





# 开拓奋进的中国南山，永远在这儿！

文 / 编辑部

大风泱泱，大潮滂滂。

2021年，满载家国的重托和希望，中国南山再度启航。

过去的一年，注定是不平凡的一年，于中国而言是，于深圳而言是，于我们中国南山人亦是。这一年，我们被突如其来的“新冠疫情”强制按下的暂停键，又以令人惊叹的凝聚力和战斗力迅速进入快进键，创造了主要指标同比增长近20%的经营奇迹。这一年，我们历经坎坷，戮力前行，集团治理结构、职能划分进一步优化，业务发展战略更加清晰。这一年，“中国南山”品牌被再次“擦亮”，“开拓、创新、诚信、共享”，成为了中国南山人共同的精神契约和文化底色。

未来由每一个今天写就，如同一张缓缓展开的空白长卷。2021年，我们以什么样的状态和作为迎接新征程？

开拓，依然是中国南山的不二回答。

因为我们是南山，是血脉里流淌着“奋斗”、“敢为天下先”特殊基因的中国南山。至今，袁庚等第一代先行者留下的“拓荒精神”，仍是全体中国南山人最宝贵的心灵遗产。

开拓，是中国南山的第一使命，也是中国南山生生不息的内生动力。

只有开拓，才能让我们随时对“惰性”、“自满”保持警惕。市场竞争永远是残酷的，企业发展没有稳定这回事，稳定往往是一时的假象，不稳定才是世界的本质，不稳定才是企业的本相；只有开拓，才能让我们始终保持使命感、危机感、饥饿感，保持敢闯、敢试、敢为天下先的魄力，以开放姿态，直面挑战，推动中国南山事业不断打开新的局面；只有开拓，我们才能打破已有的边界，锐意进取，做强做优，中国南山事业才能有更好的成长和发展。

征途漫漫，唯有奋斗。

“开拓”与“奋斗”，是中国南山企业文化的“根”与“魂”。无奋斗，不生存，无开拓，不发展。新时代，属于敢于拓荒的人，勇于奋进的人、善于搏击的人，属于每一个敢想敢干、善作善成的中国南山人。

艰难困苦还自持，历尽冰霜心不移。

放眼未来，让我们重温习近平总书记那豪迈铿锵的话语：“经历了5000多年的艰难困苦，中国依旧在这儿！面向未来，中国将永远在这儿！”

是的，奋进的中国，永远在这儿！开拓的中国南山，奋进的中国南山，也永远在这里！



## 主办

中国南山开发(集团)股份有限公司

## 编委会主任

王志贤 田俊彦

## 编委

赵建潮 王世云 张建国 陈波 李鸿卫

## 总编辑

范宏

## 副总编辑

朱哲东

## 主编

李兆才

## 责任编辑

张小刚 刘劲江

## 特邀编辑

张柳波 李欣 利敏仪 陈黎力  
肖军 李卓鑫 翦旗

## 准印证编号

(粤B)L006030032

## 出版时间

2021年3月

## 投稿邮箱

CNDIM@cndi.com

## 联系电话

0755-21620650

## 办公地点

深圳市南山区赤湾六路8号赤湾总部大厦33层

## 设计

深圳市逸皓文化实业有限公司

## 印刷

深圳市德信美印刷有限公司

## 免责声明

本内刊所载文字和图片未经允许,任何机构与个人不得转载或摘编。本内刊选用的部分文字与图片,如未与作者取得联系的,请作者迅速联系编辑部,即付稿费,同表谢意。

# 目录CONTENTS

## 集团要闻 P04

- P04 顺应新形势 谋求新突破  
——中国南山集团召开2021年务虚会



- P06 顺应新形势 把握新机遇  
——中国南山集团召开2021年工作会



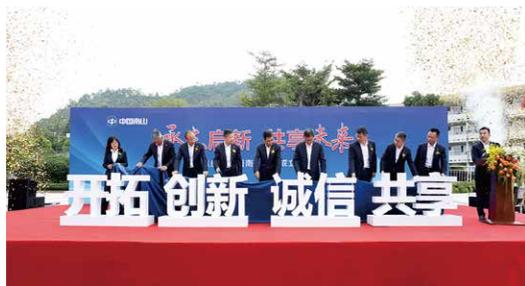
- P07 中国南山集团召开2021年度安全工作会议  
P07 中国南山集团召开提质增效工作总结暨表彰大会  
P07 中国南山集团召开2021年度人力资源工作会议  
P07 田俊彦总经理拜会成都市武侯区委书记陈麟



## 热点快讯 P08

## 专题策划 P10

P11 中国南山2020年十件大事



P14 王志贤：顺应新形势 把握新机遇  
推动中国南山开启高质量发展新征程

P18 田俊彦：顺应新形势 把握新机遇  
实现集团高质量可持续发展

## 高管视角 P22

P22 创新笃行 数智化转型  
求解新发展格局下的高质量发展新命题

P29 发展网络货运平台，助力集团“大物流”战略



## 行业观察 P33

P33 IDC行业发展趋势观察与思考

## 党的建设 P35

P35 中国南山集团党委领导开展  
慰问困难党员和抗疫先进人员活动



## 匠心筑梦 P36

P36 和集团一起成长  
——集团人力资源中心副总经理廖颀专访

P38 挺身逆行 抗疫显担当  
——“最美逆行者”廖芸专访

## 榜样先锋 P40

P40 集团2020年度优秀员工

## 赤湾风物 P42

P42 赤湾这处网红打卡新胜地，太太太太火了！



## 员工风采 P44

P44 就地过年

P45 员工书画：欢度春节

## 顺应新形势 谋求新突破——中国南山集团召开2021年务虚会

文 / 编辑部



与会领导现场合影

2020年12月23至25日，中国南山集团在广州南沙以“顺应新形势、谋求新突破”为主题召开2021年度务虚会，分析当前的发展形势，研究和谋划集团下步发展思路和重点举措。王志贤董事长、田俊彦总经理携集团领导及总部5大中心、各重点企业负责人共计27人与会，集团副总经理陈波主持会议。

此次务虚会以产业调研为先导。23日下午，参会领导赴佛山三水宝湾物流、雅致集成以及华南建材一线调研，了解三家单位在佛山的协同运营、员工工作生活等情况，听取了三家单位的专项报告，为企业发展解决实际困难。田俊彦强调，三家单位在佛山，都是亲兄弟，要继承和发扬集团制造业初创时的拼搏精神，以升级发展为契机，加强风险管控，守牢安全环保底线，为集团发展做出更大贡献。



工厂车间调研

会议特别邀请国务院发展研究中心权威专家张立群现场解读五中全会精神，并就明年宏观经济形势展望作了精彩宣讲，拓宽了与会代表的视野，为接下来的讨论奠定了坚实基础。

在讨论环节，与会代表分组围绕物流、产城和资管金融的趋势走向、资源配置、内部管理、提升路径等进行了多维度激烈头脑风暴，就顺应新形势、谋求新突破的方向及措施积极建言献策，现场气氛活跃，思维超前、视角独特、犀利睿智的点子迭出。



物流组专题讨论

王志贤董事长、田俊彦总经理在会上就宏观经济形势以及中央经济工作会议精神进行了进一步解读，站在国家战略的高度，紧扣“新形势”、“新突破”，为中国南山2021的工作指明方向。



产城组专题讨论

田俊彦总经理阐释了2021年务虚会主题中“形势”和“突破”的内涵及关系，围绕集团在此前提下应该“干什么”以及“怎么干”进行了精彩阐述。他强调中国南山集团要始终围绕国家战略积极作为，主动担当，做强自身业务，为满足人民群众日益增长的美好生活愿望贡献中国南山力量。

关于“干什么”，田总提出：要扎实推进整体性工作，围绕业务营造生态圈，打造产业平台，切实把产业经营与资本经营、资产管理相结合，敢于跨界，积极开拓新型业务，在大健康等蓝海出奇兵。

关于“怎么干”，田总提出：要在商言商，弘扬企业家精神；要加快推进数字化转型，实现科技赋能；要在资产优化上下大功夫，提升资本运营能力；要提前谋划、前瞻布局，

确保可持续发展；要科学理解风险管理与发展的关系，强化底线思维，做好风险管控。

田总希望大家要以“闯”的精神、“创”的劲头、“干”的作风，善于思考、善于合作，勇于创新、勇于担当，推动中国南山事业不断向前发展。

王志贤董事长充分肯定了今年集团在抗疫防疫、复工复产等方面的表现，认为“值得大书特书”。他强调，集团经受住了疫情的考验，各项经营指标取得了较好的发展，体现了出众的组织能力，反映了集团的战斗力和凝聚力，要善抓契机，锚定远大目标，积极改善管理，解决更多重难点问题。

他特别指出，谋划未来，要认清“形”、悟透“势”：一要认真学习“十四五”规划和中央经济工作会议精神，相信市场的力量，保持高度敏感，在危机中培育捕捉产业先机的能力，于变局中开拓发展的新局面；二要通过对标一流企业持续做好提质增效工作，通过科技创新培育新的利润增长点，通过高起点规划推进赤湾片区开发，对内提升效率和服务，对外展示形象和品质。

他寄语高管们要注重学习、主动思考、积极行动，做到知行合一；要善于站在集团全局发展的高度，突出整体观念，强化系统思维。王董指出，新时期企业精神是中国南山人的文化底色和心灵契约，高管要以身作则，积极践行，率先垂范，真正成为百年南山事业的带头人与践行者。



资管金融组专题讨论

## 顺应新形势 把握新机遇——中国南山集团召开2021年工作会议

文 / 编辑部



与会领导合影

2月2日，中国南山集团2021年工作会议在深圳赤湾顺利召开，集团党委书记、董事长王志贤出席会议并作重要讲话，集团党委副书记、总经理田俊彦代表经营班子作工作报告，集团副总经理张建国作财务预决算报告，集团副总经理陈波作各企业KPI完成情况报告，集团副总经理赵建潮主持会议。王世云、李鸿卫、陈雷、章远凌、舒谦等领导，集团总部五大中心负责人，各平台及直属企业负责人共48人参加现场会议，非深圳区域的其他集团高管、党支部书记等共计23人通过视频方式参会。

王志贤作了题为《顺应新形势，实现新突破，推动中国南山开启高质量发展新征程》的重要讲话。他充分肯定了集团在2020年“开局就是惊涛骇浪”、“遭遇到的困难比预想的多”等逆境中夺取的历史性佳绩。

王志贤指出，面对当前“双循环”发展新格局、产业加速衍变的发展新形势、疫情冲击后的发展新环境，我们要科学研判国内国际趋势，把握好发展大方向；要学好弄通国家部署，绘好集团的发展蓝图；要依托自身产业优势，找准集团新增长突破口。他要求集团管理人员要加强思辨，顺应形势，妥善处理好“新”与“旧”、“形”与“势”、“当下”与“长远”等关系，着力在创新驱动、质效提升方面下功夫，以“南山所能”，对接国家部署和市场需求，以高质量党建引领集团高质量发展，迎接建党100周年的到来。

田俊彦在所作的总经理工作报告中从九个方面总结了2020年集团主要工作成绩，强调2021年要继续坚持“稳中求进，实现高质量增长”的主基调，坚持高质量、可持续发展的总体目标；聚力改革创新、科技引领、生态共赢三个引擎；强化战略体系支撑、运营管理支撑、风险管控支撑、文化制度等四个支撑，从八个方面做好重点工作。

田俊彦强调，集团上下要围绕“基石永固、百年南山”愿景，从“好的治理结构、制度机制、业务组合、人才队伍、企业文化”五方面入手，推动集团的可持续发展，持续强化改革创新，加快推进数字化转型，以科技赋能，续写更多中国南山的“春天故事”。

与会代表围绕领导讲话和工作会报告相关内容，结合企业实际，就集团2021年工作的总体思路、发展目标和重点工作的安排部署，组织开展了认真热烈的讨论，提出了建设性意见建议。大会组织签署了2021年度业绩合同，并颁发了2020年度集团先进单位和优秀个人奖项，号召集团上下向先进学习，向优秀看齐，弘扬“开拓、创新、诚信、共享”的企业精神，以“闯”的精神、“创”的劲头、“干”的作风，在新征程中，勇于担当，创新有为，为推动中国南山集团的高质量发展贡献力量。

## 中国南山集团召开2021年度 安全工作会议

文 / 潘艳松



2月1日，集团召开年度安全生产工作会议，集团董事长、安委会主任王志贤出席会议并作重要讲话，集团总经理、安委会副主任田俊彦主持会议，集团副总经理、安委会副主任、安全总监陈波作集团2021年安全工作报告。会议表彰先进、举行安全责任书签订仪式，赤湾商业、宝湾控股、华南建材三家单位作交流发言。

王志贤在讲话中肯定了2020年抗疫成绩，要求持之以恒抓好常态化疫情防控工作。他强调要正确认识安全生产形势、持续完善制度体系、有效传导安全管理责任、重点推进集团安全管理数智化转型。赵建潮、王世云、张建国、舒谦、章远凌等领导，集团总部相关中心负责人，各平台企业主要负责人、安全机构负责人和安全生产重点单位主要负责人参加了现场会议，18个异地单位通过视频参会。

## 中国南山集团召开提质增效工 作总结暨表彰大会

文 / 编辑部



1月29日，集团召开提质增效工作总结暨表彰大会，田俊彦总经理出席会议并作重要讲话，集团副总经理张建国作2020年提质增效工作总结，并提出了新年新思路。会议对2020年现突出的企业进行了表彰，宝湾产城、赤湾开发平台、常熟雅致、南山地产4家单位作经验分享。

田俊彦充分肯定了集团2020年提质增效工作，对2021年的工作提出：提质增效要有持续性，要成为行动中的习惯，需全员、全过程、全面参与，提质增效根本在于创新。他强调2021年提质增效工作要加大力度，要进一步落到实处，抓出成效。赵建潮、王世云、陈波、李鸿卫、舒谦等领导、集团总部各中心及下属企业相关负责人参加了会议，异地公司通过视频方式参加了会议。

## 中国南山集团召开2021年度 人力资源工作会议

文 / 和真



3月16日，集团年度人力资源工作会议顺利召开。田俊彦总经理率集团经营班子出席会议，总部各中心与各平台、直属企业负责人以及各企业人力资源部门代表近百人现场或视频参会。大会对2020年度表现突出的个人及团队进行了表彰，共有来自7个平台/企业的7位人力资源工作者荣获“HR之星”称号，华南建材人力资源部荣获“优秀团队”称号。

田俊彦在会上肯定了2020年集团人力资源团队做出的成绩，要求各企业要秉承“人才是第一资源”的理念，重视和支持HR工作，切实做到人才引得进、用得好、留得住，充分激发人才创新活力与潜能，用一流的人才助力集团成为一流的企业。他寄语人力资源团队：有热情、善学习、负责任、敢创新、勇担当，肩负起引进和培养集团未来发展所需人才的重任，以人力资源转型升级助力集团质量效益提升。

## 田俊彦总经理拜会成都市武侯 区委书记陈麟

文 / 编辑部

1月12日，田俊彦总经理一行拜会了成都市武侯区委书记陈麟，双方就进一步深化政企合作，重点推进武侯区城市综合开发项目等进行了深入交流。成都武侯区委常委潘永革，武侯区委办公室、区公园城市局、区商务局、区投促局、区规划和自然资源局、三国创意园管委会、红牌楼街道、集团人力资源中心、南山地产等单位负责人等陪同座谈。



## 中国南山集团召开2020年度 审计风控体系工作会

文 / 刘诗晨



1月7日，2020年度集团审计风控体系工作会顺利召开，赵建潮、王世云、张建国、陈波、李鸿卫、陈雷等领导 & 集团总部各中心负责人、各平台与直属企业相关负责人、审计风控体系全体人员参加了会议。

为防范疫情，落实集团疫情防控部署，本次工作会除主会场外，还设置了南山控股、东方物流等分会场，异地单位以网络视频连线方式参加会议。

集团审计风控中心汇报了“2020年度集团审计风控体系工作总结报告”和“2020年度集团风险管理报告”，回顾总结了2020年度审计风控体系的工作成效、存在的不足与困难，并提出了2021年审计风控体系重点工作计划。

集团副总经理赵建潮在会上充分肯定了报告内容，提出将经济责任审计、投资后评价等作为2021年工作重点；强调要通过业务监督、综合监督、责任追究“三位一体”的审计风控工作闭环管理，来推动集团构建集中统一、全面覆盖、权威高效的内部审计监督与责任追究体系；指出管理者应从全面风险管理角度来理解内控，从业务战略、业务链条和团队建设等主要方面来理解全面风险管理；要求大家结合具体业务，认真思考如何真正使全面风险管理产生效益、创造价值，进一步突出全面风险管理的针对性、有效性和系统性；并提出要进一步搭建监事会、纪检监察、财务、审计、风控、内控等六方面资源协调配合的“六位一体”大风控格局，用风险管理工作思路做好具体业务、创造价值。

## 南山控股总经理王世云会见 马鞍山市市长袁方一行

文 / 何海波



1月20日，南山控股总经理王世云在赤湾会见来访的马鞍山市市长袁方一行。双方就马鞍山浦和智造园项目合作深入交流，并签署战略合作协议。

## 南山控股总经理王世云赴佛山 三水调研慰问

文 / 利敏仪



2月3日，南山控股总经理王世云带队赴佛山三水调研华南建材与雅致集成生产基地并慰问工厂一线员工。

王世云一行与华南建材、雅致集成管理团队座谈，听取工作汇报，肯定了他们在2020年所取得的成绩及改革成效。王世云一行还深入华南建材和雅致集成生产车间慰问一线工人，详细了解大家的工作、生活情况，送上新春的祝福，同时勉励大家坚定信心，积极奋斗，共同推进公司高质量发展。

## 张建国副总经理参加宝湾资本年度工作会

文 / 史蕊



2月3日，宝湾资本召开年度工作会，集团副总经理张建国参加会议并讲话。他传达了集团2021年工作会精神，围绕业务发展、创新创造、团队建设等方面对宝湾资本的工作进行点评指导，勉励大家继续努力，砥砺前行，为实现集团金融梦再创佳绩。

## 集团副总经理陈波出席新赤湾网络货运平台上线仪式

文 / 李卓鑫



2020年12月31日，集团副总经理陈波出席新赤湾网络货运平台上线仪式，与赤湾东方总经理王浩莹及三位新赤湾员工代表一同按下上线手印。陈波表示，新赤湾的成立是集团与赤湾东方物流具有里程碑的一天。他现场勉励新赤湾团队2021年走出踏实的一步，走上快速成长的道路。

## 集团副总经理陈波参加赤湾东方年度工作会

文 / 李卓鑫

1月18日，赤湾东方召开主题为“创新驱动，转型攻坚，构建赤湾发展新格局”的2021年度工作会议，集团副总经理陈波参加会议并讲话。他要求赤湾东方各单位要紧密合作，推进网络货运平台的发展建设，加强传统业务的创新突破，完成赤湾东方的新战略与新目标。

## 中国南山集团召开2021年改革与创新工作小组工作会

文 / 张翅鹏

3月1日下午，中国南山集团召开2021年改革与创新工作小组工作会，总结回顾2020年集团改革和创新工作成绩，统筹部署新一年的工作，为集团实现高质量可持续发展作出新贡献。

会上，创新工作小组秘书处汇报了2020年改革与创新工作和专题项目推进情况，围绕工作推进和机制建设进行了总结，提出了下一步工作设想；各小组成员就“如何发挥改革创新助力集团高质量发展”畅所欲言，达成深度共识。

集团运营总监、改革与创新工作小组组长李鸿卫在会上强调，改革与创新工作要紧密围绕集团战略开展，充分借鉴先进企业经验，深化创新制度建设，激发发展活力；要聚焦“产业+科技”，加大科技创新、数字化升级支持力度，形成以市场需求为导向的科技创新机制；要丰富创新基金应用场景，助力内部创新孵化和员工创新激励；要持续优化创新小组工作机制，高效高质落地各项创新工作；要用好集团创新平台，做好内部创新征集和优秀创新项目展演；要开展以创新为主题的“内学外训”，向各类双创主体提供针对性的双创经验分享和专业指导；要筹办好2021年集团创新大会，挖掘内部创新创意，落实创新成果转化；要利用新媒体，加强创新文化宣传，创设集团创新IP，使创新成为集团的风尚、深入人心。

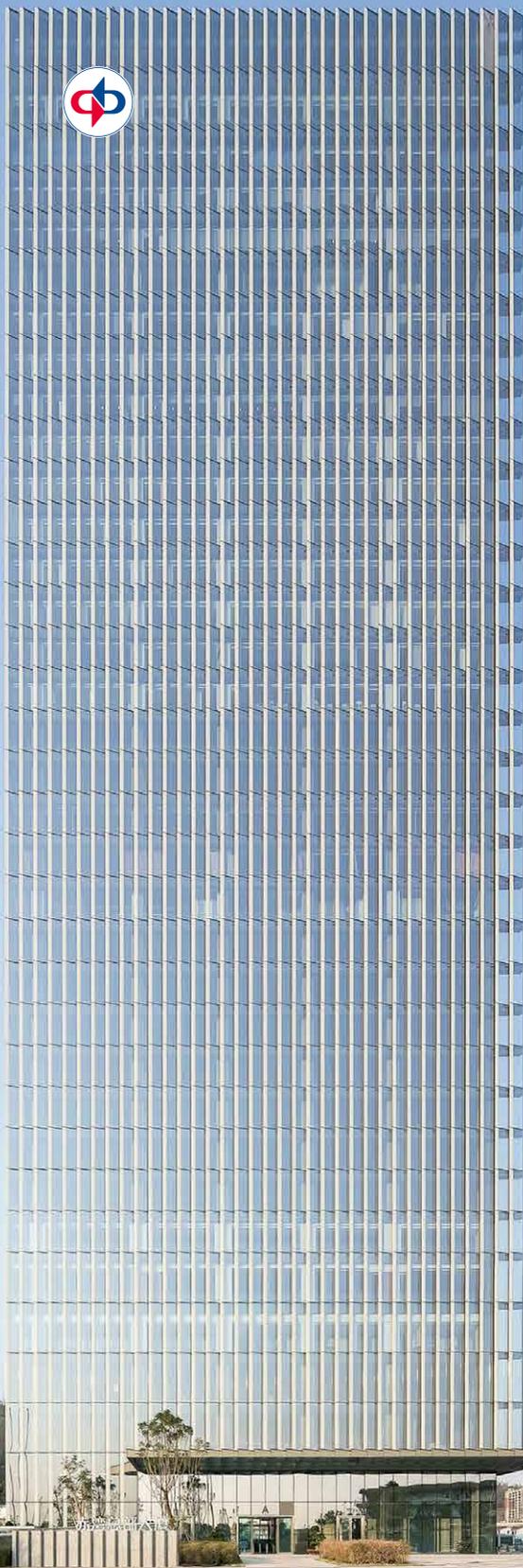
## 专题策划 Special Topic

2020年，新冠肺炎疫情席卷全球。在党中央的坚强领导下，全国人民众志成城、同心抗疫，取得了抗击疫情的伟大胜利。面对疫情，中国南山冲锋在前，勇于担当，挺身逆行，展现了责任企业在新时代的大格局。

面对错综复杂的经济形势，在董事会、经营班子的带领下，中国南山全体员工团结一致、拼搏进取；产品结构不断优化，投资效率不断提升，产业价值持续增加，各项业务特色鲜明，创新成果不断涌现，实现了逆势增长，成绩来之不易，是全体中国南山人凝心聚力、共同奋斗的结晶，也是对“开拓、创新、诚信、共享”新时期企业精神的生动诠释！

以守维成则成难继，因创兴业则业自达。2021年是“十四五”规划实施元年，中国南山步入稳健发展的第39年，新征程需要新担当、呼唤新作为。我们将一如既往地抓铁留痕的韧劲，以诚朴勇毅的稳劲，以一往无前的干劲，凝魂聚力、弘毅笃志，继续发挥好中国南山行业优势，实现高质量发展。

三十九载波澜壮阔、风雨兼程，未来厚积薄发、行稳致远！



# 中国南山2020年10件大事

文 / 编辑部

## 01 中国南山集团发布 新时期企业精神

2020年，中国南山集团发动全员深入开展了企业精神大讨论活动，广泛组织开展了研讨、访谈、征文、演讲等系列活动，历时半年，共收集各类方案约80套，经反复酝酿，群策群力，形成了集团新时期企业精神方案：“开拓、创新、诚信、共享”。

### “开拓”是强企之道

是实现百年南山的第一使命；

### “创新”是活企之源

是引领中国南山集团发展的第一动力；

### “诚信”是立企之基

是中国南山人做人做事的第一准则；

### “共享”是兴企之魂

是凝心聚力推动发展的第一路径。



## 02 中国南山集团防疫抗疫 取得阶段性成果

面对疫情，中国南山集团迅速组建疫情防控指挥部，启动突发事件应急预案，严格实行疫情报告制度，将卫生消杀、人员筛查、信息报送、物资配备作为重点，同时复工复产做到有条不紊，科学有效，全年实现赤湾内无疫情，集团无感染病例的目标。在做好自身防疫工作的同时，中国南山集团全力支持各地应急医院施工建设和当地抗疫工作，积极筹集捐赠救援物资等，受到中央指导组的肯定和社会各界的好评。

## 03 集团召开2020年第一次临时 股东大会，审议修改公司章程

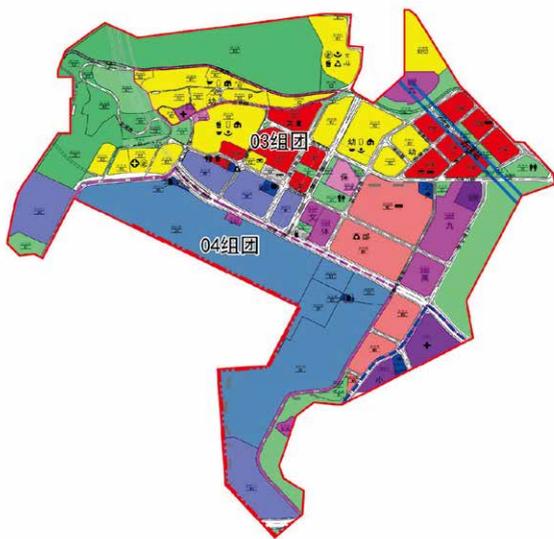
2020年9月21日召开集团2020年第一次股东大会，会议审议通过公司章程修改及相关重要制度事宜，完成了十四届董事会改选，进一步完善了治理架构。



## 04 集团赤湾片区用地协议之补充协议完成签署

为妥善解决赤湾港用地历史遗留问题，助力赤湾片区转型发展，2020年8月27日，市规自局南山管理局、深投控与集团签订补充协议。补充协议为集团在粤港澳大湾区这块“黄金土地”上争取了充分的开发权利，有助于加快片区开发建设，提升企业价值。同时，片区内已建成用地得以办理确权手续，实现规范化运营。

“求木之长者，必固其根本”，充足的土地储备将会是打响未来战役的弹药，赤湾“大协议”补充协议的签署必将成为集团腾飞的基石。



## 05 宝湾物流成功发行类REITs

2020年12月21日，宝湾物流成功设立“华泰佳越-宝湾物流一期资产支持专项计划”，该专项计划总发行规模18.5亿元，是宝湾物流首次依托旗下上海明江宝湾物流园和广州宝湾物流园发行的类REITs产品。

此次实施资产证券化不仅能实现权益型融资效果，提升资产效益和股东收益，也标志着宝湾物流轻重资产模式的并举联动，实现宝湾物流“开发-培育-退出-再开发”的业务滚动发展资本闭环和可持续发展商业模式。

## 06 网络货运平台正式挂牌 新赤湾上线

赤湾东方智慧物联科技(深圳)有限公司(“新赤湾”)于2020年9月3日注册成立，并先后获得天津、蚌埠网络货运牌照。2021年1月1日，“新赤湾”网络货运平台正式上线。作为产业互联网项目，“新赤湾”网络货运平台将为集团物流业务科技赋能，推动物流主业转型升级;打造核心竞争力,促进物流产业布局。





## 07 无锡车联网小镇创新探索 “园林双循环”开发运营模式

无锡车联网小镇作为集团首个产业创新转型升级项目，荣获多项“第一”殊荣：第一个国家级车联网先导区展示中心、第一个“车联网”特色产业小镇、第一个以车路协同为场景展示区、第一个L4级泊车示范、第一个院士组团考察产业小镇、第一支车联网产业基金(拟)，逐步探索“产业闭环+资管闭环”的产业园区开发运营新模式，构建产业命运共同体,实现政府、企业、园区的多方共赢。

## 08 华南建材获得首艘国产大型邮轮 公共区域内装总包合同

2020年，华南建材充分发挥自身技术和资源能力优势，获得首艘国产大型邮轮公共区域内装总包合同，是该项目一级内装总包商中唯一的中国企业，且单项合同金额实现历史性新突破。作为该项目一级内装总包商中唯一的中国企业，行业标杆效应显著，将助力华南建材加速朝着国际领先的内装整体解决方案服务商迈进。



## 09 集团知识管理平台 “南山大学”火热上线

集团知识管理平台——“南山大学”于2020年8月火热上线。“南山大学”基于移动互联网搭建了一个在线化、可视化、数字化和智能化的企业知识管理平台，打破时间空间的限制，最大程度地实现了集团各类知识的萃取、沉淀、分享和管理。

上线后短短不到半年时间，共汇集形成了1200余门课程，并依托平台组织开展了企业文化专题学习、新员工入职培训及各类人才梯队培养项目140多个，学习内容覆盖全员，累计使用超3万人次。“南山大学”因其全面丰富、便捷高效的内容资源和学习方式，极大地点燃了集团上下的学习热情，加速了知识学习和分享，成为促进“企业长青”和“人才成长”的重要支撑平台。

## 10 上海松尾双反调查 无损害抗辩胜诉

2020年2月26日北京时间零点，美国国际贸易委员会做出最终裁决，否决美国商务部对华进口钢结构产品加征关税的裁决。

2019年初美方对华钢结构企业发起双反调查，上海松尾代表中国钢结构行业全程参与应诉，并组织有关企业赴华盛顿参加听证会做最终陈述。本次胜诉对中国钢结构行业具有深远影响和里程碑意义。





## 编者按

王志贤董事长在集团2021年工作会议上充分肯定了集团2020年面对新冠疫情的严重冲击和国内外经济环境复杂多变的情况下迎难而上所取得的历史性佳绩。面对2021年，他指出，我们要认清“形”与“势”，顺势而为，乘势而上，将优势转化为胜势，推动中国南山事业不断开拓新局面、再上新台阶。本刊将王志贤董事长在会上的讲话摘录如下：

# 王志贤：顺应新形势 把握新机遇 推动中国南山开启高质量发展新征程



新征程任重道远，新起点催人奋进。

2021年，是全面展开“十四五”建设任务的启动年，是推动中国南山集团实现更高质量发展的攻坚年。

## 一、准确识变，科学应变，牢牢把握集团发展的主动权

面对当前“双循环”发展新格局，面对产业加速衍变的发展新形势，面对疫情冲击后的发展新环境，我们感受到前行路上前所未有的严峻与复杂。面对大趋势，我们要做到准确识变，才能科学应变。

### （一）研判国内国际趋势，把握集团发展大方向

从全球的视野看，当今世界正经历百年未有之大变局，尤其在新冠疫情全球流行的影响下，2020年绝大多数国家经济收获了“负增长”，全球陷入了自二战结束以来最严重的经济衰退，国际环境日趋复杂，进入了动荡的变革期，不稳定性和不确定性增加。

从国家的视野看，在党的领导下，疫情防控取得重大战略成果，反映我国制度优势显著、经济长期向好、正在形成以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局。同时，我国正处在转变发展方式、优化经济结构、转换增长动力的高质量发展阶段，国家实现高质量发展还存在较多短板和挑战。面对大势，我们要准确识变，科学应变，抢抓发展的主动权。

## （二）学好弄通国家部署，绘好集团的发展蓝图

前不久，中央召开了党的十九届五中全会和中央经济工作会议，提出2021年经济工作总要求是：“坚持稳中求进工作总基调，立足新发展阶段，贯彻新发展理念，构建新发展格局，以推动高质量发展为主题，以深化供给侧结构性改革为主线，以改革创新为根本动力，以满足人民日益增长的美好生活需要为根本目的”。

中国南山作为国有企业，我们要有更高的站位，要有学习的紧迫感。通过学习领悟，我们要了解当前国内国外趋势，了解相关行业、市场的环境，真正学懂国家规划、区域发展战略和相关政策出台的深层次逻辑，增强把握趋势，应势而动，顺势而为的能力。

## （三）依托自身产业优势，找准集团新增长突破口

中国南山39年的基业长青，给我们的重要启示是，不管外部风浪如何，我们都要脚踏实地、顺势而为、乘势而上；面对困境我们能够依托自身的产业优势、队伍优势，找准新的业务增长点，切入新的产业航道，从而为集团注入发展新动力。

面对当前的复杂局面，我们要坚定信心，抓住“新”和“发展”这两个主题词，贯彻“高质量”和“变革”两个长远而又基本的要求，不断加强跨界融合、集成创新的能力。我们要围绕国家倡导的“两新一重”的领域，针对客户需求、行业痛点、效能提升等进行深入。

## 二、善于思辨，顺应形势，妥善处理好三个方面关系

我们要提高辩证思考的能力，妥善处理好“新”与“旧”、“形”和“势”、“当下”与“长远”三对关系。

### （一）妥善处理好“新”与“旧”的关系，在继承中有创新

新故相推，日生不滞。中国南山历经岁月的洗礼，留下了一系列值得我们坚守传承的文化精髓，值得我们继承的丰

厚物质财富，值得我们发扬的经验做法。我们要结合集团的新情况、新战略、新状态，辩证处理好“新”与“旧”的关系，创新作为，在传承中创新。



## （二）妥善处理好“形”和“势”的关系，在危机中育新机

面对激烈的市场竞争，集团的很多业务都不容易，稍有不慎就容易被淘汰。我们要上接天线，分析预测行业的变化趋势，与时俱进；又要下接地气，了解业务，了解团队，了解客户，了解市场，了解竞争对手。

一方面，我们需要及时决断，敢谋善断，抓住机会，构建和提升集团各业务的竞争力；另一方面，要敢破传统发展模式之“危”，敢立科学发展模式之“机”，辨析形势，顺势而为，乘势而上，将优势转化为胜势，在危机中育新机。

## （三）妥善处理好“当下”与“长远”的关系，在变局中开新局

我们要把握当下求实效，有“功成必然有我”的追求；也要着眼长远求长效，有“功成不必在我”的胸襟。

一方面，需要我们立足于集团和所在单位的发展实际，求真务实，真抓实干；另一方面，需要我们着眼长远，做出更有远见、更有利可持续发展的决策，在变局中开新局。

## 三、创新驱动，质效双升，以南山所能推动实现新突破

接下来，我们要苦练内功，重点抓好提质增效、科技创新、高点规划和文化引领，不断强化自身建设，以“南山所能”，对接国家的部署和市场的的需求。

### （一）持续推进提质增效，实现管理效能新提升

集团2020年将“降本增效”进一步深化、升级为“提质增效”，重点提升集团经营质量，提升业务效益，提升管理效能，进一步深挖发展潜能，取得了不错的成绩。



宝湾控股3.0版仓库

下一步，我们要着眼于集团的长远发展，建立长效机制、坚持不懈地推进集团的提质增效工作，有效推动集团提升管理水平和经营效益。

## （二）发挥创新驱动作用，瞄准未来积蓄新动能

资源有限，创新无穷。创新是活企之源，是引领集团发展的第一动力，是中国南山企业文化的重要基因。近几年来，我们建立了一套鼓励创新的制度，培育了一批业务创新的成果，营造了集团浓厚的创新氛围和文化。

我们要牢固树立创新意识，不断开创新的思路，为集团培育新的业务增长点。我们要有序创新，立足“双区”建设布局，立足集团自身产业优势、人员能力素质优势，从产业链的角度整合资源、重塑价值，以进取、担当、务实的姿态，抓好创新，谋划未来。

## （三）高起点大手笔规划赤湾，打造集团新名片

赤湾土地补充协议的签署是一个全新的起点。我们要坚持高起点定位、大手笔规划，把赤湾的山海资源和人文厚度有机融入，打造出特色；要充分把握好赤湾的区位优势，发挥好我们在粤港澳大湾区中心、在前海与蛇口两个片区之间的连接、沟通功能；要充分优化赤湾内部的产业布局、城市功能，打造科技赤湾、人文赤湾、宜居赤湾、魅力赤湾。

我们要抓紧推进赤湾片区的开发建设进度，将赤湾打造成为集团靓丽的名片，成为走在深圳前列的特色城区，增强集团可持续发展的后劲。

## （四）推进企业文化落地，汇聚集团发展新力量

2020年，集团通过上下充分沟通和酝酿，形成了“开拓、创新、诚信、共享”的企业精神。我们也进一步优化了集团的品牌理念体系，形成了以“成就商业梦想，推动时代发展”为企业使命，以“基石永固、百年南山”为企业愿景，以“放飞梦想的平台”为集团的品牌定位和品牌口号等重大成果。我们从顶层设计的角度，完成了集团品牌和文化核心内容的提炼和梳理。

接下来，需要进一步做好品牌和文化理念在集团各单位、全流程的贯彻融入，以及在全体员工的入脑入心工作。要以企业精神宣贯为重点，以融入中心、服务发展为目标，推进品牌和文化在工作全领域、全流程的融合。通过推进集团的文化建设和品牌建设，有力地凝聚促进集团发展的各方力量。

## 四、融入中心，服务大局，以高质量党建引领集团高质量发展

今年7月，我们将迎来建党100周年纪念日。我们要着眼于提升党建工作质量，重点从政治建设、思想建设、组织建设、队伍建设和作风建设入手，为集团的发展提供有力的组织保障，为建党100周年献礼。

### （一）加强政治建设，锤炼过硬政治本领

党的政治建设是党的根本性建设，决定党的建设方向和效果。我们要对照中央的部署，围绕集团发展中心任务，以更高标准、更严要求抓好党的政治建设。

要增强“两个维护”的自觉性和坚定性，切实把“两个维护”铭记在心，落实在行动上。全体党员要牢记责任使命，提高站位，善于从集团全局的高度思考和谋划工作，善于从本系统本单位的角度来推进本岗位的工作，确保集团决策在基层的有效贯彻。

## （二）加强思想建设，全面提升党性修养

一方面，我们要全面深入开展党史教育，不断丰富学习内容；结合集团业务发展需要，制定学习计划，并通过学习全面提升大家的能力素质。

另一方面，要丰富学习形式，以提升学习效果为目标，坚持集中学习与个人自学相结合，坚持线上和线下相结合，坚持“请进来”和“走出去”相结合，全面提升党性修养。

## （三）加强组织建设，筑牢党建工作根基

要以推动党建工作有机融入生产经营管理、促进企业发展为目标，通过设立示范岗，切实发挥党员的示范引领作用，通过划分责任区，切实解决企业发展中的难事、急事。

要以健全集团党建基础为出发点，进一步理顺党建工作机制，确保党建管控不缺位，切实发挥党组织服务企业发展的作用。

要以庆祝建党100周年为契机，深入做好挖掘、培育和选树工作，总结典型人物事迹，加强正面宣传和引导，营造比学赶超的良好氛围。

## （四）加强队伍建设，培育创业创新人才

要对照“对党忠诚、勇于创新、治企有方、兴企有为、清正廉洁”的20字要求，加强党员日常教育、服务、监督和管理，进一步健全集团人才选拔任用管理制度，培育坚强有力的党员管理人才队伍。

要对照“开拓、创新、诚信、共享”集团新时期企业精神，倡导进取、担当、干事、成事的用人导向。要对照集团发展需要，持续推进党务干部素质能力提升工作，提升党务工作者落实党委工作要求、创新开展党建工作的能力。

## （五）加强作风建设，营造风清气正氛围

要持之以恒落实全面从严治党责任，促进党风廉政建设的落细、落实。要强化关键节点管控力度，不断完善制度建设，确保安全、合规运作。

要强化理想信念教育和廉洁警示教育的效果，形成既符合中央要求、又具有中国南山特色的党风廉政建设工作实践。

要深入开展廉洁从业巡访监督工作，持续增强各级党组织和全体党员主动防范廉洁风险的意识，保障中国南山事业的健康持续发展。

面对当前各种困难与挑战的考验，我们要挺身而出，坚定信心，在集团的统一谋划指挥下，大力弘扬担当进取、勇争一流的精神，要以干事创业的激情、改革创新的锐气、开放包容的胸怀、奋勇争先的斗志和硬朗实干的作风，推动中国南山事业不断开拓新局面、再上新台阶！



赤湾东方场站园区



## 编者按

田俊彦总经理在工作会上对集团2020年的工作做了全面的回顾和总结，并紧扣“新形势”、“新突破”为集团2021年的工作指明方向，完成部署。他强调，我们要把握机遇，在新发展格局中，打好第一仗，赢得开门红；要持续强化改革创新，加快数字化转型，以科技赋能，续写更多中国南山的“春天故事”。本刊将田俊彦总经理在会上的讲话摘录如下：

# 田俊彦：顺应新形势 把握新机遇 实现集团高质量可持续发展



## 一、2020年经营业绩与重点工作总结

2020年，在董事会的正确领导下，集团上下坚持战略引领，牢牢把握“稳中求进、实现高质量增长”的主基调，迎难而上、砥砺奋进，圆满完成了各项年度经营目标，取得了九个方面的工作成果：

### （一）物流业务有质增长，商业模式升级蜕变

集团物流业务在变革中积极谋变，虽受疫情影响，但依然有质的增长。

宝湾物流围绕核心区域布局优质项目，超额完成年度目标。同时，积极搭建业务滚动发展的资本闭环，打造新的可持续发展模式；而东方物流通过加强应收应付管理，经营活动净现金流亦超额完成年度目标；东方驿站积极探索平台化发展模式，加快社会资源整合，持续加强科技赋能，智慧化挂车资产交易与管理平台日趋完善。

### （二）地产业务稳步发展，综合开发换挡提速

住宅地产业绩持续支撑，运营管控成效显著；赤湾土地问题顺利解决，赤湾发展开启新篇章；产城业务驶入快车道，平台管理能力不断提升。

### （三）资管业务稳中有进，产业金融有序开展

主业探索有所突破，制造业务整体转好；财务公司服务稳步提升，产业金融定位愈加清晰；海外投资业务持续增长，投资管理体系日益完善；强化参资企业管理，管控机制日趋健全。

### （四）重大项目积极推进，战略引领业务前行

2020年，集团全力推进重大项目，修订集团公司章程，重塑治理机制；理顺资产权属，完成赤湾土地确权等资产合规工作，为项目后续推进及集团健康发展奠定了坚实的基础。

集团以“战略引领，效益优先”为原则，对各板块及下属企业实行了资源阈值管理，促进各业务在资源约束下有质量发展。此外，进一步明确网络货运平台和IDC业务作为集团未来战略主业发展方向，致力于打造中国领先的网货平台和IDC投资运营商。

### （五）提质增效循序渐进，助力业务质效提升

为推动集团业务“质量、效益、规模”均衡发展，2020年，集团启动了提质增效三年工程，开展了成本费用控制、效率提升、现金流管理、对标管理及精细化管理等工作，持续推动资产优化，促进了资产质量及管理水平提升，各项提质增效指标全面完成，内部管理筑牢根基，科技赋能业务升级。

### （六）内部管理筑牢根基，科技赋能业务升级

2020年集团完成六个持续提升：完善制度体系建设，

内部管理效率持续提升；创新多种融资模式，资金管理效率持续提升；全面加强风险管控，风险应对能力持续提升；健全安全管理体系，安全管理水平持续提升；强化人才队伍建设，团队专业素养持续提升；加快推进数字化建设，运营管理效率持续提升。

### （七）协同共享凝聚合力，统筹谋划创造价值

2020年，集团深入推进协同、共享工作，协同共享机制进一步完善。本着优势互补、互利共赢的原则，集团不同业务之间协同取得成效。

### （八）党建引领业务发展，重塑集团企业精神

集团持续加强党建工作，突出党建引领，组织开展了书记讲党课，专题民主生活会、南山论坛等活动。

集团新时期的企业精神在集团上下精雕细琢、凝聚共识后形成，“开拓、创新、诚信、共享”成为了中国南山人的文化底色和心灵契约。

### （九）积极履行抗疫责任，彰显国企使命担当

面对突如其来的疫情，集团充分发挥业务专业优势，迅速响应，积极作为，充分体现出了中国南山人心怀家国、担当奉献的精神。

看似寻常最奇崛，成如容易却艰辛。2020年，集团上下同心、戮力同行，一手抓防疫，一手抓经营，顺利完成了各项工作任务。



2020年3月奋战在海南抗疫前线的中国南山人

## 二、2021年经营计划与重点工作安排

面对严峻复杂的国内外政治经济环境，国家适时提出构建“双循环”新发展格局的重大战略决策，并以此为基础谋局十四五规划，这为集团未来发展规划提供了方向和蓝图。未来，集团要立足国家战略，充分把握科技突围及扩大内需带来的战略机遇，积极谋变；2021年，我们要精心谋划，积极作为，把握“十四五”规划带来的发展机遇，在新发展格局中，打好第一仗，赢得开门红。

集团2021年继续坚持“稳中求进，实现高质量增长”的主基调。全年总体思路为“坚持一个目标，即坚持高质量、可持续发展的总体目标；聚力三个引擎，即改革创新、科技引领、生态共赢；强化四个支撑，即战略体系支撑、运营管理支撑、风险管控支撑、文化制度支撑”。

为实现2021年经营目标，推动集团高质量、可持续发展，需重点做好以下几个方面的工作：

### （一）加大改革创新力度，实现管理效率提升

我们要以咬定青山不放松的毅力，突破重重困难，坚定推进集团优化治理，为可持续发展奠定基础。

要优化总部职能建设，彰显改革担当，充分释放、激发各下属平台和企业的积极性与创造性；要深化人事制度改革，注入改革活力，推动分配机制的市场化；要鼓励制度及模式创新，落实改革举措，营造良好创新氛围，激发发展活力。

### （二）树立科技引领观念，推动业务转型提升

科技引领将作为集团战略层面的重要主题，重点围绕数字化升级，准确识别业务需求，科学制定数字化建设三年行动方案，围绕数据赋能，推动业务发展。

我们要抓住行业特点，精准实施提升。公路运输业务要以数字化引领商业模式迭代，做好网络货运平台系统开发，优化平台服务能力；物流园区业务要继续深化智慧物流园建设，提升园区管理效率，打好管理输出基础；积极探寻城市更新等发展机会，提升产品竞争力；重点做好智慧赤湾规划及建设，提升赤湾片区城市功能价值；充分借助智慧化管理手段，提升产业园区管理水平，更好地创造园区管理价值；要抓住新基建的发展机遇，重点培育和发展IDC业务；同时，借助大数据，升级风控手段，提高风险管理能力。

### （三）强化生态共赢意识，助力发展模式提升

以宝湾500万平米庆典为契机，加强物流业务在品牌推广、市场拓展、客户共享等方面的合作，深化物流内部协同，持续推进住宅地产与综合开发业务在资源获取、开发能力上的协同；搭建统一的物业管理平台，以“新理念、新机制”推动物业管理能力提升，不断完善集团内部生态圈。

聚集产业链圈，围绕产业链上下游，充分利用战略联盟、股权合作、资源共享等多种手段，增强产业链整体实力，抓住机遇向平台型企业提升。



2020年9月21日集团召开十四届董事会第一次会议通过章程修改



宝湾产城上海科技影都·长三角国际影视中心项目奠基仪式

#### (四) 构建战略体系支撑，提高发展质量

集团及各业务要结合内外部环境变化，修订未来五年战略发展规划，完善战略体系。以资源配置为抓手，优化业务组合。把握未来发展方向，围绕数字经济及5G趋势，聚焦数据中心业务，做好战略布局。

#### (五) 构建运营管理支撑，增强发展后劲

深化提质增效工作，促进业务“质量、效益、规模”均衡发展，提高运营效率。加强资金管理，提升造血能力。强化资本运营，提升资本效率。以“利益共享、风险共担”为原则，积极引入有实力和资源的战略合作伙伴，实现互利共赢。

#### (六) 构建风险管控支撑，确保发展健康

完善内控体系建设，深化内控自评价工作；控制重大项目投资风险，做好投资项目跟踪及投后评价；创新审计模式，重点做好经济责任审计；落实重大风险动态管理，建立风险

预警机制；加强重大案件跟踪分析与合同检查，降低诉讼风险，形成业务监督、综合监督和责任追究“三位一体”风险管理体系。

坚持做好常态化疫情防控工作，保障生产经营的正常开展。强化“四不放过”原则，抓好安全生产，确保集团安全生产形势稳定。

#### (七) 构建文化制度支撑，激发发展活力

倡导开拓、创新精神，建立人力机制保障。弘扬诚信、共享意识，创新激励机制，实现收益共享。

党建与文化建设并行，增强凝聚力。以建党100周年为契机，组织好红色文化学习、书记讲党课等系列活动。建立党员示范岗与示范区，树典型、立标杆。融入纪检巡访，持续推进廉洁文化建设。要进一步细化品牌建设，实现品牌建设与企业文化宣贯的有机结合，擦亮“中国南山”品牌，增强员工的认同感和凝聚力。

在新形势下，我们既要积极主动，勇于创新，在变局中开新局；同时，还要知行合一，脚踏实地，斗志昂扬地把自己的事情做实、做好。

2021年，希望集团上下保持战略定力、坚定发展信心、凝聚奋进力量、深化改革创新。在董事会的正确领导下，在各位经理人员和全体员工的共同努力下，中国南山一定能实现高质量、可持续发展的总体目标！



2020年11月12日重庆汽车公园开工



## 创新笃行 数智化转型 求解新发展格局下的高质量发展新命题

文 / 李鸿卫



当前，在极端困难的外部环境下，集团尽管经历了极大的挑战，仍然克服了各种不利因素，圆满完成了各项计划任务，此等成绩实属来之不易。面对2021年，乃至“十四五”期间，甚至未来中长期的发展阶段，困难和挑战尚未明显衰减，内外环境形势依然严峻，如何因势而变，因时而变，顺势而为，乘势而上，是我们必须直面的重大课题，需全员共思，凝聚共识，需要我们跟踪焦点，关注热点，认清难点，克服弱点，形成新的增长点。全员上下，理应主动变革，审时度势，创新笃行，贯彻新理念，适应新格局，探索新机遇，发掘新模式，催生新动能，提升新势能，谋求新突破，力促新发展。

### 一、后疫情时代面对环境的复杂严峻多变

复杂严峻多变构成了后疫情时代的最主要大环境特征，经济下行的压力和动态不确定因素的影响持续发酵，国际合作形势日趋严峻，国内调结构谋转型难度犹存。不少悲观情绪在蔓延。面对当下及今后的的大环境，顺应潮流和趋势，厘清方向和目标，是集团未来发展的必备功课。

#### （一）全球化的新变化

全球化使原本发达的工业化大国逐渐失去其工业优势基础，为发展中国家带来了高速增长机遇，不过发展中国家的高速增长进一步加大了两极分化，科技和金融精英阶层拉大了贫富差距，中产阶级遭受掣肘，导致反全球化运动和民粹主义运动局部泛滥不断抬头，逆全球化甚嚣尘上。国际合作、区域合作、战略联盟共同体等国家地区间合作形势、形式、内容都在发生变化，不断产生新的动向，催生新的应对策略。

从全球贸易趋势来看，商品贸易国全球份额分配比例一直在进行着结构性变化。不同国家和地区对贸易依存度略有差异，技术产业链发达的国家和地区整合全球资源能力和贸易全球化格局尽管会受到当前局势影响，但中长期趋势并未有颠覆性变化。而服务贸易领域，和商品贸易格局有所差异，发展中国家未来依然存在巨大的增长潜力空间。从全球资本、技术、人员的流动趋势分析，美国、日本、德国依靠技术的领先优势，依然具备虹吸优势，中国也正在形成逐步增强的影响趋势。

#### （二）双循环下的新发展格局及其应对

国家提出构建以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局，是着眼未来的重要发展战略和重大战略部署，旨在促进我国经济发展实现更高质量、更有效率、更加公平、更可持续、更为安全。

新发展格局下，我们面临的诸多困难和问题，前所未有的，有些还是中长期问题。如何应对，化解风险，应对挑战，攻坚克难，对于集团各业务经营主体、职能管控治理都提出了更高要求。

不管时代和大环境怎么变化，企业经营管理的本质和根基依然不变，这就需要我们围绕创造商业价值，为客户和利益相关者增加超预期的体验，坚守解决最基层问题，把控底层逻辑和底线思维。

适应新形势新阶段，务须做出预判，主动选择，灵活应对，精准施策，方可临危不乱，遇难不急，出实招、出稳招、出奇招、出狠招，招招有效，稳操胜券。

### (三) “ABBC5”等新技术的发展和深度应用改变未来

科技发展着日新月异，短短几年，从新概念到新应用，随着科学技术的飞速进步，各种全新科技应用几乎目不暇接。未来一定时期内，以ABBC5 (AI、Blockchain、Big data、Cloud technology、5G) 为代表的新技术应用颠覆式改变着各行各业、方方面面，既为传统企业增添了高门槛和新挑战，也为企业转型发展增添了新引擎，赋能了新方向，以数智化转型为方向将是各行各业必然选择的最优新发展路径。

## 二、集团部分业务所处行业和标杆企业动向

### (一) 房地产行业

他山之石，可以攻玉，知己知彼，方能百战百胜。从行业样本出发，选取A股106家房地产开发企业近三年的营业收入、净利润数据对比分析，如表1、2所示。

表1 营业收入（亿元）

	2017年	2018年	2019年	复合增速
106家上市房企平均值	158.8	192.7	232.6	21.1%

表2 盈利情况（亿元）

	2017年	2018年	2019年	复合增速	
106家上市房企平均值	净利润	19.1	24.5	27.6	20.1%
	收入净利率	12.1%	12.7%	11.9%	

从整个地产行业来看，营收规模每年稳定增长，2017年为159亿元，2019年为232亿元，年均复合增长率达21.1%，近三年整个房地产市场处于稳定增长的阶段，收入利润率处于12%左右，呈现下降趋势。

近期，行业内关注两个例子：一是位居行业头部的一家房企，以造房子的思维去造车，开设10个造车基地，一年的时间，拿地1133万平方米，只有半数工业用地，35%（近400万平米）是住宅用地，13%（约150万平米）是综合用地（商业、写字楼、教育、商住等）。二是另一家头部房企，近两年斥资800亿元投资全产业链机器人，聚焦智慧城市建设、智能家居服务等领域，以产业链的科技化延伸服务于原有业务开拓。

同行值得借鉴，但对手不一定值得照搬模仿。对手不是目标，自我改进，发现自我重构自我才是王道。从行业和企业动向，我们可以看出：

近年来，房地产行业已经告别高增长的增量时代，进入存量化的下半场。存量化趋势带来了产业链重塑，使得房地产开发商等主体面临新的市场环境，需要借力数字化手段向精细化运营和多元化经营转型。终端用户的需求升级和线上化，也要求产业链各环节主体变革自身的业务经营模式，推动产品服务转型升级。

图1 房地产增量市场与存量市场



面对房地产数字化的趋势，房地产产业链上下游的开发商、运营商、中介服务机构、物业服务企业等主体，都迫切需要探索数字化转型的路径与模式，了解哪些新兴技术正在变革房地产行业，以及如何将技术与自身业务场景与需求相结合创造价值。

图2 各类技术在房地产行业中的应用场景



ABBC5、BIM等新兴技术，正在与房地产行业各业务场景结合，将行业从信息化时代带入数智化时代，智慧城市、新基建等政策的支持和倡导也起到了加速技术应用落地的作用。

这些新兴技术的加速渗透，拓展了房地产行业的数据获取来源和应用场景，带来了行业变革升级的机会。例如，物联网技术的成熟和成本的下降，使得线下空间的数据得

以被采集和应用，促使企业思考如何将技术与自身业务的业务场景和需求结合，率先创造业务价值。另一方面，科技渗透还将房地产行业带来更深刻的变化。人工智能和5G等技术带来的自动驾驶、远程办公等应用，将彻底变革未来人对房地产的使用需求、人与空间的关系及房地产的运营方式。

目前，房地产行业头部企业、互联网巨头、云厂商和独立科技厂商等创新势力，共同推动了房地产行业的科技渗透，初步形成了房地产科技行业生态。

房地产数字化应用场景图谱分为三部分：一是围绕房地产产业链上下游的开发、营销、运营、交易、服务等核心业务场景的数字化应用；二是围绕企业的财务管理、人力资源管理、协同办公、客服、IT运维等通用场景的数字化应用；三是具备跨境业务场景应用价值的通用技术应用，包括数据中台、商业智能、PRA、电子签约等。

万科、碧桂园等行业头部企业纷纷开启了拥抱科技的战略和应用探索，并基于自身较强的研发能力成立独立的科技子公司，推进科技应用以及外部赋能。

### 1. 碧桂园“碧合计划”

公司定位调整为“为全世界创造美好生活产品的高科技综合性企业”，成立博智林机器人公司，研发建筑机器人、智能安防机器人、服务机器人等机器人产品。启动“碧合计划”，构建全新数字化核心运营平台，保障项目全周期运营、业务财务一体化管控。成立数字化管理中心，设立四大产品部（智慧企业产品部、科技创新产品部、数据分析运营部和数字技术平台部）。

图3 房地产科技行业生态主要参与方



自主研发“凤凰云”全国直营购房平台，将找房、看房、选房、购房等各模块都汇聚“掌上”，相当于线上官方旗舰店。

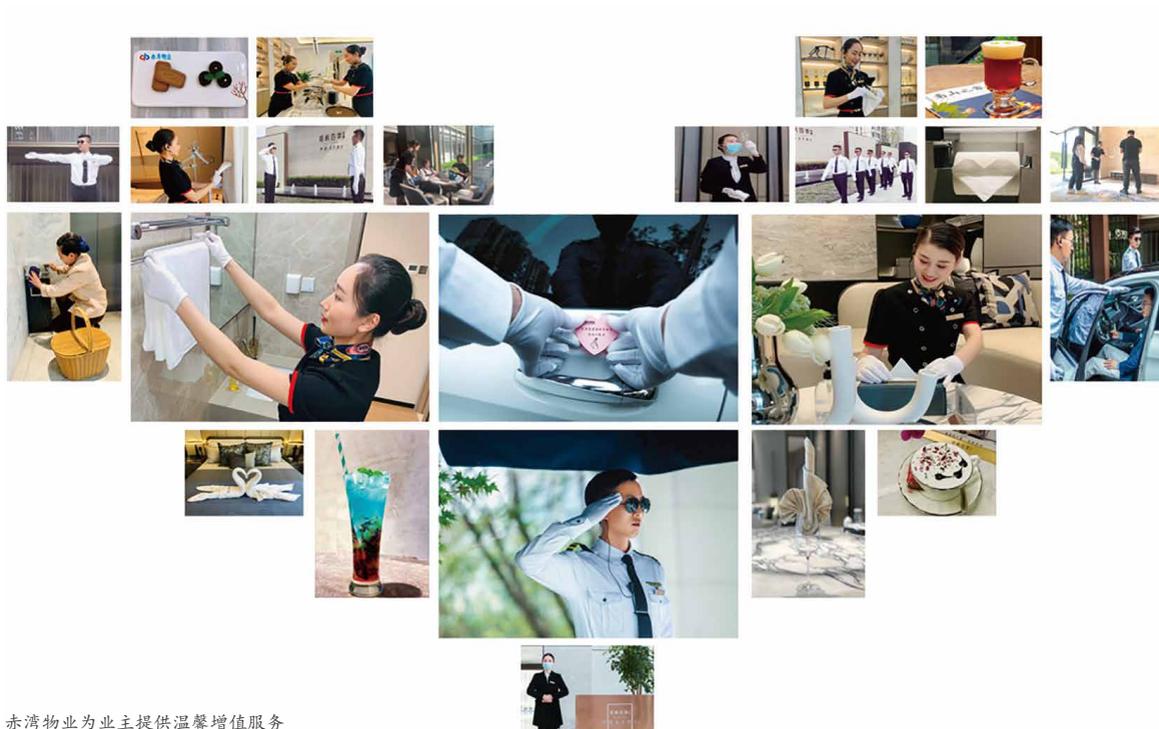
关于信息能力建设的路径，在碧桂园的计划里，2018年完成信息化，建立数据标准和治理，2019年实现数字化，做到数据同源，消除信息孤岛，用数据驱动决策和预测。而到了2020年，公司的关键词变为“智能化”，以需定产，实现万物互联，并以此为基础，实现2021年的“科技化”目标。

### 2. 万科“沃土计划”

2016年，万科推出的“沃土计划”是一场万科内部的信息革命。其目标是打通底层数据，治疗万科内部的大公司病，提升管控效率，提高利润水平，并最终为未来的万亿市值平台搭建做好充足的准备。

“沃土计划”初步规划是从2016年至2024年，每三年一个阶段，第一阶段实现企业内部信息化建设，所有数据上线；第二阶段，数字化转型，打通数据，产生商业洞见，改进商业流程；最后阶段，实现智能化，把万科打造成一家平台型、生态型的公司。

至今为止，万科已面向客户推出了移动在线的客服平台“服务家”，节省客户报修处理时间；推出了“在线家”、“分享家”、“置业神器”等多种数字化营销工具；通过筑融 (ICP) 系统打通核心业务流程；通过智慧数据平台慧眼 (IDP) 系统提升数据的交互效率。万科还打造了万科数据中台，以整合、沉淀多业务平台内的客户、产品数据，通过数据洞察，能够提供集团新增客户订阅、统一账号认证和客户360视图等服务内容，为各类客户提供更加精准、个性化的服务体验。



赤湾物业为业主提供温馨增值服务

此外，万科与海尔合作，利用自身综合开发经验及运营优势，启动“TOD+智慧城市”双引擎驱动区域更新计划。

腾讯及腾讯云、阿里云、华为云等互联网巨头和云厂商，以及众多房地产领域的传统和新兴独立软件厂商，也纷纷布局房地产领域的新一代数字化产品和解决方案，推动房地产科技应用走向落地和成熟。例如，腾讯在2017年发布了“腾讯海纳”智慧社区开放平台，基于云计算、大数据、人工智能等技术连接物业、居民、政府等各方，助力智慧社区建设，到2019年底已服务超过7000家小区。

由上可见，技术的发展和正在应用正在重塑产业生态的每一个环节，打破传统界限，发现新思路，创新模式，重新定位，已经成为目前产业地产发展的行业共识。众多房地产开发商（住宅开发、产业地产等）纷纷通过数智化手段，促进商业模式优化与升级，缔造房地产行业的数智化增长。围绕数智化的转型方向至少包括：

(1) 房地产开发企业：建设全场景智慧城市下的智能体，以及分领域的数字智能体。

(2) 产业地产、主题地产：生态化、平台化，重点打造大运营体系，聚焦产业链特点，集合上下游资源，打造主题生态圈，形成自成一体的特色开发运营管理平台。

(3) 物业管理：向智慧化多样化服务运营平台的转型，近年来持续不断的物业服务公司转型发展成为智慧化多样化服务平台，并通过收并购、上市等资本运作手段，实现价值提升。

## (二) 物流行业

对标选取A股41家物流企业近三年的营业收入、净利润数据，进行对比分析，结果如表3、4所示。

表3 营业收入对比（亿元）

	2017年	2018年	2019年	复合增速
41家上市物流企业平均值	281.2	327.1	311.1	5.2%

表4 盈利情况对比（亿元）

	2017年	2018年	2019年	
41家上市物流企业平均值	净利润	7.3	8.4	6.0
	收入净利率	2.6%	2.6%	1.9%

从现代综合物流业务发展趋势来看，数字化及智慧化手段已成为现阶段物流行业生态化、平台化模式发展的关键手段，未来数字化将引领物流业务智慧升级。结合业务特点及行业发展趋势，发展趋势至少包括：

## 1. 公路货运进入网络货运时代

随着互联网信息技术在物流领域的渗透和应用逐渐成熟，尤其是2016年交通运输部推行无车承运人试点以来，大量的创新平台企业进入公路货运领域，如满帮、福佑卡车等，商业模式不断创新，同时行业集约化、规模化发展程度进一步提升。

2020年1月1日《网络平台道路货物运输经营管理暂行办法》正式施行，明确提出网络货运，并配套了税务等政策支持。网络货运企业主要的模式在于，依托互联网平台，整合社会运力资源，交易流程线上化、标准化，为货主企业提供运输服务，有效降低货主企业成本，进一步切入车后市场、金融领域，打造公路运输生态。

市场上已经有一些网络货运平台企业发展的领先者，例如：中储智运依托超过200名技术及研发员工，同时与国内高校开展合作，强化平台信息系统建设，已实现车源货源精准匹配，运输全程可视化，运输业务运作及结算流程线上化、

标准化等功能。平台通过精准匹配货源，平均为司机降低找货时间55%，为货主降低成本10%，同时依托信息化手段为货主提升管理效率。目前平台已经整合超过170万司机、2万货主、20万条线路，2019年营业收入达到147亿元。

## 2. 物流园区进入数智场景时代

随着物流园区市场竞争加剧，物流用地供给政策趋紧、价格攀升，客户要求越来越高，劳动力人口红利消失等现状下，物流园区企业纷纷向园区智慧化转型，及时响应市场变化。

智慧物流园区的主要特点在于通过物联网、云计算、人工智能等技术，将园区内的人员、车辆、场所、设备、货物等全面数字化，并加以分析处理，实现园区运营的可视化、可追溯、可预警管理，主要包括园区的安防、通行、资产管理。此外，物流园区将逐步通过自动化仓库、拣选机器人、自动分拣系统等设备以及仓储管理系统等软件的应用，实现人机协作，提升作业效率，进一步实现物流园区无人化。

目前很多企业都在推动物流园区的智慧升级，其中比较具有代表性的是菜鸟“未来物流园”。其主要特点在于：一是园区一切设备都有传感器，依靠大量传感设备与边缘计算能力，将物流园区打造为每一寸空间都被数字化的信息综合体；二是通过人工智能等技术，主动干预园区的运营与管理；三是通过机器人、机械臂、自动化流水线等无人化设备，有效解放劳动力，目前已经开园的园区部署超过500台机器人。



东方驿站旨在打造中国最大的智慧化挂车产业互联网平台

## 3. IoT技术加持，挂车智能化成为经营性挂车租赁行业转型升级方向

随着经营性挂车租赁行业快速发展，竞争不断加剧，挂车租赁企业开始探索差异化竞争，挂车智能化成为重要突破口。

挂车智能化，即通过物联网、云计算、人工智能、区块链等技术，监测挂车运行状态，如挂厢的温度、载重等，通过数据采集及分析，优化车队运营管理，有效降低车队运营成本，提升车队运营效率。依托挂车智能化，能够有效提升挂车租赁企业与客户的粘性，进一步扩大市场份额。

目前部分企业已经通过其出租的半挂车上打包一系列依托物联网设备的智能化服务，其中G7推出的数字货舱，在智能化探索方面处于市场领先地位。G7推出的数字货舱经过两个版本的迭代，实现15项物联网功能，如AI量方、自动载重、防侧翻地图、头挂匹配等，助力物流企业有效管理挂车资产、提升资产效益。未来G7将持续探索IoT物联网技术，同时每年功能升级提升20%，硬件成本下降20%，推动物联网技术的普惠。

鉴于网络货运、挂车租赁业务均具有平台属性，考虑到信息能力是平台业务开展的基础，因此两者均需加强信息化建设。建议集团分阶段、有重点的加快信息系统建设，前期重点开展业务流程线上化、标准化、可视化等方面的信息建设，跑通业务模式，并通过实际业务场景持续打磨，进一步围绕平台为客户创造价值方面强化平台信息系统建设，通过整合相关资源，打造平台生态。

对于集团场站和园区的布局，可与头部科技企业合作，选取部分成熟项目进行试点，依托物联网、人工智能等技术，将园区的人、车、场等要素全面数字化，实现物业、安防、设施设备等智慧化管理，打造标杆智慧园区，助力土地获取、园区招商。待模式成熟后，分阶段推进现有园区智慧化建设，

提升园区运营价值。进一步可考虑与物流信息科技企业合作，为园区客户输出物流自动化解决方案，提升与客户的粘性。

### (三) 集成房屋行业

2020年4月，在江苏江阴，智建美住投资51亿元项目开工，项目建设使用BIM、图形建模、云计算等技术建成具有柔性生产线和智能仓储系统的示范工厂，年产25万间智慧移动建筑，预计年销售收入80亿元。近期，中间科技和比亚迪签署合作协议，以智慧化智造和建筑建造数智化转型的逻辑提供装配式建筑、模块化建筑等建筑产业化的数智化解决方案。

围绕集成化建筑的创新和数智化转型，搭建制造全新的居住和工作空间，可移动、智能化、储能化、新材料应用等为新一代集成房屋产品打开了广阔的市场需求空间。

创造需求、引导需求、改变需求成为行业标杆企业培育新的核心竞争力的关键。巨大的市场需求吸引着不断有新进入者入局，必须立即着手，下大力气补短板、创优势、赢未来。



雅致集成房屋最新的产品应用

## 三、加快数智化转型，构建高质量发展的底层技术基础支撑

随着企业业务的复杂性和管理复杂性不断增加，基于传统IT技术支持的一般性信息化已经跟不上企业发展的需要，技术架构体系的变化倒逼企业信息系统的开发流程、逻辑、工具、方法的动态迁移，以适应商业模式的重构。从IT到DT，从CRM到ERP，也仅基于大众化、规模化导向的相对市场需求。面对更加动态、不确定的、个性化、碎片化的市场需求，必须走从信息化到数字化、从数字化到数智化的转型之路。

### (一) 数智化转型的分类

数智化源于不同的技术路线、发展路径、商业模式等，本身存在不同的分类：第一类是基于互联网平台和数字经济基础设施，在各个层次上展开大规模高效创新并快速崛起的企业，典型表现就是各类新锐品牌的超速发展。第二类是利用新技术定义新产业的企业群体，全面利用数智化升级，重新定义产品形态、使用方式、商业模式和竞争规则，给传统企业带来了越来越大的变革压力。第三类则是一部分国际大品牌和中国老字号内部涌现出来的拥抱数智化变革的新势力，在自我革新的过程中，也在引领产业变革新方向。

### (二) 数智化的评估体系

近年来，对企业数智化研究的不断深化，提炼出相对可评估的要素体系，用以明确的表征，并作为考量的方向：

一是数智化战略评估：数智化转型是企业级战略任务，管理者的战略方向选择、战略投入决心和战略实施意志，直接关系到数智化转型成败。

二是建设数智化组织评估：建立一支掌握数智化技能的复合型人才队伍，以及一套动态灵活的组织架构支撑。

三是数智化的基础设施评估：主要包括企业商业基础设施的IoT化、云端化、中台化、移动化。

四是业务数智化水平评估：在核心业务环节融合数智化应用，以实现消费者、供应链与场景的全链路智能化。阿里研究院总结了企业数智化指数的评价体系模型如下图所示：





赤湾东方全自动恒温仓系统

### (三) 集团业务数智化转型体系搭建

结合集团现有业务，数智化转型从关注产品和服务、质量、效率、交付，到关注消费者全流程的体验，与消费者全流程实现高效互动、价值共创，是各业务发展单元或平台的必备能力。房地产、产城、物流、资管、产融服务各业务可以参考上述评估体系，对应设立符合自身业务经营和管理特点的要素体系，以适应数智化转型的需要。

目前阶段，集团宜依托现有技术基础，集团牵头，垂直化分别以现代综合物流、智慧产城开发运营、特精优智能人居空间开发为业务线搭建数智化转型体系，一步规划分步实施，一套体系分类落地：

第一、设立集团首席数字官，升格集团信息共享中心为集团数字化管理中心，确保组织体系保障；

第二、搭建综合物流和产城开发的基础信息化技术平台，升级更新硬件、软件，充分运用互联网、物联网、大数据技术、云技术，借助专业技术企业的专项力量；

第三、从仓储、运输等物流基础和产业园区开发以及人居空间基础场景出发，采集入口基本数据着手，汇聚大数据基础，构建产业综合、产业透视、产业图谱、产业云图、产业分析、产业链评价、产业安全等数据库；

第四、根据自身需求、客户需求进行数据提炼和数据处理是应用的关键，充分发挥人工智能的技术作用，精准抓取数据，整合处理，输出需求应用结果；

第五、配合业务开拓，创新数字化营销、招商：线上推广、客户分析、全媒体跟踪、流量监测、行为互动、社群搭建、去中介化的场景建设和深度链接；

第六、重构物业公司，整合相关资源一体化提升综合性数字化智慧运营管理服务：从技术、人才、金融、教培、餐饮、出行、个性化服务设计、专项服务计划等等；

第七、建立数据资产培育和增长机制，沉淀数据资本，创造数据价值，为业务发展提供强有力的技术支撑。

## 四、科研赋能，创新笃行，数智化转型——我们的应对之策

纵观全球产业研发投入的沿革，通过大数据分析研判城市、产业、行业、企业在研发投入的发展规律和趋势，不难发现，研发投入比例和企业发展增速绝对正相关。据国际上最权威的欧盟产业研发记分牌的统计研究，进入全球前2500强（样本分布于全球46个国家1000多个城市和地区）的企业数据库显示，年均研发投入2.9亿欧元（2017/2018两年数据），美国，欧盟，日本的企业排名居前，硅谷地区企业样本大幅领先。

以深圳为例，研发投入强度（2018年统计数据）占比为8.8%，按照建设社会主义先行示范区的发展目标，深圳2025年经济实力、发展质量跻身全球城市前列，研发投入强度、产业创新能力世界一流，这意味着研发投入将持续加强。连续三年的深圳经济社会发展报告的数据统计，从行业产业结构分析，研发投入强度大的企业，规模增速盈利能力（营业利润率）普遍居高。

对于身处创新研发高地的中国南山，近年来一直强调创新引领，发展转型。为此，集团应该从战略的高度，从未来的广度，从赋能的深度，全面审视新格局下的发展之道，在数智化转型道路上迈出坚实的步伐。

深化认知，创造氛围，在企业文化中植入数智化驱动集成化创新的理念；探索建立集团创新科技发展研究院（研究中心），设立创新科技发展智库，构建平行虚拟“企业大脑”；积极整合外部数智化资源为我所用；启动“瞪羚”计划，力促内部创新创业新突破；积极探索虚拟产业园等数字经济发展趋势下的业务机会，永葆“闯”的精神、“创”的劲头、“干”的作风，弘扬“开拓、创新、诚信、共享”的企业精神，准确识变，科学应变，主动求变，重塑新优势，激发新活力，奋力开拓创新，数智转型赋能，力保“百年南山”行稳致远。

# 发展网络货运平台，助力集团“大物流”战略

文 / 王浩莹



## 一、网络货运平台的由来

2016年交通运输部推行无车承运人试点落地，试点期间，平台集聚效应逐步显现，运输组织化程度明显提高。无车承运试点尽管降本增效、优化市场，但在增值税发票开具方面仍存在待解决的问题。

2019年9月，交通运输部、国家税务总局下发《网络平台道路货物运输经营管理暂行办法》，贯彻落实国务院关于促进平台经济规范健康发展的决策部署。对网络货运经营者的法律定位、行为规范及管理部门的监管责任等提出了明确要求，为新业态规范健康发展创造良好的制度环境。在进一步规范了与网络货运经营相关的税务合规要求的前提下，《办法》提出了网络平台道路货物运输企业为货物运输业小规模纳税人代开增值税专用发票试点工作计划，很大程度规范并完善了无车承运模式下增值税税务链条。

2020年11月，交通运输部发布关于《中华人民共和国道路运输条例（修订草案征求意见稿）》公开征求意见的通知，在征求意见稿中增加了网络货运平台的相关内容，明确以无车承运人身份从事货运经营活动的网络平台，具备承运人属性，并对其备案条件、行为规范、法律责任予以了系统性规定。

## 二、国家推行网络货运平台的意义

### （一）解决交通运输行业问题

改革开放之后，公路货运很快变成一个完全开放的市场，生产力得到很大解放。政府的弱监管，也直接导致这个行业逐渐变成大家总说的“小，散，乱，弱”的境地。目前，公路物流企业750多万户，平均每户拥有货车1.5辆；行业90%的运力为个体司机，约3000万；运力服务商依靠低价争抢货源，超限超载为常态，市场秩序混乱。市场集中度，CR20 < 2%，而在美国这一数字是20%。车辆空驶率 > 40%。而交通运输部推动网络货运发展，正是希望借鉴客运领域的互联网平台模式，推动公路货运行业集约化、规范化发展。

### （二）解决增值税链条断裂问题

按照《道路运输条例》规定，拥有运输工具的企业才被认定为从事道路运输业，可以开具9%的道路运输业增值税专用发票；而通过外包运力完成运输任务的行为则被认定为货运代理业，只可以开具6%的其他物流服务行业的增值税专用发票。此外，目前我国具有开票资质的只有企业，而作为无车承运主要构成之一的个体运输户不具备开票资质。

因此，巨额的销项发票无法获得足够的进项发票抵扣税率，使企业面临巨大税务压力，限制企业发展，同时也导致国家税收流失。国家税务总局参与推动网络货运平台，核心目的就是要解决增值税税务链条断裂以及不规范的问题。



新赤湾定位为中国领先的网络货运平台

### 三、集团为何要发展网络货运平台

#### (一) 符合集团战略方向

自2013年集团将物流业务提升为核心主业以来，集团“大物流”战略逐渐成型。集团的综合物流业务，以打造“中国领先的物流产业服务平台”为目标，以仓储、运力为核心，围绕产业链发展信息、科技、金融等领域，形成有机生态圈，在产业链具有较强话语权。网络货运平台模式，核心发展方向正是信息、科技及金融，完全符合集团“大物流”战略方向。

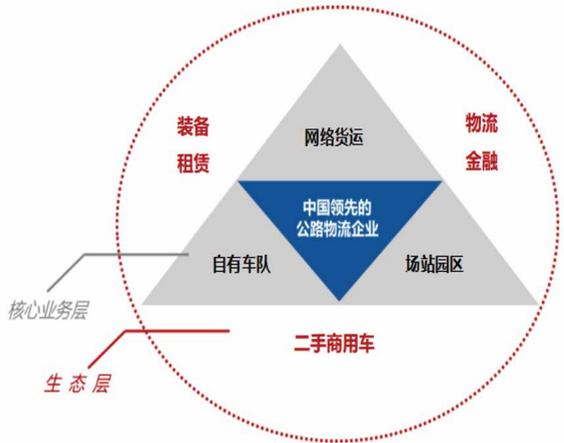
#### (二) 市场空间广阔，可以大规模优化集团收入结构

公路运输行业是国民经济发展的基础行业，是当前货运市场最主要的运输方式：2018年货运总量约514亿吨，公路货运量占比约77%；2018年社会运输费用6.9万亿元，同比增长6.5%，其中公路运输规模约5万亿元。随着国内公路总里程和公路密度的持续提升，公路运输规模在未来一段时间内将稳步发展。目前，网络货运平台头部企业中德智运、G7、路歌等规模均已突破100亿，发展网络货运平台，可以实现收入规模快速扩张，有利于优化集团产业结构。



#### (三) 借助网络货运平台实现东方物流战略转型

过去十年，赤湾东方不断探索符合自身企业特点的市场定位与运营模式。赤湾东方于2015年底正式提出“一网三平台”的发展战略。五年来，赤湾东方的规模不断壮大，行业影响力显著提升，“一网三平台”战略目标初步实现，成为国内最大的整车运输企业。与此同时，赤湾东方所面临的内外环境发生较大变化，靠资源投入拉动的增长模式难以为续，重资产模式受到挑战，线上化能力不足制约发展。为在新形势下进一步发展，赤湾东方需要制定新战略与业务发展规划。而网络货运平台模式既可以发挥赤湾东方传统模式的优势，又可以弥补赤湾东方的战略短板。



#### (四) 以网络货运为契机实现集团大物流转型升级

集团“大物流”的发展方向是产业服务平台，而网络货运平台具有典型的产业互联网属性，可以广泛链接上下游产业。以网络货运平台为契机，为集团物流业务科技赋能，打造核心竞争力，优化集团物流产业布局，实现集团“大物流”转型升级恰逢其时。





集团网络货运平台新赤湾形象图

#### （五）利用集团物流产业基础，培育出一个产业互联网平台

产业互联网项目需要长期的培育，只有深耕行业、具有良好产业基础的企业才有机会胜出，集团已在仓储及公路运输等支撑性业务领域建立优势，专业化程度高，在行业已取得一定地位，经验丰富，具备搭建平台所需的基础资源。另一方面，集团物流业务尚未能形成合力，内部资源协同不足，集团物流业务整体影响力有限。在竞争对手生态布局步伐加快的背景下，集团物流业务规模优势不再明显，综合竞争力有所下降。并且，集团物流业务现有商业模式重资产属性明显，投资回收期长，持续规模扩张存在瓶颈。因此，集团建设物流领域的产业互联网平台具有良好的基础，并且非常有必要。

#### 四、如何发展网络货运平台

集团发展网络货运平台，应定位为中国领先的网络货运平台。致力于服务客户，提高物流效率；服务用户，造福千万从业人员。

前期，网络货运平台将百万运力为目标，依托赤湾东方资源开展业务，形成良性的商业模式，打造核心竞争能力，快速做大做强。中后期，网络货运平台将围绕物流主业，挖掘网络货运生态各方需求，打造网络货运生态圈，促进与宝湾物流、东方驿站、卡车易购、宝湾资本等业务的整体协同发展，推动集团“大物流”战略目标达成。

网络货运平台商务规划按照“产品、定价、渠道、促销”4大营销组合策略开展：网络货运平台的轻资产、互联网+属性要求我们要有互联网思维，未来的发展靠商业模式和产品驱动而非个人能力。从标准化和信息化发展到智能化至关重要，标准化的管理和标准化的产品是为了适应快速扩张的需要，信息化目的是提高效率、降低成本。

科技能力是网络货运平台的核心，网络货运平台公司最终发展方向是物流科技公司，网络货运平台系统建设按照“基础建设-开放赋能-数据变现”总体划分为三个阶段：基础建设阶段，根据货运类型、调度方式、运力类型等完成网络货运平台的基础网运系统开发；平台将初步建立产品矩阵向小微物流企业输出系统服务，形成数据入口。开放赋能阶段，通过对自营网运系统的优化迭代及产品运营获取用户数据；



蚌埠市禹会区政府与赤湾东方网络货运平台签订合作协议

以网运为核心打造闭环数据平台，向行业开放底层服务，整合外部资源。数据变现阶段提升科技能力（大数据、人工智能、区块链等），基于前期积累的业务与用户数据，挖掘数据价值，实现数据变现；基于线下场景与用户服务，完善平台功能，优化资源，提升运营效率，构建后市场变现场景。

以网络货运平台发展需求作为基础，以运输产业场景数字化作为前提，通过真实、可控的规模化数据，挖掘网络货运平台及其生态圈各方参与者的金融服务需求，评估管控金融风险，在提升网络货运平台附加值的同时，实现平台数据变现。

网络货运平台的管理，将按照前台、中台、后台的模式进行，前台包括市场开发，线下运营团队，中台包括产品、研发及线上运营团队，后台包括风控、财务、人力等团队。

网络货运平台风险类型主要包括：应收账款风险、业务真实性风险、税务合规风险、安全生产风险、金融产品风险。建立风控体系的主要步骤包括：流程梳理—标准化规范化—信息化数字化—动态调整。

通过输出标准化模板，转化成信息化语言，由开发人员实现信息化和智能化，在业务实践中持续信息搜集和数据化，验证和训练模型、进行动态调整，用于指导和管理业务。对每一个流程和环节都重复梳理工作，形成完整的知识体系，最终实现风控体系的信息化和智能化。

未来的商业竞争将主要发生在平台与平台之间，物流领域也不例外。中小企业可以选择的出路不多，最大的可能是依附于一个平台，在平台系统内生存。平台与平台的竞争最终会导致一小部分赢家笑到最后。具有远见卓识的企业义无反顾的开始了平台化之路。那么，如果我们有机会胜出，我们应该现在就出发。



## IDC行业发展趋势观察与思考

文 / 郑航

受上游产业快速发展、国家新基建政策等因素驱动，IDC行业近年发展趋势良好，在快速变化发展的互联网行业影响下亦涌现出各类新的发展趋势，本文将对IDC行业发展趋势进行阶段性观察与思考。

### 一、IDC需求强劲，不同区域供需情况明显分化

#### (一) 总体需求仍然强劲

IDC为互联网数据的载体，近年全国移动互联网流量快速增长，对IDC业务需求形成持续拉动：2020年，移动互联网接入流量消费达1656亿GB，同比增长35.7%，近三年增长5.7倍；全年移动互联网用户均流量达10.35GB/户·月，同比增长32%，近三年增长约5倍。

国内互联网数据的主要增量来自于网络视频、音乐、直播，近三年在高速4G支持下获得长足发展，有力推动互联网流量增长。



#### (二) 总供给快速增加，局部区域供过于求

根据DCmap报告数据，截止2020年8月，中国规划机柜数达331万个，其中在建158万台，相较于2020年存量约有30%的增长；根据国际数据公司（IDC）数据，在移动数据增长等因素支撑下，中国2021-2024年的IDC机柜需求约为110万个。中国在建IDC机柜数已超过近三年需求增量，供过于求将成短期趋势。

而在中西部区域，IDC已经供过于求。根据《全国数据中心应用发展指引2018》，中部、西部区域IDC机柜供给量已超过需求量，超额供给分别为2.8万、4.9万。未来，在IDC供给大幅增加背景下，供过于求问题或向当前紧平衡区域蔓延。

#### (三) 一线城市供不应求，政策放开迎新一轮发展机遇

一线城市人口集中度高，互联网数据需求领先全国，IDC供不应求，严格的政策限制进一步加深了一线供需矛盾。根据《全国数据中心应用发展指引2018》，北京、上海、广州与深圳数据中心机柜缺口为4.8万、8.5万、4.6万台，其中上海由于电力供给不足供需矛盾尤为明显。在一线IDC投资审批极为严苛的背景下，IDC投资在过去两年呈现向环一线城市扩张的趋势。

当前，为响应国家“新基建”号召，一线城市逐步放开IDC审批，一线IDC建设迎新一轮发展机遇。以广深地区为例，广深在2019年可用机柜数约为15.1万个，而据广东省新近政策指示：到2022年底，规划机柜数折合标准机柜约47万个，到2025年底可达100万个。

### 二、IDC建设呈现新趋势

#### (一) 降本需求使得IDC投资走向大型化与集中化

云计算集中化、价格竞争、视频类应用迅猛发展等带来的数据存储降本需求促使IDC建设投资朝着规模化、集中化发展。从全国IDC投资情况看，大型IDC占投资比重已从2012年的53%增加至2020年的68%。



大型IDC在区域分布呈两级分化趋势，主要分布于核心城市以及偏远城市：核心城市由于具备需求集中、低延迟等优势，主要部署高效、智能化、安全度高的大型云计算IDC；而偏远地区成本低廉，主要部署超大型IDC存储冷数据以及处理时效性不高的业务。

## （二）节能成为IDC建设更主要考虑点，一体化节能方案进入行业视野

IDC的大型化趋势给数据中心的运维、成本管理带来较大挑战，节能成为当前IDC建设更主要的考虑因素。

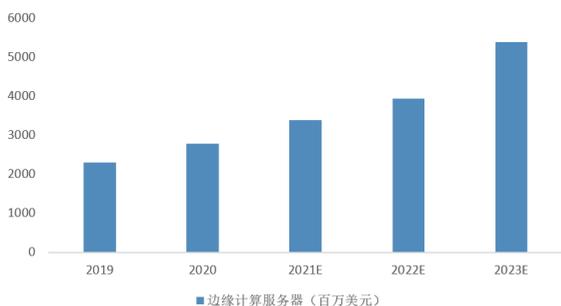
数据中心耗能主要来源于服务器与温控，其中温控节能可操作空间最大，可达可操作空间的90%，是市场内主要玩家的主要竞争点。目前温控节能的主要方向为提高制冷气流的利用效率、使用效率更高的冷水机组与空调系统、选址于自然冷源等。

一体化节能解决方案逐渐进入业界视野。以微模块数据中心技术为例，其方案集成机架、供电电、监控管理等硬件模块以构建冷热通道隔离的一体化硬件系统，能够降低IDC的整体温度梯度；同时硬件系统与软件系统深度整合，结合AI技术进行动态的温控系统调节。整体解决方案降低功耗效果显著，相较于传统模式可节约约15%，未来有望成为IDC节能的重要发展方向。

## （三）边缘计算发展前景支撑微型IDC崛起

边缘计算是一种将应用计算在地理层面分散以形成核心算力+边缘算力的运算架构。边缘计算在靠近终端的位置进行应用计算与数据存储，边缘计算小微型IDC是其发展刚需。

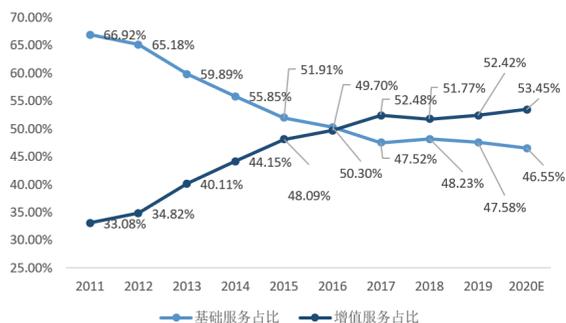
国际数据公司报告显示，2020中国边缘计算服务器市场规模达到27.82亿美元，同比增长20.6%。报告预计，2019-2024年，中国边缘计算服务器市场年复合增长率将达到18.8%。边缘计算的蓬勃发展受益于应用端对超低延时、高安全、高带宽服务的需求增长，该增长主要来自于手游、智能安防、工业互联的快速发展，未来智能驾驶、远程医疗等应用的陆续落地更将进一步拉动边缘计算需求。在边缘计算快速发展的驱动下，微型IDC仍有广阔发展空间。



## 三、客户需求驱动1IDC服务升级，增值服务渐成主流

### （一）IDC增值业务营收占比逐年升高

2011-2019年以柜位租赁、主机托管为代表的IDC基础业务营收占比呈下降趋势，增值业务占比呈上升趋势，至2019年增值业务占比已超过基础业务近七个百分点。



### （二）客户需求多样化与产业竞争推动IDC增值业务多样化发展

上游应用的升级演变使得IDC客户需求更个性化、体系化的服务数据解决方案，单纯的主机托管服务已无法满足客户需求；同时，随着宝武钢铁等手握优势资源的竞争者陆续入场，原玩家地理位置优势受到削弱，同质化的基础业务盈利下降，差异化的增值服务成为玩家增厚毛利的有效手段。

IDC厂商提增值服务发展路径一定程度受到现有主要客户影响，从而使得增值服务业务呈现多样化趋势：如为互联网巨头、金融企业服务的光环新网、万国数据的增值服务以企业云、智能灾备及恢复、网络安全等综合性增值服务为主，为网游企业、门户网站服务的奥飞数据则主要提供CDN加速、数据同步等增值服务。

## 四、一些思考

基于以上趋势的观察以及集团现有IDC产业发展现状，提请关注以下几点：

第一，争取一线及环一线IDC建设合作，谨慎进入供过于求区域；对于供求平衡区域的投资机会建议着重关注该地未来IDC供给需求关系的变化趋势；

第二，优选合作伙伴，除合作伙伴现有获批土地资源外，也建议关注合作伙伴大型项目操盘能力、客户资源与增值服务能力。

## 中国南山集团党委领导开展慰问困难党员和抗疫先进人员活动

文 / 编辑部

### 编者按

农历牛年新春来临之际，中国南山集团党委书记王志贤，党委副书记田俊彦，党委副书记兼纪委书记赵建潮，党委组织委员王世云、党委青年委员张建国等分赴分管联系的基层党支部，或以视频连线等方式，对10名基层困难党员和18名在2020年表现突出的抗疫人员进行慰问，向被慰问对象致以新春佳节的祝愿，把党的温暖送到大家的心坎上。



1月25日下午，王志贤同志分别到南山控股党总支、赤湾东方物流党总支、华南建材党支部，对8名困难党员和抗疫人员进行慰问。



2月3日下午，田俊彦同志通过视频连线的方式，与宝湾物流党总支、南山地产党总支、宝湾产城党总支和雅致集成党支部，分布在武汉、合肥等地的7名抗疫先进人员开展慰问座谈会。



1月28日，赵建潮同志对石油后勤党支部的3名困难党员，综合管理中心党支部1名抗疫先进人员通过开展座谈会的方式进行慰问。



1月25日下午，王世云同志深入分管联系的党支部，对旭勤公司党支部、赤晓科技党支部的3名困难党员和1名抗疫先进人员开展慰问。



1月28日上午，张建国同志带队到赤湾开发平台党支部、赤湾物业党支部，对2名困难党员和3名抗疫先进人员开展慰问。



## 和集团一起成长 ——集团人力资源中心副总经理廖颀专访

文 / 编辑部



**编辑部：**您是什么时候加入到中国南山的，是什么原因吸引您加入并留下？

**廖颀：**我 2002 年大学毕业就进入了中国南山集团旗下的集装箱码头公司 CCT，2012 年因为工作需要调入集团，一直从事人力资源工作。2014 年乘着集团大力提拔年轻干部，充实管理团队的东风，当时 30 出头的我通过内部竞聘，进入了集团更高的管理岗位，获得了更大的发展机会。我深深体会到，中国南山放手让年轻人挑重担的胆识、魄力和容错机制，让想干事、能干事的年轻人都能在这个平台上获得成长发展的机会。

集团简单直接、和谐包容的文化氛围非常吸引我，很多领导都是像老师一样，教我如何做人、做事，如何带团队，一步一步地带领我成长。田总说南山集团是“放飞梦想的平台”，我是真切感受到这一点，并和集团一起成长起来的，是南山给了我实现自我价值的平台，我很享受在这里与同事们一起付出汗水，收获我们的事业和友谊。

**编辑部：**当前人力资源规划是如何对接和服务集团战略发展的？

**廖颀：**人力资源规划是集团发展战略的重要组成部分，同时也是实现集团战略目标的重要保证。人力资源是企业开展各项活动的源泉，只有对企业未来发展所需人才的选、用、育、留进行科学合理的规划和布局，制订前瞻性的人力资源管理策略，才能有效支撑集团战略规划的实施，尤其是在当前复杂的国内外政治经济环境以及集团发展转型的关键时期，要实现新时期、新形势下的集团新发展，必须更加做好人力资源规划。

目前集团人力资源规划主要按照集团领导提出的“共同事业，放飞梦想；共享价值，激发活力”的总体方针，紧贴业务目标，在人才引进、培养、使用和考核激励等方面都制订了相应的发展策略，并结合年度业务发展要求在每年进行分解落地，通过年度集团人力资源工作会议在全集团 HR 系统内进行宣贯，统一思路，系统组织，确保规划在集团上下得到贯彻落实。

人力资源规划是一项系统工程，也是目前很多企业人力资源管理中的薄弱环节。集团人力资源规划目前存在很多不足之处，我们还将继续不断完善，发展迭代，跟上集团战略发展的要求，为“百年南山”可持续发展积淀人才核心竞争优势。

**编辑部：**集团近年来在推行任职资格评定，您能给我们介绍这项工作吗？推行这个评定的目的和作用是什么？

**廖颀：**集团结合战略发展要求，自 2018 年起逐步搭建形成了任职资格管理体系。通过清晰的任职资格标准，明确了不同专业序列、不同层级人员当前及未来所需的各项素质能力与工作行为具体要求，为员工搭起了双通道职业阶梯，开辟了专业发展路径。目前任职资格评定已经覆盖了人力资源，财务管理，经营管理，工程管理，营销管理，信息技术，

审计风控、综合管理八个专业条线，员工可以根据个人职业生涯规划选择走管理通道，抑或是专业通道。这样员工可以通过自身努力，在专业上精进提升，并且有获得专业晋升发展的机会，同时集团亦可更有针对性地开展人岗匹配和专业人才培养等工作。其次，通过明确清晰的任职资格标准，客观量化的专业评定等级，帮助我们各级管理者更为有据可依地开展各项人员管理工作。

总的来说，任职资格体系就像是一棵大树，依托任职资格管理平台，我们可以不断延伸拓展和完善人力资源相关工作，打造高素质的人才队伍。



“南山栋梁”人才培养项目

**编辑部：**我们是如何结合人力资源发展的要求落实集团“提质增效”部署的？

**廖颀：**按照集团“提质增效”要求，人力资源方面重点围绕提升管理效率、提高员工队伍质量两方面开展工作。

一是优化岗位配置，促进工作效率提升。在开展提质增效工程以来，集团人力资源推动各企业开展了组织架构和岗位编制梳理工作，解决部分岗位编制冗余、人员结构不合理等问题，引导各个公司通过资源整合、人员共享、科技创新、流程改进等各种方式精简用工、提升人效。

二是精益人力资源管理，提升管理能力。我们在绩效管理、人才培养、薪酬激励、职业发展等多个人力资源工作领域联合发力，力求简化流程、创新方式、改善效果、务求实效，并结合人力资源信息系统建设，一步步将效能提升、价值创造的理念融入到各项人力资源管理中。

三是加强人才培养，提升全员能力素质。我们在完善各个人才梯队培养的同时，在 2020 年开发了“南山大学”知识管理平台，更广泛地覆盖了集团全员，依托这个平台，我们更有针对性、更为便捷高效地开展了各种丰富多样的专业培训和学习活动，推动全员不断提高业务能力和综合素质，提升集团员工队伍质量。

**编辑部：**当前集团人力资源工作者队伍建设情况如何？

**廖颀：**我所在的团队有两层含义，第一层是总部的人力资源团队，我们这个部门人数很少，一共 7 个人，大家一起共事了至少 7 年以上，彼此工作上相互理解、相互支持；生活上互相关心、相互帮助，这些年来在部门领导的带领和支持下，完成了不少构建性、创新性的大项目，尽管还有很多做得不够完善的地方，但是我个人觉得我们这个团队经过这些工作的历练，现在是个非常温暖、团结、有默契、有战斗力的团队。

第二层是整个集团人力资源大团队，集团人力资源系统不是直线管理的模式，我们在开展各项工作中是采用协同、共享、互助的模式。不同业务条线的人力资源能力水平参差不齐，2021 年我们将加强对整体人力资源团队的统筹管理，促进团队整体能力水平提升，加强优势互补和资源整合，真正把整个集团人力团队的合力作用发挥出来，贯彻落实好人力资源规划目标。

**编辑部：**我们知道，热爱生活与热爱工作是相辅相成的，生活中的您有哪些兴趣爱好？作为一名女性高管，您是如何平衡生活与工作的？

**廖颀：**我喜欢旅游。目前已经带家里人自驾走过了好几个国家，从规划行程路线、食宿景点安排，到计划落地执行，一整套方案都是自己搞定的。我觉得做旅游计划很有意思，它就像是你探索大千世界的一个小小窗口。你能通过前期的资料收集，了解到一个未知国度的历史典故和风土人情。人未至，心已往。而当你带着这些情怀真正踏上那片土地，亲手摸一摸那些历史古迹时，那些萦绕心头的千般感慨，万缕思绪，或许才是这趟旅程带给你的真正意义。

工作与生活如何平衡？这个问题我没有特意去想过，家里人对我工作很支持，我认为工作和生活本来就是互相交织的，工作就是生活的一部分，从我目前的感受来说，工作得开心，在家里也开心，当然尽管工作中有烦恼苦闷的时候，但能在摸爬滚打中获得成长，还能交到志同道合的朋友，同样生活应该是有目标的，否则可能会无所事事，感到无聊。而且不管男性女性，每个人在不同阶段的人生选择不同，所谓的平衡也在不断变化，实际上工作和生活的平衡就是内心的平衡。所以我希望我能达到的状态是，工作、学习、家庭、锻炼、放松各个方面尽量把握好自己的节奏，努力做好自己在不同角色下应该做的每件事，伴随着集团的不断发展，不断成为更好的自己，我认为这是最重要的。

## 挺身逆行 抗疫显担当 ——“最美逆行者”廖芸专访

文 / 编辑部

**编辑部：**2020年抗击疫情期间您是第一批冲上前线的干部，能否说说当时的情况？

**廖芸：**当时封城的消息来得很突然，我留下来后就想着能不能帮着做些什么。政府公布要建火神山医院，承建的中建三局是我进入雅致集成6年来一直合作的客户，我受邀前往现场指挥部协助箱房安装工作的开展。

去现场的那天是大年三十，武汉街头已经没有车了，特别安静，我心里也有点忐忑。到了火神山工地后，感觉像到了另一个世界，到处都是工程车辆，而所有人也都在争分夺秒，我一下子就被感染了，想着一定要把这个事情做好。当天会议中我郑重表态：“一是坚决按期完成箱房的安装任务；二是坚决保障雅致集成参建人员平安健康”。

会议结束后，雅致集成工程部立即组织动员了15名安装工人从京山市出发到火神山建设工地，只是说需要他们，他们就都义无反顾地来了。当时湖北各地都已封城，工人们扛着工具，搭乘摩托车、三轮车，想各种办法克服困难赶往集合点，辗转到达火神山建设工地。

为了赶工期，工人都是36个小时轮班，休息五个小时再来换班。项目现场有一个专门供工人休息的地方，距离施工现场不到半个多小时路程，工人们却都自己带着被子在施工现场睡觉。只要说哪一个部分要抢工期，他们马上就顶上去。

我们在前方忙碌的同时，公司领导组织的后方应急小组有条不紊地筹备物资，一车一车地运往武汉，还有工人陆续从仙桃、黄冈、成都等地前来支援。人心齐泰山移，一个又一个不眠夜，大家一起咬牙坚持。2020年2月1日，吊装工作完成。2月2日，收尾工作顺利完成并交付给部队。

**编辑部：**当时有没有什么突发情况？您是怎么处理的？是什么给您挺身逆行的力量？

**廖芸：**在外部工程都完成的时候，医院的部分设备就运进来了。其中紫外线消毒灯需要做测试，需把灯全部打开。当时我们不知道打开的灯是做什么用的，也没太在意，继续通宵赶工。第二天大家的眼睛全部被灼伤了，一直流泪疼得



睁不开。到现场医务室看了才知道是被紫外线灯所伤，强度相当于被烧电焊的强光刺激了眼睛一样。我们34个人眼睛都受伤了，可心里却都在着急着工程进度。经过处理，所有人第二天都带着伤忍着疼痛继续工作。大家都秉承着中国南山集团优良的企业文化精神，积极抗疫，决心要打赢这场没有硝烟的战争。

在紧锣密鼓赶工期的时候，有一个工人发烧了。当时发烧是很敏感的，所有人的神经都高度紧绷，做好了被隔离的准备。经过检查发现那名工人是因为过度劳累造成的普通发烧。直至到我们全部退场，没有一个人被传染，所有人都平安回了家，我完成了对组织的承诺。

家国情怀是每一名中国南山人的精神基因，2003年非典肆虐，雅致集成抢建深圳“小汤山”；2008年汶川大地震，雅致集成1680名员工奋战在抢险救灾第一线；这是我们的光荣历史。2020年新冠疫情，雅致集成上下一心，再次挺身逆行。在国家需要我们的地方，我们无一不竭尽全力，无一不全力以赴。这是我们中国南山集团的民族担当。能成为这支队伍中的一员，我深受鼓舞，感到光荣。

**编辑部：**您是什么时候加入到中国南山的，是什么原因吸引您加入并留在这？

**廖芸：**我是2014年2月份入职武汉雅致的。入职后发现集团可以为员工提供一个非常好的职业平台，雅致是一个很好的团队，而且集团的价值观与我的个人价值观高度一致，我深信自己身处其中也能变得更加优秀，能创造更为骄人的成绩。

**编辑部：**在您的成长过程中，您认为哪些因素起了关键性的作用？

**廖芸：**首先是平台。随着自己的职业成长，愈发感悟到平台大于个人因素，是公司为我们提供了施展才华的平台，公平公正的职业环境，让我们能更大程度地发挥自己的价值，中国南山就是放飞梦想的平台。

其次是不忘初心。目前的工作内容较之前有所不同，刚开始不是很适应，但我告诉自己：贵在坚持，不忘初心。只要勤勉务实、勇于拼搏、敢于担当，就能超越自我。在团队的帮助和自己的努力下，工作也就越来越顺利了，这就是职场的成长。

**编辑部：**您曾获得诸多荣誉，您在工作过程中有哪些心得？能否用几个关键词来形容您的工作和团队？

**廖芸：**最大的心得是“简单的事情重复做，重复的事情认真做”。每个项目所有的工序和流程基本是一致的，做多了就会很熟练。但每个项目也会有一些突发情况，需要非常认真和细心。在项目洽谈环节，就应提醒客户诸多需注意的细节，这样才会让项目进行顺利。

2020年年会中，有位领导说了三个词，虽然比较直白，但却非常实在：“不着急，不害怕、不要脸”。我们是一个销售团队，困难和麻烦来了不要着急，把有麻烦、有纠结的地方捋顺；也不要害怕，直面困难，迎难而上；最后要把自己的面子放下，积极和客户洽谈好工作事宜。靠着这“三不”哲学，我们团队把任务完成得非常好。

**编辑部：**我们中国南山有很多年轻的同事，您有什么话想对他们说吗？

**廖芸：**希望每个小伙伴都能努力工作，不断精益求精，能以身边的同事为老师，互相借鉴，互相学习，并且理性看待工作压力，正确看待工作中的成败，始终保持顽强的意志力和积极的进取心，为中国南山美好的事业蓝图贡献力量。





## 榜样先锋：集团2020年度优秀员工

Example & Pioneer



### 黄少华 | 深圳市新南山控股(集团)股份有限公司

2020年，根据集团要求，牵头组织南山控股8个部门和10家平台、直属企业开展风险管理工作，推动建立各相关单位风险管理队伍，总人数达101人，梳理风险清单1432项，评估重大重要风险118项并提出相应解决方案，初步建立南山控股风险管理体系；担任某专项审计项目负责人，累计访谈36人，提出审计建议23项、风险提示2项，落实责任2人，深入挖掘该公司隐蔽风险，为促进该公司建立管理闭环，提升管理水平提供了有利条件。

### 兰建 | 宝湾物流控股有限公司

2020年，在新冠疫情的冲击下，不惧困难，新组建团队直面变幻的市场环境。带领部门成员圆满完成了部门团队建设，并以优异的成绩完成了大区的业绩指标。龙泉、新都老园区通过客户挖潜、市场开拓等精准策略，维持了近100%的出租率；贵阳空港园区通过客户结构调整、客户条款洽谈，保障了园区的顺利经营；新建园区重庆西彭建成3个月内实现了满租，四川广汉园区实现了近90%的出租率，昆明空港园区出租率也达到了90%。



### 李玮 | 宝湾产城发展(深圳)有限公司

2013年进入集团，目前担任宝湾产城平台产业发展部助理总经理。围绕“获取优质项目资源”，组织项目投资拓展工作，每年负责或参与数十个新项目投资研判和拓展，落地项目包含上海策湾长三角国际影视中心等。围绕“构建产业发展体系”，以大运营视角开展或重点参与产城模式研究，积极链接产城项目产业赛道方向相关的优质企业、行业专家、智库、行业协会、科研机构，积极推动公司与多家优质产业资源建立合作关系。

### 刘凡秀 | 雅致集成房屋(廊坊)有限公司

2020年春节带领安装团队积极响应抗议号召，以高度的使命感突破疫情封锁投入安装项目，指挥增援总部和北京地坛医院项目建设。30人历经18个昼夜，克服重重困难如期完成打包箱任务。下半年在海拔5000多米的高原组织项目建设，面对严重的高原反应，酷暑严寒、空气稀薄等艰苦条件，坚持带领团队历时四个多月圆满完成了安装任务，用实际行动诠释了雅致人顽强拼搏的精神。





### 田超 | 深圳市赤湾商业发展有限公司

2020年初，在新冠疫情爆发，严重影响海祥阁工程建设任务的情况下，通过对政策的把握，及时安排施工单位第一时间进场，成为赤湾内第一个复工项目。后续通过精心组织施工，提前安排精装修施工单位进场，顺利在11月完成海祥阁项目的所有施工内容，并于12月底配合营销和物业部门完成项目的交付工作，收房率高达99%，质量也得到了业主的一致好评，保证了平台业绩目标的达成。

### 杨坤生 | 华南建材（深圳）有限公司

2020年，带领机电部门，负责公司搬迁工作中的工艺规划、基础建设、生产设备及辅助设备移装等工作，参与了工厂选址、工艺优化、水电建设、新设备开发方案以及招标工作。圆满完成工程施工现场管理及工厂搬迁任务。在日常工作中，完成柔性加工中心等设备技改工作十余项。负责公司生产工艺变革，完成双层热压生产线、自动淋胶机、翻转机等非标设备的开发，为公司工艺优化、效率提升长期规划的实现奠定了基础。



### 杨笑康 | 苏州南山新吴房地产开发有限公司

宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。2020年，带领苏州维拉团队稳字当头，一步一个脚印，扎实的完成了各项经营指标，顺利完成了维拉7年的收官之战；他带领合肥柠檬郡团队顶住巨大压力，连续奋战2个月，打出了一场漂亮的狙击战，为公司扎根合肥迈出了坚实的一步。他始终以饱满的精神面貌站在公司业务发展的前沿，面对异常严峻的市场形势，他夯实管理基础，提升运营能力，创造了一个又一个奇迹。他也为构建和谐企业尽心尽力，打造出了一支善战有为的团队，在他的带领下，团队搏击风雨，奋力前行。

### 左亮亮 | 深圳赤湾东方物流有限公司

话少、细心、有担当的精神小伙，防控疫情的逆行先锋。工作中零事故零违章零违规，满考勤满绩效满服务，受到公司领导与同事的一致好评。2020年除夕，在接到公司调配深圳至武汉运输防疫物资的任务后立即行动，第一时间把防疫物资送达湖北省人民医院，用实际行动履行了身为中国南山人的责任和使命。回程后在隔离观察期间说：“最危险最辛苦的是一线医护人员，我只是做了应该做的。”





## 赤湾这处网红打卡新胜地 太太太太火了!

文 / 张小刚

深圳是文化沙漠?不存在的!宋少帝墓、天后宫,明清社学……云集赤湾!看樱花一定要去日本?那就太矫情了,赤湾就有!这不,华英路樱花主题公园还未开放(正式开放要到今年5月左右),粉色樱花列车便刷爆了深圳各大社交平台,“华英路樱花号、樱花列车、深圳十大观花胜地”等标签,自带流量,朋友圈里一波到赤湾看樱花热引爆了深圳的年味,不少人跨区带足道具专程赶来,只为来这个新晋网红地打卡!

### 到底有多红?

春节期间,朋友圈里陆续有朋友分享华英路公园樱花照片和短视频。很多网友拿国内武大千株樱花和日本三月的早樱作比较,感慨赤湾樱花给大家触摸春天的机会,不用去那么远,尤其是在这样的疫情之下。网友纷纷感慨,以粉色“樱花列车”为背景,随手一拍就是壁纸!花束簇拥,被不少人笑称为深圳版“目黑川”。

华英路的美景成了打卡与吸流量的优质IP,短时间,赤湾作为深圳拥有“诗与远方”的独特场所热点升温。不少网红带领团队到赤湾拍写真,还在网上发布观樱攻略,诸如“打卡建议穿校服之类比较日系浅色系衣裙,上午去人比较少,出片超nice。”小红书上也有详细的攻略,介绍来赤湾的交通工具、路线,打卡必要设备,因为现场人气太旺,小红书还提醒“专门带摄影机的宝宝建议带大光圈镜头,不然有点难



拍”。深圳商报推出的“璇璇日记-春日浪漫&樱花列车”在抖音上大火。南山区政府门户网站、蛇口消息报、湘漓晨报等纷纷推出相关的推文或者版面,讴歌新时代,盛赞赤湾美景。呼吁来赤湾打卡的自媒体不下数十。

生活在赤湾内的人自不待言,身在花丛中,说不尽的自豪。赤湾东方员工孙子淳在其朋友圈写道:“盼望着,盼望着,赤湾的春天到了!赤湾的春天给我们带来了一场粉红色的樱花雨,走到这些樱花树下,抬头看看白色或者粉色的在深圳蓝的天空背景下,简直太美了,想一直抬着头看都不够。这一幅幅樱花盛开的照片,根本不需要任何技术手段,它们带来的赏心悦目的气息扑面而来,心情明媚舒畅。”选择在赤湾就地过年的中国南山人,几乎都在朋友圈分享或者转发华英路樱花的璀璨,表达对生活的赞美和牛年的憧憬。

显而易见,因为赤湾华英路樱花主题公园,牛年之初,深圳人爱深圳的理由,现在又多一个!

## 网红炼成记

樱桃好吃树难栽，樱花好看，栽树成林亦不易。

早在2017年，华英路社区公园作为献礼集团成立35周年的作品隆重开幕，按照当时的规划，公园和道路由中国南山集团与区政府共同出资4992万，集团房地产部（赤湾开发平台的前身）负责施工建设，充分展现了中国南山集团作为有担当的国有企业，对员工和所在片区居民环境提升的关切之情。社区公园占地16000m<sup>2</sup>，园区内既有岭南水景区、赤湾历史文化挡墙雕塑、樱花林、桃花坡、宫粉紫荆大道、形状各异的边坡绿化带等特色景观；也有舞台广场、健身场、儿童游乐区、篮球等运动场所，一俟建成，就成了赤湾人锻炼、活动的主要公共空间。

据赤湾开发平台工程管理部副总经理黄书葵介绍，华英路公园的创意最早来源于“一路一树”设计，建设大量借鉴了乌镇樱花大道以及江南园林的布局特征——截止到2019年春，华英路A段道路和景观公园里有600多株宫粉紫荆、70多株红花紫荆80多株花桃、110多株紫玉兰还有凤凰木、黄华风铃木、火焰木、白兰、鸡冠刺桐、木棉、紫薇等花树一年四季花开不断，美不胜收。

随着《前海蛇口自贸区规划（赤湾片区）》、《赤湾片区产业发展研究及概念性规划》、《赤湾片区市政工程详细规划》、《赤湾片区道路交通规划》等一系列规划的确立，华英路公园的规模和定位受益于此，不断升级，樱花主题公园也就此提出——“根据赤湾山地特色，打造山地特色公园……樱花主题景观区……”（自《打开赤湾，融入城市中心区——赤湾新规划令人期待》）。

在区各级管理部门的支持下，很快，以“浪漫樱花·醉美赤湾”为主题的樱花公园提升工程变为现实——在原有的樱花种植规模上，为打造规模效应，提升景观效果，公园新增约1100棵樱花，观景线路总称“一带三区九点”，即一条樱花带串起三个观赏区（休闲观赏区、多元体验区、登高游览区）和九个观赏节点（樱花之门、樱瓣之镜、赤湾之眼、樱花列车、叠水溪流、月季墙、七彩长廊、玻璃栈道、登山栈道），带领市民游客观花、观山、观海。其中，“七彩长廊”节点为210米的拱廊，由炮仗花、蒜香藤、铁线莲、珊瑚藤、飘香藤、锦屏藤、勒杜鹃7种色彩不一的爬藤植物“包裹”成七彩的世界，目前，已新增樱花800棵。春节前设置的粉红色“樱花列车”车厢，就固定在樱花林间，22扇窗户，36个座位，赏花、打卡和休憩，完美结合。



## 网红的背后是融入

网红的核心是内容，内容的本质是价值，赤湾成为网红的背后源于赤湾新规划的落地。

招商街道办相关负责人表示：“樱花公园提升工程将为赤湾打造一张‘樱花’名片，与赤湾人文内涵相得益彰，助力赤湾建设成为富有海洋文化气息的现代滨海风情小镇。”宋文飞是蛇口消息报资深记者，他常年关注赤湾片区的面貌更新，春节期间更是醉心于赤湾樱花的报道和传播，他表示：“（樱花主题公园）竣工后会是南山乃至深圳很有特色的点，现在已经露出美丽的一面了，对建成后有很高的期待。”

2019年12月18日，赤湾华英路B段市政工程在小南山脚下开工，项目包括高架桥梁道路、由三部垂直电梯组成的上下山慢行系统、夜景灯光系统、边坡绿化景观等。该道路将连通赤湾地铁站与小南山上赤湾学校及居民区，项目建成后，将提供一条新的上山通道，从根本上解决学校师生和山上居民的步行至赤湾地铁站的慢行交通问题，与已动工的华英路樱花主题公园遥相呼应，大力提升赤湾片区居住景观环境。按照最新的规划，赤湾地铁综合体项目、赤湾科技文化产业园、配套住宅项目、华英路郊野公园（计划投资1.2亿元，总用地面积15万平方米，预计2021年内动工）均处于加速推进中……“打开赤湾，融入城市中心区”的理念逐步践行。

可以预料，随着融入城市中心区趋势的不断加速，赤湾拥有的网红IP将远不止于现有的樱花主题公园。



## 就地过年

文 / 肖军

中国人有很多种情结，而回家过年这个情结从盼着爸妈回家，到盼着自己回家，再到盼着儿女回家，盼着盼着就根深蒂固起来。每逢年末，有个声音就在心里悄悄响起：再有一个月，再有一周，再有一天，就回家过年了……

纵然回家常遭遇亲戚同学之间互相攀比、乡里乡亲嚼舌根，不得不从早忙到晚、节前忙到节后，甚至只是吃饱睡觉看电视，或围观别人打牌、打麻将，吸一口鼻的二手烟，能回家过年就总是满足的、欣慰的，好像一年的忙活总算有了盼头。但如果有天你突然得到一个消息，国家提倡就地过年，而你也最终没有回去，那“年”是过得怎么一番滋味呢。

这不，2020年的春节便是如此。原本还在窃喜今年轻轻松松就抢到了回家的票，结婚没有回家，生娃没有回家，孩子都一岁多了，总算可以开开心心回老家过年了，却发现不能回去。因为疫情，各地出台相关政策，需要携带核酸检测证明才能回去。一想到稚嫩的孩子需要像大人那样忍受仅仅几秒钟采样的痛苦，顿时便打消了回家的念头。尽管早已把这个消息告诉了爸妈，电话那头的妈妈还是确认了一遍又一遍：真的不回了呀。

其实嘴上说着不回，那张回家的票却到最后一刻才退掉。

说起回家，就想到那时候的年，每天都要去村口瞧瞧，看看爸爸有没有回家。瞧着瞧着就睡着了，然后做了一个梦，梦里嗅到一股来自异乡的味道，还有狗吠、悄悄话，梦着梦

着就发现原来是爸爸回来了呀。那心情，甭提有开心了。现如今，日渐年迈的他是否也如当年的我，盼着日子近了、近了，突然就听到一个声音：爸妈，我们回来了。

想来，这是不能够的。

一家三口就地过年，固然少了许多人情与热闹，但过年的仪式一样也不能少。贴春联，买年货，准备一顿丰盛的年夜饭，然后收拾完一切，边吃零食边看春晚。当然，少不了跟两边的父母视频拜个年。整体而言，这个年过得比较安静，节后的日常也无非是白天遛娃遛狗，晚上继续遛娃，然后和小朋友比赛熬夜，以便帮他断奶。一天天，生活充满了琐碎，也在琐碎中充满了欢声笑语。

年，对于每一代人都是不一样的。对于父辈来说，过年也许简衣素食一整年，终于可以穿上新衣，吃上了一顿肉；对于我们来说，过年就丰富多了，穿新衣，领红包，打鞭炮，吃各种各样的零食，再同父母一起走亲戚、敬神祈福；而对于他们呢，对于那个还在咿咿呀呀学说话，看着玩具车迈不开腿，高兴就大喊大叫，不高兴就哭唧唧耍赖撒娇的小朋友来说，年又是什么样的。起初并不知道，但当你走出门准备去上班，看到他抱着你的腿，哭着不让走，便也懂了。

以前的年，是爸妈带给你的，爸妈在哪，年就在哪。如今娶了妻，有了娃，你的那个年渐渐藏心里，他们的年却等着你编织。

## 员工书画：欢度春节



春意盎然（摄影）牟忠明



牛年画牛（素描）潘艳松



炮仗花开赤湾春（纸本设色）陈姣

# 放飞梦想的平台



扫码关注 中国南山

深圳市南山区赤湾六路 8 号赤湾总部大厦 33 层