

SPECIAL
REPORT

P22 迈向新时代, 深商再出发!

P68 如何擦亮深圳老字号这块招牌?

P82 佳节赏集贤, 深商福满园

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

manager

经理人

深商



熊建明:

深圳有良好的企业
发展生态圈

**新时期呼唤
什么样的企
业家精神?**

ISSN 1004-9312



9 771004 931003

33

2017年第3期 总第11期

RMB20 HK40 邮发代号: 46-165



敦煌艺术元素 珐琅彩工艺

集贤瓷

Ji Xian Ci

首届“一带一路”国际合作高峰论坛圆桌峰会指定用瓷

中国国家博物馆收藏

中国工艺美术文化创意奖特别金奖



詹培明

集贤瓷总工艺师

深圳市斯达高瓷艺有限公司创始人

深圳市斯达高瓷艺有限公司总工艺师

中国陶瓷花纸标准起草人

非物质文化遗产项目代表性传承人



扫码关注斯达高服务号
获得更多功能服务



扫码关注斯达高订阅号
了解更多信息



中意智慧中心

ZHONGYI INTELLIGENCE CENTER



公司简介 / COMPANY BRIEF

深圳市中意集团有限公司创立于2001年，从47平米办公室、500平米工厂起步，现拥有三大生产基地、五十多家分公司，是一家专业从事整体家居，智能家居，家庭高档橱柜、衣柜、浴室柜、玄关柜、室内门等集研发、生产、销售为一体的大型现代化企业。

秉承“以质量求生存，以信誉谋发展”的企业理念，中意集团在激烈的市场竞争中树立良好的品牌形象和信誉，先后荣获“中国驰名商标”、“广东省著名商标”、“深圳老字号”、“深圳知名品牌”、“第十四届（2015）深圳企业创新记“橱柜行业工程配套领军企业”、“中国橱柜行业最具品牌价值企业”等多项荣誉。

未来，中意集团将从智能家居跃升至家联网体系，实现家居产业与其他产业的跨界合作与共赢，用科技创新发展的企业理念强化竞争优势，打造出世界知名的“民族品牌”。

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

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

执行总编辑 沈伟民
编辑/记者 谢慧敏 林懿馨 张淼
设计制作 杨里果（经理） 刘付海东 刘伯良
发行总监 李清臣

商务业务 张钊
内容采集 叶彬
美术设计 潘冬
摄影图片 李赫

采编专线 0755-8253 7130
发行专线 0755-8279 1807
广告专线 0755-8279 1807
合作专线 0755-8253 7130

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

发行单位 经理人杂志有限公司
地址 深圳市福田区红花路99号长平商务大厦2123-2125
发行范围 国内外发行
邮发代号 46-165
定价 人民币20.00元

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

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

出版日期 2017年11月10日
印刷 三友印务（深圳）有限公司
深圳宝安区福永街道大洋路11号华丰物流产业园3栋1楼 邮政编码：518103

遇见您是最美的风景

关于我们 / About us

深圳巴士集团股份有限公司（以下简称巴士集团）是市政府授权的公共汽车特许经营国有控股企业，前身是创建于1975年的宝安县深圳镇公共汽车公司。巴士集团是深圳市历史最长、规模最大、品牌最优的公交特许经营企业，是全球规模最大的新能源公交运营公司，是国内唯一一家拥有全牌照的交通运输企业，也是国内唯一一家UITP国际运输联盟巴士委员会的成员单位。巴士集团拥有城市公交、出租汽车、旅游运输、深港跨境运输、汽车租赁、公交广告、公交场站建设及管理运营资质，业务区域遍及深圳、香港、广州、惠州、沈阳等城市，成为全牌照、产业化的大型综合交通产业集团。

在市委市政府、市国资委的正确领导下，巴士集团紧扣地面公交“服务市民、服务城市、服务产业”的使命，制定实施“主业精进、产业拓展、主业搭台、产业唱戏”的“1+4”发展战略。我们力争通过实施电动化、智能化、市场化、标准化、产业化策略，整合大巴资源、的士资源、场站资源，将巴士集团打造成为全国最大的综合型公交产业集团，全国市场化程度最高的公交集团。

在过去42年的发展过程中，深圳巴士集团创造多项全国第一：开通国内第一条无人售票线路，率先使用公交非接触式IC卡系统，率先在公交车辆上推广手机支付功能，在国内公交企业中首家通过ISO14000环境认证，首家全面导入卓越绩效管理模式，首家成立情感互动中心实行情绪管理、全球首家出租汽车公司等。企业先后荣获全国“五一”劳动奖状，国家建设部科技进步奖，获得“全国十佳公交企业”、“中国企业文化影响力十强企业”、“深圳质量强市骨干企业”等奖项。





熊建明

方大集团股份有限公司创始人、董事长



客座总编辑



DITOR INChief

深圳有良好的企业发展生态圈

从 无到有，方大集团紧抓时代给予的机会，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动力，更在于深圳是个可以成就非常多的事业和价值观的地方。

直奔深圳

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，当时在深圳市人民政府蛇口区管理局当市政办的主任工程师。现

在回想起来,当时促使我来到深圳,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,能自己做想做的事情,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。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。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。后来还有深圳新闻中心大厦等,通过这些项目大家就都知道方大了。

产品进化

1995年我们开始生产第一块铝板,现在方大集团是世界上最大的铝板生产厂家之一。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,新推出了复合和单层铝板、LED和屏蔽门。这一年对方大来说算是一个转折。

2002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的电。

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。

借力资本

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。方大从正常运作到1995年上市,前后只有三年多时间。

进入资本市场对方大的发展起到了一个决定性作用。我们有了这笔钱,就可以重新奠定行业内的地位,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体系。所以,上市对我们来说也算是破了一个冰。

公司初创时,我提出方大的发展要以“科技为本,创新为源”的理念,一直持续到今天。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。

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。 **深商**

熊建明 中共党员,管理哲学博士,高级工程师,方大集团股份有限公司创始人、董事长。曾任广东省第十届人大代表,深圳市第二、三届人大代表,深圳市第五届政协委员,现任深圳市第六届人大代表。熊建明先后获得建设创新型国家杰出人才、中国企业自主创新十大人物、全国推动自主创新企业家、全国科技成果推广先进工作者、中国上市公司最受尊敬10大功勋企业家、深圳经济特区成立30周年30位杰出人物、影响中国的35位深商领袖、深商风云人物等荣誉。

独家企
COVER STORY 划



P 新时期呼唤什么样的企业家精神？

2017年9月25日，中央正式出台关于企业家精神的文件《中共中央国务院关于营造企业家健康成长环境弘扬企业家精神更好发挥企业家作用的意见》，建国60多年来，首次聚焦企业家精神，明确企业家精神的地位和价值。

改革开放三十多年，中国诞生了很多优秀的企业和企业经营者，他们无不具备了一种非常稀缺的特质——企业家精神。那么，面临新的环境和挑战，在当下新时期和未来，我们需要什么样的企业家精神？

10 新时代，企业家精神的新内涵

14 中国企业家精神的三代异同

18 创新是深圳企业家精神的核心



特别关注

- 22 迈向新时代，深商再出发！
- 28 深商工行之夜联谊会欢乐举行
- 30 深商联谊凝心聚力
- 32 最好的股权投资时代，我们的机会在哪？
- 34 与美丽同行，126名世界小姐佳丽闪耀亮相
- 36 500亿大手笔！工行吹响助力深商成长的号角
- 38 让美丽更有意义，深商时尚联盟揭牌
- 40 王文银率200名广东知名企业家走进广西

标杆人物

- 42 侯少藩：“心感力量”驱动事业走得更远

纵横国际

- 50 一带一路，一城一国
深商赴美共话中国梦
- 54 深商邂逅一带一路战略支点
- 56 深商越南海上邮轮之旅

排行榜

- 58 状元增长率达1182%，德勤深圳20强出炉

老字号

- 64 走进深圳角落，倾听企业背后的故事
- 68 如何擦亮深圳老字号这块招牌？

深商夜话

- 74 陈玮：宁做榴莲，不做香蕉
- 78 王富贵：未出土时先有节，得凌云处尚虚心

服务深商

- 82 佳节赏集贤，深商福满园
- 86 乐生活，乐健康，惠州欢乐之旅开启

深商动态

- 88 广田收购世界幕墙巨头帕玛斯
- 90 巨星齐聚跨越速运十周年盛典
- 94 永诺荣膺“摄影器材行业中国民族品牌称号”
- 96 左右沙发获2017中国国际家具博览会创新金奖





新时期呼唤什么样的企业家精神？

2017年9月25日，中央正式出台关于企业家精神的文件《中共中央国务院关于营造企业家健康成长环境弘扬企业家精神更好发挥企业家作用的意见》，建国60多年来，首次聚焦企业家精神，明确企业家精神的地位和价值。

改革开放近四十年，中国诞生了很多优秀的企业和企业经营者，他们无不具备了一种非常稀缺的特质——企业家精神。那么，面临新的环境和挑战，在当下新时期和未来，我们需要什么样的企业家精神？

本专题以《意见》为引，纵观改革开放以后企业家精神的进化与发展，聚焦华为等老一辈企业长盛不衰、腾讯等互联网企业改变人类生活、新生代企业柔宇科技颠覆人类认知的终极秘密。最终落在深圳这个充满着创新与传奇的新生城市上，将其独有的、与众不同的企业家精神解析，呈现至大众眼前。

策划 / 本刊编辑部
执行 / 谢慧敏



新时代，企业家精神的新内涵

创新已经成为新企业家精神的核心内涵。但无论是产品创新、模式创新，还是管理创新、技术创新，无一不跟企业家有关。如果企业家缺乏创新精神，就很难对企业做出正确且有效的指导，更无法为企业注入新的竞争力，立足于市场之中。

■ 文 / 谢慧敏

十九大的召开，宣告了新时代的到来，而在此之前，中央首次发布的关于企业家精神的正式文件，让一直隐藏在企业背后，默默经营、奋力拼搏的企业家们，站上了国家层面的高地，随之，全国各界发起了一场名为“企业家精神”的大讨论。

在国内，企业经营者有两种称谓，商人和企业家。他们之间虽然有很多相似的成分，但实际上却有着很大的区别，

所谓的商人，是以利益为驱动，通俗的讲，就是以赚钱为目的的创造价值。而企业家，用德鲁克的话说，则是“创造价值是真实的，利润不过是结果。”

因为理念的不同，商人与企业家的行事风格也有很大的区别。如，有些人创业，就是为了拿融资、抬估值，等着被收购。这些创业者在资本圈并不少见，他们的项目不见得没有价值，相反，很大一部分都是极富颠覆性与前瞻性的，但因为商人本质，就是追求利益最大化，在经营管理、市场竞争等不确定性因素面前，脱手套现不失为一个好法子，当然也有不少的创业者是为了企业能够更好地发展而选择卖身，但如何区分，权看个人。而有一些创业者，本身就是带着某种理想去创业，他们在企业最艰难的时候，也绝不会为了利润牺牲掉自己的原则，就像德鲁克说的那句话，创造价值的时候顺便赚取利润。这样的企业领导者，才有资格被称之为企业家。

顾名思义，企业家精神，就是企业家们身上所具备的某种精神特质，但具体有哪些内涵，一直以来都是众说纷纭，像工匠精神、创新精神、实干精神等等都是出镜率极高的名词，但实际上，这些说法虽然都不算错，却也不完全准确，因为企业家精神的内涵并不是单一或者标准化的，随着时代的变迁、经济环境的变化，企业家精神也会有着越来越多、越来越丰富的内容与形式。

如同第一代企业家，他们大都是白手起家，从0开始拼搏出

来的事业，那个时期，胆大敢闯、艰苦奋斗是他们的主要精神力量，但随着互联网的崛起，虚拟经济开始大肆冲击实体经济的阵地。每一个企业都面临着残酷的生死困境，而转型也成为当下企业家们最亟待解决的问题。在面临新困境之时，这些老一辈企业家们很容易如无头苍蝇一样，四处乱撞，这对企业与企业家来说都是致命的打击，当然也有很多老企业家，他们与时俱进，在趋势与变革中形成了新的企业家精神内容，成功让企业渡过转型难关。但无论如何，在新的经济环境和时代趋势下，企业家精神都需要注入新的内涵和力量。

那么，新的时代需要什么样的企业家精神呢？中央下发的文件，明确给出了答案。

奋斗精神永不过时

在正式文件对企业家精神的定义中，爱国敬业、遵纪守法、艰苦奋斗被放在了第一位，这对于中国的企业家来说释放了一种信号：即使企业家精神的内涵如何发展，老一辈企业家的主要精神力量，永远不会过时。

中国第一代的企业家有很多，但最具代表性和国际影响力的，还要数任正非，以任正非作为案例，除了其创业故事最为大众熟知，也是因为他是典型的白手起家模范，更是艰苦奋斗精神的代言人。

众所周知，在1987年，中国改革开放刚刚起步，深圳这个由渔村进化而来的新生城市，处在一个资源、物质都极为贫乏的时期，更别说什么文化精神上的发展，直到进入21世纪，深圳还摆脱不掉“文化沙漠”这个称号，可想而知，任正非在深圳创业的条件有多么艰辛。但就是在这样一个环境里，任正非创造了华为。

关于任正非艰苦奋斗的故事很多，最让人印象深刻的还是他坐拥百亿资产，却勤俭节约的朴素生活态度。据说，华为内部

66
企业家精神的内涵并不是单一或者标准化的，随着时代的变迁、经济环境的变化，企业家精神也会有着越来越多、越来越丰富的内容与形式。

99



一直流传着任正非的一个故事，有一次，任正非到华为某办事处拜访客户，办事处主任不了解任正非朴素的工作习惯，就想当然地租用了一辆高级轿车亲自去接他。任正非一见面就火冒三丈，把他的办事处主任训斥了一顿：“这纯属浪费，要这样的高级车干吗？如果办事处一般的车不够用，我可以自己打车过去，而且你这时候更应该呆在客户的办公室里。”

故事虽短，却足以说明任正非非常崇尚艰苦奋斗精神，不仅常常拿来激励华为的员工，还不止一次地在各种场合为艰苦奋斗站台，最经典的一句便是：“一个没有艰苦奋斗精神作支撑的企业是不会长久生存的。”

正如他说，如今，中国正处在转型变革的经济环境中，每一个企业都面临着消费群体迭代、生活习惯变化、技术升级加快等挑战，再加上市场不确定因素越来越多、金融环境不稳，更需要做好二次创业、艰苦奋斗的准备。

但这对于很多新一代创业者来说，尤为欠缺，他们从未经历过物质匮乏的年代，一出生就享受着良好的社会资源，再加上互联网时代给予的便利，几乎很难想象，他们会如任正非一样，窝身破工厂，埋头钻研的模样。

而这次，新的企业家精神内涵，将艰苦奋斗重新摆放在重要地位，正是为新时代的企业家们立起了一杆大旗，也证实了，艰苦奋斗精神作为企业家精神的基石，不仅没有过时，反而历久弥新，在新时代依然有着重要且不可替代的地位。

创新创业是主旋律

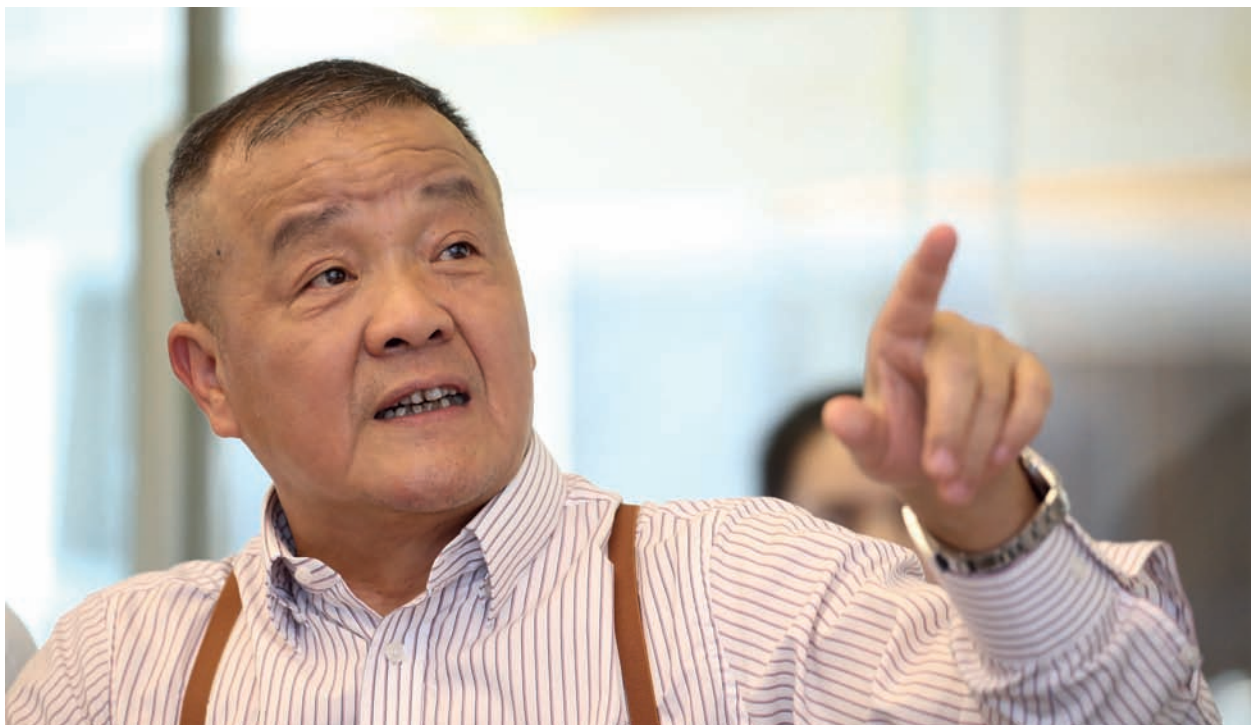
自企业成立以来，创新就伴随始终，可以说，创新已经成为新企业家精神的核心内涵。因为在全国经济转型时期，创新是决定企业生死的至关因素。但无论是产品创新、模式创新，还是管理创新、技术创新，无一不跟企业家有关。如果企业家缺乏创新精神，就很难对企业做出正确且有效的指导，更无法为企业注入新的竞争力，立足于市场之中。

因缺乏创新而没落的企业很多，最让人唏嘘的，大抵就是曾经风靡全球，将手机巨头三星都踩在脚下的手机品牌，诺基亚。

砸核桃手机诺基亚，曾经霸占了我国十几年的手机市场，但现在除了少量的手机店，还有一些老年机在售，诺基亚几乎已经消失的无影无踪，而这一切都发生的悄无声息。

大约十几年前，诺基亚的手机销量虽然已经开始下滑，但地位仍然稳固，当时消费者购买手机，多少也会将诺基亚这个品牌考虑在内，但因为其一直所用的塞班系统，无法再给消费者带来惊喜体验，基于安卓系统的智能机大行其道，一步步将诺基亚挤下手机王座。不仅如此，三星、苹果等手机品牌渐渐抬头，大有独霸之势，诺基亚王座不稳，也给国产手机带来了希

关于任正非艰苦奋斗的故事很多，最让人印象深刻的还是他坐拥百亿资产，却勤俭节约的朴素生活态度。即使企业家精神的内涵如何发展，老一辈企业家的主要精神力量，永远不会过时。



望，一时间黑马小米、魅族、VIVO、OPPO等品牌强势登场，本就被三星、苹果蚕食的差不多的诺基亚，彻底从王座跌落，消失在大众面前。

诺基亚的败落，并不是偶然，很多业内人士都曾分析并总结其衰落的原因，但极大一部分都是因为创新乏力，安于现状。

就拿美国市场来说，有一段时间，美国非常流行翻盖机，国内也有过这样的时期，当时很多手机品牌都推出翻盖机抢占市场，但是诺基亚却不为所动，因为那个时候诺基亚已经靠“直板”夺下了全球三分之二的手机市场，其管理者认为没有必要做出改变，结果可想而知，在长达十年时间里，诺基亚在美国市场几乎毫无建树。

另外一个，也是诺基亚最致命的问题，就是其一直引以为傲的塞班系统，在苹果系统惊艳全球之时，诺基亚并没有把它当回事儿，因为苹果售价较高，对诺基亚来说构不成大的威胁，直到谷歌推出安卓系统，诺基亚开始感觉到了大危机。但它依然不觉得自己的塞班比安卓落后，甚至加大在塞班系统上的投入，尽管后来新上任的CEO结束了诺基亚的塞班系统时代，但先机已失，衰落成为不可扭转之势。

担当责任成就大我

企业家与商人最大的区别就在于，企业家具有承担社会责任的意识和精神。在当今的企业家群体中，每一个人都与慈善、公益有着或深或浅的联系，但并非所有的企业家都会高调宣扬

自己的公益行为。

如平安集团马明哲，几十年来坚持公益与慈善。在网络上也仅找到寥寥几篇有关其慈善活动的信息。但这并不代表马明哲在公益事业上的冷淡，相反，马明哲在很早之前就加入了中国宋庆龄基金会，且是基金会的常务理事。2007年就与夫人在该基金会名下捐资设立专项“明园慈善基金”，第一期捐赠2000万元，并在5年内通过追加投入达到1亿元，用于资助贫困地区的青少年和儿童，资助金融教育事业、文化事业和符合该基金宗旨的其他有关社会公益活动。

值得注意的是，马明哲夫妇所捐赠的全部资金，来源为马明哲的个人薪酬、奖金与虚拟期权。捐赠大部分的个人所得去做慈善，这在中国的企业家群体中并不多见，也许很多人会质疑，平安这么大的企业，马明哲为何不以公司的名义捐赠，岂不是更显阔气？但稍微了解的就会知道，平安集团已经是上市企业，作为企业家，既要尽责将企业做好，保证员工的利益，也要履行为股东创造利润的义务，同时还要回馈社会，能否将这几者之间的关系平衡好，极为考验企业家的个人能力，而马明哲在这上面，无疑处理的非常出色。

其实，在中国，企业家与公益可以直接划上等号，因为，有担当、负责任已经成为中国改革开放近40年以来，一脉相承的企业家基因，深深融入到企业家的血液里、灵魂里。 **深商**

企业家与商人最大的区别就在于，企业家具有承担社会责任的意识和精神。如平安集团马明哲，几十年来坚持公益与慈善。



ZUOYOU SOFA
左右沙发

幸福不远
就在左右

杨澜

左右品牌 幸福大使



中国企业家精神的三代异同

在转型变革的时期，即使是新生代企业，也时刻面临着许多诸如市场环境、国际形势等不确定因素，而最好的破局之法，就是让自己一直保持在创业的状态，坚守品质、持续创新，增强企业活力，加大与外界的合作，最终实现互惠共赢，这正是所有企业需要共同努力的方向。

■ 文 / 谢慧敏

几乎与十九大同一时间，万向集团创始人、党委书记、董事局主席鲁冠球病逝的消息，传遍各大媒体平台，其所彰显的企业家精神也再次被广泛传播，商界大咖们纷纷发声哀悼鲁老，大众也因此对这位低调的企业家有了更多的了解。

虽然鲁冠球的逝世时间是偶然，但在“企业家精神”文件发布的节点上，很难不让人想起，与鲁冠球一样的第一代老企业家。他们大多已至七旬，见证了中国改革开放近40年的历史进程，也见证了企业家队伍成长、壮大的发展过程，更是中国第一代企业家精神的缔造者。

而如今，老一辈企业家逐渐退下时代舞台，70、80后企业家成为中国经济的主力军，开始书写新的企业家精神内涵。

事实上，早在十年前，第二代企业家就已有崛起之势，在2007年，分众传媒江南春、百度李彦宏等年轻一代企业家荣获“安永企业家奖（中国2006）”引起社会各界关注，并且，在那场评比中，评委们一致认为江南春是最能代表中国企业家的企业家，消息一出更引业界热烈讨论，很多商界人士都认为，这是第二代企业家的崛起信号。更有知名人士表示，与第一代企业家相比，第二代企业家的成长速度更快、姿态也更年轻，也许根本不出十年，第三代企业家就会出现。

如今，十年已至，中国的企业家群体有了怎样的变化？他们各自又有着怎样的企业家精神特质？本文以时代为维度，将每一代企业家精神的主要特征分为1.0时代、2.0时代和3.0时代进行总结。

1.0时代：敢为人先、艰苦奋斗、家国情怀

企业家精神的1.0时代，也可以说是信息时代崛起的企业家群体，如任正非、马明哲、张瑞敏、柳传志、鲁冠球等身上的企业家精神内涵。这类企业家是改革开放以来第一批吃螃蟹的人，大都以实体经济为主，而万向集团创始人鲁冠球是其典型代表。

1969年，24岁的鲁冠球变卖了全部家当，筹集4000元，带领6个农民，创办“宁围公社农机修配厂”，这是万向集团的前身。需要提醒的是，那个时期，中国距离改革开放还有8年的时间，私人经营是不被允许的，但是鲁冠球有一句话，他说“我不管，我就要干，我想致富。”正是因为他的这种敢想敢干的性格，让这家还不具备合法性的工厂在中国经济的奇迹创造过程中始终跑在前面。改革开放以后，鲁冠球盯上了中国汽车市场的发展前景，几乎是立刻做出的决定，鲁冠球开始调整战略，集中力量生产专业化的汽车万向节。万向集团的名字就是由此而来。

万向当时的产品是“钱潮牌”万向节，尽管鲁冠球的视野很有前瞻性，但这并不代表钱潮牌没有对手，再加上万向本身就是乡镇级工厂，在那时看来还上不了台面，因此，钱潮牌的市场环境非常严峻。

转折发生在1980年的全国汽车零部件订货会，那个时候，鲁冠球拉了两车万向节去参加订货会，但因为是乡镇工厂，被拒在门外，鲁冠球就让人进场打探消息，发现买卖双方一直在价格问题上僵持不下，这给了鲁冠球机会，他以低于场内所有品牌20%的价格打动了在场的买方，成功拿下210万元定单，自此在中国的汽车零件市场打开了局面。此后，万向的钱潮牌一直凭借低价优势，牢牢控制着国内大部分市场。

1990年，钱潮牌进军国际市场，成功拿下日本、意大利、法国、澳大利亚、香港等18个国家和地区，且每年创汇在229万美元以上。之后仅过了4年，万向钱潮(11.800)就在深圳上市，成为中国首家上市的乡镇企业，并独资成立了万向美国公司。2001年，他还一举收购了纳斯达克的上市公司UAL，开创中国乡镇企业收购海外上市公司的先河。

但万向想做的远不止如此，众所周知，鲁冠球出身于农民家庭，自幼接触农产品的生产过程，深知农业耕种极其依赖种子的优劣。万向集团在2002年成立北京德农种业有限公司，专



注于种子研发，其所推出的玉米杂交种，13年来累计销售约18亿斤，推广种植玉米优良品种约4.5亿亩，为我国的三农发展做出了重要的贡献。同时，万向还获得了制种面积不受政府限制的优惠政策，这意味着，政府对万向的种子产品极大的肯定，也意味着其产品的质量与技术有着别人难以企及的优势。

靠着汽车零件打下国内市场半数江山，却耗费巨大心力转向三农领域，其缘由，很大一部分就是鲁冠球身上的家国情怀在起作用，因为，没有谁会比出身于农民的他，更懂得农作物对农民生活的重要性，也没有人会比他更了解，农业对国家的经济发展，有多么大的支撑作用。

2.0时代：创新创业、坚忍不拔、开放合作

自1994年中国进入互联网时代，互联网、IT、虚拟经济等概念席卷整个中国，国内一大批互联网创业者崛起，涌现出一批影响中国至今的超级互联网公司，如腾讯、阿里巴巴、百度、网易等。细观他们的创始人，会发现，这类人大多拥有高学历、高视野，并且有着良好的成长环境，与上一代企业家群体有着极大的差异，也因此，这类企业家展现出的精神特质也有了显著的变化。

另一方面，由于互联网时代的企业家在创业之时，资本的活跃度以及运作方式都有了很大的不同，几乎每一个互联网企业身上都具有非常明显的资本基因。也因此，这一代企业家都有着追逐资本的特质。但正是因为这种特质，互联网公司想要更好的获取资本的力量，就要有与众不同并且具有更高价值、更多竞争力

的表现。因此，创新意识就成为这代企业家最明显的符号。

创新的类型很多，诸如技术创新、品牌创新、商业模式创新、管理创新等等，而阿里巴巴就是其中一个典型。

1999年，马云离开黄页，开始筹备下一次创业，就是如今的阿里巴巴，与前两次创业不同，马云一开始就打起了风投的主意，第一家洽谈的投资公司就是Investor AB（瑞典银瑞达集团），因为马云所描述的互联网，在中国并没有任何成熟的实例，最终这次的合作以失败而告终，但对于马云来说，却是血赚不亏，在无意之中，他挖了Investor AB的墙角，也就是负责这次与马云谈判、后来成为马云背后的男人的蔡崇信。

蔡崇信的加入给了马云极大的助力，再加上之前做黄页的启发，阿里巴巴的商业模式很快就清晰可见了，做电子商务！后来马云在各地不停地演讲，就像当初告诉大家什么是互联网一样，电子商务、B2B模式也慢慢被大家熟知并接受，终于引起了一些风投的注意。之后的阿里巴巴犹如神助，迅速地占领了全国的B2B电子交易市场。

但是很快，互联网行业迎来了泡沫破裂的危机。阿里巴巴也因为扩张太快，账上的钱几乎消耗殆尽，陷入资本危机。马云开始思考阿里的新方向。淘宝就在此刻带着拯救阿里巴巴的使命出世了。

淘宝主要做的是B2C电子商务，后来也有C2C模式，尽然，

创新的类型很多，而阿里巴巴就是其中一个典型。1999年，马云离开黄页，开始筹备下一次创业，就是如今的阿里巴巴。



淘宝带来的一些问题，一直到今天还被人诟病，但不可否认，它是阿里最具竞争力的产品，因为，它能够迅速发现C端消费市场的无穷潜力和庞大空间，那个时期，谁也没有想到淘宝能改变中国乃至全球消费者的购物和生活方式。

再看支付宝。当然支付宝原本的版本并没有什么创新力，反例如马云所说，就是传统的担保中介而已，但是如今的支付宝已经不仅仅是担保人的角色，而是一种开放的平台。诸如理财产品余额宝、吃住行等生活服务，支付宝要走的不是独木桥，而是与各方携手、互惠共赢的开放大道，这也是互联网时代的企业所具有的一大特色，正如网上一句经典的话，“一个人走得快，一群人走得远。”

3.0时代：坚守品质、追求卓越

如果说企业家精神的1.0和2.0时代，都有着浓郁的时代特色，那么3.0时代也不例外。

在后互联网时代，准确来讲是转型变革的时代，也就是互联网虚拟经济与实体经济相融合的时期。这类的企业家，肩负着实体经济从制造走向创造的转型使命，但也获得了互联网所带来的各种资源和思维影响。他们在创业时期所表现出的精神特质又

发生了很大的变化，诸如十九大所示的新时代企业家精神内涵：创新创业、专注品质，追求卓越。

以柔宇科技为例，创始人刘自鸿的履历极为光鲜，26岁获美国斯坦福大学电子工程博士学位；清华大学电子工程学士、硕士。2009～2012年任美国IBM公司位于纽约的全球研发中心顾问级工程师及研究科学家。29岁在美国硅谷和中国深圳同步创立跨国公司柔宇科技(Royole Corporation)，任董事长、CEO。

因着创始人的背景，柔宇科技一诞生就拥有两大优势。一是资本，公开资料上显示，柔宇科技是由IDG资本、中信资本、深圳市创新投资集团、基石资本、松禾资本、源政投资、富汇创投、Alpha Wealth、Jack and Fischer Investment、美国KIG资本等一批国内外风险投资机构投资人共同投资的，且在成立仅两年多的时间里获得国内外著名风险投资机构的四轮风险投资，可见其资金有多充足。

第二就是团队优势，柔宇科技的核心团队中有数百位国内外高端研发和管理人才，包括多位在硅谷及国际学术界和工业

因着创始人刘自鸿的背景和团队优势，注定了柔宇科技不是平庸之流。柔宇科技在这几年的时间内，就申请、储备了700余项核心技术知识产权。

界有丰富经验的海内外工程师、博士。而且他们是全世界最早专业从事彩色柔性显示技术研究开发的团队之一。

有了这两大保证，就注定了柔宇科技不是平庸之流。事实也是如此，柔宇科技在这几年的时间里，就申请、储备了700余项核心技术知识产权（包括专利和know-hows），涵盖材料、工艺、器件、电路、软件、系统设计等各方面。而这些核心技术和知识产权大部分已经成功应用于柔宇科技自主开发的产品——柔性显示屏、柔性传感器和智能终端之中。

其中最具有颠覆性的，就是打破了世界纪录的新型超薄彩色柔性显示屏，其厚度仅有0.01毫米，卷曲半径可达1毫米，因其超薄、轻便且富有柔性，且可应用强，终端产品包括新型智能手机、平板电脑、电视机、穿戴式电子等都为适用，被国际学术界和工业界认为是21世纪最具颠覆性和代表性的电子信息革命者之一。

这么高的技术门槛和创新能力，一时间让柔宇科技大出风头，不仅斩获各种创新类大奖，还引来政府、国家领导人的关注，刘自鸿也一跃成为新生代企业家的领军人物。

与时俱进是企业的生存法宝

诚然，中国企业家精神经过几十年的沉淀，各自形成了自己独特的时代特色，但不能忽视的是，伴随着企业成长的每一个企业家们，都有着与时俱进的特质，

如同鲁冠球，敢干敢想让万向集团的前期发展犹如神助，但因为那个时期，国内很多领域都没有自己的民族品牌，一直被国外品牌牢牢把控，代理销售是当时的企业普遍使用的经营策略，因此，敢于迈出第一步，做民族品牌的第一人，是鲁冠球创业成功的根本原因，其手段也极为简单，就是做自己的产品，再依靠低价竞争。

但随着竞争环境激烈、市场饱和且增长缓慢、价格战所带来的利润压缩，万向集团也面临着巨大的生存压力，尤其是在互联网时代，虚拟经济大行其道，他们有技术、有产品，也有服务，改变了企业的研发、生产和销售方式，也改变了市场合作与竞争的关系和消费者的消费习惯，这对老企业来说，能否适应互联网带来的变化，并将这些变化融入进企业生产经营中，尤为考验企业家的个人能力。

因此，这个时期，鲁冠球身上的企业家精神特质发生了进化，敢干敢想已经不再是第一位，他开始寻求创新突破，将企业充分与互联网时代特色相融合。

如，布局清洁能源，造新能源汽车，建“万向创新聚能城”。这是万向集团创新、转型的自我调整。并且鲁冠球不再单打独斗，而是积极寻求与国际先进技术和领先企业的合作，用全球资源参与全球竞争，打造有全球影响力的品牌。目前与中国上汽合资合作生产新能源客车，Karma。

同时进行资本运作，开启海外投资与并购，这也是万向让世界震动的领域，其中最经典是便是“以股权换市场”收购美国历史最悠久的轴承生产企业之一GBC公司，获得其完整的市场网络，“以市场换市场”收购洛克福特公司，至今还被业界人士津津乐道，目前万向集团有不少案例都登上了商学院的教材。

从万向在创新、开放共赢方面的表现来看，其已经与互联网巨头腾讯不相上下，这就是鲁冠球的企业家精神的进化之处。

而作为第二代企业的阿里，百度等，其创始人身上的精神特质在新时代也发生了重大的进化，互联网+等概念就是其重要体现，以百度为例，作为搜索引擎起家的百度，一直以来都是虚拟经济的主力军，但如今，百度让大众惊叹的并非是围绕着老本行又有了哪些创新，而是涵盖了全球众多前沿技术的人工智能，落地在产品就是无人驾驶。

将互联网与实体经济结合，是当下最鲜明的时代特点，因此，这个时候，百度的角色也发生了变化，不再作为一个老的互联网企业，而是向新生代企业的高技术门槛看齐，而这一切都得益于

李彦宏身上的企业家精神有了新的外延和补充。

可见，一个企业家成功的因素虽然有着极强的时代特色，但企业能否经历时代的洗礼，不被市场掩埋，跟其企业家精神能否与时俱进有极大的关系。

但这并不代表老一辈企业家的精神特质就失去了原本的效力。对每一个企业来说，所处的时代不同，企业家精神内涵的顺序也是不一样的，也因此一些存活至今的老企业在时代的进化中，都能表现出符合时代特色的企业家精神特质，而那些1.0时代的企业家精神也并没有消失，仍然一直默默的发挥重要作用。

正如中央文件指明的企业家精神内涵那样，在转型变革的时期，即使是新生代企业，也时刻面临着许多诸如市场环境、国际形势等不确定因素，而最好的破局之法，就是让自己一直保持在创业的状态，坚守品质、持续创新，增强企业活力，加大与外界的合作，最终实现互惠共赢，这正是所有企业需要共同努力的方向。**深商**

66

由于互联网时代，资本的活跃度以及运作方式都有了很大的不同，几乎每一个互联网企业身上都具有非常明显的资本基因。也因此，这一代企业家都有着追逐资本的特质。

99

创新是深圳企业家精神的核心

互联网作为中国唯一一个可与美国抗衡的产业，其在中国诞生的历史并不长，反而比美国、欧洲等国家还要短，但在这么短的历史中，却出现了腾讯这样的世界级互联网企业，与深圳的创新基因是密不可分的。

■ 文 / 谢慧敏

深圳的企业家精神有一个鲜明的特点，既有诸如华为、万科、中兴、平安集团、创维等为代表的1.0时代企业家精神内涵，也有腾讯、研祥、金蝶、迅雷等为代表2.0时代的精神内涵，更有大疆、光启、柔宇、华大基因等3.0时代的企业家精神内涵，可以说，深圳是全国唯一一个同时将企业家精神三个时代的特质全部呈现并且融合的城市。

其表现出的诸如：敢于开拓、低调务实、专注品质、团结、对员工负责、奉献精神等已经成为全国企业家学习的典范。尤其在去年，任正非独自在机场排队等出租车的事件刷爆朋友圈，被全国各界人士点赞。随后王卫为被打员工出头的事也引起了广泛的关注，无论是其为员工维权、请员工为公司上市敲钟，还是大手笔给员工发奖金，处处都彰显着为员工负责的好老板形象，而作为深圳新四大金刚之一的腾讯创始人马化腾，这时候也没闲着，宣布捐出一亿股股票，合计165亿港元，用于支持在中国内地为主的医疗、教育、环保等公益慈善项目以及全球前沿科技和基础学科的探索，马化腾也被评为中国最大方的企业家。可见，深圳被称为全国最具有企业家精神的城市并非徒有虚名。

不仅如此，深圳还具有一个最核心的企业家精神特质，就是开放和创新，这是深圳有别于其他城市最鲜明的特征。因为其作为改革开放的试验田，并且是中国设立的第一批经济特区，有着强烈的开放与创新意识，再加上全面的政策支持，这让深圳从诞生以来就烙上了敢于创新的印记。

这组数据可以显示其创新力之强：在深圳，90%的创新型企业是本土企业，90%的研发人员在企业，90%的研发投入来源于企业，90%的专利产生于企业，90%的研发机构设在企业，90%以上的重大科技项目由龙头企业来承担。

这是深圳独有且在全国没有任何一个城市能与其媲美的，

即使是放眼国际，除了美国硅谷，也无一对手。因此，在深圳，无论是什么行业、无论是哪个年代创办的企业，都具有明显的创新基因，也是每一个深圳的企业家身上最核心的精神内涵。那么深圳企业家的创新精神主要体现在哪里呢？

与时代同行

深圳第一批创立的企业，虽然他们创业的环境、政策与如今不同，但却能在市场形势、经济环境的变动中，及时、积极的顺应趋势，做出正确且灵活的反应。如同华为，其创立的前十年，主要是做交换机的代理销售，那个时候的华为并没有什么技术可言，大致可总结为“引进产品、国内推广”的贸工技型战略。

1998年以后，国内的电信市场竞争越来越激烈，诸如诺基亚、爱立信等跨国公司在市场开始占据主导地位，华为的进口战略已经没有了以往的优势，因此，任正非开始转变策略，将“贸工技”转向“技工贸”，即产品自主研发，发展中高端、与先进技术接轨，自此走上了研发之路。

随后几年，华为的研发硕果累累，产品涵盖3G、NGN、光网络、xDSL和数据通信领域，且拥有了端到端的业务运营级解决方案的提供能力，这为华为带来了巨大的市场效益。

然而好景不长，受美国次贷危机影响，全球经济增长开始放缓，而电信行业也因为大合并、长久以来的价格战，迎来了严峻的市场危机。

国内市场增速下降，又因为跨国企业的价格战，华为面临着“活下去”的紧迫问题。国际化成为其打破窘境的方向，任正非为此制定了几个战略：一是跨国战略，向电信巨头爱立信等跨国企业看齐。二是创新地采用合作和合资经营，这样做既可以快

66

在深圳，无论是什么行业、无论是哪个年代创办的企业，都具有明显的创新基因，这也是每一个深圳的企业家身上最核心的精神内涵。

99



速让华为被当地市场接纳，也能更好地本土化运作。三是紧跟国际外交路线，不仅能优先获得国家的支持，还能保证长期稳定的发展方向，对于华为来说一举两得。

时至今日，国际化战略已经显示出令人惊叹的成果，也再次证明了，华为这家老牌企业，无论经历多少次时代考验，都有敢于改变自己、超越自己的勇气和决心。

改变人类生活方式

如果说以华为为代表的老一代企业提升了人类的生活质量，那么以腾讯为代表的互联网企业，就是彻底改变了人类的生活方式。

互联网作为中国唯一一个可与美国抗衡的产业，其在中国诞生的历史并不长，反而比美国、欧洲等国家还要短，但在这么短的历史中，却出现了腾讯这样的世界级互联网企业，与深圳的创新基因是密不可分的。

众所周知，腾讯是靠QQ起家，虽然当时在即时通讯领域已有一些产品，如：MSN、SKYPE、ICQ，但大都是国外，并非专门针对中国人研发的产品，而且在国内并没有很高的普及度。

当时马化腾想要做一款能够适用于中国人的即时通讯软件，最后做出了QQ，尽管这款软件一直被诟病是在模仿ICQ，但就其设计来看，无疑是一款成功的产品，因为除去它出身在中国，更了解国人的使用习惯外，QQ成功地将即时通讯在中国普及开来，这对于当时通讯方式还很有限的中国来说，是一次彻底的大变革。

无数人被QQ便捷、新颖的聊天方式吸引，成为其忠实的拥

簇者，也让QQ的注册用户在短时间内迅速飙升。有数据显示，2000年4月，QQ用户注册数达500万，不到两个月又破千万，到了2002年3月，其注册用户已经突破1亿大关。腾讯也因此受到政府关注，获得了“2002年度深圳市重点软件企业”。

即使如此，QQ依然不算是完整的产品，因为它没有盈利点，马化腾曾一度想向用户收取注册费，但后来不了了之。

不过马化腾却找到了另外一种方式，就是把QQ当成一个容纳百川的大河，开始引入QQ游戏。这在当时几乎是首创之举，那时QQ的用户已经达到2亿，可想而知，引流到QQ游戏上的用户数量是多么庞大，而这庞大的玩家基础，正是为QQ创造了巨大的利润，也因此，把腾讯推上了IPO。

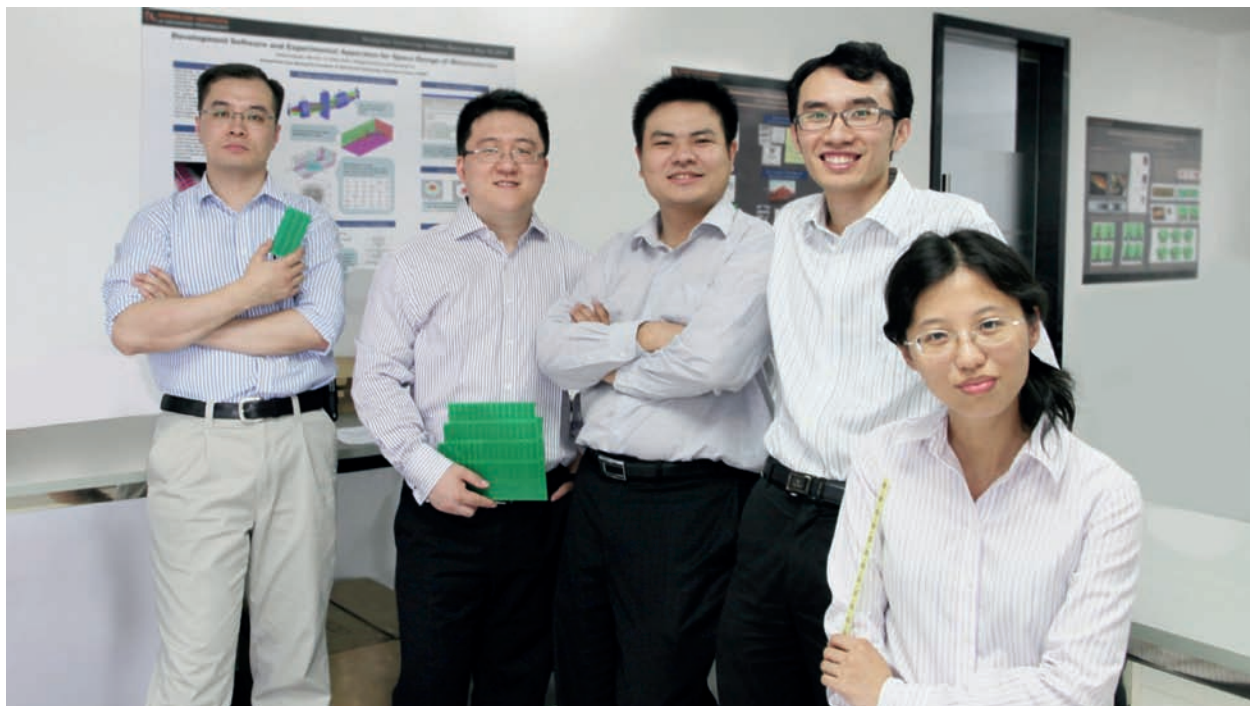
总结腾讯早期这两个产品，不难发现其强大之处：以QQ改变人类沟通习惯与沟通方式，以QQ游戏引领互联网娱乐体验，同时利用QQ所带来的流量资源，为QQ游戏带去大量的玩家，从而获取庞大的利润。

不仅如此，腾讯同样的产品还有很多，如功能强大的微信、成就无数自媒体人的微信公众号、风头正盛的小程序等等，此处不再赘述。

引领世界科技创新

说起科技，想起德鲁克说的一句话，“创新无需高科技”，

国际化战略已经显示出令人惊叹的成果，也再次证明了，华为这家老牌企业，无论经历多少次时代考验，都有敢于改变自己、超越自己的勇气和决心。



但无论是商业模式创新、管理创新、还是其他类创新，总是有着被复制的风险。而在深圳这个创业者扎堆、创业项目数不胜数的创新之城，一旦被复制，就意味着死亡，也因此，深圳这些年在新兴科技领域上的创新成绩斐然，如：柔宇科技的柔性显示技术、大族激光的紫外激光专利、大疆的无人机、光启的隐身超材料技术、优必选的人形机器人、华大基因的基因测序仪等等，皆在国内、国际市场上有着极为响亮的名号。

那么，他们究竟掌握了什么令人惊叹的技术呢？

以光启为例，在2009年，刘若鹏与其“光启”团队5人，首次实现了宽频带超材料隐身衣的设计与制作，在美国《科学》杂志刊登后引起业界轰动，随后，被《科学》评为过去十年人类最重大的十大科技突破之一。当然，从光学定律来看，世界上根本不存在“隐身衣”。但如果改变材料的力学性质，让光波、雷达波、无线电波、声波等产生弯曲，就能实现“隐身”，这就是一个新的学科：超材料。光启研究的正是这个让光弯曲、让波改变的新领域。

2010年光启研究院在深圳正式挂牌，刘若鹏的“光启”团队5位核心成员全部回国创业，这时的光启，不止研究超材料，还做临空飞行等未来科技的研发，其马丁飞行包就是其所创的全球首款商业化、实用型喷气背包，真正能够实现人在天空飞翔的梦想。

之后，光启又在智能光子技术和新型空间技术及相关核心

自主知识产权上耗费大量精力，虽然研发过程艰难重重，但最终获得了回报，如今，光启研发的便携式超材料平板卫通站已经投入运用，智慧城市空间信息平台“云端”号也进行了商用测试，还联合平安银行，正式推出了光子支付。

这都是目前国际上最为前沿的技术。而光启完成这一切，仅仅用了6年的时间，可见其科研团队的质量水平与研发的决心。

如今，光启已经从一支海归创业团队发展成为一家全球化的集团，还创造了一个横跨5大洲12个国家和地区的创新共同体，截至目前，光启申请核心专利超过3000件，占全世界超材料领域过去10年申请总量的86%。已经成为名副其实的新时代深圳的名片。

纵观上述，即使深圳的企业所处的时代不尽相同，但因为其城市特性，让每一个诞生、成长于深圳的企业都具备了其他城市无可比拟的创造力和前瞻性，再加上其在成长过程中所自发形成的丰富的企业家精神内涵，让深圳企业家精神越来越被世界瞩目。而从中央文件所指明的企业家精神内涵来看，深圳的企业家精神也是全国最为接近的，这再次证实了，深圳引领全国、走向世界的优越地位。 **深商**

在2009年，刘若鹏与其“光启”团队5人，首次实现了宽频带超材料隐身衣的设计与制作，在美国《科学》杂志刊登后引起业界轰动。



MEEEGOU · 米狗中国

4S | 移动 | 保险 | 企业 | 银行礼品最大的研发生产销售基地

米狗 智能汇

智汇天下车主 · 礼聚万家商企

企业礼品定制供应商

米狗您身边的礼品库！

送领导、送客户、送亲人、送员工、生日礼物不再发愁！



智能车载机器人+移动广告发布者

米狗智能车载机器人MCR4701

4G 智能语音声控 开车也能玩微信



4G高速网络



安卓智能系统



全语音声控



实景导航



云电子狗



WiFi升级

米狗智能汇-深圳柏悦数码技术有限公司

地址：深圳市龙岗区天安数码城4栋A座403

商务热线：186 6530 0866 固定电话：0755-8277 1501

网址：www.boyuesm.com www.meeegou.com





迈向新时代，深商再出发！

2017年10月26日，深商联第四届三次理事会会议在五洲宾馆隆重召开。这是党的十九大刚刚闭幕，深商联深入学习交流、全面贯彻十九大精神的一次盛会。深商联会长庄礼祥、常务会长邱玖、理事会主席王文银，以及深商总会会长、深商联常务副会长等700多位会员代表出席会议，一起研究新经济形势，探讨时代新机遇，共襄深商新时代。



深商自治, 大咖站台。18位大咖, 合计资产几万亿, 代表深商在理事会上作报告——

王文银	正威集团董事长	叶远西	广田集团董事长
唐志宏	招商银行副行长	刘志雄	三诺集团董事长
兰华升	大生农业董事长	陈少群	深国免董事长
李晓平	卓越集团总裁	陈 玮	东方富海董事长
薄连明	TCL集团执行董事、总裁	吴海军	神舟电脑董事长
何 如	国信证券董事长	陈树雄	中国联通深圳分公司总经理
刘若鹏	光启科技董事长	刘国军	南航集团深圳分公司总经理
姚玉平	工行深圳分行副行长	马少福	前海置富金融董事局主席
万 捷	雅昌集团董事长	许坚真	德勤中国合伙人

不忘初心，牢记使命。党的十九大胜利召开，标志着中国特色社会主义进入了新时代，这是我国发展新的历史方位。2017年是深商联实施“十三五”规划、深化供给侧结构性改革的重要一年，也是深商联新十年发展的关键之年，是深商联全面夯实基础、深化顶层布局、推进国际化战略和实行深商企业家民主自治的一年。

深商联秘书处在理事会的正确领导下，在各位会员企业家的积极参与和大力支持下，紧紧围绕建设“影响世界的新锐商帮”和“国际化商会”的两大目标，紧贴会员服务需求，不断创新服务理念、机制和模式，稳中求进、承续发展，实现有质量地稳定增长和可持续地全面发展，较好完成理事会赋予的年度工作任务。

鹏飞深商，提交新成绩

深商联理事会主席王文银作《深商联2017理事会工作报告》。他表示，深商联不断创新服务理念、机制和模式，稳中求进、承续发展，实现有质量地稳定增长和可持续地全面发展，较好完成理事会赋予的年度工作任务。他还分享到，如果是十亿级的企业，就要把握企业的规律；如果是十亿到百亿的企业，就要把握行业的规律；当从百亿到千亿的时候，就要掌握经济的规律；在千亿到万亿的时候，就要掌握国家的规律。从企业的规律到行业的规律、到经济的规律、再到世界的规律，掌握了这些规律，企业就有一条非常成熟的成长之路。20世纪前期世界人民看美国，美国人民看加州，加州人民看硅谷；21世纪世界人民看中国，中国人民看广东，广东人民看深圳。

深商会会董、光启科学董事长刘若鹏作《深商联2018工作计划》报告。深商会会董、招商银行股份有限公司副行长唐志宏作《深商联2017年度财务报告》。

德勤中国合伙人许坚真作《深商联2017年度监事会工作报告》。深商总会秘书长宋军胜作《第三届中国深商大会实施方案及招商方案》介绍。大生农业董事长兰华升在会上宣读“深商联整体搬迁宝安前海深商大厦的提案”。卓越集团总裁







深商联 邱玫



正威集团 王文银



招商银行 唐志宏



国信证券 何如



光启科技 刘若鹏



广田集团 叶远西



工商银行 姚玉平



中国联通 陈树雄



免税集团 陈少群



东方富海 陈玮

李晓平宣读“关于建设中小企业知识产权服务平台的提案”。工商银行深圳分行副行长姚玉平宣读“关于成立深圳市深商公益基金会理事会的提案”。南航集团深圳分公司总经理刘国军宣读“关于成立深圳市老字号协会的提案”。三诺集团董事长刘志雄宣读“关于成立深商产融基金的提案”。中国联通深圳分公司总经理陈树雄宣读“关于发起成立深商泛家居产业联盟并邀请左右家私董事长黄华坤出任主席的议案”。神舟电脑董事长吴海军宣读“关于发起成立深商时尚产业联盟并邀请新丝路董事长李冰出任主席的议案”。东方富海董事长陈玮宣读“关于改选深圳市深商研究会理事会的提案”。深圳市国有免税商品(集团)有限公司董事长陈少群宣读“关于设立深商联工作团队发展基金的提案”。TCL集团执行董事、总裁薄连明作“关于承接深圳市高级经济(商业)专业技术资格评审项目”的报告。前海置富金融董事局主席马少福宣读“关于建设深商联对外投资合作综合服务平台的报告”。

领头先锋, 荟萃大智慧

雅昌集团董事长万捷表示: 深商是靠文化和精神把大家团结在一起。深商的创新精神, 商会的创新精神比企业的还要好, 这也是深商精神的一个体现, 他为我们企业家提供了大舞台。我来深圳32年, 把青春全部献给深圳, 我觉得是非常值得的。

广田集团董事长叶远西说: 深圳有很好的营商环境, 有很好的政治经济环境, 因此才有我们企业的发展成就。正如王文银主席提到的深商智慧, 每个人、每个企业都是一本书, 值得我们永远学习。今天是我的生日, 感谢大家, 感谢深商这个大平台。

国信证券董事长何如认为: 深商产融基金的发起非常必要, 深圳的企业家里面确实有这个需求, 深圳有很多优秀的创业者, 需要资金, 这对于深圳的持续发展是非常必要的。国信证券愿意为深商提供服务, 也愿意为深商产融基金提供相应的服务。



雅昌集团 万捷



三诺集团 刘志雄



大生农业 兰华升



卓越集团 李晓平



TCL集团 薄连明



神舟电脑 吴海军



南航集团 刘国军



前海置富 马少福



深商总会 林慧



德勤中国 许坚真

三诺集团董事长刘志雄表示：深圳前海有一栋大厦是政府建的，现在改名为深商大厦，这是一个很了不起的历史事件，这也代表了政府、社会对于深商圈层的高度重视。深商大厦对于宝安的创新、投资、发展方面，起到非常大的帮助作用，对于宝安下一步的崛起会起到领头的作用。

开放共赢，再创新高

深商联常务会长邱玫表示，“开放”是融入深商血液的精神，这让我们有了一种与生俱来的果敢与从容；深商具有“包容”的品质，这让我们具有了更宽广的视野，更博大的胸襟，更辽阔的发展空间；同时深商还具有“思辨”的特质，这让我们时刻站立潮头，能敏锐察觉市场机遇，锐意创新，在新经济中持续领跑。未来，深商将在贯彻落实十九大精神的同时，将深商这些宝贵精神财富放大，利用集体的智慧和力量，在新时代承担起新使命、新任务。

深商总会、深商联会长庄礼祥在会上作重要

讲话。他说，今天深商联理事大会有三大亮点：一是到会的都是重量级的、领袖级的人物，每个人都有自己的企业，都承担着很多社会责任。二是会议内容相当丰富，每个内容对深商联未来的发展都起到重大作用。三是大家认真听会，充满着对于深商联深厚的感情。他指出，十九大报告中提出了“实施创新驱动发展战略”，创新依然是发展的主旋律。深商的未来一定要牢牢地抓住“创新”两个字，谋创新就是谋未来。唯有创新，我们才能牢牢地把握发展的主动权，抓住和用好宝贵的战略机遇期，用创新思维谋划发展。

深商联执行会长林慧主持大会。

最后，大家对以上各项进行了审议和点评。大家认为，创新是引领发展的第一动力，抓创新就是抓发展，谋创新就是谋未来。唯有创新，我们才能牢牢地把握发展的主动权，抓住和用好宝贵的战略机遇期。时代呼吁我们深商发展兴盛的历史机遇，也为敢于创新者提供广阔的历史舞台。最后，大家鼓掌通过以上各项报告和决议。 **深商**



深商工行之夜联谊会欢乐举行

工商银行深圳分行扎根深圳沃土，与深圳同呼吸、共命运，依托最大行的资金优势，全力支持深圳发展建设，见证了深圳改革开放的伟大成就，也见证了深商的发展。

2017年10月26日，恰逢十九大胜利闭幕之际，深商联携手中国工商银行深圳分行举行“让美丽更有意义”深商工行之夜联谊晚会。深商总会、深商联会长庄礼祥，常务会长邱玫，深商联理事会主席王文银，以及中国工商银行深圳市分行副行长姚玉平、新丝路时尚机构董事长李冰、世界小姐全球组委会主席莫利夫人以及深商会董、深商联常务副会长等700多位企业家出席，大家欢聚一堂，共商深商大计，共谋深商未来。

深商总会、深商联会长庄礼祥在致辞中表示，深商是中国改革开放进程中崛起的一支商业劲旅，深商是一本经典史书，它记录了深圳企业家潜心创业的奋斗历程；深商是一面旗帜，它引领了当代中国经济发展的光明道路；深商是一首歌，它





唱出了企业开拓创新、包容团结、诚信共赢的主旋律；深商是一种象征，它象征着中华儿女能够创造民族品牌，能够把“中国制造”变成“中国创造”，并大力推向世界！

中国工商银行深圳市分行副行长姚玉平表示，不忘初心，牢记使命。工商银行深圳分行扎根深圳沃土，与深圳同呼吸、共命运，依托最大行的资金优势，全力支持深圳发展建设，见证了深圳改革开放的伟大成就，也见证了深商的发展。至今工商银行深圳分行共服务1000多万个个人用户和近30万个企业客户，是深圳区域实力最雄

厚，金融服务能力最强，品牌号召力最大的商业银行，也是深圳商业银行中的佼佼者。今天，深商已经发展成了享誉世界的商帮劲旅，深商影响力引起全球的瞩目。我们致力于为深商企业提供高效、优质的金融服务，全力支持深商企业发展壮大，共同打造响亮的深商品牌。在当前深圳得天独厚的环境也必将为深商与工行的发展提供更加好的环境，相信通过大家的共同努力，必将创造新的辉煌。

庄礼祥会长为姚玉平副行长颁发感谢函，感谢其对活动给予的大力支持。 **深商**



深商联谊聚心聚力

由中国工商银行各分行选送的舞蹈《霓裳情》，拉开了晚会节目表演的序幕。唐代的霓裳舞，在经历无数斑驳岁月之后，留在时光深处的辉煌，一如天际的霞辉，仍然让人沉醉。随后，深物业集团总经理魏志独唱励志歌曲《星》，为现场扬起了激昂的气氛。新丝路中国女团T.P.G的精彩表演《琴棋书画》，将晚会的气氛推上了高潮。

节目表演过程中穿插进行抽奖活动，互动气

氛非常浓烈，不时传来抽到奖的幸运儿欢呼的声音。晚会现场精彩不断，气氛热烈。最后，联谊活动在轻松快乐的气氛中结束。

本次活动得到了中国工商银行深圳市分行、新丝路集团、南方航空深圳分公司、怡宝、百丽雅、万事利丝绸、嘿哟音乐、国瓷永丰源、版纳蜂农、敖夜邦生物科技、博德嘉联医生集团、柏悦数码、钜河集团、左右家私、恒丰海悦国际酒店的大力支持！**深商**



敖夜邦

熬夜有害健康
有熬夜就喝敖夜邦

宋胜利

敖夜邦生物科技创始人



敖夜邦

『源于黄帝内经，始于1973』

专注一亿熬夜人

中国首家专注于熬夜人的公司
中国首个专注于熬夜人的品牌
中国首款专注于熬夜人的产品



私属专线
4000 885013



敖夜邦·汉方咖啡

宁波敖夜邦生物科技有限公司位于中国宁波，设立有宁波大学医学院敖夜邦生命健康研究中心，集合中国、日本、韩国等各中医药汉方专家及研发人员，以“熬夜人群的亚健康研究与疾病预防”为研究方向，已申请关于“专注于熬夜人群的中药保健配方”等3项发明专利，深入研究熬夜人群慢病预防及亚健康产品解决方案，成为专注于熬夜人群的生活方式健康体系全球第一服务商。





最好的股权投资时代，我们的机会在哪？

产业和金融是分不开的，产业最终要实现永久经营的话，一定要金融和产业联动，产业和金融未来会是所有企业腾飞的两个翅膀，一方面要把产业的要素做好，另外一方面要把产业的金融要素做好。

中国社会进入新时代，股权投资将迎来蓬勃发展的机遇，潜力巨大。10月26日，在深商工行之夜活动现场，正威集团董事局主席王文银、东方富海董事长陈玮、工行总行投资银行部副总经理李钢、工行深圳分行副行长姚玉平以及中商院院长杨思卓教授5位嘉宾围绕“股权投资的中国机会”，深入探讨与交流，梳理中国VC/PE投资市场现状、判断行业未来走势、探讨市场发展格局，为中国LP市场投资理念及策略调整提供参考与借鉴。

未来的风口是ABC

杨思卓：股权投资的机会和我们在座的人人有关，是当今世界和个人都关注的话题。文银主席在这方面有非常丰富的经验，可以说是走向世界做股权投资的一位老司机了。他对投资机会会有什么见解，给到

大家有什么样的启示？

王文银：投资的最好机会一定是在中国！投资的三要素：市场、资金、人才。欧美日中印都有市场，但是欧美日的市场是饱和的，非洲没有资金，印度有人才、南美有人才，但是印度和南美没有资金。而市场、人才、资金三要素齐全的是中国！当前我们的投资方向ABC，A是AI；B是大数据；C是云计算，未来的风口一定在这三个领域。所以我认为三要素在中国，未来的风口也在中国。希望深圳的企业家还是要立足本土、放眼世界。我经常讲，你能看得见多远的未来，你就能拥有什么样的未来。未来的城市是深圳。

产业和金融是分不开的，产业最终要实现永久经营的话，一定要金融和产业联动，产业和金融未来会是所有企业腾飞的两个翅膀，一方面要把产业的要素做好，另外一方面要把产业的金融要素做好。



王文银



陈玮



李钢



姚玉平



杨思卓

中国迎来了最好的投资机会

杨思卓：在新的股权投资机会中，我们金融机构应该怎么样去参与，怎么样帮助到在座的这些企业去共同获得好的投资机会，我们听一听陈玮董事长给我们的介绍。

陈玮：我在中国做了差不多20年的投资，我觉得中国真的迎来了最好的投资机会。1、中国要赶超美国，不能再靠传统的钢铁、煤炭产业，一定要靠新兴的产业。2、中国的资本化率非常低，在这个情况下，股权投资会在里面起非常重要的作用。要想做好股权投资，必须具备三个条件：一是要有资金，二要有项目，三是人才。比如工商银行这样的金融机构，对于股权投资应该是有非常好的帮助作用。银行是有机会在股权和债权之间做一些调整。包括银行、保险机构、政府资金都有可能通过股权发展方向支持中小企业的发展。股权投资的机会在于我们需要寻找引领中国经济的下一批好企业，这批企业股权投资会在里面起很大的作用。银行要从债权思维向股权思维转化，股债联合的方式可能是支撑行业发展的重要方式。

爱也是它，恨也是它

杨思卓：要想推动经济振兴，银行要由债主做成股东。接下来请工行投资部的总经理李钢，让他来跟我们分享一下，银行在这场经济的盛宴中有怎样的推动作用？

李钢：在深圳这样一个充满了活力和最具企业家精神的地方，谈讨股权投资、资本市场的业务，对更好的金融服务实体经济是特别有意义的事情。虽然中国的股权投资和资本市场，从资本市场来看经历了快30年的发展，很多人有一千个爱它的理由，也有一千个恨它的理由，但是现在不管

从供给侧体制改革的决心还是到方向的认可，都迎来了最好的股权投资的时代。从银行业来说，投行业务经过20年的发展，我们觉得到了崭新的阶段，标志就是从2007年来股权私募市场的发展，大资管时代的到来，慢慢成为国内股权投资的机构投资者，通过我们的投行业务和资管业务不断把服务功能进行拓展。

从投资主体来看，银行要和基金、券商联动。从投资的方式上看，要投贷联动。同时在我们投资的标和目标上特别注重产业链的整合，这里面涉及到方方面面，特别是在我们建设供应链产业格局中会有大的机会。

支持深商，一起前行

杨思卓：其实产业非常像骨骼，而金融像血肉，我们的发展战略就是骨骼和血肉的灵魂。接下来请问姚玉平副行长，作为银行业如何为企业发展服务，尤其是为深商的发展服务？

姚玉平：我们银行这几年在融资和债券方面做了很多努力，深圳的发展跟银行金融机构之间是相辅相成的关系，银行支持企业，银行也得到了更大的发展。这几年随着金融资产业务的兴起，大家感觉到泛金融的资管业务兴起，工行在这方面这几年有比较大的转型。我们现在有2.7万亿的资管规模，深圳分行的资管规模就有1200亿，所以深圳市场上我们是很大的。除了我们传统意义上的贷款规模，实际上在泛金融资管业务这一块我们也是最大的，所以我们这几年不单是在资管业务，现在甚至在各种股权业务上，我们都做了很多的努力。我相信我们深圳工商银行在支持深圳企业方面，我们的融资渠道会更加多样化，我们的方式也会更加灵活。 **深商**



与美丽同行, 126名世界小姐佳丽闪耀亮相

10月26日, 在“让美丽更有意义”深商工行之夜联谊晚会现场, 来自世界100多个国家的126位世界小姐佳丽的精彩亮相, 为现场嘉宾展示了动感时尚的走秀和才艺表演。

动感的音乐, 酷炫的灯光。高颜值的佳丽, 顶级水准的走秀, 顶级水平的才艺, 与美丽同行, 与激情共舞。一首《点燃激情 燃烧梦想》的歌曲燃烧了现场的激情, 充分诠释了“让美丽更有意义”的真谛。



世界小姐赛事创办于1951年，是全球三大官方赛事之一，赛事宗旨是“促进世界和平、树立杰出妇女榜样和帮助饥饿残疾儿童”，被称为“世界两大奥林匹克选美盛事”之一。新丝路时尚机构是中国成立最早并最具知名度的模特公司，经过20多年不断发展，从模特大赛、模特代理到城市推广、品牌传播、时尚公关及整合营销、跨界合作、连锁加盟等，致力于将时尚文化融入产业和生活中，并努

力成为东西方文化交流的新“丝绸之路”。

活动邀请到了界小姐全球组委会主席莫利夫人来到现场，她将出任深商时尚产业联盟的名誉会长。她在会上诠释了“让美丽更有意义”。莫利夫人表示，世界小姐佳丽不是所谓的选美皇后，她们是来自世界各地的有内涵的明星代表，为“有意义的美丽”这样一个目的汇聚在一起，希望能够帮助全世界成千上百万人们的生活。 **深商**

深商·工行之夜



500亿大手笔！工行吹响助力深商成长的号角

针 对当前企业面临规范发展、品牌推广、融资难、融资贵等诸多发展瓶颈，中国工商银行深圳分行与深商联积极搭建融资平台，为深商联广大会员企业提供融资平台。

10月26日，在现场700多人的见证下，中国工商银行深圳分行与深商联举行了500亿授信签约仪式。本次工行深圳分行为深商提供500亿的授信额度，拉近了企业与资本市场的距离，帮助企业拿到更高的银行贷款，让企业的融资更加便利。

中国工商银行深圳分行作为深商联常务副

会长单位，与深商联一直保持密切交往。不久前，深商联领导率会员服务部成员拜访了工行深圳分行，与行长徐守本、副行长姚玉平等高层，就如何助力深商发展深入沟通，以及工行深圳分行为深商联会员企业提供500亿授信额度等相关事宜进行协商。

作为在深圳成长起来的金融机构，工行深圳分行一直为深商的发展做贡献。正如分行副行长姚玉平在深商工行之夜联谊活动上指出，工商银行深圳分行成立伊始就始终秉持为客户创造价值，为社



会担责任的理念。扎根深圳沃土，与深圳同呼吸，共命运，依托最大行的资金优势，全力支持深圳发展建设，见证了深圳改革开放的伟大成就，也见证了深商商帮的发展壮大。今天，深商已经发展成了享誉世界的商帮劲旅，深商影响力引起全球的瞩目。工行深圳分行为深商联取得的成就感到骄傲和自豪，我们的发展愿景与深商的使命是高度契合的，我们致力于为深商企业提供高效、优质的金融服务，全力支持深商企业发展壮大，共同打造响亮的深商品牌。

工行总行投资银行部副总经理李钢也表示，深圳是一个充满活力和最具企业家精神的城市。在这里，如果工行还只是提供传统的商业银行服务，势必会跟不上深圳这个前沿城市的发展步伐。

而工行已经认识到了这些潜在资源，我们必须尽快转化为投行业务的现实优势，才能更好的为企业提供更好的服务。因此，工行在股权投资最好的时代里，更好地贯彻金融服务实体经济，为深圳企业家提供支持，陪同深圳企业家一起成长。

中国工商银行股份有限公司深圳市分行是中国工商银行直属分行，是深圳经济特区最早入驻的金融机构之一。自1984年1月1日成立之日起，伴随着深圳特区的经济发展，工行深圳市分行始终以建设现代一流商业银行为目标，坚持稳健、可持续的发展战略，深入推进经营转型，不断加强业务创新，持续提升服务质量和水平，目前已成为深圳最具经营实力和竞争力的现代商业银行之一。 **深商**

让美丽更有意义，深商时尚联盟揭牌

为进一步促进深圳时尚产业资源整合和快速发展，10月26日，深商时尚产业联盟在五洲宾馆宣布成立，并在700多名深商的见证下举行揭牌仪式。这是继低碳环保、专利运营、智能机器人、文化产业、生命健康、高端制造、投融资、新材料、法律服务、东盟之后深商联成立的又一产业联盟。

自2013年深圳市政府提出要打造“时尚之都”的名片以来，深圳开始跑步迈向时尚产业。深圳服装、珠宝、钟表、眼镜等各个时尚产业集群开始逐渐为人所知。目前，深圳已成为国内原创品牌最集中、产业配套最完善、规模集群效应最显著的时尚产业基地之一，全产业经济总量名列全国大中城市前茅。

作为业界一个知名的时尚机构，新丝路时尚机构是中国成立最早并最具知名度的模特公司，经过20多年不断发展，从模特大赛、模特代理到城市推广、品牌传播、时尚公关及整合营销、跨界合作、连锁加盟等，致力于将时尚文化融入产业和生活中，并努力成为东西方文化交流的新“丝绸之路”。

2017年，新丝路集团董事长李冰与深商联积极开展合作，在征求服装、珠宝、钟表、眼镜等深商会员意见的基础上，发起成立深商时尚产业联盟。随后，联盟作为深商联理事会的一个决议，由深商会董、深圳市神舟电脑股份有限公司董事长吴海军在理事会上宣读，并由500多位理事审议通过。经秘书处推荐，征求庄礼祥会长、王石主席、王文银主席同意，推荐宏成资本、新丝路集团董事长李冰担任联盟主席。世界小姐全球组委会主席莫利夫人担任联盟名誉主席。

根据章程，联盟成立后，将针对时尚产业发展趋势，围绕打造时尚产业总部经济目标，积极推进深圳时尚产业资源整合和创新发展，实现深圳时尚产业中的深商企业强强联手、互补发展，在做



大做强整体时尚产业的同时，也促进深商时尚企业品牌得到更大的提高；同时借助联盟资源和力量，促使深商时尚产业品牌的科技、品牌、设计、创意、文化、模式创新的新一轮产业变革，进而提升深圳市民时尚生活品位，树立深圳“时尚之都”城市品牌形象。

在揭幕仪式现场，新丝路集团李冰、澳康达陈祥发、国富黄金王珏、天长地久曹春慧、左右家私黄华坤、星皇集团张益芝、首脑美容美发高颖、衡韵丝绸钱孟元、鹏爱医院周鹏武、佳鸿集团周建明10位嘉宾按下了神圣的手印，开启时尚产业抱团发展，实现共赢的新征程。 **深商**

胶礼好情

音乐

—— 就是最值得珍藏的礼物 ——

HYM-Seed 黑胶智能音响



hym
originals

胶礼专线
13416101003





王文银率200名广东知名企业家走进广西

本次广西行旨在让企业家们通过广西行活动深入了解广西的人文环境和营商环境，在基建建材、食品、汽车、有色金属新材料、健康养老、生物医药、电子信息等领域积极寻求商机，多考察、多沟通、多交流，形成共识，谋求共赢发展。

为切实推进广东—广西扶贫协作工作，承担大企业的社会责任，2017年8月28日，深商联理事会主席、正威国际集团董事局主席王文银率200名广东知名企业家走进广西，举办“2017年广东知名企业家广西行”活动，受到自治区政府主席陈武的热烈欢迎和盛情接待。自治区政府副主席丁向群，自治区人大常委会副主任李克，自治区政府秘书长黄洲、副秘书长杨斌，自治区投资促进局、发展改革委、工信委等部门和南宁、柳州、梧州、钦州等14个地市的领导参加活动。

此次广西行活动由正威国际集团牵头，平安养老保险公司、太平洋建设集团、保利生态集团等世界500强企业，华视传媒、铁汉生态、华富洋供应链等广东500强企业，文科园林集团、尚洋文化等上市公司，深圳市商业联合会等九家商协会，以及各行各业龙头企业近200位负责人齐聚南宁，展

开为期四天的实地考察和交流活动。

政企一心，护航“一带一路”

28日下午，陈武主席在南宁荔园山庄国际会议中心会见了考察团一行。陈武主席热烈欢迎王文银主席率领企业家走进广西，并介绍了广西经济发展情况和优势。他指出，广西是“一带一路”海上丝绸之路的始发点之一，区位优势明显，面向东盟开放连接西南，将成为西南中南对外开放发展新的战略支点，东临经济大省广东，主动向先进生产力学习、开放大门。希望企业家们通过广西行活动深入了解广西的人文环境和营商环境，在基建建材、食品、汽车、有色金属新材料、健康养老、生物医药、电子信息等领域积极寻求商机，多考察、多沟通、多交流，形成共识，谋求共赢发展。自治区政府将提供更加优惠的政策、更加优质的服务，营造重商、亲



商、富商、安商的良好环境。

王文银主席对陈武主席的亲切会见和重视表示感谢，汇报了正威梧州项目和宝玉石文化创意产业园项目的进展情况，并与参会的企业家们分享了在广西投资发展的体会。他说，这次是陈武主席的第三次会见，每次会见都是一个重要节点。第一次会见谈了一个项目，第二次会见谈了一组项目，第三次会见带来了200位广东优秀企业家。本次活动在两个月内安排得如此成功，得益于广西这一任党委、政府领导班子肯干事、办实事、做大事的高效、务实作风。作为广东省工商联副主席，王文银主席表示，切实推进广东—广西扶贫协作工作是正威国际集团作为一家世界500强企业义不容辞的社会责任。今天的广西到了战略机遇期的拐点，希望企业家们把握机遇，勇担社会责任，切实行动起来，为广西社会经济的全面发展贡献力量。

企业团结，共赢智慧成长

29日上午，“广西·广东投资合作交流会”隆重举行。自治区副主席丁向群、自治区投资促进局、发展改革委、工信委等单位和14个地市的领导以及200名广东知名企业家出席。王文银主席出席大会并发表“中国企业的智慧成长”主题演讲。会上，自治区发展改革委、工业和信息化委、投资促进局分别围绕

广西产业发展规划、广西工业产业规划、广西投资商机及重点投资合作项目等内容进行现场推介。大会还以市和区直部门为单位，特设16个洽谈区，由各市和区直部门与参会企业进行面对面交流洽谈。交流会由自治区人民政府副秘书长杨斌主持。

随着广西行活动的深层次推进，29日下午，自治区政府隆重举办了广西各市领导与正威国际集团高层见面会，南宁、柳州、桂林、梧州、北海、防城港、钦州、贵港、玉林、百色、贺州、河池、来宾、崇左等14个地市根据自己的发展定位和战略重点，积极主动对接正威国际集团推出的35个投资项目，把本次活动推向了高潮。

为进一步加深对广西投资环境、产业发展现状的了解，围绕能源、电子信息、装备制造、现代服务业、文化旅游、临港工业、食品工业、建材工业、现代农业、汽车工业、生物制药、节能环保、现代农业等产业，王文银主席根据参会企业的产业特色和发展战略，按南宁—钦州—防城港—北海、贵港—玉林—梧州—贺州、来宾—柳州—桂林三条线路组织企业分赴各地考察，同时安排陈雷主席、王文生主席、林志通总裁、周勇总裁等集团高管赴河池、百色、崇左等市调研。

活动期间，王文银主席还分别与钦州、梧州、来宾等市领导进行了会谈。 **深商**



侯少藩：

“心感力量”驱动事业走得更远

与一些企业家把企业文化看作虚无无用或者仅做表面功夫不同，侯少藩看重并相信企业文化的力量，奔达康从默默无闻的小厂发展为一家大集团，重要的原因就是侯少藩把一直把文化引入经营管理之中。

■ 文 / 杨俊杰



在非日常消费品细分行业中，常常都有不为公众熟知的明星小巨人企业，他们通称为隐形冠军。

深圳奔达康控股集团有限公司就是一个有隐形冠军相的企业：奔达康电缆品牌产品在行业内赫赫有名；企业从一个小厂经过20年发展成为拥有电气、金融和健康三大产业的大型集团公司。

作为领袖，奔达康控股集团创始人、董事长侯少藩以朴实的商业精神令人敬佩：在创业初始，哪怕生意冷清都坚持做好产品质量，凭此最终成就奔达康；把多年的创业经验和管理经验总结并创立出一门丰满成功心法——“心感力量”，作为企业的核心价值观及灵魂思想，用企业文化驱动企业成长并结出硕果，在民营企业家中是非常独特的；着眼于解决上下游经销商资金困境，促进多方共赢，推出“产业贷”金融服务的模式，金融反哺实业，跨界进军金融领域，没想到在金融业闯出一片天地，成为一颗冉冉升起的金融业新星。

“质量就是生命，信誉便是市场”

奔达康所在的行业是电线电缆业，电线电缆是输送电能、传递信息和制造各种电机、电器、仪表所不可缺少的器材，电线电缆是国民经济中最大的配套行业之一，是机械行业中仅次于汽车行业的第二大产业，是各产业的基础，其产品广泛应用于电力、建筑、民用、通信、船舶以及石油化工等领域，被喻为国民经济的“血管”与“神经”，与国民经济发展密切相关，保持了较快发展势头。

侯少藩进入电线电缆业是有渊源的。侯少藩1972年出生于广东揭阳，揭阳是电线电缆行业之乡，家庭贫寒的侯少藩17岁就漂泊去香港打工，1994年回老家，经销多家电线电缆企业的产品，做深圳市场。熟行熟市后，1997年10月27日，25岁的侯少藩在深圳龙岗区横岗镇创办奔达康，4个工人，厂房小又简陋，仅能生产一些普通民用建筑及工业厂房建筑使用的低压电线，生产的产品只能满足一些零星客户的需求。

当时，电线电缆业市场混乱，产品鱼龙混杂，但侯少藩遵循的是父亲自小对他的教诲：做人要诚实、讲信用，要用良心去做事。侯少藩亲自狠抓质量管理，生产更多品类系列的高质量产品，在劣

质低价产品之中显得特立独行，虽然一开始生意冷淡，侯少藩一直坚持着。好产品，市场是会认同的，渐渐地，奔达康在市场中站稳了脚跟，并打响了品牌。2002年，“奔达康”牌电线电缆系列产品入选《中国名优产品》，珠三角地区的同行获此殊荣的企业仅有5家。

企业走上良性循环后，侯少藩升级强化了原有的质量管理体系，对标遵照国际通用的科学管理体系，是国内同行中较早通过ISO9001质量认证的企业，同时不惜重金购置一流生产设备，并配备完整的检测系统，让产品的品质保持在更高的水平上。凭着对生产制造过程的实战和研究，侯少藩获得了“质量管理专家”、“高效资金运作专家”、“成本控制专家”的美誉。

除产品质量外，侯少藩非常看重品牌，他一开始就坚持打出自己的品牌，提出了“走品牌道路”的战略方针，在心中描绘了一个“专业化电缆品牌”的初步轮廓，他解释说：“产品质量是企业生存的保障，成本是企业可持续发展的保障，而质量和成本又是品牌的支撑体。奔达康自成立以来一直坚持‘质量就是生命，信誉便是市场’的产品经营理念，坚持走品牌发展之路，成立研发中心，不断探索行业新技术、新工艺，产品品质得到了国家电网、南方电网、万科等知名企业的认可，成为珠三角地区的行业龙头企业之一。未来的市场，人工智能和高端制造的趋势会越来越明显，依靠提升产品科技含量，提高市场占有率，满足不同区域、不同行业、不同场景的特种产品需求，继续提升奔达康的品牌实力和影响力。”

从行业王国到多元化集团

2005年是奔达康的成长转折点，这一年，凭着深受客户的高度好评和欢迎，奔达康在电线电缆市场跻身前列，并凭近8年的高速发展史被收录进深圳特区25周年文献珍藏图书——《特区之子》中，在《在规则中自由翱翔的电缆产业航母》一文中给予全面深入的报道，获得中国质量信用评价中心授予的AAA+级《中国质量信用企业》证书，并荣获国家质检总局颁发的“产品质量国家免检”称号；这一年，奔达康第二工业园正式挂牌运营，出台了升级版《奔达康规章制度》，出台《资历奖薪》福利制

66

奔达康给每一位员工提供的不仅仅是一个饭碗，更是一个齐创共享宏图伟业、感受一生无憾的荣誉感和成就感的事业平台。

99



度，以福利形式对老员工的资历价值予以肯定；这一年，侯少藩辞去电气业务总裁职务，从具体业务抽身投入集团运营中，公司运营进行系列变革创新。

2006年，奔达康收购了广州珠江电线厂，2007年6月17日又成功收购深圳雷地科技集团下属骨干企业——深圳市雷地金顿科技有限公司，将该公司落户于深圳市大工业区的国家新“863”产业化基地项目——金刚石膜产业化项目收入囊中。

侯少藩带领2006年12月31日正式挂牌成立的奔达康集团切入了资本运营，为多元化战略扩张拉开了序幕，奔达康的电气王国版图构成，形成了以奔达康电缆股份、雷地金顿科技、广东奔达康特种线缆科技为核心的8家公司的电气业务群。

如今，奔达康电气产业集团已经跻身电线电缆行业龙头企业行列，打造出了享誉全国的中国驰名商标“奔达康”电缆以及广东省名牌产品广州珠江“环市”电缆。像深圳市市民中心、深圳宝安国际机场、广州花都新机场、广州大学城、TCL惠州公司、东莞路灯工程、珠海银石雅园、汕尾市红海湾度假村、海南省国贸中心大厦、江西赣南供电局、海军舰艇学院、华南师范大学、美国实用集团

（中国）有限公司等许多城市标志性建筑工程都使用了“奔达康”牌产品。

奔达康从规模化到集团化，在深圳龙岗建立两大生产基地，跻身华南地区电线电缆主流品牌的一级阵营，产品远销朝鲜、泰国等十多个国家，奔达康在国际舞台上竖起了一面“中国制造”的优秀旗帜。这体现了侯少藩的商业智慧。

侯少藩很重视创新，不惜重金，把重点放在了新技术的研发上。奔达康设有专门的研发机构，每年从销售收入里提取1%~2%的研发经费出来，用于支持技术人员持续对电缆行业最新国内外技术深度的关注和研发，并结合自身的工艺技术现状，不断开发附加值更高的新产品，同时提高对原材料环保性能的要求，注重再生资源的利用。奔达康不仅由公司整体规划开发新产品，按产品的市规模、研发投入、技术水平给予一次性奖励，还根据每年该产品所获得的净利润的5%~10%奖励相关人员。

实业家以金融反哺实业

奔达康集团跨界进军金融领域，不是头脑发热，而是侯少藩深思熟虑的结果。

奔达康电气产业集团已经跻身电线电缆行业龙头企业行列，打造出了享誉全国的中国驰名商标“奔达康”电缆以及广东省名牌产品广州珠江“环市”电缆。

奔达康集团在经销电缆生意的过程中,发现线缆行业经销商及用户的账期较长而其有限的融资能力,又决定了其很难从金融机构得到资金支持。

基于解决上下游经销商资金困境,促进多方共赢,推动产业链的良性发展,侯少藩推出“产业贷”金融服务的模式,既缓解了客户购买电缆产品一次性付款的资金压力,也促进了线缆企业的销售。2009年,侯少藩创立奔达康金融产业,是集投资、信贷、租赁、担保、互联网金融为一体的综合金融服务商,奔达康集团第二产业起航。

出乎侯少藩意料的是,做这个金融平台最开始只是为了解决上下游融资难题,没想到却发展成全国性中小微企业的金融服务平台,涉及各个行业。奔达康金融成立后,一年内完成产业布局,两年实现架构完善,三年内在行业崭露头角,五年内开始跨越式发展,奔达康金融产业共计注册资本超14亿元,旗下核心成员企业有:深圳市奔达康金融控股有限公司、深圳市民信达小额贷款股份有限公司、深圳市奔达康融资担保股份有限公司、深圳市中瑞康融资租赁有限公司、深圳市奔达康互联网金融服务有限公司。

侯少藩坚持“安全第一,发展第二,收益第三”的运营原则,打造“直销银行”模式,提升投融资效率,降低投融资成本,凭借奔达康实业品牌的社会影响力和庞大的产业链条,他希望借助这个金融平台解决中小企业融资难问题,着力为中小企业特别是创新型、科技型企业提供优质金融咨询服务。

用“心感力量”驱动社会进步

与一些企业家把企业文化看作虚无无用或者仅做表面功夫不同,侯少藩看重并相信企业文化的力量,奔达康从默默无闻的小厂发展为一家大集团,重要的原因就是侯少藩把一直把文化引入经营管理之中。

信奉“低调做人,高调做事”的准则,侯少藩不仅是一个运筹帷幄的实业家,也是一个脚踏实地的实干家。和绝大多数创业者一样,他白手起家,从艰苦创业的道路上一路走来。他亲自多年的创业经验与企业管理实践进行总结,创立出一门

丰满成功心法——“心感力量”,成为企业的核心价值观及灵魂思想。

侯少藩是这样简要解释他所开创的“心感力量”思想的:

企业发展到一定的时段,就形成一种固定的模式。也称之为企业文化或叫良性的流程、制度或规程。奔达康的企业文化是“心感力量”,诞生于2005年,经过不断的总结、归纳、发展、更新,已经变得越来越规范和系统,并且已经导建出一套成熟的企业管理模式应用于奔达康的日常管理。

“心感力量”是一种企业文化,也是一个学说,一套心法。心感力量由“心”学、“感”学、“力”学、“量”学4个部分组合而成,“心”学包括4心;“感”学包括5感;“力”学包括4个力;“量”学包括10个度。“心感力量”主修三个方面:做最好的自己、领悟人体需求、感悟精神需求。

“心感力量”学说有它的可贵与伟大之处。可贵之处在于无论在怎样的法境下,修“心感力量”的人都能找到一个平衡点,成为最好的自己;伟大之处在于“心感力量”不是属于哪一个人的,而是每个学习“心感力量”的人都能找到属于他自己的“心感力量”。

侯少藩把“心感力量”文化建设植入企业管理之中非常有效,竞争对手甚至发出感慨:奔达康究竟有什么吸引人的地方,让员工都那么死心塌地,想挖都挖不走!

这就是奔达康的“心感力量”,一种充分体现“尊敬员工、尊重事实、尊重情理”的以人为本文化,一种使员工产生以公司为家、自己为主人的“企业关怀”。在以“向社会传播优秀文化,为客户制造超值产品,让员工提升人生价值”为核心价值观的企业文化感召下,奔达康不仅汇集了无数行业精英,更磨练了一支过硬的团队,为企业的发展积蓄了重要的力量。

侯少藩有个价值观,就是要让自己创造的物质财富转化为精神驱动力,对社会的文明进步推波助澜,才能不枉此生。侯少藩甚至成立了专门传播“心感力量”的文化公司,推动“心感力量”大讲堂,使其不仅成为一个学习型组织,更成为所有员工真心向往、共同维护的一个“爱国、爱家、团结、进取”的事业共同体。

智慧城市

城市更智慧 生活更美好！



奔凯安全

智慧城市的建设商+ 服务商 +运营商

担责任才有活力

作为成功企业家，侯少藩同样热心公益事业。

自2004年开始，奔达康在梅县、揭阳、深圳等地多次资助贫困大学生，并为疾病患者提供手术费及医疗费；2005年5月侯少藩为家乡揭阳捐款80多万元人民币用于建设公路和学校，并向深圳龙岗同乐社区残疾人和老人捐款20万元人民币；捐款汶川大地震、青海玉树地震、洪涝灾区重建家园活动……

相比这些常见的慈善公益，奔达康还有一项针对大学生的公益很令人称道。自2008年以来，一年一度的奔达康大学生暑期实习活动成为奔达康集团践行社会责任的重要项目。中山大学、华南理工大学、中南大学、湖南大学、深圳大学、南方科技大学、北京大学、清华大学等近300多所院校的学生加入过实习大军之中，他们都是大一大二的学生。奔达康每年补贴上百万，就是为了莘莘学子提供一个体验工作、磨练自己的社会实践平台，为日后更好更快地融入社会积淀更多有益的社会感知与经验，为改善社会就业现状起到企业的一份责任与义务。

这些实习学生获得参加职业化团队精心打造的专业化职场培训机会；参加侯少藩主讲的心感力量演讲班和心感力量大讲堂，感受一流企业文化的熏陶和洗礼；做操盘手，试水股票和期货交易；真切体验红、绿数字跳动间经济风云的跌宕起伏；参加奔达康集团储备人才的选拔项目，顺利通过考核取得储干资格的实习生将作为公司人才引进的重点考虑对象，未来毕业之后优先被公司及各服务单位录用，并获得公司颁发的储干荣誉证书和面值额度不等（分为3000元、2400元、1800元、1200元、600元五个档次）的储干津贴卡，储干在持卡有效期5年内（含5年）若成为奔达康（或心感力量文化传播公司各服务单位）员工，可凭此卡在录用后原有薪资的基础上相应上调其薪资。

而对于员工，“奔达康给每一位员工提供的不仅仅是一个饭碗，更是一个齐创共享宏图伟业、感受一生无憾的荣誉感和成就感的事业平台。”侯少藩是这么来设计的。

在激励机制上，侯少藩认同“果实与他人分

Links

“心感力量”丰满成功心法

（一）“心”学

1、恒心；2、信心；3、爱心；4、知心。

（二）“感”学

1、责任感；2、使命感；3、正义感；4、归属感；5、知恩感。

（三）“力”学

1、监督力；2、执行力；3、承受力；4、说服力。

（四）“量”学

1、忠诚度；2、人和度；3、敬业度；4、主动度；5、配合度；6、条理度；7、学习度；8、职外度；9、平常度；10、投入度。

享是走向成功的捷径”这句话，小老板忙着赚钱，大老板忙着分钱。奔达康在二十年的发展历程中，身价上千万的员工不在少数，在企业发展的初期，侯少藩就建立了一套涵盖配房、配车、配股权的福利分配机制，将企业员工按照利益共同体、事业共同体、命运共同体等层次进行划分并区别对待。对于利益共同体注重短期激励，对事业共同体赋予责任和期权，和命运共同体建立统一梦想并为之奋斗。

侯少藩说：“我们走的每一步路和所做的每一个选择在当时都面临着机遇和挑战，所幸我们每一次选择都比较好的把握住了发展机遇，所以才有了现在的奔达康。2005年，奔达康企业文化‘心感力量’的诞生让奔达康之后的路一直都有正确的思想护航；全球金融危机爆发，奔达康集团逆势扩张并捕捉住金融服务行业的机会顺势开辟第二产业，为奔达康集团的第二个十年发展奠定大的方向和框架。当然，我认为只要建立正确的思想，无论何时何地都能抓住机会或者转危为安。” **深商**



博德嘉联医生集团
UNIMED MEDICAL GROUP
NF HEALTH

看病保健 交给博德嘉联 这里不欠人情 只有服务

www.bestunimed.com

[博德嘉联为您找对医生、找好医生]



我们致力于提供以下服务：

专家看诊、快速入院通道、专家主刀手术、健康档案管理、个性化体检方案制定、健康管理方案制定等一站式健康管理和诊疗服务。



林锋

博德嘉联医生集团创始人/董事长，主任医师，教授，曾任中山大学附属第六医院大外科主任，中国抗癌协会胃肠肿瘤专业委员会副主委，中国抗癌学会大肠癌专业委员会常委，专注于胃肠道肿瘤的研究



谢汝石

博德嘉联医生集团创始人/CEO，教授，曾任职于中山大学附属第一医院肝胆外科、担任中山医科大学产业集团副总经理、主持《家庭医生》杂志、筹建国内第一个独立的第三方诊断平台和第一个公立医院综合科

联系我们

服务热线:4009 636 386

深圳门诊部地址:深圳市福田区
滨河路与彩田路交汇处联合广场B座裙楼B303-A





一带一路，一城一国 深商赴美共话中国梦

习近平主席倡议的“一带一路”的方针与特朗普总统倡导的“让美国再次伟大”思想并不冲突。事实上，美中两国紧密合作，可以整合许多资源，发挥优势互补，不仅为国家繁荣发展，而且为整个人类赢得盛宴。

10月2~6日,在中国传统的中秋佳节和国庆节期间,近30位深商代表远赴美国,出席在华盛顿举行的“一带一路”中美合作高峰论坛,并进行商务考察。此次活动美方出席嘉宾规格较高,美国政要、世界知名企业、学术界和媒体代表出席论坛,并与深商代表会晤交流。

中国梦与美国再次伟大

深商“一带一路”走进美国之行第一场论坛在华盛顿特朗普国际酒店举行。华盛顿特朗普国际酒店由127年历史的美国邮局改建,2013年特朗普租下60年,2016年9月改造完成后成为华盛顿标志性建筑,与白宫、国会山三点一线。

“一带一路”中美合作高峰论坛以“中国梦与美国再伟大”为主题,美国众议院外交关系委员会主席艾德·罗伊斯、美国前参议员、前密苏里州长基德·邦德、美国证监会前委员罗尔·坎波斯、华为美国副总裁唐纳德·莫里西等,以及深商代表小牛资本集团董事长彭铁在峰会上依次发言。

发言者认为,习近平主席倡议的“一带一路”的方针与特朗普总统倡导的“让美国再次伟大”思想并不冲突。事实上,美中两国紧密合作,可以整合许多资源,发挥优势互补,不仅为国家繁荣发展,而且为整个人类赢得盛宴。“一带一路”旨在输出中国的剩余资本、生产力、劳动力和项目建设。而美国可以选择性地接受这些好处,并利用好中国的资本、经验和技术。中国企业在享受美国经济成果的同时,也将为美国增加就业,重振美国制造业,并刺激美国经济增长。中美合作将实现双赢,而不是博弈。“让美国再次伟大”,并实现习主席提出的“中国梦”。

彭铁表示,深商在新一代信息技术、互联网、人工智能、生物科技和金融等领域的创新性开发和探索,使得深商始终走在中国企业的前列。今天深商到美国商务考察,希望通过此次机会,与美方友好交流,促进双方的深入合作。

中美企业家无间隙对接

在深商系的会员中,有过半数的企业与美方在

贸易、业务或者是技术,以及教育等层面有深入合作。此次美国之行,正是深商为日后与美方进行更深入合作的积极探索,进一步加强中美合作商洽与对接,也希望美方从政策,市场环境,商业资源上给与积极的支持,共同发展。

1、美国商务部。美国商务部总部设在华盛顿特区宪法大道胡佛大楼,负责美国国际贸易、进出口管制、贸易救济措施等。现任商务部长为威尔伯·罗斯,是总统的高级经济顾问,定期为政府推行的商务方面的政策提供分析报告。

美国商务部以最高礼遇接待深圳企业家,双方就美国投资、出口、税收、上市、中美经贸合作等进行深度座谈交流。座谈会上,美方官员表示十分重视中美关系,对深圳40年取得的成就给予高度评价,期待双方领导人会晤后中美双方有更深层次的合作和发展。

2、摩根斯坦利。深商考察团在前往摩根斯坦利的过程中发生了一个小插曲,半路上接到摩根斯坦利研讨会提前举行消息后,为节省时间,深商企业家在车上吃午餐,而这一天正是中国传统的中秋节——中秋月圆时,深商在路上。正是这样一群把时间视为生命的企业家,成就了深圳这个伟大的城市。

摩根斯坦利,财经界俗称“大摩”,是一家成立于美国纽约的国际金融服务公司,提供包括证券、资产管理、企业合并重组和信用卡等多种金融服务。2017年《财富》美国500强排名第76位。摩根斯坦利早在80年代中期就已进入中国,迄今,已在中国对多家成功的企业进行了投资,包括平安保险、南孚电池、蒙牛乳业等多家行业龙头企业。这些企业都是在国内乃至全球同行业中业绩最优秀的佼佼者。

3、资源对接会。考察完摩根斯坦利之后,主办方专门为深商代表团量身定制了一场资源对接会,美国30多家企业,包括医疗设备、支付系统、物联网、金银锌铅矿业、全息新像、Gaming游戏、智慧城市、Food, SndcKS、金融科技等现场路演推介,寻找与深圳企业合作,围绕中国企业投融资、债券、并购等问题展开讨论。



4、纳斯达克。深商企业代表团走进全球第一大证券交易所纳斯达克，在这里有一些全球市场中最大和最知名的公司。作为纳斯达克最大而且交易最活跃的股票市场，纳斯达克全球市场有近4400只股票挂牌。要想在纳斯达克全国市场折算，这家公司必须满足严格的财务、资本额和共同管理等指标。

今天，纳斯达克的门敞开迎接深圳企业家的到来，副主席乔详细地介绍了在纳斯达克上市的流程、规则、费用及纽交所的比较，并欢迎深商企业赴美上市，这是中美双方企业期待的共同梦想！作为答谢，深商考察团为纳斯达克交易所赠送了一枚深商献瑞龙玺。

不断学习的深商精神

深商的每一次出国都是一次爱国主义教育，五天的美国商务之旅，让企业家们收获满满。深商企业家的学习精神，像海绵吸水一样不放过每一个

交流的机会。正是这样高效的资源对接，让每个企业家均轮换五次以上意向客户，为达成项目合作提供了大大的机会。

80后的土巴兔掌门人王国彬，其企业专注大家居产业的赋能平台，赋能产业更多创业创新，助推大家居产业更加繁荣，是深圳又一个独角兽企业。他在回国的路上表示，这次赴美考察都是跨界公司，做地产、制造的，这种跨界为整个行程为大家提供了很多收获。深商的每个人都很接地气，我们是“深商家人”，很有温度，很有力量。

金承诺国际集团董事叶明武认为，美国是一个创新的国家，通过这几天的会谈、交流，我们看到了美国很多60、70岁了还在谈创新。美国10-20年就会诞生一个世界级的公司，一不留神它就可能改变世界。比如纳斯达克，上次来美国之前它还没有今天的世界地位，而现在它已经是世界第一大证券交易所了。深圳也是一个创新的城市，深圳企业家应该到硅谷来学习来参观。



当前，深商一直以“让深商成为影响世界的新锐商帮”为目标，更以“架起东西方商业文明的桥梁”为使命，充分发挥桥梁和纽带的作用，不断推动“深商”的国际化进程。通过国际化交流，突出展示深商优秀企业风采，凸显深商优秀企业风貌，增进深商企业和友城之间的交流和了解，帮助深商企业与友城建立联系渠道，拓展国际市场。

深商与美国的不解之缘

深商与美国的合作交往多年来频繁开展。2015年4月，王石带队，汪建、徐少春、徐航、陈少群等70位深商大咖开启深商遇见西雅图之旅，在短短8天的时间里，从西雅图到旧金山，走访了微软、波音、苹果、高智、星巴克等10个世界知名企业，华盛顿大学、斯坦福大学商学院、加州理工学院伯克利分校3所世界一流大学，签署了6个项目合作协议，拜访众多美国政商界名流。所到之处赢得

了当地工商界的赞誉，收获了丰硕的成果，是深商的一次求知之旅、突破之旅。

2015年5月，美中硅谷协会会长王旻率领的考察团一行到深商联考察交流，与深商代表十余人，在桃园深商之家举行联谊酒会，双方还签署了战略合作协议。

2016年5月，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，并举办了深圳“西雅图日”，双方企业家交流、演讲、签署协议。

今天，深商系再一次组织深商企业到访纽约，为再次夯实中美企业之间的良性互动寻找机遇。中国和美国，都是全球最大的消费市场，深商渴望与美企建立更加深入的战略合作，与美企进行优势互补，在全球范围内优化资源配置，共同发展。 **深商**



深商邂逅一带一路战略支点

在过去的欧债危机中，塞浦路斯以最快的速度重返市场，加上旅游业、赌场、天然气的蓬勃发展，带来了经济的快速稳定。塞浦路斯的房产市场也已呈扭转趋势，处于上升阶段，正是抄底房产的好时机。

9月5日，为期6天的“深商塞浦路斯商务考察之旅”圆满结束，这是一次完美的、健康的商务考察之旅。

本次活动由深商总会、深商联、深商高尔夫俱乐部和华商移民组织举办，星河国际、海岸城等20多位深商企业代表参加出访受到了塞浦路斯总统尼克斯·阿纳斯塔夏季斯(Nicos Anastasiades)、副总统乔治·乔治乌(George Georgiou)和拉纳卡市长安德里亚斯·维亚斯(Andreas Vyras)的热情接见。

在回程的路上，作为本次考察团的团长，深商总会、深商联会长庄礼祥发出了肺腑之言。他说，这是一次难得的学习之旅、开心之旅、活力之旅、联谊之旅，同时也是一次浪漫之旅。他表示，20多位企业家通过这样的平台、这样的组织形式，从不同的角度思考、了解、接触各方面的情况，进行交

流，学习到很多东西，对我们未来的发展有启发、有帮助、有支持。

爱国主义教育

在塞浦路斯，深商受到了现任总统、副总统，还有市长、知名企业家的热情接见和接待，这体现了我国的强大，也体现了中塞两国人民牢不可破的友谊。他们真诚、坦诚、热心、好客，使每一个人都非常受感动。

大家你一言我一语，交流感受，分享喜悦。恒利龙集团董事尹柄辉表示，深商精英考察塞浦路斯，受到总统热情接见、享受国家宴会，加深了两国的交流学习。

有团友表示，这次出行感受到了国家的强大，塞浦路斯总统、副总统、市长接见了大家，陪大家吃饭，这说明习总书记“一带一路”的倡导非常英明，党的



英明、国家的强大，塞浦路斯的总统才能看重深圳的企业家到这里来进行商务考察。因此这次是一场生动的党课，也是一场生动的爱国主义教育。

在深商塞浦路斯考察期间，华商移民为深商考察团安排了多场顶级高尔夫球场的奢华体验。

塞浦路斯境内拥有数个一流的高尔夫球场，规格为18洞或27洞。高尔夫球场大部分位于帕福斯，都在20分钟车程以内。其中，Secret Valley高尔夫球场，位于著名的“Petra tou Romiou”地区——爱神阿芙罗狄蒂的诞生地。这里被成片的树木和美丽的岩层包围，风景气候宜人。

与地产企业交流

随后几日，考察团到塞浦路斯两家房地产公司进行了考察交流。塞浦路斯阿里斯托（Aristo）房地产公司总裁设家宴款待深商考察团。

塞浦路斯阿里斯托房地产开发公司，总部位于塞浦路斯西岸的帕福斯，是塞浦路斯最大的私人房地产商。在塞浦路斯和世界范围内有20个办事处，300多个雇员，450个合作伙伴。

另一家地产公司是臻品集团，位于拉纳卡市中心。臻品集团是塞浦路斯及地中海地区房地产开发领军企业之一，现有超过57个已完工的多元化投资组合项目和13个位于重要地理位置的在建项目。

臻品集团总裁亲自为深圳企业家们介绍了“塞浦路斯”的经济、房产、移民法规等情况，让考察团对塞浦路斯的整体投资环境有了更清晰的认识和启发。

在过去的欧债危机中，塞浦路斯以最快的速度重返市场，加上旅游业、赌场、天然气的蓬勃发展，带来了经济的快速稳定。塞浦路斯的房产市场也已呈扭转趋势，正是抄底房产的好时机。深商



深商越南海上邮轮之旅

8月27日, 300位深商家人登上“皇家海洋航行者号”, 开启为期6天5晚的越南海上邮轮之旅。活动由深商总会、深商联携手副会长单位深圳市爱娃塔科技有限公司联合主办。

航程中, 300位深商家人举行了多场名家主题分享活动。大家积极响应, 座谈会上依次自我介

绍, 寻找相关企业进行交流, 探讨合作机遇, 共话友谊。大家在活动中一起探析企业团队构建和用人之道, 同时引导企业家开展讨论, 智慧碰撞、涤荡身心、促进企业之间交流合作。

作为皇家加勒比国际游轮的明星船, 海洋航行者号设计新颖, 设施齐全且富有创意, 10万吨以



上的容积，让人在行程中大有可玩。最适合家人欢聚的豪华游轮，令人大开眼界。世界级冰上秀表演团队，呈现动人绮丽的故事集。独一无二的皇家大道两边，布满了奢侈品精品店，仿佛置身于纽约第五大道。不仅如此更有国际风味美食，目不暇接。

在游轮上，每天都是别具一格的狂欢节，尽情享受。无论是美不胜收的冰上演出、激情四射的百老汇歌舞还是热闹非凡的梦工厂明星大巡游，都是精彩绝伦的感官享受。豪华剧院秀富丽堂皇的双层大剧场，拥有世界一流多功能舞台布景设施，

足以满足最高级别的演出需求。炫目的伦敦西区风格的舞台音乐剧、现代音乐剧、梦幻魔术表演、高难度的杂技表演轮番上场，还有美国百老汇专业演员表演的百老汇舞台剧、音乐演出和特别表演等，每晚风格各异，令人流连忘返！

深商家人在邮轮上体验着海上多元生活，并到越南当地岸上游，体验越南人文风情，品尝特色佳肴。越南芽庄是一座海滨城市，就像中国的青岛威海一样。这里的沙滩十分洁白，形状酷似月牙。深商家人在这里或晒日光浴，或游泳，或冲浪，尽享着这美丽的空间。 **深商**



状元增长率达1182% 德勤深圳20强出炉

在数字化转型的过程中，企业主要受到三大方面的影响，分别为：线上和线下的体验融合；数据与数字化进程的更紧密融合；以及商业模式更新速度的加快。



9月21日，“2017德勤—深圳高科技高成长20强”（以下简称“深圳20强”）、“2017德勤—深圳明日之星”（以下简称“深圳明日之星”）评选颁奖典礼在联盟路演大厅成功举行，60余名高成长企业高管、政府领导、创投机构、法律财务等专业人士、媒体代表等参与盛会，共同见证了2017德勤深圳20强榜单和德勤深圳明日之星的诞生。

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。

前三甲企业增长率超620%

德勤中国于同日发布《2017德勤—深圳高科技高成长20强报告》，就德勤在评选期间对当地高科技企业首席高管进行调研和实地访谈收集所得信息，并进一步分析了高科技企业的发展历程，以及在发展中所面临的机遇和挑战。此次评选活动由德勤中国与深圳市商业联合会主办，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，并得到深圳市南山区科技创新局、南山区科技创业服务中心的特别支持，得到了招商银行深圳分行对获奖企业的融资支持。

今年，荣登“深圳20强”三甲的得奖企业分



别为深圳市麦谷科技有限公司、深圳市信锐网科技术有限公司和深圳市彬讯科技有限公司（“土巴兔”），他们在过去三年中表现出的平均增长率分别为1182%、1112%和620%。本年度入选“深圳20强”的企业大部分来自硬件行业，其他行业包括软件、通信、生命科学、媒体和清洁技术。此外，为表彰深圳市当地表现优秀且极具潜力的初创企业，今年大会也评选出13家“深圳明日之星”，其中有10家来自软件行业（详见附件）。获选成为“深圳20强”和“深圳明日之星”的企业，将自动入选“德勤中国高科技高成长50强”（简称“德勤中国50强”）和“德勤一华兴中国明日之星”，并在今年11月与全国其他入围企业角逐，跻身全国增长最快、最具发展潜力的高科技企业之列。

致力深圳高新企业转型

德勤中国深圳办公室主管合伙人郭炎成表示：“深圳自改革开放四十载以来，成功孵化和培

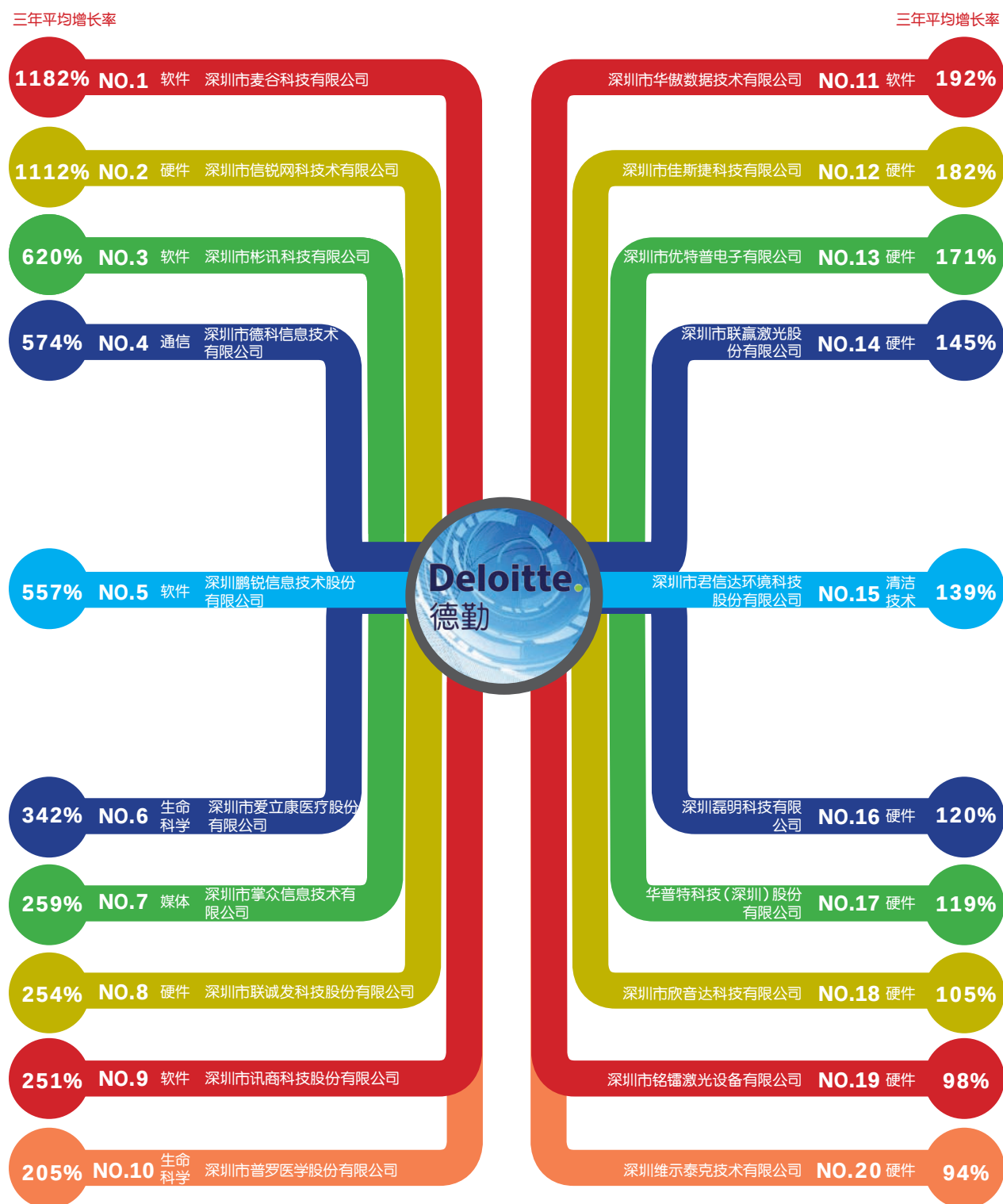
养了华为、腾讯、平安保险等多家世界级企业，并已成为全国最重要的高科技企业聚集地和创新基地之一。我们很高兴地看到评选活动多年来一直获得政府、商界、企业和媒体等各方鼎力支持，借此推动当地高新行业不断迅速发展。未来，德勤期望深圳的高科技企业能够在强势增长的基础上，积极实现企业的数字化改进和战略升级。随着粤港澳大湾区的蓬勃发展，我们相信深圳能够凭借其优越条件，与香港一道成为粤港澳大湾区的龙头城市，深港两地分别担当科创中心和金融中心的角色，共同促进区内经济发展。”

深圳市商业联合会执行会长林慧表示，2014年以来，深商联和德勤联手开展深圳高科技高成长20强的评选，到现在为止已经完成了4届评选，共评出80家优秀企业，其中已有70家上市，这是非常喜人的成绩。这个活动是深圳市含金量最高的评选，在四届评选当中，得到了建行连续三届每一届20亿，累计60亿的授信额度。这是一个社会、政府、企业、商会多赢的项目。我们希望这些获评的企业高

1 2
3

- 1 深商联林慧会长致辞
- 2 与会嘉宾认真聆听
- 3 记者采访现场

榜单1 2017德勤—深圳高科技高成长20强榜单



榜单2 2017德勤-深圳明日之星榜单



速成长，能成为深圳顶尖的科技型、创新型企业。深商提倡的是大手拉小手，深商总会每年也给中小企业做很多的培训、辅导项目。我们希望政府关注中小企业的成长，关注深圳市中小企业公共服务平台，这里是大家的“娘家”，全市各个针对中小企业的政策基本在这里发布。

深圳市南山区科技创新局局长刘石明指出：“目前全球经济向数字化智能时代迈进，随着移动互联网、大数据、物联网、云计算等新技术不断融入企业价值链的各个环节，以信息技术集成应用为基础的数字化服务模式和商业模式创新将得以实现。此外，深圳当地创新载体数量的强大发展也为企业创新成长提供了雄厚的基础条件，在

4G技术、超材料、基因测序、3D显示、新能源汽车等新兴产业，深圳的创新能力已处于世界前沿。例如华为、中兴在第四代移动通信TD-LTE技术领域的基本专利占全球五分之一，华大基因的基因测序产出能力也占全球五成以上。”

数字化转型带来长足发展

根据德勤对受访企业高管的调研结果，技术变革带来的影响不仅仅局限于技术，大多数受访企业都通过数字化实现了企业盈利的增长，并且以提升企业整体竞争力和运营效率为关注重点。此外，超过七成的受访企业已实现较为成熟的数字化应用，普遍深圳高科技企业在技术应用方面的成熟

大会评选出13家“深圳明日之星”，其中有10家来自软件行业。



速度较快，较为领先的企业也已经开始使用光信息网络技术、人工智能技术等借助计算机模拟人类专家的智能活动，进行分析、推理、判断、构思和决策。然而，企业运营管理和技术相结合的成熟速度却普遍落后，企业面临生产经验和软件深度结合的挑战，而且从核心业务流程化向综合集成管理的过渡同样面临着相当的困难。

报告强调，在数字化转型的过程中，企业主要受到三大方面的影响，分别为：线上和线下的体验融合；数据与数字化进程的更紧密融合；以及商业模式更新速度的加快。德勤建议企业在探索深度应用数字化技术的同时，还应考虑如何将数字化融入企业的核心业务、内部生态管理和部门信

息管理，并积极提高生产效率和产品质量，完善信息安全规划和应对多元化的客户需求并提供个性化定制方案，融入行业生态系统。

德勤—深圳高科技高成长20强项目负责人施安迪总结道：“我们注意到，深圳企业对技术研发、数字化资金投入、数字化战略部署的期望值普遍较高，并认为数字化转型能提高产品和服务质量，加速创新，带来长足发展。德勤认为，数字化加速推进技术进步，是企业转型升级的基础。企业对运用数字技术来改善创新和决策制定的重视程度，正好反映出数字技术的作用远远超出其技术本身，而战略决策的改进和创新，也正是深圳高科技企业期望达到的长远目标。” **深商**

获奖企业在台上互动交流，阐述企业成长与蜕变历程，并发表获奖感言。



走进深圳角落，倾听企业背后的故事

从创业到发展、从低谷到崛起，它们背后的故事千回百转，荡气回肠，在推动深圳30多年的创新历程中起到了不可替代的作用，它们就是“深圳老字号”。

在 深圳30多年的历史进程中，有一批商业服务型企业，它们走过泥泞路，踏过荆棘地，经历了优胜劣汰的残酷商战，最后成为名振一方的商业企业。它们如何从创业到发展、从低谷到崛起？背后有着怎么样的令人难忘的故事？10月10-12日，由深商总会、深商联会长庄礼祥率队，第八届“深圳老字号”评选走访活动走进12家参评企业。

安吉尔：中国净饮水行业先锋

安吉尔扎根深圳，从深圳一步一步走向全国，26年来一直围绕“水”产业为人们提供健康安全的饮用水。1988年，安吉尔研制出第一台净水器，

开创了我国净饮水行业。1992年，安吉尔公司正式注册成立。1993年，安吉尔又成功研制出第一台饮水机，再一次推动净饮水行业发展。安吉尔致力于高端净饮水产品的技术创新，拥有国内首家饮水科技研发中心，已累计取得300多项国家专利，几乎囊括净饮水行业的所有核心技术，被认定为“国家高新技术企业”。2014年9月，安吉尔推出配备“美国原装进口陶氏滤芯”的高端净水器A6，引领行业品质升级。

恒丰海悦：商务精英的尊贵

恒丰海悦国际酒店是五星级的豪华商务酒店，酒店大堂设计独具匠心，装修设计充分体现出恢宏



中见精致、豪华里现典雅的独特风格。酒店拥有各式豪华客房266间，设有总统套房、海悦套房等八种房型，每间客房均由名师设计，典雅考究。设计新颖的客房花园使人可以领略到地中海的明快与清新，创造出一种既赏心悦目又独树一帜的风格，处处体现着商务精英的尊贵。

阳光鼠：提升儿童生活品质

阳光鼠创立于1997年，是一家经营0-6岁优质婴幼儿服饰的专业企业，Sunroo阳光鼠是公司的主品牌。产品类别以内衣、纺织用品及服装、服饰为主，注重产品的舒适、健康、简洁及配色的美感，致力于为中国家庭及孩子提升美好生活品质，提倡有益于儿童身心健康的生活方式。经过十多年的精心培育，目前阳光鼠目前拥有多项注册商

标以及实用新型专利，在全国各地拥有接近1900家终端店（柜），并在天猫、京东、唯品会等开设了线上销售平台。

宝时捷：中国表业领军品牌

走在时间前面跟光阴赛跑，才会创造更精彩未来。大众时尚腕表品牌宝时捷表（POSCER）成立于1997年，在中国市场享有极高的知名度和美誉度，中国市场占有率稳居前五位。在品牌宣传方面得到了张柏芝、林更新等明星的合作，执着缔造属于中华民族的百年国际钟表品牌。宝时捷致力于成为国内手表顶尖品牌，向世界知名品牌手表进军，具有高性价比，符合大众时尚需求的国际手表品牌，打造多品牌多元化运作的商业模式。

	1
2	3
1	深商体验安吉尔产品
2	考察受访企业
3	参观交流，各抒己见



锦绣中华：中国第一家主题公园

锦绣中华是中国第一家大型文化主题公园，以“弘扬民族文化，让世界体验中国”为核心价值观，以“中国文化传播者”为愿景，坚持以村寨为基地展示民俗风情、以演艺为特色诠释文化灵魂、以节庆为亮点渲染传统精神、以科技为手段深化文化体验，向全世界传递着中国悠久的文明与欢乐。近30年来一直以传统民俗风情为主旨，以多元民族文化为灵魂，进行中华文明和文化的多维度、多方位的诠释和传递，并在秉承传统的同时不断进行创新。

威尼斯：独特主题文化酒店

深圳威尼斯酒店是中国首座以威尼斯文化为主题的国际品牌五星标准商务度假酒店，因其独特的主题文化和周到热情的服务，备受公众和媒体的认可和关注。深圳威尼斯酒店浪漫的空中泳池、流行劲爆的V吧、优雅的蓝色意大利餐厅都是

城中名流的“会聚之所”。酒店开业16年以来，一直保持着良好的经营业绩，荣获“中国最受欢迎十大商务酒店”等多项大奖。

雅昌：传艺术之美

雅昌成立于1993年，从一个传统企业到服务行业，从服务行业延伸为专业定制的行业，其宗旨是为人民艺术服务，艺术为人民服务。雅昌致力于传承、提升、传播艺术价值，以艺术数据为核心，综合应用IT技术手段和领先的数字科技、工艺材料，为艺术行业、艺术爱好者提供专业服务及优质的产品体验。雅昌深入关注艺术家的艺术价值，以“百科全书”式综合服务，实现线上及线下全方位的专业服务和解决方案。

伯柔：个性与魅力的女装品牌

伯柔是独具都市风格和完整配套系列的女装品牌，以时尚、活力、有内涵为品牌的基本定位品

深商总会、深商联会长庄礼祥率队第八届“深圳老字号”评选走访活动走进12家参评企业。



牌体现了现代都市时尚女性所追求的高品位、有内涵、又不失雅致的着装方式，以及崇尚自由、独立、闲适的生活态度。伯柔将为都市女性带来全新的时尚感受，全新的服饰概念，广阔自由的搭配空间，传递最时尚的生活方式，以一种平和、宁静、质朴的形象示人，犹如“禅”的宗旨，内敛的感受，内敛的力量。

爱迪尔：珠宝行业的一匹黑马

爱迪尔珠宝以“关爱”为注脚点、以“非凡”为制高点的文化方向。用大明星杨幂代言，开创了珠宝品牌明星代言的先河。企业品牌一直注重文化的传承与创新，通过文化理念去研发产品。爱迪尔致力于用灵感打造灵性产品，创新产品“炫彩”、“灵动”、“吻钻”等长期受到市场热捧。

梵卡莎：经典时尚品牌家瓷

梵卡莎是在继承传统文化和艺术中经典元素

的基础上，结合不断变化的国际时尚信息，设计出的经典时尚品牌家瓷。它致力打造专业设计的高品味家瓷第一品牌，一直主张高品质生活方式和积极向上的生活态度，坚守着文化与艺术的传承，追求卓越品质。凭借优良的品质、真诚的服务和良好的口碑，使得产品畅销世界各国，在国内外客户中享有极高的商誉。

维业股份：打造行业精品

维业股份成立于1994年，从员工不足10人的小公司成长为今天在深交所创业板上市的大型集团化公司，连续14年入选中国建筑装饰百强企业前列，目前是中国建筑装饰百强企业第10名。23多年来，维业打造出了以人民大会堂、故宫博物院慈宁宫、北京华尔道夫酒店、海南博鳌国宾馆、深圳湾1号、腾讯大厦、华润幸福里、天安数码城等为代表的一大批精品工程，综合发展实力被社会各界广泛认可。 **深商**



如何擦亮深圳老字号这块招牌？

深圳老字号是一张重要的名片，老字号的招牌让企业有很大的推动力，品牌宣传效益大大明显。因此，希望深圳的企业家们，在国际上把深圳老字号的招牌擦得越来越亮。

9月12日，为期2天的第五届“深圳老字号”复审走访工作举行，由深商联、深圳广电集团、深圳报业集团三家主办单位领导及行业协会、市民代表、媒体组成的考察团，前往国富黄金、巴蜀风、左右家私等11家深圳老字号企业进行考察走访。

国富黄金：贵金属业典范品牌

国富黄金是一家致力于贵金属文化产业综合发展的国际化股份制企业，专注于馆藏级文化贵金属及黄、铂金珠宝首饰等高端文化艺术品、礼品的开发、设计、加工、销售及品牌运营于一体。国富黄金始终秉持锐意创新、不断引领行业发展的

企业精神，创造了多项业界第一和领先。培育和塑造出了国内贵金属业界极富盛名的典范品牌，领跑于国内文化贵金属及黄金珠宝产业。

董事长王亚莉表示，国富黄金有一个口号是“一脉人文铸千金，国富民强中国梦”，它是我们的精神支柱。国富黄金将走过22年风雨，一直坚守着、创新着不断前行。她表示，国富黄金一定擦亮深圳老字号这块金字招牌，在产品、服务、设计、质量上精益求精，坚守承诺，为深圳争光，为深商争光。

新安酒家：浓缩的深圳乡情

新安酒家奠基于1958年，时任广东省第一书



记陶铸亲自挥锹奠基。1961年叶剑英元帅莅临开业剪彩，新安酒家的名号从此走入了边城的家农户，成为深圳历史上第一家国有饮食企业。对于深圳经济特区的第一、二代创业者以及深圳原居民和许多港澳人士而言，曾是尊贵的象征，浓缩了一种最温馨、最典型的深圳乡情，同时也镌刻下深圳旅游服务行业兴起发展变迁的历史印记。

董事长廖惠钢介绍说，过去的3年，新安酒家为深圳老字号这个荣誉，从完善内部管理、提高服务质量等方面不断努力，把企业的经济效益跟社会效益完美地结合。他表示，作为老字号企业，感恩一直是我们的商业信念，这意味着要把企业做得更好来回馈社会。有了感恩才会有责任和担当，才会努力去创新，提高服务质量和产品，实现社会效益的共赢。

米兰新娘：婚纱摄影的知名品牌

米兰新娘是优秀的国际婚纱摄影集团，在婚纱摄影界一直处于引领的地位。其耗资千万打造华南地区第一明星电影片场独家基地，外景拥有

深圳“欧洲海岸线”半岛海岸。米兰新娘站在时代最前沿传承摄影经典，在国内首家引进新印象派和新浪浪漫主义拍摄风格，凸显柔调自然美，提倡“软调摄影比尖锐摄影更优美”的审美标准。

公司董事郑惠子表示，米兰新娘2014年荣获“深圳老字号”，3年来始终以“诚”待客，以“诚”经营，秉承以满足顾客为标准，从一而终为顾客提供最为优质的服务，其品牌也是人们公认的“质量”的近义词。

好家庭：倡导健康生活方式

好家庭实业由董事长张佳华一手创办，一直秉承“传播健康理念，倡导健康生活方式，最大程度满足民众对健康生活的需求”的企业使命，专注于运动与健身行业。多年来，好家庭以“强大的品牌、创新的研发、专业的服务、高效的运营”为经营特色，形成了辐射全国的营销服务网络，为国家高水平运动员、各企事业单位和全国近千万家庭提供专业的运动健康产品和服务，是国家全民健

考察团，在国富黄金、巴蜀风、左右家私等11家深圳老字号企业进行考察走访。



身工程的重点单位。

张佳华认为，观念决定行为，行为变成生活习惯。所以好家庭一直倡导健康生活方式，把运动改变为生活方式，一直传递健康的理念，倡导一种健康的生活方式，提供的是满足民众对健康生活的需求。从创业开始就坚持这个理念，22年没变。

巴蜀风：打造外来餐饮的标杆

巴蜀风是深圳市从事川菜经营较早的企业之一，将巴蜀民间饮食与巴蜀文化相融合，开创了深圳特色文化川菜之先河。巴蜀风以“诚信务实，创新发展”为宗旨，以“乡音，乡情，乡景，乡味”为经营特色；以“新鲜、干净、专业”的出品和规范亲和的服务赢得了广大消费者的认可和厚爱。

董事长朱晓春表示，巴蜀风经过了20年的发展，对荣获“深圳老字号”非常珍惜，三年来这个荣誉对企业有极大的促进和提高作用。巴蜀风一直注重企业的规范化，把创新和氛围结合起来，

打造外来餐饮的标杆，让深圳老字号长长久久！

宝鹰建设：把深圳老字号推出国门

宝鹰集团是中国建筑装饰行业内拥有最齐全专业资质的企业之一，凭借着雄厚的品牌和资质竞争优势、专业工程竞争优势、人才竞争优势、管理竞争优势、营销竞争优势以及企业文化与艺术营销竞争优势，造就了集团设计施工水平在中国建筑装饰行业较为领先的竞争地位。

集团董事、副总裁古朴表示，深圳老字号是一张重要的名片，老字号的招牌让宝鹰集团有很大的推动力，品牌宣传效益大大明显。宝鹰是有文化、有担当、有社会责任感的企业。宝鹰在“走出去”方面有很大的作为，结合一带一路在国际上把深圳老字号的招牌擦得越来越亮。

康达尔：中国第一个农牧上市企业

康达尔集团是中国第一个农牧上市企业，经过



快40年的发展，形成集低碳都市农业、公用事业、房地产、金融投资等多种产业于一体的多元化集团公司。康达尔以打造中国领先的农业金融综合服务商为目标，持续推进农牧产业化发展，形成独具特色的核心竞争优势。

董事长季圣智说：对于一家民营企业来说能够坚持40年真的不太容易。康达尔从侧面反映出了中国的经济史和深圳的经济史，尤其是所谓的产业转型，那些老企业坚持下来的，利用自己的优势，伴随着深圳改革开放的春风，在深圳现代化的城市里，能够真正的破茧成蝶。

东鹏特饮：中国功能饮料先行

东鹏特饮是国首创的第一款瓶装维生素功能饮料，含多种强化营养素的抗疲劳功能饮料，是国家卫生部批准抗疲劳保健饮品，富含牛磺酸、赖氨酸及多种B族维生素等营养成分，能为消费者提供充分的营养，快速补充能量。

财务总监彭得新介绍说，东鹏特饮作为中国功能饮料先行者，质量是企业最为重视的，在近30年来生产安全质量控制较为完善，基本上达到产品合格率100%，没有发生任何的质量事故，这也是我们值得骄傲的地方。

左右：打造客厅文化第一品牌

打造幸福企业，成就幸福员工，让更多人过上更加幸福的生活。作为中国客厅文化与幸福文化的引领品牌，左右家私专注于家具行业31年，构建起了超100万平方米的亚洲家具研发制造基地。以“幸福文化”为核心，除了有感于家具领军企业的行业责任及社会责任之外，更多的是对中国家具产业变革的一种探索。

董事长黄华坤说，获评深圳老字号三年来，左右家私从市场开拓、品牌建设、品质提升、服务提升四个方面做了很多工作，目标是要做百年企业，打造百年品牌。他表示，将来左右会围绕客厅文

1	
2	3
1	与会嘉宾发表讲话
2	互动交流，智慧碰撞
3	主题演讲分享



化，打造幸福企业，成就幸福员工，让更多人过上更加幸福的生活，立志把左右沙打造成全国乃至全球的第一品牌，要做客厅文化的领跑者。

望家欢：深圳的菜篮子和粮袋子

望家欢是深圳的菜篮子和粮袋子，五星全程后勤管家，农产品流通服务第一品牌，农业产业化重点龙头企业。望家欢22年品牌沉淀，是一家全国性、集团型的农产品物流企业，业务涵盖物流配送、净菜加工、电子商务、中央大厨房等，是最早建立农产品商贸物流服务于一体的集团型企业致力于为13亿中国人提供安全健康的农产品。

董事长于彪从六大板块阐述了望家欢的品牌经营情况，强调了作为深圳老字号的荣誉感。他表示，望家欢注重食品安全，强化内部品质管理，在同行业中率先通过健康安全管理体系等国际管理体系认证，创建了一条从源头到终端覆盖各个环节的安全食品链。

维也纳：中国酒店行业领军品牌

维也纳酒店集团创立于1993年，作为中国中端酒店第一品牌，秉承“深睡眠·大健康”的用户核心价值，致力于为客户提供健康、舒适的高附加值产品及良好的睡眠体验，业已形成了“舒适典雅、顶尖美食、豪华品质、安全环保、音乐艺术、健康助眠”六大品牌价值体系，在管理模式、人才梯队、品牌培育、扩张发展、资本管理等方面处于全球酒店行业领先地位。

董事长黄德满表示，维也纳酒店集团旗下已拥有10大子品牌，在全国200多个城市拥有在营及在建酒店1300多家，超过20万间客房，综合开房率超过100%，与大锦江联合共有超过1.6亿会员，并创下25年零安全事故的纪录，现正以每年新增500家以上分店的速度高速发展。

9月下旬，老字号复审工作小组继续开展走访工作，分别走进富临酒店、深运潮州粥、永丰源、唐颂等企业，听取相关负责人对企业三年来的经营情况进行考察。[深商]

	1
2	3
1	深商与受访企业交流
2	考察团参观企业
3	互动交流



主讲·严兆海
E时代企业导师

导师简介

严兆海，E时代企业导师，中国教育慈善家，央视特约嘉宾，著名品牌策划专家，商业模式首席设计师。现任中网时代网络科技教育集团董事局主席、华夏策源咨询顾问有限公司首席顾问、移动互联网电子商务（中国）协会会长、北京大学企业转型升级总裁班实践导师。

2013年进入中国网商教育行业，在深圳、上海、北京、广州等30多个大中城市巡回授课，向中国13亿人传播网商智慧，成功帮助3000多家企业快速成功转型，帮助超过30万人用互联网改变自己的命运。

课程分类

资本运营系列

- 天使投资人
- 众筹与融资
- PE风险投资

商业模式系列

- 商业模式
- 盈利模式
- 运营模式

互联网兵法系列

- 互联网思维
- 电商总裁班
- 互联网金融
- 网商模式
- 传统企业转型
- 微营销总裁班

企业导师系列

- 领袖之道
- 心智模式
- 生命智慧

职业团队系列

- 赢在执行
- 高绩效团队
- 职业经理人

企业管理系列

- 人本管理
- 管理模式
- 教练技术

IPO上市系列

- 顶层设计
- 并购与重组
- IPO上市之路

销售冠军系列

- 销售冠军
- 营销模式
- 品牌战略



陈玮：宁做榴莲，不做香蕉

香蕉可能人人爱吃，但榴莲只被特定人群喜爱并且欲罢不能。东方富海也一样，陈玮要将东方富海打造为服务更加垂直、更加专业、更具特点的投资机构，形成以 PE 投资为驱动的，服务于中小型创业企业的平台，围绕被投资企业打造一个生态圈。



8月30日，来自飞马金控、毅德集团、红秀资本的20位深商走进东方富海，与深商总会董、东方富海董事长陈玮分享金融投资的机遇和趋势。

半路出家，开创业界标准

作为目前国内最老资格的投资人之一，陈玮其实是“半路出家”，从事投资的时候已经过了而立之年。

从兰州财经大学会计专业毕业后，陈玮先是留校当起了一名老师，随后在厦门大学完成了博

士深造，师从中国会计学泰斗葛家澍教授。尊师重教十余载，也凭借专业的学术造诣，成为了甘肃省第一批跨世纪学科带头人。

然而外表儒雅的陈玮，骨子里却有着些许的不安分，1999年他从荷兰Nyenrode大学访学归来后，毅然决然地告别了讲台，只身南下，来到了金融创新最为活跃的深圳。

他身上的正直大气，时时刻刻保持的职业精神以及极强的原则性与商业敏感，深深地影响着陈玮。“我自己创立东方富海的时候，也始终秉持着开放、透明与职业精神。”

8月30日，20位深商走进东方富海，与东方富海董事长陈玮分享金融投资机遇和趋势。



2004年，新桥资本12.53亿人民币从深圳市政府手中收购深发展银行17.89%的控股股份，拉开了中国PE市场的序幕。由此发端，很多相似的PE案例才接踵而至，中国PE投资市场渐趋活跃。中国资本市场的政策，也悄悄发生变化。在一个初萌芽甚至野蛮生长的资本市场里，东方富海成了中国第一个“5+2”基金的机构，真正地像美国同行那样，做一只标准的综合型基金，每期只管一只基金，做完再融下一期，相当规范，对比当时中国不少基金公司同时管理着多只基金来说，避免了基金之间存在的利益冲突。

投资做减法，能力做加法

陈玮表示，香蕉可能人人爱吃，但榴莲只被特定人群喜爱并且欲罢不能。所以我们宁做榴莲不做香蕉。

2013年，陈玮决定东方富海从原本的综合

性基金转型成专业基金，并随即定下了一个信条：

“在投资上需要做减法，在能力上做加法。”并且通过一系列剥离与整合，建立起属于这家机构新的生产函数与利益分配机制。

经过几番梳理：最终放弃了农业、消费等方向，形成了与东方富海“基因”相匹配的信息技术、节能环保、新材料、健康医疗以及影视文化的“4+1”的投资方向。建立起各项专业基金，每只基金的规模在5亿至10亿元，并且投资阶段前移，以A轮、B轮为主要阶段，提前挖掘储备项目。

“宁做榴莲，不做香蕉”，通过服务平台化来实现优质的投后增值服务。陈玮解释道，香蕉可能人人爱吃，但榴莲只被特定人群喜爱并且欲罢不能。东方富海也一样，陈玮要将东方富海打造为服务更加垂直、更加专业，更具特点的投资机构，形成以PE投资为驱动的，服务于中小型创业企业的平台，围绕被投企业打造一个生态圈。



机制在前，投资在后

谋定而后动，除了基金专业化与服务平台化的结构化调整，从内部机制上，陈玮也不愿意墨守成规，他坚信，在创业投资这个人才密集型的行业，好的机制也是竞争力。

深思熟虑后，他开创先河地对合伙人制度进行了创新。陈玮增加了合伙人的层级，将原本的一级合伙人变为三级合伙人制度，形成了合伙人的梯队建设。在这套体系里，人才明确了自己定位也看清了上升的通道，活力自内而生。

陈玮将原来金字塔式的组织结构变得扁平，提前规避了东方富海逐渐发展后由于团队扩大可能产生的科层制、全责化的风险，将正在变得庞大、冗余的战车，拆解成为诸多拥有各自武器的精锐部队，承担项目募、投、管、退每一个步骤上最大的收益与风险。

陈玮表示，2013年以前，基金专业特点还不够

明显，但接下来，东方富海就会好比一个象限，将以专业化、平台化为两根轴线无限延伸。“我希望我们所有的专业基金都是国内的行业翘楚。”

东方富海由数位在中国创业投资领域从业时间长、有丰富实战经验、优秀投资业绩、在业内有较大影响力的专业人士发起设立的专业性创业投资管理公司。

东方富海参照国际模式建立自己的运营机制，公司管理严格细致，投资决策高效，并能根据需要为被投资企业提供个性化的增值服务。自成立以来累计管理基金规模超过100亿元人民币。目前已投资项目超过200个，49个项目通过上市、并购等方式退出。东方富海致力于投资具有成长性和上市潜力的目标公司，并积极为被投资企业提供增值服务，提高企业的盈利能力，努力帮助企业通过IPO上市等方式实现企业价值最大化，为投资人带来满意的资本增值回报。 **深商**

董事长陈玮在主题分享中表示“在投资上需要做减法，在能力上做加法。”



王富贵：未出土时先有节，得凌云处尚虚心

我的宗旨就是做事做人，保护自己。我觉得首先保护自己，才能扎扎实实地做企业。企业平平稳稳的往前发展，一年赚1个亿，30多年也有30多个亿，慢慢往前走。因为站起来就是1个“1”，倒下去后面都是“0”。

8月24日，金蝶集团董事局主席徐少春、瑞声科技董事吴春媛、物业集团董事长魏志等12位深商走进恒富国际实业投资集团，与第九届“深商风云人物”获得者、恒富集团董事局主席王富贵座谈交流。

王富贵是一名出色的企业家，同时他也是一名热心公益的慈善家。为支援家乡的文明社区建设，投资修建了家乡公路干线并进行了家乡道路的硬化、绿化、美化。近年来，他已捐出千万元，资助家乡地方政府、公益项目和需要援助的群体。他还每年默默地资助80名贫困大学生。他十分热衷于商会事业，先后连续在湖南省深圳商会、深圳市

湖南商会出任会长、名誉会长、常务副会长，并于2016年12月19日荣获第九届深商风云人物。

做事做人，保护自己

王富贵（恒富集团董事局主席）：我早先是做工程的，后来转型做房地产，跨行业搞实体投资。我到深圳已经有35年了，经历了几次金融危机，从15个人发展到现在23800人。这30多年来，我的客户、投资人，没有任何不良记录，我这几十个公司没有跟人家打过官司。

我的宗旨就是做事做人，保护自己。我觉得首先是保护自己，才能扎扎实实地做企业。企业平平



稳稳的往前发展，一年赚1个亿，30多年也有30多个亿，慢慢往前走。因为站起来就是1个“1”，倒下后面都是“0”。

我的人生就是这样，就像竹子一样，“未出土时先有节”，埋在土里面就有节了，到长高了以后，“得凌云处尚虚心”，始终谦虚，这是日本人的哲学，日本不管多大的老板见人都是鞠躬，要谦卑。

不断挑战，回归初心

徐少春(金蝶集团董事局主席)：恒富国际集团做的非常成功，旗下有金融、制造、科技等产业，创造了一个恒富的神话，也创造了湖南企业家在深圳的模式，非常了不起，很佩服。“未出土时先有节”，王主席的成功其实背后就是他的哲学，就是他的根，初心一直是扎得很深，成功了以后还“得凌云处尚虚心”，而且还很低调，这是非常难得的。

1988年来到深圳，正式开始创业是1991年，公司是1993年成立。20多年的创业也一直在思考，我们成功了，生命的意义到底是什么？人生的意义是不断

去追求、不断探索、不断挑战，回归初心，以更大的能量为深圳、为家乡、为国家做出更大的贡献。

现在我的人生主要三件事是：1、云计算。我们一直做软件，在这个领域一直排中国市场的第一位，是亚马逊在中国最大的企业云计算服务商。2、划赛艇。划船运动是肺部体操运动，能调动身上95%的肌肉，我虽然头发白了，但是头发以下还是很年轻的。3、致良知。我和一些中国的企业家在推动阳明心学在企业中的应用。

慧言慧语，资源连接

吴春媛(瑞声科技控股董事)：瑞声科技是做手机行业配套的，公司在香港上市，也是做了接近30年。将来我们会在自己的技术领域不断加大投资，在新的科技方面，新材料、新技术和数字化方面会继续发展。目前我们的工程很多都是自动化了。现在我们公司全年销售额100多亿，工人的数量有5、6万。我们在不断地往智能工厂方面投入。

尤福永(深圳投控物业董事长)：我们现在管理的物业大概有几百万平方米，自有物业几十万

8月24日，12位深商走进恒富国际实业投资集团。与恒富集团董事局主席王富贵座谈交流。



深商家人们在董事局主席王富贵的带领下参观恒富集团，并进行互动交流。

平方米，科技园南区两个最大的项目，一个是软件产业基地，72万；还有科技生态园，118万。目前，我们在国有企业里面是最大的，管理也是最好的。因此，在这里有什么可以对接的，我会竭尽全力来给大家做好服务。

王承斌(深圳通董事长)：深圳通2004年成立，我们注册资本1个亿，现在总资产大概14个亿，深圳通的发卡量到今年年底超过4000万张。我们是属于国家高新技术企业，严格来讲是高新技术服务企业，服务于老百姓。

魏志(物业集团董事长)：国贸1982年开始建，1985年建成。公司的主业是三大项：1、房地产开发，我们在前海、东莞、徐州、扬州都有项目；2、物业管理，现在全国有1200万平米，包括阿里巴巴、华为等；3、出租车，虽然项目不是很大。还有我们的旋转餐厅是深圳老字号。

林树旭(泰德邦投资董事长)：我在香港开养老院，做了十几年了，现在有8家。现在也做地产，在东莞、惠州都有开发。另外一个就是在深圳卓越世纪中心做存量房，买一些物业回来运营然后再出售。

曾远东(爱视集团董事长)：我们公司是做医疗服务的，主要是做眼科医院，开了很多眼科诊所，以激光手术和白内障治疗为主。我们也做了很多活动，主要是帮助没有能力支付的白内障患者治疗，希望以后跟大家多点时间进行交流学习。

张洁冰(联嘉祥科技董事总经理)：我们是

做电线电缆的，在电线电缆行业体量不是很大。在座很多都是做地产开发的，应该是可以用到电线电缆。我们的品质非常不错，深南路上沿线看到的各大写字楼、市民中心、证券大厦等都是我们的，有需要可以找我们，我们愿意提供最好的服务、最优质的价格。

张淑婷(高特精铸董事)：我们有两大板块，一是做高特精铸，主要给一些像周生生、周大福、金六福做珠宝首饰加工的OEM，2000年开始我们做贵金属的礼品，给七大行做贵金属礼品的铸造。近10年我们开始做一些军工产业的贵金属铸造，例如火箭的配件贵金属铸造，包括辽宁号的贵金属铸造。

刘楚光(加新科技董事长)：我1989年的时候移民去加拿大多伦多，2010年回国创业。我们是做纳米高新材料，和美国卡博特合作，高温耐1800度，低温极限到零下230度。建筑行业现在在用一种新的保温材料砂浆，手机的壳隔热我们现在在做，还有高温涂料，现在建筑钢结构用我们的可以抗老化和氧化。我们现在规划未来做到“小做砖，大做墙”。这是新的节能创新，未来会起到很大的作用。

侯红亮(鼎芯科技董事长)：我2009年创立鼎芯公司，鼎芯主要做物联网和电子元器件的分销方案。2014年把鼎芯科技卖给上市公司，现在是这家上市公司的副董事长。公司主要也是在做电子元器件分销，市值现在80、90个亿。因为通过持续的并购，今年销售额应该在100亿左右，成为在电子元器件分销国内的龙头老大。 **深商**

深商高尔夫俱乐部指定唯一室内练习场



ROUND TABLE COLLECTION 圆桌汇·深商

希望汇聚所有拥有高尔夫
精神和骑士美德的爱好者
在此交流竞技



关注圆桌汇官方微信

地址：深圳市南山区中心路颐安阅海首层
电话：0755-26699219



佳节赏集贤，深商福满园

珐琅彩不同的配方，就有不同的效果，其技术是一个非常重要的因素。工匠精神就是匠心独道，专心做工。斯达高能完成“一带一路”圆桌论坛用瓷的原因，是因为有很多从业20年、30年具有工匠精神的人。

9月25日，以主题为“集贤汇粹，福满深商”的2017深商中秋晚会暨深商智造·集贤国瓷·月夕主题文化盛典，在深圳中洲万豪酒店隆重举行。活动由深商系联合副会长单位深圳市斯达高瓷艺有限公司共同主办。深商总会、深商联会长庄礼祥，深商联常务会长邱玫，深商联副会长、斯达高创始人詹培明以及近千名深商家人出席，大家欢聚一堂，欢度佳节。

庄礼祥会长，王文银主席、詹培明董事长以及中国陶瓷行业终身成就奖获得者张守智分别在会上致辞和演讲。

深商家园共享智慧

庄礼祥会长指出，深商来自全国各地，在深圳这座中国最大的移民城市里形成了具有统一文化凝聚力和精神感召力的商业群体。十多年来，深商系始终高举“深商”大旗，传播“深商”文化，弘扬“深商”精神。“让深商成为影响世界的新锐商帮，把深商系打造成为具有世界影响的国际化商会”，这是我们神圣的使命，我们将全心全意恪守为会员服务的新年，以服务赢得尊重，创新成就未来作为我们的理念，全心全意为企业家服务。让我们共同努力，走向全国，走向世界，我们坚信有大家的





共同努力，深商方阵一定能够更好的在中国、在世界崛起。

詹培明董事长在致辞中突出三个关键词：集贤瓷、珐琅彩、工匠精神。斯达高2017年5月为“一带一路”国际合作高峰论坛圆桌峰会30国元首提供专用瓷。因会议地点叫集贤厅，云集30多

位世界群贤在集贤厅聚首，意义重大，影响深远，故命名集贤瓷。集贤瓷的装饰工艺是珐琅彩，斯达高十几年前就已经研究这种工艺，成熟之后即注册发明专利。现在这个工艺已经在全国各大领域得到了应用。其实陶瓷的珐琅彩是中国人创造的，是康熙时代国外的传教士把法国的技术传到

1
2 3
“汉唐之光”瓷器展示



中国来，康熙皇帝把这种工艺跟中国发明的陶瓷结合起来。珐琅彩不同的配方，就有不同的效果，其技术是一个非常重要的因素。工匠精神就是匠心独道，专心做工。斯达高能完成“一带一路”圆桌论坛用瓷的原因，是因为有很多从业20年、30年具有工匠精神的人。

中国陶瓷行业终身成就奖获得者、清华大学教授张守智教授在会会上作主题为《一带一路与陶瓷艺术的历史与辉煌》的主旨演讲。他表示，中国是一个瓷器文化的国家，中国发明瓷器早于全世界，历史上我们的瓷器通过陆上、海上丝绸之路传播到全世界。作为中国瓷器业的龙头企业，斯达高的定单量一直稳步上升。中国陶瓷发展到今天，真正能够达到国宴瓷标准的企业，全中国也就斯达高等为数不多的企业。詹培明率领斯达高将陶瓷装饰工艺技术领先于欧洲，他是唯一一个任何工序、任何科研和艺术，全部亲自掌握的，他为我们国家成就了一个世界品牌，这是深商的骄傲。

期间，深商桂林服务中心正式揭牌，由庄礼祥会长为广州弘晟投资副总经理陈炜先生授牌。深商桂林服务中心落户于有中国山水栖居孤本之作的水印长廊，也是为深商联动桂林建立了新的地理支点。该中心将进一步促进深圳与桂林两地产业的交流与合作。深商联自2005年成立以来影响力与日

俱增，深商在国内的服务中心数量也在不断增长。目前，除了在深圳本地的光明服务中心、雅昌文化、创客服务中心外，还在大理、黄山、法国、英国、美国、意大利、加拿大等地设有深商服务中心。

集贤瓷汉唐文化秀

由斯达高荣誉智造出品的集贤瓷之“汉唐之光”系列瓷器在会上作了精彩的展示。运用珐琅彩瓷工艺，再现中国智造，弘扬深圳智造。集贤瓷之“汉唐之光”采用珐琅彩瓷工艺，斯达高的网印珐琅彩专利，是本次装饰的主要手段，色泽鲜艳靓丽、立体晶莹，代表了当今陶瓷装饰艺术的新高峰。

活动现场，有三件精美的斯达高集贤瓷进行了慈善拍卖，分别是集贤14头元首用瓷套装、集贤瓷10头酒具套装、集贤瓷14头茶具套装。此次拍卖所获得款项将全部无偿捐赠到深商公益基金里，用于公益慈善活动。

随后，一曲热情奔放的桑巴舞，拉开了节目表演的序幕。由深商菁英会选送的合唱节目《相信自己》，倍通供应链总裁彭自美独唱《天天月圆》等精彩节目一一奉上。晚会在精彩的歌舞中进行，期间穿插进行幸运大抽奖，一时间，现场变成了欢乐的海洋，大家沉浸在欢乐的氛围中。最后，舞蹈《汉唐盛世》将晚会推上了高潮。大家敞开心扉，交流互动，共度美好时光。 **深商**

naweng®
H₂O
納翁

源自佤族的献礼



BUREAU VERITAS
1828
BUREAU
VERITAS
欧盟食品级认证

德国LFGB认证

纳翁商城二维码

纳翁水强势入围中国优水地图
同时被推荐为最适宜泡茶和婴幼儿饮用的健康好水

来自世界罕见的纯净之地
中国九万山自然保护区

水源地零距离封装
东经108°42' 52" / 北纬25°00' 24"

入围N1中国优水地图
荣获德国LFGB认证/欧盟食品级认证

弱碱性、低矿、低钠
健康营养与口感兼得的天然软水



乐生活,乐健康,惠州欢乐之旅开启

“深商是一个温暖的大家庭,我们亲如兄弟姐妹,‘因为我们是一家人,相亲相爱的一家人,有心才能体会,有心才会珍惜’。这是一次愉悦的交流,是一次难得的聚会,更是一次快乐的旅途。”

8月4日,80位深商家人带着火一般的热情,相聚惠州,开启“深商惠州健康之旅”。

两台大巴准点出发。途中,深商家人相互介绍,老朋友,新会员;诗朗诵,选班委。在两个多小时的车程中,交流互动,增进友谊,放飞心情,释放压力,其乐融融。

心情愉悦、身体健康是深商家人一直提倡的健康生活心态,追求健康,提倡绿色环保。当大家走进惠州涛景高尔夫度假村,山峦起伏间,蓝天白云下,湖泊景致,绿草如茵,秀美风景不时跃入眼帘。

夜幕降临,繁星点点,此时联谊的音乐响起,精彩节目徐徐拉开。合唱,独舞,朗诵,对唱……才艺比拼嗨翻天,欢乐的舞台,回荡着欢快的笑语。

深商联秘书长石庆致辞说,“深商是一个温暖的大家庭,我们亲如兄弟姐妹,‘因为我们是一家人,相亲相爱的一家人,有心才能体会,有心才会珍惜’。相信这是一次愉悦的交流,是一次难得的聚会,是一次快乐的旅途。”

微风起,夜难眠。大家在品味岭南时尚休闲

生活中,将一切烦恼抛诸脑后,分享独有的闲适和从容。

第二天,当黎明拂晓,蝉鸣,鸟语,晨风习习。当阳光照射在果岭的草坪上,深商家人的身影,三三两两,在阳光下挥杆,在碧波中游泳,欣赏浑然天成的岭南风景,体验高贵典雅的高球运动。

中午时分,深商家人前往四季农庄,品尝风味美食,实地采摘田野时令水果蔬菜。百香果、无花果、火龙果,果果新鲜甜美;雅趣、野趣、乐趣,人人兴趣盎然,真真切切体验了一番农家生活。活动结束后,大家余兴未了,返程中依依不舍,期待下次再相聚。

本次由深商系以及会员单位深圳市职工国际旅行社有限公司共同举办。深国旅创办于1987年,是中国最早一批具备出境游资质的旅行社。30年来,深圳职旅始终坚持品质服务,以产品为核心,整合机票、酒店、签证、境外交通和接待服务等资源,是出境旅游产品的优质供应商,不愧为“深圳老字号”! **深商**



Professional
Audio Systems

创建于 1975

TOC™ (Time Offset Correction)
时间偏差校正领先技术

获得 Category of Sound Reinforcement
Loudspeaker Technology 的 Mix
Magazine TEC 奖

RS.LA 线阵系列

- ▾ TOC™ 时间偏差校正技术
- ▾ 同轴对称设计
- ▾ 高频耦合特性，让60米远的地方有足够的清晰度和声压级
- ▾ 良好的阵列背面声场控制能力



博汇集团
BO HUI JI TUAN

博汇集团旗下

深圳市雅歌投资有限公司



雅歌企业

ARTCO MUSIC CO., LTD

雅歌公司是一家集代理、销售、研发、生产于一体，并承接大型专业灯光音响、各类旅游演艺产品的咨询顾问、规划、策划、设计、制作、剧场运营管理、市场营销等演艺全产业链；经营性演出及经纪业务，影视剧制作、发行，文化、娱乐、传媒、演艺产业的投资；专业LED大屏幕、平板液晶电视、可视会议、同声传译、公共广播、闭路监控、智能控制等系统工程企业。公司是中国演艺设备技术协会权威评定的专业音响工程一级企业和专业灯光二级企业。是美国PAS专业音响中国内地及港澳地区的总代理，拥有自主专业音响品牌PHD。公司秉承世界卓越的高新技术和先进的，管理经营理念，不断提高技术和服务水平，以先进的工艺、优质的服务和过硬的工程质量谱写着动人的篇章。雅歌正努力建立现代化企业管理制度，不断开拓音乐与现代科技的结合，创造更专业、更广阔的视听天地，完善售后服务体系。拼搏不减，奋发无限，以“创新的理念，优质的服务以及人性化的营销模式”，努力在有声世界，创造无限空间。

<http://www.artco.com.cn> 电话：86-0755-25577082 传真：86-0755-25577189

地址：深圳市罗湖区怡景路广播电视大楼B区1楼B100



广田收购世界幕墙巨头帕玛斯

广田和帕玛斯有着极为互补的业务形态与市场分布，本次收购后，双方将充分发挥协同效应，就资本、技术、研发、设计、人才展开多层面、多维度的融合，不断挖掘“一带一路”沿线国家的庞大市场潜力，提高市场渗透力。

随着全球经济一体化程度不断提高，中国经济快速发展，中国企业“走出去”势在必行。联想收购IBM的PC业务、吉利收购沃尔沃等商业大戏连番上演，8月21日，深商总会会董单位、广田控股集团全资收购享誉国际40年、年营收超过120亿元、全球高端定制幕墙的绝对市场领导者——意大利帕玛斯迪丽沙集团（Permasteelisa，以下简称“帕玛斯”）。这是今年以来又一个“本土品牌收购世界顶尖企业”的重磅消息。

广田这家并不为大众熟知的企业，为何有这样的底气收购全球最顶尖的幕墙巨头？这一场事先并无任何消息、突如其来的跨国收购，究竟会引起怎样的后续反应？

推进供给侧改革

广田控股收购帕玛斯，是源于双方高度一致的绿色环保发展理念，源于双方致力于人类居住环境改善的愿景的完美契合。双方合作的达成，是中国建筑装饰领军企业与全球高端幕墙市场巨头的强强联合，尤其是帕玛斯在理念、设计、技术、服务、管理方面的优势，将给

中国建筑装饰行业带来重大支持和协同效应。

中国建筑装饰协会副会长兼秘书长刘晓一认为广田“是推进中国建筑装饰行业转型升级的重要力量”。此次收购意大利幕墙巨头企业帕玛斯，在业界开创了先河。收购帕玛斯，本质上是引入了国际顶尖的幕墙技术，实现了本土企业与国际一流技术的融合，从而将大大缩短我们赶超世界一流设计和一流技术的时间，带动全国装饰行业实现技术升级和跨越式发展，也为中国建筑装饰行业推进供给侧改革提供了极佳的样板。

深圳装饰协会会长高刚更是将此次广田控股收购帕玛斯称之为“整个深圳及全国装饰行业发展的里程碑”，认为本次收购对于广田而言，将快速扩大企业规模，开拓国际市场，既可以实现技术升级，整合更好资源，也能实现管理提升，增加国际竞争力。

颠覆固有行业认知

广东省人民政府参事、深圳工业总会执行主席王肇文于2016年7月，向深圳市委市政府提交了一份关于加强深圳



广田参与修建的湖州喜来登酒店

品牌建设的调研报告，引起了深圳领导班子的高度重视。时任深圳市委书记马兴瑞对此批示：“注重创建国际品牌”。谈起本次广田控股收购帕玛斯，王肇文认为“广田·帕玛斯”这个复合品牌将快速跃居为世界级品牌。

王肇文近年来频频呼吁，力图扭转社会对于建筑装饰业“装修佬、包工头”的固有印象。他说，中国建筑装饰行业早就在做极致工匠。广田是最早一批获评“深圳知名品牌”的企业，从不断打磨施工工艺、创建科学技术研究院和设计研究院、建立绿色产业基地园和先进的产品生产线，到率先上市，积极投身资本市场，再到创新行推出工程金融、完成一系列资本运作。近期更是提出了“实现双千亿、打造世界级企业”的战略目标。纵观广田的发展历程，早已不是劳动密集、资本薄弱的传统模式，而是具备文化产业属性、富含科技基因的“中国制造”。王肇文说：“本次收购世界顶级幕墙巨头帕玛斯，是广田厚积薄发之后水到渠成的事情。”

协同效应显著

广田控股旗下一级上市子公司广田集团深耕建筑装饰领域20余年，是中国建筑装饰行业最具品牌影响力的企业之一。近年来，广田集团积极建设布局海外营销网络，践行国家“走出去”战略，陆续开拓了中东、中亚、东南亚、非洲、俄罗斯等国际性区域市场。今年7月，广田集团凭借其管理、技术、设计、服务等领域的突出性优势中标“一带一路”旗舰项目——莫斯科中国贸易中心。帕玛斯CEO Riccardo Mollo表示，广田和帕玛斯有着极

为互补的业务形态与市场分布，本次收购后，双方将充分发挥协同效应，就资本、技术、研发、设计、人才展开多层次、多维度的融合，不断挖掘“一带一路”沿线国家的庞大市场潜力，提高市场渗透力，预计在3-5年内年产值将增至折合人民币300亿左右。

3月22日，恒大集团举行2017年度战略合作伙伴高层峰会，中国建筑、中铁建设、广田控股等600多家与恒大长期战略合作的国内外知名企业负责人出席，广田获恒大战略合作伙伴最高奖项“卓越奖”。

2007年广田与恒大合作时，双方签约合同额不到10个亿。到今天，双方累计签约额过400亿、完成产值过300亿，广田参与恒大全国200多个项目的设计、装饰、幕墙、园林、机电、智能化工程，与恒大20多个地区公司开展合作，双方合作的业务体量空前。恒大地产集团副总裁林漫俊对此有深刻的感受。谈到本次收购，林漫俊认为，本次全球幕墙巨头帕玛斯加入广田序列，将促进双方长期合作朝着更深入、更多元发展。

英国经济学家彼得·诺兰在《中国能不能购买世界》一书中提到，收购和兼并对于建立全球商业系统至关重要。中国大型企业正在积极开拓国际市场，以期赢得更为广阔的发展空间。而最近几年成功的海外收购，将进一步加快从制造大国转向制造强国。正如广田创始人、广田控股集团董事长叶远西所言，此次收购，是广田国际化战略提速亮剑的重要标志，意味着广田朝实现“双千亿”、打造世界级企业的战略目标迈出了具有里程碑意义的一大步！**深商**



巨星齐聚跨越速运十周年盛典

跨越速运始终坚持以市场为导向，以客户为中心，率先推出三大时效产品：当天达、次日达、隔日达，同时推出24小时取派件的贴心服务。除此之外，跨越速运还率先推出“跨省8小时，当天送达”和“限时未达，全额退款”两大保障，是同行不曾尝试的艰巨挑战。

8月13日，深商联副会长单位、跨越速运集团有限公司十周年盛典在宝安体育馆举行。格力电器董事长董明珠等商业大咖出席本次盛典并对跨越速运十周年献上祝福，五千多名企业客户、员工代表让盛典座无虚席，更有两岸三地一线巨星倾力献唱。本次盛典不仅是一场有高度、有热度的视听盛典，更是一场有深度、有态度的精神盛宴。

中国硬汉，深商精神

最近因为电影《战狼2》红红火火的吴京，从2015年起就成为这家企业的形象代言人。当时，跨越速运请吴京代言，也开了业内的先河——这是第一家请明星代言的速运公司。一般而言，明星为企业当代言人不足为奇，但落在吴京身上就显得不同凡响。

当时的跨越速运在经历了8年的积淀之后正以“火箭速度”上升，一直在寻找匹配自身定位的人来

诠释自己，为自己的品牌代言。从某种意义上讲，跨越速运的企业精神与吴京身上由内而外散发的认真态度、对事情的执着与追求，与跨越速运的品牌理念十分吻合。正是这些共同点，最终促成了吴京与跨越速运的“结缘”。

星光璀璨，澎湃视听

综艺之王李咏、浙江卫视当家花旦伊一、深圳卫视董超和薇子主持了本次盛典，迎接四海宾客。容中尔甲新歌《跨越之恋》在盛典上全球首发，并在随后献上《高原红》、《神奇的九寨》等脍炙人口的名曲；超人气女神组合snh48劲歌热舞，调动全场气氛；神仙眷侣玖月奇迹以动感十足的新歌《跨越跨越》将全场观众的热情推向了一个新的高峰，上万支荧光棒随着节奏摇摆；狂嗨之后，好声音导师杨坤登台，以他特有的嗓音和抒情将全体观众沉浸在美好的歌声中；春晚御用魔术师傅琰东以



嘉信福实业集团
GASUFU INDUSTRY GROUP

中国绿色建筑领导品牌
中国绿色建筑装饰一体化服务商

国家级高新技术企业
中国建筑装饰行业百强企业

《绿色建筑室内装饰装修评价标准》（T/CBDA02-2016）主编单位
中国建筑装饰协会绿色建筑分会会长单位
中国建筑装饰行业绿色装饰装修领先品牌企业

★ 绿色建筑装饰示范项目



嘉信福集团总部大楼

全国建筑装饰行业内首个获得“三认证”的项目：

首个中国建筑装饰行业LEED-CI金级认证；

首批“中国绿色建筑装饰示范工程奖”三星级认证；

中国第一个美国WELL Building Standard注册示范项目。



中英街壹号

2017年度全国绿色建筑创新奖、国家住建部绿色建筑二星级、深圳市绿色建筑金级认证项目。



深圳深国投广场（升级改造）

绿色商业广场精品工程，实现商业、建筑与自然的和谐共生。



达实智能大厦

中国首栋“双标准、三认证”的最高等级绿色大厦。

★ 绿色认证咨询项目



平安金融中心



嘉信天空



深圳华富幼儿园



大型魔术《跨越速运·穿越时空》刷新了观众的视觉认知，为观众开启神奇震撼之旅；亚洲天后蔡依林压轴登场，一气呵成演唱了《play》、《第三人称》、《日不落》三首歌曲，将盛典推向了最高潮。

热衷公益，回报社会

本次盛典跨越速运董事长胡海建还宣布了一个重大事项：跨越速运正式成立“广东省跨越速运公益基金会”。据了解，在跨越速运内部早就有相关的基金会，用于帮助受病魔、自然灾害等侵害的员工。团结互助、同舟共济是跨越速运一直宣传的企业精神，现如今企业做大做强了，更加有能力也有责任将公益事业做大，不仅要回报员工，也要感恩社会。

心系社会的跨越速运还通过壹基金向九寨沟地震灾区捐赠100万元现金，并在地震发生后第一时间打开物流生命线，免费承运救灾物资，跨越速运用行动告诉九寨沟的同胞们：跨越与你们同在，我们是一家人。

十年盛典，百年跨越

盛典的圆满成功，让外界熟悉了一个快速发展且潜

力无限的跨越速运。跨越速运能有今日之规模，离不开“诚信、快速、品质、创新”的企业精神。

跨越速运始终坚持以市场为导向，以客户为中心，率先推出三大时效产品：当天达、次日达、隔日达，同时推出24小时取派件的贴心服务。除此之外，跨越速运还率先推出“跨省8小时，当天送达”和“限时未达，全额退款”两大保障，是同行不曾尝试的艰巨挑战，跨越速运不仅在业内首次提出先进的服务理念，并且还十年如一日的执行到位。科技创新同样是跨越速运的一大利器。跨越速运的IT团队现今拥有五百余人，每年在研发上投入的成本过亿，并且每年都在增加。跨越速运在数年前已建立完善的ERP物流系统，在多个环节实现了自动化操作，并拥有强大的数据分析功能。现在正加快机器人等项目引进，全面开启智慧物流2.0时代。

创快递先锋，建百年跨越，敢为人先的承诺、快人一步的实力、有口皆碑的品质、时代前沿的科技，使跨越速运在竞争激烈的物流快递行业站稳脚跟并飞速发展，被誉为中国限时速运的领导者。立足国内，放眼全球，跨越速运将致力于成为更具规模优势、实力更强、服务更好、自动化水平更高的现代化限时速运领军企业。 **深商**

选择加新科技

Why Canew Tech?

令您不再为节能环保问题而烦恼

Reassure you of energy-saving and environmental protection

加新科技（深圳）有限公司是一家集研发、生产、销售超级纳米节能材料和新材料的高科技公司。近年，加新科技成为气凝胶鼻祖-美国卡博特（CABOT）在大中华唯一指定总代理，以及气凝胶技术共同研发方。加新科技与CABOT公司全面深入合作，为全球客户提供专业的气凝胶节能解决方案和优质的气凝胶产品与服务，以满足客户节能需求。

气凝胶是世界上密度最小的固体之一，拥有诸多优异特性，保温隔热性能极强，被誉为超级隔热材料。广泛应用在工业、建筑行业、农业、交通行业等领域。

CABOT 
卡博特

大中华总代理

SOLE DISTRIBUTOR IN GREATER CHINA REGION

无可媲美的专业服务 您的坚实后盾

顶级的气凝胶产品

加新生产基地全为提高气凝胶生产效率和品质而建，及拥有先进的生产线，从选料，储存，以至生产的每一个步骤，均采取极严格的监控模式。

一站式节能解决方案

我们的专业团队可以为客户提供气凝胶节能方案，由定制服务、针对性技术方案至定制产品均可以在加新一站式完成。

新混合型气凝胶产品丰富多样

加新提供的新混合型气凝胶有：高温气凝胶毡、低温气凝胶毡、气凝胶绝热板、气凝胶颗粒、保温砂浆、涂料、气凝胶阳光板等，可满足客户节能需求。

高质量原材料制作

加新只选用高质量原材料，令我们的气凝胶产品性能长久稳定，节能更环保，使用寿命更长。

一流的国际技术研发团队

加新拥有一流的国际技术研发团队，并与卡博特（CABOT）共同研发气凝胶产品，可专门为客户提供专业咨询服务、气凝胶节能解决方案和现场施工指导。

优质的专业服务

我们的专业人员会为客户提供优质与快捷的销售服务，为客户提供方便，满足客户的需求。





永诺荣膺“摄影器材行业中国民族品牌称号”

永诺坚持两个原则：一是创新；永诺提出产品创新永无止境，创新是企业发展的加速器。二是质量；永诺始终坚持将产品品质放在首位，坚持产品质量至上的原则，因为质量才是企业发展的保障。

2017年4月，深圳市永诺摄影器材股份有限公司喜获一项重量级荣誉。在央视中国品牌态度栏目“中国民族品牌大型宣传推介活动”中荣获“摄影器材行业中国民族品牌称号”。据主办方介绍，目前，国内摄影器材行业只有永诺公司获得此殊荣。

不忘初心打造中国品牌

永诺公司创办于2006年11月，创办初心是打造摄影器材中国品牌。在此十年前，中国摄影器材市场被外国企业的产品所垄断，特别是镜头、闪光灯更加凸显，我国完全依赖进口。我国的企业要在摄影器材行业开拓出一条中国品牌之路是非常艰难的。

而永诺专注摄影器材产品的研发、生产和销售，建立了自己研发团队，目前研发技术人员有78人，有20000平方米的生产制造基地，在国内有七家直销门店，建立了互联网+线上、线下经销模式。

2007年公司从生产相机快门线开始步入摄影器材行业，2009年自主生产出第一款闪光灯，产品投放市场很

快得到认可，这几年陆续推出闪光灯共有21款产品。产品特点具有TTL闪光模式、高速同步、曝光包围、自定义和个性化等功能，闪光灯的技术已到达国外同行的技术的水平。现在投放市场有22个款式，引闪器技术已达到国内、外先进技术水平，具有2.4GHZ无线控制、前帘、后帘、高速同步等高端技术。

公司的产品已由单一款式向系列产品发展，现有镜头、闪光灯、引闪器、LED摄像灯、滤镜、摄影灯、电池等七大系列共130余款产品。其中镜头、闪光灯、引闪器深受市场的欢迎。

2014年11月永诺制造出首款50mm f/1.8自动对焦单反相机镜头，引起业界的轰动，很多媒体争相报道“中国制造出首款自动对焦镜头”。

2016年又推85mm f/1.8和100mm f/2.0两款高端自动对焦镜头。相机镜头是非常精密的光学产品，自动对焦镜头高端、精密、技术难度更大，包含镜头马达设计、卡口电子协议、浮动对焦、后对焦与内对焦等技术的应用。

永诺花了四年的时间克服了重重困难，实现国产自



自动对焦镜头“从0到1”的突破。例如开发85mm f1.8镜头项目整整用了四年时间才获得成功，研发过程经历无数次的失败，准备量产时自动对焦功能微型马达传动有一点问题，为了保证产品质量，仅调整传动机构设计一项，反复调整用了八个月时间。

研发人员大胆采用自己设计的一种新型传动结构，并获得了国家专利局认可《实用新型专利》发明。永诺制造出自动对焦镜头得到市场的认可。实现了中国拥有自主知识产权制造的自动对焦镜头，为中国摄影器材行业高端智造做出了贡献。去年仅镜头年销售量达到十三万多只。

两个原则护航前行

永诺坚持两个原则：一是创新；永诺提出产品创新永无止境，创新是企业发展的加速器。随着全球科学技术日新月异的发展，技术创新特别重要。企业要发展技术必须创新，只有技术不断创新才能加快了产品投放市场的速度，近三年公司投放市场自动对焦镜头有六个款式，闪光灯有五个款式，摄影灯也有几款，满足了摄影群体对产品的要求。二是质量；永诺始终坚持将产品品质放在首位，坚持产品质量至上的原则，因为质量才是企业发展的保障。

2012年公司生产管理通过了ISO9001质量管理体系认证，并全面启用质量管理体系。为了保证产品的质量，产品从零部件的采购到车间的生产以及产品测试层层严格把关，制造出让消费者放心的产品。几年来公司的产品

返修率保持在千分之二以内。

永诺公司在国内注册了中文“永诺”和“YONGNUO”商标，在全球包括美国、加拿大、日本、欧盟等100多个国家和地区注册了“YONGNUO”商标。永诺的产品销往全球100多个国家和地区，受到全球广大摄影爱好者的高度关注，特别是在镜头“王国”日本，越来越多摄影爱好者关注永诺的产品，镜头在日本销量不断增加。永诺成为国内、国际知名摄影器材品牌。品牌是一种信念，是一种坚持，也是一种文化，得到了千千万万用户的好评。

永诺公司经过十年的砥砺前行，已发展成为有2.7亿资产的摄影器材企业，在知识产权方面共取得了82项技术专利，其中包括21个外观专利、24个实用新型专利、37个著作权。解决560人就业，2016年销售总额达3亿人民币，出口不断增长。

据悉，中国民族品牌大型宣传推介活动是由国务院新闻办、中国互联网新闻中心主办。“中国民族品牌”大型宣传推介活动以“探索民族品牌成长之道、传播民族品牌文化之魂、引领民族品牌发展之势、铸就民族品牌辉煌之梦”为宗旨。是为加强中国民族品牌建设，以打造中国优秀民族品牌为重要目的。从企业发展的角度来看，中国民族品牌的建设，是民族企业助推中国梦的实现而作出的积极贡献。民族品牌代表的是民族本身的品牌，代表着民族的特色，凝聚着民族的精神，饱含着企业家的智慧和工人创造精神。 **深商**

左右沙发获2017中国国际家具博览会创新金奖

今年九月，上海各大国际性的家具盛宴相继开启，左右旗下各大系列进驻不同展会，向世人呈现最新研发的新品。其中在虹桥国家会展中心参展的新品系列惊艳了众人，本次新品还小试牛刀玩了一把“黑科技”，在产品智能化升级方面达到了全新的突破。

第 23届中国国际家具展和摩登上海时尚家居展于9月12日在上海新国际博览中心和世博展览馆同期闪亮登场。这场万众期待的家具与设计盛事在开幕当天燃爆魔都。

9月13日，设计师最关注的盛宴——设计师之夜以“品味色彩，共享设计”为主题在上海世博展览馆下沉式广场举行。其中，展会评比最激烈的两项大奖创新奖和金点奖隆重揭晓，数百款参评产品，海内外品牌同台竞技，左右沙发k2008型号沙发脱颖而出，一举夺得2017中国国际家具博览会中国家具产品创新金奖！

推动设计创新风气

中国家具产品创新奖由中国家具协会主办，是主要针对成套家具产品设立的比赛，着眼点在“产品”与“创新”上。主要对家具的外观造型设计、功能结构设计、工艺制造和材料创新利用4个方面进行综合考量，打破了“家具设计仅仅为外观设计”的偏见。

评选至今已举办十八届。通过这个奖项，十八年以来对于有效地推动中国家具行业设计创新风气的形成，促进设计新秀的产生，鼓励企业创新发展都起到重要的作用。

今年，创新奖新增“整体定制”奖，形成客厅家具、餐厅家具、卧室家具、儿童家具、户外家具、书房家具、家居饰品、整体定制以及展位设计9大类奖项。左右沙发“DIVERSITY”获得客厅家具类创意金奖，这款产品是左右沙发的得力之作，是一款可以自由组合的产品。它有多款扶手设计，多种扶手任意更换，满足不同人群对沙发外观的喜好，并且不同规格及数量的座位可任意组合，可以很好的满足不同户型和喜好的家庭。高脚细小的金属沙发腿极具时尚感，置于房间之中有很好的通透感且便于打扫。



左右沙发黄浩先生(右一)登台领奖。

展现简单舒适理念

对于经销商而言，独立分开安装的扶手可节约专卖店的展示空间，现场直接更换扶手查看展示效果，实现用有限的面积展示更多设计的可能。其中，k2008沙发最独特之处就是其自动展开功能，运用内部功能架的行程轨迹，巧妙利用调角器实现座椅不同角度的自动展开功能，比起普通的带电机的功能沙发操作更加方便，且重量轻了不少。用最简单的方式，提供最舒适的体验体现了左右沙发新型产品研发理念。

这个九月，上海各大国际性的家具盛宴相继开启，左右旗下各大系列进驻不同展会，向世人呈现最新研发的新品。本次新品还小试牛刀玩了一把“黑科技”，在产品智能化升级方面达到了全新的突破。积淀了30多年的生产及研发经验，为左右在产品的创新性和创造性方面奠定了强大基础。

与时俱进，开拓创新，左右充分采用前沿科技和生产经验，让设计与应用结合，为消费者带来具有创新性的产品。这一次的获奖是对左右产品创新能力的极大肯定，左右也正一步步向世人展示着自己独特的产品设计理念，与全球优秀家具品牌同台竞技，展示中国家具企业的新面貌。 **深商**

創新驅動 恒富夢

— 跨地域、跨行业的大型民营集团企业 —



恒富国际实业投资集团于1999年在香港注册成立，注册资本一亿港元。是一家微特机电研发与生产、地产开发、智能移动房屋制造与租赁、装饰木业与木制品加工、生态林业与新能源、金融服务、影视·文化传媒、置业投资、实业投资等产业为核心的大型民营企业集团。旗下拥有数十家全资子公司和一家香港主板上市的公司，八个工业园，员工逾万人，净资产达数十亿人民币。

恒富国际实业投资集团有限公司

0755-8277 7550 | 中国广东深圳市福田区福华路355号皇庭大厦28楼

您身边的银行 可信赖的银行



企业与家业的资本融合之道

坐享天成、视野无限，唯您私享的财富境界。



中国工商银行于 2008 年 3 月 27 日启动私人银行业务。如今，我们已服务超过 77000 名私人银行客户，管理资产达 1.33 万亿元，多次被国际权威媒体评为“中国最佳私人银行”。我们设立了 400 余家私人银行服务机构，服务覆盖境内各主要城市，以及全球 21 个国家和地区，形成了覆盖亚洲、欧洲、南北美洲及澳新地区的全球服务网络，服务体系涵盖资产管理、另类投资、全权委托、顾问咨询、财务管理、跨境金融、财富传承和增值服务等八大系列。

工行私人银行，求新思远，视野全球，致力于打造“国际一流私人银行”，以无限智慧，为您创享无限未来。



IOS 版二维码



安卓版二维码

获取更多服务，请下载工银融e联手机客户端



网站 www.icbc.com.cn 服务热线 95588

ICBC  中国工商银行 深圳市分行