

联想控股涉足现代农业领域

2010年成立农业投资事业部，“佳沃”蓝莓鲜果是首款农业品牌拳头产品



本报讯 记者刘成、通讯员王辉报道：5月上旬，在联想控股现代农业品牌及产品发布会现场，来自青岛种植基地的“佳沃”蓝莓，让与会者感受了一次全新的“舌尖上的快乐”，现场嘉宾在品尝美味的同时，还可以在现场通过手机二维码追溯所尝蓝莓的生产加工过程。联想控股董事长柳传志、联想控股高级副总裁兼佳沃集团总裁陈绍鹏共同揭幕，正式推出联想控股的现代农业品牌“佳沃”。

联想控股2010年开始涉足现代农业

投资，并于当年7月正式成立农业投资事业部。根据联想控股的中长期发展战略，2012年8月9日，在原农业投资事业部的基础上，佳沃集团正式成立，聚焦于水果、茶叶等细分领域投资，现已全面进入水果行业，并初步完成全球化、全产业链布局。“佳沃”蓝莓就是其涉足现代农业领域的首款拳头产品。

2012年9月16日，联想控股与青岛市人民政府签署战略合作协议，郑重布局现代农业，计划在5年内投资20多亿元，在青岛市黄岛区建设现代农业青岛总部，以及蓝莓新品种研发中心、种植及加工中心、运营中心、销售中心、物流中心，打造国际一流水平的蓝莓技术研发中心、以蓝莓为主导的北方水果产业化基地、高

端水果集散地和价格形成中心。目前，佳沃集团已先后在山东、四川、陕西、河南、湖北、安徽等地建立起规模化的蓝莓和猕猴桃示范园，并拥有南美洲和澳洲的首批种植基地，成为国内最大的蓝莓全产业链企业和最大的猕猴桃种植企业，并与智利领先的水果企业Sub-sole公司，以及澳洲领先的果蔬公司Perfection Fresh结成战略合作伙伴关系，初步完成了跨越南北半球的全球化业务布局。

秉承“全程可追溯、全产业链运营、全球化布局”的“三全”战略理念，佳沃集团已在蓝莓产业建立起从选育、种植开始，到采摘、筛选、品控再到物流、终端等产业链每个环节一套严格的可追溯体系，为每一颗蓝莓建立“身份证”，从而

保证让消费者随时都能吃到好的、安全的水果。而布局“超级水果”只是联想控股全面进军现代农业的开始，在水果领域探索出成功模式后，联想控股还将逐步进入其他现代农业相关领域，把“佳沃”打造成消费者真正信赖的、安全高品质的农产品和食品品牌，推动中国现代农业快速发展。

联想控股的这一宏伟愿景与青岛正在实施的“培育国际知名、国内领先、具有强大市场竞争力的‘航母型’农业综合企业”等现代农业“十大工程”不谋而合。作为黄岛区的重点项目——联想控股现代农业总部基地项目正在快速推进，年内即将开工建设，首届中国青岛国际蓝莓大会也将于今年6月份在黄岛区举办。



丰田公司：

拿什么让80后怦然心动

马吉英

“亲，你好吗？”在过去的一年多里，丰田中国执行副总经理董长征在公开场合总是用这句话跟媒体打招呼。这是董长征加盟丰田中国后，让这家看起来冷冰冰的丰田公司变得更加平易近人的表现之一。

如果稍加留意，你就会发现这家公司已经“卖萌”很久了。2011年东京车展，丰田把哆啦A梦和他的伙伴们搬到了车展上；2012年3月，丰田在中国发布了其首个中国自主战略——丰田中国运动计划，该计划的代言人首次亮相的是卡通人物阿童木，在一个月后的北京车展上，林志颖和白百合以运动大使的形象，又出现在人们的视线中。卡通形象+靓丽的代言人，这些就是丰田全部了吗？答案仍旧是否定的。

2011年3月，丰田发布“丰田全球发展愿景”，首次明确要生产令人怦然心动的汽车。这是自2009年开始掌舵的丰田章男的梦想。作为丰田汽车创始人的曾孙，他希望给这家公司注入更加个性的设计元素。他要让丰田变得更酷。

怎么变酷？在中国，丰田坚持小型车战略。2013年上海车展上，丰田全新VIOS及全新YARIS首次亮相。这是丰田首次专门为消费者打造的车型。为此，在车辆的研发阶段，针对中国消费者对小型车的需求，丰田在50多座城市进行了涵盖100万个用户样本的调查。

这是丰田所擅长的领域。用董长征的话说，“丰田的血液中流淌着小型车的DNA。”众所周知，日本是全球最大也最成熟的小型车市场，而多年以来，丰田在日本的市场份额都维持在四成以上。

当然，丰田也没忘了把混合动力作为吸引消费者的另一途径。实际上，混合动力已经成为丰田神话的重要组成部分之一。来自丰田汽车的数据显示，到2013年3月31日为止，丰田旗下的混合动力车在全球的累计销量已突破500万辆。在2012年接受媒体采访时，丰田汽车副会长内山田竹志曾表示，2015年混合动力系统将国产，届时成本有可能降低一半。对那些因高价格而观望的潜在消费者来说，还有什么比降低价格更好的消息呢？

蓝图已经绘就，但实际效果还有待未来市场的检验。 《《中国企业家》杂志供稿》

本版编辑 董庆森

电子邮箱：jjrbqybd@126.com

天津粮油集团建放心产业链

本报讯 记者武自然从天津市粮油集团获悉：2013年，天津粮油将实施东中西部民心工程发展战略，打造粮食全产业链，为百姓提供安全放心的粮食和成品。

为此，将在东部建设临港经济区利达粮油加工基地，在中部继续建设利达放心粮油加工集聚产业园区，而在西部的静海县，将加快打造利达粮食现代物流园区，成为保障天津区域粮食安全的重要支撑和“北粮南运、南粮北调”的流转节点。

“格奥雷”重型卡车受关注

本报讯 记者王新伟、通讯员沈赤兵报道：近日，在北京举办的2013年第十四届中国国际天然气汽车、加气站设备展览会上，贵州省受邀参展的3台“格奥雷”重型卡车受到业内关注，体现了贵州在新能源汽车制造领域的科技新实力。

据了解，“格奥雷”重型卡车是贵州红华与毕节力帆合作的结晶。毕节力帆是贵州省引进汽车专业生产厂家，而贵州红华是一家专门从事发动机燃气系统开发的公司。

华为首家发布虚拟家庭解决方案

有望降低面向家庭视频业务成本



本报深圳5月13日电 记者杨阳腾报道：华为技术有限公司近日宣布，首家发布基于SDN/NFV的虚拟家庭解决方案vFamily，助力运营商家庭业务进入SDN时代。据悉，该方案基于华为软件定义的BNG平台实现，帮助电信运营商创新地通过宽带网络向家庭客户提供虚拟家庭网关（vRGW）和虚拟机顶盒（vSTB）服务，降低面向家庭的视频业务的建设成本，简化终端维护管理，提升家庭客户业务体验，增强运营商业务创新能力，加速新业务上市时间。

随着互联网技术创新和家庭智能终端的普及，运营商传统业务收益正面临来自

互联网OTT业务的挑战。运营商需要借鉴OTT企业在客户体验创新和快速响应市场需求的能力，才能够保持运营业务的创新活力，并在宽带建设过程，保持收入的持续增长。要实现这个目标，就需要在网络中引入灵活、弹性和开放的SDN/NFV技术。华为vFamily正是基于这个诉求，针对家庭业务打造的虚拟化解决方案。

据了解，传统IPTV解决方案，从终端、中间件到头端业务系统，定制化严重，端到端产业链封闭，创新性不足，成本高。华为vFamily解决方案基于开放架构，可以帮助运营商解决业务发展过程中面临的两个瓶颈：一是终端创新的瓶颈，由于采用了开放的标准，运营商可以充分共享智能终端开放的产业链；同时采用了开放的Web技术，可以使用通用智能终

端替代功能复杂的定制化终端，提升客户体验和降低终端成本。二是业务创新的瓶颈，采用了SDN/NFV开放架构，打破了传统IPTV系统封闭产业链的束缚，可以快速引入新业务并帮助运营商探索与OTT合作、分成的新商业模式。

华为vFamily解决方案由支持业务与转发分离的高性能BNG路由器和创新的虚拟业务控制与聚合平台构成，通过SDN/NFV技术，实现虚拟家庭网关（vRGW）和虚拟机顶盒（vSTB）等业务。华为在vFamily解决方案上保持了持续的投入和创新，在2012年业界率先实现vRGW业务商用的基础上，2013年进一步推出了支持vSTB业务的整体解决方案，该方案在巴塞罗那通信展上进行了业务演示，并得到了欧洲主流运营商的广泛好评。



从深圳出发，同追“中国梦”

深圳全年空气质量达到优良标准的天数208天！这是2012年深圳空气质量向全市人民交出的答卷。监测站的数据显示，PM2.5浓度值有时甚至只有个位数。

空气优良，得益于深圳积极践行绿色低碳发展理念，深圳万元GDP建设用地、能耗和水耗均处在全国较低水平，实现了以更少的资源消耗、更低的环境代价支撑更有质量的增长，全市已累计投入使用新能源汽车超过5000辆，是全球新能源汽车推广使用较多的城市之一。

深圳宜居、宜商、宜业，已成为大多数人的共识。深圳年轻、开放、包容，已成为移民城市的独特魅力。沃尔玛中国区公司事务高级副总裁博睿曾这样评价深圳：这是一个生活舒适、交通便捷、商务配套完善的地方，对人才有很大的吸引力。

既可开创新业，又可落地生根，一直是来自五湖四海人们眷顾深圳的理由。从30多年前的“孔雀东南飞”，到今天的高科技海归人才扎堆；从“三来一补”起步的边陲小镇，到成为国际著名企业的全球功能总部或区域总部聚集地，深圳这座美丽而清新的海滨城市，像磁石一样牢牢吸引着来自世界各地的人们来这里追逐自己的“深圳梦”。

总部云集：招商与发展两条腿走路

在2012年的中国IT领袖峰会期间，随着海信集团与深圳签署投资合作备忘录，标志着2012年中国电子信息产业百强企业的前十强总部或区域总部已全部齐聚深圳。

在今年3月举办的第五届IT峰会期间，我国著名整合IT服务提供商神州数码为深圳再添新动力，宣布在深圳组建国际总部，2014年有望实现营业收入100亿元。

据统计，包括IBM全球采购中心、沃尔玛中国总部、微软亚太研发集团南方总部等192家世界500强企业的全球功能总部或区域总部落户深圳，以及包括中海油南方基地、航天国际中心、中铁南方总部、中石油深圳总部、阿里巴巴集团国际运营总部及商业云计算研发中心，百度

南方总部、国际总部及研发中心，大成基金总部、中山证券总部等国内外的百强企业纷纷落户深圳，与深圳共同发展。

种好梧桐树，引得凤凰来。大批重量级企业总部选择落户深圳，一方面得益于深圳走出了一条招商与发展并重的创新之路，在引进海外项目的过程中，发展“被动”总部经济到形成“主动”自主创新的中小总部企业，使企业投资深圳后能够迅速发展，通过高端产业的聚集带动，形成了本土的创新型中小总部；另一方面，利益于深圳引进企业总部与注重本土企业培育并重，使深圳形成成熟的产业链配套，涌现出华为、中兴、平安集团、招商银行、比亚迪、腾讯、同洲电子、迈瑞等一批具有国际竞争力的本土企业，涌现出了任正非、马明哲、王传福、马化腾、李健等一批杰出的企业家。

国内外大型企业总部云集，外来企业与本土企业在深圳合奏出和谐发展的最强音，这是深圳在投资推广的具体实践中形成最好的城市名片。百度总裁李彦宏说：“深圳的年轻和创新，吸引了百度。未来，深圳将在百度发展中扮演更为重要的角色。”

开放包容：“营销”城市形象

今年2月，韩国三星电子株式会社在深圳设立大型通信设备研究院，完成了其“再造一个三星”宏伟目标的最重要一步，旨在中国构造一个集产品企划、设计、研发、生产、销售和管理于一体的完整的运营体系。该项目是三星全新的海外研发机构计划，主要是研发面向中国及全球的基站设备及通信前沿技术，建立通信网络设备检测体系。

在三星选择中国发展落户的城市时，深圳给出的条件和其它城市相比并没有绝对的优势。但经过反复比较后，三星最终落户深圳。

尽管来之不易，但仍有人曾担心，三星项目直指基站设备及通信前沿技术，会对深圳华为、中兴等企业造成冲击。在深圳市投资推广署的一个内部会议上，该署负责人指出，竞争是创新最大动力，招商一定要有开放心态。通过投资推广工作，甄选优质资源，引进具有竞争性的新

兴业态和企业项目，逐渐打破固有利格局的坚冰，从而推动经济领域的进一步开放。

长期的实践让深圳意识到，寻找行业顶级机构落户，开放的心态将形成更好的创新合力。在这样的思路指导下，名企纷至沓来。去年，总部位于德国的全球知名管理应用软件公司SAP将其华南总部迁至深圳；同时，总部位于美国的人力资源、HR业务流程外包解决方案提供商ADP也决定在深圳设立办事处。

作为一座年轻的移民城市，深圳具有区位优势明显、市场经济成熟、科技创新活跃、多元文化交融、生态环境优美等众多特点，已成为全球发展快、极具活力、适宜投资的国际化城市之一。按照美国著名智库布鲁金斯学会的排名，2012年深圳GDP名列全球城市第27位，这些都得益于深圳精心构建的综合创新生态体系。建立现代投资推广创新体系，不仅是深圳市构建综合创新生态体系的重要组成部分，更是实现这一目标的重要途径和手段。

对城市整体环境的营销，如今已成为深圳近年来投资推广的主脉络。和传统的招商引资区别，现代投资推广的含义既包括了“招商引资”，同时还包括了城市投资环境宣传推广、为投资者提供政策咨询服务等内容。在具体的实操中，深圳投资推广更注重引进一切有利于城市发展的科技、金融、管理、产业、商业模式和区域协同创新的有益因素，通过提升自主创新能力，为深圳创新驱动发展、构建综合创新生态体系作出有益贡献。

招才引智：创新“大脑”纷至沓来

重招商更重招才，从重投资数量到重视投资质量，招商风向标的转变，令深圳成创新“大脑”的集聚地。

和三星电子做出同样的选择、同样的信任、同样的认可的豪门企业不仅仅只有三星。2012年底，全球500强企业思科、西门子、艾默生都将其研发中心选址深圳。对于高科技企业而言，研发中心就是其“大脑”，在各地招商竞争日趋激烈的今天，为什么企业仍然愿意把“大脑”设在深圳？很大一部分原因，是深圳的高科技产业环境和优秀的科研转化能力。一方面深圳以极具吸引力的政策欢迎海内外高层次人才来深发展，如出台“孔雀计划”等；另一方面，鼓励全球企业、国际研究机构在深设立研发中心，与深圳优良的产业化环境相结合，使更多的创新成果成为经济成果。

在产业转型升级发展的新时期，投资推广需更加注重质量和效益，注重与创新型城市建设和经济发展规划的高度契合。深圳投资推广注重发掘促进深圳四大支柱产业和六大战略性新兴产业升级换代的重大项目，将引资与引智、引技相结合，提升了产业与城市发展的契合度。今年4月，深圳坪山新区联合深圳市医疗器械行业协会召开生物产业推介会。位于坪山的国家生物产业基地，包括世界500强企业赛诺菲-巴斯德在内的24家生物企业已在这里投资约100亿元，这是深圳投资推广以园区为载体、以重点产业项目引进为途径，试行运作四级投资推广工作体系的试点。

风调雨顺而栖。政策、物流、政府服务以及创新环境等固然是企业家们选择的重要原因，但看好落户后的前景才是企业的不二选择。最近，深圳新一轮改革发展的热点——前海深港合作区以及“前海22条”新政再次点燃了人们到深圳创新创业的热情。这个面积只有15平方公里的“特区中的特区”牵动着国内外众多行业巨擘、金融大腕的神经。普华永道深圳分所主管合伙人张展豪说：“每天来找我们了解深圳投资环境的公司络绎不绝，国内外、各种行业的都有。”身为港人的张展豪已在深发展多年，接触的客户中许多都是世界500强。他说，深圳的改革开放和经济奇迹已经深入人心，因此这些企业对于前海这个“特区中的特区”都充满期待。