

M 红星·美凯龙
MACALLINE
全球家居 品牌典范

sinka 星艺佳
新家从星开始

MASTER THE SEAT INHERNT

「 驾驭正席 与生俱来 」

星艺佳道县商场

一站式家居建材商场火爆招商中

星艺佳 | 新家从星开始

中国家居新锐品牌
红星美凯龙家居集团
三大主力品牌之一



0746/ 招商热线 527 8888



Add/道县道州南路综合物流园
红星美凯龙全资控股品牌 | 星艺佳道县商场

粤海 道商

创业粤海 情系道州

YUEHAI DAOSHANG

广东省湖南道县商会主办

封面人物

李 涛：

虎王建材集团 董事长
核子基因集团 合伙人
广东省湖南道县商会执行会长

仰望星空
脚踏实地

唐铭植：

广东归来话商会

蒋国云：

我们重新定义2021年
代际烦恼的爆发之年

罗 杰：

立足一线科研 为国家提升影响力

蒋 杰：

天时地利人和具备
三江新区经济将高速发展

蒋 虹：

数字化、信息化、自动化
三化融合、数字化工厂定制的一面旗帜

潘富林：

患者满意度屡屡提高
龙岗健康科普何以频频出圈

2021.5 第1期
内部刊物 赠阅交流

BEAUTIFUL
GARDEN
锦绣花园

• 清盘特惠 •

一口价 4388 元/m²

最后更珍贵!
仅剩5套 空中别墅

208-302m² 二孩无忧 大"室"所趋 超大屋顶花园赠送

购房 | 0746-5333333
热线 | 199 7466 9566 (何经理)
项目地址: 道县道州北路锦绣花园(人民银行旁)



M 红星·美凯龙
MACALLINE
全球家居品牌典范

sinka 星艺佳
新家从星开始

道州家居建材城
55万平方米 | 家居建材航母

无需养铺
大势已成

占天占地楼首付70000元/套 起售

招商销售同步启动

新推3#、4#、6#、7#栋 加推热销

一线大牌已抢滩入驻, 40-155m²的独立铺、天地楼、铺铺临街、

财富热线 0746 533 3333 招商热线 0746 527 8888

项目地址: 道县道州南路综合物流园道州家居建材城 (道贺高速出入口北500米)





粤海道商

创业粤海 情系道州

(排名不分先后)

General Consultant总顾问: 魏永景 唐铭植 王先胜 李牛华

Consultant顾问: 皮社胜 李俊熙 周德林 石永生 李文德
李瑜华 吴昌宏 吴荣俊 陈祖彰 胡梦濂
唐亚军 唐时行 涂昌弟 潘富林 罗杰
蒋基令 蔡倩 蒋来林 杨端保 秦波

editor-in-chief总编: 周吉长 李涛

Editor in chief主编: 蒋杰 王道明

Editorial board members编委: 蒋虹 何升华 毛海鹰 刘文斌 刘咏华
何海志 张玉林 周胜强 蒋真杰 曹世平
蒋少华 唐高松 唐玮鸿 于华军 陈建军

Legal counsel法律顾问: 何超 何强告

person in charge设计: 李祖军 黄辉

Competent unit 主管单位: 广东省社会组织管理局
湖南省道县县委统战部 道县工商联

Organizer主办单位: 广东省湖南道县商会

Address地址: 广东深圳市宝安区沙井街道沙头西园新村16栋

《粤海道商》杂志为广东省湖南道县商会内刊，秉承道县人敢想敢为的精神，以“创业粤海，情系道县”为宗旨。内部交流，赠阅范围：道县政府机关及其政府职能部门、党委宣传部、各乡镇场以及在广东奋斗的道县籍企业家，加强广东道县籍企业家的团结合作，同时弘扬道商精神，提升粤海道商人的整体影响力。

本刊文字图片均为授权刊发，未经许可，不得转载。

Contents 目录



远见

P1 广东归来话商会

封面人物

P3 李涛：仰望星空 脚踏实地

特别报道

P9 立足一线科研 为国家提升影响力

经济专栏

P11 面对未来，我们重新定义2021年：代际烦恼的爆发之年

商会动态

P17 商会领导出席道县濂溪教育基金会成立暨募捐大会
P18“见老乡 叙乡情 建家乡”座谈会在深圳沙井圆满召开

风采

P19 天时地利人和具备 三江新区经济将高速发展

品牌宣传

P23 深圳市楚风文化传播有限公司
P25 做人力争尽善尽美 做事追求精益求精
P27 旭日沐浴万千子 强技赋能中国梦
P29 旭朝科技致力于成为“国内一流的变压器绝缘系统解决方案的提供者”
P31 以质量求生存 以信任谋发展
P33 中国第一台电动汽车登车桥 中国第一台电动气囊式汽车调平台 世界第一座多头升降立体停车库
P35 深圳市思移力智能科技有限公司/东莞哆米智能科技有限公司
P37 东莞市铭亿针织有限公司
P39 双赢文化：塑造品牌魅力 提升企业形象

创业故事

P41 塑数字化 信息化 自动化三化融合 数字化工厂定制的一面旗帜
P45 人活一世 人品才是事业的基石

美文

P47 周敦颐千年诞辰 濂溪一脉湘水阔

健康

P51 患者满意度屡屡提高 龙岗健康科普何以频频出圈

股权

P53 新经济拥抱港交所之同股不同权架构公司

招商

P57 中共道县县委 道县人民政府招商文件

画卷

P59 故乡美景

商会

P61 广东省湖南道县商会相关资料

唐铭植： 广东归来话商会

今年的国庆、中秋佳节叠加一起，我也乘机到广东，看看老乡、看看老友、再看看湖南异地商会朋友！广东，我们湖南有上百万老乡创业、奋斗，为粤湘两地的经济、社会发展作出了巨大贡献！

在市场经济条件下，处在改革开放前沿的广东，湖南企业商会的成立比北京湖南企业商会稍微晚点。而湖南异地商会第一届大会，就是我们北京湖南商会、广东湖南商会共同发起的！所以，这次广东之行，不仅会了老朋友，还结识了新朋友，更重要的是还考察学习商会巩固、稳定和发展的经验！

我从10月2号到14号，在将近半个月里，到了惠州，进入深圳，跨进东莞，最后到了广州。从接触各商会会长们和各商会秘书处的介绍，特别是有个商会会长，根据目前商会的状况，要我一定写几句“寄语”，让我们的商会越办越好、越做越大！所以，我想说三点不成熟建议：一是在思想上要有家乡理念；二是在行动上要有团结意念；三是在学习上要有进取概念。

在思想上要有家乡理念

商会是在市场经济条件下，有共同目标、共同要求的民营企业主结成的维护共同利益的、自我治理的、自我服务的社团组织，是企业生产、经营、管理等方面的咨询参谋机构。它是地域设置为空间，以民间活动为方式、非官方企业并由商人组成、商人间活动的非营利性的市场中间服务组织。鉴于这样的情况，作为商会地域内的乡友，应有家乡理念，热爱家乡，参与商会。俗话说“在家靠父母，出门靠朋友”，在商会里可以认识很多原来不认识的老乡和朋友。特别是商会的业务范围：就是组织讲座、举办学术报告会、请专家讲学“会诊”、为会员提供多种服务等等。我们加入商会就可以得到自己努力后得不到的信息，结识到自己原来想认识的人！而商会更要按照自身业务范围，组织会员开展商务交流、商务考察、项目对接、知识讲座、法律解释等活动。不要把商会活动，变成酒类“品鉴会”；菜肴“品尝会”；更不能变成斗地主“牌友会”，如果经常这样，商会就会成为会员的“伤心会”！

在行动上要有团结意念

古语说：“一块篱笆三根桩，一人做事三人帮”，“三个臭皮匠，顶个诸葛亮”。我们商会的宗旨就是“携手并肩，抱团发展”，共同为商会的发展贡献力量。因为我们参加商会，不是来炫耀的，也不是来攀比的，而是本着认识新朋友，交流新信息，谋求企业更大

的合作与发展。因此，大家都应该用心呵护和爱护这个团体，自觉做到不利于团结的话不说，不利于团结的事不做。当然，加入商会里的会员，由于企业大小不同、文化程度各异、受的教育不一样、人的素质和修养也不同，特别是入会的诉求不一样。会员对商会有看法，会员与会员之间有矛盾，对问题有分歧，这是属于正常现象。关键是对这些看法、矛盾和分歧，要有人及时协调，当面沟通，将问题在萌芽中。因此，秘书处的工作人员，不仅只当“联络员”，还要当“信息发布员”；不当“传话人”，还要当“协调员”；不当“爆破员”，还要当“消防员”；不当“录音机”，还要当“灭火器”！为此，商会会员应该相互做到：一是对不了解的人和事，不要随意评判，更不要指手画脚；二是说话做事把握分寸，不要在言语上分毫必争；三是善于倾听别人说话，不乱开别人玩笑。同时，还必须处理好三个关系：一是人与自然的的关系，也称为“天人关系”；二是人与人之间的关系，也称为社会关系；三是人与自己的关系，也称为个人思想感情矛盾与平衡的问题。特别是人际交往中要注意三种态度即俯视（高高在上，盛气凌人）、仰视（诚惶诚恐，藐视自己）和平视（不卑不亢，尊重对方）。只有这样，才能达到团结的目的，把商会越办越好！

在学习上要有进取概念

时间对每个人都是公平的，在有限的的时间里，我们更应该考虑有没有成为自己想成为的人，生活是不是过成了自己想要的模样？没有人生来就什么都懂、什么都会，都是靠自己后天学习，一点一滴积累

起来的。我有一个老乡，还不到16岁即初中没有毕业，就北漂学徒。但他把自己的业余时间，全部用在看书学习上。他先集中精力学习“烹饪技术”、“烹饪技巧”、“烹饪知识”等。当他自己创业当老板时，集中精力学习“餐饮管理”。现在他创建了两个餐饮品牌，管理自己八个酒店。今年在遇到疫情防控的特殊情况下，他的企业年营业收入预计超过一点亿多，利润二千多万。他能取得如此骄人成绩，是他从不打牌、不玩麻将，坚持学习的结果！我说这个例子的目的，就是希望我们所有商会会员，要知道古人所说的“秀才不出门，便知天下事”的道理，加强学习，是每个人的终身事业，做到“活到老就要学到老”！不要把人生时间花在“麻将桌上”，要用强烈的事业心、吃苦耐劳的干劲、持之以恒的毅力、善始善终的精神，用在看书学习上！也只有这样，我们才能创造自己传奇人生，才能为商会发展作出自己应有的贡献！

—唐铭植，2020年
10月15日，于北京！

作者简介：

唐铭植，湖南省政府驻京办退休老同志，北京湖南企业商会顾问（首届法人代表），北京湘菜协会终身名誉会长（首届会长），广东省湖南道县商会特邀顾问。



李 涛： 仰望星空 脚踏实地

虎王建材集团 董事长/核子基因集团 合伙人/多行业投资人
广东省湖南道县商会 执行会长

1996年大学毕业的李涛，第一份工作是长沙一家报社实习记者，1997年，因为同学的邀请，怀揣梦想的他辞职下海来到特区深圳，先后从事过建材，报关，贸易，集成电路板投资，大健康等行业。从销售员干到企业老总，二十多年的不懈打拼，一路澎湃前行。在2009年全资收购央企中国建材旗下广东知名地板品牌——“虎王地板”创建虎王建材集团，2017年以合伙人身份加入基因大健康产业——深圳市核子基因科技有限公司，开启了事业新的篇章。做到今天，事业上“小”有成就，他靠的是传承“清清白白做人，踏踏实实干事”的家风和“穷则独善其身，达则兼济天下”的优良品格。

人生就像赶路，山一程，水一程，一路风雨兼程，一路披荆斩棘，往前看，人生仿佛遥不可及，往后看，却又咫尺可量。生活不易，脚踏实地地向前走，胜过汲汲营营地过日子，那些难熬的时光过去了之后，剩下的都是好风景——一致我们逝去的青春。

**家，是一个人安身立命、修身立德的起点，更是一个
人无尽的情感所在和精神牵挂**

李涛喜欢文学爱好书法，大学毕业后，从事过记者工作，又曾是湖南青年书法协会的会员，经常往来于文人墨客之间，因其文采斐然，性格随和，结交了一批文人雅士。在他的诗词歌赋里面，唯美的意象时常出现。《道州龙舟赛》和《秋叶》诗词底蕴精湛，造诣颇高，加之个性耿直不谀，心胸宽广，处事稳健，擅谋略，颇具儒商风范。

在中国传统文化中，修身、齐家、治国平天下，家风敦厚显得尤其重要。

在谈到家风时，李涛回忆说：“父亲是一名农村基层干部，他总是用自己的实际行动，教会我们，什么事情可以做，什么事情坚决不能碰。让我们三兄妹，从小就耳濡目染，知道做人要以诚待人，以信立人，遵纪守法。诚信是一个人立足社会的根本，守法则是一个人做人的底线，我们三兄妹包括下一代都不自觉地遵守这一原则。清清白白做人，扎扎实实做事。”





封面人物：**李涛**

家,是一个人安身立命、修身立德的起点,更是一个无尽的情感所在和精神牵挂。

德为本、义为先

作为一名在广东生活了24年的湖南人,李涛早就把深圳当成了自己的第二故乡,但他心中的家乡情始终未变,本着德为本、义为先的思想,为了更好地促进广东和湖南两省的经济和社会发展,在道县县委政府大力支持下,他与周吉长会长两人召集一群在粤发展的乡贤,共商成立商会的大事。在组建广东省湖南道县商会的过程中,他的厚道儒商的理念,得到了很好的发扬。通过自己的影响力和天生的亲和力,在短时间内,将在粤发展的一大批企业家凝聚起来,成立了广东省湖南道县商会。

“商会不断发展壮大,能更好地服务粤湘两地的经济发展,将会成为资源整合、人才聚集和招商引资的重要平台。”广东省湖南道县商会法人代表执行会长李涛如是说。

李涛还经常说:“独乐乐不如众乐乐”,服务道商,对他来说,是一件快乐且有成就感的事情。担任商会执行会长后,李涛秉承“德为本、义为先、义致利”的思想,把诚信守法经营作为根本,积极为在粤发展道商企业营造良好环境。

据了解,自商会成立以来,李涛带领商会其他会长及秘书处积极走访了一大批会员企业,深入了解企业的经营状况,用他丰富的经营经验为会员企业制定战略,指点迷津。为会员企业在工商税务,海关,金融,法务等方面出谋划策,动用自己良好的社会资源为碰到困难的企业家会员排忧解难。利用商会平台架起了企业家与家乡政府良好沟通的桥梁,宣传家乡宣传正能量,为家乡捐款捐物,资助贫困学生上学。为了促进粤湘两地的经贸合作和文化交流,李涛带领商会的中坚力量牵线搭桥,积极配合家乡政府组织招商引资,旅游推介活动,有力的促进两地的经济与文化交流发展。

富而思源,富而思进,以诚待人,以德为本

“富而思源,富而思进,以诚待人,以德为本”,这就是李涛的处世之道,作为商会领导受邀积极参加家乡政府的各项重大活动,为道县的经济建设建言献策,身处商海潮头,心系天下忧乐,发展自己,更关注社会,关注民生,关注每位需要帮助的人。或许,这才是颇具儒商风范的李涛所拥有的最大“财富”。

在谈到未来的发展愿景时,作为商人的李涛,希望能与事业伙伴一起打造一家颇具规模的上市公司。作为商会领导的李涛,希望能为会员企业的发展提供尽可能的帮助,为家乡的经济建设贡献一份力量!力争把商会发展成为具有很强影响力的商会而努力奋斗!





李涛：要想成功需有吃苦耐劳、坚韧不拔的毅力，踏实认真、谦虚谨慎、公正廉洁的品性，有大局意识，对人对事高瞻远瞩，会看人，会用人。

粤海道商：您这么忙，听说业余爱好也多姿多彩，发表过诗歌，还是书法协会会员？

李涛：道县人很多都有文学跟书法的基因，我本来是记者出身，喜欢写点文字，上学的时候在报刊杂志发表了一些诗歌散文，到深圳工作后少了，偶尔会写点，像《道州龙舟赛》、《秋叶》等。平时偶尔也会练习一下书法。

粤海道商：您对于未来的愿景是什么，最大的理想是什么？

李涛：我希望以后能跟事业伙伴一道打造一个上市公司，具有相当规模的企业，能回报家乡，回报社会，在人类的健康事业上贡献一份力量，希望不久的将来可以提早隐退，去周游世界，体会不同的风土人情，开阔自己的眼界和认知。

访谈总结：

企业中的领导者是整个企业的精神核心，在各个方面都影响着员工。所以如何成为一名优秀的领导者，就要在个人素质，应对挫折的态度和如何有效的激励员工三大方面进行提高。在经济全球化的现代社会中，整个的世界处于各种网络，信息网等高科技搭建出一个大平台中，这使得企业的运作状态在整个经济世界中被平坦出来，要想在这样一个状态下占有必须的经济地位，就要有越来越需要能在这个平台上思考并采取行动的领导者。组织行为学的发展，使人们越来越意识到领导者的重要性。而在现代企业中，需要领导者处理的问题越来越全面化，管理化，领导者的素质是决定潜力的关键因素，所以，每个企业都在寻找如何培养出优秀的管理者的方法。我认为，优秀的管理者是具有良好的个人素质，有足够的心理承受潜力来应对各种各样挫折，并且能对旗下的员工有很强影响力，来创造整个企业的良好工作氛围。

《思诚为修身之本，而明善又为思诚之本》 ——访谈封面人物：李涛

粤海道商：您是那一年出来工作的？谈谈简单的工作经历。

李涛：96年出道，在深圳做营销，做过建材、报关、贸易、集成电路板投资等。二十几年从业经历，做过多个行业，一路打拼做到今天，事业上算“小”有成就，拥有自己的“虎王地板”品牌，2017年投资大健康产业，还在多个领域都有投资。

粤海道商：出来工作这些年，对后来的人有哪些忠告？

李涛：出来工作都是从基层做起，努力把手头的工作做好，要善于发现机遇，并大胆地去把握，只有做了才有成功地可能，哪怕失败了，也得到了锻炼地机会，这是一个成长的过程。人生的路上每一个坎坷都是宝贵的财富。不要好高骛远，踏踏实实做好每一件事，也不要瞻前顾后，机遇来了的时候就大胆上，至少有一半成功的机会。

粤海道商：目前，您主要精力是放在哪一块业务上？

李涛：我目前主要在做大健康产业这一块，核子基因是一家基因技术研发商，业务主要包括司法鉴定、医学检验、健康管理，科研服务四个板块。建材是老本行，客户、渠道、团队都是现成的、完善的，不需要操太多的心，

如果有好的项目也会做一些投资。

粤海道商：您认为成就一份事业应该具备哪些条件？

李涛：有眼界，有格局，心胸要宽广。胆大心细，做事要有谋略，诚信守法，对生活要有敬畏之心，对社会要有感恩之心，对客户要有利他思维。

粤海道商：您认为一个人的品性和他的家庭教育背景有关系吗？

李涛：人活一世，没有人品，就等于失去了一切。只有良好的人品打下坚实的基础，才能一步步赢得财富，赢得人心。父母对孩子的教育影响孩子的一生，我父母从小教育我兄妹要清清白白做人，勤勤恳恳做事。与人为善，不欺善怕恶。我父母在老家的人缘都挺好，也很受父老乡亲们尊敬。家庭教育是对孩子健康成长不可或缺，父母是孩子的第一任老师。我自己每年都会回老家与家乡的父老乡亲聚聚，看望家乡的老人，帮老家乡村修路，修井，修水渠，帮家乡贫困学生解决读书问题，那是我出生的地方，虽然不富裕我仍然深深的眷念那一方水土。

粤海道商：成功的人，需要个人具备什么样的品质、性格和潜力？



2020年广东省劳动模范先进工作者和先进集体表彰大会



罗杰
荣获

： 深圳市深业集团下属检测科技有限公司办公室主任

- 2016年中国航天员中心特别表彰
- 2018年度深圳市五一劳动奖章
- 2020年度广东省劳动模范

立足一线科研，为国家提升影响力

“绿航星际4人180天受控生态生保试验”，是一项为我国未来进行火星深空探测及航天员在“天宫二号”空间站长时间驻留需要，而开设的第三代载人航天预演项目科学试验，当时在国内掀起了一股报名热。凭借出色的专业、心理素质，他从2112名报名者中，脱颖而出，入选了试验第一梯队。

成功入选试验队，是开心的、激动的。但是接受试验每天的挑战才是日常。在试验进行期间，他经历了昼夜颠倒的“火星时节律研究”项目、承受着因长期密闭时带来的视觉、听觉偏差。但仍在参试期间按规定完成模拟月球土壤蔬菜的种植和数据获取、密闭环境180天内的废水固废无害化循环再利用等1200余项试验。维护试验舱内生命保障、固废无害化处理等635台(套)参试设备。完成了环控生保和医学两大学科1700余项数据的连续采集，获取了大量详实可靠的试验数据和重要试验场景的声像资料。为我国第三代载人航天预演项目后续部分及中国载人航天下一步深空探测及“天宫二号”的长时间驻留提供了宝贵数据。试验成果获第67、68届国际宇航大会高度肯定。本人也荣获2016年中国航天员中心特别表彰、2018年度深圳市五一劳动奖章、2020年度广东省劳动模范。

投身公益，乐于奉献

在2020年，经中国航天员中心推荐由解放军航天系政治工作部审核通过，中国科技馆正式邀请他参演科普巨幕电影。自此他又多了一个“科普宣传大使”的身份(图3)。

其实早在2017年，他就已志愿者的身份参与多个项目，先后被评定为“航天医院重点实验室特聘专家”(图4)、“深圳市总工会暖工大使”，“深圳市科普协会的科普宣传志愿者”等。总共参与科普服务几十项，服务时长超过一千余小时。先后获得了深圳市义工联和科普协会领导的赞扬。



面对未来， 们重新定义2021年： 代际烦恼的爆发之年



文：蒋国云 时代伯乐董事长 经济学博士 深圳市零陵商会会长

导读：2021年的展望，市场已经有很多文章进行了描述，其中不乏极其有见解者。时代伯乐作为一家股权投资机构，需要深入思考2021年的大局，需要有自己的观点和思想，不再从现象层次来进行推测，而是企图从底层逻辑来看待2021年的国内和国际种种可能。我们希望本文能够为大家如何看待和应对2021年有所帮助！

2020年，十分意外，全世界深受疫情之苦。

大家普遍预期2021年将迎来全球经济的全面复苏和高光时刻。时代伯乐经过深入分析和判断，我们恰恰形成自己不一样的观点：2021年可能是大转折，大变革之年，未必如大家所愿，可能是各类因代际差异而产生代际烦恼的爆发之年。

代际烦恼即是由于年代的差异，地域的差异，文明的差异，还有不同思想价值观的差异等，产生不同的后果和效应，从而引起全面的冲突和矛盾，进而产生各类烦恼。

2021年，代际烦恼将在经济、股市、资产配置、全球格局等方面都将呈现，深刻影响我们的工作和生活，需要我们认真对待！

经济中的代际烦恼

时代伯乐认为，文明时代的更替、宏观经济换挡、转型升级以及所产生的代际烦恼将在2021年集中体现。有什么样的时代，必然对应有什么样的思维模式及其这种思维模式的生存结构，同时，过去的思维模式会对新的思维模式形成遮蔽性，产生戕害效应！我们会生活在过去的时代，只会变现过去的认知。

众所周知，人类经历了三个文明时代：原始文明、农业文明、工业文明，正在迈向信息文明时代。每一个文明时代交替的时候，都会有文明的冲突！鸦片战争，英国入侵中国，本质上是英国的工业文明与中国的农业文明的冲突。欧洲白人入侵并屠杀了原始国家状态下的部落族群里的数百万印第安人，鸮

业家将与工业文明的企业家产生文明的冲突，进而形成代际烦恼。

思想所产生的代际效应更为明显，进而形成长期的代际烦恼，典型案例就是北方经济相对于南方经济全面衰落，从建国时的占据主导优势，到现在只有36%左右的占比，背后更多是思想认知的问题，是计划经济迈向市场经济的代际效应，是官本位迈向商本位的代际效应。

经济从外循环主导迈向内循环主导也会产生代际效应。我们从过去的外向型经济转为国内大循环为主体，这照样需要改变我们的意识。2021年，境外相对不友好的环境可能会呈现这种效应。

传统的房地产经济和土地财政，与依靠发展科技和消费，形成极大的冲突。这是两种完全不同的经济发展思维方式。前者依然拥有政府主导的力量，而后者，政府只能推动和引导，但难以主导。

居民资产配置中的代际烦恼

时代伯乐独家观点：2021年，中国居民财富的资产配置将出现代际效应，房地产只涨不跌的时代结束，理财产品刚性兑付的打破，银行不良资产将出现高峰期的到来，这会深刻地揭示，理财产品、企业债券和信贷资本本质上不是中短期借贷，而是长期的股权投资，同样存在巨大风险，因为拉长周期来看，就会形成一个长周期特征，不是张三，就是李四，直到企业破产倒闭，总有一个接棒人。如果是股权投资的话，投资的本质是投资于企业家，而能够成为真正企业家的毕竟是少数人。我们在进行借贷投资的时候，有几个人关心过企业的经营者水平和能力？！

中国经济从高速增长迈向中低速增长，经济结构发生根本性变化，毫无疑问，与经济结构高度吻合的财富配置也会随之发生变化。

过去二十多年，本质上，中国居民资产主要配置在房地产，即使是银行理财产品或者信托产品，大部分最终的去处还是房地产及其相关产业。所以，过去我们有两个“中国式理财信仰”：一是只要投资于房地产，就一定保值增值；二是只要是由他人打理财富，就一定有10%以上的利息并且还是刚性兑付保本保息。

时代伯乐认为，从2021年开始，中国居民财富打理的安全性将大幅度下降，非常有可能成为“接棒侠”，而遭受惨重损失。2020年已经开启企业债券和银行理财的黑天鹅事件：企业债券频繁爆雷，永煤控股、紫光集团违约，它们都是安全等级很高的国企；多家银行安全性颇高的R2级理财产品出现了亏损，包括平安、招行、工行、建行等。

为什么现在会出现这些代际变化的烦恼呢？根本原因来自于债券和信贷本质上还是时代的产物，如果在一个连续运行的时代，比如说重化工业时代，那么，是不会有这么大的安全性问题的，但是一旦，出现代际变化，从重化工业迈向科技消费时代，那么，大量堆砌在重化工工业的信贷资本会出现严重不良资产，最终一定需要人去买单，那么，买单者是谁呢？

时代伯乐的观点是，最终买单者主要是债券和信贷资本！

我们表面上看，债券或者信贷资本只是借贷，并且往往还有抵押资产，但如果拉长周期来看，企业债券和信贷资本本质上还是股权投资，为什么？因为借给企业的资金是一个连续的过程，直到出现破产倒闭！在这种情况下，企业债券和信贷资本构成一个连续性借贷过程，不是这家银行就是那家银行，最终一定会有一家机构砸在手里。

抵押资产并不是绝对安全的，通常情况下是相对无效的。由于抵押品本身也是时代的产物，比如说房地产是过去20年主要的抵押品，一旦房价开启下降模式，资不抵债就是一个大概率事件。

这种情况下，如果经济格局和模式发生重大变化，不能进行代际资产的切换，那么，换回一堆不良资产是大概率事件，所以，从这个角度来说，银行的信贷商业模式是非常差的。企业成功了，我们只能赚取其利差，而失败破产了，可能面临本金的全部损失。

我们从另外一个角度来看，企业债券和信贷资本需要频繁地进行交易，而且是风险完全敞开的交易，频繁交易构成博弈，长期而言，只要是All-in式的博弈，往往最终归零。

时代伯乐坚信，2021年将是中国居民资产配置大搬家的一年，权益类资产成为主要的蓄水池和避风港，股权投资会在艰难中迎来曙光，而股市会出现新的气象。

股市中的代际烦恼

时代伯乐观点：资产配置中，2021年的股市会是战略性重要战场。但2020年股市的极致化演绎，并不意味着2021还是昔日的王者天下，代际烦恼即将出现。投资的本质是投资于伟大的企业家，而企业家是变化的，特别是面临代际更替之时，因为并不是每个企业家都是“乔布斯式的造钟人”，更多是“杰克·韦尔奇一样的报钟人”！娃哈哈接班出现的代际烦恼也是一个典型标志。

时代伯乐认为，一个时代，有一个时代的企业家。这个时代企业的掌舵者会将他的认知在现实中加以变现，然后，想当然认为，今

后的企业家也会这样行事，而往往忽略时代的变化。

所以，我们都是生活在自己的认知通道之内，任何时候，我们都是关进自己认知框架的囚徒而已。

毫无疑问，对于投资而言，同样是这个道理。

最近三年以来，以高端白酒等为代表，所谓的头部效应，几乎占据整个股市投资者的心智。上帝造物的神创论——垄断格局一旦形成，就不可能被颠覆或者发生大变化已经成为股市的一种信仰，更是机构投资者所顶礼膜拜，给予市值几千亿元的股票以70、100倍市盈率本身就意味着100年不变！这是典型的股市神创论。

但事实上，我们认为，2021年将最大的分水岭：

10年前，市场一致认为BAT（百度、阿里和腾讯）将统治整个互联网，但今天，在字节跳动、美团和拼多多的冲击下，B（百度）已经基本没落，失去战斗力，沦落为二流互联网公司，而A（阿里）和T（腾讯）分别面临美团、拼多多和字节跳动的严重冲击，而且字节跳动、美团和拼多多的趋势明显占优！

10年前，我们认为中国平安无人可敌，但事实上，在互联网保险的冲击下，中国平安的发展步伐，已经严重放缓。其背后反映的是马明哲为代表的50后和60后企业家面临时代更替的代际烦恼。他们难以与移动互联网原住民的企业家相抗衡。这类类似于美国式原住民与移民的冲突。

10年前，我们认为电视是不可或缺的，但今天电视开机率已经不到30%，而且，即是这30%，也主要是50、60和70后的人！

今天绝大多数的家族企业更是感受到代际烦恼！成功接班非常不容易。

穿透层层迷雾，时代伯乐发现，背后呈现两个明显的代际变化，进而引起代际烦恼：

从供给方来看，中国企业家普遍将面临代际烦恼——80后、90后接班将逐渐成为普遍现象。在年轻一代企业家的冲击下，那些50、60和70年代的企业家根本不是对手。因为时代变了，而且是从工业文明迈向信息文明的大时代跨越！正如八国联军和中日甲午海战一样，我们并不是简单地输在枪炮上，而是一支农业文明时代的军队根本无法战胜工业文明时代的军队，因为思维方式和作战方式根本不同。这样的事情，同样发生在海湾战争，当时，我们国内所谓的权威军事评论家完全看错，因为，他们依然在用工业文明的战争思维去解读信息文明已经开启的美国军队的作战方式。

从需求方来看，我们已经从工业文明迈向信息文明，特别是85后和90后的互联网原住民一代，他们完全有不一样的生活消费习惯，否则，我们无法理解哔哩哔哩，无法理解二次元。

毫无疑问，品牌白酒是工业文明最好的一个投资赛道，是工业文明的产物，其疯狂上涨有其内在逻辑，但信息文明的今天，是否依然是刚性消费品，可以拭目以待。如果没有信息文明取代工业文明，没有移动互联网原住民日益取代互联网的移民并在人数上

日益占据优势，白酒一直会长盛不衰，但是一旦发生非连续性变化，能否持久毫无疑问是一个巨大的未知数！

正如一代人有一代人的使命一样。只要不是基本生理需求，一个时代一定有一个时代的消费品。从思维认知上讲，生活在移动互联网时代的95后与60后、50后相比，就不是一个物种！

今天白酒等消费品的高光时刻并不表明未来95后的消费趋势，只是掌握资金的50后、60后和70后对自身消费认知和投资认知的变现！我们只是想当然认为，今后几十年的移动互联网原住民依然会这样消费，毕竟与游戏等相比，在95后等移动互联网原住民看来，烈性白酒实在不是一个享受的东西。

全球格局中的代际烦恼

2021年的境外：中国将呈现世界老二成长中的代际烦恼，当面对人类共同的公敌——新冠疫情时，我们可能忘记彼此的不满，但是，一旦公敌消失，报复中必然叠加老大与老二的竞争。

2021年的国际依然存在极大变局，特朗普的下台并不意味着中国烦恼的减少，而是另外一个时代的来临——中华文明与西方文明的交汇将会在中国与美国之间加以呈现。

从绝大多数范围来看，老大和老二鲜有和谐相处的，特别是越接近，矛盾越激化，甚至是不可调和！

首先，时代伯乐对2021年的中国出口并不乐观，我们可能面临报复。

2020年疫情的爆发，让美国等西方国家大量甩锅中国，但由于无法复产，而中国控制疫情得当，成为真正全球的安全区和避风港，美国等被迫压抑自己的不满，只能从中国进口物资。

2021年，由于疫苗的研发和生产，全球范围内的疫情大概率得到控制。一旦世界各国复产，不排除会有不少国家对中国进行秋后算账，会制造种种贸易摩擦，打压中国的出口。

其次，2021年中美之间的修昔底德陷阱依然无法打破。美国会产生接班的代际效应，这里的代际更多是美国如何看待中国崛起的不同时代的交替。我们有理由相信会从特朗普时代的简单粗暴，变为拜登的文明遏制，以全球结盟的方式达到集体遏制中国。长期来看，这对中国的挑战更大！

再其次，2020年全球货币大放水的后遗症必将在2021年开始体现：通货膨胀和资产价格上涨将是一个大概率事件。中国会面临输入性通货膨胀的危险，特别是大宗商品原材料已经开启上涨周期。

全球各国央行2020年普遍疯狂印钞，其后果必然很严重。印出来的货币如果进入实体经济和消费领域，就会引致物价大幅度上涨，造成通货膨胀。货币流入资本市场和银行金融领域，就会催生股市楼市大涨，造成资产的泡沫化。



结束语：

当然，2021年依然充满希望和机会，既有全球货币大放水带来的资产价格大幅度上涨的可能性，也有中国经济转型和双循环发展带来的大机会。

关键是如何应对？

时代伯乐认为，应对2021年，我们必须有代际思维，才有可能去除代际烦恼。一个时代我们需要建立一个时代的认知通道，打破旧有的框架性思维。

1、放弃小我，才能成就大我，不管是经营企业，还是投资理财。我们并不是，只是自己在经营企业和经营股票，而是在挑选谁来帮我们共同创造财富，进而保值增值。

如果我们认为仅仅依靠自己就可以经营企业和经营股票，那么，说明我们自己的EGO（小我）占据了一切！我们会是世界上最厉害的人吗？当然不是！而是那些在千军万马中厮杀，已经胜出或者证明了的优秀人才或者企业家或者产品！

特别地，对于50、60和70年代的人，面对移动互联网的原住民和信息文明的来临，我们真的没有多少优势。

2、与时代同行，适应时代来配置我们的资产，经营我们的企业，选择我们的工作。科技+医疗消费，可能代表未来的中国经济趋势。

3、中华民族实现伟大复兴是必然的导出！美国无法全面遏制中国，中国依然是全球最好的投资场所。

正如我们之前的文章所揭示的那样，美国历史曾经成功遏制过苏联和日本，防止它们从老二变成老大，因此，现阶段，中国相当大一部分社会精英人士都担心与美国的脱钩以及国家的未来，时代伯乐的独家观点如下：

第一、在历次国家命运的转折时刻，所谓社会精英人士的判断基本上都是错的。

第二、历史上从未有一个有效人口小国可以成功制裁和围追堵截一个有效人口大国的。美国是一个人口大国，但是，相对于中国而言，又是一个人口小国。

第三、美国遏制中国取得成功的根本条件是德国和日本、韩国的加入，但这三国的市场在中国，一旦一边倒，其他市场无法弥补损失，美国不可能承担。

第四、两国之间的竞争，最终比拼的是效率，疫情已经明显表明，中国的效率高于美国，这一点显著区别于前苏联。

第五、全球化依然是不可逆的趋势，短期的变化不改长期趋势。美国如果继续奉行二战之前的孤立主义，美国把自己封闭起来，众所周知，封闭的体系必然遵循熵增定律，逆全球化，只会加速自身的衰落。

所以，从长远来看，从人类发展的历史经验来看，凡是违背经济规律的行动很难有持久性。中国自身有着强大的生产能力和巨大的消费市场，坚持双循环战略，用意识形态拼凑的产业链条最终会像建立在沙滩上的房子一样，土崩瓦解。





商会领导出席
道县濂溪教育基金会成立暨募捐大会

文/广东省湖南道县商会秘书处

商会最新动态：

“见老乡、叙乡情、建家乡”座谈会在深圳沙井圆满召开

3月29日下午2:00, 在深圳市宝安沙井维纳斯皇家酒店召开了“见老乡、叙乡情、建家乡”座谈会议。道县县委统战部、县工商联、县教育局的部分领导出席了会议, 惠州市湖南道县商会、广州市道州商会、清远市道州商会、中山市道州商会、佛山市道州商会及东道主广东省湖南道县商会等56位代表参加了会议。会议由广东省湖南道县商会执行会长李涛主持。



商会最新动态：

商会领导出席道县濂溪教育基金会成立暨募捐大会

2021年4月2日, 商会会长周吉长、执行会长李涛、常务副会长何升华、刘咏华、执行秘书长黄辉及秘书万璇等一行回到家乡, 参加道县濂溪教育基金会成立暨募捐大会。

大会上, 县委副书记、县长李天明致欢迎词, 道县濂溪教育基金会理事长胡好贤作了工作报告, 道县籍在外工作的领导代表、原国家发改委重大项目稽查办正司长级特派员胡德巧致辞, 我商会会长周吉长作为企业代表作了发言。募捐现场, 周吉长会长个人捐款5万元, 执行会长李涛代表商会认捐10万元, 现场总共募集教育基金1900余万元。

道县县委书记吴恢才代表县四大班子及83万道县父老乡亲, 向教育基金会的成立致以热烈祝贺! 向捐赠者表示衷心感谢! 濂溪教育基金会, 将以实际行动和良好成效回馈大家的爱心, 彰显大家的大义。



商人共论商道之所
乡贤共叙乡情之家



‘疫’略尽心意。”

蒋杰对宜宾的深厚感情，并不意外。“三江新区及宜宾是我们的福地，到这里投资兴业，收获满满！”

从四年前“壮着胆子”来宜投资兴业，到投产后产值年年翻番，再到主动为宜宾招商引资站台，邀请朋友圈里更多人来宜共谋发展，智威科技公司用实际行动，续写着企业与地方彼此成就、合作共赢的佳话。

来宜投资兴业 产值年年翻番

智威科技与宜宾的故事，开始于2016年。

“2016年，宜宾市委书记刘中伯带队到深圳招商，我们才第一次与这座城市结缘。”据蒋杰回忆，当时宜宾谋求产业转型，希望发展智能终端产业。与此同时，因人工成本、土地成本大幅上涨等因素制约，深圳很多智能终端企业也正谋求外迁。但转去东南亚还是中国西部地区，企业家们摇摆不定。“到宜宾，到一个陌生的西部内陆城市投资，去了以后能不能活下来？心里没底。”

“实地考察发现，宜宾在招商洽谈时给出的承诺，没有说大话骗人，而是真的准备好了‘一站式’服务，为企业做好了所有工作，就等着企业来落户投资。”蒋杰说，2017年4月，智威科技项目在宜宾临港经开区落地开工。投产后，产值年年翻番。

2018年8月，智威科技第一部手机结构件产品下线，当年实现产值3000多万元；2019年，这个数字跃升为2.2亿元；2020年，更是达到5.5亿元。尤其是2020年初疫情爆发期间，得益于宜宾全力推进企业及复工复产，比沿海城市早了半个月，智威科技不仅成功拿下大批订单，更拓展了一批重量级客户。如今，智威科技已成为HW、A客户、三星、联想、小米、极米等多家知名企业的重要合作伙伴。

四年，一路走来，宜宾务实服务企业的很多感人瞬间，让蒋杰记忆深刻。

2020年12月29日，“宜宾企业家华为总裁班”在深圳开班。28日上午，正当20多名企业家准备从宜宾乘飞机赶往深圳时，遇到浓雾天气导致航班无法降落起飞。当时有两种方案，一个方案是12点前开中巴车到贵阳乘飞机赴深，另一个方案是等大雾消散，从宜宾直飞抵达。坐车去贵阳要4个小时，相对较辛苦，首选肯定是等待宜宾机场大雾消散，但偏偏当天大雾就一直未散，错过了贵阳的航班。

宜宾市委常委、统战部长李学焦认为企业家们时间宝贵，总裁班的学习机会难得，于是千方百计解决这次出行难题。“李常委一直与省气象部门保持联系，关注天气情况。经专家不断论证，下午4点左右有几十分钟浓雾降低，可以降落起飞。最终，抓紧浓雾降低的短暂时机，企业家们顺利成行，如期参加总裁班开班仪式和学习。”蒋杰说，类似这样的温暖故事，四年来发生了很多很多。

蒋杰：智威科技 执行董事 商会常务副会长兼秘书长

2021年度宜宾市市五一劳动奖章

三江澎湃百人百事 | 蒋杰：
天时地利人和具备
三江新区经济将高速发展

在宜宾高铁西站和宜宾五粮液机场候车（机）大厅门口，分别矗立着一台红外线测温仪，对每位乘客进行自动测温、自动锁定、自动报警，极大提高出行旅客测温效率。这是2020年3月，在宜投资的深圳企业——宜宾市智威科技有限公司无偿捐赠给宜宾市的。

智威科技执行董事蒋杰说，去年2月返岗时，看到宜宾机场工作人员为旅客检测体温效率很低，而登机的深圳机场用上了先进设备代替了人工检测。“感动于在宜发展这些年来宜宾始终如一的务实服务，我在‘朋友圈’多方打听，第一时间买回红外线测温仪捐赠，算是为宜宾战



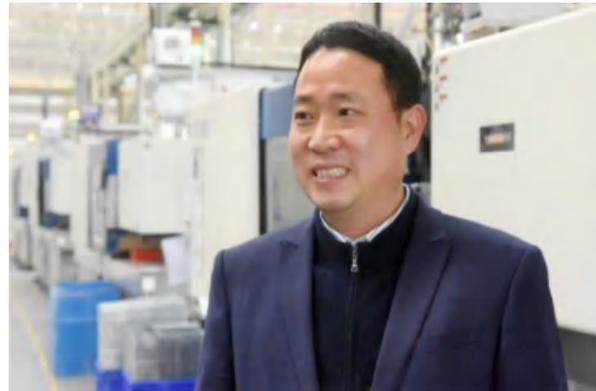
“前哨”企业带头 大企业跟进落户

眼下，智威科技位于宜宾三江新区的制造基地，追加了投资，扩建了生产线，公司现有员工2600多人，今年将扩招至4000人以上，预计年产值将达到10-12亿元。

“我们不仅自己追加投资，还鼓励合作伙伴来宜投资兴业。”蒋杰告诉记者，满足于宜宾的投资营商环境，智威科技决策团队多次主动为宜宾的招商引资站台，先后促成恒美、创世纪、裕同和长盈精密4家合作伙伴在宜宾投资，其中，仅长盈精密的投资额度就达到45亿元。“这些投资，没法说我们的功劳有多大，但换成是我们自己，到一个陌生的城市投资兴业，有合作伙伴的认可，肯定踏实得多。

“短短一年多时间，涪溪智造城就接连落地十多家上市公司及行业领军企业。”蒋杰说，“这些实力雄厚的大企业为什么会来？就是因为我们这批打前哨、开疆拓土的企业不仅活下来了，还发展得不错，增强了他们投资宜宾的信心。”在他看来，随着大企业大集团的加入和顶尖科研团队的跟进，宜宾智能终端及其他新兴产业，才能真正形成生态圈闭环，未来有能力走得很远。

蒋杰坦言，环境错综复杂，市场风云变幻，经营企业不会总是一帆风顺，有成功，也会有失败。“企业家是带着身家性命来宜宾干事创业的。成功做大做强是幸事，失败了就从头再来。宜宾智能终端产业，排名前20名的企业是发展得很好的，排名靠后的20名也在谋求转型。”



天时地利人和 相信三江新区将高速增长

诸多企业来宜，带来的不仅仅是投资，也有沿海的舞狮文化、茶文化等。

现在，在投产、开业等重要节点时刻，许多企业总会请来舞狮团队热闹一番，寓意喜庆、传承、保佑。客人前来拜访，主人泡起工夫茶，一边喝茶一边谈合作，思路越谈越清晰。

外地来宜的企业家们，也非常享受宜宾的酒文化。朋友聚会，总会斟上几杯五粮液助兴，不少人的酒量不知不觉从一两变成了半斤。

蒋杰说，企业家把沿海地区过去二三十年积累下来的先进理念、经验、技术、文化，带到了宜宾，让越来越多只懂得在土地里耕耘的农民，转变成了掌握一定技术的产业工人，不仅改变了生活方式，也增加了收入。“比如我们公司，普通员工进厂就能拿到3000元以上，数控技术工人进厂半年后就能拿到8000元以上，还有很多来自附近大学城的在读研究生在公司实习。”蒋杰说。

对于三江新区的发展，蒋杰建议，人才是第一位的，无论是生产一线的产业工人，还是技术、研发、工程师、管理人才，多多益善，政府要多多培养和提供条件招引。其次，要对产业加强金融支持。“企业在宜宾做大做强，需要研发新产品、拓展新产业，需要金融支持，如果政府能在金融领域做一些事情，帮助企业获得多种融资服务，那么企业肯定能发展得顺利、更好。”

“三江新区虽然才起步，但具备天时、地利、人和的条件。”蒋杰认为，宜宾和三江新区选对了准确的赛道，赶上了全球互联网、信息化高速发展的“时代列车”。市委市政府全力支持智能终端产业，仅用时28天就推出极具含金量的扶持政策，再叠加深圳前来投资企业的技术、经验，有利于站在“巨人”肩膀上更快发展。

蒋杰深信未来三江新区经济一定会高速增长。



郭兰英

艺术顾问 著名歌剧表演艺术家

毛海鹰

董事长
导演

CCTV阎维文模仿秀金奖

- + 中国演出家协会会员
- + 广东省演出行业协会理事
- + 广东省音乐家协会会员
- + 广东省湖南道州商会常务副会长
- + 深圳市演出行业协会副会长
- + 深圳市群众文化学会副秘书长
- + 深圳市演艺协会理事
- + 师从著名歌剧表演艺术家郭兰英老师



深圳市楚风文化传播有限公司成立于2006年，具有深圳市政府采购供应商资质，集文艺演出、文化活动策划、舞台舞美、灯光音响、礼仪庆典、影视制作、体育活动策划、文艺创作、文化艺术教育咨询服务等综合性专业文化公司。多次为政府、大型企事业单位成功主办、承办、策划大型文艺晚会及各类明星演唱会等活动。公司成功策划制作了中央电视台“《东西南北乐中国—唱响中国 祝福永州》韩红、王杰大型歌会”及广东省公安消防总队“百场消防文艺宣传进农村”、“一畅两会”消防宣传文艺演出、“禁毒宣传演出”、“2019道州端午节龙舟赛”、“2019道县国庆七十年系列活动”“2019-2020道县春风行动系列活动”“2020道县春节联欢晚会”、“交通安全宣传演出”、“安全生产宣传演出”、“法制教育”等专题在广东省巡回演出，多次与广东卫视、深圳电视台、东莞电视台等媒体合作举办大型晚会及各企事业单位及颁奖仪式、周年庆典晚会等。

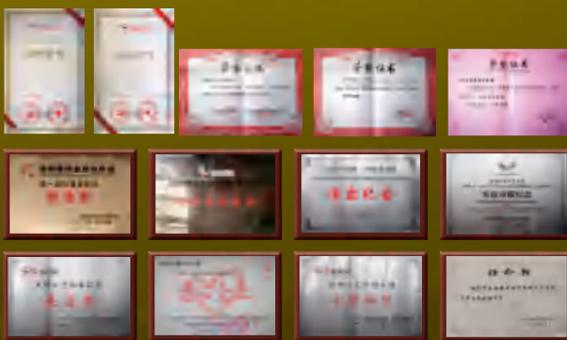
旗下有：深圳市龙湾演艺传媒有限公司、深圳市楚风文化传播有限公司永州分公司、惠州市楚风文化艺术教育有限公司、深圳楚风舞蹈艺术培训中心。



田小琴

总经理 / 艺术总监

中国演出家协会会员、广东省音乐家协会会员、著名女高音、曾获湖南省第十一届青年歌手大赛一等奖、毕业于湖南吉首大学声乐系、师从著名歌唱家吴碧霞老师。



惠州公司一角

- ◆ 曲艺、主持培训
- ◆ 舞蹈声乐器乐培训
- ◆ 文化艺术教育咨询服务
- ◆ 演出服装租赁
- ◆ 广告企业音乐制作
- ◆ 企业广告影视制作
- ◆ 展览创意策划
- ◆ 庆典礼仪活动策划
- ◆ 影视歌明星代言
- ◆ 体育活动策划
- ◆ 文艺演出策划传播
- ◆ 舞台舞美灯光音响



深圳市楚风文化传播有限公司

SHENZHEN CHUFENG CULTURE COMMUNICATION CO. LTD

专业、周到、诚信

优秀节目及成功案例：

2006年12月于永州市成功策划制作了中央电视台《东西南北乐中国—唱响中国 祝福永州》韩红、王杰大型歌会。

2007年第八届“鹏城金秋”小品曲艺大赛中，我团创作表演的快板《光明新区颂》获得金奖，并受到大赛评委中国相声大师侯耀华和郭德纲的一致好评。

2008年参加深圳市计划生育汇演我团创作表演的小品《家》获得金奖。

2009年我团创作表演的三人快板《一分钱一两米》参加第四届广东省青少年曲艺“明日之星”大赛获得最佳表演奖。

2007年-2008年承办广东省公安消防总队“百场消防文艺宣传进农村”、“一畅两会”消防宣传文艺演出。

2007年-2009年承办宝安区、东莞、佛山等地“禁毒”“安全生产”“法制”等专题宣传演出。

2008年参加世界大运会开、闭幕式晚会。

2007年-2017年承办深圳市、宝安区、福永街道文化送戏下乡，东莞千场演出等。

2013年荣获深圳市第十一届“鹏程金秋”文化艺术节专业表演团体汇演金奖。

2015-2019年承办陆逊梯卡华宏（东莞）眼镜有限公司春节联欢晚会。

2012-2019年承办深莞惠仙河流动大舞台大型演出。

2016年承办首届全球客家春节联欢晚会，并在中央电视台全程播出

2016年主办“十年追梦、畅想未来”龙岗区优秀专家十周年文艺晚会

2016年-2021年承办“全民修身、共享文化”100场的中山市惠民演出进基层活动，受到领导的高度赞扬和基层一致好评。

2017年2月全权承办了“山清水秀、德馨茶香”官溪村2017春祭晚会，邀请中国著名歌唱家降央卓玛、索朗扎西等等明星前来演唱！

2017年2月举办由深圳市关爱办，深圳市人力资源和社会保障局主办的“爱满鹏程—情系广大来深建设者慰问演出”。

2017-2019年承办深圳市公益文化进社区企业表演团体专场演出等。

2019年成功举办“龙腾潇湘.2019”湖南省传统龙舟赛（道县站）。

2019年参与道县春节联欢晚会演出。

2020年成功策划道县春节联欢晚会灯光音响舞台舞美制作。



公司总部：深圳市宝安区福永街道福永大道11号福永文化艺术中心三楼
 湖南公司：湖南省道县道州北路518号和一国际大酒店一楼（大堂）
 惠州公司：惠州市大亚湾区龙光城南四期78栋201
 手机：13480156618 毛海鹰董事长（深圳） 13760377728 田小琴总经理（惠州）
 15116551688 何景宏总经理（湖南） 18153375333 周胜林副总经理（湖南）
 17346916999 吴荣林副总经理（湖南）





何升华

深圳市德之美服饰 董事长 商会常务副会长

做人力争尽善尽美 做事追求精益求精

文/何升华 深圳市德之美服饰 董事长 商会常务副会长

深圳市德之美服饰制品有限公司成立于2007年6月。是深圳市服装行业协会会长单位。自有商端订制设计和标准生产厂房。引进了各类国际先进的服装、服饰生产设备。技术生产员工近百人以及一支优秀的设计团队。经过十多年的诚信发展，至今严格执行ISO1901:2015、ISO14001:2015、OHSAS8001:2007等ISO系列的认证。公司集高级男女职业商务西装、职业装、休闲装的研发设计，精制生产和品牌加盟于一体。并承接各企业事业机关单位，金融，证券，航空，铁路及企业集团，社会团体和个人职业着装的量身订制。年产男女西装，职业装，工作服超过20万套。各类男女休闲装40万件。德之美公司始终坚持以“客户为尊，信誉为本，优质为志”的经营理念，为客户提供最优质的产品。合理的价格和优质的服务赢得了广大客户的尊重和信赖。多次获得了“广东省诚信示范企业”、“广东省守合同重信用企业”、“广东省中小企业AAA级信用企业”。为增强公司实力，不断特聘国际高级设计师，工艺师以及定期聘请意大利工艺师作生产技术指导。凭借着公司雄厚的基础实力和精湛的生产工艺技术。结合国际先进的服装服饰生产设备和特种机械设备，先后成为国际众多著名品牌服装的代工生产厂商。并获得了解放军军需物资采购(服装类)的三级供应商。德之美公司在传承我国服装文化精髓高贵血统的基础上，弘扬百年红邦裁缝一针一线的专业精神，选用国际高档进口面料辅料，既秉承中华传统服饰文化，又注重现代时尚气息，成功将东方底蕴与西方神韵完美融合。结合先进的生产设备和精湛的制作工艺，虽历经数百道流水作业工序。但每一个环节都精雕细琢，既注重西装的推、拔、归等传统工艺，更在意一针一线的手工制作。真正做到把严谨的生产质量管理 and 企业文化精神都体现在每一件产品上。形成独树一帜的“德之美”风格。

德之美致力于研究“先进行企业文化与行业特色”，真正实现客户企业文化与企业形象的完美统一。摆脱了往日职业装的呆板与束缚，焕发出职业风采与青春活力，使职业装成为一道靓丽的风景线！

德之美深知：国人走向国际的风采，来自于无数个企业形象的累积，我们有责任以“诠释职业风范，彰显大国形象”为使命，并坚贞不渝，奋力前行。德之美始终秉持“精益求精、尽善尽美”的核心价值观。严格要求自己“先做好人，再做好事，做人力争尽善尽美，做事追求精益求精”。





蒋真杰：
旭日沐浴万千子
强技赋能中国梦

旭达教育集团的董事长兼校长 商会常务副会长



一九九八年，是中国改革开放征途中极不平凡的一年，改革开放的经济特区成果取得初步成效，中国市场经济启动，计划经济被淘汰的关键时机，一场严峻的亚洲金融危机席卷而来。三资企业倒闭、订单下滑、农民工返乡……

在这一年，在宏观经济失衡、微观层面停滞的严峻时刻，自三湘大地、舜文化发祥地有一位青年人来到了深圳宝安，他的身心感到了一种危机，他感悟到了一种责任，他的心底孕育着抱负。几番思考，如何给自己定位，给老乡、朋友，给老板创造什么样的价值？给深圳、给社会做出什么贡献？青年人的脑海里在沉思，浮现着一幕幕的景象，深圳是最早开放的城市，深圳是外来青年和务工人员最多的城市，平均年龄不足二十五岁，有一个普遍的现象，大多是流水线工人，文化水平比较低，缺乏技能。他在想，高素质的员工才能做出高品质的产品，高技能的员工才能操作和管理更精密的设备仪器，每个人的知识水平、技术技能水平提升了，公司才有发展。一个人只要拥有学习力才能跟随着时代进步为社会做出贡献。这位青年怀着一颗感恩上进的心，立志要搭建一个优质的教育平台，挖掘与提升许多外来务工有志青年的人生价值，培养高端人才，跟随着深圳的城市发展，一起进步，于是决定投身教育事业。他就是现任旭达教育集团的董事长兼校长蒋真杰先生。双循环战略，用意识形态拼凑的产业链条最终会像建立在沙滩上的房子一样，土崩瓦解。

多年以来，我们就像一个登山者。我们一步一个脚印，一步一个高度向上攀登。遇到困难，我们想办法解决。每到山顶，我们都会欢呼雀跃，感受那美妙的欢乐瞬间，每到一个高度，同样也会留下不可磨灭的足迹。我们不断开拓创新，旭达卓远教育集团凭借着锐意进取开拓创新的精神发挥着无限的潜能，为社会培养输送高学历、高技能人才而不断努力前行。

集团核心业务介绍：

深圳旭达卓远集团是一家集产、学、研为一体的综合性教育集团公司，1998年落地深圳、前身为东方教育，于2015年成功实行集团化动作，由注册实务资本3千万教育投资公司运作管理，各校区固定资产在300万以上，旗下拥有深圳卓远企业投资有限公司、深圳旭达教育咨询有限公司、深圳捷成机器人智能科技有限公司、深圳旭达软件科技有限公司、深圳卓远职业技能培训学校等20家公司与12个校区及40所专业共建的学校实体。是目前深圳乃至华南地区最具规模、最知名、最专业的培训机构之一。

为充分发挥职业技术教育为社会、各行业、各企业服务的功能，为培养更多高素质、高技能的应用型人才，集团于2020年下半年成功搭建【产教融合】平台、成立产教融合实训基地、正式面向全国对接各大中职中专高职高专的对口实习与就业安置。

产教融合项目介绍：

(1) 研发团队：研发能力始终是高新企业的第一生产力，研发团队的角色至关重要，无论市场多少风风雨雨，卓远始终坚持在技术研发的版块内不断提高核心竞争力，已成功研发产品专利证书超过100项。

(2) 技术团队：核心技术依托哈尔滨工业大学机器人技术与系统国家重点实验室的深厚累积、及企业高级工程师的实战经验，100%符合“教学+实训+对口实习”的定向人才培养体系。

(3) 培训成果：截止2020年底，已与全国40余家各类院校达成校企合作，举办省级骨干教师培训5次，政府指定“新兴智能制造行业”人才培养8次，累计为各院校培训师200余名，累计成功为企业输送工业机器人及智能制造应用型人才4000余人，其他各类系专业成功对口输出15000余人。



蒋少华

深圳市旭朝科技 董事长 商会常务副会长

旭朝科技致力于成为 “国内一流的变压器绝缘系统解决方案的提供者”

品牌介绍：

深圳市旭朝科技有限公司是集研发、生产、经营的高科技企业，技术力量雄厚，生产设备先进，配套完善，检测手段齐全，产品质量过硬，国内知名的集变压器和绝缘材料生产的制造厂商之一。

公司为国内一线电子、电机品牌研发、生产变压器、绝缘材料，公司的产品符合ISO14001环境管理体系标准，符合ISO9001质量管理体系标准。公司的总部位于深圳市光明新区，包含2个事业部，5个制造工厂。其中变压器制造工厂包含：贵州省黔东南从江县扶贫车间，车间占地2500平方米，现有员工260人；贵州省黔西南兴义县扶贫车间，车间占地面积1800平方米，现有员工180人；湖南省武冈市安乐乡扶贫车间，车间占地1480平方米，现有员工170人；湖南江华县泮天河镇扶贫车间，分二期计划合计3000平方米，300人，一期已于2020年投入生产。绝缘材料制造工厂在陕西省西安市，占地17000多平方米，已配套

完善的环境、质量生产管理体系。公司产品应用领域有电源、电机、光伏及新能源行业，产品包括高频变压器、磁环、滤波器等电子元件以及绝缘漆（凡立水）、灌封胶、平衡胶、三层绝缘线等绝缘材料，变压器月产能可达240万个，绝缘材料月产能2000吨。公司拥有强大的研发创新实力，不断研究产业趋势，利用专业的技术创造新一代产品以及对现有产品更新迭代，为客户提供全方位的技术解决方案以及产品质量服务；我们将打造从原料到成品一条龙自主生产的品牌。

品牌故事：

2009年初，在商品销售与推广方面具备丰富经验的蒋少华先生，对于早已萌生自主创业想法的他，由于其对市场具有敏锐的洞察力与判断力，所以与合伙人投资创办公司的想法一拍即合，同年4月投资创办了东莞市隆胜电子科技有限公司，主要经营三层绝缘线（漆包

线）的生产、销售与经营。到了2013年由于公司经营良好，规模上了一个台阶且同年搬迁至广州经济开发区。2015年公司合并重组，并且成立了变压器事业部。2017年7月公司开始筹备上市事宜，准备以智昌(广州)电子科技股份有限公司在新三板正式挂牌上市，与此同时变压器事业部分开经营，同年8月成立深圳市旭朝科技有限公司，标志着变压器事业部正式与原公司分开独立经营。旭朝科技由变压器事业部的前身身份到正式独立经营，源于公司决策层决定改变原有的传统模式，并于2017年启动了注资改扩建以及技术人才引进，成立了深圳市旭朝科技有限公司，旭朝科技的初衷是即使做传统行业，也要做出生机与朝气来，并且下决心把企业的未来定位成一个自主创造型企业，产品生态从原材料到成品，产品链涵盖变压器绝缘系统各个组成部分，包括变压器成品、三层绝缘线（漆包线）、磁芯、骨架、绝缘漆，绝缘胶带等。次年，2018年3月绝缘漆事业部成立，事业部主要生产沉浸漆、助焊剂、电路板三防漆、电机转子漆、定子漆、转子包封胶，特种变压器灌封胶等。

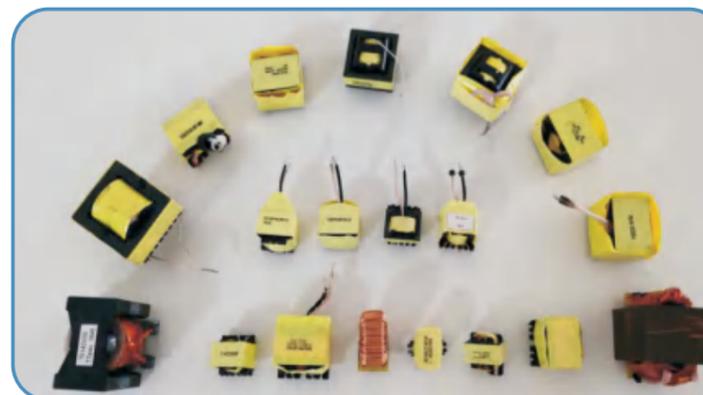
2020年下半年，公司正在紧锣密鼓的布局成立绝缘胶带事业部。公司发展至今，产品已经涉及的行业除了变压器制造外，还有绝缘漆、助焊剂、胶带等绝缘材料系列的生产、销售与经营。

企业愿景：

旭朝科技有限公司一直秉承着品质第一，自主创新，为客户降低成本的原则，实事求是的经营理念，以达到彼此利益最大化。公司产品涵盖高频变压器、磁环、滤波器、绝缘漆（凡立水）、水性漆、环氧树脂、助焊剂、平衡胶泥、包封胶、三层绝缘线、马拉胶带、高温点金手胶带、3M胶带等。

公司致力成为“一流的绝缘材料、变压器整件等相关变压器绝缘系统解决方案的提供者”，是国内知名的集变压器、绝缘材料生产制造厂商之一。

旭朝科技致力成为“国内一流的绝缘材料、变压器整件等相关变压器绝缘系统解决方案的提供者”。





刘咏华：东莞市昱华金刚石 董事长 商会常务副会长

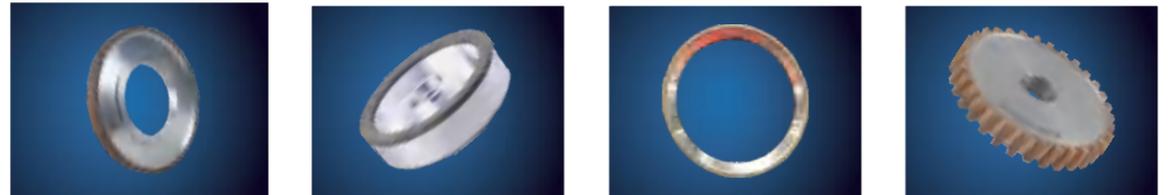
 东莞市华昱金刚石工具有限公司简介

以质量求生存 以信任谋发展

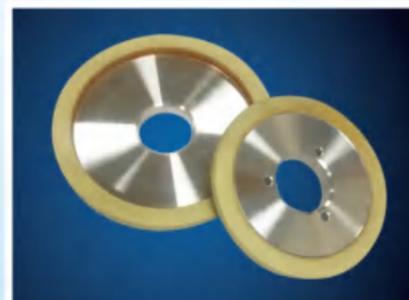
东莞市华昱金刚石工具有限公司成立于2001年，主要开发生产各种结合剂之人造金刚石（钻石）砂轮及立方氮化硼（CBN）、金属（青铜）砂轮、电镀砂轮、陶瓷砂轮、超薄切割片等制品。

本公司拥有一流的技术人员、专业的技术力量、生产设备和生产工艺先进，生产经验丰富、产品质量优良、品种齐全，深受广大用户的欢迎和信赖。可根据用户的不同要求研制开发各种具有特殊用途的金刚石（钻石）、立方氮化硼（CBN）砂轮本厂坚持以质量求生存、以信誉求发展为原则，保持良好的企业信基，竭诚欢迎国内外客户前来洽谈合作，产品广泛用于加工汽车部件、硬质合金（钨钢）陶瓷、轴承、高速工具钢、铁氧体磁芯）材料、玻璃石材及宝石的切割或磨削。

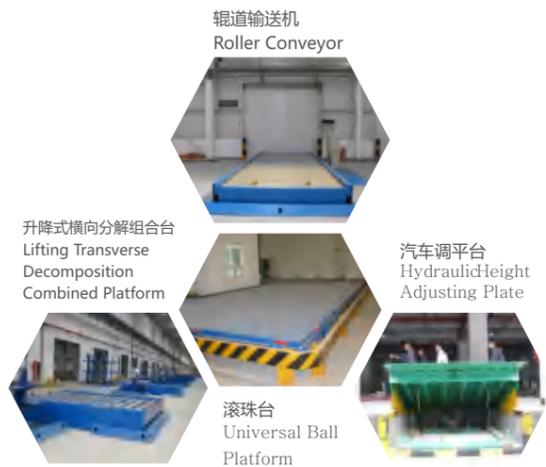
 专利产品



木工刀具专用砂轮



产品介绍



经典案例



垂直循环车库安装现场



垂直循环车库安装现场



北京国航项目安装现场



珠海市逸朗景轩安装现场

我司05年开始接触机场货库工艺设备。通过不断的学习，研究，生产改进完善，先后与北京国航，深圳机场，贵阳机场，烟台蓬莱国际机场，郑州机场，海口美兰机场，三亚凤凰机场，山东临沂机场等等10几个机场有过合作。



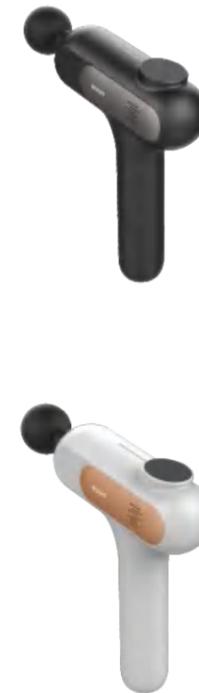
中国第一台电动汽车登车桥
中国第一台电动气囊式汽车调平台
世界第一座多头升降立体停车库

文/何海志 擎天达科技董事长 商会常务副会长

深圳市擎天达科技有限公司简介

深圳市擎天达科技有限公司，产品已经出口国外十七个国家，拥有“机械式停车设备国家制造和安装许可，拥有“升降机”国家制造和安装许可，拥有多项领先行业的技术专利，中国第一台电动气囊式汽车调平台，中国第一台电动汽车登车桥，世界第一座多头螺杆幅升降立体停车库，前海股权交易中心首批挂牌企业，深圳市中小企业重点培育梯队，广东省守合同重信用企业，中国十大最具潜力立体车库品牌，国家级高新技术企业，所有产品均有保险公司承保，确保使用无忧逐渐成为令人尊敬的企业。





陈建军：思移力智能科技\哆米智能科技 董事长 商会常务副会长

深圳市思移力智能科技有限公司
 东莞哆米智能科技有限公司
 公司简介

陈建军（道县雷家洞村）毕业于湖南科技学院电子信息专业，并获得单片机编程师证，电子工程师证，09年出来实习进入深圳一家电子门铃工厂担任电子工程师，并为公司开发了10年畅销电子门铃，远销南美洲，当年公司单品销售900W，2013年，经过再三的考虑，决定自己出来创业，为自己以后的人生搭建更好，更大的平台，2014年正式成立深圳市思移力智能科技有限公司，创业之初到现在公司一直秉承着诚实守信，品质第一，服务客户的宗旨，赢得了供应商和客户对我们良好的评价和口碑，2015年公司开始进入平衡车行业，并高速增长，当年并完成2300W产值，2016年公司乔迁到公明，全线放弃平衡车，转做电动四轮滑板，并用4年的时间，把电动四轮滑板干到行业前3，2019年公司开始多元化经营，开始接触电动滑板车和电动筋膜枪，分别投入研发技术团队，开始研发新品，以完成产品升级迭代，满足客户需求，2020年公司在疫情情况下，把握市场准确信息，精准服务客户，年产值突破5000W大关，上了一个全新的台阶，2021一个新的纪元，公司在思移力的基础上，新增一家健康电子产品工厂，东莞哆米智能科技有限公司，主要生产电动筋膜枪、脱毛仪等健康电子产品。

公司发展方向和雏形已经初步确定，两大战略方向：一、是，智能代步出行工具（思移力）二是，健康电子产品（哆米智能）公司正在积极的准备融入资本大市场，为将来发展打下良好的基础，未来，让我们展翅翱翔！





生产车间



唐玮鸿

东莞市铭亿针织有限公司 董事长 商会常务副会长

东莞市铭亿针织有限公司

公司简介

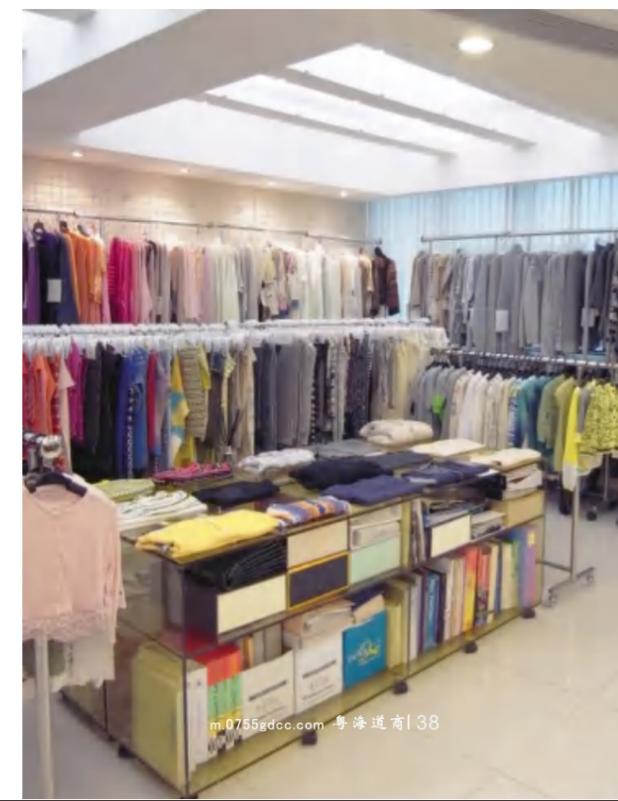
东莞市铭亿针织有限公司(铭亿), 前身名为东莞市铭亿针织厂, 分别成立于2011年和2009年, 座落东莞市大朗镇, 为针织毛衣工厂, 生产一系列粗、细针种毛织成衣, 尤为高要求客户生产结合毛衣与裁剪缝制的夹里外套。铭亿是全资购买及拥有地权和构建厂房作为长期投资用途, 以配合公司的发展稳定方针和宏观谨慎的业务。我司拥有殷实的财政背景, 故此在业界和各财务机构中, 皆有良好的声誉价。

我司能驾御复杂和多变化的款式, 例如车绣花、印花、嵌贴绣、手绣、有夹里外套等。我司拥有经过多年紧密合作无间、经验丰富的做办团队, 与及管理 and 熟练生产技术人员, 皆被尊为铭亿的最佳资产。

在良好的业务团队的带领下, 使各岗位技术人员能发挥所长, 精益求精, 造出满意的开发样办与客户指定要求的样办。我们提供合理的价格和准时交货服务。

铭亿为更有效发展和开拓海外多元化客户, 于2017年4月同时在香港和西班牙分别成立置盈(香港)实业有限公司及置盈巴塞隆那公司, 为客户提供更全面的服务方便。

主要客户





双
赢
文
化
总
经
理
李
祖
军
商
会
常
务
理
事

东莞市双赢文化传播有限公司

塑造品牌魅力 提升企业形象

东莞市双赢文化传播有限公司(简称双赢影视),成立于2007年8月,是一家集影视摄制、广告设计、活动策划、明星经纪、公关活动、新媒体推广、短视频营运、品牌全案于一体的文化传播公司。双赢以成为“品牌建设与运营综合服务商”作为企业的目标定位,持续以新颖的创意策划、精良的设计制作,为客户塑造品牌魅力、提升企业形象、创造价值,增强客户的整体实力。

具体业务涵盖:

品牌全案: 品牌营销/全案策划/公关活动/形象设计/市场营销/展览展示设计/明星经纪/文艺创作/文化表演等业务。

影视制作: 产品宣传片/企业宣传片/招工宣传片/招商宣传片/形象宣传片/营销短视频/地产三维动画/电视广告片/微电影/展会宣传片/教学培训片/航拍/360全景摄制等影视片的策划拍摄制作。

平面设计: VI设计/画册设计/海报设计/挂历设计/折页设计/标志设计/礼品设计/手提袋设计/包装设计/展板设计/展架设计/商业摄影等业务。

活动策划: 开业庆典/奠基典礼/商务会议/文艺演出/周年庆典/联欢晚会/促销路演/帐篷搭建/桌椅租赁/灯光音响等舞美工程设计制作和舞台音响灯光策划。

新媒体推广: 在新媒体爱奇艺、腾讯视频、优酷、搜狐视频、暴风影音、腾讯新闻、搜狐新闻、东方头条、360、今日头条等媒体上的移动广告展现企事业单位的15秒视频前贴片广告/图片暂停广告/APP广告/信息流广告等新媒体推广业务。

自2007年成立至今,双赢影视扎根东莞,足迹遍及珠三角地区,大小案例无数,涉及政府、地产、电子、医药、交通、服饰、食品饮料、机械、五金灯饰、家具、环保、园林、日用化工、文具精品等诸多行业的知名企业,先后成为东莞市政府、东莞市劳动局、鸿发集团、鸿高集团、潮流前线、拓斯达、卓为集团、合汇集团、光大集团、米技集团、万科集团、碧桂园集团、新世纪集团、奔驰汽车、交通银行、东莞银行、东莞民营企业协会、东莞清协等知名企业的综合服务商!

数百部精耕细作的影视作品、几十场精心组织的大型活动、几十本创意新颖的精美画册,无不见证了双赢锲而不舍的发展历程,同时也成就了双赢技艺双馨的创作团队。

未来,双赢持续以“塑造品牌魅力,提升企业形象”为使命,秉承“精益求精,创新发展”的企业精神,以文化为纽带,广交天下信誉良友,共创双赢未来!

拍摄花絮





广东劲胜（现创世纪）智能集团股份有限公司简介

广东劲胜（现创世纪）智能集团股份有限公司是国内消费电子精密结构件产品及服务的领先供应商，为全面推进公司转型升级，落实智能制造战略，公司通过自建国家智能制造专项项目及外延式收购、投资参股的方式快速切入智能制造领域。公司愿景是成为国际领先的智能制造系统解决方案服务商。公司主要产业：

- ◆ 一、为手机等智能终端提供精密结构件产品
- ◆ 二、为客户提供智能装备及自动化软硬件产品和服务
- ◆ 三、大数据的采集、分析、智能化应用服务

打造国家示范点

自动化产品	数字化产品	整体解决方案
<ul style="list-style-type: none"> ◆ 自动化集成 ◆ 机器人应用 ◆ 检测与非标应用 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ MES制造执行系统 ◆ QIS质量管理体系 ◆ WMS仓库管理系统 ◆ I-factory数据采集系统 ◆ I-machine云设备系统 ◆ 数据采集器 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 西门子数字化工厂整体解决方案 ◆ 中创智能制造整体解决方案

蒋虹： 广东创世纪智能集团 总经理 / 东莞敦天通讯科技 董事长
东莞市智能制造协会 会长 / 广东湖南道县商会 常务副会长

3C产品结构件加工制造
工业AI&IOT智能制造系统方案服务商
数字化、信息化、自动化
三化融合、数字化工厂定制的一面旗帜

2020年是极不平凡的一年，很多企业在经营过程中遇到了危机。但“惟其艰难，才更显勇毅”。这一年，广东劲胜智能集团股份有限公司逆势跑出了+速度，成为国际领先的智能制造系统解决方案的领军企业。如此亮眼的成绩，一方面得益于工业自动化和大数据系统的时代机遇，另一方面则归功于背后稳坐中军、运筹帷幄的领导者。他就是广东劲胜智能集团股份有限公司智能制造总经理蒋虹，国家智能制造示范点创始人，劲胜公司智能制造系统解决方案（工业AI、IOT）专家团队成员之一。

提起蒋虹，在工业自动化、数字化提能降耗领域，可谓小有名气。这位叱咤商海的海归者，明明可以靠高薪吃饭，却偏要凭借实力，在细分赛道中，闯出一片天地。

一条细分赛道

在进入广东劲胜智能集团公司之前，蒋虹在华为、嘉利、福特担任过销售、技术、工程总监、总经理职务，对数字化、自动化、节能领域有着独到的理解。2016年进入劲胜，担任劲胜公司总经理。几年下来，蒋虹愈发感受到传统的工业化发展根本无法满足日益增长的生产需求，于是在他的心中更加坚定了“数字化、信息化、自动化三化融合，数字化工厂定制”在未来的市场中一定会爆发出无限的潜力。

在蒋虹看来，数字化、信息化、自动化三化融合，数字化工厂定制这条全新的赛道蕴藏着无限潜力，但一个不争的事实是，粗犷的市场销售并不能让需求者理解数字化到底是什么，发现问题就要解决问题，这是蒋虹奉为人生行为的圭臬。“我一定要找到能行之有效的让客户了解市场和产

品的方法出来。经过一番苦思冥想后，他很快找到了解决对策。如果站在底层逻辑去改变鱼龙混杂的行业生态，那么问题自然就迎刃而解了！于是蒋虹很快在行业内建立了完善的产品产业标准、服务准则和现场管理体系，并成为行业标杆。

接下来的日子里，蒋虹率领团队夜以继日地工作，为客户提供了节能评估、能源审计、项目咨询设计、项目融资等全方位服务，并让客户能够实时了解项目的完成情况。那段日子里，蒋虹深入一线，与公司的研发团队并肩作战，攻克领域的一个个技术难题并发明了几十个专利和软著。“过程虽辛苦，但在这条细分赛道上能够做出点成绩出来，辛苦也就微不足道了。”蒋虹告诉我们，这些专利和软著已被广泛运用到公司所负责的全国各地的项目中，这让他倍感欣慰。

经过三年努力，国家智能制造示范标杆完美建成，国家50多位顶级专家团队和工信部共同评审通过，并要求要将智能制造系统解决方案在全国广泛推广。因此，劲胜公司授权蒋虹成立了中创智能制造系统有限公司，智能系统方案作为中创主要的产业来运营。

不忘初心、继续前行

未来，为公司成为国际领先的智能制造系统解决方案服务商贡献力量，如今，中创智能已成为西门子、比亚迪、华为全国数字化、信息化、自动化三化融合的增值伙伴。而事实上，拥有这样技术能力的数字化增值伙伴，在全国范围内仅有6家。中创智能的发展和成长见证了蒋虹一路的成长，而这一切的建树与辉煌都与蒋虹的努力密不可分。

多年的努力，让蒋虹和中创智能得了业界的广泛赞誉。2019年，蒋虹被广东科技学院授予“创新创业导师”及客座教授。2021年，当我们问蒋虹，未来5年里，中创智能的工作重点是什么，他不假思索地说。“我们将不忘初心、继续前行。未来的每一分、每一秒，仍将矢志不渝地行走在数字化、信息化、自动化三化融合，数字化工厂定制智能制造领域的发展道路上，为公司成为国际领先的智能制造系统解决方案服务商贡献力量。

智能制造——领导关怀



马凯副总理来访



周济院长、万钢政协副主席等中央领导来访



中国智能制造全国现场会在劲胜公司召开



工信部陈肇雄副部长来访



胡春华书记来访劲胜关注转型发展力度



马兴瑞省长来访对劲胜的发展给予肯定





于华军：长华电子 总经理 商会常务副会长

人活一世 人品才是事业的基石

于华军，1997年就读于宁远县农科学校电子专业，毕业后，就独自来到东莞大朗，进厂做修理工；后来，一个偶然的的机会，他进入一家港资企业工作，由于他勤奋工作，两年后就升为拉长，三年就做到了科文（课长），半年后晋升为部门主管。期间，还被派驻沈阳做技术顾问，回到东莞后直接升为经理。因为优秀的工作经历，后来被猎头公司瞄上，被河南一家公司高薪聘请为副总，把一个濒临倒闭的企业救活，连年盈利，最后做到拥有员工一千多人的大厂，于华军和客户群也相应的建立起来了。

创业贵在坚持

2005-2006年，于华军在深圳一家做GPS导航器的公司做经理，工作之余，他自学从商之道。随着资金、人脉、知识的积累，于华军有了自己创业的念头，于是，2007年，于华军辞职后，在深圳观澜开始创业。

先是在深圳华强北开店，专卖手机电池。后来因为厂家电池质量问题，改行卖手机充电器。他看到手机充电器的市场需求量大，于华军敏锐地发现这是一个开产的良机，于是开始自办工厂，进行手机充电器的生产。开厂不是一件容易的事，于华军多年的工厂管理经验和人脉成为他最强的优势。不懂技术就花高薪聘请人才，没有经销商，就利用原来在河南做副总的人脉，说服一些全国手机的总代、分代、经销商接手自己生产的手机充电器，生意开始有了起色。

就如德拉·梅尔所说：“经验犹如一盏明灯的光芒，它使早已存在于头脑中的朦胧的东西豁然开朗。”

天有不测风云。2008年的金融危机，全国各个行业都面临着最险峻的形势，再加上2009年初的时候，因为财务纠纷，合伙人撤资离开。在这一系列的打击之下，于华军却选择了“坚持”。在他锲而不舍的坚持之下，终于在2009年5月，生意开始好转，逐步扩大内销市场胡份额，当年，销售额就突破千万，于华军也赚到了人生的第一桶金，生产规模也在逐步扩大，人员最多时达到400人的庞大队伍，2010年，他不忘乡情，小有成就的他在老家道且县投资建厂。公司总部也于2013年乔迁



至风岗。他在持续关注内销市场的同时开始重视外销市场，产品也开始出口到阿根廷、巴西、印度、印度尼西亚等国家。目前，公司的月营业额在7-8百万之间，公司也发展成为一家集开发模具、生产制造、销售服务于一体的科技企业。

人品才是事业的基石

人活一世，没有人品，就等于失去了一切。只有良好的人品打下坚实的基础，才能一步步赢得财富，赢得人心。所以于华军在成功之余，坚持要回馈社会。他敬老尊贤，在老家的敬老院发钱和物资。他不忘带动家乡发展，致力于解决农村剩余劳动力就可题。

父母对孩子的教育影响孩子的一生，于华军的弟弟妹妹都有所成就。弟弟是湖南农科院副院长，在生物医药方面颇有成就。妹妹在东莞做韵达快递，事业也是风声水起。他自己的两个孩子都是大学本科在读。家庭教育是对孩子健康成长不可或缺，父母是孩子的第一任老师。





奉荣梅

道县人 长沙晚报主任编辑 中国作协会员
湖南省散文学会副会长 长沙市作协副主席

周敦颐千年诞辰 濂溪一脉湘水阔

“吾道南来，原是濂溪一脉；大江东去，无非湘水余波”，是清代著名学者王闿运撰书。对联悬挂在千年庭院岳麓书院的文庙，大成殿右侧廊屋的廊柱上，其狂傲的语义令四方游人驻足惊叹。

性情高旷、不慕荣利的湘绮老人，曾入曾国藩幕，始终不受官，据传，此联是他在江浙一带游学时所作。当时，恃才傲物的江浙才子，见其貌不扬的王闿运开坛讲学，欲测试一下他的才学，而在谈笑间，王闿运信手一挥而就出上面的对联，令当地学人折服。联中之“道”是指宋明理学，“濂溪”即理学的开山鼻祖、湖南道州人(今道县)周敦颐的号，其开创的理学学派称“濂溪学派”。

这副语带双关、气势纵横的名联，百余年来，让多少湘人油然而生一种豪情和自信。

在岳麓书院的祠庙建筑群中，位置最高的理当是“濂溪祠”，专祀周敦颐。他虽然没在这个庭院里开坛讲学，与这没

有什么瓜葛，因他理学上开山鼻祖的地位，又是湘人，自嘉庆十七年(1812)始，周敦颐便成为这个千年庭院里，山长、学生要拜祭的第一人，然后，山长领着学生再到“四箴亭”叩拜周敦颐的学生程颢、程颐等。

这间单檐硬山、单面出廊的清代建筑，简单平易，并不宏大。但近两百年间，在此叩拜问学而走出去的著名学生，他们的名字随手就可以开出一列，随便哪一个在近代的历史上，都有浓墨重彩的一笔：1813年，魏源在这里拜祭过，面受学风整肃；1834年，曾国藩在这里谛听山长的学统端正的训话；还有，左宗棠、郭嵩焘、胡林翼、熊希龄、杨昌济、蔡锷、蔡和森、陈天华等曾恭敬于斯，敬意更深……

曾经，各地为周敦颐建祠立庙，神位从祀孔孟庙庭，与三山五岳并传不朽。濂溪书院也因地处“始祖”的故乡道州，素以传播正统道学为己任，被天下士人尊为“正脉”。南宋以降，文人墨客、官家士子负笈而行，奔走道州者，不绝于途。

楼田村，位于被唐代文学家刘禹锡誉为“营阳郁郁、山水第一”的古道州城西八公里，为“孔孟后一人”周敦颐(1017~1073年)的故里，濂溪祠是无数入湘为官、崇尚理学的思想者，心生向往之地。通往古道州的驿路虽是山高水长，但前往拜祭的人马的喧嚣尘烟，弥漫了周敦颐逝后的九百余年。

朱熹是对濂溪先生最为推崇的，他订正并宣扬濂溪先生的理论，使周氏高踞理学宗师的位子。朱熹曾两度讲学岳麓书院，但那时书院还没有“濂溪祠”，他没有祭祀濂溪先生的地方，留下了终生遗憾。直到南宋庆元年间，朱熹的学说被视为伪学，他被革去职位和俸禄，其著名学生蔡元定也被牵连，杖枷三千里，发配道州监管。

朱熹为蔡元定钱行时哽咽着说：“你去道州，也算是一个好的归宿，我一生中数度订正、注解、研究周敦颐的《通书》，却

无缘到他的故乡去看看。你到道州之后，一定记得到濂溪书院一趟，看看那里的祠堂是否安好，神龛上的尘埃是否有人拂拭，并代为师添香祭拜。”次日他还修书一封，托人快马送到蔡元定的手中，再次叮嘱说：“至春陵(即道州)，烦为问学中濂溪祠堂无恙否？”蔡元定最终了却老师的心愿，在道州濂溪祠代师祭拜鼻祖，并授徒讲学，两年后客死道州。朱熹极度伤感，不久，即带着遗憾离世，只有到天堂去和濂溪先生论道了。

明崇祯十年(1637年)三月，地理学家徐霞客一入道州境内就迫不及待地徒步直奔元公降生之地拜谒濂溪祠，夜宿元公少时读书之地月岩，体验先生悟道的佳境，在《楚游日记》中写到：“……又一里而濂溪祠在焉。祠北向，左为龙山，右为象山，皆后山，象形，从祠后小山分支而环于前者也。其龙山即前转嘴而出者，象山则月岩之道所由渡濂溪者也。祠环于山间而不临水，其前扩然，可容万马，乃元公所生之地，今止一二后人守其间，而旁无人焉。无从索炊……”

清咸丰初年，道州籍大书法家何绍基，从北京归乡省亲，在同乡先贤宗祠前叩首，触景生情，赋古风八首《濂溪八景诗》，“下道百川水，上通洙泗流”(《濂水寻源》)，“濯濯以身爱，亭亭不相依”(《莲池霁月》)。



《濂溪故居》奉荣梅摄

二十世纪七十年代中期，我，一个懵懂的学童，曾徒步去过楼田。但我并不知濂溪先生其人及其厚重的历史，也不会料想到十年二十年后这里还会因此而火热。我只是被老师引领着，带着一种去乡野“郊游”的兴奋，在乡间大道上追逐着蝴蝶和蜻蜓；我还有一些惶恐，那里在抗日战争时曾经发生过“楼田惨案”，有五百多男女老少被三个日本士兵堵在山洞里熏死了，要去接受爱国主义教育。在当时，对周敦颐及理学是讳莫如深的。

我们手脚并用钻进半山腰的山洞，在马灯和手电交错的绰影中，听着当年从山顶天窗逃生的幸存者的叙述，在林立的石笋间不时还地发现几块白骨森森的尸骨，毛骨悚然的尖叫声在空空的洞里嗡嗡回响。接受教育的硕果是，在洞壁敲了一块钟乳石，在山脚的井里灌了一瓶清泉，据村人说，二者均可祛除百病。

对周敦颐这位同乡先哲的熟识，与大多数人一样，我是从初中语文课本里那篇脍炙人口的哲理小品《爱莲说》开始。但是，对中国思想文化发展脉络有所了解的人，都知道，周敦颐之出名，主要不在于他写了《爱莲说》，而在于他的理学思想。

二十一世纪的第一个初冬，我再来楼田村时，才补上了拜谒这位同乡先贤的礼数。

于平畴广野间，峰峦回曲，溪流萦抱，森秀蓊郁，莲塘如镜。青砖黑瓦高檐翘角古风蕴藉的村舍，南靠如屏兀立的道山。我们拜见的濂溪祠已非徐霞客、何绍基描绘过的，元公故居已成农舍。“予独爱莲之出淤泥而不染，濯清涟而不妖，中通外直，不蔓不枝，香远益清，亭亭净植，可远观而不可亵玩焉……”在新修的濂溪祠里，在周敦颐父亲周辅成的坟墓和元公像前，我的耳畔老有《爱莲说》在萦绕。

濂溪先生笔下的莲花形象，是儒家历来提倡的洁身自爱的“士君子”形象。辅成先生是进士出生，任过县令，为官廉洁，性素淡泊，归隐家中，故后被神宗加赠谏议大夫。濂溪先生的学术、修养、气度，为官各地遍留清廉秉公的佳话，既是家学的濡染、家风的传承，也是以“士君子”洁身自爱的节气自律的因果。

曾经白骨森森的道山溶洞，有了新的发现，是一处三层宛如水底龙宫、人间皇宫、天上仙宫的神仙洞府。它异于一般溶洞的直来直去，整个山体上下中空，犹如一硕大音箱，近两百米高的空间，无丝毫人工雕琢的钟乳石笋，垂地若柱，金翠耀目，瑰丽奇伟。经攀缘九曲盘旋，自下而上，铺展一幅幅油画、水粉：龙去留踪，达摩面壁，野象奔风，万丈天梯，魁星点斗……如玉树银花，汉阙秦宫，宝缀珠飞……除了脑中可想尽的一切华丽仙境，此时自然还会联想到濂溪先生：那是周子擎的一柄博士伞；那是他悟道升天的天梯；那一排竖琴样的岩壁，在众手的敲击下，奏出多重的天街仙曲……

登临道山西峰，憩于太极亭。道山左右翼以数峰，虎豹踞而龙蛇走：龙山腾跃其东，豸岭蛰伏其西，都庞岭横蹙积岚沉雾处。峰峦攒簇，或堰或仰，似对道山膜拜。濂溪曳一袈葱茏，蕴藻紫蔓，纤屈东来，中分万亩平畴，荷塘缀星撒玉，墟烟远村，映带田塍如画。一抬头，亭顶描着黑白分明的《太极图》。“无极而太极——阳动阴静——乾道成男坤道成女——万物化生……”大师似乘风吟哦而至。

这位乡贤，在这方水土上生活了十五年，五岁时即将村



《爱莲阁霞光》(道县西洲公园) 李牛华摄

时悟出盈则亏亏则盈、动中有静静中有动的哲理。正是这半塘山影半塘荷的故乡山水，给他以灵性，也点化了他悟道的玄机。诗韵清绝的濂溪水，香风荡郁的莲塘，都镌刻在先生此后的31年仕宦生涯，直56岁归隐酷似桑梓的庐山莲花峰下，他即将无名小溪命名为濂溪，建濂溪书堂。

道山东南脚，有泉从修篁石隙间涌出，清冷可鉴，幽韵涵澹。岩壁有“寻源”“圣脉”的古石刻，有许日让的诗：“山根活水静成渊，不作人间第二泉。一自派分伊洛去，千秋遗泽任留连。”此诗与周子的理学传承相合。这是濂水之源，有游人正舀泉解渴。同行的“濂学”专家一路慨叹：这可是湖湘文化的源头啊！于是，我掬一捧甘泉入口，如同寻到了湖湘文化的源流，往心灵深处灌注了一泓圣灵赐予的智慧之泉。

周敦颐的官虽当得不大，只做过知县、判官、提点刑狱以及知军等职，但他为官一地，建学堂，授生徒，提出了光照古今的哲学思想。黄庭坚称其“人品甚高，胸怀洒落

如光风霁月。廉于取名而锐于求志，薄于徼福而厚于得民，菲于奉身而燕及菑孽，陋于希世而尚友千古。”“士子竞相讲述他的学说，民众春秋拜祀，从无间断。”

因为王安石变法新政，党政祸起，在由宋徽宗“御笔”列114人为奸党的著名“元祐党案”中，周敦颐的两位高足程颐、程颢，以及故交赵抃、吕公著等都是被去职的旧党头面人物，而周敦颐又是支持新政的，与王安石心有共鸣，于是，在新旧党争中，他的位置十分矛盾和尴尬，既遭旧党反对又为新党所疑，两面不讨好，以致程颐、程颢两位理学大师直呼其名曰茂叔而不尊他为师。

因此，周敦颐生时不得大用，仕途22年一直在州县两级地方官的位置上徘徊，56岁归隐庐山仅以粥蔬敷食，病逝后，学生程颐程颢以及再传弟子朱熹皆入孔庙多年，而作为老师的他却不能配享。

有意思的是，周敦颐作为湖南本土的思想家，他开创的三教合流的理学思想得益于

的这方水土，而他著书立学讲论学术却是在他宦游于外乡之时，经过他那些并非湘籍的弟子程颢、程颐兄弟，再到湖湘学派的诸位创始人和宗师杨时、胡安国、胡宏、张栻数传后，又回到了湖湘大地，并得以发扬光大。

朱熹可以说是周敦颐的隔代知己，他在周敦颐历史地位的确立过程中有过独到的贡献，一是具体说明了濂溪学为二程学所自出；二是他对周敦颐的《太极图》《太极图说》《通书》等哲学著作推崇备至，认为周子发明太极之旨无毫发可疑，而《通书》一贯直下，结构严密，超过《论语》和《孟子》……

朱熹一生中数度订正、注解、研究周敦颐的《通书》，两次到湖南为官，却都太短暂，有心却无缘到周氏故乡道州去拜祭，但他有机会就祭奠周公，他在《拜濂溪先生遗像》的诗中描述了他去江西江州濂溪书院的情形：“北渡石塘桥，西访濂溪宅，乔木无遗珠，虚堂惟四壁……”两位思想大师不断穿越一百多年时空的思想对话，使得周氏的理学思想更大地发展。

周敦颐被朝廷的封谥褒彰更是在他逝世一百四十年后，这还多亏了官至礼部尚书的学者魏了翁两次上疏朝廷，称其“嗣往圣，开来哲，发天理，正人心，使孔、孟绝学独盛于本朝，而超出百代……”宋宁宗于嘉定十三年(1220)谥周敦颐为“元”；四年后宋理宗下诏准周敦颐与周公、孔子入庙从祀，并加封为汝南伯。此后，历元、明、清诸王朝，都给予他封赐、褒奖。

濂溪先生传世的两篇总共不满三千字的主要学术著作《太极图说》和《通书》，融合儒、佛、道三家思想，提出了一个简单而有系统的宇宙构成论：“无极而太极”，“太极”一动一静，产生阴阳万物，“万物生生而变化无穷焉，惟人也得其秀而最灵”（《太极图说》）。这是宋明理学的思想渊源。

宋代以长沙为中心的湖湘学派，是湖南文化史上规模最大的一个学者群体，它的尊奉理学、重经世务实、包容众家之长等特定学术风尚，衍

化成湖湘文化基因，氤氲于三湘四水之间，历千百年而不竭。从魏源、曾国藩、谭嗣同、黄兴，到杨昌济、毛泽东；自嘉道湖南经世致用派、咸同湘军集团、戊戌维新群体、辛亥革命志士，到“五四”新文化运动的参与者身上，都或明或隐，或多或少地闪现出这些传统文化基因的影响。

周敦颐的理论，当今的游客也许很少有熟知的，游到此处，曾经的文明与野蛮的遗痕如此强烈反差地共存于一地，刺痛人的灵魂，睹物思“文”思“理”，或许会有所收益。

离开道山时，忽见花片沾衣，香雾霏霏，回望漫山金甲，万花玲珑，是如珠幢宝盖的野菊花。有村人扯襟采花入茶。想想若能将此吸天地灵气的山珍，就圣脉啜饮，三五同好，于泉边濯缨亭焚香默坐，品荷香，送夕阳，迎素月，消遣世虑，便是享有鱼鸟之乐。



《濂溪书院》 奉荣梅摄



《道山脚下濂溪河源头》 奉荣梅摄



《濂溪书院》 奉荣梅摄



潘富林：深圳市龙岗区人民医院 肾内风湿科主任 商会顾问

患者满意度屡屡提高，
龙岗健康科普何以频频出圈？

龙岗健康科普频频出圈

在近几年的满意度调查表上，笔者发现，有不少居民提出，希望将健康科普纳入满意度测评体系。近年来，龙岗区深入落实健康中国行动，广泛开展健康促进和教育工作，充分发挥医疗机构和医务人员“主阵地”、“主力军”作用，将科普宣教知识以“润物细无声”的方式渗透到改善医疗服务和提升公众满意度工作中。

拿出真本事，看病“送”健康知识

“80-90%的高尿酸血症和痛风患者，存在肾脏排泄障碍，与生活方式、人体内环境变化和某些药物影响密切相关。”在龙岗区人民医院，肾内风湿科主任潘富林正不厌其烦地和患者讲述防治高尿酸血症和痛风的举措。

潘富林组建的“肾友会”是小有名气的患者健康教育和医患沟通交流平台，迄今已累计举办30次健康公益活动，创作和推送科普文章数百篇，受众数以万计。

潘富林说，“科普是诊疗活动的延伸，没有诊间科普作为铺垫，患者的依从性和疗效都会打折。同时，医生做科普的背后是强大的专业背景和朴实的表达艺术，而不是简单地传递专业知识。”

另一边，龙岗骨科医院医生黄美玲一下班，在科室里架起了自拍架，拿出自己写好的剧本，开始在镜头前比划各种搞笑的动作。她可不是要当“网红”，而是在拍摄科普短片，希望轻松诙谐的剧情，能让居民笑着接受骨科健康知识。

龙岗中心医院泌尿外科的乐有为医生在健康传播、健康科普上打出了自己的名堂，并提升了学科知名度以及诊疗量。他用个人休息时间，在龙岗中小学义务开展了青春期生理卫生知识科普讲座长达5年，近两年又尝试以“乐有为医生”账号走进各大短视频平台，仅2021年就上线106部科普作品，点击率超过1700万次。

作为原特区外地区，“历史欠账”多，医疗卫生底子本就薄弱，居民的健康素养水平较低，2017年健康素养水平监测仅16.91%。

如何提高居民健康素养？龙岗区卫健局相关负责人介绍，目前龙岗卫生健康工作的方向从以治病为中心转变为以人民健康为中心，这就要求医务人员多做健康科普和健康教育工作。

“那就让医生自己砸自己的饭碗吧。”所谓“砸饭碗”，其实是要求医生在为患者看病还要进行健康科普，为患者看一次病就普及一

次健康知识，预防疾病。

龙岗区卫健局也将“看一次病普及一次健康知识”作为提升患者满意度的重要措施之一，成立工作专班，明确职责，强化整体部署，将“看一次病普及一次健康知识”进行到底。

拿出真本事，看病“送”健康知识

“80-90%的高尿酸血症和痛风患者，存在肾脏排泄障碍，与生活方式、人体内环境变化和某些药物影响密切相关。”在龙岗区人民医院，肾内风湿科主任潘富林正不厌其烦地和患者讲述防治高尿酸血症和痛风的举措。

潘富林组建的“肾友会”是小有名气的患者健康教育和医患沟通交流平台，迄今已累计举办30次健康公益活动，创作和推送科普文章数百篇，受众数以万计。

潘富林说，“科普是诊疗活动的延伸，没有诊间科普作为铺垫，患者的依从性和疗效都会打折。同时，医生做科普的背后是强大的专业背景和朴实的表达艺术，而不是简单地传递专业知识。”

没想到医生们却不介意“砸饭碗”，而是在这种行动中转变了思路。潘富林说，他碰上一位尿酸值较高的患者，没有开药，反而花了15分钟科普了健康知识和生活方式，还随手画了一张图，让患者一目了然。“随手一张画，科普一席话，患者欣然接受了。”

为了扩大科普传播力度，医生纷纷拿出“看家本领”：有的自导自拍自演科普视频；有的甚至用潮汕话给潮汕老乡科普健康知识，有趣又接地气。龙岗区妇保院李万乐、区人民医院向子云等深受市民喜欢的医生都在网络平台开通了个人号，积极投身科普创作。

在龙岗中心医院，医生进行面对面宣教，推送本专科常见病、多发病、流行性疾病相关的健康科普、疾病管理、日常护理等知识，年度完成门诊患者送健康知识服务人次达113万。

龙岗区耳鼻喉医院积极落实“看一次病普及一次健康知识”工作，创新性将121类专科常见病、多发病的健康科普知识生成二维码800余张，并印制成“健康科普二维码台历”，放置于每个临床科室医生诊台及各候诊区域。健康知识患者一扫便知，医生提效、患者便捷，得到了就诊群众的一致好评。推出半年有12万患者扫码阅读。

龙岗区卫健局认为，在诊疗过程中开展健康教育可以有效提高病人的依从性、实现病人的心理治疗，还可以减少医疗纠纷。

与此同时，还成立龙岗区健康科普讲师团，目前已有讲师157人，2020年开展科普活动超过400场。每年制定年度健康教育和健康促进工作考核方案，将健康教育与促进工作纳入各

级各类卫生单位绩效考核，各医院将医务人员做健康科普纳入考核。

玩出新花样：原创科普视频屡屡“刷屏”

记者了解到，龙岗区的健康医学科普不仅仅是靠着医生“耍嘴皮子”。这几年来，随着健康科普的发展，龙岗区卫健局在医防融合的探索上从未止步，推进健康传播、健康教育、健康促进相加相融。

从2017年制作的“破圈”快视频《抖肩舞》被人民日报微信号荐读，到2018年创下583万阅读量微文《守护者》，健康龙岗系列视频作品已经在省内乃至全国打响了知名度，全系统视频矩阵粉丝超过400万，全系统视频播放量超过6亿，龙岗健康系统的医生也在这些科普作品中破除了过往严肃的刻板印象。

不仅有视频，还有原创歌曲。龙岗在国内率先打造成体系的原创健康科普歌曲，累计已经制作推广了5首原创科普歌曲，其中《我们拼搏不“拼命”》荣获国家卫生健康委、全国总工会颁发的全国首届职业健康传播视频类一等奖。近两年有10部视频获得国家奖项，其中《深圳医改的“中医处方”》获全国“医改好故事”视频作品二等奖。

尤其在抗疫期间，生产科普视频73部，卫健工作和抗疫动态251次登上学习强国，累计阅读量过亿。相关举措被《新闻联播》刊播。

最值得称道的是，2020年，龙岗区创新打造集合教学视频、创意舞蹈、原创歌曲、文创、游戏、地图为一体的“套餐式”急救科普作品，传播效果广泛，深受市民喜欢。同时，培育了多个健康科普品牌项目，比如中医药文化传播上，龙岗“中医药文化进校园”项目荣获深圳市“终身学习品牌项目”，深圳中医药博物馆成为省级科普基地和深圳市首批健康教育基地、区微型科普基地，累计接待市民群众5万多人次。

多渠道多样性持续性的健康科普也起了作用。龙岗区居民健康素养水平从2017年的16.91%提升到2020年的47.21%，居民健康素养水平明显提高。而“套餐式”急救科普作品，让辖区内的“心梗事故”变成了振奋人心的起死回生赞歌。



新经济拥抱港交所之同股不同权架构公司



何强告：
炜衡律师事务所合伙人
商会副会长

同股不同权概念伴随阿里巴巴舍弃香港联合交易所（下称“港交所”）转投纽交所的怀抱而进入大众视野。大众总是或指责或取笑或轻蔑港交所，认为港交所太固执才失去了阿里巴巴这样的大客户。港交所也一直在反思并慎重考虑及论证同股不同权架构公司在港交所上市的可行性及方案，并于2014年8月，时阿里巴巴尚未正式在纽交所上市，即发布了《不同投票权架构的概念文件》的咨询文件。根据该文件的咨询总结，会计师事务所、保荐机构、律师事务所及上市公司员工压倒性地支持准许在某些情况下接受不同投票权架构；上市公司也有强烈支持某些情况下可接纳不同投票权架构，只是对何种情况下接纳分歧较大；明确表示反对意见的也大有人在，如散户投资者和大部分港交所参与者雇员，他们明确表示所有情况下均一概反对接受不同投票权架构。

市场具有较大的分歧，港交所进一步征询民意的步伐没有停止。2017年6月，港交所发布《有关建议设立创新的框架咨询文件》，就不同投票权架构进一步咨询大众意见。虽然市场仍有分歧，港交所基于框架咨询文件的回应意见及其后与香港证监会就监管方面的讨论，配合新兴与创新产业发行人上市集资的需要，决定拟在《主板上市规则》新增章节，容许不同投票权架构的创新产业及高增长发行人在主板上市。

2018年2月，在前期公众意见的基础上，港交所发布《新兴及创新产业公司上市制度咨询文件》，就容许拥有不同投票权架构的高增长及创新产业公司在香港上市及相关规则和条件、要求等进一步征询公众意见。2018年4月，港交所发布修订后的《主板上市规则》，就容许同股不同权架构公司在港交所上市的规定做出明确规定。该规则于2018年4月30日起正式生效，符合条件的公司可向港交所申请以同股不同权架构上市。

同股不同权架构公司上市基本条件

只有新申请人有资格以同股不同权架构向港交所申请上市，现有同股同权架构上市公司不得变更为同股不同权架构。申请人故意规避或产生规避新申请人才能申请以同股不同权架构方式上市的效果的，港交所可拒绝其上市申请。

新申请人寻求以同股不同权架构上市需向港交所证明其合资格及适合以不同投票权架构上市，满足下列条件的公司可被港交所视为合资格以同股不同权架构申请上市的公司：

(1) 申请人必须是创新产业公司。根据港交所的规则，具有一项以上下列情形特定的公司，可能会被港交所认定为属于创新产业公司。

- (a) 申请人能证明公司成功营运有赖于其核心业务应用了(1)新科技；
- (2) 创新理念；及/或(3)新业务模式，亦因此令申请人有别于现有行业竞争者；
- (b) 申请人的研究及开发为公司贡献大部分的预期价值，亦是申请人的主要活动及花费申请人大部分开支；
- (c) 申请人能证明公司成功营运有赖于其拥有独有的业务特点或知识产权；
- (d) 相对于有形资产总值，公司的市值/无形资产价值极高。

港交所对于“创新”的认定具有很大的裁量权。港交所详细，何为“创新”将根据申请人所属行业及市场的状况，且会随着科技、市场及行业发展而有所变化。譬如一个新颖及创新的业务模式长此以往被其他业内人士采用，就可能逐渐失去新颖性或创新性；另一方面，若一家公司另辟新径，发展出创新方式使用现有科技，也可能因此而合资格采用同股不同权架构上市。因此，某家公司合资格以同股不同权架构上市，不代表另一名有类似技术、创新或业务模式的申请人亦符合资格以同股不同权架构申请上市。

(2) 申请人申请上市时的市值达到标准

- (a) 申请人上市时市值至少为400亿港元；或
- (b) 申请人上市时市值为100亿港元及经审计的最近一个会计年度收益至少为

10亿港元。

(3) 申请人的业务获得成功

申请人能证明其具有高增长业务的记录，可利用业务活动、用户、客户、单位销售、收益、盈利及/或市场价值等营运数据客观计量，及证明高增长轨迹逾期可持续。

(4) 申请人不同投票权股份持有人对申请人的贡献

申请人价值主要来自或依赖无形的人力资源，每名不同投票权受益人的技能、知识及/或战略方针均对推动公司业务增长有重大贡献。

(5) 申请人不同投票权持有人的角色

(a) 每名不同投票权受益人必须为个人，并均积极参与申请人业务营运的行政事务，为业务持续增长做出重大贡献；及

(b) 申请人发行上市时，每名不同投票权受益人必须都是其董事。

(6) 申请人获得外界的认可

申请人必须已得到最少一名资深投资者提供相当数额的第三方投资，该第三方投资不能仅为象征性投资，且至进行首次公开招股时仍未撤回投资。该等投资者于上市时的总投资额最少有50%要保留至首次公开招股后满六个月。

港交所对资深投资者的认定具有话语权。港交所经考量投资者的净资产或管理资产、相关投资经验以及于相关范畴的知识及专业技能等方面因素后，认定是否为资深投资者。

同股不同权架构公司上市基本条件

目前市场容许同股不同权架构公司的证券市场代表是美国证券市场，对不同投票权架构的监管要求相对宽松，与美国证券市场不同，港交所基于市场情况，在规则制定上有相对严格的要求。

(1) 只限以股份类别为基础的不同投票权架构

任何不同投票权架构的不同投票权必须仅附于发行人的个别股本证券类别，并只就发行人股东大会上的议案赋予受益人更大的投票权。在所有其他方面，具有不同投票权的股本证券类别所附带的权利必须与发行人上市普通股所附带的权利相同。

(2) 具有不同投票权的股份类别不具有上市资格发行人不能寻求具有不同投票权的股份类别上市。

(3) 同股同权股东的投票权

同股同权股东必须持有上市发行人股东大会案不少于10%的合资格投票权，发行人上市的不同投票权架构不可将股东大会的投票权全部赋予不同投票权架构的受益人。不同投票权受益人不得采取任何行动违背该规定。

(4) 投票权的权利限制

上市发行人的不同投票权股份类别赋予受

益人的投票权，不得超过发行人股东大会上普通股可就任何议案表决的投票权利的10倍。

(5) 不同投票权架构的受益人
不同投票权受益人必须为申请人上市时的董事会成员。

(6) 上市时所占经济利益下限

新申请人首次上市时，其不同投票权架构受益人实益拥有其已发行股本相关经济利益的占比，合计不少于10%。若不同投票权受益人合计占有的经济利益不足10%而仍涉及巨大金额如申请人于首次上市时的预期市值超过800亿港元，港交所也可根据个案原则，综合考虑公司多方面因素后酌情接受。

不同投票权受益人购买及回购股份的限制

为了防止不同投票权受益人透过发行股份或回购股份而增加不同投票权股份比例，不恰当地增加不同投票权受益人的投票权和话语权，形成对公司治理的破坏，港交所对不同投票权受益人购买及认购股份作出了相应限制：

(1) 不同投票权架构公司发行附带不同投票权股份受到限制

上市发行人不得将不同投票权股份比例增至超过上市时该等股份所占的比例，倘不同投票权股份比例减至低于发行人首次上市时已发行的不同投票权比例，则后续新增不同投票权股份而合计的不同投票权股份比例适用于已下调的不同投票权股份比例。

具有不同投票权架构的上市发行人配发、发行或者授予不同投票权股份，只限于港交所事先批准的下列情形下进行：

(a) 向发行人全体股东按其现有持股比例发售；

(b) 向发行人全体股东按比例发行证券以股代息；或

(c) 在港交所认为建议配发或发行不会提高不同投票权股份比例的前提下，按股份分拆或其他资本重组。

在按比例发售时，不同投票权受益人未认购向其发售的不同投票权股份（或该等股份的权利）的任何部分，只有在赋予受让人相等书目普通股股东前提下方可转让该等不同投票权股份。若发行人同股同权的权利未获全数认购，发行人配发、发行或授予的附带不同投票权股份的数目也应相应比例减少。

(2) 不同投票权架构公司购买本身股份的限制

倘具有不同投票权架构的上市发行人通过回购等方式减少已发行股份数目，而减少发行股数将导致上市发行人附带不同投票权的股份比例上升，则不同投票权受益人须按比例减少

其于发行人的不同投票权。

(3) 不同投票权股份的条款的修改限制

倘不同投票权架构公司上市，具不同投票权架构的上市发行人不得改变不同投票权股份类别的条款，以增加该类股份所附带的不同投票权。若上市发行人欲通过更改不同投票权股份类别的条款以减少股份附带的不同投票权，除需要符合法律规定外，亦需事先取得港交所批准，且该修改条款的行动须于港交所批准公布后才可采取。

不同投票权的终止和股份转让限制

申请人上市后任何时候若有以下情况，不同投票权受益人于上市发行人的不同投票权必须终止：

- (1) 该受益人身故；
- (2) 该受益人不再是发行人董事；
- (3) 港交所认为该受益人无行为能力履行董事职责；或
- (4) 港交所认为该受益人不在符合《上市规则》所载的关于董事的规定。
 - (a) 该受益人被判或曾被判犯上欺诈或不诚实行为的罪行；
 - (b) 由管辖权的法院或法庭向该受益人取消资格令；或
 - (c) 港交所裁定该受益人未遵守《上市规则》第8A.15、8A.18、8A.24条的规定。

根据港交所的安排和相关规定，不同投票权架构安排是协助创新型公司创始团队把控公司及发展方向，确保公司不因资本压力做出不当决定而设定，不同投票权股份持有人一般为公司创始成员，倘若不同投票权受益人发生变化，则该不同投票权存在必要性将丧失，对不同投票权股份转让施加限制因而是必要的。

(1) 受益人所持有的不同投票权股份，在股份的实际拥有权或经济利益转让予另一人后，或股份所附投票权的管控（透过代表或其他方法）转让给另一人后，该等股份所附带的不同投票权必须终止；

(2) 有限合伙、信托、私人公司或其他工具可代不同投票权受益人持有不同投票权股份，前提是该项安排不造成规避《上市规则》第8A.18(1)条；

(3) 倘若上市发行人的不同投票权股份受益人持有不同投票权股份的工具不再符合《上市规则》8A.18(2)条的规定，该受益人于上市发行人的不同投票权必须终止。发行人及受益人必须将不合规的详细资料在可行范围内尽快通知港交所。

不同投票权架构公司治理规定

公司的治理决定于直接或间接持有公司股份而带来的投票权，不同投票权规则赋予不同投票权受益人多于其持有股份比例的投票权比例。对不同投票权使用得当将有助于公司的快速发展，若使用不当，则给公司运营带来重大伤害，证券监管机构应对不同投票权架构公司给予特别的监管措施，以保护普通投资

者利益不因不同投票权受益人的不恰当行为而受损害。港交所对不同投票权架构公司的治理制定了以下特别规则。

(1) 同股同权股东召开特别大会的权利

同股同权股东必须有权召开特别股东大会及在会议议程中加入新的议案，其所需的最低持股要求不得高于上市发行人股本所附投票权按一股一票基准计算的10%。

(2) 须按同股同权基准投票的议案

有关下列事项的议案，不得行使不同投票权，不同投票权受益人的投票权不得多于每股一票：

- (a) 上市发行人组织章程的变动（不论以何种形式）；
- (b) 任何类别股份所附带权利的变动；
- (c) 委任或罢免独立非执行董事；
- (d) 委聘或辞退审计师；及
- (e) 上市发行人自愿清盘。

(3) 合规顾问

具不同投票权架构的发行人须自首次上市日期起即必须委任常设的合规顾问，并在包含下述有关事宜的情况下及时持续咨询和寻求合规顾问的意见：

- (a) 不同投票权架构；
- (b) 发行人不同投票权受益人拥有权益的交易；及
- (c) 发行人、发行人附属公司及/或发行人股东与不同投票权受益人之间或有利益冲突。

(4) 信息披露的警告字句

具不同投票权架构的发行人必须在康发的所有上市文件、定期财务报告、通函、通知及公告的首页，加入警示字句「具不同投票权控制的公司」，并在上市文件及定期财务报告的显眼位置详述发行人采取的不同投票权架构、采用的依据及对于股东而言的相关风险；此警告必须告知准投资者具不同投票权架构的发行人的潜在风险，及提醒他们必须审慎仔细考虑后再决定投资。

(5) 上市文件、中期报告和年报的披露

具不同投票权架构的发行人必须在上市文件以及中期报告和年报内明确指出不同投票权受益人的身份、不同投票权股份若转换为普通股会对其股本产生的影响及不同投票权股份所附带不同投票权将会终止的所有情形。

(6) 股份的特殊标记

具不同投票权架构的发行人上市股本证券，其股份名称结尾须有「W」字以作标识。

结束语

从港交所规则来看，出台允许同股不同权架构公司上市是为吸引独角兽，尤其是内地新经济独角兽。根据内地机构的统计，满足港交所同股不同权架构上市估值条件的独角兽并不少，未来亦会越来越多。港交所同股不同权架构规则初出台，目前部分独角兽是根据其他法域规则搭建的同股不同权架构，未来若打算在港交所上市，则该等架构需要按照港交所的规则重新搭建。对于大多数尚未搭建同股不同权架构的独角兽，若未来计划以同股不同权架构在港交所上市，则按照港交所的相关规则搭建架构就显得至关重要，于企业来说，在能省下一笔成本的同时加快上市进程或减少上市障碍。



中共道县县委文件

道发〔2018〕26号



中共道县县委
道县人民政府

关于印发《进一步扩大开放鼓励投资的若干措施（试行）》的通知

各乡镇场(街道)党(工)委,各乡镇人民政府、办事处、农林场,县直各单位,省市驻道各单位:

现将《进一步扩大开放鼓励投资的若干措施(试行)》印发给你们,请认真遵照执行。

中共道县县委
道县人民政府

2018年12月14日

进一步扩大开放鼓励投资的若干措施(试行)

为贯彻落实省委“创新引领、开放崛起”战略,推动“创新开放品质活力小康新道州”建设步伐,根据《湖南省人民政府关于积极推进招商引资工作的通知》(湘政发〔2017〕28号)、《湖南省人民政府关于印发〈促进开放型经济发展的若干政策措施〉的通知》(湘政发〔2018〕13号)、《永州市人民政府关于印发〈进一步扩大开放鼓励投资的若干措施〉的通知》(永政发〔2017〕11号)精神,结合我县实际,特制定以下若干政策措施。

一、适用范围

1. 本政策措施适用于工商注册地、税务征管关系及统计关系在我县范围内,有健全财务制度、具有独立法人资格、实行独立核算的企业投资建设的符合国家产业政策和环保、安全生产要求,与县政府签订招商引资合同的项目。

二、设立开放型经济发展专项资金

2. 县财政预算每年安排不少于1亿元的开放型经济发展专项资金,今后根据开放型经济发展情况适当调整。

三、优先保障项目用地

3. 保障项目净地供应,每年新增建设用地计划指标优先保障招商引资项目,用于支持项目建设。项目用地可根据产业政策和项目类别采取租让结合、先租后让、弹性年期出让等方式依法按程序供应土地。符合《划拨供地目录》的,可采取划拨方式供地。

4. 固定资产投资额2000万元(含)以上、投资强度不低于150万元/亩的规模工业企业方可供应土地。项目出让用地通过“招、拍、挂”方式依法取得;在符合规划、不改变土地用途且经审批同意的前提下,对企业利用现有工业用地提高容积率的,不

(未完待续,需要索取原件的,请咨询商会秘书处)



《彩云间》曹翔华摄



《爱莲阁霞光》李牛华摄



《东洲晨曦》曹翔华摄



《群龙竞渡》申道林摄



《日出东塔》李牛华摄



《濂溪书院》何江平摄



《飘悠悠牧歌》黄福先摄



《飘云湖倒影》李牛华摄



《宣山献秀》何上逊摄

广东省湖南道县商会部分成员名录

(排名不分先后)

总顾问：魏永景 唐铭植 王先胜 李牛华

顾问：石永生 李瑜华 吴昌宏 吴荣俊 陈祖彰 周德林 胡梦濂 唐亚军 唐时行
 涂昌弟 蒋来林 蒋基令 蔡倩 潘富林 李文德 罗杰 杨端保 秦波

名誉会长：皮社胜 李俊熙

会长：周吉长

执行会长：李涛

监事长：王道明

副监事长：曹世平

监事：何超

秘书长：蒋杰（常务副会长兼秘书长）

常务副会长：毛海鹰 刘文斌 刘咏华 何升华 何海志 张玉林 周胜强 唐联结
 蒋真杰 蒋虹 陈建军 唐玮鸿 蒋少华 于华军 唐高松

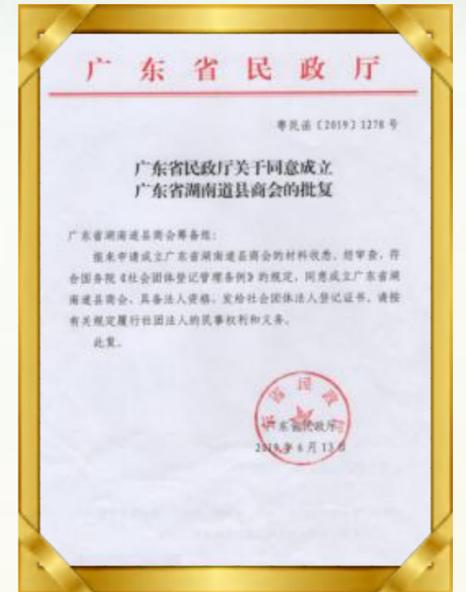
副会长：于鑫文 静 李文华 肖俊辰 吴有能 吴荣久 黄胜 唐定波 杨庆明
 廖民 何承明 何强告 陈海民 朱旅 熊俊泽 王纯柱 邹文学 田华
 蒋卫华

常务理事：李祖军 聂彬 黄立新 蒋红梅 毛日华

单位理事：朱荣昌 刘三学 许杰 吴昌喜 何志 何高英 张红清 张智玲
 欧阳序荣 唐业明 罗云 胡燕宗 周伟 黄绍进 熊元美 熊华熙
 魏嘉有 胡静义 何东升 李小英 周明

个人理事：尹波 成利军 李江 吴东乘 李远 何永忠 张荣明 周伟燕
 胡波 施超玲 唐小远 罗积胜 蒋闹章 吴启盛 何振国 沈振学
 何兆四 朱秀玲 刘永红 唐弘

广东省湖南道县商会相关资质证书



广东省湖南道县商会秘书处联系方式：

秘书长：蒋杰 13510027881
 执行秘书长：黄辉 13974668886
 副秘书长：何挺易 18026926421 盘坤 1392287629
 秘书：万璇 18033094562
 骨干人员：彭远明 18974649464 杨锦胜 18126112757
 邮箱：2297637214@qq.com

