

打造智慧与财富竞相迸发的平台

智慧&财富

WISDOM&FORTUNE

出版日期：2017年9月 第8期

主办单位：深圳产学研合作促进会



封面专题 >>

刘爱明

产业链的缔造者
企业转型升级的推动者

本期导读 >>

深圳湾科技生态园

产学研sp@ce专题

深化合作，共赢未来

——南京市在深举行战略性新兴产业推介会



内部交流 免费赠阅



28墅

Hong Kong

Sotheby's
INTERNATIONAL REALTY

Hong Kong Sotheby's International Realty. Each Office is Independently Owned And Operated

The Rarest Possession 愈矜罕 愈拥有

320 - 400m² 香蜜湖半山私墅大宅
荣膺香港蘇富比國際物業顧問全球豪宅榜单

世界级品质私墅大宅兰江山第28墅
与伦敦海德公园一号、香港半山傲璇等天价豪宅
同步荣膺全球豪宅榜单

雄踞深圳CBD行政金融中心半山，仅28席珍稀私墅
三面环山，独享塘朗山10平方公里生态资源
墅设四至五层，户户泳池，家族起居、私董会馆、运动娱乐、珍品收藏等
均可根据董事人物个性需求，分层分区设置
汇聚社会翘楚精英，缔造香蜜湖半山珍罕尊贵

—— 墅之尺度 ——

深圳CBD香蜜湖半山区 | 三面环山原生态稀缺资源 | 近距离覆盖深港同城生活

开发商：兰江集团

城盛地产

深圳·福田·香蜜湖半山

VVIP 0755-238 99999



深房许字（2012）排田005号 本广告仅做品牌形象宣传，不作为要约邀请。所有内容以政府最终批准法律文件为准。在法律允许范围内，开发商保留最终解释权。全程活动策划：CMAA 金马广告

示意图



28墅



实景图

YOUR LEGEND JUST BEGIN

墅藏半山 傲视繁华

LANDCOM HILL MANOR

300-400m²顶级退台式半山墅王绝冠户型

户户泳池，专属私家车位

为财富领袖、CEO定制领驭城央的层峰人生

品鉴热线：0755-238 999999

深圳·福田中心半山
开发商：兰江集团 | 城盛地产

深房许字（2012）福田005号 本广告仅做品牌形象宣传，不构成最终邀约。所有内容以政府最终批准法律文件为准。在法律允许范围内，开发商保留最终解释权。整合推广：CMMQ全马盟广告



打 造 智 慧 与 财 富 竞 相 迸 发 的 平 台

智慧&财富

WISDOM&FORTUNE



主 办：深圳产学研合作促进会
出版日期：2017年9月
期 数：总第8期

顾 问：王建华 黄宏生 惠小兵 王文银

编委会主任：廖军文

编委会成员：（排名不分先后）

叶小杭	张 峻	吉可为	李光荣	盛兴崑	陈生强
陈钦鹏	陈 玮	陈 燚	赵利生	何明远	简 炼
刘志雄	刘海洋	李晓平	李 敏	李 钢	厉 伟
梁 强	栾 静	史少武	姚永宁	王德文	王兴国
姚振华	姚 震	庄小雄	张章笋	张克科	张锴雍
郑汉明	朱晓毅	翟美卿	陈丹平	吴向党	陈永弟
陈 寿	范文波	刘爱明	席 宁	陈效镛	郑英楠

主 编：白 雪（白彩莲）

责任编辑：王代超 刘 慧

编 辑：容佩怡 周智炯

联络合作：龙淼森 吴晨曦 汤嘉利 韩 梅 董 青
张 路 余智慧 饶楚新 钱丽玲

版式设计：刘 慧

运营推广：深圳新生代文化传媒有限公司

法律顾问：广东普发律师事务所

地 址：深圳市南山区高新南十道深圳湾科技生态园9栋A2座23楼

电 话：0755-2360-5770

传 真：0755-2391-4530

网 址：www.sziur.com

电子邮件：sziurmail@163.com

微信公众号：SZIUR0755

卷首语

PREFACE

服务于企业的产学研sp@ce

本刊编辑部

香江以北，深圳湾畔，正孕育着一个充满活力的生命——产学研sp@ce。

2013年11月17日，当深圳产学研合作促进会成立时，用探索，求真的姿态，不断地充当着深圳产学研事业创新发展的“试脚石”。我们知道，只有不停地尝试，不停地自我发展壮大，才能实现这宏伟而又遥远的目标，才能践行“社会办会、企业办会、企业家办会、务实兴会、职业经理人办会”这一办会宗旨。

2017年8月26日，当产学研sp@ce成功落地深圳湾科技生态园时，数百家企业成为产学研会员时，我们知道，当年笃定的这份信念是正确的，它更加坚定了我们前进的步伐。

在这短短的几年时间里，新技术、高科技、互联网，如潮水般冲击和改变着各行各业的发展，虚拟现实、人工智能等都深刻地影响着产业的变革与文化的更新。

如今，产学研顺势而为，利用积累的先进经验，总结出为企业服务的新路子，稳步前进，和企业深度融合，就是为了企业创新发展、企业价值提升，真正做到为“企业”服务。

路走对了，就不怕遥远。

我们有信心立于变革的潮头，充当这个“弄潮儿”，我们有信心抓住发展机遇，创造出不同凡响的成果。这种信心会化作产学研扬帆启航的推动力，会员企业万众一心的凝聚力，粤港澳大湾区经济的向心力，使产学研事业生机无限。

深圳作为高新技术的领头羊，把产、学、研、金、用结合摆在了重要的位置。目标是要打造“一条龙”式的跨平台服务链，而我们利用自身优势，凭借着政策的支持与优秀的企业资源，不断整合创新，已经形成强大合力，成为这一事业的龙头。为了深化服务，产学研平台公司已经建立；为了产业创新，高强铝项目已经落地；为了转化科研成果，对接了金展鹏等一大批院士。我们不断地深挖好的项目，利用好的项目招商引资，因为资本和人才从来都是被优秀的平台资源吸引过来的。这一系列的行为，就是要把成果落入市场，把企业需求转化为实际帮扶。

参天之本，必有其根；怀山之水，必有其源，在产学研sp@ce基地里，我们进行思维创新、渠道创新，然后通过企业走访、企情收集，最后跟踪落实、协调推进，让企业享受全程优质的服务。

我们在实践中检验真理，在真理中坚定信心。

“同心创前路，把握新机遇”，我们相信，充满活力的产学研sp@ce，一定会茁壮地成长。

目 录

CONTENTS

003 动态聚焦

创新设计促进产业变革

004 政企交流

深化合作，共赢未来

——南京市在深举行战略性新兴产业
推介会

006 封面人物

刘爱明

——产业链的缔造者 企业转型升级的
推动者

011 本期专题

深圳湾科技生态园 产学研sp@ce优势

024 院士交流

廖军文会长赴长沙看望金展鹏院士

026 新会员名录

034 产业交流

刘辉阳——红酒传教士

037 双创笔记

- 流水的囍巴 铁 打的诚信
- 一款冲奶机引发的思考

046 主题活动

- 春回大地 夺得先“鸡”
- 激情挥杆 玩“赚”人生

052 本会动态

- 中马企业深度对话，实现资源无缝对接
- 大事件！深促会上头条了！马来西亚当地媒体争相报道！
- 深圳产学研合作促进会2017年第一次会长会议成功召开
- 会长“茶苑”——齐心协力，打造深促会专业服务品牌
- 产业资本双轮驱动，搭好平台企业唱戏
- 廖军文会长携秘书处一行参访中科院深圳先进技术研究院
- 产学研“联姻”科技金融，助力国家创新驱动战略
- “不一样”的湾区创新经济指数，代言深圳竞争力
- 让机器“看图说话”，这个路演够“吸睛”
- 欢迎加入深圳产学研APP大家庭

064 科技前沿

- 阿里腾讯纷纷投身互联网公益
带来的不只是热闹和钱
- 2017全球十大新兴技术 或在未来三五年内落地

版权与免责声明：

《智慧与财富》（以下简称“本刊”）为中国产学研投融资联盟、深圳产学研合作促进会（以下简称“本会”）内部刊物，其图文内容主要来源于会员推荐、网络摘编，仅供会员分享交流，均非商业用途，全部免费赠阅。由于时间仓促，其中部分图文作者无法联系确认刊登事宜，如因作品内容、版权和其它问题需与本会联系的，请在相关作品刊发之日起30日内进行。

凡注明“来源：本刊编辑部”的所有作品，为本刊原创或会员供稿，欢迎其它媒体转摘分享，同时并注明“来源：《智慧与财富》”。

凡本刊注明“来源：XXX”的作品，均转载自其它媒体，转载目的在于传递更多信息，并不代表本网赞同其观点和对其真实性负责。欢迎各届朋友积极投稿、荐稿！



深圳产学研合作促进会
微信公众号（SZIUR0755）

动态聚焦

创新设计促进产业变革

来源/互联网



中国产学研合作促进会会长、两院院士、浙江大学老教授路甬祥在参加浙江大学120周年校庆活动后约见《浙江日报》记者时提出了“要用创新设计上联技术、下接产业发展”的观点。

路甬祥副委员长致力于中国创新设计战略研究，他认为创新设计对“引领”和“转变”有关键的推动作用。

设计创新的国家引领世界，设计创新的企业引领行业，设计创新引领推动人类文明、社会进步。

中国制造向中国创造转变，中国速度向中国质量转变，中国产品向中国品牌转变。

而这一切都来源于理念，理念领先，就能带动产业、推动人类文明进步。中国需要更新理念，要把提升创新设计能力作为促进创新驱动、转型发展、建设创新型国家的重要方向。

全面创新驱动转型发展，科技创新是根本途径

创新设计助力科技创新，科技创新引领全面创新。

“十三五”规划建议特别强调，发挥科技创新在全面创新中的引领作用，加强基础研究，强化原始创新、集成创新和引进消化吸收再创新。所以，以全面创新驱动转型发展，科技创新是根本途径。

如何推动科技创新？从近两年各地的实践经验和发展趋势来看，提升创新氛围与创新力度，同时深化创新意识与品牌意识，强化自主创新能力，引导传统技术工艺等升级换代是主要的发展思路。同时着力抓好高新技术产业的引进和建设，将工业化与信息化紧密结合，调整和优化工业结构，加快新型工业化进程。

对此，路甬祥从市场角度出发，认为相对于工业设计时代，在今天的知识网络时代，创新设计理念是首位的，要用科技创新改变生活。乔布斯发明的苹果智能手机不仅是一个集成的智能终端，还是一个半开放式的平台，改变了人们的生活方式。

所以，不同于传统工业设计，创新设计不但可以提升市场竞争力，而且可以创造新需求、开拓新市场，从供给侧重塑产业格局和生态，创造新的生产与生活方式。

知识网络时代的新特征

在知识网络时代，企业为用户创造价值成了当下的主题，求真务实地进行创新设计是新兴服务。企业要务实就需要做细节服务，处理好用户的实际问题。这需结合国内外的创新设计，深入而全面地了解技术与产业，才能做出“新理念产品”。而“新理念产品”市场化，就是创新设计的成功体现。

路甬祥说，我们现在对创新设计的强调和重视还不够，在知识网络时代，宽带网络将全球连接成一体，大数据成为最重要的创新设计资源。全球宽带、智能物流、云计算等成为最重要的基础设施，多样化、个性化的需求持续增长。这都呈现出知识网络时代设计的新时代特征：绿色低碳、网络智能、创新融合和共创分享。

在创新驱动开启的时代，把握好机遇，用创新设计上联技术、下接产业发展。一定会促进产业的蓬勃发展。

政企交流

深化合作，共赢未来

——南京市在深举行战略性新兴产业推介会



2017年6月8日，南京市战略性新兴产业（深圳）推介会在深圳市朗廷酒店隆重召开，会议全面介绍了南京市的经济社会发展情况、投资发展环境和战略性新兴产业发展及政策优势，推出了一批重点招商项目、签署了一批重点合作项目，活动取得了丰硕的成果。南京市委常委、江北新区党工委专职副书记罗群、南京市副市长黄澜、我会会长廖军文等领导及深宁两市共500多名客商出席了会议。

本次推介会由南京市人民政府主办，南京市商务局承办，我会协办。这是深圳与南京的一次深度对接，是一次两地企业互相交流的难得机会。

推介会伊始，廖军文会长代表致辞，他表示：“深圳与江苏、与南京在发展上有着很好的互补、互利性，人才、科技、文化等方面的合作前景广阔。我们衷心希望在粤苏两省合作的大框架下，在多年来打下的良好基础上，与南京市全方位开展合作，实现优势互补、发展互动、共赢共赢。”

南京市副市长黄澜发表了《深化合作，共赢未来》的主题推介，他真诚欢迎与会的企业家更多地关注南京、选择南

京、投资南京，不断拓展合作领域、深化合作层次，突出加强在战略性新兴产业、智能制造、产业创新和现代服务业等方面的合作。

南京市委常委、江北新区党工委专职副书记罗群着重介绍了作为全国第13个、江苏省唯一的国家级新区——江北新区的建设和发展情况以及未来合作发展的美好愿景、具体的扶持政策。

此外，FMC总裁兼联合创始人戴雷（Daniel Kirchert）、平安集团副总裁曹宁莉、创维集团有限公司创始人、南京市金龙客车制造有限公司董事长、深圳产学研合作促进会执行会长黄宏生、研祥集团总经理耿稳强、比亚迪股份有限公司董事长王传福等企业家代表还作了发言。

最后，南京市政府与我会签署了战略合作协议，与创维集团联合体签署了战略合作备忘录。相关区、开发区、功能平台与相关企业举行了项目签约。特别是，签约环节由我会合作发展部副部长韩梅主持，成为活动的一个小惊喜。



我会会长廖军文致辞。



南京市委常委、江北新区党工委专职副书记罗群作江北新区介绍。



南京市副市长黄澜发表《深化合作，共赢未来》的主题推介。



南京市人民政府副秘书长朱长会担任此次推介会主持。

● 亮点

本次大会主要呈现了以下几个方面的特点：

一是客商报名参会踊跃，到会企业多。

原计划邀请300家机构、企业参会，实际到会机构、企业超过了500家，包括著名跨国公司、技术领先和行业领军的外国企业的高层、优秀的创新创业人才、央企、知名国企和优秀民营企业的高层以及银行、风投、产业投资等各类金融机构的高管等。

二是客商邀请针对性强，参会客商层次高。

结合本次推介会的主题，通过梳理在手在谈项目邀请项目方客商、梳理已经建立联系、对南京有潜在投资意向的客商“信息库”等多种方式开展客商邀请工作。在参会的机构、企业中，有80%以上均为企业董事长、总经理和机构主要负责人。

三是紧扣主题推项目，签约项目成熟度高。

围绕新一代信息技术、高端装备制造、生物医药、新能源汽车、新材料、节能环保等六大战略性新兴产业类别，在全市范围内梳理项目，加大推进力度，提升签约项目的成熟度。会上签约项目共计33个，总投资1534.8亿元人民币，其中，签署正式协议项目13个，投资总额为304亿元；签署意向（框架）协议20个，投资总额为1230.8亿元。包括：新一代信息技术类项目为13个，投资总额为113.8亿元，新能源汽车类项目为4个，投资总额为298亿元。

封面人物

刘爱明—— 产业链的缔造者 企业转型升级的推动者

来源/企业供稿

“未来的中国将永远是制造业大国。”

在记者专访刘爱明时，他首先抛出了这一判断。这或许解释了为什么在离开从事了20多年的住宅地产行业之后，他选择的创业方向是“为转型中的制造业大叔们服务”。

他创办的中城新产业，依托于地产，搭上的是传统制造业转型升级的快车。放到产业地产领域来看，一个显著的不同在于，“地还不知道在哪儿的时候，先把产业的事情谈清楚”。

此前，刘爱明曾担任中海地产深圳公司总经理、万科集团执行副总裁、协信地产CEO。尽管创业项目看似并未远离地产老本行，本质上却已经“跨界”。从住宅的“周转”、“去化”等概念跳出来后，此时的他更多在与制造业企业主、技术专家们打交道。

刘爱明解释，产业才是目标，地产只是结果。具体而言，他把中城新产业的理念概括为：先产业，后地产；强持有，弱销售；去招商，强产业链。

服务“大叔创业”

相对于颇为流行的“90后创业”，刘爱明创造了个“大叔创业”概念。

如果说雨后春笋般涌现的众创空间瞄准的是为90后新生代创业者们提供办公场地和服务，那么中城新产业的客户群体画像则是“大叔”，其官方的提法是：践行产业升级，服务中国制造业企业转型。

刘爱明说，“中国的制造企业多如牛毛，但传统制造业大多面临困境，这个时候谈我们要做的事情，很多人觉得难上加难，但我觉得这恰恰就是时机。我也呼吁大家多关注大叔创业。”



sp@ce 中城新产业
新 产 业 新 空 间



刘爱明

原万科企业股份有限公司执行副总裁、上海区域总经理。加盟万科前，曾任中国海外建筑（深圳）有限公司董事总经理、中海地产股份有限公司副总经理，2002年加入万科，任集团执行副总裁，2005年11月起兼任上海区域总经理。2011年6月离职，并于7月6日加盟重庆协信控股集团，担任CEO一职。2015年创立中城新产业公司。



然而，怎么帮助大叔创业？

中城新产业的一个出发点是：在人口红利消失和新技术冲击的背景下，如何给客户更好地创造价值，让很多人感叹“不太好做了”的实业，变得相对容易。

围绕这一命题，首要瞄准的突破点是提供技术解决方案。刘爱明解释，社会中存在大量的技术需求，这也是制造企业转型升级所需的第一步。德国谈工业4.0，但中国有些企业可能还停留在2.0都不到的阶段。他们要做的事情之一，就是构筑一个服务体系，让技术商业化，技术可转移到企业上。

所以，中城新产业创办近两年，就已落地了服务制造企业转型升级的公共平台——中城·comp@ss（指南针）品牌，链接了中科院、中国卫星定位导航协会、中科北斗技术研究院、中国产学研合作促进会、ITTN（国际技术转移协作网络）等技术资源。

正因为此，相比产业地产，刘爱明更偏向于把他们定位为“服务机构”。如果套用互联网的概念，就是构建“社群”

或“圈子”，集聚产业链环节上的各方，形成一个完整的产业生态系统，使供需双方更便捷地对接，解决企业技术、资本、市场等方面的问题。

当前，中城新产业主要聚焦四大产业方向：生物医学工程、智能制造、北斗卫星导航系统和物联网。

刘爱明表示，“传统的招商方式，几乎解决不了产业地产的真正问题。我们谈的是产业链概念，一旦围绕着产业链的圈子形成，企业来这里生意更好做了，这就是抓住了客户的‘痛点’，园区自然就满了。”

到目前为止，中城新产业落成的项目有15个，重资产项目8个，在上海、北京等地均有布局。

地产的本质

谈及中城新产业的盈利模式，刘爱明用了“强持有，弱销售”来总结。他告诉记者，未来将持有至少2/3以上的项目。

据他介绍，当前给客户提供服务是以免费的方式，真正的盈利点来自于物业租赁以及未来的评估增值。刘爱明

用腾讯微信的盈利模式作为类比，结合他反复提及的社群、痛点等概念。不难看出他的互联网思维。

若回到地产范畴，刘爱明特意提及他所推崇的做商业地产的华润和恒隆。他解释，商业地产的重点是放在“地产”，还是“商业”，对应的是全然不同的做法。前者往往意味着要考虑能不能多出售；后者则更多围绕客户，扮演价值创造者的角色。“我一直希望我们可以成为产业界的华润万象城、恒隆，真正关注的是‘产业’，地产只是结果。”

2017年5月17日，碧桂园首个科技小镇项目——惠州潼湖创新小镇动工。中城新产业作为小股东，以股权投资的形式参与到此项目中，主要负责产业链的打造及园区运营。在与碧桂园前期的合作洽谈中，碧桂园董事会主席杨国强的问题很尖锐，碧桂园与中城新产业合作的必要性在哪里？最终，中城新产业的产业运营能力被认可，中城新产业“先产业，后地产”的理论被碧桂园所认同，没有产业，就没有园区。

事实上，在刘爱明所认同的商业逻辑背后，蕴含的是他关于整个房地产行业的思考——不论是做住宅、商业，或是产业，最终的落点都不应是地产，而是回归到为客户、住户创造价值。

房地产市场发展到下半场，这种重心从销售转移到运营和服务上的理念，或许有着更广泛的意义。

打造产业链

“创业者的天安门”是刘爱明所指的深圳湾创业广场，早在中城新产业创立初期，也就是在深圳湾落成“北斗+众创空间”项目时，刘爱明就把项目当成是“在天安门摆了一张桌子”。“我不知道在天安门怎么赚钱，但是我在天安门摆了一张桌子，它绝对是可以赚到钱的。”

经过一年的孕育，“北斗+众创空间”接待了原工信部部长李毅中、深圳市副市长陈彪、两弹一星科学家北斗之父孙家栋等领导，拓展了“北斗时空服务协同创新中心”项目，同时落成了深圳市北斗互联网研究院。

然而，产学研sp@ce会不会是下一个创业者的天

安门呢？这么说的原由是因为最近中城新产业与深圳产学研合作促进会在这落地了新项目“产学研sp@ce”空间，用刘爱明的话说，这是服务企业升级与打造产业链的大“桌子”。

利用深圳产学研合作促进会丰富的院士及高校资源，加上深圳湾一系列的投融资机构群作为主打，帮助中小企业转型发展。虽然技术转移是中小企业的痛点，但却是中城新产业主攻的强项。

总之，刘爱明在产业这条路上似乎是越走越酣。

在被问及为何创业方向不是住宅时，刘爱明称，并非住宅完全没机会，但总归要面临比较激烈的竞争。

相比之下，产业地产被他称作是“窄门”，走的人相对少，实际上却是一条大有可为的正道。“我希望未来在产业地产上，更多人谈的是产业。现在我们只是刚刚切入，还觉得做得很浅，但目标方向很明确。”

●相关链接

中城新产业控股（深圳）有限公司

中城新产业控股（深圳）有限公司（以下简称“中城”）是聚焦城市更新、践行产业升级，服务中国制造业企业转型的产业地产创新者。秉承先产业、后地产的发展理念，打造企业转型升级平台，构建产业生态圈，经营新型产业园区，强持有、弱销售，重仓深京沪。主要股东包括深圳品颂、万科、中城投资、世联行等。

目前中城在深圳有9个项目，其中，四个轻资产，五个重资产，分别是，坪山2个，龙岗2个，龙华1个，土地储备约50万平。

●相关链接

马拉松—— 跑步与创业的共同之处



跑马拉松和做企业一样，都需要决心、坚持与理性。

首先是决心。其实挺多人下不了决心去创业，就像很多人下不了决心去跑马拉松一样，如果第一步都跨不出，那就永远也跑不起来。迈出第一步，哪怕先跑500米都是胜利。

其次是坚持。创业很难说一开始就有一个特别好的局面，所以创业需要的不是激情，而是冷静、理智、策略、坚持，其中最重要的是坚持，企业30年不倒就是成功，跟马拉松一样，不在于你在起点跑得多快，而在于是否能够坚持，坚持跑完本身就是胜利，哪怕第一次跑了一公里，每个月坚持多跑一公里，一年下来，起码可以跑一个半马了。





企业·驱动·升级

深圳湾科技生态园产学研sp@ce

本期专题

片区解读

总部经济与创新走廊交汇处

从深圳层面可以发现，深圳经济发展形成两条重要的廊道，分别为总部经济廊道与创新廊道，深圳湾科技生态园位于两大廊道的交汇处。

总部经济廊道

深圳中心西移下，形成自东向西的总部经济廊道。以福田中心、前海中心为核心，串联包括深圳湾超级总部基地、后海总部等重要总部基地，重点以金融服务业为核心的总部基地。

创新廊道

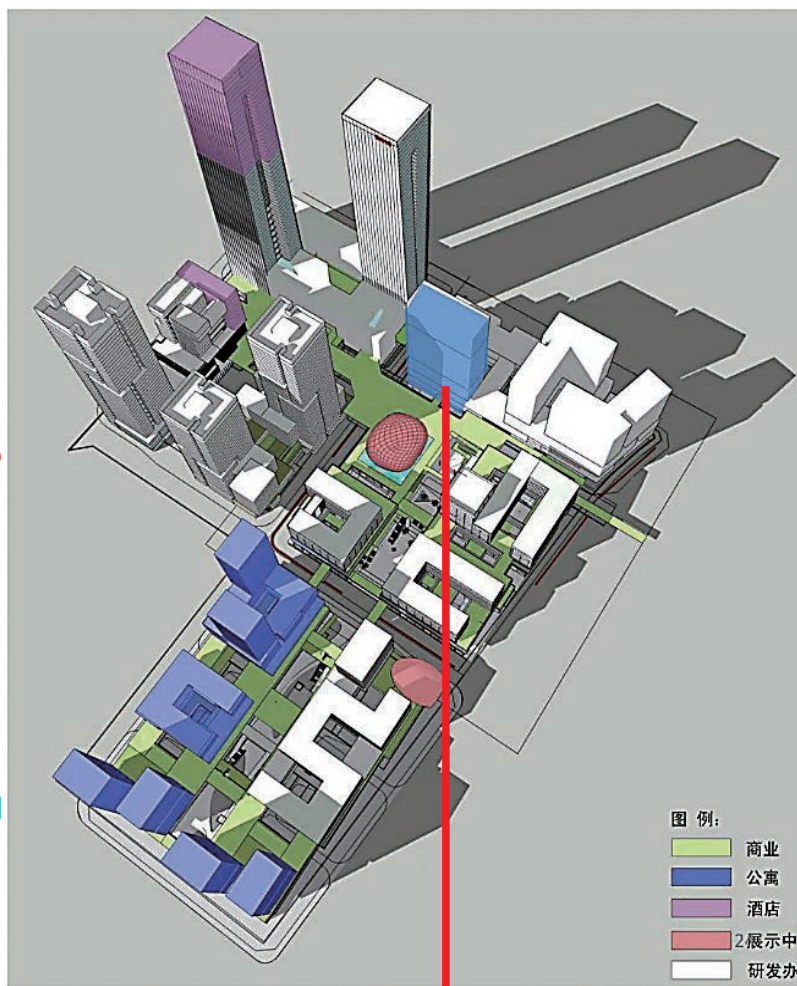
从西丽大学城到蛇口经济转型示范区，形成了包括留仙洞总部基地、科技园、后海总部的创新廊道，是深圳创新产业的集中片区。





交通优势

交通优势项目位于南山科技园南区，由白石路、学府路、科技南路与沙河西路围合区域，距离地铁二号线科苑站650米，属于正在建设的地铁9号线二期的科技城站的地铁上盖。



产学研sp@ce

产学研sp@ce位于 9栋A座19-24层(共6层)

产学研sp@ce以为推进国家技术创新体系建设服务、为加快区域经济创新发展服务、为提升企业自主创新能力服务为宗旨，充分发挥产学研三方与政府之间的桥梁和纽带作用，搭建政产学研金协同创新共享服务平台。

园区优势

科技园南区标杆
高科技上市公司的总部和研发基地
科技园最大规模的园区式办公
南区最大的商业服务设施配套

本期专题

产学研sp@ce—打造中国最好的

新产业

- 产学研sp@ce的企业转型升级服务平台空间
- 产学研项目展示

资金

- 国家中小企业基金
- 资金对接服务
 - 协助入驻企业对接资本机构

活动

- 交流 院士/教授的交流讲座
- 其他路演活动

产学研sp@ce大餐



政产学研金用协同创新平台



特色服务

- 政策补贴咨询
- 办公室解决方案
(设计装修、办公设备租赁与采购)

技术对接

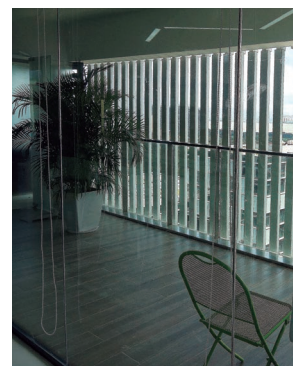
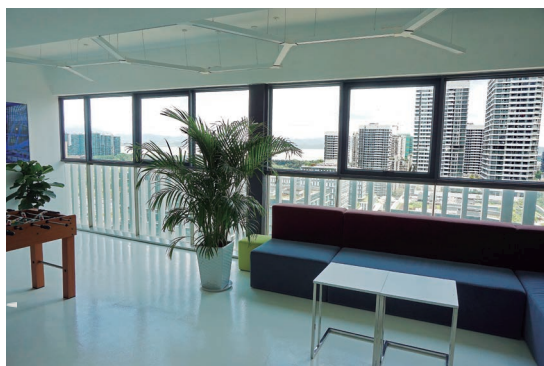
- ITTN华南分中心
- 海峡两岸暨港澳精准医疗协同创新研究院

联盟

- 深圳产学研合作促进会
(成为深圳产学研合作促进会会员, 享受产学研会员权利)

本期专题

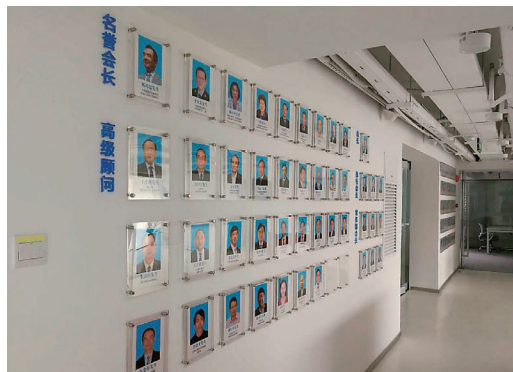
产学研sp@ce空间



休闲区

会议区





展示区



本期专题



在sp@ce空间,深圳产学研合作促进会廖军文会长与深圳市科技金融服务中心朱志伟主任交谈。

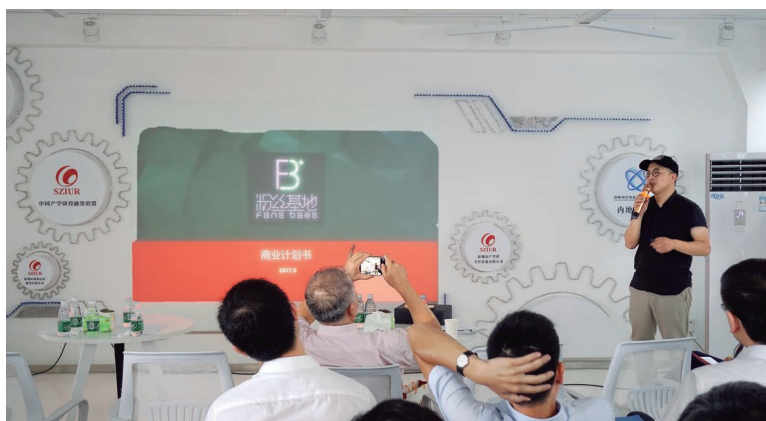




“好酒也怕巷子深”，现今市场众多知名的品牌仍坚持对自身产品的宣传。这用在我们的路演活动上是同理的，科技成果也需要推广。好的东西只有通过推广从而广为人知，并借助资本的力量实现项目的落地。



要实现“创新链、产业链、资金链和服务链”四链合一，特别要高度重视服务链。



本期专题



“研投汇”产学研科技创投项目路演及产品展示是由中国产学研投融资联盟、深圳产学研合作促进会发起的系列投融资对接暨交流活动，旨在搭建科技创新项目与投融资机构对接合作的平台。“研投汇”系列活动包括每月一期小型路演活动（40-50人），每年一次的研投项目评选活动（200-300人）。活动汇聚创业者、企业家、政府、企业、投融资机构等各方资源，在活动中进行投融资领域的智慧分享、信息交流和合作对接。

展项目魅力，搭资本桥梁，“研投汇”首亮相



为积极抢占科技创新和产业变革的制高点，充分发挥产学研平台的综合优势，持续引领构建深圳自主创新先锋城市的作用，2017年7月5日下午，“研投汇”产学研科技创投首期项目路演在科技生态园产学研sp@ce空间成功举办，共有5家机构进行项目路演。此活动由我会主办，深圳市研投信息服务有限公司承办，深圳产学研合作发展有限公司、深圳市产学研促进创新管理有限公司、中城产学研创新科技（深圳）有限公司和深圳市弘盛财富投资管理有限公司协办，针对国内前沿项目，聚焦于高新技术的前沿企业，开启科技创投路演之路。

活动伊始，中国产学研投融资联盟、深圳产学研合作促进会廖军文会长致辞。廖会长首先对到场的投资方、项目方的到来表示衷心的感谢。他指出一个值得我们深思的问题：深圳作为科技创新的前沿城市，但实际落地的项目有多少却不得而知。

此外，廖会长指出，“好酒也怕巷子深”，现今市场众多知名的品牌仍坚持对自身产品的宣传。这用在我们的路演活动上是同理的，科技成果也需要推广。好的东西只有通过推广从而广为人知，并借助资本的力量实现项目的落地。

深圳市科技金融服务中心朱志伟主任首先肯定了我会对深圳科技的推动作用，认为此次路演活动是拉开“研投汇”品牌的第一棒，并对廖会长谈到的“要实现项目的落地、转化、市场化需要金融资本的推动”表示赞同。此外，朱主任表示，要实现“创新链、产业链、资金链和服务链”四链合一，特别是服务要高度重视。当前深圳在资本上有所欠缺，但这也预示着它广阔的发展空间，今天的活动在这个层面上意义非凡。

深圳市乾商院投资管理顾问有限公司首席专家金鹏科就《如何通过商业模式创新提升企业估值》进行了主题演讲。金教授从企业的视角，和大家分享了三个观点：1、好产品≠好商业；2、资本市场逻辑≠客户市场逻辑；3、定价即经营，要融钱，先值钱。



产学研sp@ce内正在进行项目路演。

本期专题

齐聚产学研sp@ce 共话智能制造趋势与“钱”景

2017年6月14日下午两点，我会携手深圳中城产学研创新有限公司在深圳湾产学研sp@ce成功举办了第一期主题沙龙：“智能制造趋势与‘钱’景”。产学研会员产业链代表、传统制造业、先进制造、工业4.0行业、地产、创投服务机构代表等近50余人参加了此次沙龙活动，大家反响热烈，为产学研sp@ce公共服务平台的首次“亮相”划上完美的一笔。

沙龙活动伊始，我会秘书长白雪致欢迎辞。她对从北京远道而来的孙富春教授、刘葆春董事长的到来表示衷心的感谢，以及参与产学研sp@ce首次对外开放活动的各行业代表表示热烈的欢迎。白秘书长向大家一一介绍了我会及各公共服务平台。她特别指出，产学研sp@ce是首亮相得到大家的支持十分感恩，深促会希望与大家建立起互帮互助的共赢关系，这个新平台将会是一个合作、发展、健康之家，与大家保持互动，为产学研合作事业共同努力。

沙龙活动 干货十足

清华大学教授/博士生导师、智能技术与系统国家重点实验室常务副主任--孙富春教授带来《认知时代的人工智能与机器人》主题分享。孙教授提到，人工智能（AI）过去主要研究的是机器认知，AI的现实目标之一，就是用计算机实现人类的智能所能完成的任务。在研究认知现象的过程

中，计算机作为一种工具也被广泛使用。计算机模拟使用模仿的手段，来研究人类的智能是如何形成的。

认知时代的人工智能与机器人依赖于脑科学、生命科学和心理学等学科的发展。不同于人工智能发展的前两个阶段，主要借鉴其他科学的基础，基于认知科学的人工智能，是基于认知科学的发现独自建立的，这为人工智能作为一个独立学科奠定了基础。

深圳市卫邦科技有限公司---刘葆春董事长带来《创新与有效的产品研发》主题分享，从专业技术角度介绍了如何真正实现产品研发的创新与有效。刘董指出，对于新生企业而言，创新是他们能够脱颖而出的基本条件。创新产品不是模仿，没有巨人的肩膀给你站上去，我们希望打造自己的品牌，做出高附加值的产品。

“钱”景无限 互动交流

产学研sp@ce首亮相，我会副秘书长郑显堂向大家详细地介绍了这个公共平台。他指出，产学研sp@ce希望能够成为与大家互动交流的平台，主动推动各方面创新要素以满足各领域、各层次人群的需求，成为大家的得力“助手”。

现场气氛轻松、融洽，大家与分享嘉宾进行了热烈的交流与讨论，并对产学研sp@ce进行了参观。

第一期主题沙龙，错过了？没关系！

为进一步集聚高新技术资源，搭建产学研合作创新平台，产学研sp@ce将定期举行系列沙龙活动，包括：

生物医药、机器人、VR、新材料、新能源等主题分享将陆续来袭！



产学研sp@ce沙龙亮相。



我会副秘书长郑显堂给大家介绍产学研sp@ce。



座无虚席。

院士交流

廖会长赴长沙看望金展鹏院士

来源/胡少虬



签约现场。

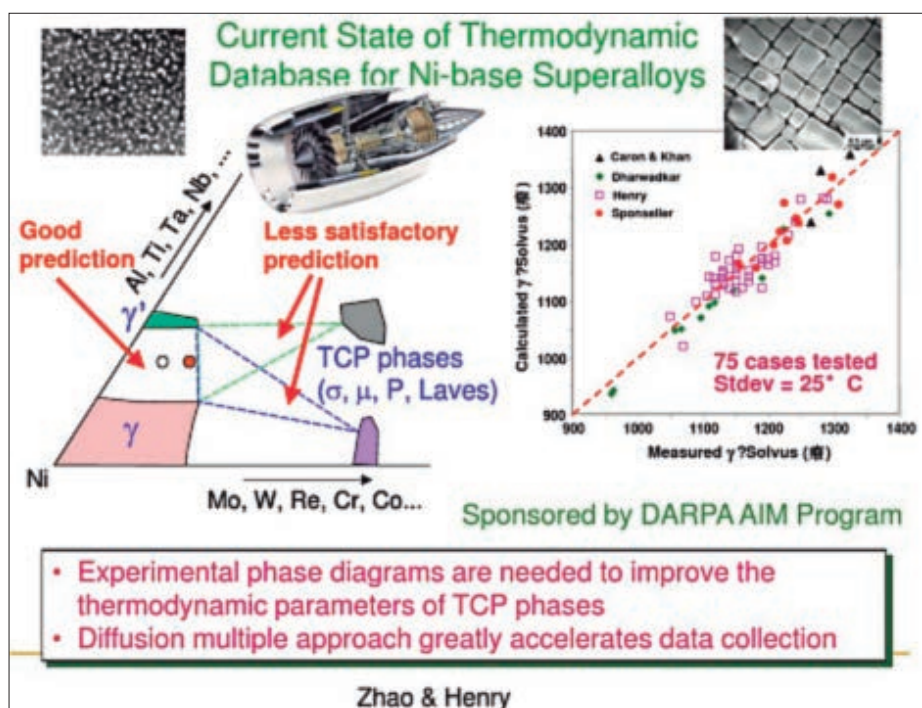
2017年6月15日，深圳产学研合作促进会廖军文会长、姚永宁副会长、白雪秘书长、项目部董青部长和开元控股公司代表安志轩等一行5人，专程赴长沙看望金展鹏院士，并签署《战略合作备忘录》。

金展鹏院士简介：金院士被国际上称为“中国的霍金”，是金氏相图之父、世界著名相图专家。现代航空航天军用新材料设计技术越来越重视材料微观组织与产品服役性能之间的内在规律研究，相图技术是欧美各国新材料微观组织设计领域的核心技术。金展鹏1979年在瑞典皇家工学院首创了用三元扩散偶+电子探针的微区成分分析方法，在国际上被称为“金方法”，数量级的提高了研究相图的效率，成为全球通用的相图研究方法。金院士团队的相图数

据库、热力学模型、相图优化计算方法、热化学磁矩法、阶段性亚稳相转变理论、动力学通道研究等创新成果，是建立新理论、发展新方法、设计新材料、阐明新现象和制定新工艺的科学依据，被美国麻省理工学院、美国宇航局、美国国家标准技术研究所、美国GE公司等国际权威机构成功应用于尖端新材料设计。金院士培养了一批世界级的相图专家，美国国家相图学术委员会聚集了欧美日本等发达国家最顶尖的20余位世界级专家，其中4位为金院士的学生。美国国家材料基因工程领军专家、美国俄亥俄州立大学赵继成教授是金院士的学生，在美国GE公司工作13年，采用金氏相图理论，开发出美国F22战斗机发动机使用的镍基高温合金。



签约现场。



赵继成在美国GE公司针对F22战斗机发动机开发出镍基高温合金所采用的相图。

新会员名录

副会长

1. 深圳市银行业协会

协会成立于1998年5月26日,是由深圳市银行业金融机构自愿组成的专业性、非营利性、行业自律性社会团体法人。协会现有会员单位58家,其中包括商业银行36家、政策性银行3家、非银行金融机构18家和团体会员1家,协会下辖22个专业协调委员会。

协会充分发挥行业平台作用,切实履行自律、维权、协调和服务四大职能,卓有成效地推进各项工作,已经成为促进深圳银行业稳健发展的重要力量和引领者。协会所做的工作,特别是在银警合作、银法合作、信息宣传、小微企业金融服务和银团贷款业务系统建设等方面所做的创新探索。

地址: 深圳市罗湖区金塘街55号金融中心大厦东座12层

电话: 0755-82355856

网址: www.asdb.org.cn

2、深圳市资本在线金融信息服务有限公司

由前海小企贷全资控股和精心打造,且系统百分百自主研发的创新供应链直融交易平台——资本在线,由深圳市资本在线金融信息服务有限公司运营管理。资本在线成立于2013年5月,2013年9月正式上线运营,实缴注册资本5000万元,围绕供应链核心企业为其上下游中小企业提供快速、便捷、低成本、无还款压力的融资服务。

作为“互联网+金融服务”的创新供应链直融平台,资本在线坚守中介本分,不放贷、不赚取息差,通过模式创新、交易结构设计和风险分解,提供安全、透明、高效、灵活的投融资服务,在投资者获得安全保障的前提下帮助中小微企业融资,最终实现“让资金成为资本,让资本不成问题”的伟大愿景。

地址: 深圳市罗湖区深南东路5016号京基100大厦4502-03室

电话: 0755-82391353

网址: www.zbzx.com

3、中城新产业控股(深圳)有限公司

公司是聚焦城市更新、践行产业升级,服务中国制造业企业转型的产业地产创新者。秉承先产业、后地产的发展理念,打造企业转型升级平台,构建产业生态圈,经营新型产业园区,强持有、弱销售,重仓深京沪。主要股东包括深圳品颂、万科、中城投资、世联行等。

中城的产业生态圈,包含了6大板块,其中,旗下全资子公司中城comp@ss是为中国制造业企业转型服务的创新平台,链接了丰富国际技术资源及国内顶尖技术资源。其次,还建立了国际技术转移中心、国内技术转移中心、资金平台、企业服务联盟、市场平台。

地址: 深圳市华侨城创意文化园E6栋401A

电话: 0755-23006888

网址: www.unspace.cn

4、新时代证券股份有限公司深圳分公司

公司是一家专业化、全国性的综合类证券公司。公司由资产质量优良、资金实力雄厚的股东出资而成。注册地为北京市,注册资本为人民币291000万元。公司下属5家分公司,60多家证券营业部,遍及北京、上海、天津、重庆、广东等全国17个省、自治区和直辖市,形成辐射全国、布局合理的客户服务和经营网络。

地址: 深圳市福田区福华一路88号中心商务大厦1501

电话: 0755-82291898

网址: www.xsdzq.cn

常务理事

1、深圳市晶宫设计装饰工程有限公司

公司成立于1985年3月，是一家以室内装饰设计和施工为主体，融建筑幕墙、机电设备安装、金属门窗、建筑智能化、消防设施、钢结构工程、安防等为一体的专业化建筑装饰企业。晶宫装饰作为业内领先企业，2010年荣膺中国最具影响力的十大设计机构。连续六年进入中国建筑装饰行业百强十甲。晶宫装饰设计力量雄厚，设计院主要从事室内外建筑装饰设计、幕墙设计、规划设计、园林景观设计等各项专业工程设计。以“原创、专业、自然”为宗旨，倾力打造独具特色的原创性设计作品。在设计作品中，倡导“绿色、环保”的主导思想。

地址：深圳市福田区市花路盈福大厦六楼

电话：0755-2561366

网址：www.jinggongzs.com

2、深圳市鹰硕技术有限公司

公司成立于2014年4月，总部位于深圳，累计注资超过1亿元，是国内知名教育信息化服务商、华为智慧教育项目重要战略合作伙伴。针对性解决各省市地区学校教育信息化低水平重复性建设、粗放型管理，校内校外数字鸿沟，“建的起，用不起”、“建的好，用不好”等问题。

核心产品鹰硕100智慧教学系统契合课堂真实需求，推动教学模式变革，创新人才培养方式，真实有效解决教与学的难题。辅以智慧管理系统、教育云平台的研发，为广大教育相关者构建一个开放、共享、交流、协作的信息化生态教育环境。

地址：深圳市宝安区新安三路建达工业区一栋2楼

电话：0755-88820238

网址：www.ys100.com

3、深圳市亚创投资发展集团有限公司

深圳市亚创集团主营业务为产业园区的建设开发运营、房地产开发、三旧项目改造、城市更新、科技公司及新三板公司股权投资等。目前，集团在东莞市南城区投资运营的亚创产业新城项目占地约20万平方米，建筑面积预计约80万平方米，将建成一个集研发、智慧生产、展示展览、配套生活服务为一体的产城融合、产业聚集的现代新兴产业新城。

地址：深圳市南山区深南大道9680号大冲商务中心A座10楼

电话：0755-26401478

网址：www.yachuang666888.com

4、深圳前海超远供应链管理有限公司

超远集团成立于2008年，专业致力于整体供应链管理，内贸运输（内贸航运/内贸陆运/转关运输），仓储配送（保税仓和普通仓），进出口贸易以及关务代理咨询。经过5年以来的发展，超远集团形成了以渤海湾为基础的北方港口物流中心，以华东沿海上海港、宁波北仑港为基础的华东沿海港口物流中心，以深圳蛇口、盐田为基础的单港物流中心，以苏州、无锡、南京为基础的长三角区域物流以及以广东深圳、广州、东莞为基础的华南区域物流。并在西南（重庆、西安）开设办事处，大力发展西北物流中心。以上网点均形成了产品共同开发，资源共享，区域联动以及高度的网络化信息共享，为集团客户在提升和优化物流供应链的整体或单个环节创造了坚实的后盾。

地址：深圳市南山区蛇口临海大道招商海运中心口岸楼612室

电话：0755-21609368

网址：www.unifoco.com.cn

新会员名录

5、深圳比科斯电子股份有限公司

公司是一家成立于2010年,以设计、研发为导向,专注于智能移动生活的科技创新型企业。公司注册资本8900万,国家高新技术企业。集团下设子公司纳利光学,秀美时尚,创意族网络平台三个核心子公司。与国内外大批优质客户如华为、小米,中兴;日本的宜丽客(Elecom),软银(Softbank),美国的百思买(BestBuy),欧迪(Oldemark),激纷(Griffin)、贝尔金(Belkin),PCH,沃尔玛,德国的麦德龙,Hama,英国的DSG,法国的Ascendeo,香港利丰,意大利的Cellulareline等建立互利合作关系!2015年10月,公司在新三板成功挂牌上市,证券简称:比科斯,证券代码:833908。

地址:深圳市南山区科苑路北京理工大学楼14楼
电话:0755-26606309
网址:www.pcase.com.cn

6、深圳云麓模具新材料有限公司

公司是一家专门研究、生产、销售模具新材料以及提供相关技术服务的高科技企业。公司与中国模具工业协会、湖南省模具协会、湖南省晓光模具、广东东江模具达成战略合作,与河源市模具龙头企业龙记模具达成合作意

向,共同开发高强度铝合金模具新材料。技术团队主要是由中南大学金展鹏院士团队和西南铝曾苏民院士团队组成;世界顶级的材料设计技术和新材料全套工业生产工艺技术结合。

地址:深圳市南山区留仙大道2002号鼎新大厦西座3楼
电话:0755-26606309
网址:www.pcase.com.cn

7、深圳市华付信息技术有限公司

公司成立于2015年6月,由华为公司前资深高管和金融界资深人士合伙成立,注册资本为5000万元。公司主要从事大数据实名认证及金融反欺诈解决方案风控产品等服务,通过国家级机构的权威数据源为金融机构和行业客户提供实名认证服务,并通过超强的数据处理和建模能力,给银行、第三方支付、消费信贷、信用贷款、理财等金融类企业提供针对性的反欺诈风控解决方案产品及服务。

地址:深圳市南山区高新南七道深圳软件园T2-B 510-511
电话:0755-66658003
网址:www.hfepay.com

理事

1、深圳市投壶网络科技资产管理有限公司

投壶网是由国内知名投资公司及精英投资人联合发起,为提升医健产业格局而设立的互联网非公开股权融资平台,平台连接各方资源,旨在为医健创业人群匹配资本和资源,为财务、产业、机构投资者提供海内外优质股权项目,共同打造医疗健康产业投融资生态圈。

目前投壶网已经帮助涵盖器械、制药等领域的项目公司成功完成超过2.3亿元的融资,融资总额在行业名列前茅,

其中“独角兽”项目是迄今为止国内互联网非公开股权融资平台中单笔最大融资额度项目,融资总额为1.15亿。投壶网还致力于寻找优质的海外医健项目,2016年6月8日,海外“智多星”小分子药物项目正式上线预热标志着投壶网成功完成海外项目板块布局。

地址:深圳市福田区深南大道8000号建安山海中心10A
电话:0755-23765675

网址: www.touwho.com

2、深圳市熙源红木家具装饰有限公司

公司成立于2015年12月9号,法人代表是袁立先生,主要从事红木原材料进口。熙源红木得益于此优势,我们自有一手红木原材料,精细挑选,自主设计开发,秉承开发厂家直销,质量保证。

熙源红木家具风格是在继承吸纳中国古典宫廷家具的简练,精巧,榫卯,等精粹的基础上,融入现代精湛的雕刻技巧,精雕细琢。每套红木家具都是经过几十道工序,从选材,取料。蒸煮烘干,处理画样,制作雕花,开榫,组装,打磨,刷漆,晾晒等等都做到一丝不苟,精细求精,潜心精致力求达到完美。

地址: 深圳市宝安区西乡街道明月花都F栋写字楼2010

电话: 0755-27803353

3、深圳市瑞立视多媒体科技有限公司

公司注册成立于2015年8月26日,在深圳瑞立视成立前,瑞立视现任CEO许秋子和CTO尾小山良哉(日本)带领日本技术团队于2013年进入VR研发并于2014年初就全球首拍VR恐怖电影《轮子1》。

公司自成立一直致力于虚拟现实相关领域软、硬件的核心技术研发,具有全面且过硬的软、硬件开发能力,从硬

件设备、后台系统到软件内容提供整套解决方案。硬件以研发光学捕捉设备、惯性动作捕捉设备(RTS)为核心产品;软件以虚拟现实游戏和影视产品开发为应用。融合数字娱乐内容与光学动态捕捉产品技术。完成了虚拟现实的大空间自由行走与实时多人互动的解决方案。

地址: 深圳市福田区福华一路1号大中华国际交易广场北区3304

电话: 0755-82547135

网址: www.realis-e.com

4、深圳前域动漫文化有限公司

公司在广州、汕头、宁波和泉州分别设有子公司,经过十余年发展,旗下拥有:“深圳IP授权展”、“上海IP衍生品展”、“中国IP产业年会”、“玉猴奖”、“中国漫洽会”五大品牌,是中国首家专注于ACG品牌授权、推广、IP衍生品贸易营销服务的全案公司。公司旨在为影视、动漫、游戏品牌及玩具、文具、鞋服、箱包等衍生品制造商、渠道商、采购商搭建一个互联互通的商贸合作平台。

地址: 深圳市福田区福保街道福田保税区市花路8号T8旅游创意园418

电话: 0755-83350303

网址: www.0086L.com

会员

1、深圳星视创科技有限公司

公司是一间专注于变革性智能视频内容分析(VCA)的公司,通过实现学习型VCA为各种商业应用提供分析服务。公司荣获由媒体发展局提供的I.JAM投资基金,此项资助将用以开发运行于移动设备(例如Android)上的VCA系统。此外,公司也获得了一项由精神卫生研究所管理的

试验性项目,该项目将完成为期6个月的试运行,项目职责包括对于病人行为的监测和在意外发生时向护士提供报警服务。目前,XJERA正在与Nvidia和新加坡信息发展局进行合作,通过运用GPU部署深度学习技术来提高视频分析的精度和性能。XJERA也为客户提供个性化的视频分析服务,以满足客户的特定需求以及现有系统无法达到的高性

新会员名录

能需求。

地址: 深圳市南山区讯美科技广场3号楼1312室

电话: 0755-86962178

网址: www.star-vista.cn

2、深圳市嘉合劲威电子科技有限公司

公司成立于2012年, 是国内少数记忆体应用产品生产厂商; 逐步成为全球PC品牌厂商和信息通讯设备厂商的战略供应商。作为国家级高新技术企业, 嘉合劲威先后被评为深圳市双软企业和国家双软企业。公司拥有业界一流的研发团队和数条全自动化高速SMT生产线。提供全系列的内存模组、SSD固态硬盘、闪存卡等优质产品及解决方案; 同时, 产品广泛应用于移动终端、个人电脑、通信设备、工业控制计算机系统、企业级服务器、数据中心、云存储等等; 还提供客户特殊订制服务以满足市场差异化及创新型的需求。公司在深圳、台湾两地设立工厂及研发中心, 设立料件检测、兼容性测试、可靠性测试、芯片调试实验等多个实验室, 占地逾八千平方米。

地址: 深圳市龙华新区清祥路1号宝能科技园9栋C座18楼

电话: 400-044-2002

网址: www.powev.com.cn

3、深圳紫荆汇富投资管理有限公司

深圳紫荆天使创投基金由深圳清华大学研究院、清华大学经管学院、长江商学院、北京大学汇丰商学院、长江商学院部分校友共同发起创立。公司自2013年成立, 持有基金管理人牌照。目前旗下管理三只基金, 致力于科技类企业中早期的股权投资。

投资理念: 投资于有望成长为细分行业龙头的优势企业。主要考量目标企业是否具备广阔的市场空间、快速的成长能力、良好的商业模式和行业地位, 考量企业是否拥有

优秀的团队、良好的公司治理和基本规范的财务运营。

投资领域: 基金聚焦于新材料(石墨烯)、医疗大健康、智能制造、环保新能源及TMT等领域中早期项目的投资。

地址: 深圳市南山区科苑路8号讯美科技广场3号楼707室

电话: 0755-883167889

4、惠州市锦阳房地产开发有限公司

公司成立于2010年4月8日, 注册资金3000万人民币。公司是自主经营, 独立核算, 自负盈亏具有独立法人资格的经济实体, 主要从事房产开发及经营, 物业租赁服务; 销售: 建筑机械、金属材料、建筑材料、钻孔机械为一体的综合性房地产开发企业。目前公司共划分为: 办公室、财务部、房产部、工程部4个部门, 在册职工总数为 45人, 有职称的专业人员7 人, 其中中级以上3人, 初级4人。公司自2010年4 月开始正式运作, 于2012年5月通过竞拍获得位于大亚湾西区科技创新园旁30000平方米土地, 已实施开发建设工作, 共计建筑面积115000平方米, 占地面积30000平方米, 计划投资 3亿元人民币。

地址: 惠州市大亚湾石化大道中科技园旁凯悦春天

电话: 0752-5163838

网址: www.powev.com.cn

5、深圳孔雀科技开发有限公司

成立于2014年, 由海外归国学者创立, 是一家致力于绿色建筑核心技术与新材料开发的技术供应商。2015年核心团队入选深圳市“孔雀计划”, 成为深圳市自该计划成立以来最年轻的“孔雀团队”。目前, 公司联合香港理工大学、美国阿贡国家实验室、美国劳伦斯伯克利国家实验室等海内外顶尖机构, 在绿色建材、节能技术、智能优化这三大绿色建筑核心领域取得了一系列创新的成就。

目前, 公司已经开发出了第一代威可邻®产品。威可

邻®是孔雀科技推出的专注于室内空气治理领域的专业品牌。公司目前在室内污染治理产品、超清水涂层、高品质活性炭、石材防护剂、LOW-E真空玻璃等方面取得了显著的研究成果。

地址：深圳市龙华新区观澜街道清祥路1号宝能科技园7栋B座3楼

电话：0755-33285505

网址：www.pavoestech.com

6、深圳市天矢行动文化发展有限公司

公司全资收购港中城旅游国际有限公司、入股湘里小厨连锁店、会员软件开发。以慢生活、慢旅游为宗旨，借助国内现代直播媒体，以及自用传媒热潮推广品牌，借助国内微信朋友圈口碑相传推荐，借助前海股权金融中心，发现价值，共创财富。

地址：深圳市罗湖区宝安南路振业大厦A座15GH

电话：0755-22191601

网址：www.tsclub.com

7、东方天地财富管理有限公司

主要产品/服务：中小企业出口贸易境外咨询及融资服务；香港保诚、友邦、安盛等专业国际保险经纪及咨询服务；个人及家庭理财规划；企业财务顾问及税务规划服务。

地址：深圳市福田区富瑞斯商务中心2楼C230

电话：0755-33966283

8、广东奥博信息产业有限公司

公司成立于1999年，长期服务于政府信息产业发展，深耕于政府解决方案领域，产品及服务覆盖税务、气象、环保、水利等多个行业。中国地区内超过400多家政府单位借

助奥博信息的服务，实现了精细化管理和高效率运作。智慧城市浪潮席卷而来，公司作为信息行业的先驱者之一，也相继推出基于大数据、机器学习、互联网+的智慧政府的解决方案，包括智慧气象、智慧税务以及智慧环保等。

地址：佛山市禅城区江湾三路28号广东（佛山）软件产业园A区9号楼

电话：0757-83203391

网址：www.oking.com.cn

9、深圳市盈德尊贸易有限公司

公司成立于2016年1月1日，是以酒类为主的新兴企业。享有多家酒庄在中国区的独家代理权，精挑细选，致力于向广大消费者提供更多优质的产品。公司本着“我们给你最好的，你让自己变得更好”的经营理念，提倡自信、时尚、健康的生活方式。公司核心优势在于专注天然绿色产品，聚焦现代人的生活需求，因专注而产生价值。放眼于市场的长远发展，以追求合作共赢为目标。

地址：深圳市南山区蛇口网谷联合大厦608

电话：400-6163-771

10、深圳市大岭生态农林科技有限公司

公司是一家以油茶产业为核心的生物科技企业，集良种油茶的种植、深加工、销售、科研于一体的综合性企业。总部位于深圳市，基地位于享有“湖南林业生态县”、“湖南油茶之乡”等众多美誉的神奇宝地——湖南省永州市祁阳县。公司于2014年正式成立，为湖南南部地区大型油茶综合开发的投资项目，现已建成占地面积6752亩的大型油茶基地。

公司积极响应国家关于《在长江以南大力发展油茶产业》的方针号召，在省市相关单位的共同支持下，采用“公司+基地+农户”种植推广的战略模式，立足产业的源头，与

新会员名录

深圳大学生命科学院合作, 建立农业科技合作关系, 充分利用基地种植的资源优势, 努力打造成为具有国内一流水平的现代化油茶种植的示范基地。

地址: 深圳市福田区笋岗西路银华大厦1406室
电话: 0755-83792550
网址: www.szdaing.com

11、深圳市经泰隆实业有限公司

公司成立于1995年, 是一家跨行业的专业化集团公司, 业务涉及食品生产及营销、食品代理贸易、物业租赁与房地产开发。我们提供开放、多元、富有激情的工作环境; 我们渴望变革与创新, 成就每一分卓越; 我们提倡简单关系、适度压力、快乐工作。人才是经泰隆的成就之本, 更是彼此的事业合作伙伴。销售客户包括沃尔玛、华润万佳、香港华润、香港百佳、百佳、民润、人人乐、天虹、佳华、新一佳、东莞大新、嘉荣、章业等卖场, 共有客户600家以上。

地址: 深圳市南山区西丽镇新光路61号新源7栋5楼
电话: 0755-26620775

12、深圳市中策科技发展有限公司

公司成立于2003年, 公司骨干均为半导体研发和制造领域的专业人士, 来自于FSC/IR/O2等国际知名半导体企业, 拥有专业的IC设计、半导体封测、产品应用开发团队, 积累了大量的业界领先研发技术经验。公司研发的LED

照明混合电路IC、LED屏显示驱动IC、LDO线性降压IC、DC-DC升压IC、MOS管, 在工业控制、消费类数码、LED显示等诸多领域得到了良好的推广应用。

地址: 深圳市南山区科技园科技路1号桑达科技大厦2A12
电话: 0755-83905519
网址: www.zhongcekeji.com

13、深圳市群晖控股有限公司

公司成立于2002年, 主要从事CMOS摄像模组等光学产品的研发、生产和销售。2010年设立上海销售办事处, 同年5MP HD/FHD DV摄像模块量产, 新建手机摄像模块镜头生产线, 迈出关键原材料垂直整合第一步。2011年3MP FF~5MP AF产品进入量产, 并先后申请多项摄像模块封装专利; 2013年4.2mm高度小尺寸8MP AF模块开发成功, 并诚聘日本资深管理专家坂本启二先生作为公司总经理, 开始向“精密制造管理”迈进。2014年获得“国家高新技术企业”称号, 并获得“深圳市新一代信息技术产业专项资金”补助。2015年导入AA技术, filchip技术, 公司正式更名为深圳市群晖智能科技股份有限公司, 成功在新三板挂牌上市, 股票代码835060。

地址: 深圳市宝安区福永街道怀德南路兴围第二工业区第一栋二楼
电话: 0755-88852828
网址: www.jsicn.net

(截止到2017年6月1日)

欢迎加入产学研大家庭

联系方式

地址: 深圳市南山区高新南十道
深圳湾科技生态园9栋A2座23楼
电话: 0755-23605770



本公司所有葡萄酒由专业品酒师亲临酒庄挑选。

法国，意大利，澳洲，智利各款名庄酒，是名贵的时尚礼品。

法国，意大利，澳洲，智利各款特级酒，餐酒，适合公司大型宴会，个人婚宴，酒店，酒吧，饭店使用。

一旦成为波多美的客户，你便可拥有品酒师一样的专业品味。

**深圳市进出口商会副会长，深圳市食品进出口商会副会长单位
100%国外原酒庄入瓶真货保证，假一赔十。**



香港阳华集团旗下 子公司
--深圳波多美酒业有限公司



南山店：深圳市南山区南海大道新街口大厦113C（波多美酒窖）0755-26965196

福田店：深圳市福田区福华一路购物公园北园A区109-110号 0755-83278384

网址：www.bdmsz.com

产业交流

刘辉阳——红酒传教士

一个年产值过亿的数码产品公司，需要口碑的支撑；一个龙蛇混杂的红酒市场，需要诚信的洗礼。前者需要认真和严谨，后者需要虔诚和热爱。一个人如何玩赚这两个市场，取决于对生活的态度。且不说刘辉阳本人在传播红酒文化这条路上走得有多艰苦，至少在今后的红酒市场，有了新的“传教人”。

来源/本刊编辑部

波多美是发掘者，也是搬运工

阳华集团董事长刘辉阳从2005年开始二次创业已有12年，2008年接触红酒，此后在英国学习了三个月红酒专业知识，取得了west认证，达到盲品水准，2009年波多美酒业成立。

“做红酒一定要是爱酒的人，如果不是爱酒，一定做不好。”刘辉阳说。

其实，从2008年开始对红酒的似懂非懂到后来向威士忌大师李斯伟和WSET高级品酒师刘慧学习，这期间如果对红酒不是真爱，很难解释他这份执着。对红酒越是热爱，对生活的品质就会越挑剔。

“我研究红酒，会从葡萄所处的地形、土质、气候到品尝、感受，每品到一款好酒，便会与朋友分享，共同探讨。”

不得不说，他在电子行业奋斗了几十年，学会品酒后，生活显得更激情了，比如：

“我会参加2017年巴黎波尔多最大规模的世界级酒展，那里会聚集全世界著名的酒庄，而我会品尝2000多种酒，每品到一款好酒就会把它记录在酒评簿里，这个酒评簿会对某一种酒的颜色、香气、酸度、甜度、气味等主要指标进行分类标注。最后我会选择几款最适合中国人喝的好酒进口”，“所以做红酒一定要懂酒，因为一个不懂酒的人，不会得到客户信任的。”

实际上，这是一个态度的表现，也是这个行业最需要的初衷。

“苏格兰的Islay（艾雷岛）知道吗？那里的威士忌很特别，它有一种泥煤的味道。全世界只有这里有，因为发酵前的麦子要烤干，而用这里的泥煤烤干，就别具风味，这种泥煤一烧起来浓香扑鼻。”

“有世界就有中国的，波多美马上就要进口这种泥煤味的威士忌。刘辉阳说。”



从“为有源头活水来”到“遥瞻前方万里路”，既然有了优良的红酒当然要有广阔的销售渠道。

所以，他每年都会参加成都举行的“糖酒会”用来发展波多美在全国的代理商和客户。深圳主要以零售和团购为主，南山、福田均有实体，团购客户则集中在大酒楼、酒吧、公司等。6年下来，累积了不少“铁粉”，如平安保险、建设银行、Q房网等。

刘辉阳相信，比起口碑，价格并不是竞争的关键。

波多美进口红酒的方式简单粗暴，先把几十家名酒庄集中起来，直接用货柜车运送到机场，做到自己进口，自己报关，自己卖给消费者。

刘辉阳说“中国红酒贵的原因之一是因为中间环节多。”

没有中间商赚差价，波多美只是酒庄酒的搬运工。

用品质打动客户，用走“私”服务客户

采访过程中，刘辉阳多次提到品质、健康、诚信。

他认为中国红酒品质不好的两个原因是：1、葡萄品种差；2、水土问题。而我们目前最接近波尔多二级酒的也就是山西的怡院。

“中国的葡萄和水土导致红酒品质较差，而中国的红酒市场发展也很畸形”

“品质与真假不是一个概念”人们常说，一个实物最难的不是改变它，而是“无中生有”创造它，但现在“无中生有”却成了最简单的事。比如说桶装酒，如果是单纯的国外



产业交流

进口散装酒在中国贴标也就罢了。抛开品质也算是真酒，但最恶劣的是直接用工业酒精添加色素，再贴标，这样是有损身体健康的。”

刘辉阳说，时间会去审判，只要你卖一瓶假酒，就很难再做下去了。

事实如此，这个行业的黄金时间说长很长，说短也短，很多做红酒的都被淘汰了，因为他们一直在黑暗中摸索，没有头绪。

“做生意是有规矩的，不能乱开价，虽然做红酒成本不高，但却需要强力的后劲，你如果不专业，客户来了不知道怎么推，再加上货源不稳定。就当然没有头绪了。做红酒是需要综合能力的。”

不难看出，刘辉阳所说的是：用诚信为客户创造价值，为客户服务。

混乱的市场不失为一个商机，在争议中坚守诚信，在愉快中发展双赢。上百个波多美的客户证实了这点。

“我们有两种服务客户的方法，对于大型的终端客户，他们有固定的酒种需求，如某企业一年要举办数场活动，需要上万瓶酒，我们会根据企业实际情况帮客户选2-3个品种的酒进口，从下单开始只需一个月时间便可送达。还有一种就是帮客户挑选名庄酒，利用广阔的酒庄资源，做私人订制服务，这种一般空运5天即可到达香港。”

进口和出口，都要有好的“胃口”

因为沉迷，孜孜不倦地在世界寻找好酒，研究当地土质、土砂比，以及包含的矿物质等，每支红酒都亲自尝试，最后推荐给市场。

他把自己比作宗教里的传教人，在学习红酒知识的同时引入各地好酒，同时传播着红酒文化。

刘辉阳包装的波多美红酒文化，就是以信誉为本，口碑为主。“红酒都是原装进口、不拆瓶、这是为了不让客户吃亏，这也是长线销售的做法。”

“我就是要把波多美打造成深圳红酒业的老字号。”

“波多美下一步打算全线进入电商，形成可靠的电商

品牌后会和深圳市进出口食品商会会长李钢先生共同打造深圳市的进出口食品产业。”

他认为深圳的进出口食品行业目前处于发展中阶段，所以深圳人的口福不足，而香港在这方面就非常完善，很多进口食品在深圳没有，却能在香港找到。

“拿Olay商场和在香港的City'Super比就能看出区别。拿酸奶举例，City'Super有比列时、法国、日本、美国等，而Olay只有简单几种。所以我打算在阳华数码上市后全身心投入进出口食品行业。今后也会在深圳开一间最专业、最高端的西餐厅，作为深圳在高端西餐上的标杆。我在东莞凤岗的红酒牛扒餐厅就是这种规格。”

他的“胃口”很好，从中医的角度说“胃气”很足，“胃气”足，人就有底气，在传播红酒文化这条路上当然也会越走越顺。而倾尽其所有去追寻的梦想，相信一定会是红酒文化的传教士。



刘辉阳参加2017年巴黎波尔多酒展。

创新·创业

本期企业：

1、“喔巴”

2、考拉妈妈



并不是说只要是创业项目就要无条件去支持；投不投一个项目，评判的标准也不能只看它赚不赚钱。要看这个项目的价值所在，能不能给这个世界带来好的改变，未来能不能发展成为一个有意义的事业。现在很多的创业者都以能不能拿到投资作为创业是否成功的标准，而并没有把心思全用在如何把项目真正做出价值上。好的项目永远不会遭遇资本寒冬，而差的项目永远都会被资本冰冻。

对于创业者，一定记住不能只想着赚钱，而是首先要想着如何把事做好；另外切忌急于求成，因为创业是一场马拉松，要循序渐进，要一点一滴把事情做起来，要有一辈子只为一件大事而来的打算。

俞敏洪（新东方教育科技（集团）有限公司创始人）

双创笔记

●基本资料

深圳市百朝汇科技有限公司成立于2016年，总部设在深圳市南山区蛇口网谷。是一家专注手机App开发及资源配置服务的创新科技企业。独有“喔巴”平台，采用线上商城、公众号和线下活动策划、产品体验推广相结合的方式，是一种新兴的品牌推广渠道。

“喔巴”平台主要为企业提供产品及品牌推广服务，是行业首家线上与线下结合的新媒体公司。



●人物介绍

李特

深圳市百朝汇科技有限公司创始人，于2005年就读于加拿大温莎大学商学院市场营销专业，毕业后转读美国林肯大学经济学专业，回国后，在多家投资机构任职。



流水的喔巴 铁打的诚信

来源/本刊编辑部

目前传统电商平台销售产品时，主要痛点是：消费者在购买商品前缺少体验快感。

喔巴创始人李特先生近日在接受深促会记者采访时首先指出了目前的产品，尤其是电子产品在电商平台上销售的症结。而以诚信的态度让消费者体验可靠的产品，用真实的数据回馈企业是李特正在做的事情。

喔巴是什么？就是互动体验流动巴士（Wow-bus），在喔巴车上植入合作品牌商的产品及广告，线上配备专业写手利用微信公众号、今日头条等媒体平台进行传播，线下利用不同的主题Bus 为客户提供产品体验，促成最终消费。

体验——是消费购买前不可或缺的一部分。



“精准”地治疗“痛点”

李特说：喔巴是首家线上与线下结合的新媒体公司。之所以定义为首家，是因为现在的新媒体公司未必都会涉及到产品体验。而喔巴的优点就是可以通过特定的时间、地点、路线和特定的人群，针对某一消费层用户做到流动性的宣传及体验。有效地解决了企业的推广问题和数据调研问题。

比如说，传统的零售医药产品或保健品的营销渠道比较固定，都是厂家直接进入药店，消费者购买使用后才能对产品作出评价。这种营销模式存在两方面的问题，对药店来说消费者不熟悉产品导致了购买障碍，对消费者来说药店没有开展前期体验活动而对商品效果产生怀疑。

怎么解决？

李特拿益生菌举例：用一辆以智能婴幼儿产品体验为主题的喔巴，采用区域流动的方式在中小学、少年宫、儿童医院等地为有需求的企业和家长体验产品，为他们讲解益生菌，让大家在购买前能知道产品的优点。

这样为品牌商做宣传，增加了产品展示的灵活性和高效性，同时也增强了产品在人群中的曝光率，直接扩大了企业品牌的推广深度，“喔巴”同时还会对体验过产品的用户进行数据收集，形成一份客户体验报告。这份报告可以把精准的消费数据反馈给企业，实际上就是为企业量身订做的产品体验报告，它有助于产品的更新和升级，产品用户化会更清晰。面向的市场会更准确。

主题多变，合作全面

李特说他最早的想法是做体验型的电商消费平台，然而并不现实。如马云所说，传统电商是不可能继续往下走的。再者，想要和京东、淘宝、唯品会等电商pk，更是难上加难。因此，利用传统媒体与时下的互联网结合起来打造线下体验型新媒体。就是李特后来的“创新新媒体推广平台”。

李特强调喔巴是品牌推广商，并不是ODM，喔巴立足企业，对消费者传播。这对企业有3个好处，1、拓宽品牌推

双创笔记

广渠道；2、更好地展示产品的直观性；3、帮企业做精准的数据调研。

当问及合作模式时，李特非常有信心地说：喔巴针对品牌推广，形成了诸多主题，如数码影音类、生活应用类，智能婴幼儿产品类等。目前与长虹、大疆等企业合作，接下来还会与游戏厂商进行深度合作。

当然，还会与天虹、君尚、茂业、cocopark等形成“闪店”（闪店：商场划分区域，进行大规模、长时间的产品展示，增加宣传力度，不但解决了企业展示产品体积过大等问题，还能提升商场活动策划的影响力，展示时间一般持续1月左右。完成后即可流动到其它展示区域）合作机制。各大综合体和商场通过喔巴驻场，进行“闪店”推广。

文化差异与企业诚信

“国外的新媒体比我们发达，但主要的就区别就是文化差异性和诚信度的问题。”谈及中国的新媒体与国外的新媒体有什么区别时，李特发出这样的感慨。

“目前中国的互联网人数约6亿，美国3亿，但中国的普及率却不及美国。另一方面，文化的异同导致了人们知识深度的差异。就拿推特与微博来说：国外关注度比较高的是体育，其次是政治，而中国主要是影视其次是娱乐，从这点来看，我国的知识性偏弱。”

“其实中国人很喜欢看书”，据李特透露，他大学专业是市场营销，毕业论文是“电子书是否可以替代传统教科书？”最后得出了肯定的结论。他说：“但这主要是针对教科书，并非传统阅读类的书。可以从消费者未来的阅读形式、阅读工具、阅读内容，这些方面去推测和判断将来阅读市场的趋势和可能，另外，我们往往也很容易忽略消费者的自身感受，这一点对于读者其实是非常重要的。纸质图书具有质感，对于经常读书的人来说，一页一页地阅读下去，更能享受书香气息，这种良好的阅读体验是很难让他们把手上的图书放下的。同时，其天然具有的文化重量也使读者更能体会到阅读的氛围和趣味。从舒适程度来说，纸质材料在灯光漫反射作用下更有利于缓解视觉疲劳。多数经典作品

或最新作品均为纸质出版。而阅读那些内容深刻的书籍，读者依旧首选纸质书。从购买者角度来说，要买到一本符合心中预期的书籍，购买前去书店“翻一翻书”的切身体验是必须且重要的。喔巴会整合图书资源，对书籍进行质量筛选并摆进喔巴流动书店”。供广大阅读爱好者实时体验。为了帮企业把产品尽快投放到市场，李特团队对产品进行了测试、筛选，“因为有的品牌商不会对自己的产品进行过多的试验，他们只是想迅速卖掉，增加订单量而已，而喔巴则要帮助企业测试产品，增加消费体验，反馈数据，比如一款智能家居机器人，虽然功能全面，但经过测评后发现重量超标，严重影响幼儿的安全，我们就会对品牌商提出整改意见”

“这是基本的责任与诚信问题。”李特在这点上毫不含糊。

用诚信打开希望

“喔巴目前有五辆体验车，配备15名专业人员，。现在市场的反应非常好，尤其在生活类产品体验区，每天都有大量的体验数据，其中消费者主要的疑虑是购买的产品售后问题，后续问题怎么处理？”针对这点，李特表示会积极联系厂家，完善售后服务，并且会增加车辆，提升喔巴主题。

“我们现在正引入战略投资者，不只是深圳，还会继续加大向东莞和惠州发展的力度，利用喔巴把“创新新媒体推广平台”推向珠三角，目前已获得天使基金投资。我更希望战略投资者对喔巴的关注点是前景与兴趣，并非产品收益。”李特说。

对于李特来说目标一旦确定，便付诸于加倍的努力。剩下的便是与日俱增的收获。

喔巴的车是流动的，喔巴的主题是变化的，然而不变的是对企业负责的态度和对消费者的诚信。

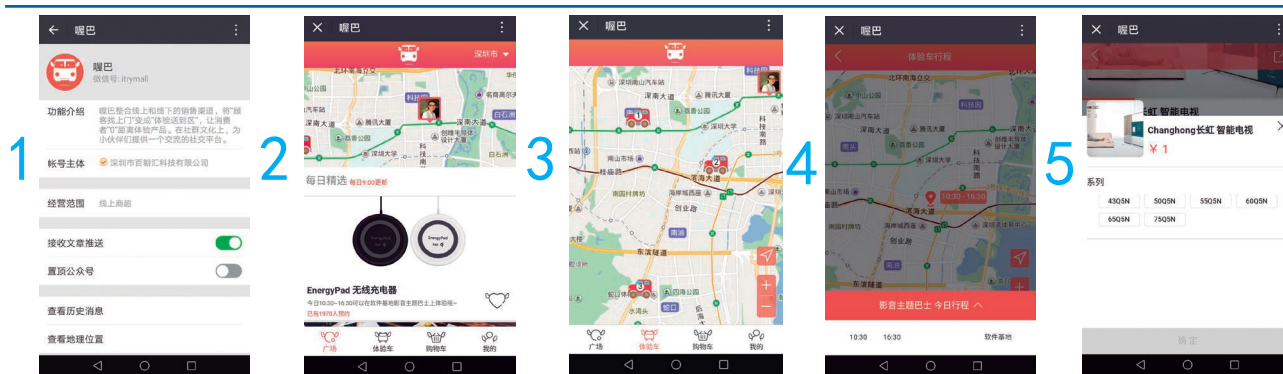


记者体验



- 1、先关注“喔巴”公众号。
- 2、通过app就可以自己的位置及流动的车辆。
- 3、根据不同主题的“喔巴”安排自己的时间。
- 4、手机App预约。
- 5、体验后再作购买决定，体验只需1元钱且不限时。

*比如记者体验VR，客户预约后会形成预约凭证，凭证体验，体验过程中会有喔巴业务员讲解，体验结束后满意即可购买。



【喔巴活动】



【喔巴服务】

— 我们提供 —

- 流动式实时体验
- 品牌推广，产品体验及销售
- 精准用户市场调研数据
- 主题活动宣传、策划、执行

— 我们的优势 —

- 流动体验覆盖面广
- 高效的品牌销售转化
- 目标用户精准推广
- 线上线下双向互动传播

上喔巴 推品牌 爆粉丝 玩快闪



一款冲奶机引发的思考

来源/本刊编辑部

考拉妈妈是比科斯集团(新三板股票代码: 833908)旗下的母婴品牌, 致力于通过新颖的设计, 超值的用户体验和多种黑科技为新时代的父母尤其是妈妈带来全新的育儿体验。

考拉妈妈希望妈妈们哺育宝宝的同时能够有更多时间打理和享受宝宝以外的东西。做好妈妈, 也做有自己生活的优质女人。

谈市场

记者: 您是怎么看待冲奶机这个市场的?

答: 目前市场上已经有一部分公司在做冲奶机了, 但我为什么还会选择这个产品呢? 这里面有两个原因, 第一是我们国家开放的二胎政策有利于这个产品, 第二就是年轻爸爸妈妈们的实际需求还是没有解决, 这个需求就是给婴幼儿冲奶的好产品, 这也是个痛点, 我认为一款好的冲奶机是要为客户服务的, 而我们针对不同客户试验了几百种奶粉, 把数据采集到数据库进行分析、生产, 最后投放市场, 就是为了解决这个痛点。这是一件非常重要的事情, 所以考拉妈妈冲奶机应该是目前中国冲奶机市场最完善的产品了。

谈产品

记者: 这款冲奶机有什么亮点呢?

答: 首先是它的产品数据库非常完善。不管到哪里, 我们只需要连接了智能手机, 就可以知道喂了孩子多少奶, 实际上喝了多少。还可以通过后台监控到的饮奶数据, 直观地反映出孩子的成长指标, 比如一个月长了多少, 需要多少量, 半年又长多少, 又该需要多少量。还有一个重点, 就是有的妈妈不知道这款奶粉是否适合宝宝成长, 她就可以通过不同奶粉反映出的不同参数给宝宝选择最适合的那款奶粉。另外, 孩子如果喝得不太科学也会提醒用户, 奶量多或

者少了。

其次是爷爷奶奶们都可以用, 因为这款产品的操作非常傻瓜化, 没有说明书也会操作, 很多年轻人反映老年人不适应机器而放弃使用。我们这款冲奶机也解决了这个问题。在冬天的时候, 只需几步按键即可操作, 不会影响他们的休息, 并且保证奶粉的最佳溶解点刚好是水的最佳温度, 出口奶39度, ± 0.5 度。

谈关键

记者: 传统冲奶存在什么问题? 考拉妈妈冲奶机的核心优势在哪里?

答: 市场上有的冲奶机没有做好。这里关键的问题是水, 一般的冲奶机用水是没有烧开的, 直接把纯净水烧到40-60度冲奶, 这种做法最大的问题是水质内还残留有害微生物, 它对小孩的健康是不利的, 另外还破坏了奶粉的营养成份。而中国传统的做法也是一定要烧开水后再冲泡, 并且奶粉与水的比例一定要达到最佳, 这是标准。

我们的产品是非常有竞争力的, 因为不论是纯净水, 矿泉水还是自来水都可以烧开后通过技术降温调整, 这种降温是降到了各种品牌奶粉的最佳溶点, 也就是40-60度之间。这种技术目前只有美国有, 中国还没有一款冲奶机可以做到。

所以, 一款产品一定要考虑客户的实用价值, 中国在智

能家电上是个短板,虽然人才、市场的竞争非常激烈,但应用到产品却不能体现产品的价值,这是很糟糕的。

谈销售

记者:您打算怎么把产品推入智能家电市场?

答:产品价格是根据小米的战略框架去定位的,小米生态链将这个产品验证后推广,目前进展还是比较顺利的。产品为了体现出环保的概念和流线形操作的便利性,每个部分都有专业的工程师完成。计划8月15日左右上市,网络销售,电商为主。

我在想等中国市场成熟后有针对性地对一些国家,比如美国、日本等国家销售。

谈价值

记者:您说一款产品一定要考虑客户的实用价值,那么智能家电这块需要从哪方面解决问题?

答:一定要在工程技术上解决实际的问题,不然就体现不出产品的价值,同时我们要站在用户的角度。比如冲奶机,就要站在婴幼儿父母的使用角度去考虑问题,解决困难。

解决产品问题要一步步来,要先经过客户体验,再根据他们的反馈信息对功能进行改进,把功能细化,最后一定要让用户用得舒服,方便。

目前市场非常广阔,但不管是什么产品,一定要发拙用户的使用痛点,这也是作为工程技术人员职责所在。

谈优教

记者:您对0岁方案有什么看法?

答:我们国家在没有完全放开二胎政策时每年有1700多万婴儿出生,放开二胎后这个数字接近2000万,当然还是比较笼统的数字。

中国小孩的尖端成长确实是当下的一个难题,要提高中国人的平均素质,还是要从小孩开始,也就是从0岁就开始培养。

谈教育

记者:目前的教育存在一些疑问,您觉得教育最应该重视

什么?

答:人才的培养与创造价值。

首先要重视人才,要知道60、70年代的中国人才储备非常少,再加上后来的计划生育,还有教育不到位等因素,导致人才大量缺失。现在是我们对人才支持的力度不够,导致很多人才计划没有落到实处,特别是老一辈人才资源没有利用起来,我们现在重视的是毕业人才,这也是一个失误,为什么这么理解呢,学生是中国的未来没有错,关键是既然是人才就要培养起来为社会创造价值,为人类创造价值,也就能推动人们的生活水准。而为什么现在大学生找不到工作?没有创造出应有的价值?是因为很多高校学生出来后都在纸上谈兵,没有进入到实际应用阶段。

早期有十几个理工学院的学生在我这里实习,因为我讲的专业知识比老师上课讲的更容易接受,更容易懂,他们甚至认为我曾经在大学当过老师,实际上我在给他们培训中是理论与实际相结合的,拿三极管举例,它是怎么工作的,他工作在哪些区域?讲完理论后马上做实验验证,以电压表、电流表改变它的偏值等,看它是一个怎么样的变化曲线,这样他们就明白了。很多作业如果不做实验学生们就很难理解。另外,如果一家大学的实验室,只是让学生走马观花般地参观,是根本没有用的,学生工作之后很多事情解决不了,这样的教育要培养高学历高素质的人才是非常困难的。

不过,这个问题已经越来越被重视,相信可以通过各种方法提高我们的人才利用率,为社会创造价值,为人类创造价值。



考拉妈妈智能冲奶机。

两岸四地协同创新高尔夫球队

中国产学研高尔夫球队

高球商务专场活动 / 月例赛

合作召集令

活动总冠名、协办单位、赞助单位

2014年7月，在中国产学研合作促进会、深圳产学研合作促进会倡导下，中国产学研高尔夫球队正式成立。球队由内地、香港、澳门、台湾，两岸四地地产、学、研、金等领域高球爱好者和倡导时尚健康生活的会员企业家自发组织，是目前国内产学研系统唯一授权成立的专业高尔夫球队。汇聚各界名流，聚首八方名仕，联结海内外精英，以国际化的高尔夫球赛活动为纽带，以健康品质生活为载体，促进资源整合、互动分享，搭建产学研金领域精英人才交流学习和商务联谊的国际平台，实现事业与产业的合作共赢！

过去一年来，在产学研秘书处和球队成员精心策划下，分别在深圳、惠州、珠海、东莞、台湾等地举办多场赛事，如球队成立开杆赛、全球候鸟杯、翠湖香山杯、开年春意浓、大福翔鹿杯及台湾高球商务考察之旅等，各位参赛队员在球场上奋力拼搏，互飚球技，运筹果岭，不少参赛队员取得了出色的成绩。

为鼓励大家回报社会，关爱弱势群体，球队还设立专门慈善基金，专款专用，以球队名义将款项用于救助失学儿童、贫困山区等慈善事业。慈善洞乐捐环节吸引了众多参赛队员的眼球，纷纷伸出爱的双手，慷慨解囊，为慈善事业贡献自己的力量。

赛事特别强调“以球会商、以球会友”的概念，特邀多位行业领域资深人士，深度解析全球经济现状及投资策略，分享成熟的投资理念和方式，借高尔夫球队的交流平台，让球友了解知道如何选择一个前瞻性的投资机会，如何选择最安全的投资之路，为自己的事业保驾护航。

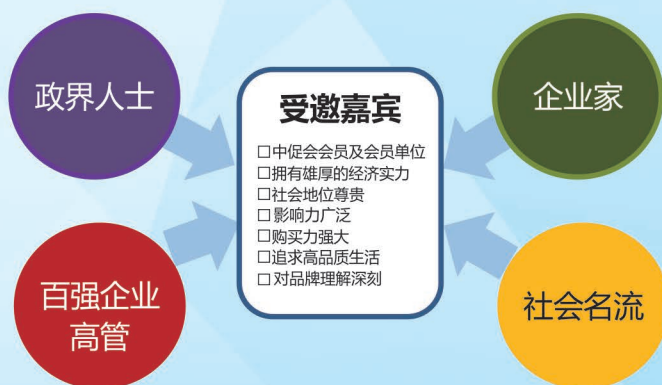
短短一年的时间里，球队取得的成果离不开各位球队成员及嘉宾朋友的关心与支持，更离不开各位领导的关怀与指导。今后的日子里，球队将继续弘扬高尔夫的精神内涵，通过赛事、活动等休闲项目，增进会员企业家之间的交流合作，树立健康、诚信、协作的产学研企业家形象，宣传和增强球队的社会影响力和美誉度。

2015年9月，值中国产学研高尔夫球队成立一周年之际，为进一步推动两岸四地产学研协同创新工作，打造一个高品质的两岸四地高尔夫交流平台，在中国产学研合作促进会、香港产学研合作促进会、澳门科学技术协进会、台湾玉山科技协会支持下，在两岸四地协同创新联盟工作站、深圳产学研合作促进会的积极筹备下，成立两岸四地协同创新高尔夫球队，与中国产学研高尔夫球队同台竞技，尽享逐洞挥杆的无穷乐趣之余，交流学习，加深友谊，增进国际合作，相信定能成为两岸四地高球界之美谈！

有合作意向请与球队秘书处联系
电话：0755-23605770

地址：深圳市南山区高新南十道深圳湾科技生态园9栋A2座23楼
邮箱：sziurmail@163.com

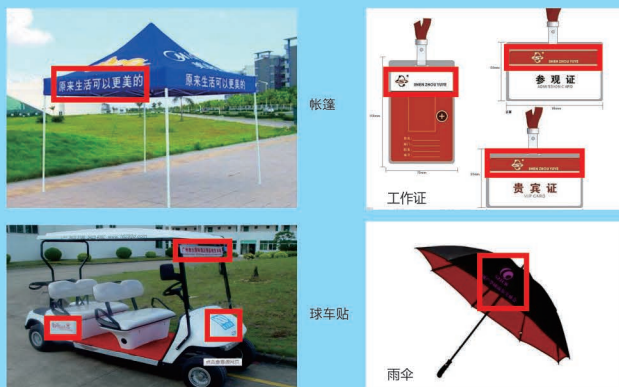
球会嘉宾阵容



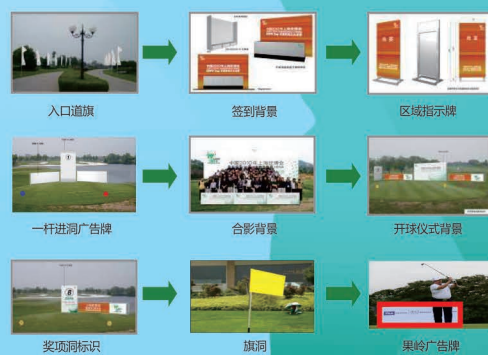
物料形象投放示意



物料形象投放示意



比赛场地企业形象投放示意



注：宣传内容和方式以合同约定内容为准



产学研微信订阅号

中国产学研高尔夫球会部分会员单位：

Skyworth 创维

南京金龙

花伴里集团

卓越集团

金活医药集团

华夏银行

NEPTUNUS 海王

硅谷动力

閩泰集團

深圳地铁

3nod 三诺

中国烟草

生命人寿

华安保险

西部城建

COMIX 齐心办公

佳华商场

HAN'S LASER 大族激光

Hydco 毅德控股

深圳市松禾资本管理有限公司

HENA 阳华

LAND 兰江地产

主题活动

春回大地 夺得先“鸡” ——两岸四地协同创新高尔夫球队、中国产学研高尔夫球队 2017开年赛

2017年3月15日, 和风煦煦, 30余名产学研高尔夫球界的精英齐聚在绿草如茵的深圳西丽高尔夫乡村俱乐部, 参加由深圳产学研合作促进会主办, 两岸四地协同创新高尔夫球队、中国产学研高尔夫球队承办的“春回大地 夺得先‘鸡’”2017开年赛。

本次球赛延续以往的慈善主题, 特设B5号洞为慈善洞, 如果在此球洞没有一杆攻上果岭, 则采取乐捐方式作为慈善基金捐赠, 所有善款赛后交由球会设立的专门慈善基金, 专款专用, 此笔款项将以球会名义用于救助失学儿童、贫困山区等慈善事业。

深圳产学研合作促进会会长、高球队荣誉主席廖军文亲临颁奖晚宴现场。廖会长认为各企业家2017年要想抢占先机, 必须时刻关注国家相关政策。他特别指出, 两会透露着与我们息息相关的“四大红利”, 分别是(1) 高新科技领域; (2) 国有企业, 特别是央企改制问题; (3) 农业, 特别是食品安全问题, 包括猪养殖、水产养殖、医药中药养生; (4) 特色小镇的建设问题。

提炼出问题, 就需要积极推进, 廖会长进一步明确深促会将协同会员企业家针对高新科技领域需求搭建多个高端科研团队对接平台, 以及遵循市场规则的同时, 为企业家开拓更大更多的发展空间(拍卖、旧厂房改造等)。此外, 14日深促会就更好协助会员企业“抢先机, 分红利”召开了会长会议, 建议建立产学研服务公司, 得到了企业家的一致支持。

晚宴上, 深圳产学研合作促进会执行会长、高球队名誉队长、创维集团有限公司创始人、南京金龙客车制造有限公司董事长黄宏生与孔涛副队长分别作分享讲话。他们都对前来参赛的高尔夫球友们表示热烈的欢迎和衷心的感谢!

感谢!

其中, 黄会长以“红薯文化”为引子道出深促会积极组织大家参加球赛的原因——关心大家的身体健康问题。他认为, 只有拥有强壮的身体才能更好地应对一切困难。他进一步指出, 2017年, 对于企业家而言, 国内外形势都是严峻的, 面临着巨大的压力, 要想跨过这一道坎, 一是养成良好的生活方式, 拥有强健的体魄; 二是多做一些艰苦的内功。需要特别指出的是, 黄会长切实关心大家的身体健康, 赞助40箱海南特产红薯, 让大家在品尝美味的同时养身保健。

球队历次赛事特别强调“以球会商、以球会友”的概念, 此次还邀请到项目方作分享交流, 借高尔夫球队的交流平台, 获得具有前瞻性的投资项目信息。此外, 为促进企业家间畅快交流, 特设“自我介绍”环节, 提供一个给新老朋友加深认识、增进友谊的机会。

夺得先“鸡”奖(团队奖)、总杆冠亚季、净杆冠亚季军等12项奖项全部“名花有主”, 获奖者笑逐颜开。

● 鸣谢

- 1、黄宏生赞助海南特产红薯, 每人一箱
- 2、大族激光科技产业集团股份有限公司赞助奖杯
- 3、叶志勇赞助白酒琥珀——小炉红(永川高粮红)
- 4、弘福天下(中国)研究院赞助专利“福”字
- 5、深圳市欢年贸易有限公司赞助巧克力礼包



主题活动

激情挥杆 玩“赚”人生 ——2017“阳华杯”产学研高尔夫球赛圆满落幕

2017年5月10日，深圳观澜湖高尔夫球会好不热闹，两岸四地协同创新高尔夫球队 & 中国产学研高尔夫球队、深圳市清华校友会高尔夫球协会、深圳徽商高尔夫俱乐部、深圳市苏商高尔夫球队四支球队同场竞技，激情挥杆，英姿飒爽，好不畅快！

四支球队代表在开球仪式上简单发言后，比赛正式开始。各队队员跃跃欲试，纷纷拿出“看家本领”。蓝天绿草间，尽是队员们帅气、专业的挥杆身影。

在赛场上，各球队斗志昂扬，潇洒地挥杆击球，时刻保持着超越自己、超越对手的信心与决心，尽显豪情风采。

晚上，球会宴会厅举行了隆重的颁奖晚宴。球友们有说有笑，气氛十分融洽，众多大奖，花落各家。

此次球赛由我会球队副主席刘辉阳董事长公司阳华数码科技（深圳）有限公司冠名赞助，结合“玩‘赚’人生”主题，融入高新技术，包括项目介绍、主题分享、有趣互动等环节，而几轮抽奖更是将活动推向新一轮高潮。

以球会友，相互交流；切磋技艺，增进友谊。本次比赛得到了四支球队的热烈响应，他们在绿茵草地上精彩挥杆，在如画果岭中共绘发展蓝图。队员们经过一天的精彩角逐，赛出水平，赛出成绩。团体冠军、净杆冠亚军、总杆冠亚军、最近旗杆奖、最远距离奖等多个奖项获得者脱颖而出。

值得一提的是，此次球赛主题“玩‘赚’人生”，顾名思义结合“玩”、“赚”二字。“玩”即兴趣、爱好；“赚”即经营有道。二者结合即是把兴趣、爱好当做一份事业来经营，并取得斐然的成绩。这不仅是对刘辉阳董事长的人生写照，更是对每一位怀抱着热情经营事业的企业家的最好赞美。

四队联谊 “玩‘赚’人生”

本次高球大金主——
阳华数码刘辉阳董事长





两岸四地协同创新高尔夫
球队、中国产学研高尔夫
球队刘海洋常务副队长



深圳徽商高尔夫俱乐部
陈友会长



深圳市苏商高尔夫球队
吴小龙队长



深圳市清华校友会高尔夫
球协会朱力为会长

● 鸣谢

- 1、阳华数码科技（深圳）有限公司-刘辉阳董事长：提供奖品平板电脑20台
- 2、深圳波多美酒业有限公司-刘辉阳董事长：提供晚宴全场红酒
- 3、深圳前海勇艺达机器人有限公司-吴勇谋董事长：提供奖品机器人3台
- 4、深圳市华美纳检测技术有限公司-李文涛董事长：提供奖品K歌宝6支
- 5、华夏精髓生命能量养生荟-葛涵菲董事长：提供代金券10张
- 6、观澜湖高尔夫球会会员部：提供球星签名纪念球5盒
- 7、深圳市兰江房地产开发集团有限公司-刘海洋董事长：提供杰克·尼克劳斯授权使用金熊标志的系列浴巾10套
- 8、深圳市海岸房地产开发有限公司-朱力为会长/董事向每位参赛球友赠送：海岸城VIP卡
- 9、深圳银江发展集团有限公司-吴小龙董事长：提供球包一个，7号杆和1号木各一支
- 10、深圳徽商高尔夫俱乐部-陈友会长：提供千元现金红包3个

感谢企业家对本次活动的厚爱与奉献！

运动不止，健康不止。深促会将继续为大家提供和呈现更多精彩的活动，敬请期待！







本会动态

中马企业深度对话，实现资源无缝对接 ——“风下之乡”马来西亚沙巴商务考察之旅



2017年7月14-18日，深圳产学研合作促进会组织粤港澳企业家赴马来西亚沙巴进行了为期五天的高球商务考察之旅。此次考察之旅由白雪秘书长亲自带队，行程满满，收获颇丰！

考察团一行受邀与马来西亚中国总商会沙巴分会进行深度对话，特别是希望通过对话，了解双方的需求，实现中马两地资源的无缝对接。

交流会上，沙巴分会会长拿督刘顺泰表示，虽然沙巴和西马的中资相比下，本州的投资是起步比较慢热，但许多中企都已开始看到沙巴的潜能。他强调沙巴拥有很大的发展空间，此次交流会将是一次中马之间的友谊对话，希望双方都能交流中找到彼此需要的东西，无论是市场、人才等研发资源。

我会白雪秘书长向与会代表介绍了我会的发展历程与资源优势，并广邀沙巴企业家到深圳考察、交流。白秘书长表示，深圳产学研合作促进会十分愿意成为中国企业与沙巴对接合作的桥梁，充分发挥促进会的资源优势，助推两地企业的互动与交流。

双方企业家积极互动，气氛和谐融洽。会后，白秘书长代表我会赠送纪念品予马中总商会沙巴分会。

沙巴拥有得天独厚的漫长无尽头的海滩和无数天然港湾，面积硕大的原始雨林和神奇的动物与植物生态，以及巍峨胸围的京那巴鲁山，使几乎所有的高尔夫球场都拥有天然构成的壮观造景，并因而成为高尔夫球迷心目中壮哉美哉的天堂。

此次高球竞技，分别由澳门工程师学会会长胡祖杰、我会常务理事、深圳市华美纳检测技术有限公司董事长李文涛带队PK。

为期五天的沙巴商务考察之旅圆满结束，在这充满收获的几天时间里，考察团不仅体会到沙巴独特的经济发展模式，还看到了非常广阔的中马企业家交流与融合的巨大契机。考察活动的顺利进行有赖于马来西亚中国总商会沙巴分会、澳门工程师学会等社团组织及企业的大力支持，期待更多的兄弟协会、企业家加入到我们的队伍中，好吃、好玩，还有学习交流的机会都在等您哦！

大事件！ 深促会上头条了！ 马来西亚当地媒体争相报道！

2017年7月16日我会受邀与马来西亚中国总商会沙巴分会进行了深度对话，特别是希望通过对话，了解双方的需求，实现中马两地资源的无缝对接。

马来西亚沙巴当地多家媒体对我会到访进行了报道：

亚洲时报

中国产学研投融资
联盟到访交流

“强调沙巴拥有很大的发展空间空间的刘顺泰，也希望中国企业代表这次来到沙巴都能够找到彼此需要的东西，无论是市场、人才等研发资源。”



THE BORNEO POST

Chinese firms urged to invest
in Sabah tourism facilities

“Liew said Chinese investments in Sabah had a relatively slow start compared to West Malaysia. Nonetheless, he said some Chinese firms have noticed the potentials in Sabah.”

Chinese firms urged to invest in Sabah tourism facilities

By Chin Wei Yee

SABA, KUALA BELANG, Malaysia — China's Chamber of Commerce (CCC) Sabah branch president Liew Shuntao said Chinese investment in Sabah has a relatively slow start compared to West Malaysia. Nonetheless, he said some Chinese firms have noticed the potentials in Sabah.

Liew said the previous Sabah government's focus on infrastructure development had attracted many foreign investors to Sabah. He said the current Sabah government's focus on infrastructure development had attracted many foreign investors to Sabah.

Liew said the current Sabah government's focus on infrastructure development had attracted many foreign investors to Sabah. He said the current Sabah government's focus on infrastructure development had attracted many foreign investors to Sabah.

Liew said the current Sabah government's focus on infrastructure development had attracted many foreign investors to Sabah. He said the current Sabah government's focus on infrastructure development had attracted many foreign investors to Sabah.



华侨日报

中国产学研投融资联盟代表团到访

“沙巴拥有很大的发展空间，希望大家这次来到沙巴都能够找到彼此需要的东西，无论是市场，人才等研发资源。中国产学研投融资联盟、深圳产学研合作促进会秘书长白雪在交流会上表示，欢迎沙巴的企业们到深圳寻找投资的计合作的机会。”



诗华日报

白雪欢迎沙马中总商会赴深考察交流

“深圳产学研合作促进会秘书长白雪指出，虽然深圳面积只有约2千平方公里，常驻人口约有1千1百万人，但深圳聚集科技产业、电子产业和生物医药产业等领域于该地，欢迎有兴趣者前往当地进行考察及交流等。”

本会动态

深圳产学研合作促进会 2017年第一次会长会议成功召开

2017年3月14日下午,深圳产学研合作促进会2017年第一次会长会议在深圳卓越世纪中心顺利召开。全体与会成员一致通过了成立深圳产学研合作促进会有限公司、会长发展会员奖励制度、会长“茶苑”制度等多项议案。深圳产学研合作促进会会长廖军文到会致辞,执行会长李晓平主持了本次会议,常务副会长姚永宁、陈生强、李钢等30多位副会长以及秘书长白雪出席了本次会议。

廖会长指出了摆在企业家面前的三大“红利”,第一是高科技“红利”,第二是央企改革的“红利”,第三是农业“红利”。因此,围绕“红利”会议主要进行了以下议题讨论:商讨产学研的社会型公司成立、“科技小镇”的前期准备和发展思路问题探讨、如何扩大本会会员规模、商讨实行会长“茶苑”制度、产学研项目库建设与会员企业项目需求征集。

为了把深圳产学研合作促进会办实,当务之急是要成立社会型公司,以对接优质高新科技项目和政府资源;公司拟定名“深圳产学研合作促进会有限公司”,注册资本金初步定为1000万,每股100万,每个创始股东认购上限3股,下限1股。

会议上大家踊跃认购,已确定认购的副会长、常务理事、理事、会员企业家或企业有:卓越集团2股以上、陈生强3股、李钢1股、刘爱明1股。同时,姚永宁和张杰表示认购,张碧峰表示认购的同时建议把每股金额适当降低,如每股20-30万元,以便让更多的会员参与;并确定认购截止日期为3月21日。廖会长认为,成立公司的意义重大,公司成立后要积极为“科技小镇”项目服务。

白雪秘书长在会上介绍了针对“特色小镇”建设所做的前期准备工作;在廖会长亲自指挥和率领下,秘书处积极



与深圳周边的惠州、东莞、中山、佛山、江门、河源等城市进行接洽和会谈,在惠州是由市长麦教猛亲自陪同廖会长对该市推荐的建设选址进行实地考察;江门、河源也是由市领导亲自陪同。

白雪秘书长在会上提议,深促会从2017年起,由执行会长带头,副会长以上,每人每年至少引进20家新会员单位;新进企业以实体型为主,企业营业额1000万以上;同时鼓励引进院士、“千人计划”团队、“孔雀计划”团队等高级人才成为顾问;推行这一制度的主要目的是为了扩大会员规模、提升会员质量。另外,深促会计划把16400平米的办公场地用于服务会员。

为加强会长之间的沟通,密切会员之间的联系,并达到资源共享的目的,白雪秘书长提议建立会长“茶苑”制度(两个月一次),受到了与会会长们的热烈响应。

项目是企业生命线,深促会秘书处为了更好地服务于广大会员企业,正在对项目库进行扩充、完善。白雪秘书长建议,各位副会长献计献策,共同把项目库做实做大。会上,秘书处开展了意见征集,征集内容主要有:“愿意投资的产业”;“产学研秘书处需提供的服务”;“需要哪些个性

化的需求和要求”、“愿意投入多少资金”。相关问卷由秘书处收集后,进行分类整理。整理完成后将会以电邮形式通知各副会长。

廖会长最后抛出几个“红利”项目与大家分享。一是“元宝枫”养殖,目前已有多个县积极响应,今后农业安全食品将变成相当大的行业。二是福永的节能环保空调项目设备建设已基本完成,此项目由“M理论”、诺贝尔奖获得

者共同推动。还有装配式建筑实验推广的院士基地,目前由孟建民院士搭建,餐厨垃圾处理专家刘仁怀院士的新项目也在推进中。

最后,廖会长对本次会议取得的成效表示非常满意,称本次会议效率高、成果多、人心齐,他鼓励各位副会长、理事和会员共同做大深圳产学研合作促进会的事业,为深圳的发展作贡献。

会长“茶苑” ——齐心协力,打造深促会专业服务品牌

2017年5月19日,深圳产学研合作促进会第二期会长“茶苑”在南山区半里山谷举行,我会会长廖军文到会致辞,副会长陈生强作为本期“茶苑”的轮值会长主持了本次会议并作欢迎辞。深商控股董事长姚永宁、中科智集团董事长张锴雍,新材料行业协会会长陈寿、兰江集团董事长刘海洋等近30位常务副会长、副会长以及深圳市产学研促进创新管理有限公司部分股东参加了本次“茶苑”。

深促会顺应国家发展战略,结合我会的创新发展路径,廖会长指出,深促会要顺应“一带一路”的大趋势,深入了解政策“红利”,把握好发展机遇,把深促会打造成一个整合型、创新型、服务型的专业平台。

如何抓住机遇?抓住机遇后又怎样落实?落实后又怎样做好管理与服务?廖会长指出:“借船出海,稳扎稳打,服务到底”就是深促会的新路子。

桃源深处,花伴里养精蓄锐

深圳花伴里实业集团有限公司董事长陈生强以东道主的身份为此次“茶苑”提供包括场地等支持。半里山谷虽地处南山,属深圳核心位置,却不沾城市喧嚣之气;虽古朴淡雅,却得原生态之精华;虽清幽寂静,却可观湾区经济之剧变。

“茶苑”伊始,陈生强会长结合自身的创业经历向大家介绍了花伴里的从“无”到“有”。陈会长指出,作为深促会的副会长单位,廖会长多次提到的“红利”对于花伴里而

言是有切实感受的。他进一步提出,花伴里会加强与央企合作,利用丰富的项目、丰富的业态、广阔的平台共同促进双赢发展。

前期成果丰厚,后期仍需努力

“茶苑”上,白雪秘书长针对第一期会长“茶苑”上所布置的工作进行了总结,并希望与会会长提出指导意见,以便更好地完成各项工作。

白秘书长表示:在3月19日举办的第一期会长“茶苑”

本会动态

上,初步规划了“促进会平台公司”、“特色小镇”、“深圳湾科技生态园”以及深促会各项制度等重大事项,截至5月下旬,这些项目都有了突破性的进展,如产学研sp@ce项目吸引了众多会员企业的关注,诸多企业家都有进驻意向,而我会秘书处也于装修完毕后进驻并计划策划系列沙龙活动,热切希望能与大家成为“邻居”,助力高新技术企业的发展;我会重点项目——惠州智慧健康小镇目前正顺利进行中,并得到惠州政府的认可与支持。此外,为高效推动各项工作做实、做牢,由会员企业自愿集资建立的平台公司:深圳市产学研促进创新管理有限公司已完成注册。下一步,秘书处将全面配合公司筛选优质企业,对接相关项目,提升企业价值,完成品牌建设。

走好“一带一路” 加强多方合作

本次“茶苑”上,廖会长特别邀请到塞舌尔中国友好协会会长廖俊侨先生作“一带一路”的政策宣讲。

廖俊侨会长表示:目前岛国经济合作发展已日趋火热,尤其在项目合作上触及到各个领域,如金融项目、海洋科技、跨国教育、体育文化等。下一步将以“一带一路”政策为主线,与深促会进行深入合作,探讨制度创新、高校资源引入以及加强食品、茶、体育文艺等文化交流。

廖军文会长表示认同:岛国发展就要结合中国市场的发展方向,着重关注粤港澳大湾区的发展动向,加强海内外人才交流,促进与各研究机构合作。

聚贤堂群英献计

在接下来的交流环节,各位副会长踊跃发言,形成了“百家争鸣,百花齐放”的火热场面。以下为大家精选了各位副会长的发言。

栾静(副会长,深圳市国际商会秘书长):对我会“茶苑”轮值制度表示肯定。对于建设“特色小镇”,他表示:深促会作为政企交流合作的可靠平台,拥有专业的人员与资金,要充分发挥这项优势,积极落实项目。

对于惠州智慧健康小镇方案,他认为,“特色小镇”要



有自己的特色,要有符合我会特有的宣传风格,要更深入地了解特色小镇的意义。

陈寿(副会长,深圳市新材料行业协会会长):表示今后会多参加会长“茶苑”,通过相互交流、学习,以实现与深促会深度合作。

张锴雍(常务副会长,深圳市中科智资本投资有限公司董事长、):深促会可关注当下流行的大健康产业。在全面整合资源的同时,将其放入到惠州智慧健康小镇的产业链中,实现跨界发展,形成结合国内外兼具的特色产业。此外,还应考虑到深入建设庞大的小镇产业的困难性,以联合更多的协会资源建立可靠的资源共享平台。

刘海洋(副会长,深圳市兰江房地产开发集团有限公司董事长):认为在建设小镇上,不应停留在房地产层面,应转换投资思路,打破概念界线,调整发展道路;应延伸房地产产业在科技、材料、产品生产等诸多方面的应用,以形成新的房地产平台品牌概念。

黄东福(新加入副会长,深圳市资本在线金融信息服务有限公司董事长):表示大力支持大健康产业,支持旧村改造建设,积极对接深促会项目。此外,他还提出了关于中小企业融资方面的意见。

吴雅枫(副会长,明天控股股份有限公司深圳平台、新时代证券股份有限公司深圳分公司总经理):特别就政策方面给出了建设意见。他指出:我们要针对政策,提前布局,组织好人才资源,更要打破传统的金融范畴,强化配置、加强并购、做好服务。

史少武(副会长,华旭能源有限公司董事长):粤港澳

大湾区经济是大势，如何实现资本与项目的落地是头等大事。他认为，只有互通合作，联合港澳，共同建立基金，形成紧密互动才能达到目的。

打好下一轮的攻坚战

廖会长肯定了各位副会长与秘书处的工作成果，并部署了下一步工作计划。

廖会长指出：要充分把握机遇，稳固推动资金保障，做到：在项目上要落实到位，在人才上要留得住。只有稳扎稳打才能巩固成果，加速发展。接下来还要加快与央企合作，

形成“央企+民企”的新模式，以便把央企“红利”切实地落到实处。

在金融建设方面，廖会长提出了两点意见：1、要把单一项目组建起来并成立专项基金。项目需要资金推动；2、要形成与央企对接的基金，争取原始股份，同时寻找机会做好项目。

最后，廖会长希望大家在下一轮的工作中，积极克服各种困难，凭借深促会的强大优势，创新发展，在“一带一路”与“粤港澳大湾区”的大势中，实现平台、价值、品牌的全面提升。

产业资本双轮驱动，搭好平台企业唱戏 ——2017产学研第三期会长茶苑成功举行

深促会已经步入资源平台共享的快车道，在团结会员、互利共赢、促进发展方面，已经是一家独秀。深圳产学研合作促进会会长廖军文指出，为了把项目和人才“引进来”带动产业“走出去”，我们要汇总各位会员的优质资源，团结一致，共同拓宽平台共享功能，它的影响力将是巨大的。

2017年7月19日，深圳产学研合作促进会第三期会长“茶苑”在罗湖区京基100大厦举行，我会会长廖军文发表重要讲话，黄东福作为本期轮值会长主持了会议并作欢迎辞，卓越置业集团有限公司总裁李晓平、深港科技合作促进会会长张克科、深圳市光彩四十九控股有限公司总裁邱影新、深圳市银行业协会专职副会长范文波等近30位执行会长、常务副会长、副会长、白雪秘书长及部分代表参加了本次“茶苑”。

资本在线：创造资金价值，创建新的资金解决方案

深圳市资本在线金融信息服务有限公司董事长/CEO黄东福作为本期轮值会长给予了“茶苑”大力支持，同时分享了宝贵的行业经验。

黄东福副会长认为：在刚刚结束的全国金融工作会议上，实际已经为中国金融改革指明了方向，这次会议强调了金融的本质就是为实体经济服务，引导金融转向实体经济，推动普惠型金融体系。因此，资本在线为迎合发展态势，创建了全新资金解决方案以帮助中小微企业融资，最终实现“让资金成为资本，让资本不成问题”。

秘书处：数说成果，砥砺前行

数据是最具说服力的，此次“茶苑”上，白雪秘书长汇报了秘书处2017年5月-7月的工作总结。她表示：在深促会各位副会长和秘书处的共同努力下，我们在资金、场地、项目、人才等方面取得了可喜的成果。比如：产学研的社会性平台公司已正式投入运营，注册资金2400万，到账1050

本会动态

万; 产学研首期“研投汇”上, 零壹云医大数据聚合项目达成了Pre-A轮融资意向, 融资金额1000万; 还有我会促成的GREEN BOX国际孵化器项目, 深投控共给予5900平米的办公空间。另外, 深促会还与苏州工业园区正式成为战略合作伙伴, 计划共同打造1200亩智能制造产业园等等。近期, 深圳湾产学研space空间正式投入使用, 深促会即将进行办公室搬迁。

平台公司: 深促会搭台, 企业唱戏

深圳市产学研促进创新管理有限公司副总经理龙淼森向与会代表汇报了平台公司今年的目标和计划, 包括1个小镇、2个创新工场、3个产业联盟。平台公司会通过深促会整合关联企业资源, 打通竞争企业的壁垒, 理顺企业上下游, 形成良好的合作关系, 提升企业价值。

执行会长、深圳市产学研促进创新管理有限公司董事长李晓平强调: 平台公司将利用好政府和产学研的政策优势搭建好资源整合平台, 通过广泛收集各方实用信息进行投资分类, 以此做到精准对接, 更好地推进平台公司高效发展的同时扩大公司影响力, 最终实现促进当地产业发展, 促进企业价值体现。

“一带一路”: 好项目遍地开花

在自由交流环节上, 黄东福副会长向大家进行了项目推介, 他提到, “一带一路”为我国经济发展和企业“走出去”提供了新的机遇, 资本在线牢牢把握住了这一脉搏, 已在马来西亚发起了“中国太极文化小镇”项目。此外, 他还邀请企业家共同参与到建设“大相国寺”文化项目中。秘书处办公室主任汤嘉利、项目政策服务部部长董青在会上分别对我会“会长茶苑”相关安排及包括台湾废弃轮胎项目、特种胶多功能玻璃项目等进行了介绍。

诚信: 发展的根本

国企改革是当下的趋势, 如何发掘出当中的红利? 新进副会长邱影新对此给出了独特的看法。他提到, 要治理国企中存在的金融、环境和市场等问题, 就要做到稳中求进, 要稳通胀、稳外汇、稳资产价格、稳市场秩序,

还要防范金融风险。只有做好应对措施才能促进金融体制改革。

范文波副会长就银行问题作了痛点分析。他指出: 银行业与社会各方的风险识别存在一定的偏差, 要解决这个问题, 可以通过资源梳理、识别、管理, 建立多方的信任机制, 因为信任是银行和企业家合作最重要的基石。而深促会是具有这一独特功能的。

同舟共济: 共同推动产学研事业发展

一花独放不是春, 百花齐放春满园。廖会长表示, 个人的能力和资源是有限的, 要想创造出更多的收益即需要依靠群体的力量。我会的资源非常丰富, 项目非常多, 比如3D打印、高强铝项目、M空调、旧工业区改造等, 每一部分都需要不同的力量对接, 只有充分用好这一潜在的资源, 才能体现出群体效益。我们都要团结一致, 共同打造我们的资源平台共享服务, 做到真正的企业办会。

廖会长指出了近期的两个关注点: 一是政策导向。我们要紧跟深圳市“一张蓝图干到底”的发展策略, 把握“红利”, 有序地做好平台规划; 二是要关注大企业家的动态。比如卓越集团的科技发展计划和中城新产业的“北斗进深圳”项目, 以便更好地推动实体经济的发展。

廖会长强调: 秘书处要做好会员服务工作的同时, 还要引进好的项目和高端人才、院士等, 做好宣传工作。最后, 他提出期望: 在各位副会长和秘书处的努力下, 打造好深促会的“名牌”, 在年底结出丰硕的果实。



●相关链接

新进副会长单位

——深圳市资本在线金融信息服务有限公司

2017年5月5日下午，我会秘书长白雪携会员部人员来到新会员单位——深圳市资本在线金融信息服务有限公司学习、交流。白秘书长代表促进会与深圳市资本在线金融信息服务有限公司（下简称：资本在线）进行了协会“副会长单位”的牌匾交接。资本在线董事长黄东福非常欢迎白雪秘书长一行的到访，并向客人们介绍了公司业务的“五大板块”，希望结合资本在线自身优势，特别是将“科技+金融”模式与深促会服务内容有机结合，助力会员企业，最终实现双赢。

白秘书长代表廖军文会长带去问候和关怀。她指出，深促会作为政产学研金用等多方的窗口与平台，一方面要想方设法增强秘书处自身造血功能，另一方面则是通过寻求与会员企业最优合作模式，实现共赢。



白秘书长代表促进会向黄东福董事长进行了协会“副会长单位”的牌匾交接，意味着双方合作的道路将越走越远！

深圳产学研合作促进会会长“茶苑”

1、完善会员沟通机制，提高会员管理能力和办事效率，更好地团结会员，预防和纠正工作中存在的问题，保证各项工作高效运行；

2、促进我会蓬勃发展，发挥各会长“主心骨”作用。提高会员积极性，加强轮值企业的自我形象建设；

3、通过平台与会员共同研究重大事项的对策和寻求解决有关问题的方法，共同投资项目、举办活动、参与公益等；

4、更好地服务社会、企业、企业家、职业经理人，聆听会员企业心声，促进各界人士广泛交流、打通各企业发展短板、完善会员创新发展，体现我会务实办会宗旨和温馨的家园服务。

本会动态

廖军文会长携秘书处一行参访中科院深圳先进技术研究院



2017年8月10日上午，我会会长廖军文携秘书处一行至中国科学院深圳先进研究院（下简称：先进院）访问交流，受到先进院党委书记杨建华等的热情接待。

双方参观了中科院深圳先进院展厅后进行了座谈交流。交流会上，廖军文会长简要介绍了我会成立的缘由，中国产学研合作促进会路甬祥会长很关心深圳产学研工作，高度关切先进院的发展。今天秘书处一行到先进院实地参访学习，希望产学研和先进院从项目、团队和资源等方面开展深度合作。

廖会长介绍了与我会紧密联系的部分科院团队，包括北斗团队、高强铝团队、激光团队、M空调循环团队、高福院士团队、百人计划-等离子团队和移动储能设备团队等，以及五大项目对接平台，希望双方共同合作为重点团队促成项目落地。

杨建华书记提到，先进院在路甬祥副委员长的悉心关

怀下，从5人筹建组发展到今天2243人的规模（员工1283人，学生960人）；拥有466名海归精英，是国内海归密度最高、国际化学术交流氛围最好的研究机构，全院员工平均年龄32岁。

杨书记向与会人员讲述了中科院深圳先进院主要研究方向和部分研究成果，并就技术、资金、人才和产业园区四大资源的对接合作进行了阐述。杨书记特别提到人才团队的引进问题，他指出，产学研汇聚众多高新技术企业及海内外专家团队，可以发挥先进院与产学研双方共建优势，聚众资源，打造科技创新智力高地。

在共享经济时代，要获得共赢，必须懂得共享资源与合作平台的重要性。产学研与先进院的此次“碰撞”增进了双方的了解，为今后的合作奠定了基础。

先进院院长助理黄澍、人力资源处处长汪瑞，深圳产学研合作促进会秘书长白雪、副秘书长王代超、合作发展部主任龙淼森、项目部部长董青陪同参访。

产学研“联姻”科技金融，助力国家创新驱动战略



2017年7月25日上午，“中国科技体制改革研究会科技金融税收促进专委会和中国科技金融联盟（下简称：专委会和联盟）秘书处”揭牌仪式于深圳湾产学研sp@ce举行。中国科技体制改革研究会和科技金融税收促进专委会会长、国家科技金融财税创新研究院院长、中国科技金融联盟主席邓天佐、深圳产学研合作促进会会长廖军文、深圳市科技金融服务中心主任朱志伟、专委会副会长王宜琳及部分企业代表、秘书处工作人员出席，共同见证揭牌仪式，开启“产学研+科技金融”深度融合全新时代。

仪式现场，深圳产学研合作促进会廖军文会长对专委会和联盟秘书处落在深圳产学研合作促进会表示热烈的欢迎及衷心的祝贺。廖会长指出，当前深圳具有良好的“科技金融生态环境”，也有不少好的项目但能落地的不多，资金为其中一个重要因素，这也是中国产学研投融资联盟成立的原因之一，即借助金融的力量助推科技的发展，加速科技成果转化和产业化。

廖会长进一步指出，深圳具有得天独厚的优势，联合港澳台等资源，结合国家建设“粤港澳大湾区”的发展战略，我们是十分有信心的。而此次与专委会和联盟的深度合作，更是为更好地推进“粤港澳大湾区”产学研创新发展注入新的血液与力量。最后，廖会长十分感谢邓天佐会长对促进会的信任，同时也表态：促进会全体将以“施工方”的身份协同专委会和联盟一起干几件大事！

邓天佐会长首先提出，科技金融深度融合是一件伟大的事业，伟大的工程，今天将专委会和联盟秘书处落在深圳产学研合作促进会意味着大家同在一艘航船上，是一家人。他表示，今天的揭牌仪式是新征程、新开始，在促进会原有的基础上，聚集资源，带有情怀地“创业”。

深圳市科技金融服务中心朱志伟主任指出，在深圳推动科技金融意义深远，一是深圳具备这样的基础、环境；二是深圳有很多好项目但同时落地的很少。他认为这是技术资本化的问题，要改变这一状况就需要确保“四链融合”，特别是服务链，即政府为企业服务。

同时，朱主任表示，要想稳步推动专委会和联盟各项工作的进行，必须先把握好大局，打破区域化，汇聚海内外资源和思想，从而打造一个在全国具有表率作用的“科技金融生态园”。

随后，邓会长、廖会长等共同为“中国科技体制改革研究会科技金融税收促进专业委员会和中国科技金融联盟秘书处”揭牌，邓会长为白雪颁发了秘书长聘书。

揭牌仪式后，白雪秘书长代表秘书处作表态发言：希望领导多加指导，并以全力以赴的心带领秘书处全体做好服务工作。

我会副会长、北京市盈科（深圳）律师事务所高级合伙人白光林、深圳市光彩四十九控股有限公司总裁邱影新分别出席了活动。

本会动态

“不一样”的湾区创新经济指数, 代言深圳竞争力



粤港澳大湾区的发展规划已上升至国家战略层面, 深圳湾区作为其中的核心地区, 其战略引领作用愈发重要。为更好地反映深圳湾区在创新创业、产业创新发展和民生多方面的发展水平, 我们倡议编制一个全面、直接反映全球竞争格局中深圳湾区创新经济发展的指数体系。基于此, 2017深圳湾区创新经济指数第一次专家研讨会(以下简称“研讨会”)在软件产业基地深圳湾论坛多功能厅成功举办, 来自政府、NGO、企业界、学术界等不同界别近20位专家参与了现场研讨。作为此次主办方, 我会会长、深圳市委统战原部长、深圳市第四届政协副主席廖军文受邀出席了此次研讨会。



让机器“看图说话”，这个路演够“吸睛” ——“机器视觉 深度学习”项目路演活动

2017年4月6日上午，深圳产学研合作促进会携手深圳星视创科技有限公司在Google Adwords深圳体验中心成功举办了“高新技术项目之一——机器视觉 深度学习”专场路演活动。其中包括闽泰集团、国瑞集团、深圳西部城建工程有限公司、江苏省海门市招商局、花伴里等专业投资人及金融大咖出席了此次路演会。



欢迎加入深圳产学研APP大家庭

星商圈，是一款一站式社群组织运营工具。它兼具通讯录管理、组织活动报名、组织资讯展示、项目线上路演等30多个针对社群组织运营的实用功能，是一款通过提高组织运营管理效率，在不打破组织内部原有运作机制的情况下，为组织构建组织、组织管理人员、组织会员三方共赢的一站式运营工具。

随着我们会员队伍的不断壮大，以及实现与会员们的更便捷、更有效互动，深促会与星商圈进行有机合作，建立了自主管理的会员管理系统，搭建了自媒体平台，同时为各个会员提供一个在线项目展示的平台。



APP栏目介绍

公告栏目

发布产学研各类公告。

资讯栏目

发布产学研走访会员、会议、新闻稿等资讯。

活动栏目

发布产学研路演，高尔夫球赛等活动。

政策栏目

收集、整理包括国家、广东省、深圳市及各区等相关政策、福利、补贴。便于会员们了解。

供需栏目

会员们可以发布需求。

服务栏目

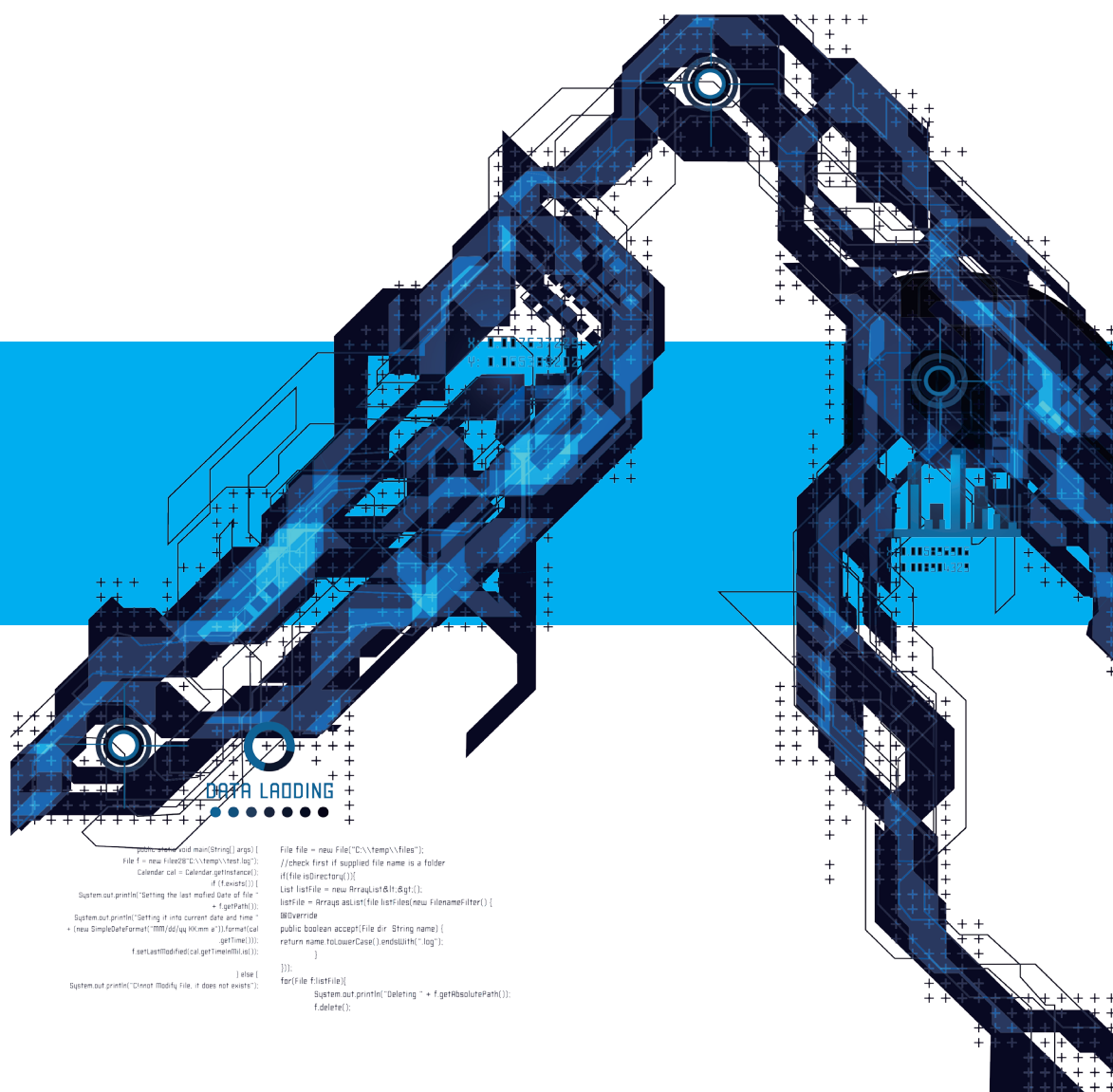
会员们可以发布广告、发布产品。

科技前沿

科技·趋势

科技创新的步伐永远不会停下。

有的新科技会不知不觉的融入到我们的生活中,而有的却能给我们的生活方式带来巨大的变化。



阿里腾讯纷纷投身互联网公益带来的不只是热闹和钱

来源：凤凰科技

“互联网公益”这个话题最近有点火，尤其是前些日子在朋友圈刷屏的爆款公益项目“一元购画”，更是将大家的目光汇集于此。

一天之内，就有580万人参与并募得资金1500万元。看到这惊人的速度之后，人们开始一边感叹互联网上“病毒式传播”所带来的巨大力量，同时也开始思考，互联网究竟能给公益事业带来哪些影响。

9月5日是国际慈善日。赶在这个时点，中国互联网领域的两大巨头阿里和腾讯也分别召开了关于公益的发布会。

9月4日，腾讯正式启动了今年的“99公益日”。这是腾讯公益首创的一个公益活动，此前已经连续实施了两年。仅隔一天，阿里巴巴于9月5日发起了首届“95公益周”，并向社会发出“人人3小时，公益亿起来”的倡议。

对于这两家拥有数以亿计用户的互联网公司而言，他们的一举一动都能产生巨大的影响力。在公益事业上，亦是如此。

自2010年起，马云就承诺将阿里每年年收入的0.3%作为公益基金，用于自然灾害救助、扶贫助残、环境保护等。2017财年，阿里公益基金实际捐赠支出超1.6亿元，共资助国内外项目76个。

腾讯公益慈善基金会在2015年和2016年的99公益日，则分别筹集善款达1.28亿元与3.05亿元。今年的99公益日，腾讯宣布将拿出2.9999亿元配捐额，加上爱心伙伴的3.09亿元配捐额，今年的配捐总金额将突破6亿元。

当然，不能用捐款的多少这单一维度去衡量一家公司的公益行为。对于阿里和腾讯来说，他们所产生的社会影

响力，以及对社会公益的带动能力，应该是更为重要的事情。

根据腾讯公布的数据显示，在今年的9月7日至9月9日期间，将有超过130家公募机构以及近6700个各领域的公益项目参与99公益日。若将时间轴拉长至过去的十年，腾讯公益平台累计捐款21亿元，达1.2亿人次。

而从阿里内部孵化出的“公益3小时”活动，自9月1日正式上线以后，截至9月5日凌晨，已经有超过7000万人参与。未来，阿里则希望能有超过1亿用户参与进来。

动辄上亿人次的参与，这对于传统的公益机构来说，简直是天文数字。但对于阿里、腾讯来说，这并非天方夜谭。根据阿里巴巴最新财报，其6月份的月活用户达到5.29亿；腾讯的财报则显示，其QQ月活跃账户数达到8.61亿，微信和WeChat的合并月活跃账户数达到9.38亿。

现在，资金有了，捐款人群也有了，剩下的就是“信任”问题。因为此前被爆出的一些滥用善款的事件，人们对一些传统慈善机构的信任度早已大打折扣。

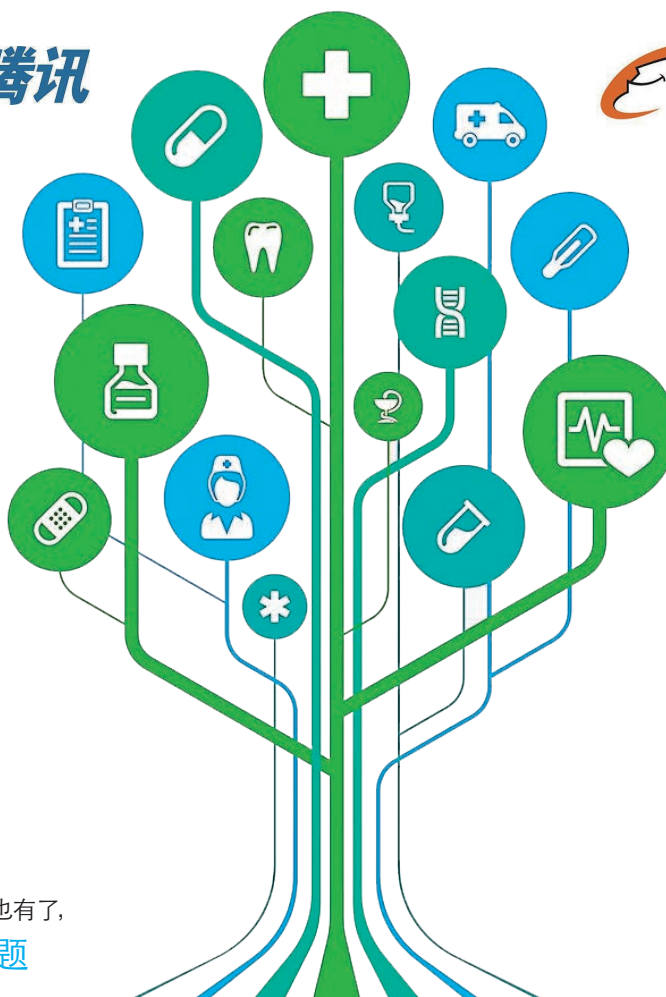
比如这次的“一元购画”火爆网络之后，便开始有人质疑捐款的使用是否能够落实到那些患有自闭症的儿童。很多人在聊到关于捐款的话题时，大都会对捐款的最终去向抱有疑虑。

但在“一元购画”项目中，有那么多人参与进来，其中很重要的原因是对腾讯平台的信任。在阿里之前组织的一次慈善拍卖活动中，现场的竞拍者对于拍卖品是否为正品并不担忧，他们认为“阿里这么大的平台，不差这点钱”。

Tencent 腾讯

阿里巴巴 Alibaba.com

腾讯公益慈善基金会在2015年和2016年的99公益日，则分别筹集善款达**1.28亿元与3.05亿元**。今年的99公益日，腾讯宣布将拿出2.9999亿元配捐额，加上爱心伙伴的3.09亿元配捐额，今年的配捐总金额将**突破6亿元**。



自2010年起，马云就承诺将阿里**每年年收入的0.3%作为公益基金**，用于自然灾害救助、扶贫助残、环境保护等。2017年，阿里公益基金实际捐赠支出**超1.6亿元**，共资助国内外项目**76个**。

资金有了，捐款人群也有了，
“信任”是问题

腾讯提出了“透明组件”的概念

它规定在腾讯公益平台上进行劝捐的公益机构需要定期披露项目善款使用情况和项目进展。

阿里提出

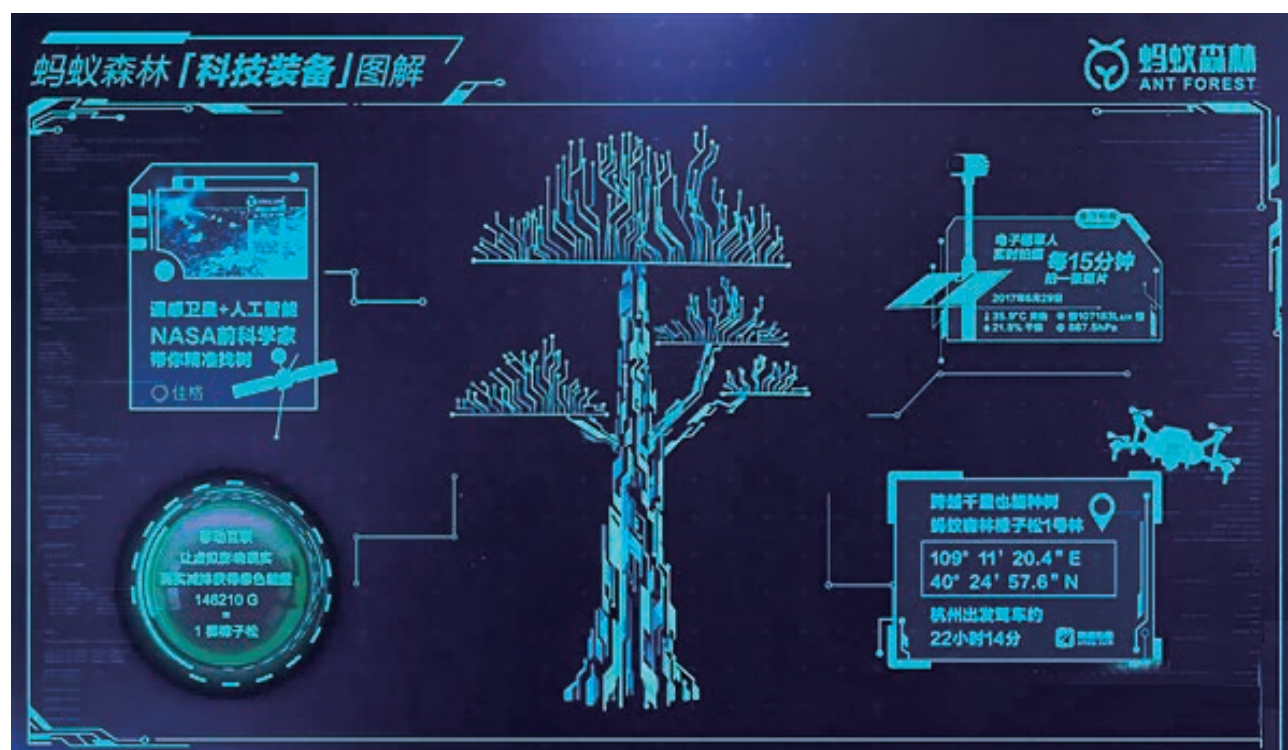
要用互联网做到公益的全透明、全覆盖、全跟踪，要让捐赠者知道每一分钱捐给哪个贫困家庭。

通过措施，公众可以看到公益机构及时的、可追溯的、有细节的信息，并对筹集善款的去向和公益项目的进度情况进行实时了解。

用户活跃度

腾讯的财报则显示，QQ月活跃账户数达到**8.61亿**，微信和WeChat合并月活跃账户数达到**9.38亿**。

根据阿里巴巴最新财报，其6月份的月活用户达到**5.29亿**。



实际上,这也是阿里和腾讯做公益的一大优势。他们各自业务的盈利能力已经足够强,强到大家可以对他们产生足够的信任。但对于这两家公司而言,仅仅是基于认知上的信任,还远远不够。现在,他们想通过互联网的技术来提升公益项目的透明度,从而强化用户对他们的信任。

腾讯提出了“透明组件”的概念,它规定在腾讯公益平台上进行劝捐的公益机构需要定期披露项目善款使用情况和项目进展。

通过透明组件这个窗口,公众可以看到公益机构及时的、可追溯的、有细节的信息,并对筹集善款的去向和公益项目的进度情况进行实时了解。

阿里要做的和腾讯基本一致。他提出要用互联网做到公益的全透明、全覆盖、全跟踪,要让捐赠者知道每一分钱捐给哪个贫困家庭。

比如在蚂蚁森林这个公益项目中,利用遥感技术和人工智能算法,捐赠者可以勘查自己用爱心种下的森林对环境的改变作用,从而让每个人在茫茫树海中都能“感受”自

己的树。

透明化的问题,一直是阻碍公益事业发展的最大壁垒。以往,不管是自愿还是不自愿的捐赠,基本上都是财物送出就没有了下文,人们很难去追踪它们究竟被送往何处。同时,也无从考证被捐者的真实情况,这也导致诈捐事件的屡屡发生。

公益本身就是一个自发完成的事情,这些因为渠道的不透明、捐赠者和被捐者信息不对称而导致出现的问题,会对公益事业造成极大的损害。

倘若随着互联网技术的发展,能够让每一位捐赠者都能够很方便的追溯到所捐财物的去向,这无疑将对整个公益事业带来极大的促进作用。



2017全球十大新兴技术 或在未来三五年内落地

来源：36氪

世界经济论坛每年评选年度十大新兴技术。在此前五年的榜单中，3D打印、CRISPR-Cas9、光遗传等技术已经成为我们生活、研究中的重要元素。而在今年的榜单中，又有哪些将改变人类的未来？今年报告中的新兴技术包括将二氧化碳变成燃料的“人造叶子”，以及从空气中获取水的技术，可能很快解决全球上最迫切的问题。

这些技术由世界经济论坛的专家和全球未来理事会、科学美国人杂志及其顾问委员会合作选定。每种技术都拥

有改善生活，改造行业和维护地球的潜力。专家们也在寻找迹象，表明这些技术已经达到了一个成熟度水平，预计可以在未来3 - 5年内广泛采用。

“新技术正在重新界定产业，模糊传统的边界，创造新机会。公共和私人机构必须制定正确的政策、协议。相互合作，以创新建立一个更美好的未来，同时避免技术变革所带来的风险。”世界经济论坛管理委员会委员 Murat S nmez 表示。

2017 年 10 大新兴技术

1 液态活检技术



液体活检标志我们离对抗癌症又近了一步。首先，它们是传统的基于组织的活组织检查不可行时的替代选择。其次，与组织样本相比，液体活检提供了全面的信息，而组织样本仅反映样本中可用的信息。最后，通过归集于循环肿瘤DNA (ctDNA)，常规地从癌细胞进入血液，疾病进展或治疗抗性的遗传物质比其他依赖于症状或医疗影像要快得多。

2 从空气中收集洁净的水



从空气中提取净水的能力并不是一件新鲜的事，但是现有的技术需要高湿度和大量的电力。而这正在改变。麻省理工学院和加利福尼亚大学伯克利分校的一个团队已经使用多孔晶体成功地测试了一种无耗能转换水的方法。另一种方法是亚利桑那州一家创业公司的“零质量水”，基于离网太阳能系统，每天可以生产2-5升的水。

3 面向计算机视觉任务的深度学习



计算机开始在识别图像比人类做的更好。这是因为有了深度学习，一个新兴的人工智能领域，计算机视觉技术越来越多地用于自动驾驶车辆，医疗诊断，保险索赔的损害评估和水位和作物产量监测等应用。

4 精准农业



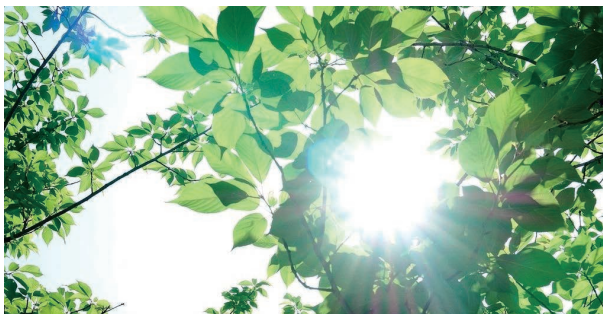
第四次工业革命为农民提供了一系列新工具，以提高作物产量和质量，同时减少用水量和化学品的使用。传感器，机器人，GPS，地图测绘工具 and 数据分析软件都被用于定制农作物所需的养护需求。虽然使用无人机实时捕获植物健康状况的前景离世界上大多数农民来说可能还有一些距离，但一些相对简单技术已经开始投入使用。例如，悉尼大学的 Salah Sukkarieh 已经在印度尼西亚展示了一种精简，低成本的监测系统，依靠太阳能发电和手机实现监控。

5 人类细胞图谱计划



人类细胞图谱计划于2016年10月正式启动，这个国际合作项目旨在破译人类身体的密码，该项目由Chan Zuckerberg倡议支持，旨在确定每个组织中的每种细胞类型； 准确了解哪种基因，蛋白质和其他分子在每种类型中起作用，以及控制该活性的过程； 确定细胞在的位置； 细胞如何彼此相互作用，以及当细胞的遗传或其他方面发生变化时，身体的功能会发生什么变化。该计划最终将为改善和个性化保健提供宝贵的工具。

6 从阳光中收集液态燃料



我们是否能够模仿树叶的光合作用，通过人工树叶来生成和储存能量？这一领域的前景看起来越来越乐观。解决这一问题的答案在于使用阳光活化的催化剂将水分子分解成水和氢，然后使用氢气将二氧化碳转化为烃。这是一种封闭的系统，其中通过燃烧排放的二氧化碳然后被转化回燃料而不是排放到大气当中，对于太阳能和风力工业来说，这将是革命性的。

7 廉价的氢能汽车催化剂



零排放技术即氢燃料电池技术正在取得进展。但迄今为止的进展收到催化剂的阻碍，这种催化剂含有金属铂，价格高昂。减少对这种稀有和昂贵的金属依赖的研究已经取得了很大的进展，最新的发展涉及不含铂的催化剂，或者在某些情况下甚至完全不含金属。

8 基因疫苗



基于基因的疫苗在许多方面优于传统疫苗。基因疫苗的制造速度更快，这对于在突然爆发的疫情是非常关键的。相比于细胞培养物或SPF鸡蛋中制造的传统蛋白疫苗，基因疫苗更简单，成本更低。通过这种方法制得的疫苗能够快速适应病原体突变。科学家找出能够抵抗病原体的

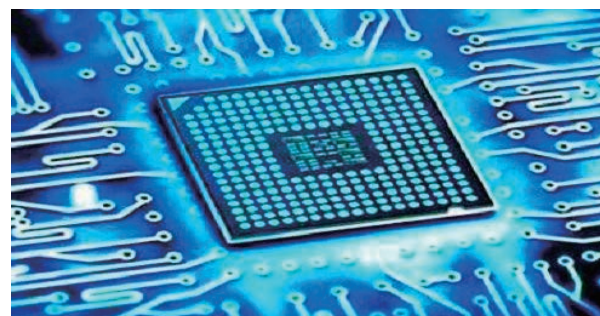
人群、纯化能够为人类提供保护的抗体，然后设计出基因序列，诱导人体细胞产生这种抗体。

9 可持续型社区



将绿色建筑应用于多个大规模建筑物，有可能彻底改变能源和水资源的消耗。将本地生产的太阳能发电接入智能微电网可以将电力消耗减少一半，加州大学伯克利分校正在开发的项目如果成功，可以将碳排放量减少到零。同时，这一项目计划重新设计了排水系统，实现厕所和排水渠的废水就地进行处理和再利用，雨水转移到厕所和洗衣机，可将饮用水需求量减少70%。

10 量子计算



量子计算机拥有几乎无限的潜力，与之相对应的是极高的构建难度和高昂的成本。这就就是为什么今天建成的小型量子计算机，还没有超越超级计算机的运算能力。但这一领域正在取得进展，2016年，技术公司 IBM 成为首家向公众提供量子计算机云服务的公司，将量子计算机的发展推向了一个新高度。目前全球有超过50家创业公司和大企业正在专注于将量子计算机带入现实。而今天，全球超过50家初创企业和大型企业都专注于使量子计算成为现实。



名牌代理 品质有保证

2009-2014中国药品及保健品进出口100强



金活健康之家微商城

金活医药企业简介

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

金活医药集团已建立了覆盖全国及港澳地区的

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

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

健康生活 金活相伴

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



KINGWORLD MEDICINES GROUP

金活医药集团

股份代号: 01110.HK



世界首创 图码板

低碳合金钢 高分子图层 图码保护层 表面光触媒

只要你能想得到 我们就能做得到
这是合金钢板的工业艺术
这就是世界首创的图码板

39道工序 | 40年不褪色 | 86项专利 | 100%可回收
厚度0.18-4mm | 幅宽0.4-2.7m | 每卷最长4800米

图码保温装饰一体板

高色质 | 不褪色 | 抗冲击 | 耐刮磨 | 耐腐蚀 | 强耐火 | 自洁净
抗潮湿 | 除菌霉 | 抗静电 | 抗老化 | 不生锈 | 轻量化 | 可定制
易加工 | 易安装 | 零污染 | 可保温 | 可隔热 | 可回收等特点

可广泛应用于建筑外墙、空间装饰、家居家电、艺术展示等领域，是一种引领世界的新型科技绿色材料

TOMA 图码
科创

新型科技材料智造商与装配建筑建造商
Intelligent manufacturer of new-type green materials and assembly buildings

TOMA PLATE
图码板业

TOMA BUILD
图码筑工

TOMA HOME
图码家居

TOMA ART
图码艺术

www.chinatoma.com

深圳前海图码科创建筑工业有限公司
深圳市南山区前海路2001号图码科创中心

Shenzhen QianHai TOMA Technology Construction Industry Co. Ltd.
TOMO Building No.2001 QianHai Road,NanShan,ShenZhen
T : 86 75583566072 F : 86 75583566064



ONE
EXCELLENCE
卓越·前海壹号

前海CBD·首席总部基地

领先·从壹开始

前海首发商务体验区 夺目开放



VIP 预约: +755

366 11111



卓越集团
Excellence Group

商务标杆