需要提及的是，2015年腾讯收入约1030亿元，华为营收3950亿元，从营收来看华为完胜，是腾讯的4倍。从净利润来看，去年华为净利润369亿元，腾讯利润为328.5亿元，华为小胜一筹。而且2016年腾讯利润极高，仅第二季度就取得了约114亿元利润的表现，而据华为上半年业绩透露，其利润率下降了6个点，所以2016年两者之间的净利润差距可能会进一步缩小，即使腾讯反超，人们也不会大惊小怪，这正是超高销售利润率的神奇之处。

**资产周转率PK，华为胜：**腾讯（均值0.5579）不及华为（均值1.0578）的1/2。从腾讯历年的数据来看，其资产周转率越来越低，从2008年的0.7259下降到2015年的0.3353。这对腾讯而言并非福音，数字暴露出其在管理及商业模式上可能存在一定的缺陷，但更有可能是腾讯多元化的战略投资，对归属集团公司的销售额并没有太大提升，从而拉低了这一指标。

刚才介绍过，资产周转率表示的是企业用多少资产，赚来了多少销售额。腾讯虽然拥有令人垂涎欲滴的超高销售利润率，利润也几乎与华为并驾齐驱，但为由于资产利用率低，其营收远低于华为。比如2015年，华为总资产3721.55亿元与腾讯的总资产3068.18亿元相差不太大，但由于在资产周转率方面，华为（1.0614）约是腾讯（0.3353）的3倍，相应地在销售收入上以4:1的成绩，华为占绝对上风。

因此，企业资产并不是越多越好，关键要看资产的利用情况如何。腾讯的资产周转率低于华为并不奇怪，华为近年崛起的消费者业务（即手机业务）突飞猛进，其资产周转率显然要高于腾讯的游戏业务，这是该比率差距产生的原因之一。

**财务杠杆PK，华为胜：**腾讯（均值1.745）低于华为（均值2.9755）。财务杠杆表示企业用多大的净资产撬动了多大的总资产，而总资产减去负债（包括借款、未分配利润等）即为净资产。因此，财务杠杆的比率反映的是企业负债经营、加速扩张的程度，在撬动资产总规模的同时，也撬动了利润规模。

华为的财务杠杆率常年控制在3.0左右，而腾讯则呈现出递增态势，平均值约1.8，2015年达到2.5561的历史新高，但仍低于华为的3.1255。这意味着，华为净资产的利用率更高。

2015年，腾讯、华为的净资产、总资产相当接近，且在净资产一栏，腾讯首次胜出。净资产意味着企业的真实家底。早在2006年，华为净资产便达到208.46亿元，同年的腾讯仅仅37.18亿元，但仅仅11年之后，腾讯便以1200.35亿元反超华为（1190.69

表1 腾讯、华为的ROE对比

腾讯	ROE (%)	销售利润率 (利润/销售收入)	资产周转率 (销售收入/总资产)	财务杠杆 (总资产/净资产)	主营净利润	销售收入	总资产	净资产
2015	23.99800058	28.00423865	0.335257384	2.556071146	28806	102863	306818	120035
2014	29.75766438	30.16520549	0.461142984	2.139227376	23810	78932	171166	80013
2013	26.75295539	25.64985026	0.563593976	1.850634222	15502	60437	107235	57945
2012	30.82964102	29.0061394	0.583260089	1.822284908	12731.871	43893.711	75255.811	41297.5
2011	35.84578393	35.80522607	0.501652857	1.995668362	10203.083	28496.072	56804.365	28463.83
2010	37.01633271	40.99364905	0.548310591	1.646835333	8053.625	19646.031	35830.114	21756.95
2009	42.33396368	41.44423294	0.710620758	1.437430769	5155.646	12439.96	17505.765	12178.51
2008	39.66110738	38.920398	0.725940097	1.403740333	2784.577	7154.544	9855.557	7020.926
2007	30.24815903	41.03741426	0.547018012	1.347464502	1568.008	3820.923	6985.004	5183.813
2006	28.61403492	37.98687421	0.602171303	1.250908344	1063.8	2800.441	4650.572	3717.756
华为	ROE (%)	销售利润率 (利润/销售收入)	资产周转率 (销售收入/总资产)	财务杠杆 (总资产/净资产)	主营净利润	销售收入	总资产	净资产
2015	30.99883261	9.344090894	1.061409896	3.125540653	36,910	395,009	372,155	119,069
2014	27.87018053	9.669080525	0.930348997	3.098194729	27,866	288,197	309,773	99,985
2013	24.34678784	8.786946972	0.979245445	2.829515684	21,003	239,025	244,091	86,266
2012	20.82533589	7.095432293	0.985896449	2.977020687	15,624	220,198	223,348	75,024
2011	17.59829679	5.715224416	1.051999237	2.926994625	11,655	203,929	193,849	66,228
2010	42.99831677	12.82941634	1.151298487	2.911096632	23,757	185,176	160,841	55,251
2009	42.18764429	12.25957507	1.067352653	3.224051159	18,274	149,059	139,653	43,316
2008	20.95370321	6.267519586	1.059007104	3.156939179	7,848	125,217	118,240	37,454
2007	25.16648908	8.058256568	1.157083112	2.69908764	7,558	93,792	81,059	30,032
2006	19.18353641	6.025766594	1.134425053	2.806341744	3,999	66,365	58,501	20,846

数据来源：腾讯及华为的年报，单位：百万元（ROE根据年报披露数据计算，腾讯主营净利润以其年报中“股东应占盈利”计算）

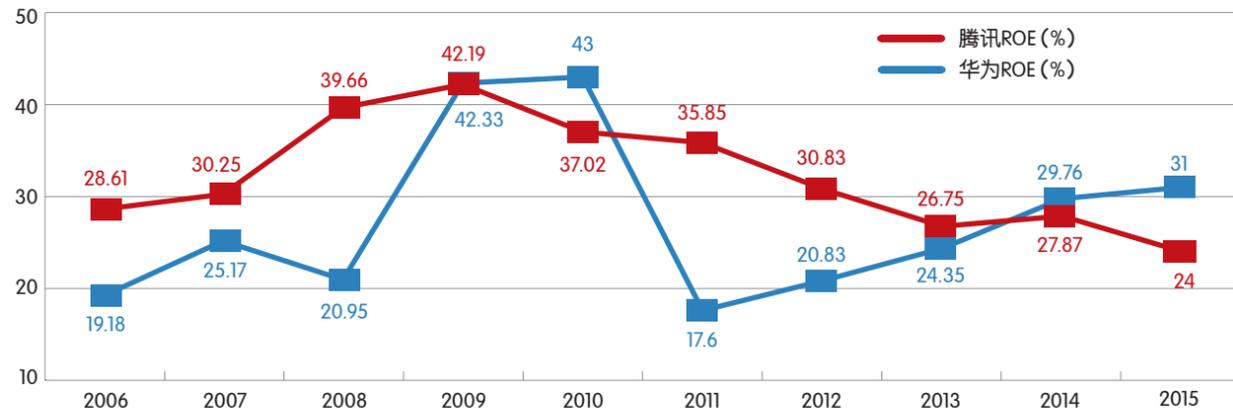
亿元)。华为与腾讯在这10年期间的净资产平均复合增长率分别是0.19、0.42。

由于华为是员工持股，而腾讯则是上市公司，两者每年都会吸纳不同的股东，净资产的变动除了与企业盈利情况有关之

外，还与新股东的净资产投入有关系。因此，不能完全从腾讯的净资产增长率来进行优劣评判。

在以上ROE三要素的PK中，尽管华为胜多败少，腾讯胜少败多，用体育竞技中的回合制来论胜负，华为显然已然胜出。但

表2 腾讯与华为的ROE对比(2006-2015)



在实际情况中，需要衡量三者的综合得分来确定谁是王者，也就是必须要进行股东回报率的PK。

ROE表示股东的投入产出比。在近10年中，华为的股东回报率仅在2010年、2015年，超过腾讯，其他年份几乎都是与腾讯差距较大（如表2所示）。以10年间两者的ROE平均值来看，腾讯32.51%，华为27.21%。

因此，在最终的股东回报率PK中，腾讯胜。

### 不能避开的市值PK

华为是一家员工持股的非上市高科技企业，而腾讯则是一家在香港联交所上市的互联网公司。刚才我们更多的是从公司经营层面来比较，但是还不够全面，还需要从市值进行比较。

为什么要比较市值？被称为“硅谷钢铁侠”的马斯克(Elon Musk)给了答案。特斯拉(Tesla)最近公布了本年度二季度财报，其净亏损扩大至2.93亿美元，这也是特斯拉连续13个季度亏损。也就是说从2010年6月上市以来，整整六年特斯拉从来没有出现过盈利。我们不禁想问，特斯拉是一家垃圾公司吗？

“Who cares?” 马斯克明确表示，“特斯拉现阶段的模式就是烧钱，烧钱，烧钱！盈利与我无关。”即便如此，特斯拉10月份市值仍然在300亿美元的高位徘徊。

市值PK，华为与腾讯谁的市值更高？按照腾讯2016年10月12日的股价计算，总市值约2990亿美元，早已超越中国移动（约2884亿美元），成为亚洲市值最高的企业。

市值是公开股票市场上的价值，非上市公司则没有“市值”一说，只有投资人对其“估值”。对非上市公司的估值方法有多种，通常情况下用同行业同规模已上市公司的市值来估

值。对于没有上市，也无上市计划的华为，我们参考了其竞争对手思科和三星电子的市值，目前思科市值1556亿美元，三星电子市值2200亿美元左右，因此华为的估值按两者之和来算，应大于腾讯。

但是，这只是理论上的比较。从现实上来看，腾讯的是市值可以分分钟变现，因为有变现的市场。但华为却空有估值。因此，从市值PK上，腾讯胜出。

另外，有研究人士表示，BAT已经买断了中国大半个互联网。尤其是腾讯眼花缭乱的投资版图和一连串长长的数字，让人们惊觉：美国华尔街的投资沃土在中国生根发芽了。

从前文腾讯的销售利润率来看，腾讯所投资的企业，并没有为其带来可观的营业利润。从2015年，腾讯的投资项目来看，它一方面围绕社交SNS、游戏、泛文娱、O2O等加强优势业务；另一方面在金融、电商、医疗健康等领域继续加大投资；在国际化和海外策略上，尤其是在游戏出海等方面，腾讯的步子比阿里迈得更大。由此可见，腾讯投资的也大多是互联网公司，有些甚至像马斯克的特斯拉一样，不赚盈利，只赚市值。比如腾讯参投的滴滴出行，有媒体爆料其在2015年至少亏损了100亿美元，但其市值已经飙升至1700亿元。

作为投资者，其投资的退出通道往往便是股市，广大股民就是买单者，有些投资收益高得超乎想象。难怪美的创始人何享健在其掌管美的的后期，调整了战略方向：“我要否定自己，去变革！我们要从做产品到做企业，从做企业到做资本。”其独子何剑锋也专注于资本运作，将美的交给外人打理。

因此，腾讯现有的产品收益相比其潜在的市值收入，可能只是冰山一角。这让世界财富五百强排名第129位的华为控股情

何以堪？

### 整合者腾讯，创新者华为，后者更令人尊敬

虽然是财富的数字PK上，腾讯胜华为败，但即便再过30年，华为也更能赢得尊重。

腾讯、华为均是深圳市土生土长的企业巨无霸，在科技领域独霸一方。比如腾讯是仅次于facebook的社交网络公司，也是世界最大的游戏公司；华为，世界第三大手机终端设备制造商，世界最大的电信设备制造商。

在他们功成名就之前，同样都做过知耻忍辱、负重前行的“丑小鸭”。

近期热文《一个基层员工对任正非的独白——我在华为20年》（作者：潘少钦）描述了当时的华为：

在九十年代中后期，华为虽然已经是深圳第一大高科技企业，但名声显然和现在无法相比。当时国内电信界的主流是朗讯、北电等国际大牌厂商。那个时候，朗讯和北电的在人们心目中的地位基本上和Google、苹果类似，绝对的超级偶像派。“朗讯的创造力，通讯的源动力”，就是当时朗讯的口号，也是现实的写照。

当时，华为的交换机在处于农村包围城市的过程中，和盘踞在大中城市的朗讯、北电碰撞还不太多，但我们所做的排队机，都在大城市用，就先一步和朗讯、北电竞争起来。说句实话，那个时候，我们就好像感觉自己是横店的群众演员路人甲，突然被要求和刘德华上岗去竞争男主角，完全没有信心。

总体上，我们沿着两条道路去做，一条道路是研发，我们快速学习先进对手，然后加上自己的理解，增强中国客户需要的特性，力争比对手好用。另外一条道路是市场，我们大胆推出各种理念，什么无代演进、万年长青等，搞得好像华为不是第一，别人都不好意思。按老板话来说，我们就是先打肿脸充胖子，让别人觉得我们胖、有实力，敢于买我们东西，等卖等多了，自然也就成了胖子。

真和对手干上了，我们发现偶像派也就是外表光鲜，漏洞还是不少的，一开始输多赢少，慢慢输赢各半，最后是赢多输少，信心越来越强，原来毛主席所说的“敌人都是纸老虎”是有道理的。比如说，朗讯、北电的产品看起来是高大上，但其用户手册和操作界面只有英文版，操作还是Unix的命令行，对管理人员基本没有任何报表支持（按四川某寻呼台女台长的话，这些国外公司就提供了一个裸体产品），服务也一般般，而我们的产品稳定可靠，全中文图形界面，操作简单快捷，给管理人员的报表也多，我们的贴身服务好，真正懂行的人士就越来越多选择我们了。

事实证明，路人甲通过努力，也是能战胜心不在焉的刘德华。通过我们的竞争，朗讯和北电逐渐衰败了，然后，就没有然后了，因为他们被兼并了，不存在了。

通过路人甲战胜刘德华的，除了华为，还有腾讯。

腾讯的两大杀手锏，一是QQ，二是微信。众所周知，张小龙团队打造了微信，且不说国外的，就是在国内，也不是首创。比如小米“米聊”就比微信早推出几个月。但据腾讯的数据，微信在不到两年的时间里积累了2亿用户，其中主要是中国用户，也同时是QQ的死忠。

相比LINE、Whatsapp、Google Hangout等同类软件，微信的二次创新能力是十分突出的。比如其朋友圈的功能，这也不是原创的理念，但是微信是其中最成功的私密社交平台。再比如微信的游戏中心，也非原创，小米、谷歌等公司都有做，却都做不好，但微信的切入点很独到，成绩斐然。

当然，借助QQ的既有管道，也是微信能快速霸占手机的绝对因素之一。如果让奇虎360、小米、QQ推同一产品，本身作为社交软件身份的QQ排第一自然当仁不让。

想当初，QQ也是依靠国外ICQ在国内的流行而发展起来的。但是，模仿者并非QQ一家，重要的竞争对手就是UC，但QQ占尽先机。如果ICQ能够在国内设立公司，并进行本土化创新，那就没有QQ什么事了。如果朗讯的本地化服务做好了，也就没华为什么事了。在即时聊天工具领域，后来者UC为了获取用户，与各地网吧联盟打得火热，人们互换UC号，也成为一时风气。当腾讯的使用体验以及自身的推广公关也没落下，一举成为除手机号之外最重要的“国民工具”。这时，也就没ICQ什么事了。

在华为腾讯立稳根基之后，战略方向决定了企业的成长轨迹。腾讯立足社交通讯优势，致力于“劳动关系”的创新，即尽整合资源之能事。包括一系列的投资活动、用互联网+改造传统行业等。而华为则利用其1万名博士、几十名俄罗斯数学家组成十几万的高科技人才队伍，致力于“生产工具”的创新，比如4G/5G技术、海思芯片、华为手机、服务器、电信交换机等等。

华为研发经费在2014年是400亿元，2015年500亿元，最近十年累计投入已经达到1900亿元，而获得的专利发明数量已居世界前列。而中国的企业以短平快著称，不注重研发。华为用今天的成就证明了，只有静下心来做研发，企业才有长远前途！

此外，华为利用晋商的“身股制”，开创了一个“虚拟持股”的新词，任正非也表示，华为的核心价值就源于这一制度。可以说，任正非、何享健都是权利分配的专家，从而培养了国内真正意义上的职业经理人团队。

华为、腾讯，都在用创新引领社会进步！[阅读原文](#)

## 未来30年,谁将成深圳的“巨头鲸”?

对于未来产业的企业来说,有很多不确定性,也有希望成为未来的企业之王,比如做超材料的深圳光启,做新型碳纳米材料—石墨烯的深圳贝特瑞公司,以及要做“生命时代的先行者”的华大基因公司等等。就理论上而言,这些市场都是万亿级的超级市场,但是因为是不确定的未来产业,其经济体量还有待市场和时间的验证。

■ 文 / 龚雄武

俗语说:三十年河东,三十年河西。前30年,要问谁是深圳民营高科技企业之王,无疑非华为莫属!那么,未来30年呢?谁将成深圳民营高科技企业之王?还是华为吗?会不会是腾讯?或者其他后起之秀?

从股东回报率和净资产的规模及其复合增长率来看,2015年腾讯首次超越华为,跃居深圳民营高科技企业的第一名。但一次超越不等于次次超越,华为还有机会翻盘,其他企业也有机会。

### 寻找未来“巨头鲸”

只有大海才能养活巨头鲸,也只有大行业才能孕育像腾讯、华为这样的大企业。未来30年,究竟谁会摘得这一桂冠?答案也只能从这些大行业中寻找。

5月26日,《福布斯》杂志发布了2016全球上市公司2000强榜单,评选采取综合考量体系,主要根据营业收入、利润、资产及公司市值等指标评选出全球最有实力的上市公司。其中科技领域排名前15的俱是威震江湖的“巨头鲸”,分别是苹果、三星、微软、谷歌、IBM、英特尔、思科、甲骨文、富士康、台积电、惠普、高通、阿里巴巴、德国SAP、脸书(见下页表格)。

腾讯大概排名第17~18名,因为在Facebook和腾讯中间有索尼、3M等强手。Facebook与腾讯是全球网络社交领域的冠军和榜眼,从两家2015年的销售额、利润、总资产来看相当接近,在企业利润这一块,腾讯甚至多出9亿美元。但是,市值1975亿美元的腾讯远不如3148亿美元的Facebook。

华为没有上市,并未出现在榜单中,但根据其2015年年报披露的财务数据(销售额608亿美元、利润71亿美元、总资产573亿美元),根据福布斯的算法,应排在富士康(销售额1412亿美元、利润46亿美元、总资产703亿美元)之后,取代中国台湾的台积电(销售额257亿美元、利润91亿美元、总资产1256亿美元),

排名第10位。

思科是华为的老对手,在今年的排名中,以销售额496亿美元、利润103亿元、总资产1126亿美元,排名第7。2015年,尽管华为以628.554亿美元的总营收,傲视群雄,稳稳当地坐上了世界通信领域总营收的第一把交椅,但从利润、总资产来看,华为远远落后。如果减去华为在手机领域的营收,及设备相对的低价,华为在ROE这块要远低于思科。因此,我们可以发现,尽管华为占领了最大的市场份额,但是都是中低端的市场,中高端市场仍然被思科雄踞。华为年报上对此也有提及,利润丰厚的欧美市场正是华为现在梦寐以求的市场。

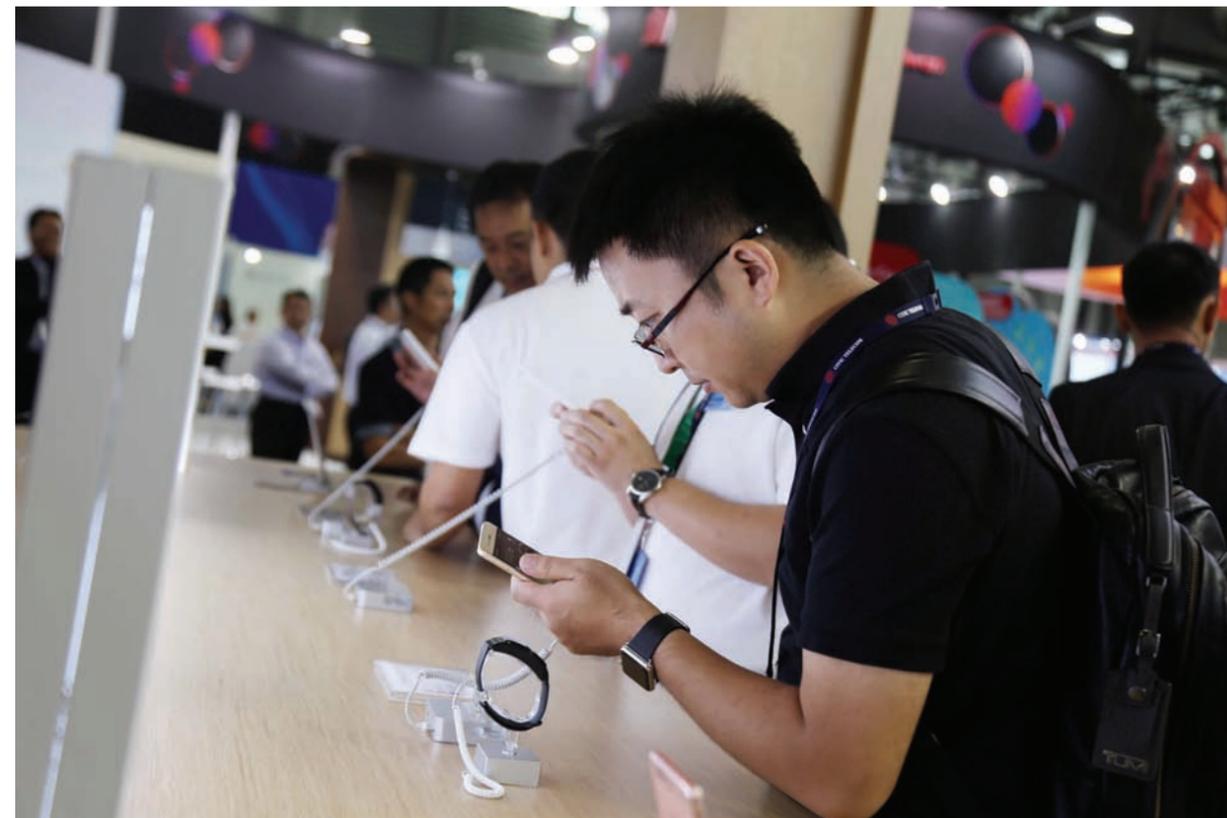
腾讯所在的网络社交,以及华为所在的信息通讯领域,均是能养得起巨头鲸的大行业。除了腾讯、华为之外,还有哪些深圳企业有望在未来30年进入这个榜单?先看看一些目前很大,有成为巨头鲸——国际科技巨头潜质的深圳企业有哪些。

### 除了腾讯、华为,才可能成为深圳未来的巨头鲸?

2015年12月8日,深圳市对外印发了《中国制造2025》深圳行动计划,这是深圳市为了前瞻性布局深圳市的战略性新兴产业以及未来产业,包括海洋、航空航天、生命健康、机器人、可穿戴设备和智能装备等,而制定的一系列纲领性文件和政策措施。

目前,深圳在部分高端制造业细分领域形成了一批国内领先的优势企业,引领了产业集聚发展。华为、中兴等企业领军通讯设备产业发展,华星光电、康佳、创维等企业领跑数字视听产业,腾讯、金蝶等企业领衔互联网及软件产业,迈瑞、三九、海普瑞、华大基因等企业领头生物医药产业,中广核、比亚迪、中金岭南、贝特瑞、深圳光启等企业引领新能源及新材料产业,百丽、周大福等企业带动传统优势产业优化升级,富士康等企业成为全球高端制造及服务提供商。

这些被政府“点名”的企业都是深商的骄傲,从当今国内来



看也都是当红炸子鸡。按照高科技、民营企业的关键字来筛选,再按照入围全球高科技15强涉及的行业类别来剔除,所剩无几。

在企业应用软件领域,诞生了德国SAP,甲骨文也有涉及,在国内知名度最高的便是金蝶和用友。作为深圳企业的金蝶,想要在未来30年内甩开用友,赶超SAP、甲骨文似乎目前还看不到希望。创维是数字视听产业领域的优势企业,但与TCL、三星尚有差距,能够赶超三星电子的家电部门或LCD部门一样的经济体量也足欣慰

从当今15强涉及的行业来看,未来30年,有机会成为巨头鲸的深商高科民企非华为、腾讯莫属。

但是对于未来产业的企业来说,有很多不确定性,也有希望成为未来的企业之王,比如做超材料的深圳光启,做新型碳纳米材料——石墨烯的深圳贝特瑞公司,以及要做“生命时代的先行者”的华大基因公司等等。就理论上而言,这些市场都是万亿级的超级市场,但是因为是不确定的未来产业,其经济体量还有待市场和时间的验证。

我们将这些未来型企业统称为“小星星”。从现有的“大星星”——IBM、谷歌、甲骨文、惠普、三星,甚至华为、腾讯来讲,现在都不是单一企业,而是已成为企业系的平台型企业,其经济体量与一个中小型国家不相上下。这些小星星要成长为大星星,30年还太短。除非像苹果、微软一样,其产品在某一大行业持续实现全球性垄断性。如若不然,如何能与腾讯、华为相提

并论?

所以,我们更相信,未来30年,深圳高科民企之王,只能从华为、腾讯中选择,中签几率高达50%,另外50%交给不可预知的未来。

### 华为瓶颈VS腾讯机遇

从巨头鲸现在霸占的行业来看,华为与腾讯之间,能够缩小与对手的差距甚至实现反超的,我们从数据分析来看,腾讯战胜Facebook的可以说并非易事。腾讯霸占中国13亿网民的市场,在国际市场并不受限制,随着中国的影响力在世界范围不断加强,抢国际用户的几率非常高。而由于出于国家信息安全的角度,Facebook并没能在中国开展业务,虽然扎克伯格一直强调,连接整个世界不能缺少中国的13亿人口,可以肯定的是,Facebook一定有进入中国市场的计划,只是还没有做好准备。不过,也有消息人士说,Facebook进入中国还面临一些限制,时间点并不会特别快。

从公司内部层面来看,腾讯的未来也非常值得期待:首先,QQ时代靠游戏壮大,现在又加上微信,而微信生态更加可怕,将会带来更多业务机会,包括金融、智能硬件、电商等,比如腾讯的微粒贷、微信支付已经显出了不可限量的发展机遇;其次,腾讯现在全世界在投资,进入各种新领域,一个数量庞大的巨

如果减去华为在手机领域的营收,以及相对的低价,华为在ROE这块要远低于思科。

2016年全球最大的15家科技公司（单位：亿美元）

序号	公司	全球排名	国家	销售额	利润	总资产	市值	主营业务
1	苹果	8	美国	2333	537	2933	5860	电子科技产品
2	三星电子	18	韩国	1773	165	2065	1616	消费型电子、DRAM与NAND Flash, 单片机和微处理器、无线通信芯片与晶圆代工
3	微软	23	美国	866	102	1819	4070	电脑软件
4	谷歌	27	美国	772	170	1497	5001	互联网搜索、云计算、广告技术, 开发并提供大量基于互联网的产品与服务, 操作系统
5	IBM	41	美国	808	129	1189	1427	信息技术和业务解决方案
6	英特尔	60	美国	563	115	1055	1493	CPU处理器
7	思科	63	美国	496	103	1126	1417	路由器、交换机、IOS软件
8	甲骨文	82	美国	372	88	1049	1689	服务器及工具、企业应用软件、Oracle数据库
9	富士康	117	中国台湾	1412	46	703	392	代加工
10	台积电	137	中国台湾	257	91	505	1256	晶圆代工
11	惠普	166	美国	518	25	774	300	打印机、数码影像、软件、计算机与资讯服务
12	高通	169	美国	226	49	501	773	移动处理器
13	阿里巴巴	174	中国	150	110	562	2007	网络零售平台
14	SAP	179	德国	232	36	489	984	企业应用软件
15	脸书	188	美国	179	37	494	3148	网络社交
17-18	腾讯	201	中国	163	46	472	1975	网络社交
	华为		中国	608	71	573		路由器、交换机、手机、海思芯片

数据来源：福布斯2016全球上市公司2000强、华为年报

头鲸群正在形成；最后，公司创始人是1971年出生的马化腾，拥有稳定高效的管理团队、董事会，短期内非常稳妥。

相比腾讯，华为的处境可谓岌岌可危，手机业务有苹果、三星挡路，信息通讯设备有思科在前，作为未来产业的5G通讯，更是有高通这座大山，而自有的海思芯片也有英特尔等传统强敌，大数据业务也是有IBM、谷歌、三星、亚马逊等对手。

这从侧面说明，华为这家公司是一家伟大的公司，其最值得尊敬的地方，就在于出生于草莽却能在顶尖科技领域硬生生抢占了一片属于自己的市场。而且，现在华为还在继续成长，原来跑龙套的路人甲已经让一明星陷入恐慌。

但是现在的华为不得不面对自身的重大瓶颈：首先是，华

为创始人——1944年出生的任正非年事渐高，如果失去任正非，华为的发展还灵吗？会不会陨落？其次是接班人危机，这或是华为最大的危机；再次是业务危机，比如运营商业已经接近天花板，企业业务发展缓慢，终端业务发展很快但竞争激烈；最后是由于业务不同造成文化和管理的差异，面临业务分拆的挑战。

未来30年，谁将成为深圳高科民企之王？综上所述之原因，我们在最后的猜牌游戏中，决定将宝押给腾讯。其实，届时的真实答案不管是谁并不重要，腾讯、华为都将成为一个当代传奇，但也会成为历史中一个传说，因为下一个未知的科技时代正在悄然来临。 [深闻]



# 新港式 酥皮老婆饼



酥在口 爱在心



## 安峦公馆介绍

**安** 峦公馆位于香蜜湖安托山区域，地铁2号线7号线安托山站出口，东临香蜜湖，西接华侨城，横贯深圳中心，位于深圳豪宅带中心区位，香蜜湖豪宅带众所周知，作为深圳豪宅首善之地，经过十几年的发展沉淀，这里不仅有极为醇厚的人文底蕴和自然生态，更是时间沉淀下纯粹而尊贵的豪宅区，周边豪宅林立，如香蜜湖一号、中旅国际公馆，香域中央花园等豪宅群。

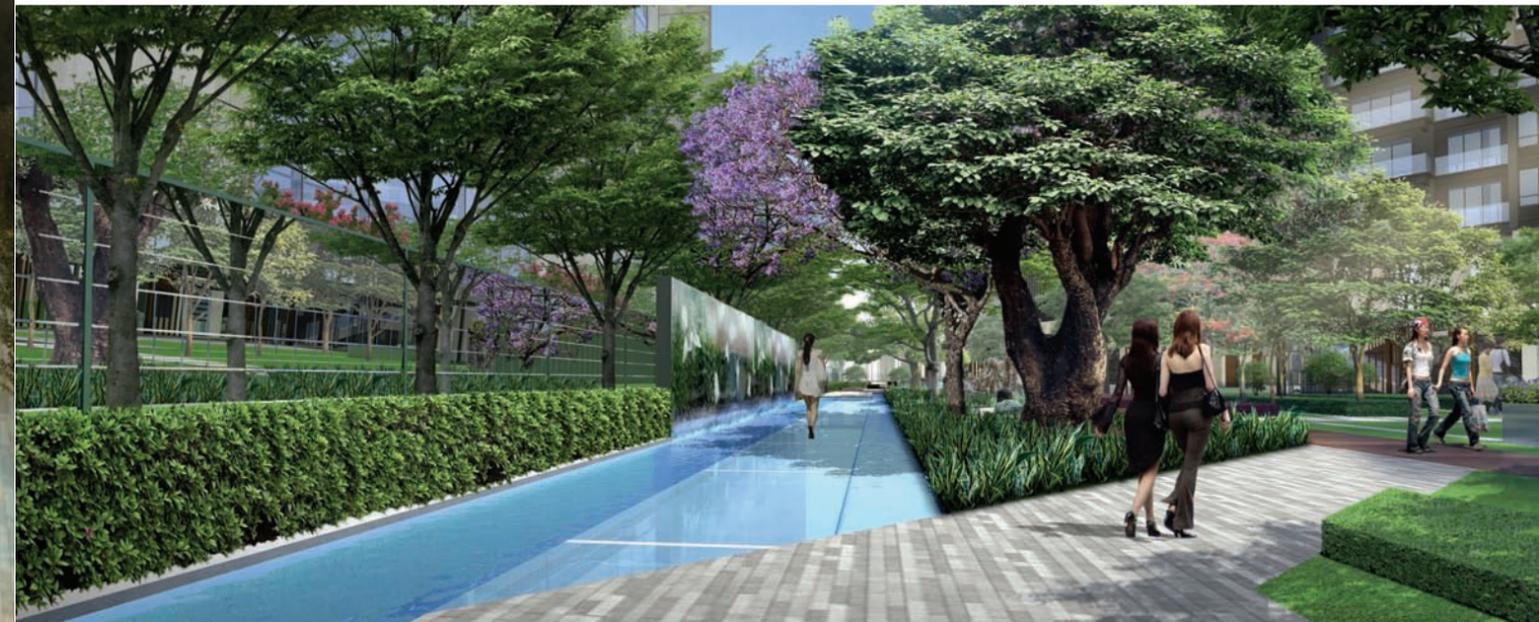
安托山区域，政府已经通过的法定规划《深圳市福田安托山地区法定图则》将片区定位为“市级生态廊道、生活休闲商业发展轴”，未来安托山片区将与华侨城地区和园博园地区形成深圳的文化三角核心区，接通塘朗山和深圳湾，形成“上山通海”的文化轴线，打造成为深圳最大的人文创意高地，未来深圳的人文中心。

安峦公馆紧邻侨香三路、侨香四路，纵向有香蜜湖路、香梅路、农园路、农林路、新洲路、侨城东路六条主干道遍布，横向深南大道、北环大道、侨香路、红荔西路4条主干道贯穿；区域内交通纵横交错，进退自如；项目5分钟直达福田CBD与华侨城，各大快速高速路网通达全市，这就是住在城市中心区的

优势与便利。

安峦公馆北靠塘朗山，南瞰园博园，拥有120万平方米的香蜜湖碧波，俯视60万平方米安托山博物馆公园，拥43万平方米的香蜜公园、30万平方米高尔夫绿茵，与塘朗山、福田儿童乐园和园博园同一条轴线上，形成了庞大而独特的城市、自然双景观系统，景观远远高于其他片区；其中项目紧邻的安托山这一个整个片区，已经规划为规模达57公顷的安托山博物馆公园，规划了近30个博物馆群，为有“城市中心绿肺”之称的香蜜湖再添新绿。

安峦公馆占地约1.4万平方米，容积率3.8，总建筑面积约8.2万平方米，是集人文阔宅、奢想LOFT公寓、稀缺空中别院及商业于一体的高尚人文社区。其中，住宅由两栋百米塔楼组成，共规划264套125-165平米高拓人文阔宅，层高3.15米，由相关著名室内设计大师梁景华倾力打造奢华精装交楼标准。项目园林由贝森豪斯团队打造艺术人文立体景观，户型设计做到四面观景，山、海、园、城景致尽揽，真正做到将城市、自然与生活巧妙融合。





# COVER. PEOPLE

标杆人物

## 刘志雄： 进军万亿级“智慧生活” 产业领域

白手起家，20年做成中国民营企业制造业500强，在产业急剧变革的未来，他还能持续传奇吗？

■ 文 / 左前锋

与华为、腾讯等高科技企业的高曝光率不同，三诺作为一家以智慧生活为核心的生态型平台集团，是一个隐形的冠军：2016年G20各国元首使用耳机是三诺研制出品的；全球每十台多媒体音频产品就有一台是三诺智造；三诺还是第一家在韩国上市的外国公司，改变了韩国的证券史；三诺因设计创新驱动，历年来获得了国家创新型试点企业、亚洲品牌500强等荣誉。未来五年，三诺预计每年增长30%~50%，到2020年营收将达到500亿！而让人意想不到的，三诺集团创始人刘志雄完全是白手起家。

2016年11月3日，作为深圳仅有的15家企业之一，三诺集团获得了深圳市委书记马兴瑞、市长许勤亲自颁发的2016年中国民营企业制造业500强牌匾。然而，这并不是三诺首次因表现突出而获得此类殊荣。

早在2015年初，广东省科技创新大会于深圳召开，华为、大疆、光启、三诺这仅有的四家公司就作为创新标杆企业，迎来了中央政治局委员、广东省委书记胡春华，省长朱小丹所带领的省、市各级领导一行一百多人的考察、指导。从那时起，低调创新的三诺开始逐渐为大众所熟知。

### 志比鸿鹄

刘志雄出生于广东潮州。1989年，年仅17岁的刘志雄因家道中落，没钱缴学费而辍学，带着东拼西凑的100多元钱，来到了完全陌生的深圳打工，希望赚够学费再回家读书，完成学业。很快他因从小苦练毛笔字，凭借写得一手好字，在一家日港合资企业找到一份文字工作，并因做事勤快认真，赢得公司上下赞誉。但是他并不认为这将是今后所谓的“职业生涯”，流自己的汗，走自己的路。他相信青春的价值，绝不仅是换取每月几百块的工资，悠闲平淡地生活。

一天，刘志雄路过公司的模具车间时，眼前一亮，他对设计精巧、技术精湛的模具产生了浓厚兴趣。模具是产品之母，是值得学习的真本领，也正是刘志雄志趣所在。随后他做出了一个选择：到工厂去当学徒，甚至开始都不要工钱。从宽敞明亮的写字楼到噪音刺耳、油迹斑斑的工厂，学徒的日子很艰难，每天工作十四五个小时，所有师傅的杂活、粗活都交给他做。但是，刘志雄以“宝剑锋自

磨砺出，梅花香自苦寒来”自励。没多久，刘志雄就把厂里的几个师傅的手艺都学到了手。七八个月后，由于这个模具厂搬迁，刘志雄来到深圳另一家私营模具厂，仅用几年时间，从学徒到技工师傅、组长、主管、经理。正是这段经历，让刘志雄养成了模具技工特有的严谨、精细和缜密的性格，这种性格也成为他之后严格要求自己的工作精神和行为准则。

1995年8月，他终于有了自己的工厂，取名“迅鸿达”，意在“迅速飞翔的鸿鹄，到达辉煌的彼岸”，为多家全球知名音响品牌做模具加工。偶然间，刘志雄看到北京中关村国产电脑音响，他的第一感觉是：不黑即白，粗糙简陋，太难看。一个大胆的想法开始在他脑中发热：我来做多媒体音箱，款式工艺一定比别人做得好，我要做自己的品牌。刘志雄拿起笔，然而他的第一个草图不是产品模型，而是一个叫做“三诺”的中英文商标。刘志雄认为，企业家不是一个利己的赚钱机器，他首先要明确自己的社会责任及使命，我要给社会一个承诺，这就是“品质·服务·价值”，意味“追求卓越品质，提供完美服务，创造超凡价值”三个方面的承诺，刘志雄认为创造的产品一定要物有所值，他为公司定下“你的期待，我的承诺”的经营理念，意思是不仅要满足客户的需求，而是一定要提供超出客户期望的产品和服务，将其作为企业努力的目标和追求。就这样，“迅鸿达”公司更名为“三诺”，并从模具配套加工转做音响产品，正式推出自主品牌及自主知识产权的多款多媒体音响。

1998年10月，三诺启动“中国声”行动，这场音响界的革命，在全国随即掀了一股“三诺潮”稳占国内多媒体音箱市场份额第一。自此，刘志雄创立了自己的品牌，一个壮志踌躇的年轻人的梦想开始扬帆起航。

### 差异化设计创新之路

创业之初，刘志雄就深刻认识到：三诺在资金、规模、研发、人才等方面很难与大企业匹敌，要想良好运营、快速发展、只能“智取”——必须形成自己的核心竞争力，要走差异化设计创新之路。

尤其让业界惊叹的是，三诺的工业设计能力。刘志雄一直高度重视自主创新与工业设计，不仅成立了专业化的工业设计公司麦锡，举办国内规模最大的“三诺杯”中国工业设计大赛，而且于2008年，



发起成立了深圳市工业设计行业协会，并出任会长单位，承办了中国深圳（国际）工业设计节，现已成为国际化程度最高、影响力最深的工业设计行业协会。三诺的工业设计中心，位列全球设计机构第13名。三诺通过从差异化工业设计中寻找突破，以多媒体音频产业为起点，拓展至IT周边产品领域，最后发展到产业横跨影音娱乐、信息科技和智慧家庭三大领域，成长为一家以“智慧生活”为核心的整体解决方案提供商。

创业十年后，2007年8月17日，“三诺”成为中国第一家在韩国证券市场上市的企业，也是韩国历史上第一家在韩国上市的外国企业，实现韩国证券无外国企业上市的历史突破，也创造了连续12天每天15%涨停的新记录。在刘志雄看来，三诺的企业上市不只是为了简单融资，更是看到通过韩国上市，可以利用这一平台，将韩国设计资源引入中国进行吸收发扬，创造两国在制造、市场、技术方面更多的合作。

随着2007年上市之后，“三诺”加快了国际化拓展的步伐，先后收购一些港资、台资企业，业务扩充到IT外设、个人娱乐产品等领域，但是承载刘志雄梦想的远不止这些。他的目光已经放眼全球。在激烈的市场中脱颖而出，其关键就在于刘志雄创建了一种全球独创商业模式——OPM，所谓OPM，即以市场需求为导向，通过原创设计和技术创新，为客

户提供一站式的差异化产品整体解决方案。

正是通过OPM这一独特商业模式，让三诺获得前所未有的竞争优势，在激烈的全球市场中脱颖而出，成为全球多个知名品牌的合作伙伴，成功从国内走向国际。如今，三诺业务已经拓展到全球80多个国家，与众多全球500强企业建立了合作。三诺因其设计创新和逆势成长，在一年内几度登上央视《新闻联播》。可以说，站在巨人肩膀上营销全球的OPM为三诺赢得了核心竞争力、赢得了客户，更重要的是，赢得了可持续性差异化的发展。

### 逆势成长，产业鸿图

“天道酬勤”，在刘志雄的带领下，三诺发展日新月异，开始进军未来万亿级市场的“智慧家庭产业”领域。2013年，三诺推出“智慧生活创想家”新品牌战略，以影音娱乐、信息科技、智慧家庭三大产业为核心。同时，发起成立深圳市智慧家庭协会并担任创会会长，联合产业链上下游极具影响力的企业，共同打造智慧家庭品牌，推动智慧生活产业的集群式发展。

2013年，占地800亩，建筑面积达50万m<sup>2</sup>的广西三诺智慧科技园破土动工，实现了当年建设、当年建成、当年产出，创造了广西电子信息产业项目建设纪录的广西速度。2016年，广西三诺凭借设计创新驱动、技术研发实力、国际化团队、一线优质

三诺·珊瑚群联合京东、腾讯达成战略合作，共同发起“红珊瑚”计划。



客户，全年预计将实现出口目标7亿到10亿美金，同比增长了5倍，预计将达到广西电子信息加工贸易进出口总额的10%。

三诺以“智慧产业+产业投资”双轮驱动战略，全面构建了“声音+”生态链、智慧信息终端产业链、智慧家庭生态链，打造了一个产业生态链平台型企业，一直保持着高速发展的增长速度。一方面，三诺继续通过“设计创新和技术创新”来推动现有产业：影音娱乐、信息和智慧家庭继续做强做大，将会有音频产业以及更多事业单元分别独立上市。另一方面，三诺已经构建了“产业投资”战略板块，除了直接投资相关产业优秀公司外，还设立了天使基金、VC和PE基金等多支基金，包括五岳华诺、励石、一诺资本等，入股了中泽嘉盟、启明创投、东方富海、逢时资本、君同资本等多只知名基金，具备了投资从孵化期项目到并购项目的全投资链条能力。初步构建了互联网、智能硬件及相关产业投资的生态圈。据了解，大众点评、全通教育、博升优势、艾拉物联、暴风TV、磁云科技等企业或行业领军企业的背后，都有三诺及三诺参与的基金投资的身影。

在刘志雄带领下，三诺以设计创新驱动，构建产业生态链平台企业，以设计思维驱动企业创新，助力深圳和国家创新发展。目前，三诺已成为全球最大的多媒体音频整机产品提供商，领先的智慧生活产品整体解决方案提供商，以“智慧生活”为核心的平台型产业投资集团，未来，三诺将打造成

为千亿规模的平台型国际智慧产业集团。

### 打造创新创业生态

在“成就自己，帮扶他人”情怀的引领下，三诺致力于建立B2S商业模式 (Business Backed Startup)，倡导由大企业开放产业链的资源，支持创业小企业，推动创新力形成产业力。

在这一战略的框架之下，三诺发起“3+计划” (创意+、创客+、创想+)，创立国内首家生态型创新创业服务机构——珊瑚群创新加速器，实现共享、链接和促进，同时拟建设近10万平米的双创实践中心，以及首期10亿规模的天使、VC、PE等配套基金，三诺的设计平台、供应链平台、智造平台及在全球100多个国家的市场销售平台也会向创业者开放。

三诺与腾讯建立了战略合作伙伴关系，还与国际顶尖创客实验室Fab Lab展开战略合作，促进整合全球创新资源，打造了一个具有国际影响力的一站式、全链条的创新创业生态系统。

在这样的创业生态中，创业者只要提供创新的idea，他只要想到0-1的原创，那么三诺就会提供从1-100的验证设计、供应链的支持，包括100-10000+的市场链、制造链、资本链的支持，抓住原创源头，让全球创新力量来支持创业者，助力深圳打造“中国制造2025”原创力中心。

刘志雄希望以设计驱动创新，改变世界产业格局，助力中国制造走向中国创造！刘志雄相信：心中有路，脚下自然就有路。 

  
WENSLI®  
万事利丝绸

# 国礼丝绸万事利

## ——商务礼品定制专家



万事利集团有限公司创办于1975年，经过41年的发展，现已成为一家以丝绸文化创意为主业的现代化企业集团。总部座落于“丝绸之府”杭州，是中国目前最大的丝绸龙头企业，拥有国家级企业技术中心和博士后科研工作站，连续八年蝉联“中国民营企业500强”。

### ◆ 主要荣誉：

- 2001年上海APEC会议领导人服装设计制作者
- 2014年北京APEC会议领导人服装设计制作者
- 2016年杭州G20峰会唯一丝绸类特许生产商
- 2008年北京奥运会颁奖旗袍设计制作者
- 上海世博会、广州亚运会、深圳大运会唯一丝绸类特许生产商

### ◆ 主要产品：

丝绸商务定制礼品、丝巾、领带、睡衣、蚕丝被、床品、旗袍、丝绸书画、丝绸文化艺术品、桑叶茶等。

### ◆ 主要服务客户：

深圳华为、正威集团、中国银行、中国工商银行、中国农业银行、招商银行、清华大学、北京大学、周大福、南方航空、深圳航空、华侨城集团、招商集团、金蝶集团等。

### 万事利深圳旗舰店

地址：深圳市南山区白石路东8号华侨城欢乐海岸购物中心一楼东F1-048

万事利 MARC ROZIER (近5号门)

电话：0755-22677332

深圳万事利丝绸文化有限公司

地址：深圳市福田区深南大道6017号都是阳光3座30A

电话：0755-83453145

### 如梦夏季蚕丝被



会呼吸的夏季蚕丝被，100%优质桑蚕丝制成。呵护一辈子的美丽和健康

### 便携被

新一代午休搭档，可趴可盖可枕。轻柔呵护面部，午睡也要美美哒。



### 12星座丝巾

为每一个星女郎打造自己的星座丝巾，带着美丽的梦想，随“星”所愿。



### 青花瓷文房五件套



扫一扫有更多惊喜



董事长二维码



万事利丝绸二维码



# 深商“奥斯卡”进行时

策划：本刊编辑部  
执行：龚雄武

金秋十月是收获的季节，也是分享丰收喜悦的季节。9月21日，“被誉为深商三大“奥斯卡”评选之一的2016德勤深圳高科技高成长20强正式出炉，深圳盒子支付信息技术有限公司、深圳钛铂新媒体营销股份有限公司和深圳市华移科技股份有限公司等获此殊荣。在本月同期启动的，还有第四届“深圳老字号”复审走访活动，截至10月1日，复审团成员分三批次，共走访12家老字号企业。



# 2016德勤-深圳高科技高成长20强今日揭榜

“2016德勤-深圳高科技高成长20强”、“2016德勤-深圳明日之星”诞生

9月21日下午，“2016德勤-深圳高科技高成长20强”（以下简称“深圳20强”）、“2016德勤-深圳明日之星”（以下简称“深圳明日之星”）评选活动在深圳凯宾斯基酒店胜利闭幕。本活动由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，深圳市南山区科技创新局、南山区科技创业服务中心特别支持。200余名高成长企业高管、政府领导、私募股权合伙人、法律财务等专业人士、媒体代表等参与盛会，共同见证

2016德勤深圳20强榜单和德勤深圳明日之星的诞生。

据了解，获选“深圳20强”的前三名企业分别是深圳盒子支付信息技术有限公司、深圳钛铂新媒体营销股份有限公司和深圳市华移科技股份有限公司。此外，获选“深圳明日之星”的15家企业，主要来自软件、硬件和清洁技术行业。获选成为“深圳20强”和“深圳明日之星”的企业，将于今年11月竞逐“德勤中国高科技高成长50强”和“德勤中国明日之星”的殊荣。

“2016德勤-深圳高科技高成长20

强”、“2016德勤-深圳明日之星”评选活动是深圳市商业联合会、深圳市中小企业公共服务平台第三次与德勤合作举办的活动，此次深圳市中小企业公共服务联盟作为承办单位参与其中。该活动采用了“德勤高科技、高成长50强”的评选标准，面向深圳地区的所有企业，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力的企业，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。

## 2016德勤-深圳高科技高成长20强榜单

排名	公司标识	公司全称	行业	收入增长率*
1		深圳盒子支付信息技术有限公司	软件	1209%
2		深圳钛铂新媒体营销股份有限公司	媒体	1095%
3		深圳市华移科技股份有限公司	软件	911%
4		深圳市随手科技有限公司	软件	688%
5		深圳万城节能股份有限公司	清洁技术	620%
6		深圳市美信检测技术股份有限公司	软件	606%
7		广东百事泰电子商务股份有限公司	媒体	485%
8		深圳市爱能森科技有限公司	清洁技术	475%
9		深圳市六度人和科技有限公司	软件	433%
10		深圳市金证卡尔电子有限公司	硬件	428%
11		深圳市鑫昌龙新材料科技股份有限公司	硬件	396%
12		深圳市中农网股份有限公司	媒体	363%
13		深圳康普盾科技股份有限公司	硬件	341%

续上表

排名	公司标识	公司全称	行业	收入增长率*
14		深圳市惟新科技股份有限公司	软件	289%
15		深圳市一德塑胶科技有限公司	清洁技术	275%
16		深圳八爪网络科技有限公司	软件	203%
17		深圳诺博医疗设备有限公司	软件	198%
18		深圳市安威科电子有限公司	硬件	144%
19		深圳市锦瑞生物科技有限公司	生命科学	122%
20		深圳市联合利丰供应链管理有限公司	媒体	116%

注：\*收入增长率=2015年收入/2013年收入-1

## 2016德勤-深圳明日之星榜单

公司标识	公司全称	行业
	深圳加号科技有限公司	软件
	深圳进门财经科技股份有限公司	软件
	深圳前海腾邦保税跨境电商电子商务有限公司	媒体
	深圳市安华光电技术有限公司	硬件
	深圳市理才网信息技术有限公司	软件
	深圳市票据宝金融服务有限公司	软件
	深圳市天瑞地安网络科技有限公司	软件
	深圳市同心科创金融服务有限公司	软件
	深圳市优必选科技有限公司	硬件
	深圳市振华微电子有限公司	硬件
	深圳芯邦科技股份有限公司	硬件
	深圳怡丰自动化科技有限公司	硬件
	深圳中凝科技有限公司	清洁技术
	芯海科技(深圳)股份有限公司	硬件
	自兴人工智能(深圳)有限公司	硬件

注：明日之星榜单以公司首字母排序，所在位置不分先后。

德勤—深圳高科技高成长20强和德勤—深圳明日之星评选项目是德勤中国高科技高成长50强系列评选之子项目，已连续举办3届，旨在发现和表彰深圳市高速成长、持续创新的卓越企业。

## 2016深圳德勤20强高成长要素

9月21日，“2016德勤—深圳高科技高成长20强”、“2016德勤—深圳明日之星”正式出炉。

获选“深圳20强”的前三名企业分别是深圳盒子支付信息技术有限公司、深圳钛铂新媒体营销股份有限公司和深圳市华移科技股份有限公司。此外，获选“深圳明日之星”的15家企业，主要来自软件、硬件和清洁技术行业。获选成为“深圳20强”和“深圳明日之星”的企业，将于今年11月角逐“德勤中国高科技高成长50强”和“德勤中国明日之星”的殊荣。

德勤通过汇总分析首席执行官问卷的反馈并结合实地访谈，得出了《2016德勤深圳高科技高成长20强调查报告》，并将这些入围企业的关键成功要素总结为以下五大方面：

### 把握行业先机

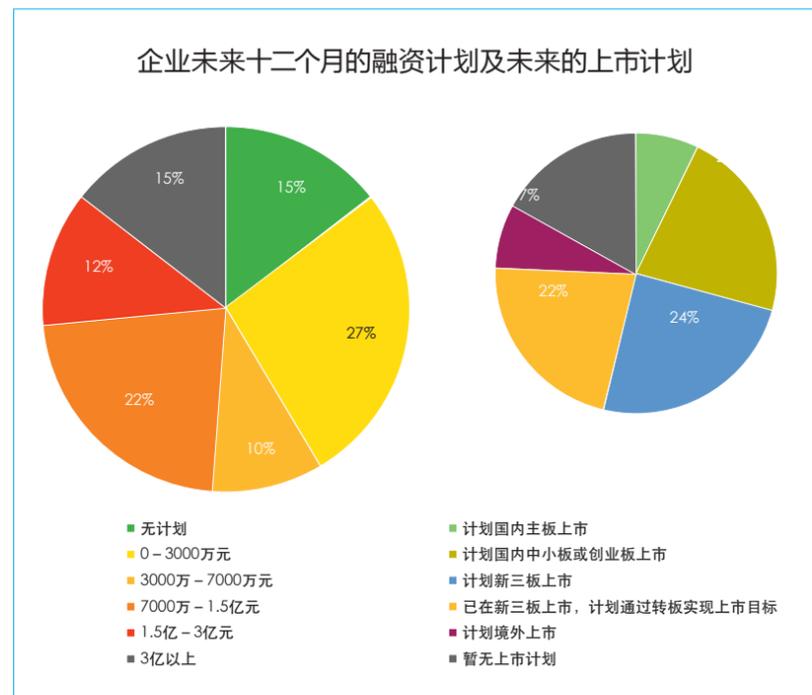
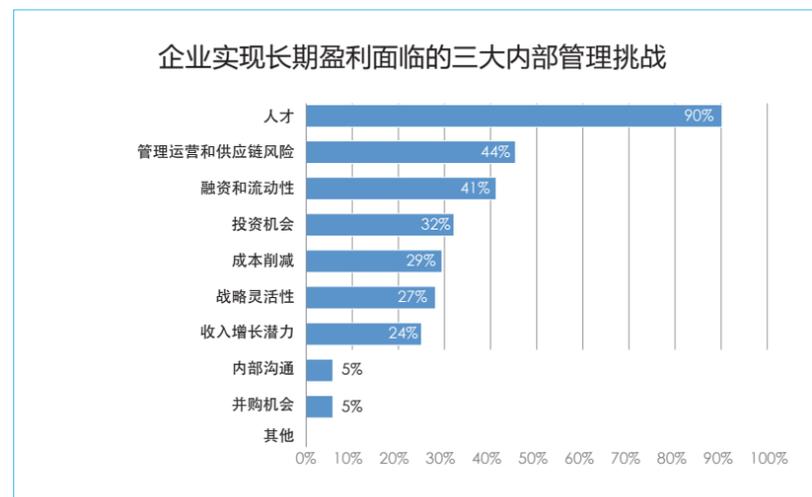
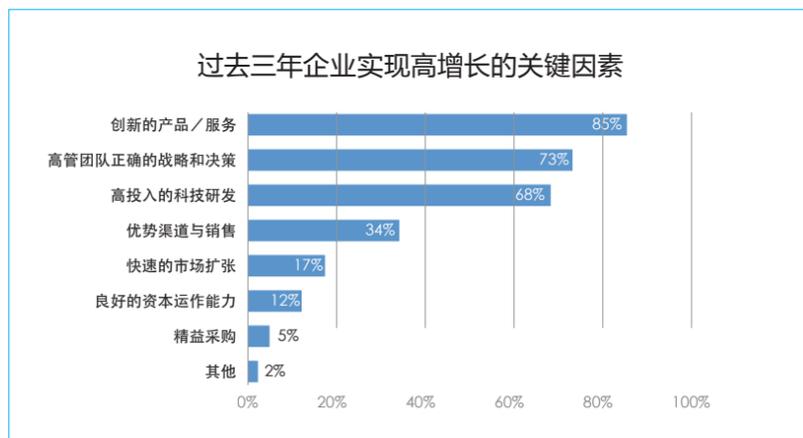
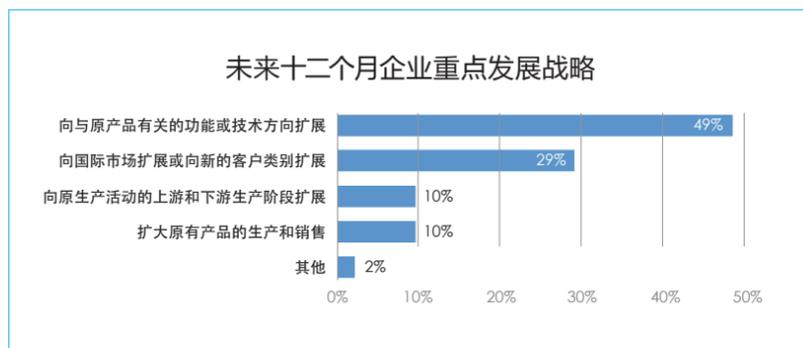
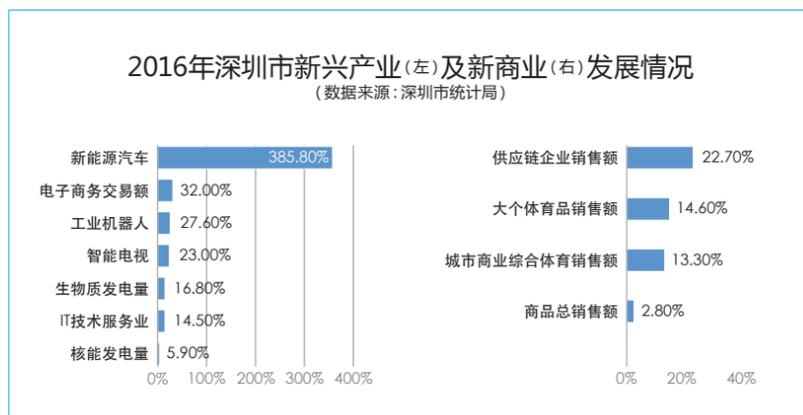
能够率先实现高增长的企业都把握住了行业中的先机，比如当下的大健康产业、云定制服务等都属于市场发展空间巨大且即将腾飞的行业。

### 战略高瞻远瞩

大部分实现高速增长的企业，都在定制战略方面有着长远考虑，正所谓兵马未动，粮草先行，想要能够抓住瞬息万变的市场脉搏，必须要在战略制定上有着一定的提前。

### 创新永不停步

“逆水行舟”是对高科技这个竞争激烈



行业的一个形象的总结,没有一家企业能够停下创新脚步,尤其是在产品功能和服务的持续创新。

### 完善数据分析

对数据的深度洞察以及应用是诸多入围企业的共同特性。如何充分利用企业可以获得的数据,在很大程度上将影响企业的发展战略。如今数据的可获得性已经有了长足的进步,但这并不足以保证企业可以充分利用这些数据。只有拥有完善的数据分析体系,企业才能做到将所有外部和内部数据的最高效利用,才能在行业中获得不同于其他竞争者的判断和战略思维。

### 合理借力资本

在资金层面上,由于诸多企业拥有充足且稳定的现金流,足以支撑公司短期的发展。但在初创阶段,很多企业还是选择了借力资本的方式,获得一定了发展资金和资本的战略合作。

### TIPS 评选标准

“2016德勤-深圳高科技高成长20强”评选项目根据企业过去三年收入增长率评选出深圳地区20强企业。参选企业不限行业,但要求必须符合以下标准:

- 营业至少三年
- 公司总部必须在深圳
- 在被分析的三个年度中的第一年营业收入不少于一百万人民币
- 公司拥有自主知识产权或专有技术,并且该项技术为公司带来显著的营业收入

数据来源: 德勤研究



詹西洲 钟华 邱玫 庄礼祥 周福新 刘申宁 石庆 叶志彪



## 2016 “深圳老字号” 座谈会：贵在一个“老”字

庄礼祥强调了本次座谈会的重大意义：要让更多的深圳企业家认识到“深圳老字号”是一种荣耀和一种责任，但它不是“铁饭碗”“终身制”，要居安思危。

在新形势下，如何更好地传承与弘扬“深圳老字号”文化并革新工匠精神，如何紧跟时代浪潮进行谋篇布局、转型升级，以及如何促进“深圳老字号”企业之间的资源整合与良性互动？

8月24日，以此为话题的2016深圳老字号传承与创新座谈会会在深圳市嘉信装饰设计工程有限公司（简称“嘉信装饰”，为第六届“深圳老字号”获评企业）举行。深商联会长庄礼祥，深商联常务会长、深圳老字号联盟主席邱玫以及相关专家、学者和历届“深圳老字号”获评企业代表等近100位嘉宾出席会议。

### 老字号企业要有女排精神

在座谈会上，嘉信装饰董事长周福新作“老字

号新布局、谋发展、再出发”的主题分享。嘉信装饰是一家集室内装饰、幕墙装饰、高档门窗的大型装饰总承包企业，在商业空间装饰设计领域树立了良好的品牌形象和的市场信誉，与国内知名企业建立了战略合作伙伴关系。

周福新认为，“深圳老字号”品牌充分体现着深圳精神，因为是从竞争激烈的市场中下拼杀出来的，它不仅是大浪淘沙的精品，也是深圳商业文化的精髓体现。

随后，庄礼祥强调了本次座谈会的重大意义：要让更多的深圳企业家认识到“深圳老字号”是一种荣耀和一种责任，但它不是“铁饭碗”“终身制”，要居安思危。同时还要区分和挖掘“深圳老字号”的特质与精神，探索企业的传承发展与高新技

“深圳老字号”贵在一个“老”字，要在时间的长河中历经淘洗，激流勇进，因此需要在企业管理与战略上与时俱进。

术、互联网+的联系，实现“深圳老字号”的精髓和内涵。“‘深圳老字号’企业要时刻铭记：发展理念是先导，社会责任是根本，创新发展是灵魂，高新技术是保障。”庄会长表示。

邱玫则引用了奥运会女排夺冠的例子，希望“深圳老字号”企业要有女排精神，与时俱进，不断提高，用科学的管理方法，实现老字号企业的转型升级。

### 贵在一个“老”字！

座谈间，来自社会各界的专家学者、企业代表从多方面讨论了“深圳老字号”的未来发展。

深圳市雅乐荟投资发展有限公司总裁黄育生表示，“深圳老字号”应该在激烈的竞争中主动去迎接挑，适应新形势，并在转型升级中，保持我们金字招牌的含金量。

深圳市麦轩食品有限公司董事长庄流创表示，企业经营的每一步都是如履薄冰。从原材料供应商的选择、产前管控、生产流程的把控，到人员的管理，任何一个方面都不容疏忽。而深圳老字号对公司而言是一种责任，因为深圳老字号代表了深圳品牌、深圳品质！

凤凰卫视有限公司时事评论员刘申宁认为，

深商的特点与内地的不同在于不是以降低成本为目的，而是体现工匠精神，提出行业自律和标准，以及环保等理念，以此建成百年老店。深圳政府不插手企业，深圳企业以市场为主导，商家从高处着眼，谋求长远发展。

中大咨询研究院组织发展专家谢建祥认为，深圳老字号的转型升级是关键，必须抓住三个重点。转型意味着价值链的整合，品牌生态图的布局，并进行以客户为中心来策划。

总而言之，大家认为，“深圳老字号”贵在一个“老”字，要在时间的长河中历经淘洗，激流勇进，因此需要在企业管理与战略上与时俱进，同时要注重企业品牌文化内涵的积淀，更要积极走出国门，学习国外企业先进的管理经验。

### 后记

迄今为止，评选委员会已评出了141家享誉鹏城、深受市民好评的“深圳老字号”企业。2016年第七届“深圳老字号”评选活动已于6月3日正式启动，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。同时，第四届“深圳老字号”复审工作也全面展开。



## 第四届深圳老字号复审进行时

2010年，深商联、深圳商报及深圳广电集团联合主办了每年一届的“深圳老字号”评选，得到了社会各界和深圳市民的广泛关注和积极参与，到目前共评出了150家“深圳老字号”，根据相关规定，获评企业三年要进行复审。经过前三届“深圳老字号”的复审，目前141家“深圳老字号”企业保留这一荣誉。

深圳老字号，深圳商贸服务业的优秀代表，凝结着深圳的城市记忆，汇聚着经济特区的品牌资源，经受了时间的淘洗，从不同方向见证了深圳的历史，为这座年轻的城市，增添了文化内涵和历史积淀。

尊重老字号，就是尊重城市的历史，梳理老字号，就是给心灵留一条回家的路。2016年9月7日，第四届“深圳老字号”复审走访活动正式启

动，深商联常务会长及深圳老字号联盟主席邱玫、深商联执行会长林慧、深圳广电集团财经生活频道新媒体部主任龚大平、深圳商报经济部副主任季杰、深圳市质量协会会长李榕、深圳市质量协会副秘书长邵余庆、深圳市装饰行业协会副秘书长黄嫣梅、深圳市服装协会副秘书长赵伟，以及媒体记者、市民代表等评审团成员参与了活动。

66 尊重老字号，就是尊重城市的历史，梳理老字号，就是给心灵留一条回家的路。

时间：2016年9月7日

主题：第四届深圳老字号企业复审（第一组）

评审团成员：邱玫、林慧、龚大平、季杰、李榕及媒体记者、市民代表

走访企业：深圳市粮食集团有限公司、深圳圣廷苑酒店有限公司、深圳市味奇生物科技有限公司、深圳市中装建设集团股份有限公司

### 深粮集团：深圳市的“米袋子”

深圳老字号复审团首先走进67年历史的深圳“米袋子”粮食集团，董事长祝俊明率高层接待评

审团，并介绍深粮三年来的发展情况。深粮集团拥有“深粮多喜”“多喜米”“谷之香”“君子兰”“红荔”等品牌，被深圳市政府授予“放心粮油”称号，



年粮食购销量130万吨，约占深圳口粮市场份额的33%。祝俊明在接待考察团时表示，请关注深圳老字号粮食品牌，让百姓吃上放心粮食！今年粮食集团产值比上年同期增长60%，老字号焕发新活力。

近年来，深粮集团在行业内首次推进了仓储管理的“标准化、机械化、信息化、无害化”即“四化”建设，还通过商业模式的创新和粮食产业链的构建，制定了以物联网技术为核心的信息化建设规划，自主研发了粮食物流信息系统（GLS系统），加快传统粮食管理的信息化进程，逐步提升粮食物流各环节的集中管控能力，大力推行食品安全可追溯。

### 圣廷苑：深圳酒店业标杆

深圳老字号复审团第二站进入圣廷苑酒店，酒店运用TCS管理体系，以TCS为核心、整合、实施卓越绩效管理，是入围“深圳市长质量奖”的唯一酒店。

深圳圣廷苑酒店总经理刘毅介绍说，圣廷苑酒店是全国首家5A级“中国绿色饭店”，坐拥深圳市最繁华的华强北商业、购物核心区域。酒店

以其优越的地理位置、超前的绿色商务观念和卓越的产品及服务质量，逐渐成为深圳酒店业的龙头和海内外顾客之首选。酒店开业至今，一直以其高度的社会责任感和超前的“绿色商务”经营理念，锐意进取，开拓创新，率先在国内酒店业创造性地导入“卓越绩效模式”，持续创新“舒适、健康、安全、环保”的绿色产品和优质服务，取得了卓越成效。

### 味奇生物：中国婴童营养补充食品领航者

复审团第三站走进味奇生物科技。味奇利用现代化的高新技术，研制和生产让多种家长放心的婴幼儿食品，拥有“味奇”“清伙灵”“每日成长”“培冠”四大品牌的高科技婴童营养健康食品产业，以雄厚的科技力量和技术团队，成就了每个味奇产品的卓越品质，赢得广大客户对味奇的信赖和尊重。

2015年9月，深圳味奇生物科技有限公司作为华南区婴童营养补充食品行业的领导者之一，首次登陆第九届上海（CBME）儿童、婴儿、孕妇产品博览会展会就获得了高人气关注。这个拥有20年历

史的品牌在互联网时代下已然翻开新的篇章。

作为深圳味奇生物科技有限公司总裁，林汉卿是被行业人士尊重的深圳企业家，已经带领味奇走过了20年，对产品质量的使命感和对下一代的成长的责任感是他创立味奇的初衷，也是他孜孜不倦追求的目标。

### 中装建设：引领绿色装饰新革命

复审团第四站走进深圳市中装建设集团股份有限公司。这是一家百强企业，跨区经营的综合型装饰服务集团。公司目前在全国装饰行业百强

企业综合评价中排名第九，拥有7家全资或控股子公司以及遍布全国的近30家分支机构。深圳航空站、京基100等都是中装精品工程。

20多年来，公司致力于绿色环保建筑的研究和节能产品的应用开发，推进新能源、新技术、新材料、新工艺在建筑装饰领域的研究与应用，大力发展以LED照明、节能材料、光伏建筑一体化、智能化装饰为核心的绿色装饰，构架绿色环保的科技装饰系统，成为“绿色人居环境”整体解决方案提供商，实现“绿色环保、科学管理”的理念与现代建筑完美结合。

时间：2016年9月8日

主题：第四届深圳老字号企业复审（第二组）

评审团成员：林慧、龚大平、季杰、邵余庆及媒体记者、市民代表

深圳老字号企业：深圳市雅乐荟投资发展有限公司、深圳嘉旺餐饮连锁有限公司、深圳市物业发展（集团）股份有限公司、深圳阳光医院有限公司

### 雅乐荟：深圳音响之王

深圳市雅乐荟投资发展有限公司（简称“雅乐荟国际音响中心”）是目前全球规模最大，品牌最多的一站式高端音响体验中心。自2005年起，已连续8届成功举办了以“传播音响音乐文化、构建和谐社会”为使命，以“音乐，改变生活”为主题的全球顶级音响展——“深圳高级音响展”。

执行董事黄育生介绍说，转型发展中的雅乐荟今年上半年产值比去年同期增长40%，每年为市民奉献近百场公益音乐鉴赏活动，成为深圳音响设备、音乐鉴赏龙头企业。同时，雅乐荟正在筹划“一把椅子”项目，这个故事也正在演绎之中。

雅乐荟打破常规的视听音响空间模式，雅乐荟内设十几处全功能视听室，为不同视听音响品牌准备了前所未有的展示体验空间，能让你的品牌充分展现独特魅力。雅乐荟专门开辟出多个不同格调的封闭、半封闭式公共沙龙空间，为社会高端人士提供音乐、文化与生活相结合的沙龙场所，实为场内品牌创造别具一格的营销模式和顾客体验价值。

### 嘉旺：中式快餐领导品牌

深圳市嘉旺餐饮连锁有限公司今年刚好成立20年，它与这座城市共同成长，用辛勤的汗水和不懈的努力，与深圳共同见证着辉煌。至今，已经发展成为多品牌、集团化，且在国内具有一定知名度、美誉度的大型餐饮连锁企业。

公司副总经理庄润滋介绍，目前嘉旺有将近100个店，今年经营情况来说比去年增长了十几个点。主要是实行了几大措施：一是内部管理，提高待遇，增强整个团队的经验，控制人员流失；二是提高产品质量，尤其是重视米饭质量，所有大米都是从泰国进口，从一定程度上保障了原材料，此外还与多个品牌合作，适应了时代发展；三是加大对老店改进，对实体店进行翻新改造，吸引顾客来店体验。

嘉旺20年前从蛇口起步，从小门店发展到今天，立足深圳辐射广东，形成一百家连锁店。其主打中式快餐品牌，凭借丰富、雄厚的餐饮实战经验，连续7年入选中国餐饮百强企业。

### 国贸旋转餐厅：深圳人的记忆

深圳市物业发展（集团）股份有限公司旗下的



①



②



③

- ① 走访雅乐荟
- ② 走访嘉旺
- ③ 走访阳光医院

深圳国贸旋转餐厅，是中国最早空中食府，被国务院列为“中华之最——全国最高层旋转餐厅”，也是唯一经营中式佳肴的旋转餐厅。旋转餐厅居49层，高度160米，宫厅旋转，凌空欲飞，蔚为壮观，誉称世界十大旋转餐厅行列，是镶嵌在鹏城上空的一颗璀璨的明珠。

据物业集团总经理魏志表示，国贸旋转餐厅被称为“邓公房”，其优势是高空旋转，除了能看到深圳面貌外，还可亲身感受深圳和香港的距离美，还因为旋转，所以趣味十足。360°的旋转餐厅及美丽的窗外夜色，更添浪漫。整个餐厅的灯光选择暗色调，旋转速度缓慢，呆得时间久一些，几乎感觉不到旋转，但站立时，旋转感会稍微加强。前国家主席邓小平、江泽民，以及73位国家首脑在此用过餐。餐厅以粤菜为主，现在有了自助早茶和下午茶，有100种点心提供，经济实惠，服务周到，

受到老百姓的欢迎。

国贸旋转餐厅是深圳人共同的记忆，从1985年筹建时候，国贸旋转餐厅总经理乔应才刚从一个小工程兵晋升为总经理。林慧会长认为，老字号就是因为有这样一群人不离不弃的守望与创新中发展而来，到目前依然青春焕发。

### 阳光整形医院：科技呵护健康！

深圳阳光医院1998年由全国知名的四川籍眼科医生王晓沪创办。随着业务发展，阳光医院从眼科激光近视发展到专注整形美容服务，服务的对象也从近视眼患者变成了爱美求美的顾客。但是，秉承和眼科手术一样精细的手术风格、遵循精益求精的工匠精神，仍然是阳光医院不变的信念。

董事长王晓沪表示，医院斥巨资从美国、日本、德国、法国等国家引进了大量尖端的医疗设

备, 打造“高科技的医疗技术和高品质的医疗服务”。多年来, 深圳阳光医院一直以知名的专家、一流的设备、精湛的医术、优质的服务闻名深圳, 享誉华南, 知名全国。

深圳阳光医院, 科技呵护健康! 这是深圳人对深圳阳光医院最清晰的印象, 深圳阳光医院是深圳人的医院, 也是世界的医院, 更是高科技的医院。

时间: 2016年9月9日

主题: 第四届深圳老字号企业复审(第三组)

评审团成员: 林慧、龚大平、季杰、黄嫣梅、赵伟及媒体记者、市民代表

深圳老字号企业: 深圳市中惠福实业有限公司、深圳市万众城商贸建设有限公司、深圳市洪涛装饰股份有限公司、深圳市大盘珠宝首饰股份有限公司



### 梵思诺: 培养绅士的摇篮

梵思诺公司成立于1999年, 是一家大型的时尚服装服饰集团。梵思诺作为中国服装龙头企业之一, 是深圳市政府重点扶持企业。目前, 已建成拥有4万多平方米的梵思诺创意产业园。梵思诺是国际著名服饰品牌, 源自有“世界艺术设计宝库”美誉的意大利。这个充满着神奇传说的国度以其显赫的工艺历史、浓郁的欧陆文化, 赋予了专业时装设计师无穷灵感, 构筑出VERSINO纯正的贵族风尚, 斐然的品牌成就。

董事长陈国雄表示, 中惠福在1997年将

VERSINO从迷人的服装王国意大利引入中国, 成功地架设起了VERSINO与国内时尚人士之间的桥梁, 很快, VERSINO就以其高雅大方、沉稳简练的风格, 上乘的面料与精湛的工艺而备受成功男士的青睐。

### 万众城: 打造装饰“家”文化

万众城商贸建设有限公司创建于1998年, 其前身为成立于1993年的钟华实业有限公司。经过十多年的发展, 已迅速成长为一家拥有服装、家居、装饰建材和百货等多家专业市场。在董事长钟华的带

梵思诺董事长陈国雄表示, 中惠福在1997年将VERSINO从意大利引入中国。



- ① 走访万众城集团
- ② 走访嘉华珠宝
- ③ 走访梵思诺

领下, 万众城人励精图治, 开垦出室内设计园、家居艺术馆、户外生活馆、创客中心、华园·商业硅谷等一系列商业创新项目。如今, 万众城集团已成为家居行业内的龙头。

钟华18年一直坚守诚信理念, 创新商业模式, 打造装饰“家”文化, 树立老字号标杆。1987年, 万众城集团创始人钟华心怀创业梦想, 筹资1800元在龙华开办了一家家具作坊, 踏上了漫长、艰辛而又充满希望的创业之路。今天, 万众城集团已发展成为聚焦商业地产和商业创新孵化两大业务板块, 发力商业资本运营和家文化产业的大型商业集团公司。

### 洪涛装饰: 五星酒店装饰领跑者

洪涛装饰公司是一个市值250亿元的上市公司, 中层员工持股达10%, 30年的洪涛中国五星酒店装饰的领跑者。洪涛公司是建设部核定的全国首批设计、装饰双甲企业, 拥有建筑装饰装修、装饰设计、建筑幕墙、城市及道路照明、建筑智能化、机电设备安装、消防设施等8项专业承包一级/甲级资质。专注高端大堂、大剧院、国宾馆装饰、五星级

标准酒店装饰等细分市场、实力雄厚, 为业界尊为“大堂王”“大剧院专业户”“国宾馆专业户”等。

董事长刘年新表示, 湖南、湖北、广西、江西加上福建五省装饰行业的鲁班奖加起来也没有洪涛装饰一家多。公司致力于公共建筑高端装饰, 立足大装饰, 全面总承包, 为客户提供全方位系统装饰解决方案, 是中国装饰总承包系统集成服务商的代表, 是中国建筑装饰行业的行业旗舰。

### 嘉华珠宝: 见证美满幸福婚姻

嘉华婚爱珠宝是中国珠宝界历史最为悠久的驰名品牌之一, 创建于清朝嘉庆年间(1799年)。在二百多年的发展历程中, 嘉华婚爱珠宝成为中国婚爱珠宝第一品牌、中国商务部第一个具备连锁加盟资格的珠宝品牌、东方爱情文化弘扬者、新幸福哲学观倡导者。

嘉华婚爱珠宝一路相伴, 见证了数千万对夫妇美满幸福的婚姻, 融汇了珍贵的情感经历。其二十四字婚爱真言——“浪漫忠贞、包容互爱; 风雨同舟、不离不弃; 白头偕老, 幸福一生”承载着嘉华对广大顾客美满婚姻、牵手百年的祝福。 [深商]

## 曾云枢： 从鸿隆控股到瑞信海德的创业之路

1992年，在朋友的推介下，我放下了公职来到深圳，通过借调进入深圳石化。当时30出头的我在梅州市政府做常务市长的秘书，虽说也有很好的升官和被提拔的前景，但是到深圳工作的念头和冲动超过了留在梅州的想法。

■ 录音整理 / 张程

**我**第一次到深圳是1984年，当时深圳给我的印象除了尘土飞扬的大建设，看不出什么特别。然而等到1991年再来的时候，完全变了，7年的时间发生了天翻地覆的变化。一座城市拔地而起，高楼林立，让我感到非常震撼。震撼的同时又让我很兴奋，当时我就有这种冲动：我能不能来这里工作呢？

1992年，在朋友的推介下，我放下了公职来到深圳。当时30出头的我在梅州市政府做常务市长的秘书，虽说也有很好的升官和被提拔的前景，但是到深圳工作的念头和冲动超过了留在梅州的想法。

### 现实不如理想丰满

起初借调到深圳石化，来了之后发现现实和我心里预期落差很大。介绍我来的朋友是深圳石化外籍公司的老总，他当时想调我出来到他下面的一个塑胶厂去当办公室主任。这个塑胶厂在平湖火车站，不过一开始他只是跟我说“在火车站附近”，我以为是在罗湖火车站，到了之后一看，有点傻眼了，确实是火车站，但是不是我心目中的罗湖火车站。当时自己也不好意思说，既然来了就只得硬着头皮干。

1992年深圳都还是在大建设之中，平湖基本上都是荒的，条件很艰苦。在厂里面，我住在民房里，一套房里住很多员工，给了我一个很小的房间，架子床，算是特别照顾。以前我跟着领导出去，可以说是“狐假虎威”，走到哪吃住都很好，所以当时心里落差很大，有点蒙。更重要的是上班不习惯，政府部门都是准点上下班，有时有一些自己的事，自

己加班也可以。但工厂不是这样，三班倒不能停，我是办公室主任，除了管人事，还要负责去监工、巡查，如果工人请假了，我还要去顶班，顶班的话白天好一点，晚上如果顶到下夜班的话，确实非常难受，所以当时的反差非常大，甚至有打退堂鼓的想法。

以前有“关外一套房，不如关内一张床”的说法，当时在平湖，在关外的生活、工作确实不是很方便，生活也很单调，于是老往市里面跑。当时高管、管理层都会有车接送，所以经常会跟着他们，有的时候在中巴车上过夜，因为有时候到哪个朋友家里面住，正好突然家里面来了人，就住不下，住宾馆又住不起，我就在车上住。夏天司机不会为你一个人开一晚上的空调，开点窗就有很多蚊子进来，所以还是很痛苦的。但是生活上的艰苦，还远比不上心里的痛苦大。

心里虽然有落差、有苦闷，但在工作过程中我并没有表现出来，该做的事情还是好好做。正是由于这样，公司老总觉得我转型很快，能够放得下身段，很快适应新环境。所以在平湖工作了七、八个月后，我就被调到二级公司做办公室主任，当时上班的地方就在罗湖旁边。这是我当初想去的地方，所以思想稍微稳定了一点。

调到二级公司以后，我一直在管理人事，一开始是落实党支部、党支部书记，后面开始做一些事务部上的事情。工作一段时间以后，感觉这个体制，虽然是说企业，但是还是会有很多政治学习。我每天总是做一些繁杂的事情，像通知开会、接待这些的工作，跟在梅州的时候做的工作没有什么两样。当时就在想，能不能主动权多一点，而不是每天老总给你安排一些琐碎的事，像打杂的一样。当时很

66

以前有‘关外一套房，不如关内一张床’的说法，当时在平湖，在曾云枢关外的生活、工作确实不是很方便，生活也很单调。

99



想有一点主动性，有一点可以自己支配的时间，可以做一些自己的工作。

### 独立办企业

当时正好我们老家在深圳要搞一个内联企业，于是我就去负责了这个内联企业。这个内联企业属于挂靠性质，财政不拨款，名义上是内联企业，但实际上是以你自己为主，挂靠承包的形式。我当时注册了一个公司，招了三、四个人。1994年秋冬注册，1995年开始做一点比较简单的生意，钢材生意、水泥生意、石化原料PVC，低价买入，高价卖出，基本上能够维持几个人的工资。

后来朋友给我介绍了一个项目，有个村里面搞农贸市场，这个农贸市场已经有人在投资了，朋友跟我说不能只做那些倒买倒卖的生意，而且这个项目很简单，做好了很快能卖出去，就像卖菜一样。于是我们就参股去做了，进去以后发现不行，没有人买。他没有房产证，就是现在的小产权证，而且地方很偏，当时我们有四、五百个档口，一个档口两万块钱。

在做农贸市场这一块的时候，钢材、水泥、建

材的生意也没有停，但是做的过程中也碰到很多问题，有的是发了货收不到钱，有的是采购给了钱人家不发货，当时借了银行一些钱，也从私人借了钱。1992年我全部身价，包括家里的电视机在内，大概六千块钱，全部垫进去了，基本上都是靠借钱过日子，拆东墙补西墙。别人欠我的，我欠别人的，陷在三角债里。不过当时人也少，工资也不算高，就这样一直熬到2000年。

2000年当时正好有一个合作机会，不用出很多钱，和朋友一起成立了鸿隆实业有限公司，我占51%的股份，吸取了之前做工程失败的经验教训。这次我们做得非常用心，请了很多有名的人帮我们做参考，做研讨，做产权，做创新。最后结果也确实非常好，2000年房地产开始上升，当时做的时候才两千多块钱一平米，卖的时候已经接近四千万块钱一平。

当时这个项目前面有中海地产，后面振业地产，两个都是大地产商，我们夹在中间，被包围着，但是卖的时候比他们卖得还要好。当时四千多块钱一平米的房子，我们还搞了一些促销，每五十套送一部汽车，另外一户一个地下停车位。买了一套房

成立鸿隆之初，我们非常用心，请了很多名人帮我们做参考，做研讨，做产权，做创新。



子，抽奖中一部车，还带一个车位，所以那个时候卖得比较好。尽管当时是2002年非典阶段，但是销量非常好。

通过这个项目，以前的债务打平了。随着市场的转暖，我们把原来的农贸批发市场做成建材市场，实现了扭亏为盈，从这个项目我们算是拿到了第一桶金。

接着我们后面就去做了一个宝安的一个广场，这个是参加湖南省拍卖的一块地，前面一个开放商做烂了，我过去接。这块地占地是两万平方，以前整个地是四万平方，做107国道，占用了一半，当时挖了一个坑就停下来了。当时特别大胆的是1500多套房子做了一个户型，全部是48平方的小户型。但是送的面积很大，当时没有那么规范，所以我们在设计创新方面是做了很多探讨的，48平方可以做到70多平方，两房一厅。

2003年开工，2005年销售，房子被一抢而空，当时我们经验不足，价格定得比较低，尽管知道自

己的房子品质非常好，但是还是担心在国道旁边会有点吵；另一方面，也有让利吸引业主的考虑，所以价格定得不够科学。当时卖得非常好，三天基本上1500多套就卖完了，第一天三千多人进场，定了1200多套。当时我们形容是卖菜一样，一批20个人，选房的时间大概十分钟，就交订金，后面再去补办手续。

住宅卖完了之后，留下了商业。因为体量大，不可能分个来卖，于是在招商方面下功夫。家乐福、肯德基、必胜客这些一线品牌的商户都成功的招进来了。

### 上市

2006年底这个项目做完以后，一个香港的朋友就鼓动我上市，他说你做的产品那么好，而且每次做出来都是很快就销掉，可以去上市。而且你现在做房地产的资金需求量很大，必须通过上市募集一些资金，帮助自己更快的发展。

做房地产的资金需求量很大，必须通过上市募集一些资金，帮助自己更快的发展。

这个朋友和我有差不多的经历，起初在内地政府部门，后来去读书，读书完书就留下来了。他学的是房地产专业，对这个方面比较熟悉，认识很多资本市场的人，他就把这些人介绍给我，我带他们参观，他们都说很好、很有机会，所以我们就是2006年卖完港湾丽都和鸿隆广场以后筹划上市。

当初能够上市的一个主要原因就是因为公司有六万平方的商业地产没有卖，于是形成了一个商业地产的概念。2007年的2月，成功在香港主板上市，从申报到正式挂牌，一共只用了9个月。

由于盘子不大，当时募集了五、六个亿的资金，然后又发了一批债，增加到十几个亿。之后我们又拿了一些项目，除了深圳，在内地的惠州、大亚湾、沈阳、大连、张家口都有了项目。因为我们从来没有拿过高价地，一般都是收购、重组、并购这样的从企业拿过来的土地，所以成本相对控制也比较好，所以项目都做得比较好。

2007年上完市以后，公司算是比较健康快速发展，当时还挖了一些人，像原来深圳控股的总裁张宜均，请来做公司的总裁，请了一些有开发经验的老总。另外，自己也培养了一些人，公司的发展当时还是很好的。

### 冒进搞丢公司

2010年我有点急于求成，想发展的更快一点，结果把公司弄没了。

当时一方面主要是想快速成长。有朋友说让我和人家合作，一起发展，这样子会很快。当时对资本市场不熟悉，也对香港的法律不是很熟悉，于是用股权做了一些融资、并购。都搞完了之后，发现这个公司已经不是你的了。当时这个对我也是很大的教训，太心急，想快速成长起来，然后引进财团来做，但是资本的力量是黑暗的，他的股份跟你差不多的时候，他就很快就可以把你吃掉。

当时商量股权问题的时候，我们有51%的股权，然后我占26%，做大股东，他们做二股东，占25%。26%和25%只差一点，所以他们只要随便买一点就超过你了，我不知道这方面的规则，一直认为我还是大股东，反正我比你大一点，董事会主席就是我做。实际上不是这么回事，他们买一点就超过你了，你就没有话语权了。当时等我反应过来的时

候，公司已经不是你的了。

当时引进这个财团的另一个想法是能提高股价，从一块半可能变成五块钱，我想我虽然卖了一部分，还是赚了两三倍。其实不是这样的，他们当时的目的就是想要控股权，而不是想把估价抬高。

当然这中间还有一个历史原因。2007年上市之后，2008年金融风暴就来了，当时公司的第二大股东是雷曼兄弟，而2008年金融风暴的中心也是他，他垮了以后就波及到我们公司，当时从股价从1.7元一下子掉到3毛钱，我当时一下子就傻了，从1.7元掉到3毛钱，差不多五倍了，经历了这个过程之后，我就着急了，觉得公司不能这样发展，如果这样的话，买了我们公司股票的人都很吃亏，感觉对不起股东，对不起投资者，所以当时比较心急，想尽快把它做起来。到了2010年的时候，股票又涨到了一块多钱，那个时候有人就说你一块多前都太低了，因为他研究了我的企业，我的净资产每股有1.8元，然后我们的股票才1.5元，不要说两倍、三倍，连一倍都没有，0.8的市净率。于是劝我和别人合作，于是有了后面的引进财团、失去公司控股权，我也是中了套。

2010年的我们的6万多平方鸿隆广场，估值15个亿，但是当时公司的股票加起来也就15个亿左右，公司还有还有很多其他项目，有将近上百万平方的土地储备，土地资源好，而且很优质，当时对方也正是看中了这一块。

### 再创业

2010年出让了控股权，2011年的6月辞去董事局主席，之后开始筹备瑞信海德。筹备瑞信海德的一个重要原因是原来跟着我的一大批员工，在我转让控股权之后，都被大股东裁掉了。本来这些人跟着我都是做得很好，但是一转完之后，很多就被炒掉了，当时很心痛，于是创办了一个新公司，当时每个人都发了期权。当时总员工数有六百多人，管理层有一百多人，当时提出了一年垒窝，两年上路，三年初见效，四年上规模，五年要结硕果。

公司的班底，全部都是原来的老员工过来的，老员工大家特别有感情。这也是为什么后来自己出来成立公司后，能够蒸蒸日上的一个很重要的原因，大家都是同一个心，一起跟过来。 [深商]

## 刘明宇：慈善是企业家的终极目标

在人生百年，上半场五十年，下半场五十年。对于下半场人生的规划和愿望，第一，把企业做成功，做到上市规模，做到行业领军。第二，做慈善和公益。企业家是创造、管理、使用财富的人，应该去回馈社会和国家，我认为这是企业家的终极目标。

■ 录音整理 / 张程

**青**年时期本来是要走仕途，毕业之后一直是在南京一家大国企从事共青团的工作，后来碰到了政治风波，于是人生的路有了一个转变，由政治方向转向了经济方向。当时通过身边一些从深圳回来的介绍，以及国家的大力宣传，对深圳的印象非常好，加上自己从小就想生活在一个海滨城市，于是在转变业务方向之后，抱着希望求变的思想，在1992年6月，小平南巡之后，跟随一个经济学家来深圳做企业的综合改革试点，那年我30岁。后来没多久，改革宣告失败了。

### 创业

俗语说30而立，而我当时完全没有立起来，于是决定从头开始，下海学做生意。在朋友的帮助下进入了中航企业集团下面的一个贸易公司，学习了6个月之后。1993年开始在特发集团旗下的科技商场摆柜台做生意，做BB机、复印机、传真机、BB机台的买卖。在南京的时候我已经是副处级干部了，中层干部的待遇，当时收入挺高，来到深圳之后，我又从业务员开始做起，收入比我当时做处级干部的工资少很多，感觉上是一个蛮大的转变。当时能做到这样跟心态有很大关系，有一种“从头开始”的认识，这个“从头开始”和20岁时的“从头开始”不一样，因为我有10年的社会积淀，所以我相信我做生意可能会比20岁的人从头开始要快得多，事实也证明确实如此，所以很快在1995年我就赚到了100多万元。

那个时候整个中国的物质都很匮乏，大部分东西都是通过海外倒腾进来，海外都是通过香港这样的一个通道，国内就是通过深圳，通过华强北。所以华强北对国内经济的影响，商业模式的影响，人才的培养以及商业合作的理念模式都有重大的影响。我也算是华强北出来的这一批。

我人生赚的第一笔钱是50块，是卖出一台传真机赚的差价。赚了之后我就请深圳的朋友吃麦当劳，上步麦当劳当时是深圳最早的一家麦当劳，要排队去吃，当时请朋友吃一顿麦当劳也算是很不错的一个享受。后来我设定了目标，比如什么时候一笔生意能赚100块钱，结果第二天就实现了。又设新目标，什么时候一笔生意能赚1000块钱，很快也实现了。然后是一笔生意能赚5000块钱、1万块钱、5万块钱、10万块钱，经过不断的设定目标，一步步的都实现了。

在经商的过程中我明白了一个道理，成就感也是人的一个重要需求，我之所以能够为什么会从零开始一步步成功，就是因为不断的给自己设定目标，不断的完成目标所形成的成就感，给了我鼓励。

1996年我正式注册了公司，奔凯实业公司，当时主要做银行支票印章的核印，鉴别银行支票印章真伪，叫做银行核印系统。当时进入这个行业主要是因为当时北京有一家做类似业务的一个公司，因为规模比较小，希望到深圳来发展，我发现这个机会之后，就投资办了这家公司，他们技术加盟。原来的贸易这一块就交给了我的弟弟和副手在做。

因为我原来的在南京的单位就是做银行设备，包括计算机、打印机、显示器以及银行的业务系统，所以我有一定银行业务的基础，于是很快就跟银行相关部门连接上了，参与到银行在各地的招投标，然后就进入到银行业务的整个系统。后来一年的业务规模大概在几千万元。

后来因为和深赛格的总经理晋海涛比较谈得来，于是与深赛格合资办了一个合资公司，深圳市赛格奔凯金融系统工程有限公司，赛格占51%的股份，我占49%。2001年的时候，晋海涛总经理离开赛格，因为之前和赛格办合资企业主要是因为与晋总

66

在深赛格的日子里我学到了怎么按照一个上市公司的标准去运作，这一点对我以后的发展很有意义。

99



相熟，所以晋总离开后，我也退出了深赛格，又做回了奔凯科技公司，继续从事当初的业务。

在深赛格的日子里我学到了怎么按照一个上市公司的标准去运作，这一点对我以后的发展很有意义。

离开深赛格以后的一段时间我开始有点没有方向了。1998年，除了房产和车以外，我已经赚到了有1000多万的现金。当时自己认为事业做得还可以，觉得这辈子已经足够了，所以当时在父母和太太的影响之下，渐渐他们小富即安的思想也影响了我对企业投入的一些决策，就认为这辈子1000多万足够花了。所以后面在企业投入上面也有一些变化，也就没能再继续抓住机会，比如中国的地产发展大潮，或者是参与中国资源分配或者人员利益的

一些建设。

### 深造

2003年长江商学院来路演，当时项兵院长的一段话让我印象非常深刻。他说“企业家在市场上去竞争，和运动员一样是需要训练的，所以商学院就是一个训练企业家的地方，可以把企业家训练到可以在商场上，在世界战场上去参与竞争”。他这句话我听了之后对我影响很大，于是决定到像长江商学院这样的训练场去受训一下。后来这个决定让我的人生轨迹也发生了很大的变化。

深圳商报曾经做过一个采访叫《一群打飞的上学的人》，写的就是我们，我们每个月要坐飞机到北京去上课，所以那个时候我的车上经常放着

商学院是一个训练企业家的地方，训练企业家如何在商场上，在世界战场上去参与竞争。

我的行李，每个月去上课，我就把车停在机场，然后坐飞机去上课，然后回来以后直接开了车回公司。所以车上随时都有行李，随时都可以走。因为我天性是喜欢交朋友的，天性就喜欢学习，所以当时在上学期就跟同学说，我要在毕业前把我们这一期的同学给走访完。结果我们这一期的其中一个同学，就是现在神州数码的总裁闫国荣，当时在欢迎第三期同学的入学典礼上说，二期班里面有一个同学立志要在毕业前把所有同学的企业都走完，还让我亮了一个相，结果我就相当于被他将了一军，最后我就立下志在我毕业前这两年里，我要把几百个同学企业都走完。

当时长江商学院的学费是20多万，我当时就准备花八十万到一百万去上这个学，剩下的钱我就用来走访同学，去跟大家交朋友，从此我就开始了记录长江和跟同学交流的这一段历程。我买了一套专业的电视级的摄像机系统，成立了一个“明宇工作室”，从浙江电视台请了一个编导，跟我一路开始走访同学，拍摄同学、记录同学、访谈同学。现在我的工作室里面还存有500多个小时相关活动的影像资料，有几万张的照片。

之所以做走访、记录同学这件事，是因为我在长江商学院上学期间，又重新找到了方向，我发现同学都比我成功，都比我优秀，他们是我的榜样，所以把向他们学习作为我上长江的主要目的。当时我总结出来一段话，“来长江是来读书的，但更是来读人的，因为这群成功的人、优秀的人已经把书读得很好，把事业做的很好，所以你只要把他们读懂，比读其他的书更要有用”。

过去上学的时候我一直是做班长、团干，对社会活动也一直比较积极和热衷，所以曾经我给自己的定义是一个理想主义者、集体主义者、完美主义者。到长江商学院之后，很快我就加入了班级的建设，也进入了校会的建设，很快也参与到长江商学院校友文化的建设，在2003年到2013年这十年期间，我一不小心误把长江商学院的校友会当做自己奔凯公司的主营业务去经营。所以在这十年期间我基本上90%的时间和精力都花在了长江校友会这里，10%的精力花在了自己的公司上。

在这十年间，我创办了深圳校友会，将深圳的

校友会从50多人发展到现在的700多人，另外还参与了长江商学院校友总会的创始和筹建，从当时的500多人发展到现在的1万多人。和校友会的团队共同组织和参与了200多场各种类型的校友活动，另外我本人也走访和记录了1000多位同学的企业及他们和家庭。也参加了长江商学院的其他商学院在海外的过程，也参加了11所世界顶级商学院的海外课程的学习，并且随着海外课程班到过世界上50几个企业，如奔驰、宝马、波音、微软、Google等世界500强企业参观。

在这十年里面，因为看了、学了、想了、做了很多，所以对人生的理解也就有了一些改变和想法。我认识的中国的，而且参加商业院的企业家有3000多人，还有更多的人、更多的同学认识我，因为我服务于大家。万科的郁亮会长在一次活动上介绍我的时候，给我的名誉是中国的“社团达人”。

## 回归

2013年之后就是我全面卸任校友会的各项工业，重新回归企业、回归家庭，回归朋友。在2003年到2013年这十年间，企业也做了一些变化，当有的同学建议我考虑将公司送上创业板，在一些做资本运作的同学和上市公司同学的影响和帮助下，在2007年底奔凯科技把指纹识别这一块业务重新剥离，重新注册成立了奔凯生物识别技术有限公司，准备把这个公司推向创业板。但是最终因为规模没有达到要求而没有成功。

当时这个公司其实也有一些成功案例，比如给华为开发了指纹的认证系统，用于华为的PC端身份认证，替代他们的用户名和密码去进入华为的各个系统平台；给平安保险提供了一套集中分布式的网络版集中考勤系统，现在已经累计了超过了2万台考勤机遍布在平安保险的各个分支机构，用于他们人力资源的薪酬管理系统；给将近5万台以中航工业集团旗下20余家企业为代表的军工电脑身份认证管理，这也是中国军工行业最大的一个案例。

回归企业之后，我就是全身心来投入到了生物识别这一块，在2015年11月20日把公司推进了新三板，然后在2016年6月27日正式进入了新三板的创新层。



人生百年，上半场五十年，下半场五十年。对于下半场人生的规划和愿望，第一，把企业做成功，做到上市规模，做到行业领军。第二，做慈善和公益。企业家是创造财富的人，管理财富的人，使用财富的人。应该用拥有的财富去帮助别人、帮助社会、帮助国家，帮助人类，这个是我认为企业家的终极目标。慈善和公益大致从单个方面来做，首先，做一个10亿以上规模级慈善公益基金，由企业家来发起、主导、管理的这样一个有中国特色的慈善公益基金。然后，君子三立“立功、立德、立言”，不是简单留下的物质财富，还应该留下精神财富，还要完成立言的阶段。我跟长江一帮同学说退休以后，大家相约家庭一块去世界各地旅游。旅游的过程中如果说发现当地有需要帮助的人和事，马上从公益基金里面现场决定拿出一个份额来做这个慈善公益的事，同时还可以免费给当地年轻人讲讲人生的故事。最后，办教育。同时中国一批优秀的企业家还能做一个厚德讲堂，因为中国的五千年文明在近百年里面给断代了，所以中国一批有思想、有抱负、有实力的企业家应该把这个断层给堵上。专门

给年轻人讲故事，教育情商。因为普通的学校教育的是智商，但是我们这是培养情商、培养梦想、培养未来的成功、未来的企业家。再有一就是由企业家不带功利的去掏钱办学校，让中国未来也能产生中国的哈佛，中国的斯坦福。

我希望把我能够整合到的一些资源能够做成一个联盟，把这些好的设施场合提供给企业家们，去提升大家的生活品质。让大家一张卡、一个APP都能够使用上。

所以我现在做新的公司做研究比过去更加的专著和投入，现在一天基本上都干到14、15个小时，一周基本上六天半，完全没有休息的时间。因为我现在又要去专著做事业，又要维护着过去的朋友圈层，因为我现在的朋友圈层太多，平台太多，朋友太多，现在我的手机上现在有12000多个号码，这是过去这几十年一直做家访加过来的。那我一定要开发做减法，要挑选出真正的朋友，要挑选出人生的朋友、一生的朋友。另外事业上要借助互联网思维和资本的力量要做乘法，这是我正在做的事情。 [采访]

现在，我的手机上有12000多个号码，这是过去这几十年一直做家访加过来的。



## 光纤激光切割机之父——陈燚

我在德国碰到了IPE的大老板，他对我的支持很大。不久第一台光纤激光切割机诞生，于是我们一不小心就颠覆了原有的激光切割技。因此，很多中国人把我称之为“光纤激光切割机之父”，我觉得人们把我拔的有点高了。

■ 录音整理 / 龚雄武

我是湖南衡阳人，以系第四名的优异成绩考入湖南大学机械制造专业。到大学后不久，老师发现了我在写作上面的才能，就被推荐为抓宣传的学生会干部，而且很快就上升到系里面做了学生会的干部。大学四年时间对一个人未来走向社会确实实是提供了一个非常好的环境，和非常好的一个学习机会，并使我的社会能力、组织能力等都得到了培养。

### 逃离国企，加盟大族

毕业那会，我面临三个选择。第一，当时组织部要在湖南省选200个本科生，到下面的乡政一级去挂职锻炼，比方说做一个副镇长、副乡长之类的；第二，可以留校到湖南大学，做一些学校工作，然后边工作、边读研或读博；第三，就是单枪匹马来深圳。

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

但我在这家国企仅呆了8个月，因为我来深圳的目的就是能让自己折腾一点，工作量一定要饱和。结果到这个国企以后，就发现你折腾不了，上午可以10点钟去上班，下午你也可以3点下班，也没有人管你，所以干起来也没有什么意思。

1998年3月，我从国企出来后，便成为大族激光的第十名员工，职务是硬件工程师，实际上就是一个平面设计师。大族激光那时叫大族实业，刚刚开始创业。高云峰第一笔创业的启动资金，是他的

一个香港朋友预付的40万港币。他用这笔钱在华强北做出了第一台机器之后，开始茫然了，因为并不知道它的市场在哪里。我就是在那个时期进去的。实际上我也算是大族激光的创始人之一，尽管自己不是老板，但是也能够对得起这个称号了。

其实，那年大族实业遇到了很大的财务危机，直到1999~2000年，才真正挺过来。我记得在当时公司确实很艰难，只要我们是卖一台机器，全公司的人一桌人就会在附近的小餐馆一起吃饭庆祝。当然，除了老板，大家都在，因为老板要出去找钱、找项目。

虽然那时员工工资很低，但做企业再怎么样省，也是要有一定的流动资金，没有的话就得去找钱，但当时银行不借款，私人不想借。就在那时，高总找到了高新投，公司品牌等无形资产都不作价，仅以固定资产的基础上稍微加一点点价，以438万元向高新投出让了51%的公司股份（一年多后，高云峰以2400万元买回46%的股份，其余剩5%的股份，现在价值10个亿）。这时公司的财务压力才得以缓解。

### 商机乍现，咸鱼翻身

当时，深圳做了第一届高交会，大族激光参展后，各行各业的客户前来问询，我们才知原来激光这个东西有很多的用处，也借此打开了市场。那时我也被高总派去福建开拓市场了，一待8年才回来。

当初我们的激光打标机主要就是用来打纽扣和打鞋扣，这类企业在福建、温州和东莞这三地最为集中。福建是中国的服装之都，现在也是如此，其中石狮、晋江两地做鞋子的企业很多。因此，我当初十分看好福建市场，但市场开拓的过程也确实很艰难。

我是技术出身，最初是到各地基层市场做技术支持，最开始也是外派到福建做了半年的技术支持。因为当时公司业务都想挑好地方，离深圳远、经济偏弱的福建，他们都不愿意去，所以高总让我做福建市场的经理。

我以前从来没有做过销售，但2000年我的个人业绩占了公司总业绩的1/3，公司年营收也创造了6400万元的历史新高。当时我带了5万块钱过去，从2月中旬到5月1日，这些钱就花完了。但直到5月1日，我才成功卖出了第一台设备！此后半年内，我

陆续又卖了100多台设备，创造了公司历史上最高的个人业绩占比。

当初为什么能做到呢？这也恰恰与我的技术身份有关。我和任何人交道所秉承的一个原则就是站在对方的角度思考问题，其次就是实在。我有一个观点，也是经常给新来的业务也讲的内容——一个人在做业务时，你首先打出的是自己这张名片，而不是产品，尤其是你没有品牌产品做支撑的时候。人家对你认可后才会买你的东西，觉得买你的产品不会差，从而为自己创造最大的价值。

关于品牌和营销，我有两个重要原则：其一，产品卖多了，在市场中自然就会形成一个品牌，那时你在不在当地都无所谓，他们仍会来买你的品牌；其二，只有我们的产品比其他产品能创造更大的价值，客户才会购买。比如同样投入100万元，买你的3个月就收回成本，买人家的6个月收回成本，那你肯定买我的。

当时，我们曾经最早的创业者中，也有人出去开创了另外一个企业，而且他们在福建市场上卖的设备超过了我们，质量其实也比我们好。我觉得买他第一台设备的人很重要，于是成天没事就跑到他家里喝茶、聊天。我刚开始是奔着卖设备去的，后来不卖设备就聊天，聊人生、聊理想，什么都聊，聊来聊去就跟他熟络了。后来我就去了他的工厂，他当时买了两三台竞争对手的设备，但还不够用。最后通过协商，我们以市场价的七折卖给了客户。卖了之后我马上给高总打电话，把这个经过一说，也得到了高总的大力支持。

由于我们与竞争对手的设备摆在一起，就知道了自身的问题。我迅速调工程师过来了研究对手的产品，一下子让我们设备的质量超过对手。从此以后，对手在该区域再也没卖过一台设备。当时，在泉州、石狮有4家皮带扣商，占据了全球70%的份额，在这一个领域，我们就卖了几十台设备，为他们的皮带扣打上花纹。所以，我那时一年卖了100多台设备，也是第一个用集装箱装设备去卖的人。

能取得如此辉煌战绩除了以上及福建市场较大之外，还在于我们创新的服务。当时，市面上的激光设备的可靠性很差，经常坏。如何提高设备的可靠性？靠技术基本上不行，就是靠人。我本身是技术出身，对这些设备了解，和客户也熟，就吃住

66

相比激光打标机，激光切割机属于高端装备，高总要把大小王都拿下来。如果没有高总当初这个决策，也不会有大族现在的江湖地位了。

99



现在，我的手机上有12000多个号码，这是过去这几十年一直做家访加过来的。

在客户那里，机器坏了随时就能修好，哪怕一天机器坏5次都没有关系。后来设备多了，就派专门的工程师过去，如法炮制。我们就是靠人来硬把当初的激光产品，从不可靠性变成了人为的可靠性。

于是，很多老板都给我转介绍客户。在福建市场，看似只有我一个人做业务，但其实我把我的客户全都变成我的业务员。

因此，让客户价值最大化，不仅成就了客户，同时也成就了我们的品牌。

### 借金融危机，挑战管理难题

到了2008年，我在福建呆了8年，那时我的小孩，大的已经5岁，老二也要出生了，都在深圳。另外，我们在福建市场占有率非常高，接近100%，有没有我在其实没有区别。

2008年金融危机来了，公司在经营管理上的不足显露出来，高总在公司内部做了大调整，让我回到深圳负责切割事业部。当时，我整整两个月没有睡好觉，因为问题比较棘手，而且我回来就做公司副总经理，虽然名义上是一个常务副总在做这个部门的总经理，实际上全是我在运作，部门总经理则给我保驾护航。

相比激光打标机，激光切割机属于高端装备，高总要把大小王都拿下来，如果切割业务仍然搞不好，就不搞了。如果没有高总当初这个决策，也

不会有大族现在的江湖地位了，仅凭打标机肯定不行。

我首先整合公司的业务部门。第一，调整预付款比例。以前，我们只要30%预付款，就将200万元的设备发出去。我上来后就决定提货、付货要70%，当时下面的业务员就要造反了，不愿服从，我说这个是军规，定下去；第二，把市场中所有用不好的设备召回，当然召回来的并不多；第三，则是制定业务制度。没有制度，是管不好业务的，怎么能管业务也很重要。比方说，业务员不能在外面搞加工，不能在外面兼职，必须每星期有几份工作报告发回来等等，其实就是业务员的日常规范。

为什么要这么做呢？公司那时销售额不到1个亿，却亏损7、8千万，还有1个多亿的库存，因此必须要拨乱反正，而不能采取民主的方式行事，这是我在市场上采取的行动。

其次是通过败家的方式进行内部整治。一是清库存，把库房里面你不用的东西全部报废掉；二是削减产品品类，将一年就卖几十台的几十种产品砍掉，只剩下5种，这在当时阻力很大；三是优化供应商体系。产品做不好，与供应商也有一定关系。我找来所有供应商，给他们讲，第一要把价格降下来，第二及时兑现承诺的各种条款，比方说及时给供应商打款等。当时，哗的一下走了一半人，这些人都不相信，他们说：“你们以前都这么干的，现在谁



探索供应链前沿思想与趋势  
了解怡亚通最新服务与动态

## 怡亚通打造“供应链+互联网”的商业生态圈



打造一个以上下游客户的综合需求为中心，以物流为基础，供应链服务平台为载体，互联网为共享手段，聚合“分销+零售+金融服务+营销+增值服务+...”为一体的“供应链+互联网”的商业生态圈。

相信你说的？”

随后，我就跟高总说，一定要给我这把尚方宝剑。因为当时公司采购的猫腻很严重，经常要付给供应商的款推到下个月，甚至三个月以后去汇。其实供应商挣得利润很少，还这样压款，其产品品质慢慢就下去了。你的供应商差了，那你的产品质量能好到哪里去？

当时留下来的供应商约有一半，其中很多人现在做得很大了，而且我们常年合作非常愉快。他们平时根本就不用过来催钱，有时我也会问下面付款的人有没有汇出去。其实这是双方互惠互利的做法，供应商给我的采购价便宜了，质量也更高了。当然，我还要让他们赚钱，不赚钱哪有发展？合适的价格就可以了。这样就形成了一个很良性的循环——供应链打通了，你的产品质量就好了，你的客户也就好了，最后使得这个市场规模就越来越大，品牌形象就出来了。

产品、供应商体系、库存等方面的改革改善了公司的盈利水平，当然这里也有运气成分在内，因为当年刚好赶上金融危机，所以一下把人砍掉了2/3，只剩下了1/3，这是合理的规则——放假，而且深圳当年也是支持放假的。但后来我把人又召回来了，毕竟是放假。

第二年，我以1/3的人干出来了和前一年一样的产值，尽管我们第二年还是继续亏，但亏损是有原因的，就是我用败家的方式清理历史遗留问题。这些产品不清理，你后续也要去为它负责。

这就是我在接手该部门的前半年所干的事情，随后我们就开始在产品创新上发力了。

### 成为光纤激光切割机之父

我把家里（激光切割部门）内部体系调整完之后，发现原来的激光切割产品不足以让我把这个产品做到国内领先，所以必须要突破创新。刚好当年俄罗斯有个机床展，我就过去了，并且发现了关于光纤激光切割的内容，

当时的激光切割的主力技术主要是利用二氧化碳，是一个很成熟的技术了。虽然国内也有做光纤激光的研究，当时整个的学术界都认为光纤激光不能用来做切割。但因为我做了十年的激光，很清楚激光的特性，我觉得光纤激光切割应该能行。巧合的是当时IPE北京公司的新老总走马上

任，我们接洽上后一拍即合，也觉得方案可行。

紧接着，我就去了欧洲，在德国碰到了IPE的大老板，他对我的支持很大。不久第一台光纤激光切割机诞生，于是我们一不小心就颠覆了原有的激光切割技术，开启全球的暴利革命。因此，很多中国人把我称之为“光纤激光切割机之父”，我觉得人们把我拔的有点高了。

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

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

现在是互联网时代，信息的扁平化造成了一个很大的问题——全球整个资源会被高度冷落，出现强者恒强的马太效应。现在的客户过来，一定会找到这个行业的第一名，就相当于行业排名靠后的企业都要给第一名做业务。

所以，我给团队的口号是“钣金装备、栅栏团队”，每一次开会大家都要喊这个口号，一是提高士气，二是要牢记我们的使命，一定要往前奔跑，保持第一。因你不奔跑，被人家追上的时候，就是你悲剧的开始。

2008年接手激光切割部门，2009年是过渡的一年，2010年在解决历史包袱的情况下，我们开始赚钱，盈利2000多万元。2011年我们做到了中国第一，净利润6000万元。曾经一个在市场不入流，人见人欺，被人家踩在脚下的屌丝，通过4年时间就做到了国内第一。

现在，大族激光的产品和技术基本上可以引领全球。当初我们的机床不行，但是通过多年的积累，现在已经站在全球最顶尖的行列了。我们的光纤激光切割机绝对是现在全世界做得最好，技术水平最高，性价比最高，规模最大的厂家。 [医商]

# 名牌代理 品质有保证

2009-2014中国药品及保健品进出口100强



扫描关注“金活健康”公众号  
进入商城即可购买以上产品

健康生活 金活相伴

详细信息请咨询 0755-82292888 或请登陆 www.kingworld.com.cn



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





## “会长喊你回家”走进高新投集团

对于深圳市这样一个全国科技发展的窗口，企业贷款是非常重要的，因此，如何构筑科技与金融的桥梁，助力企业腾飞，将会是深圳企业家的一大课题。

时间：2016年8月26日（下午）  
地点：时代科技大厦23楼会议室  
主题：构筑科技金融桥梁，助力高新企业腾飞  
核心嘉宾：高新投集团有限公司总经理 刘苏华  
主讲嘉宾：深圳高新投集团有限公司风险管理部总经理 施晓梅

8月26日，第七期“会长喊你回家”活动在深商联副会长单位、深圳市高新投集团有限公司举行。本期邀请深圳高新投集团有限公司风险管理部总经理施晓梅作为主讲嘉宾，为深商家人分享“构筑科技金融桥梁，助力高新企业腾飞”主题。深圳市高新投集团有限公司总经理刘苏华、深商联秘书长石庆等20余位深商家人出席活动，围绕科技与金融担保主题，畅谈未来发展。

参加本次活动的深商家人就金融、投资领域进行观点交流。高新投集团风险管理部部长施晓梅详细介绍了高新投的发展、当前状态、各个板块的业务以及给大家支持的方向。

刘苏华（高新投集团有限公司总经理）：



我们高新投从1994年成立以来，一直为高科技企业服务。所以我们非常欢迎深商联高科技企业到高新投做客，了解高新投这些年的变化，了解高新投能够为这些会员提供的服务。目前，我们可以为高新企业提供从创立一直到上市以及上市后的一系列服务，包括银行贷款、VC/PE投资、发债、个人股票质押贷款、还有小贷等等业务，产品非常丰富！

我们高新投从1994年成立以来，一直为高科技企业服务。所以我们非常欢迎深商联高科技企业到高新投做客，了解高新投这些年的变化，了解高新投能够为这些会员提供的服务。目前，我们可以为高新企业提供从创立一直到上市以及上市后的一系列服务，包括银行贷款、VC/PE投资、发债、个人股票质押贷款、还有小贷等等业务，产品非常丰富！

杨松柏 (高新投集团副总经理):



高新在社会各界的支持和帮助下,取得了比较快速的发展,取得比较好的社会效益和经济效益。近年来,广东省的汪洋书记、胡春华书记和国务院副总理刘延东、科技部部长万钢等领导相继到高新投来进行参观指导。高新投只有把企业做得更好,来回报社会,回报大家。今天“会长喊你回家”活动为我们提供一个很好的交流学习的机会,我们也会好好地虚心地向大家学习,把我们产品介绍给大家,为我们今后的合作创造一个好的条件。

刘鸣宇 (深圳市奔凯安全技术股份有限公司董事长):



一直想来高新投,刚好深商联搞活动就来了。刚才讲到有股权质押的产品,这是我们公司正在谈的一个合作。所以对于高新投也是景仰已久,高新投和创新投是中国再资本和金融里搞得不错的,也希望能找个机会来学习和合作。

黄育存 (深圳市创捷科技有限公司董事长):



未来应该是产业+技术+服务,我前海的平台是要做三大块设计,我们现在在合资农产品,还有拿到海关总署所有的出口企业和入口企业的名单、产品、价格,做了一个数据库。我也买了一个供应商设计库,想要做大设计,包括服务中国的招投标平台。但是我们以后不叫招投标,叫透明服务、透明流

程,全部把它用市场化的手段来做。第三个做了全球跨境易货平台,大家知道跨境电商、跨境电子商务,但我们叫易货平台。

汪玉龙 (深圳市乐特尔有限公司董事长):



对高新投敬仰很久了,我现在做的是无人机的视频传输。这个项目做得还蛮不错,在大疆之外的市场占有率在50%以上。我还创办了另外一个公司,是做芯片的。这两个公司都是属于电子类的,在比较稳定地往前发展,有了一点资金以后就投资几个互联网项目,发现投进来以后相当于在沙漠里开店,感觉非常不容易。

钟景维 (深圳市亿道电子技术有限公司总经理):



我们公司有三个产品:一个是VR,一个是定增,另一个是整体IPO。我们现在正在选会计师,我觉得其实最核心的是券商和投资机构比较重要。我也希望接下来有时间,我们公司专门来高新投做一次路演,各个项目看看跟你们有什么合作的机会。

梁程 (深圳市中晶通用航空有限公司董事长):



对高新投早就有了了解,一直没机会过来。我也是没有找银行借过款,买房拿都是拿现金去买。所以今天进入到高新投这么大的集团,我们想借助一下金融的力量,环保这个产业还是比较大的,我们做环保的公司主要是做工业废水、粉尘,这个在中国是非常热门的。另外做节能工程、节能设备,也是非常不错的。

刘奕辰 (深圳通高乐科技有限公司董事长):



我们公司主要做智能电线,主要有三个机型:第一个是家用和办公用的无线解决方案。第二个做户外机,户外机分为两种。现在包括谷歌在内,我们用盒子作为一个接收器就能解决所有无线信号的发射与回收的工作。所以我的板块应该可以跟刘总做结合。因为我们现在发现这个东西完全可以商用化,解决现在市场上技术的空白。

金英伟 (深圳市纳海电子有限公司总经理):



我们主要做的两个东西。一个是电源控制,第二是做通信平台。目前,我们现在做的是一个社区,之前的定位是跟工程公司、物业和地产商配合。现在的社区我们感觉上主要是一些物业或者地产商给我们意见,现在正在整合这方面的资源,包括现在无线的部分也会整合在一起,做整体智能落地的项目,今天过来也是跟大家学习一下,希望有相关设备的可以做一个交流,看看能不能做一个资源整合。

刘恩元 (深圳市昌恩电子有限公司总经理):



昌恩智能股份有限公司前期一直在做安防,做学校、金融系统、银行等,后来做一些建筑智能化。股改完之后引进第三家业务,做交通智能的。我们在今年又收购了一家专门做出租车平台管理软件的公司,作为我们智能口上的一个补充,为以后的新三板挂牌,在这个产品上发力!

熊孟生 (深圳市迪斯声学有限公司董事长):



首先感谢高新投提供这个机会来交流,我们很惭愧,1993年就成立了,之前是专门从事音频影视品牌,中间也做了很多项目,最终还是回过头来做减法。所以我们现在的产品是音频系统,但是还没有展开、发展。这个企业我们想保持长久的做下来,所以今天来也是想来探讨一下高新投这边怎么帮助深圳的中小企业能够走向世界!

申烽 (深圳市菲莫斯智能设备有限公司总经理):



我们是深圳的老牌企业,1993年成立的。2013年在转型的过程中进行了跟日本人合作,做自动变单售卖系统。这个公司去年已经得到了国家高新技术企业和深圳高新技术企业证书,我们自己有自己实用新型专利。我们的机器叫“三无”:无场地、无人工、无装修,高新投可能也比较了解我们的项目,现在也准备跟他们接洽。

石庆 (深商联秘书长):



今天下午的“会长喊你回家”非常实实在在,至少有三个收获:第一,首先对高新投有了更深刻的了解和他支持。不只是做担保,其实有一系列的配套服务,不仅仅是投资,还有投资后续的服务,产业链非常广泛、非常优质的。第二,创新是我们发展的共识。我们的企业提出,要不断创新领域,要多元化,进行跨界。第三,今天参与的企业之间,可以达成一个交流互动。 [深商]



## 高新投，做投资界的标杆

在担保界来讲，高新投的净资产回报率是最高的，主要因为它有低风险担保的品种。其净资产回报率从2009年8.2%，上升到最高峰的14.7%，但2015年因资本金风口变大而有所下滑，以后会维持在14%左右。

■ 录音整理 / 谢慧敏

**高** 新投集团是深圳市投资控股公司、远致投资公司、财政金融服务中心共同出资的大型国有控股企业。当前高新投的注册资本是48.52亿元，是以融资担保、金融产品担保、保证担保、投资、资金管理为一体的创新型金融服务集团。

高新投是国有控股的混合所有制企业。最大的股东还是原先的大股东投资控股公司，它当前占35.7%；远致占了20%；去年恒大集团投了1个亿，占14%；海能达投资有限公司，投了2.5个亿，占了3.6%。

虽然高新投也有股东会、董事会、经营班子，但是集团下只有一个业务部门叫金融产品事业部。这个部门是针对成熟期上市公司这一块的服务而成立的。其它的主营业务都是以子公司形式存在的。

### 5大业务布局

高新投的核心业务，一共有5个板块，为什么会这样布局呢？因为如果仅仅是一个主业，往往承担不了经济下行的风险。

高新投的融资担保公司主要是做银行担保、政府资金担保，每年政府大概有8-10个亿的资金放在高新投，委托我们来发放。这一块的风险是相当高的，甚至需要做的比银行的风险率还要低。可以说，这是高新投业务当中的根本，没有融资担保就没有后面所有的业务。

所以高新投的融资担保业务有四个特征：一是没有围墙的科技园，大部分的企业尤其是高新投在我们的产业导向上，一直扶持重点企业建设、生产研发基地、推动产业转型升级、培育龙头企业。80%的企业都是通过高新投的信用担保方式来获得银行贷款的。二是全信用担保特征，66%的企业可以获得全信用担保。三是创新型孵化器，首次获得贷款企业展担保企业的70%，单笔担保额平均为480万元。小企业觉得可行可以做，也希望高新投做一个担保。深圳各大银行都有这样的特征。四是产业导向放大器，我们承担政府的一些职能，每年都有一些钱放在高新投。高新投在这些项目上也是要承担担保责任的，但是这个钱完全来源于政府，不是来源于银行。

高新投旗下一个较大板块是黄色的保证业务，实际上这一块的系统风险是比较低的，因为

它是干了活才拿钱的，主要做工程担保以及诉讼担保。到现在为止，我们的代偿率大概只有万分之八，损失率只有万分之五。可见，我们是在用低风险的品种平衡高风险的融资担保。目前在这一块我们是全国做得最大的，从国有担保行业来讲，也是涉足最早的企业。因为早在2004年，国家刚开推行这一政策时，我们就成立了这样业务。

我们现在也感觉到，这个板块跟规模有很大关联，所以我们快速地做了全国性的规模布局，抢占行业先机，因此这一业务板块是高新投的亮点，对高新投的稳定增长起到了核心作用。

资金管理和金融产品担保是高新投的重点。高新投除了资金、几辆车没有其他的。因为我们是收了钱做担保的，不存在其它应收账款，所以这一块我们有很大的资金管理团队。

其实说是资金管理，实际上是针对小企业在不同发展阶段对资金的不同需求，而设置的管理手段。我们觉得企业不错，就会拿自有资金委托贷款给他。基本上以真实的资金需求以及在成长期过程当中的经营缺口，找到高新投应该都没有问题，我们都会有的品种和路径来帮助各家企业。另外我们资金的运作也是高新投一个非常重

施晓梅说，目前高新投的融资担保业务在全国做得最大，也涉足最早，是公司的亮点。

要的环节。

金融产品担保，主要是做保本基金担保，这一块成立得很晚，才一年半，但我们在保本资金的担保领域，已经迈入了全国前三，增长非常快。债券担保也是，目前增信数量第一、规模第二，主要因为高新投刚刚做这一块板块的业务，现在客户都是以高新投早期比较熟悉的一批上市公司为主。目前，保本基金担保，现在审批完结的金额有1000多个亿，完成担保的是600多个亿，这一块也会大幅度的扩大。我们保本基金担保累计金额561.8亿元，这两年做了51只，债权担保累计的债券审批金额是46.2亿元，做了20只。

接下来讲投资。因为我们的定位是做担保，所以投资这块一直没有做大规模，但我们高新投有早期企业的资源，为接下来做投资提供了得天独厚的优势，而且投资的品种、支持力度对企业的发展有更加到位的支持。所以，我们的投资板块从今年开始招了很多员工，接下来会针对不同的方向进行投资。

接下来，我们会有一个产业基金的布局，结合担保的股权和期权投资，这一块实际上也是我们高新投在担保界的首创。市面上大家看到期权这一类的，实际上都是高新投最早开发的品种。

### 投保联动，平衡风险

之前提到高低风险两个担保业务，是作为平衡风险的模式，投保联动。这跟我们刚刚提到的66%的信用担保有关联，如果说我们希望通过担保来涵盖这个风险是不可能放66%的信用出去的，因为不能完全覆盖，而且我们才收平均2个点的保费。整个22年的融资担保，赔付非常大，基本上我们是赚不到钱的。所以我们高新投之所以能发展到今天，主要依靠投资和我们另外一个风险比较低的板块贡献了17个亿。

投资与担保联动创新收益覆盖风险的盈利模式，“投保联动机制”作为公司创新成果之后，使创业投资业务成为“收益覆盖风险”经营模式的重要手段。我们累计的创投项目是83个，初始投资2.44亿元，平均单笔金额294万元。一般来讲，我们

到现在投资的金额都少于1000万元，投资占股比例不会超过5%。但接下来在我们成立的产业基金这一块会做一些放大，当前来讲我们一直是遵循这样一个原则。我们真正投资的一共有5家国内A股上市，3家香港上市加新三板挂牌，平均退出投资收益率1.3倍。这个是跟我们理念上的政府要求是有关联的。

现在，我们已经有了7个分公司，25个办事处。今后它们将是我们投资业务的布局范围。它们不仅是一个担保业务的网点，也是高新投业务的网点，包括债券和融资也是高新投未来的网点布局。

其实从高新投的网点布局的早期布局来看，我们为今后高新投的壮大以及业务的飞速发展，奠定了人员以及地域的布局优势。这是全国任何一家担保公司都没有率先做到的。包括人员在内，当前高新投的员工总数，到年底可能有将近400人。业务管理人员是291人，业务团队人员占比78%。我们对业务团队知识背景的要求是，本科阶段时学工科的，研究生阶段是学管理或者企业经营的，复合知识结构占了37%。所以我们招聘的员工本身就不是按照这个板块、这个业务来的，我们希望高新投的所有人员在任意一个板块都能胜任。高新投各个业务板块贡献的利润比例，我们一直都是控制的，没有太大的变化。

与银行的长期稳固的关系是我们全国布局的纽带。应该说高新投跟全深圳所有的银行都有合作，而且深圳的银行现在也很喜欢高新投。我们现在为银行在政府方面争取了很多政策。深圳人走到今天，深圳的科技平台做得这么好，确实是跟我们银行与时俱进的理念相关联的。

另外讲一下鹏金所。看到最近的报道，说万科成为鹏金所的大股东。但原来鹏金所是没有大股东的，我们高新投加起来投了1000万元，22家上市公司每家投了2000万元，现在万科投了3个亿，占20%，显然是他主导整个平台的运营。为什么我们会引进万科这样的公司？因为我们觉得只有这样一个资信等级的公司才会受到公众的信赖，我们成立这样一家公司没有完全按照高新投子公司的模式在运作。而且我们鹏金所平台是面向全国的，全国



的中小企业都可以在这个平台上去寻求资金。当然万科会把自身的产业链上下的一些资金需求也放到上面。

### 资产及盈利情况

2016年上半年，高新投总收入预计是6.2个亿，到年底预计是13个亿，其利润预计是10-11个亿，这比20112年增长了48倍。净资产收益率，可能对我们企业来讲，觉得好像很一般。但是在金融行业来讲，这个净资产收益率其实是不低的。在担保界来讲，我们的净资产回报率在我们业内是最高的。为什么能够达到这个数字？也是跟我们的分部有关联，因为我们有低风险担保品种在里面。所以我们整个从2009年才8.2%的净资产回报率，到最高峰14.7%，2015年有下滑，主要是资本金的风口大了。我们估计接下来应该维持在14%左右。

这些年的风险管理，受融资担保板块的影响，所以我们近5年的代偿率，现在是少于千分之二，近五年的代偿损失率是小于千分之一。这个情况也会影响我们的风险。

总结以上，可以说，地位和优势是高新投这么多年沉淀下来的交给社会的一个成绩单。我们含金量最高的是资本市场，位于全国前列的，很多上市公司都很难达到这样的等级。我们用“投保联动”的模式来增加自身的盈利，实现自我造血的功能，扶持初创型的科技企业，并与之成长。

换句话说，高新投用两种模式平衡自己的风险，会用投资的理念去做担保，会与成长期的企业共存亡。

因此，未来高新投的一个展望，就是把高新投打造成集科技银行、保证保险、资产管理为一体的现代金融控股集团。 [采访]

公司的行业地位和优势是高新投这么多年沉淀下来，交给社会的一个成绩单。



# 走进华大基因

时间：2016年8月3日  
参观企业：华大基因  
授课专题：基因科技造福人类  
授课老师：朱岩梅 华大基因执行副总裁  
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

8月3日，第16期深商黄埔军校走进全球最大的基因组学研发机构、世界领先的遗传学研究中心、基因组学和蛋白质组学及生物信息分析领域的领头羊——华大基因。本期活动以“基因科技造福人类”为主题，深商总会会长、深商联会长庄礼祥，深商联常务会长邱玫，华大基因董事长汪建，华大基因执行副总裁朱岩梅及近100位深商企业家出席活动。



2016年8月3日，第16期深商黄埔军校走进全球最大的基因组学研发机构、世界领先的遗传学研究中心、基因组学和蛋白质组学及生物信息分析领域的领头羊——华大基因。本期活动以“基因科技造福人类”为主题，深商总会会长、深商联会长庄礼祥，深商联常务会长邱玫，华大基因董事长汪建，华大基因执行副总裁朱岩梅及近100位深商企业家出席活动。

### 现代企业典范

华大基因是全球最大的基因组学研发机构，以“产学研”一体化的创新发展模式引领基因组学的发展，通过遍布全球的分支机构与产业链各方建立广泛的合作，将前沿的多学科科研成果应用于医学健康、农业育种、资源保存等领域，推动基因科技成果转化，实现基因科技造福人类。

华大基因负责组建我国第一个国家级综合基因组，将更有效地保护、开发和利用中国宝贵的遗传资源，维护国家生物信息安全，提升中国在生物技术领域的战略制高点。

华大基因被顶级学术期刊《Nature》评为“世界领先的遗传学研究中心”和“基因组学、蛋白质组学和生物信息分析领域的领头羊”。在知识产权方面已申请国内外发明专利1146件，已获得授权发明专利365件。自主研发了多项软件工具、实验设备，并建立了庞大的数据库应用系统。

华大基因创新发展成为现代企业发展的典范。2013年，华大基因名列Fast Company“2013

年中国十大最具创新力企业”第二、入选麻省理工《科技创业》杂志“2013年全球最具创新力技术企业”50强、入选《环球科学》“2013年度最具影响力十大研发中心”、荣获2014年世界技术奖生物技术类（企业）奖，入选2015年世界经济论坛全球成长型公司。2015《自然》全球产业机构合作排名首位，《自然》和《科学》的发表指数排名全国第三。

### 科技创新引领

庄礼祥会长为本次活动致辞。他表示，朱岩梅教官从最基础的测序开始，跟大家一起探索生命科学的规律，探索人类生命的奥秘。今天的黄埔军校既有传统意义上的走进华大基因，同时也通过这种深度的交流，让大家有了很多意外的收获。一是提高了自豪感，增强了自信心；二是提高了紧迫感，增强了责任心；三是深商生命健康联盟“双百”俱乐部的落成；四是提高了归属感，增强了童心。

大家受到了深刻的震撼性的教育，也更加深入地认识到基因科技造福人类势在必行，而且有广阔的发展空间，华大基因作为中国乃至世界上的战略性新兴产业，是生物产业的一面旗帜。

对于朱岩梅教授在授课中谈到的，华大对于深圳的基础科研的贡献，占到44%。而在深圳能够拿到的科研经费，可能是这个数的1%。庄礼祥会长表示，作为国际化基因组研发中心，华大基因从参与国际人类基因组计划，到独立测序完成第一个黄种人基因组，发起百万基因组测序项目，将前沿的科研成果应用于医学健康、农业育种等领域，走过了



庄礼祥



李真



谭媛

漫长又曲折的道路。经过17年的发展，华大基因以引领的姿态将“中国创新”的理念演绎得深入人心。华大作为深圳科技创新的一个代表性机构，在科研布局、科研方向的判断上，从过去中国式的追赶到目前的引领，更加需要政府给这些处于前沿的机构释放自主权，特别是在颠覆性的创新、突破性的技术和一些根本性的科学技术上。

### 要做科学老大

华大基因董事长汪建与学员们互动交流，大家纷纷分享自己的感受。学员提出许多有分量的提问，汪建进行了幽默且接地气地回答。

汪建说，“一切伟大事物的基本动因和动力，都是经济发展，换句话说就是物质第一。”他认为将来物质满足的社会，进入生命社会的时候，一定是生命的质量和生命的意义，是一切社会发展不竭的动力。正是基于这样的想法，他提出华大的发展要围绕着“造福人类”。

“我要做科学院，要做科学的老大，而且要比任何现有的科学体系都更好”，这是汪建董事长当时的初衷。他认为，从科学界出来就做企业，那说明他在科学界是一混混，而华大今天要表明它是科技老大，不是企业老大。

“生物经济和工业经济是两回事，生物经济首先要解决的是科学问题。所以我们直奔科学，几个人从90年代初开始讨论人类基因组计划，已经追逐这个梦20多年。我可以用我的半生去献身科学，当科学突破时再转到企业界。而那些做企业的大多是为了挣钱去创业，谁敢说自己的伟大？所以说，我们牛就牛在一开始就是想做好人。”

### 生命健康誓言

活动中，深商生命健康联盟“双百”计划正式落地，由汪建董事长担任主席，朱岩梅教授担任执行主席，参加活动的在座深商会董、深商联常务副会长担任副主席。学员们在发言中，畅谈生命健康的重要性，并愿意全身心投入联盟各项工作，积极配合由汪建董事长倡导的深商“双百”生命健康联盟，积极参与人类基因组计划项目。

李真：（深圳燃气集团董事长）这期黄埔军校，跟以往不太一样，以前是以学习交流为主，这一次是在学习交流基础上，还要和大家做一件共同感兴趣的事。这种方式方法，我觉得非常有意义，也非常有必要。特别是在我们这个群体里面，大家最关心的还是生命的质量和生命健康。

深圳市海云天科技股份有限公司董事长游忠惠：“我在梵净山做生态植物园养生基地，通过十年的打造，那已成为天然氧吧，负氧离子达到20，对人体有天然康复治疗的作用。我希望借着华大的健康大旗，推进我们的项目。”

维也纳酒店集团创始人黄德满：“今天我收获最大的就是了解到生命科技能够低成本应用于人类，是非常伟大的事业。我们现在有一间抗衰老主题的酒店，希望能同华大合作，惠及整个社会，为人类谋福祉。”

深圳保险中介行业协会会长谭媛：“我听完这个公开课后就思考一个问题：万一我们‘走’了，怎么给家人带来安慰？最佳解决办法可能就是通过保险和基因产品的结合，这是未来的热门。”

课堂结束后，由黄埔军校校长庄礼祥、教官朱岩梅为学员们颁发了结业证书。 **深商**

## 华大基因：对生命负责

实际上，从孕育、参与人类基因组计划到接轨，华大发展的每个阶段都与自身核心技术的提升密切相关。所以，我们从不认为是体制、机制造就了华大，其发展首先应归功于华大“对生命负责”的宏大目标，其次才是技术的进步，最后才是体制的支撑。

■ 录音整理 / 谢慧敏

有一次，汪老师（汪建）跟秦朔一起聊天时，看到《第一财经》“对时代负责”的使命，就提出了华大（BGI）的使命——对生命负责，所以这个题目就是从这儿来的。

现在大家在物质上都比较丰富，但对于生命的科学，有些人还是懵懵懂懂，对于华大现在做的事情也很难看明白。所以，我先从“华大从哪里来”开始介绍。

### 华大发展的四个8年

1990~1998年，这是华大酝酿阶段。这段时间汪老师大部分时间都在美国，后来他带着一个任务回国——让中国人参与人类基因组计划。

1999年9月9日之后的8年，是华大真正的第一个成长的8年。那时我们大部分时间在北京，中间也有去杭州。但那时，国内基本上看不到基因产业应用的时机，做的大都是国外项目。现在，在基因领域，大家对华大基因耳熟能详，但在这之前几乎没有人知道我们，因为我们一直都在做科研。

到了2006年底，2007年初，我们遇到了重大的技术发展机会，华大“再选择”，离开了原来的体制，离开了京城，到了深圳。说是偶然，当中却有着很大的必然。很多年前，我本人在深圳带过，离开多年之后再回来，所以非常理解这片具有创新特质的沃土。

2006~2013年，是华大的第三个8年，这时我们发了很多的论文和科研项目，但是仍然只是极少数人知道，因为那时，我们的武器还是用别人的。用汪老师的土话讲，就是“扛洋枪打洋仗”。

虽然有40%的全球市场占有率，但是拿着别人的枪打着国际的仗，而且那时技术没有真正走向应用，也没有走向临床，可以讲这是第三个8年。

2013年之后，华大有两大突破：一是2013年我们收购了美国一家测序仪公司，有了全部的知识产权和测序仪；二是技术走向应用了，2014年我们拿到了唐氏综合症的临床许可。正是在这年，我们把产业打开了，实现了爆发式的增长，同时我们的仪器、工具也能够自主研发了。

实际上，从孕育、参与人类基因组计划到接轨，华大发展的每个阶段都与自身核心技术的提升密切相关。所以，我们从不认为是体制、机制造就了华大，其发展首先应归功于华大“对生命负责”的宏大目标，其次才是技术的进步，最后才是体制的支撑。

### 华大在做的事：存、读、懂、写、用

华大的产业遍布众多领域，我们又做科研又做产业，又做盈利的事又做非盈利的事，其实就是围绕着五个字：存、读、懂、用、写。

刚开始，我们是从读开始的。

上个世纪，全球无数的科学家包括政治家，总结了最想解决的三大科学难题——解决能源问题，解决信息革命问题，再有就是解决生命科技的问题。

第一个能源问题离我们很远，我不多讲。第二个信息革命已经影响到今天的每一个人，因为它把ICT技术、IT芯片缩小到现今的微小程度。可以说，整个信息革命的源头就在这里。但怎么把它变



成生活中人人可用的工具，其实是由摩尔定律操纵的。

第三个生命科技将比信息革命的影响还要巨大。但是，现在知道人类基因组计划的人很少，知道因为中国有华大才参与了这个项目的更少。生命科技如何影响未来的50年、100年甚至更久远的时间，其实今天都很难想象。就像三四十年前，你无论如何你都不能够想象，信息革命是如何影响你今天的生活。

截止到现在，华大已经有接近300万人的基因数据，其他动物、植物的数据库也有很多。无论是与出生相关，还是与肿瘤、老年痴呆有关的所有疾病，都离不开人的基因。一个人的基因数据量是很大的，但你能不能把这些数据变成可以读的0101？其实，不管是你肠道里的还是父母给的，还是我们呼吸的环境、土壤里面全部都是ATCG，而基因数据就是将ATCG变成0101。

从人类基因组计划到今天为止，其实华大干的话就是把所有大自然当中跟生命相关的ATCG变成0101，而这些数据量就取决于你有多大的读

的能力。

过去我们依赖别人的东西读，今天我们依赖自己的工具读。回想华为当时七国八制的时候，我们肯定想象不到华为的今天，甚至没人相信非当时讲的那一番疯话。我们做这事时比七国八制还要厉害，全球产生这种工具的只有三家机构，其他两家在美国，现在华大量排在第二名，第一名目前相对来讲是绝对垄断的，我们想在10年之后，拥有像今天华为把三星彻底赶出中国的气魄，我觉得这是指日可待的。

读了之后我们要“懂”。

我们怎么懂？我们发了非常多的科技论文，在2015年的论文数量在中国机构中排第三名。然而，我们的科研投入却不及1%，这是让人始料未及的，让人不懂。为什么会这样？

还有华大给深圳做出了很大的贡献。到现在为止，华大对于深圳的基础科研的贡献，占到44%。而我们在深圳能够拿到的科研经费，可能是这个数的1%。

2015年全球产业合作机构的排名中，华大排

朱艳梅爆料，称汪建提出华大基因的使命——要对生命负责，源于一次与秦朔的聊天。



在第一名，得分137，后面是IBM、罗氏、三星等等这些大的企业。我们自己创办的期刊排在全球的综合类期刊第六名，这个排名刚一公布，就已经震惊世界。第一名是鼎鼎大名的英国《自然》期刊，第二名是美国的《科学》，第三名是《自然》的另外一个期刊。这些都是国外的，但我们力争3年之后，要冲到第3名去。这就代表了我们的程度和深度，这是我们跟全球的科学家一起要弄懂的课题。

很多数据，有些读不懂怎么办？

国家基因库大家都知道了，很多人都还没去过，如果读不懂的我们就先把它存起来，因为今天的你比后天的你一定年轻很多。所以，不管是种子、动物、植物、微生物还是人的基因，我们读不懂先存起来，过几年再读。

现在有很多震惊世界的文章，比如我们做的全球鸟类期刊，一天就是100万的点击量。我们在一天期间发40多篇文章，而且都是影响力非常大的。在基因库建设方面，北欧挪威有一个全球末日种子库，科学家们把濒危灭绝的植物种子存在这儿，隔一段时间复苏一下。实际上所有的动

物、植物，只要有样本存下来，我们就有办法使它复活，猛犸象也是一样。我们正在跟全球科学家一起合作，要复活猛犸象。人也是如此，现在很多人死去之后把自己冻起来，国内内一些著名企业家都有这么做。在美国有一家冷冻遗体的机构，要么存全身，要么只存头。如果能够永存，就能在若干年后复活这些冻土里的生物，包括人也是这样。其实人通过这种方式就可以实现永生。所以即将到来的生命时代，你是难以想象的。

我们懂了之后要用，但怎么用呢？

我们现在已经有了300万人的临床检测，遍布全球上千家医院，我们第一个产品是关于NIFT（唐氏综合症）的。

出生缺陷、癌症、老年病是中国人健康的三座大山，我想每一个家庭，一定在面临着这其中有一个。华大解决这些问题的顺序是，先出生缺陷，后癌症，最后是老年病。但是，我们先看看全球是怎么解决这个问题的。

从出生缺陷开始讲起。人一生下来就不是完美的。为什么有的孩子三、四岁夭折了，有的人到三、四十岁才开始？为什么有的人八九十还耳聪目明，

学员们了解到，乔布斯是第一个花十万美元做自己全基因组的人，是精准医学的受益人。

有的人四十岁就开始眼花？这都是出生缺陷。

第二个，癌症。我找了张时代周刊关于癌症的封面，可见这个问题已经达成了全球的共识，只是我们中国人的科普做得不够——肿瘤是要预防的，不是到最后躺在病床上，花掉你半生积蓄很痛苦的死去。

第三个，老年病。人在理论上的生命是120~150岁。一个孩子未来预测能活到120岁，但是为什么活不到50岁就死了？实际上这就是怎么解决健康与老龄化的问题，健康的活而不是没有质量的活到100多岁。

这三个问题都要从基因开始入手。

我们先从中国讲，中国有这么多出生缺陷，唐氏综合症、地中海贫血等等。地中海人民联合起来消灭了的疾病，在中国却拥有最大的发病率：广西人16%的携带率，广东人差不多，这是不可想象的，但是我们可以从基因组入手解决。

实际上，唐氏综合症就是基因突变，21号染色体中多了一条染色体。从华大现在的技术，可以用数字化的技术、识别率排除科学不认知率，我们的不认知率大概在万分之一到两万分一之间，而且这个技术已经便宜到家家都可以承受。

第二个病，耳聋。中国60%、70%耳聋是因为他本来就携带了耳聋基因，但是你不知道。孩子发烧了，在医院一针青霉素，60%、70%的孩子耳聋就是这样造成的。聋了就哑了，实际上在孩子听力衰退之前，能够早一点知道，避免打这个药；早一点戴上助听器，在他耳聋之前学会讲话就不会造成这样的悲剧，而这样的技术现在100块钱以下就可以做得到。

还有，最近奥巴马讲了很多“精准医学”，精准医学是怎么回事？它是根据每个患者的基因差异来“量身定制”的治疗方法。其实姚贝娜、梅艳芳等等，不管是女性宫颈癌还是乳腺癌都是基因造成的，但安吉丽娜是把乳房切了，她切了之后会迎来早衰或者说帕金森等跟衰老相关的问题，所以这不是一切了之能解决的。

乔布斯是第一个花十万美元做自己全基因组的人，他走的时候就说：“我不是最后一个做了全基因组死掉的人，就是第一个做了全基因组活下来的人”，这是乔布斯的人生，我觉得深圳企业家也是这样。

这个时代，就是物质时代，前半辈子用命换钱，后半辈子用钱换命，但是钱有时候是换不来命的，连乔布斯都没有换来。所以我们深商企业家应该走出乔布斯的怪圈，在后面50年、100年，让全球的科学家、产业界的人记住我们这个群体。如果你今天把自己的数据存起来，用众筹的方式支持科研、支持它的产业化，同时也能造福自己，将来有了疾病，就可以用来治疗自己，因为最终改变肿瘤的不是到大自然、动物、植物身上找药物，而是找你自己的免疫细胞。

此外，还有很多是要靠“写”，比如转基因和基因编辑。

6月2日，美国科学家已经开启了人类基因组“写”的篇章。实际上，美国、英国已经通过基因编辑的方式治疗了白血病、地中海贫血这样的疾病，中国也应该大踏步向前走。

## 从历史上看华大

怎么从历史上看华大？

每18个月成本下降一半，速度增加一倍，这是摩尔定律的曲线。其实华大在生命时代，就已经参与、主导了这样一条曲线的形成。

诺贝尔博物馆有一个叫“发明的法则”的尺子。打开之后是这样的，一共2米长，这2米是从1800年到2000年，总共200年，每1年1厘米，一面是社会重大事件，一面是重大技术进步，但是过去200年中国的技术贡献非常少。直到2000年，人类基因组草图基本完成，因为华大的参与，中国人终于在上世纪末的最后一年被写进了这个尺子上。换句话说，如果没有华大，这件事就跟中国无关。

但是为什么诺贝尔博物馆要把这个写在最后一年？其实精细图还没有完成，只是完成了草图，况且2000年有那么多大事件，比如千年虫等等。这是因为他们已经看透了这个世纪从哪里开始、下一个世纪要从哪里开始，这些都要从摩尔定律开始说。上世纪的半个世纪，就是摩尔定律这条曲线造就的。

生物科技到底会影响哪些领域？它不只是单一的产业，现在把它跟信息产业隔开，当作另外一个产业是错误的。就像今天的信息，它在颠覆传统产业，但你很难把IT算作单一领域。生命科技更是如此，环境、农业、健康、工业，这些领

域方方面面都将被生命科技根本性的改变。奇点大学生物系主任曾说过：“生命是黑科技、黑黑子。”这不是贬义词，是神秘的意思。因为基因测序，人类生命的奥秘已经打开了一扇门，或许将来的测序成本可能跟冲一次马桶的价格一样低廉。而华大为这个世界打开了这样的一扇门，这个门会带来很多东西，包括未来在哪里、基因编辑、挽救生命、世界末日了该怎么办、生物反恐等等。这是一个改变世界的事情。

### 华大想要领导改变

虽然在座的各位都对现实不满，对医疗体系不满，对现在各种农业（比如说粮食安全）不满，但是谁想去改变？没有人，都想着我现在很舒服，包括华大也有很多人也是这样。因为当你想改变的时候，会受到各种诱惑：我是不是马上可以拿到资本，让生活过得舒服一点？我是不是马上成为NO.1，而不是当老二、老三，就是从物质的满足延伸到精神的满足。其实很多时候大家都不愿意去克服这样的困难。真正要让谁领导这样一个改变的时候，大家就跑光了。而华大，就是想要领导这种改变。

回想一下，如果你要改变并影响世界，造福人类，能够改变世界的产品或者说无形的产品比如说服务，都有什么？

回答这个问题，首先就要明白人类发展的三个时代。

工业时代，汽车是工业之花，集万千工业成就于一身。大家都知道福特、大众、甲壳虫，他们改变世界靠什么？就是大规模生产，肯定很多人读过福特的故事，那就是大规模生产和分工造成的，汽车可以改变世界。

之后到了PC时代，信息时代，有了谷歌、智能手机、物联网。这个时候改变世界靠什么？成本，要把成本降下来。

生命时代也是一样，下一个时代要做什么？其实不是物联网，而是人联网，未来看病先搜索一下，就像现在大家想了解什么东西先去百度，但是最终你要有个人基因组的测序，包括所有动植物、微生物的测序，这些是用来主导他生命和健康的

数据。

其次，我们要总结一下改变世界的特性，或者说改变世界的秘密是什么？

低成本。没有低成本算不了改变世界。你做奢侈品，把成本搞得很高，包括缝隙市场，做一个利润非常高的隐形冠军，其实是改变不了世界的，唯有低成本，同时高产量。汽车如此、手机如此、PC如此、网络服务也是如此。过去谁敢想象今天下载一个电影，几秒钟搞定，而且人人都可以用。福特的梦是什么？甲壳虫梦是什么？是人人都开得起车，家家都有车。苹果、华为也一样，硬件改变世界是非常重要的，

所以，我们的目标就是怎么能把我们的基因产品变成低成本、高通量、人人可用，终身可用的产品。此外，你今天把你的细胞，包括孩子出生时的脐带血、干细胞存在哪儿，到时就要到那里找，这种黏性非常强。但是人们对汽车品牌、手机的忠诚度就不一定那么高。所以，基因科技就是改变世界最大的动力。

### 华大的愿景：基因科技造福人类

我们的愿景不仅仅是改变世界，还要造福人类。造福人类其实就叫民生。

比如一个民生项目，美国人做2000美元，欧洲人做2000欧元，我们上市之后是2000人民币，贫穷的地方是500人民币，在富裕的地方，老百姓也自己掏一点。实际上我们是把这个技术先民生、先造福，造福之后民生就会带来巨大的科研价值。例如，我们做了100万例唐氏综合症，占了全球的1/3，我们发现好多例是因为怀孕妇女患有早期癌症，其实母亲外周血已经能够追踪到早期癌变，这种通过无创的方式对早期癌症进行未来预测，这就是科研。

如果你懂得更多的科研、技术，能够更便宜，就会变成一条产业。然后我们再把价格降下来就变成了民生，这就是“三发三代”中的：科学发现、技术发明、产业发展。而这些核心就是大人群、大样本、大数据。我们做任何事情，始终都没有离开过这个。并且这是以基因为核心的基因+的大数据。

帝国理工钱小章Sir Keith ONion看懂了华



汪建说，华大的愿景不仅仅是改变世界，还要造福人类，造福人类其实就是解决民生问题。

大，他说你们不仅仅是在创新，实际上是改变了创新的方式。这句话让我们吃了一惊，因为现在我们谈创新好像就是一个技术、一个新的发明、一个商业模式。

### 使命时代是一场从根上的变革

中国人老是讲科技与经济，挣完钱又去撒钱又去做慈善。其实盖茨也没有脱离这个圈，他说他最苦恼的是挣钱比撒钱容易，撒钱也没撒出什么响声来，很难产生大的社会效益。华大把这个事情连起来了，我们要做的是把中国人的数据、样本储存起来，最终挽救我们自己的命运。

看懂了这些，我们可以知道生命时代是一场根本性变革。大家现在都说颠覆式创新、微创新，实际上都不如根本性创新。

这个根本性创新需要改变什么？

第一先把科研搞清楚。现在有做商业儿童天赋基因的。但从华大出去的人没有做这个的，因为没有科学基础就是骗人家钱，这种事华大绝对不干。

第二是技术，这个科研能不能把成本降下来，变成技术走向临床？

第三，从伦理上让大家接受需要有一个过程。

当然伦理是要改变的，举一个例子，就像过去原始部落异族通婚要被打死，后来发现出生缺陷必须得异族通婚，这个就是伦理，伦理需要随着生产关系和生产力的变革而变革，包括转基因。

第四，管理。管理也是一样，大规模生产和分工就是工业时代对于管理的革命。今天我们讲的分享经济，其实就是IT时代带来的管理的革命。未来的生命时代，还会带来很多管理的革命，这个我们都要去面对。

第五是政策和文化，我们怎么才能更轻物质，重命，真正以人为本？

巧合的是，把上面这些关键字用其英文首字母写出来就是STEMPC，STEM是干细胞，PC就是个人电脑，这是未来生命和信息的融合。

好多人曾问过我：你为什么要离开同济？我说能够经历这样一场革命的开始，而且是开拓者、主要玩家之一，真是人生之大幸！

华大现在的愿景是“基因科技造福人类”，当百度和google争论的时候，大家都记得google的口号叫“不作恶”，我在一次采访说过，华大其实“只做好事”，不仅仅是不作恶，不好的或者只能赚钱的事情我们先往后放放，因为好事你已经赚钱了。 [采访]

# 丝路能源主席 蔡达博士

清华-法国英赛克工商管理博士，目前就读于北京大学后EMBA； 现任丝路能源服务集团有限公司（港股代码HK8250）董事局主席； 华夏能源控股集团有限公司（港股代码HK8009）董事局主席； 深圳市商业联合会副会长； 深圳市湖南商会副会长。在金融、能源、企业管理等领域有超过十年经验，熟悉香港资本市场法律法规以及企业赴港IPO，借壳上市及港股上市公司配股、发债、募资、资产重组等资本投资运营模式。



## 节能减排迎蓝天 丝路能源暖万家

### 一、行业风口

长期以来，我国供热的热源以煤炭为主，冬季采暖烧煤被认为是引发城市雾霾的元凶，华北地区每年平均有150天属于污染天。为落实大气污染防治行动计划，国务院总理李克强提出全面实施燃煤电厂超低排放和节能改造，环保部修订的新《锅炉大气污染物排放标准》，二氧化硫和氮氧化物排放标准比原标准严格了一倍。一声令下，“煤改电”、“煤改气”计划迅速在各地得到推广。环保压力倒逼下，存量燃煤锅炉改造催生数亿元的改造、运营市场。

我国划定的冬季供暖区域为秦岭淮河一线以北的14个省份，据统计2015年全国集中供暖面积达70亿平方米，其中京津冀鲁四地区总供暖面积达25.1亿平方米。供暖属于公共服务，需求直接与当地城镇化率挂钩，可以预见未来十年供暖面积与城镇化率至少维持3%年增长，无论从经济总量，地区城镇化渗透空间看，京津冀鲁需求最为迫切。



达慧城清洁能源供暖技术和智能化运营平台



### 二、公司亮点

为响应国家重拾蓝天的行动，香港上市公司丝路能源服务集团有限公司（8250.HK）迅速作出进军供暖行业的布局。作为一家从事分布式清洁能源供暖的新起之秀和智能供热领域领先者，丝路能源旗下北京达慧城新能源技术服务有限公司致力于华北、东北、西北及部分华中地区学校、医院、部队、商场、办公楼、小区、村庄、酒店等供暖项目的投资、建设和运营。

公司自今年4月开始在北京、天津、山东和河北开拓清洁能源供暖业务，借助公司技术先发优势和智能化运营平台，计划投资和实施供暖面积达3000万平方米，可为30万家庭用户提供温暖服务，短短5个月时间实现第一期供暖项目总投资3亿人民币，为超过5万家庭供暖。

丝路采用的分布式供暖方案，一方面能够为传统热力管网无法覆盖的区域提供替代性的供暖服务，另一方面借助自身系统、技术和管理集成能力，整合行业内最先进的燃气供暖、电器供暖等清洁能源供暖技术，为各种类型终端用户提供“量身订做”供暖系统，实现“服务客户”的宗旨。



作为深港两地资本市场唯一专注于分布式供暖业务的上市企业，公司致力于以技术为依托、以专营权为核心、以分布式清洁能源为发展重点、以专业运营品牌为制高点，打造大中华地区资本市场供热第一股。丝路能源及北京达慧城以成为中国最大民营分布式清洁能源供暖商为愿景，树立节能环保行业新标杆。



## 女企业家该葆有什么样的时尚心态？

职场中的女性在展现美好的职业形象的同时，也会有助于自我事业和企业形象的提升，但随着事业的上升，她们不仅要承担很多的工作压力，也要承担年华消逝的心理压力，同为女性，这些女企业家们是如何面对的呢？她们又有着什么样的时尚心态？

嘉宾 | 林惠心 深圳市永鸿钟表有限公司总裁  
陈月清 深圳市千色店商业连锁有限公司董事长  
许静 安盛华集团有限公司总经理  
潘加萍 深圳市一站办公装饰设计工程有限公司品牌创始人  
张嘉轩 深圳市前海融信创投执行董事  
肖俊杰 广州香蕴堂工艺品有限公司董事长

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9月27日  
策划：杨俊杰  
撰文：谢慧敏  
摄影：刘伯良



林惠心

时尚不光是一种外表，更是一种内在。职场中，女性的着装永远是一道靓丽的风景线，她们在展现美好的职业形象的同时，也会有助于自我事业和企业形象的提升。但随着事业的上升，她们不仅要承担很多的工作压力，也要承担对于年华消逝，青春不再的心理压力。有的人通过人为的修整去抵抗衰老，而有的却淡然处之，顺其自然。面对这些，女企业家们是如何看待的？她们又有着怎样的时尚之心？

### 林惠心：心态一轻松，自然也会越活越年轻

我个人是很喜欢休闲的装扮，但是去公司就会穿的应景一点，比如说：最近订单很多需要赶货，我就会穿牛仔和T恤，有客户过来参观，我可能会穿的漂亮优雅一点，而周末，我穿的就会很休闲，基本上都是随意境和需要来穿的。因此，我的穿着更像是一种信号，我的员工会通过我的举止装扮知道今天的工作怎么做、我要的是什么东西。

永鸿钟表主要从事手表的研发、生产和销售。这些年响应深圳政府的号召，也做了很多升级和创新，现在是广东钟表行业内的会长单位。在2004年的时候，就有人为我们规划上市，但是我们没有做，因为我想一步一个脚印，把我们的企业做成百年基业，上市圈钱对我来说是一种负担。

所以说，人到了一定的年龄，很多事情就会放下，心态一轻松，自然也会越活越年轻，这是我的一种心理调节。之后也有修身养性，中国的佛学这几年也开始复兴了，修佛对修养有着很深的帮助，所以很多人到了我这个年龄，都会开始拜佛、皈依。

### 陈月清：大智慧大格局才是大美

我平时没有太靓丽的装扮展示给我的员工，作为老板我要修好我的德行，然后把我的德、我的慈悲、爱和发自内心的美丽传递给他们。因为我是修佛的人，我希望我的员工也包括我自己，能在社会上、企业上达到一定的价值，这个价值不是要赚多少钱，而是要创造什么样的价值、要传递什么样的内心美给身边的人。所以我会经常教育我的员工，没有德行一切都没用，你再怎么漂亮，再怎么臭美，都只是小美，不是大智慧大格局。

看淡生老病死需要一个过程，当你有信仰

的时候，遇到什么事都会淡定、安然的去处理，这是优雅，美丽，也是智慧。其实修佛以后确实会让我看淡很多，现在的我不怕衰老的到来，只是怕今天、当下我人生中该做的事没有做好。

### 许静：一路修行一切可以更美

时尚是个概念性的词语，有人喜欢跟随潮流，有人喜欢按照自己意识表达自己对美的认知。因为工作，我常接触服装和珠宝，尤其是做个人珠宝定制，发现我的客户在定制珠宝时除了取悦自己，更想表达寓意和情感，让这件首饰成为她个人的标志，甚至是诠释个人在精神上的追求与向往。女性在商场上扮演的角色是可以刚柔并济的。想柔美优雅可以穿裙子，想要干练也可以穿西装。出席重要场合，我会更乐意的搭配上心仪的首饰，让美丽更有质感，精神面貌上更加神采奕奕。

生老病死，是人生不可避免但又坦然面对的事情。我生活在大家庭，看过的生老病死比较多，感觉人生都是有轮回，有因果的。每个人的活法都不同，但我希望自己，首先要管好自己的情绪。因为情绪不好的时候会做出很多极端的事或者做出错误的决定。再一个就是时间管理，人生很短暂，所以需要规划，比如20岁该干什么，30岁又该干什么，这样才能让自己有一个清晰的人生目标。第三个就是心态，其实人生中没有什么放不下的，我们要把自己的人生画成一个抛物线，有好的起点，也有好的落点，活得自然、洒脱一点。

### 潘加萍：简单就是王道

简单就是王道！时尚帅气、中性方便的职场着装是我多年来形成的穿衣哲学。专注办公空间艺术的我非常崇拜艺术家——乔布斯“变态、简单”的着装理念，他以黑色长袖高领毛衣+经典牛仔裤+运动鞋这种永远一式一样的衣着表现出他对另类时尚的诠释，与我个人创办的“壹站办公设计”倡导的国际简约、绿色环保、可持续性的办公空间设计理念“一脉相承”，同时作为品牌创始人的形象与务实可靠的品牌精神高度融合。这种用时更少、简单高效的职场装扮让我有更充裕的时间和精力留给自己的家人、学习和事业。

顺其自然是我面对容颜衰老的一贯坚持的态度。作为女性，每个人都非常在乎自己的容颜



陈月清



许静



潘加萍

## Links

### 对团队的“时尚”要求

**林蕙心：**我蛮能接受这些新的事物，因为我们做手表也是做时尚，员工染什么颜色的头发没关系，穿什么衣服也没关系，但一定要张扬有素，张而不扬，另外女生不要太暴露。

**陈月清：**明年的时尚元素、流行颜色是什么，都是可以提前了解到的，他们可以按照这些综合的打扮自己，但是我非常讨厌员工穿太暴露、轻浮、超短的衣着，你不一定要穿很好的衣服，只要舒服、简单、时尚就可以了。

**许静：**老板对员工的着装都是有要求的，因为没有标准的标准是一件很难的事情，但是，在他们有一个特殊变化，超越这个范围的时候，我也不会去说他什么，因为他会受到外

界异样的目光，自然而然的改变，最终就会发现大道至简。

**潘加萍：**着装就是要让别人看了舒服，且与我们职场和品牌形象相匹配！所以我希望我们团队的小伙伴们能穿出我们品牌中的“国际简约”，如果能搭配出时尚街拍的感觉，我会当面赞赏，但是面对那些我认为不符合职场形象的搭配，我会像工作一样认真引导。

**张嘉轩：**最不喜欢男员工的拖鞋短裤，女员工的低胸超短裙，我对他们的要求只有三点：一是职业装，二是职业装，三是职业装。

**肖俊杰：**由于我们从事沉香工艺品行业，工作时间会要求员工穿着要端庄一些，不要染头发，也不要穿着过于俗气或暴露，尽量给客户一种安静祥和的氛围！



张嘉轩



肖俊杰

美貌，不可避免的害怕衰老，当然我也不例外，但我从没有想过借助非自然的手段来延缓衰老，我认为衰老或者健康都有自然的规律，顺其自然反而会让自已走得更从容，不同年龄的女性尤其是我们职场女性内心的强大更重要，未来健康对我来说才是第一。

### 张嘉轩：人生的每一个阶段都有它的乐趣和价值

虽然我是做地产的，但对着装打扮其实还是挺喜欢研究的。大学毕业的时候，我在银行工作，上班都要求穿工装，所以那个时候我平时都以休闲为主。创业初期我也是保持这种穿衣风格，但后来发现，无论是在商业洽谈、合作还是工作中都不太合适。我开始意识到，自己的着装可能跟我的职业不太符合，也是从那以后我对穿着才开始有了要求。所以我现在走的路线都是以优雅成熟、稳重干练为主。

其实在我年纪很小的时候，大概是在20岁的时候对衰老就很焦虑，当时自己还比较幼稚，觉得女人过了20岁就没有了青春。但现在已经看开了，也不畏惧衰老了，反而觉得每一个时间段都有它的乐趣和价值，就算老了也可以做个优雅的老

太太。我不排斥微整，也不排斥抗衰老，但我觉得最主要的还是修心，岁月的沉淀会让一个女人变得很优雅，那种美不是二三十岁能够体现的。

### 肖俊杰：怀着一颗感恩的心

香蕴堂是一家专业制作沉香工艺品的公司，主要从事东南亚国家的天然沉香的原材料加工和工艺品制作。我做沉香已经有8年了，与其他人相比，可能各方面的经历会比较少，因为当时正好是沉香的上升期，尽管经历了一段时间的起步期，也能坚持下来，所以我还算是比较幸运的。

对于自己的穿衣风格，我比较随意，只要简洁干净，能让我显得很有精神，当然平时也会打扮一下，毕竟是女孩子嘛！这时我会追求一种婉约典雅的风格，上班时我会穿正装，让自己有一个好的精神面貌，同时也希望能传递给我们的员工一种正面积向上的精神！

面对衰老，我觉得还是要摆好心态，因为人生会碰到很多意料之外的事，最终还是要看抱着什么样的心态去面对和解决。另外，还要对身边的人怀着一颗感恩的心，这样我们的心就会比较宽，也更容易开心，就算别人伤害了你，也许在未来的某一天，你会觉得那还是一件好事。 [深商]



## 全球高智技术总监 携6个专利项目来深与深商对接

8月4日,由派富中国、深圳知识产权局主办的在专利运营投资项目推介会深商联秘书处大厅举行。高智公司(IV)全球技术总监Patrick、派富创始人严圣、深圳市市场监督管理局知识产权处处长陈民钢,以及来自近40位深商企业家出席。

首先,由高智公司(IV)全球技术总监Patrick对高智IDF基金进行介绍,详细解读IDF运营状况和投资价值。派富公司相关负责人介绍了派富专利投资运营模式,分享了派富商业模式与案例。派富创始人严圣主要关于IDF和派富专利投资运营模式和大众头脑风暴,对派富的案例进行研讨分享。

高智IDF基金运营状况良好,有借鉴意义并有

收购价值;派富在途项目6个,其中3个从美国引进,2个是中美合资,1个是中国项目,其前景都很乐观,回报预期很好。这些介绍项目主要涉及医药、医疗、物联网、视频系统、环保和大健康行业,其中部分项目3年预期年回报率IRR在50%~100%,退出时间在3~4年。

据了解,高智发明是世界领先的技术和专利经营及投资公司,创办人分别是微软的首席技术官和首席架构师。高智的总部设在美国西雅图,分别以三只基金形成运作(ISF、IF和IDF),总投资额度是70亿美金,主要投资在IT、材料、能源和医疗器械等多个高科技领域的发明和专利,目前在有效专利的数量和质量方面在全球名列前茅。 [深商]



## 德国经贸投资合作及 产业并购机遇论坛举行

7月5日,深商总会、深商联携手与副会长单位、“深圳老字号”企业纬博出国德国中心共同举办“德国经贸投资合作及产业并购机遇论坛”,德国企业联合会主席卡尔·海茵茨海森泰勒、德国BRP投资公司执行总裁马丁·伍理曼、德国BRP投资公司董事总经理卡罗·沃尔夫、中国德国商会华南大西南地区经理梅兰妮、深商联秘书长石庆、深商联副会长兼纬博出国董事长熊安娜,以及大族激光、大生农业等会员企业代表近50人参加论坛。

石庆秘书长表示,中德合作具有坚实的合作基础,双方加强智能制造对接,发展潜力巨大,中德加强经贸投资合作是互利共赢的。期望通过本次论坛,使深商对德国精密机械制造、生物科技制药、医疗设备、节能环保、工业4.0应用程序以及中国企业赴德国投资应在法律法规、商业规则、中德文化等方面的知识有所了解,希望中德商会登高望远,拓宽合作视野,在高起点上继续推进中德企业的合作。

深商企业家为什么要投资德国?会上,德国企业联合会主席卡尔·海茵茨海森泰勒作题为介绍德

国商贸环境。他说,德国是欧洲生态强国,欧盟最大经济体,世界排名第四位,政治稳定,拥有开放的市场和透明的法律制度以及世界最低的腐败率,有高度的创新力和全球顶级的专利机制,在实际投资环境报告评选中,其排名位于前20。

德国BRP投资公司执行总裁马丁·奥丽曼先生作“德国投资与并购介绍”、“德国投资法规、商业规则与文化冲突”的分享,他谈到了中国企业赴德国投资在法律法规、商业规则、中德文化冲突等方面注意事项。

另外,德国BRP投资公司董事总经理卡罗·沃尔夫先生、德国BRP投资公司执行总裁马丁·奥丽曼先生在会上作“德国投资与并购项目对接”,就德国精密机械制造、生物科技制药、医疗设备、节能环保、工业4.0应用程序类公司投资及产业作并购推介说明。

在互动交流中,德国专家表示,工业4.0不仅只是一种技术,而是一种理念。56%的德国企业在推进工业4.0科技后,都取得了良好的,甚至实质性进展。公司的竞争力越来越依赖于他们的软件 and 他们的数字技能,变化更趋向指数而非线性。 [深商]



## 潮汕商会会长吴木棠一行到访深商联

8月30日，深圳市潮汕商会会长吴木棠、深圳潮汕商会驻会会长黄育宏、深圳潮汕商会常务副会长周南一行13人到访深商联。

深商总会、深商联会长庄礼祥表示，潮汕人在深圳有400万人之多，自成立潮汕商会之后，潮汕籍企业家联合作战，团结起来，整合资源，合作共赢，为社会、广东、深圳经济发展起到了突出的贡献。深商潮商联合，是交流学习、合作发展的大好机会。我们要形成“你中有我，我中有你”，追求创新服务，共同谋求未来。

吴木棠表示，深商是一个海纳百川、包容共进的群体，而深商联精英管理、服务模式值得学习。潮商为深圳经济发展作了很大贡献，在潮汕商会成立之后，抱团发展，取得了不错的成绩，但也有不足之处。为实现“百年商会”，他建议深商、潮商可以战略联盟，进行服务创新，共同推动深圳经济的发展。

深商总会、深商联执行会长林慧说，潮汕商会的到来让深商联蓬荜生辉，作为对深圳贡献最大的商帮，潮商在深圳经济发展中起到了举足轻重的作用。深商联与潮汕商会要真正做到你中有我，我中有你，共享资源，相互补短，学习潮商的抱团

发展模式。接下来，两会在深圳深商大会与潮商大会等各项合作中深入交流，借助各自资源，实现共赢发展。

黄育宏认为，深商联立会模式、服务模式都很有影响力和公信力，值得学习。潮商商会成立10年来，主要的特点是抱团发展，团结一切可以团结的力量，积极打造成一个创新型、学习型、合作型的商会，并期盼深商联到潮汕商会指导交流。

据了解，潮商成于盛唐，兴于宋元明清，是中国近现代史上最具有影响力和生命力的著名商帮。一直以来，他们被称为“东方犹太人”，四处漂泊，善于经商。潮汕商会成立之后，集潮商智慧，整合潮商资源，创潮商品牌。商会立足抱团合作、实体化经营，以国际化视野转型变革打造一个超级平台，走出了一条有别于传统商会的发展之路。

此外，第二届深商大会即将开启，主题定为“对话大时代——中国商帮4.0”，以深商为东，各商帮为尊。大会将邀请潮商杰出人物，演讲对话、思维交锋。旨在屹承启之时、阐商帮之道。中国深商大会期待携手潮商，共话商帮之道，共谋鹏城未来。 **深商**

## 深商菁英会、生命健康联盟正式成立

9月13日，由深商总会发起的深商菁英会、深商生命健康联盟正式成立，分别由前海置富金融控股集团董事局主席马少福、华大基因董事长汪建担任联盟主席，并于五洲宾馆举行授牌仪式。

### 深商菁英会，年轻深商的创新平台

“深商菁英会”由一批拥有一定的年龄优势、资本实力和提升需求的深商企业家共同组成，旨在团结年轻深商，形成交流学习、资源共享、共同实践和互利共赢的组织。

马少福在任职演讲中表示，当前社会已经全面进入信息经济时代，也是知识快速更新、理念快速变革的时代，合理引导、培养和促成年轻的深商迅速成长和健康发展，形成合理的年龄梯队，为深商可持续发展奠定基础，这是深商菁英会企业家们共同的目标和期望。

### 深商生命健康联盟启动“双百”计划

在深商生命健康联盟的授牌仪式上，汪建主席正式启动“双百”计划——一百个人活到一百岁以上的生命健康基因计划。双百计划的运作方案，第一步是先进行个人的基因检测，第二步是把自己的细胞冷冻或干冻，并制定一个具体标准。

汪建在致辞中表示，一定是生命的质量和生命的意义，是一切社会发展不竭的动力，还有比以人为本更重要的。作为国际化基因组研发中心，华大基因从参与国际人类基因组计划，到独立测序完成第一个黄种人基因组，发起百万基因组测序项目，将前沿的科研成果应用于医学健康、农业育种等领域，走过了漫长又曲折的道路。华大作为深圳科技创新的一个代表性机构，在科研布局、科研方向的判断上，从过去中国式的追赶到部分的引领，更加需要政府给处于前沿的机构释放自主权。特别是在颠覆性的创新、突破性的技术和一些根本性的科学技术上。 **深商**



## 深商千人聚首，欢度中秋

9月13日，以主题为“善满中秋·祈福深商”的深商中秋祈福晚会暨“存量资产更新与城市发展探索”论坛，在深圳五洲宾馆隆重举行。原深圳副市长郑良玉，深商总会、深商联会长庄礼祥，深商联常务会长邱玫，深商总会理事会主席、万科集团董事会主席王石，誉德集团总裁陈道鹏以及近千名深商企业家出席。

在深商祈福晚会上，中国佛教协会副会长、深圳市佛教协会会长、广东省政协常委、深圳市政协常委、深圳弘法寺方丈、佛学博士印顺作为宗教界人士出席，他表示：“深圳是一个有活力的城市，正是因为有在座各位的深商，才有深圳的繁荣发展。每个人都是在生活中修行，也是在修行中生活。深商把握了自己的时代，引领中国的经济发展，为国家创造了价值，推动了社会的进步。”

### 智慧深商

深商总会、深商联会长庄礼祥说，中秋节是中国传统的喜庆节日，深商家人相聚于此共祝佳节，

一同为深商祈福。深商联成立十年来，始终高举深商大旗，创新服务，打破模式，走出了一条深商企业家自治办会的新路子，为深圳乃至中国的经济发展，谱写新的篇章。

深商总会理事会主席、万科集团董事会主席王石表示，深商精神如竹子一般，默默生长，能以坚韧不拔的毅力在逆境中顽强生存。竹子空心，谦内敛低调，象征虚心品格；竹子弯而不折，折而不断，象征着气节和傲骨。近三十余年，深商崛起，不断创造奇迹。正是一批批青年才俊来到深圳，拼搏进取、锐意创新，融入深圳并用心血与汗水灌注着这座崭新的城市，深圳方能屹立中国，闻名世界。当前，世界在走向大同，全球化、互联网、跨界融合、理念颠覆、信息爆炸深刻改变人类的商业文明。未来已来，百业图变风起云涌，待智者共谋。深商有责任，更有信心共奋进共进取，创造更绚烂深圳。

誉德集团总裁陈道鹏说，其公司致力于成为优质资产配置运营商，坚持做优质资产的价值发现者

和增值推动者，投资处于弱资产周期的项目，利用誉德独特的策划、营销及运营能力，进行深度改造包装，大幅提升项目商业价值。

### 幸福深商

在本次晚会中，主办方举行了联盟授牌仪式。深商生命健康联盟由原深圳副市长郑良玉为联盟主席汪建颁牌；深商菁英会由深商总会理事会主席王石为马少福颁牌；市政协原副主席、深商品牌培育联盟主席李连和为上海市锦天城（深圳）律师事务所高级合伙人、律师方宏颁发法律顾问牌，为深圳市江佳鸿装饰工程集团有限公司董事长罗秋福颁发深商高尔夫俱乐部牌，为雅乐荟执行董事黄育生颁发“深商音乐厅”牌；深商联会长庄礼祥为新加入深商大家庭的会董、常务副会长和副会长进行授牌……

其中，深商菁英会甄选一批拥有一定的年龄优势、资本实力和提升需求的深商企业家共同组成，旨在团结年轻深商，形成交流学习、资源共

享、共同实践和互利共赢的组织。

此外，论坛由誉德集团总裁陈道鹏，奥雅集团董事长马辉，金富资本管理深圳有限公司总经理张牧子，深圳新三板服务中心有限公司运营总裁陈雅方4位嘉宾围绕“存量资产更新与城市发展探索”进行互动交流。

联谊酒会在欢乐中进行，企业家登台献艺及幸运大抽奖纷纷上演。由深商联选送的节目、中国北京音乐家协会会员、爱乐合唱团青年男高音王子铭独唱《我的太阳》拉开互动联欢序幕。中小企业联盟正一同盟会会员企业家表演的舞蹈《冬天里的一把火》将晚会推上高潮。一时间，舞蹈、独唱等精彩节目一一登台，中间穿插着幸运大抽奖，现场变成了欢乐的海洋。

据悉，本次活动由深商总会、深圳市商业联合会、深圳市中小企业公共服务联盟、深圳市誉德集团、深圳市福田建设股份有限公司以及深圳市速易网络科技有限公司共同主办，得到了深圳市麦轩食品有限公司等12家会员企业的大力支持。深商



## 深商河源客天下水晶温泉休闲之旅

6月24日，深商总会、深商联和中小联盟携手副会长单位嘉信福实业集团共同举办主题为“讴歌党的伟绩 激发团队活力”的深商河源客天下水晶温泉休闲之旅活动，来自深商会员120多人参加。大家前往集恐龙文化、客家文化、婚庆文化、生态文化、养生文化于一体的国际AAAA级旅游度假区——河源客天下，一起庆祝建党95周年主题活动。

炎炎夏日，犹如企业家高涨的热情。在前往河源的车上，大家进行班委选举、定口号和自我介绍，中间穿插着才艺表演，而联谊晚宴在客天下酒店富龙山千人宴会厅举行。客天下水晶温泉大酒店总经理李国锋对深商一行表示欢迎。

深商联秘书长石庆说，深商联十年来一直坚持“让深商成为影响世界的新锐商帮，把深商联打造成为具有世界影响的国际化商会”的使命，每

年为会员举办120项活动。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。

活动正值7月1日，是伟大的中国共产党生日。作为一名党员，石庆还为大家学习了党的知识，大家一起学党章党规、学系列讲话、做合格党员学习教育。随着一班一首《北京的金山上》拉开了班级“红歌红舞”大比拼的序幕，二班的《歌唱祖国》，三班的《我的中国心》纷纷上演，激昂亢奋，催人奋进。深商联秘书处员工奉上了《今天是你的生日》，客天下艺术团也选送了杂技表演和现代舞两个节目。热烈的气氛下，大家尽情地挥洒激情，以各车为单位展开车轮精彩才艺PK，现场响起阵阵掌声。悠扬的旋律，曼妙的舞步，伴随着炫动的灯光，在这里回荡不绝。 [深商](#)

## 深商联党支部参加建党95周年微马跑



7月1日早上，深圳市社会组织党员纪念建党95周年微马跑在深圳湾举行，深商联党支部12名党员参加本次活动，与全市社会组织1000名党员及入党积极分子代表一起迎着朝阳，高举旗帜，跑步前进，纪念党的生日。

活动以“让党旗飘扬、让党徽闪亮”为主题，以纪念建党95周年，推动“两学一做”学习教育工作深入开展，全面生动展现广大社会组织党员风采。同时，活动面向全市社会组织党员发出“亮身份、当先锋、比奉献、结对子”倡议书。

该活动除了深圳主会场之外，全国各地有85个城市跑点积极响应，组织了党员跑步前进微马跑

活动，堪称深圳首倡，百城联动，万人参与。

深商联党支部成立于2012年，现有中共党员13名。党支部成立三年多来，始终注重延伸党引导社会组织、加强社会治理的触角，充分发挥党对社会治理的领导作用，持续创新党组织发挥作用方式，坚持将党建工作纳入深商联的日常活动中去，充分发挥党组织的政治核心、战斗堡垒和党员的先锋模范作用，努力做到党组织活动与社会组织发展紧密结合，积极探索开展主题活动等有效载体，与商会活动、日常管理、文化建设等相互促进，在加强社会组织党建工作中做出了积极贡献。 [深商](#)



## 商会4.0联盟：助人者终自助

商会4.0联盟提倡“助人者终自助”的互助文化，联盟内企业可互通有无，打破企业间的常规边界与局限，将沉没资源放到平台上，让有需要的人进行有效抓取。此外，还不定期推出企业家微课堂、资源对接沙龙等活动。

■ 文 / 徐

企业融资难、信息不对称、管理水平低、市场竞争能力弱、产品结构单一、应对风险能力差、营销水平低、市场占有率低、产品创新滞后……这是目前深圳中小企业所面临的一系列难题。

2016年5月27日，深圳市中小企业公共服务联盟在走访大量中小企业并了解其需求后，正式率先推出“商会4.0企业家共赢系统”（以下简称“商会4.0联盟”）。商会4.0联盟以“互联网+商会

+物联网”的模式进行运作，通过搭建跨界共融、互联互通、合作共赢的平台，为会员企业迅速汇聚优质、有效资源，及时提供商机、资讯、人脉等资源。

商会4.0联盟怀着打造“深圳本地最具凝聚力的中小企业互助联盟”这一朴素愿景，在推出不到半年的时间里，得到了来自金融、实业、企业管理咨询、互联网、大健康、知识产权、检验检测、法律、财税、科技、品牌、影视传媒等各大行业中企业家的

响应，成立了“正一”、“众智”、“三融”等三个企业领袖同盟会。期间，会员间成功对接资源近百次，成交金额超千万元。

商会4.0联盟提倡“助人者终自助”的互助文化，联盟内企业可互通有无，打破企业间的常规边界与局限，将沉没资源放到平台上，让有需要的人进行有效抓取。此外，还不定期推出“企业家微课堂”“企业互助走访”“资源对接沙龙”“客户互换”“客户直推”“协作营销”等特色活动。

在一次次资源的成功对接和一串串成交金额的背后，蕴藏着会员们如家人般的相互信赖和扶持。一位刚到深圳开拓市场的会员企业家分享：“加入联盟后，我一个人的销售业绩比我的一个销售团队都高”。另一位会员表示，愿用自己三分之二的时间来服务同盟会盟友的会员。她在予人玫瑰的同时赢得了大家的信任与尊重，许多会员主动成为了她的“营销员”，把自己身后最宝贵的客户资源纷纷推荐给她。一位做影视传媒的会员，积极主动地承担起了同盟会的沟通、组织和对接工作，被大家誉为“同盟会开心果”。在刚刚结束的联盟“第三届企业领袖凝心聚力营”中，他打趣

说：“加入联盟后，我们公司的单都快接不过来了，大家悠着点。”

在此基础上，商会4.0联盟又顺势推出了“互助明星企业家”的评选活动，让助人者得到更多的掌声、鲜花、赞扬与传播。而这些获奖的“互助明星企业家”也得到了来自其他会员的“反哺”。比如，在8月5日评选出的一位“互助明星”得到了大家的集体回馈，不到一个月就成立了跨行业的新公司，搬迁了新的办公室，承接业务20余单。

9月9日，在商会4.0联盟举办了企业领袖资源对接沙龙，运用联盟创新的运作思维，让20位会员企业家仅用了一个下午的时间就对接有效资源（和商机）55项。

在万物互联的时代，再也不是过去那种“众星捧月”似的单线服务模式，而是多核心、多触点、多需求、多供给、多点爆破的“多维度服务”模式。作为持续传递“跨界商业思想”与“实战互助”的资源密集体，深圳市中小企业公共服务联盟愿接纳更多敢于拥抱变化的成长型企业加入，成为优秀企业协同进化的“加速器”！[阅读原文](#)

- ① 第二届企业领袖凝心聚力营
- ② 首届中小企业领袖结盟大会宣誓仪式
- ③ 第一届企业领袖凝心聚力营
- ④ 第三届企业领袖凝心聚力营



金蝶发布“我家云”业主服务云平台

### “我家云”： 金蝶引领物业管理进入云时代

8月25日，金蝶与广东省物业协会联合150多家知名物业企业在美丽的广州塔举办物业管理创新论坛，并见证了金蝶业主服务云平台“我家云”的全新发布，标志着中国物业管理行业进入了云管理时代。

“我家云”包含云收费、云客服、云物业等模块，充分聚焦物业企业的管理需求和使用场景，帮助物业公司提高服务效率；业主可通过我家APP，体验物业为业主提供的活动、通知、缴费、门禁、商圈等各项服务，真正做到让业主感受到一机在手，服务无忧；物业管家可使用管家助手APP，实现抄表、工单抢单及处理、访客查验、设备巡检及维保等全移动化的服务，为业主提供最贴心的服务，轻松完成各项工作。

“我家云”首席架构师周勇通过业务场景引入的方式展示了产品中包含的各项服务。他表示，该产品是采用开放平台架构构建的，其天生拥有云技术的基因，可为客户提供高安全高可靠的SaaS服务。

### 我国首个国家基因库启动运行

9月22日，我国首个国家基因库——深圳国家基因库正式开业，其可访问数据量和数据存储能力均达到中国

第一和全球前列。华大基因董事长汪建，深圳国家基因库主任、华大农业集团董事长兼总裁梅永红，深圳国家基因库执行主任、华大基因研究院院长徐讯等共同为深圳国家基因库揭幕。其中，梅永红任，徐讯任执行主任。

目前，深圳国家基因库一期主体工程已经建成，占地面积4.75万m<sup>2</sup>。已经初步建成了“三库两平台”的功能和结构，包括生物资源样本库、生物信息数据库、生物活体库以及数字化平台、合成及编辑平台，实现对生物资源和信息的“存、读、懂、写、用”。

此外，深圳国家基因库与斯瓦尔巴全球种子库、德国癌症研究中心、德国环境研究中心、海德堡大学、中国科学院深圳先进技术研究院、华为、阿里云等知名机构同时举行了相关签约仪式，各方将在种子数字化、儿童健康表观基因组、万种噬菌体基因组等方面展开合作研究。



深圳国家基因库正式启动



华星光电入围“2016年智能制造试点示范项目”名单

### 华星光电立志成为中国制造2025的典范

日前，国家工业和信息化部公布了“2016年智能制造试点示范项目”名单，华星光电榜上有名，成为首家获得国家智能制造试点示范项目的平板显示制造企业。

作为国内平板显示行业的领军企业，华星光电制定了“3055”战略规划，计划用五年时间，从创新能力、质量效益、量化融合和绿色发展等四大方面，完成下一阶段的技术升级和产业转型，在2020年提前五年达到国家2025年制造业主要指标，立志成为中国制造2025的典范。

### 光启临近空间研发总部落户海口

8月26日，海口未来技术研究院暨光启临近空间技术研发总部在海口正式揭牌，并宣布将“旅行者”二号（即“旅行者”号载人版）命名为海口旅行者号。

光启在海口的布局，将进一步加快中国临近空间产业的研究和开发，与文昌卫星发射中心形成的产业链衔接，带动国际水准的研发队伍落户海口、通过培育和发展海南省临近空间产业，丰富海南国际旅游岛的高端旅游的内涵。海口未来技术研究院暨光启临近空间技术研发总部将围绕海口产业布局，依托光启集团的创新资源，提升临近空间飞行器等航空航天特色产业领域重大

项目及战略性新兴产业的技术综合开发能力，形成具备国际一流航天航空研发能力的研究机构，并与海南省航空航天、电子信息、新材料等机构和企业建立稳定且紧密的合作关系，成为海南省产学研结合的重要平台。同时，研究院将通过结合前期的临近空间项目经验，进一步提高“旅行者”号临近空间飞行平台的技术成熟度，完善商业运营模式，服务海口临近空间旅游项目，使之成为海口国际旅游城市的对外名片。

目前，“旅行者”号载人版验证版已完成主要分系统研制，进入总装测试阶段，计划2016年下半年择机放飞测试；“旅行者”号载人版已完成总体方案设计，载人舱进入总装阶段，计划年底前完成载人舱各项测试，2017年择机放飞测试。光启还首次披露了“旅行者”号品牌合作方案和项目众筹方案。



光启临近空间研发总部落户海口



第67届美国印制大奖颁奖典礼现场

## 雅昌问鼎美国印制大奖

美国时间9月25日，在第67届美国印制大奖颁奖典礼中，雅昌史无前例地囊括3项全场大奖，为美国印制大奖历届之最，同时荣获7项班尼金奖，获奖总数高达47项。其中《彼得·里克大书》更是全场压轴的重量级获奖巨作，由印刷界权威人士James H. Mayes, Jr.的太太亲自授予。

雅昌本次获班尼金奖书籍包括《彼得·里克大书》《自然与生灵》《冷冰川墨刻》《张海艺术书法》《凝动——上海著名体育建筑文化》《Wallace Chan梦光水》，其作品设计、装帧、印制别具匠心，是中华传统文化和现代顶尖印刷技术的完美结合。其中，《彼得·里克大书》《自然与生灵》《Wallace Chan梦光水》更是凭借各自出色的特点，斩获全场大奖。

《彼得·里克大书》被誉为“摔不烂、翻不烂”的书，它是雅昌近几年潜心专研的“巨作”，也是现今制作的最大的方脊精装书，全书展开尺寸约1米；就是这样一本巨制大书，雅昌凭借自主研发的超强专利装订技术，让其摔不烂，也翻不烂。这一特性延长了作为大书的生命，赋予了《彼得·里克大书》特殊的收藏价值。

## 广田图灵猫、过家家携手腾讯共建房产开放平台

8月2日，腾讯在北京正式发布房产开放平台战略，布局房产后市场。会议邀请广田智能CEO叶嘉许、广田云万家CEO丁力等嘉宾，吸引了来自全国500多位品牌开发



8月2日，腾讯在北京正式发布房产开放平台战略

企业代表、主流媒体和行业精英参加。

据了解，广田集团旗下智能家居品牌“图灵猫”与腾讯房产在企鹅智慧社区建设方面达成合作意向，并在此次发布会现场，倾情呈现图灵猫智慧家庭体验区；而广田互联网家装品牌“过家家”也成为腾讯房产开放平台第一家互联网家装合作商，共同助力腾讯打造“产业共享，开放生态”的创新平台。

此外，广田云万家（过家家）联合腾讯房产互联网家装体系全面开放流量的优势，通过大数据收集、个性化定制、标准化流程、O2O服务四大链条，构筑互联网家装体系。腾讯房产与广田集团欲联手打造“大家居频道”，通过将腾讯房产积累的房产大数据、房产产品以及当前全国业务覆盖度与广田集团（包括但不限于过家家、图灵猫等）家装体验和智能家居产品进行深度结合，利用“互联网+”思维模式，对传统家装行业进行深化改革，优化家装流程，为消费者提供买房装修一站式整合的优质服务体验。

## 星河控股入选中国产业地产30强

9月22日，备受产业地产行业瞩目的2016火花S-Park中国产业地产30强榜单盛大发布，星河控股首年入围中国产业地产百强，即当选产业地产30强，同时星河

WORLD斩获“2016中国十大最值得期待园区”。星河控股集团副董事长、总裁姚惠琼出席了本次活动。

作为入榜的唯一一家从传统房企转型产业地产的代表，星河控股集团历经27年发展，旗下现有地产、金融、置业三大产业集团，业务涉及地产开发、产业运营、城市更新、商业运营、酒店管理、物业服务、金融投资等多元领域，是国内大型综合性投资集团。

据星河产业相关人士透露，未来五年，星河产业将立足深圳，深耕珠三角，伺机拓展异地优质园区项目。产品线方面，以产城综合体星河WORLD为主导产品线，孵化创业社区、特色小镇为次产品线。



星河控股入选中国产业地产30强



深圳投控与粤财控股签署战略合作协议

### 深圳投控与粤财控股签署战略合作协议

9月26日，深圳投控公司与广东粤财投资控股有限公司（简称“粤财控股”）在深圳正式签署了战略合作协议。粤财控股公司董事长杨润贵、副总经理陈明行、广东省融资再担保有限公司董事长刘祖前、深圳投控公司董事长彭海斌及总会计师刘征宇、深圳担保集团董事长胡泽恩，以及广东粤财基金管理有限公司负责人出席了签字仪式。

粤财控股公司副总经理陈明先与深圳投控总会计师刘征宇分别代表双方签约。根据合作协议，双方下一步将以金融为主线、以资本为纽带、以市场为导向、以团队为基础，支持旗下担保板块共同打造起覆盖全省的普惠金融体系，通过战略投资等手段加大在信托理财、资产管理等板块上的合作，共同探索创业园区建设，积极申请证券、保险等各类金融牌照，充分调动各类金融资源，进一步为实体经济做好服务。

### 深圳巴士集团发明纯电动公交车网式快捷充电模式

近期，深圳巴士集团自主研发的纯电动公交车网式快捷充电模式在紫薇阁公交场站试验成功，5个充电桩

可同时为30辆纯电动公交车充电，建设成本和人工成本节省超过一半，为深圳公交全面电动化的充电难题找到解决方案。

深圳巴士集团发明的网式快捷充电模式，无需移车，公交车完成营运后能够最大限度在夜间停车场时足额充电，充电桩数量和场地至少节省一半。全面推广后有四大好处：一是按目前深圳公交场站租赁均价22元/（m<sup>2</sup>·月）测算，巴士集团每年可节省场站租赁成本近1亿，全市公交行业可节省2.56亿以上；二是桩车比从1:3升至1:6，巴士集团可节省充电桩建设成本4.3亿以上，全市公交行业可节省11亿以上；三是减少配员，巴士集团可减少约750人，按2015年深圳社平工资66000元/年计



深圳巴士集团发明纯电动公交车网式快捷充电模式



百丽雅  
三养·美容  
PAPIRA·SAYOND BEAUTY  
养颜 | 养身 | 养心

# 百丽雅 城市中的“桃花源”

百丽雅，始创于1992年的高端美容服务领导品牌，“广东省著名商标”、“深圳老字号”、ISO14000国际环境标准体系认证企业。25年来，百丽雅以“养颜、养身、养心”三养文化为底蕴，用专业的技术和服赢得了企业美誉度。



### 百丽雅各会所

- |      |                                               |      |                                                     |
|------|-----------------------------------------------|------|-----------------------------------------------------|
| 至尊会馆 | 深圳市南山区滨海大道滨海之窗二层<br>0755-86126222 86126166    | 南山会所 | 深圳市南山区南光路鸿瑞花园18栋首层<br>0755-26420999 82244556        |
| 福田会所 | 深圳市福田区红岭南路滨江大厦3号楼首层<br>0755-82240777 82244556 | 宝体会所 | 宝安区宝安大道与裕安一路交叉口宝鸿林大厦3楼<br>0755-29447995 29447991    |
| 宝安会所 | 深圳市宝安区80区港隆城购物中心4楼<br>0755-29556226 29556229  | 中心会所 | 深圳市福田区福华一路购物公园北园A区81号1-3层<br>0755-82903222 82903227 |

www.papira.com  
美丽热线：400-000-0808





周大生荣膺“2016年亚洲品牌500强”

算,可节省人工成本4950万元/年,全市公交行业可节省近1.5亿元/年;四是最大化实现了谷期充电,台车充电平均电价下降50%,巴士集团可节省电费成本1.7亿元/年,全市公交行业可节省4.5亿元/年。

截止目前,紫薇阁充电站经受了严格的考验,各项指标全面达标,得到了业内高度认可。同时,巴士集团第二个网式充电站已在六约车队开工建设。

### 周大生荣膺“2016年亚洲品牌500强”

由世界品牌实验室和世界经理人集团共同编制和发布的“2016亚洲品牌500强”排行榜于9月26日在香港揭晓,周大生与日本索尼、丰田和中国国家电网等前三甲一同入围。这是周大生连续第四年上榜,位列排行榜第394位,品牌影响力位列行业第二。

根据世界品牌实验室(World Brand Lab)的品牌价值评估,周大生2016年品牌价值已达238.69亿元,相比于2011年的75.25亿元,周大生近五年增值达163.44亿元,成为品牌价值成长备受瞩目的企业之一。

### 游忠惠获评“2016中国新经济、新动能、新模式榜样人物”

9月25日,由新华社经济参考报社主办的“2016中国经济发展论坛”在北京人民大会堂隆重举行。海云天集团董事长游忠惠女士通过其在教育信息化、人才大数据、生态文明建设等领域的自主创新贡献以及社会责任方面的优秀践行,获评“2016中国新经济、新动能、新模



游忠惠获评“2016中国新经济、新动能、新模式榜样人物”

式一榜样人物”荣誉称号。

作为海云天的创始人和董事长,游忠惠依据丰富的实践经验与执着的创新理念,带领海云天公司开发出具有自主知识产权、国际领先水平的考试评价信息化系统,构建出全国多个省(市、自治区)各类大型考试的网上评卷技术服务网络。在游忠惠带领下的海云天科技公司年累计考试数据处理量持续位居全球第一,是全球最大的“考试及测评”大数据公司,成为了中国评卷技术手段现代化进程中一座卓越的里程碑,为促进教育公正公平、保障国家人才战略的实施,推进教育信息化进程作出重要贡献。

### 腾邦控股荣获“社会关爱企业卓越奖”

9月27日,腾邦集团旗下上市公司——腾邦控股受邀参加了由香港社会企业研究所于香港九龙香格里拉酒店隆重举行的“诺贝尔奖学人系列:社会关爱企业计划颁奖典礼暨可持续发展企业峰会”,并荣获“社会关爱企业卓越奖”。

多年来,腾邦控股坚持倡导可持续发展理念,积极推动上游生产制造合作伙伴注重绿色环保生产理念,帮助消费者树立健康生活、注重日常保健及运动的意识。旗下“OTO”品牌产品在香港拥有超过30年的发展历史,为顾客提供了质量、健康及安全的产品和服务,广受好评。



深圳市粮食集团有限公司  
SHENZHEN CEREALS GROUP CO., LTD.

深圳市福田区福虹路9号世贸广场A座13楼  
Tel:0755-83778300

- ◎ 广东省农业龙头企业
- ◎ 国家物联网重大应用示范工程
- ◎ 中国十佳粮油集团
- ◎ 中国服务业企业500强



深粮贝格  
连锁餐饮和万人食堂的厨房管家。



多喜米社区粮站智能售货机  
您家门口的米袋子!



周大生<sup>®</sup>  
CHOW TAI SENG



周大生形象代言人 Angelababy



HUNDRED FACET

百面美钻 百年传承

源自比利时切工大师世家的荣耀

LOVE100  
ANTWERP

<http://love100.chowtaiseng.com/>

