



**2018 光谷高科技高成长20强报告**  
独角兽到千里马—从优秀到卓越

2018年11月

# 目录

**1 德勤光谷高科技高成长项目背景**

**2 光谷经济与科技环境概览**

**3 光谷20强上榜企业概览**

**4 光谷高科技企业首席执行官调查概览**

**5 光谷高科技企业发展展望**

# 1. 德勤光谷高科技成长项目背景

# 德勤高科技高成长项目背景

“全球高成长企业的标杆” ----金融时报



# 德勤高科技高成长项目背景

客观权威 ---- “科技界的奥斯卡奖”

明日之星



- 创始团队
- 细分排名
- 创新能力
- 融资情况

中国20/50强

- 三年审计报告
- 收入 > 100万
- 德勤专家审核
- 营收增长率排名

# 德勤高科技高成长项目背景

## 20/50强&明日之星 -- 伟大公司的摇篮



## 2. 光谷经济与科技环境概览

# 创新前沿阵地，内陆地区经济转型缩影

## 主导产业进一步集聚，战略新兴产业成为经济增长新动力

2018 年上半年GDP

8.3%

招商引资规模

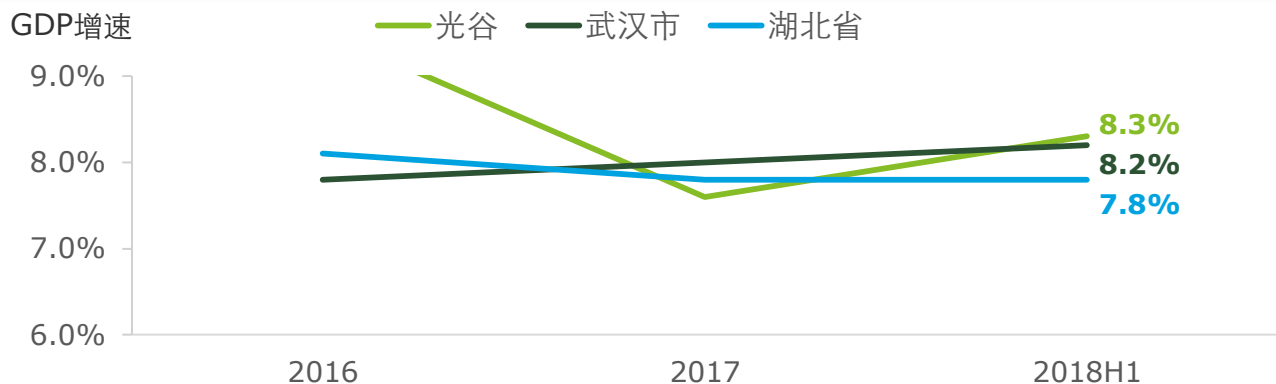
470.26亿元

三新企业增加值占GDP

73.8%

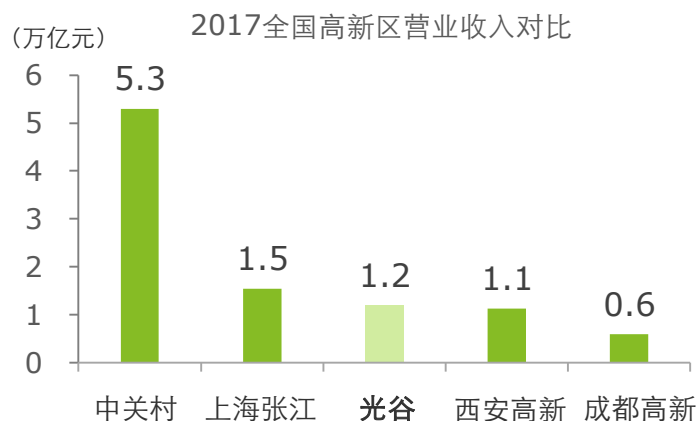
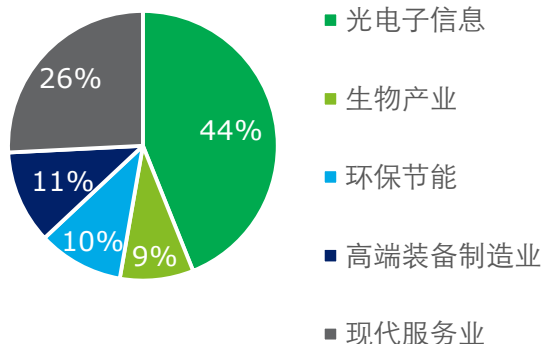
新增上市企业数量

5家



五大主导产业进一步集聚\*

园区收入连续三年蝉联全国高新第三



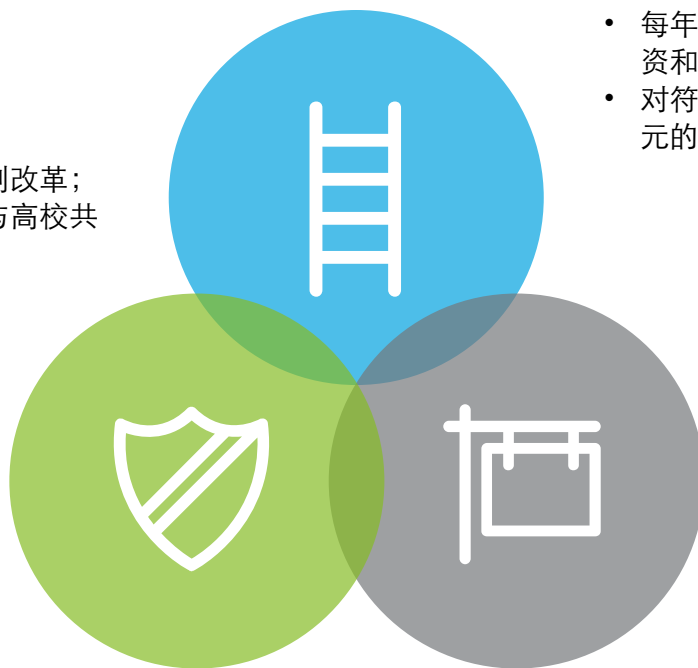


# 持续改善营商环境，完善创新生态体系

## 出台“改革30条”，为发展新经济打造最优的招商、创新创业土壤

### “新黄金十条”

- 试水科技成果所有权混合所有制改革；
- 支持科技成果发明人及团队，与高校共同按“三七开”重新分割确权



### “招商十条”

- 每年安排100亿元专项资金，支持招商引资和招才引智
- 对符合条件的新落户企业，给予最高1亿元的奖励

### “政务十条”

- 简政放权，加快企业审批手续，减少制度性交易成本，营造更有吸引力的国际化、法治化、便利化营商环境

# 科研成果外溢，占领创新高地

两大中西部高新区各具优势，光谷领先在研发投入强度、创新效率和产业化能力；成都高新在创业孵化和创新活力表现抢眼

创新指标节选

		东湖高新	成都高新
创新规模	规模以上工业总产值/亿元 <sup>1</sup>	2350.81	3314.7
	高新区企业营业总收入/亿元	11368.8 ↑	5743.9
创新基础设施	高新技术企业总数 <sup>2</sup>	1848	1058
	全年新增企业数量 <sup>3</sup>	14640	34747 ↑
	R&D经费支出/亿元	249.8 ↑	125.1
	企业产学研合作研发经费/亿元	11.7	12.5
	R&D人员全时当量/千人年	37.4	30.2
	科技企业孵化器数/家	44	45 ↑
	众创空间数/家	66	32
	创投机构当年对企业的风险投资总额/亿元	28.81 ↑	6.59
	上市企业数	45	32
	创新产出	发明专利申请量 <sup>4</sup>	15010
万人授权专利量		197.2	143.1
技术合同成交总金额/亿元		193.8 ↑	140

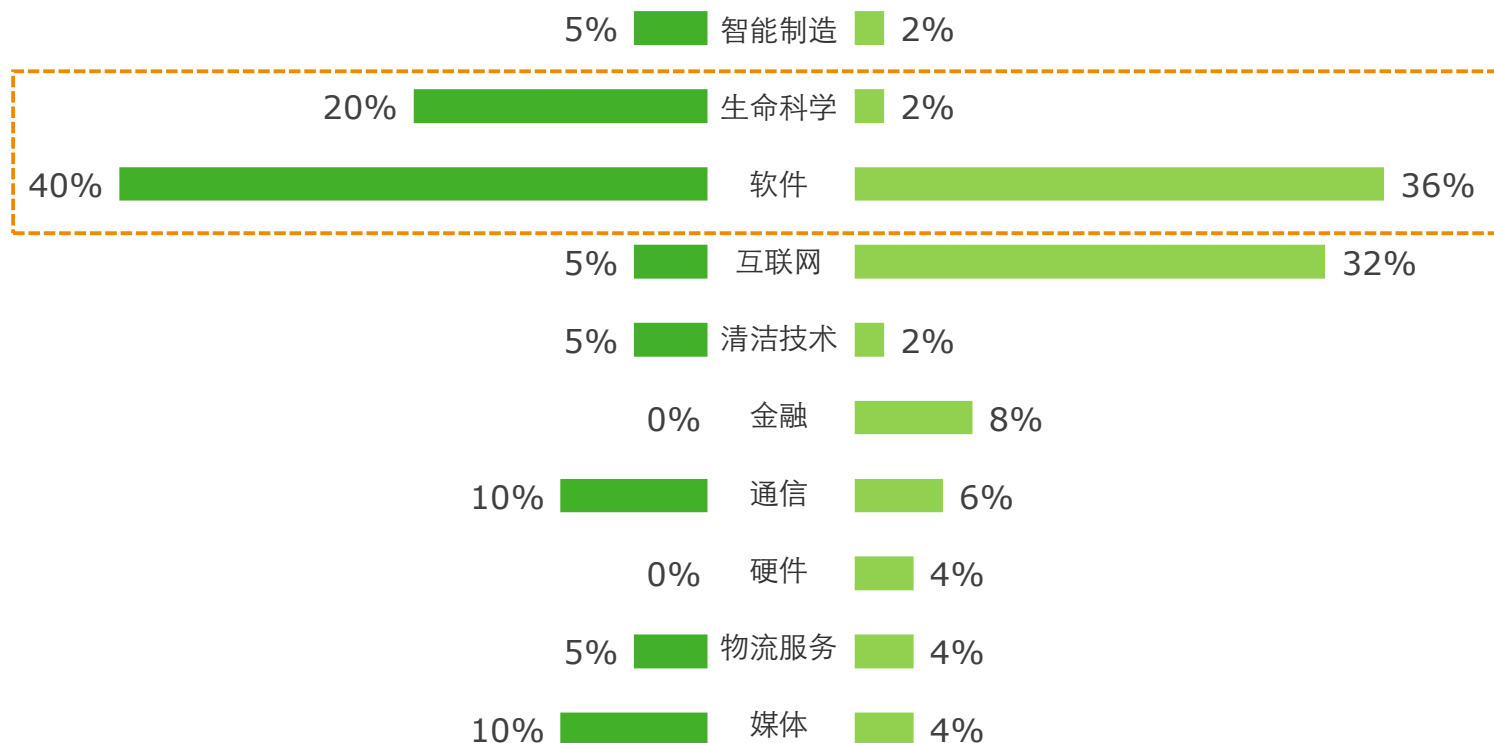
# 3. 光谷20强上榜企业概览

# 光谷20强企业上榜概览（行业分布）

上榜企业中以软件、生命科学和通信企业为主；互联网、金融等行业覆盖率低于全国水平

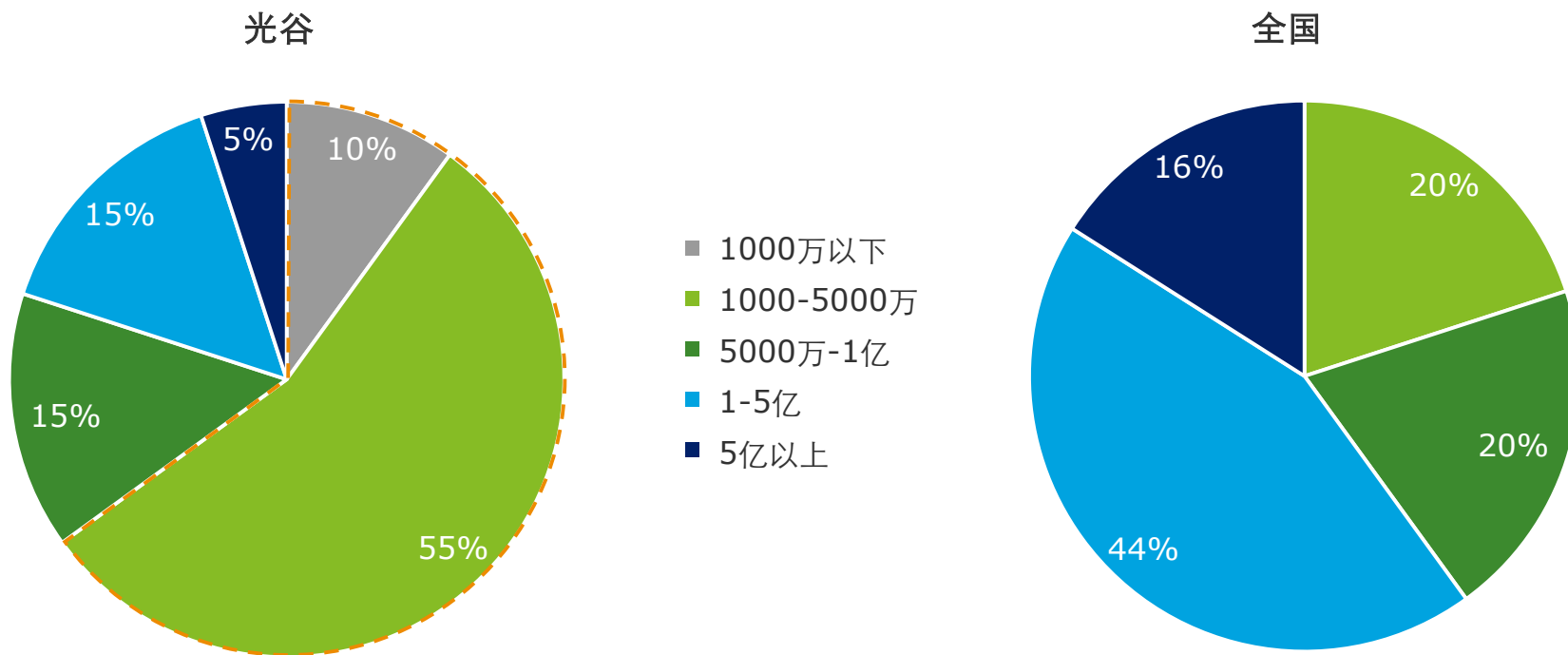
## 光谷20强和全国50强企业对比

■ 光谷 ■ 全国



# 光谷20强企业上榜概览（营收规模）

上榜企业以中小型企业为主，其中营收**5000**万以下规模企业占比超过**60%**；大中型及以上规模企业占比相对较小

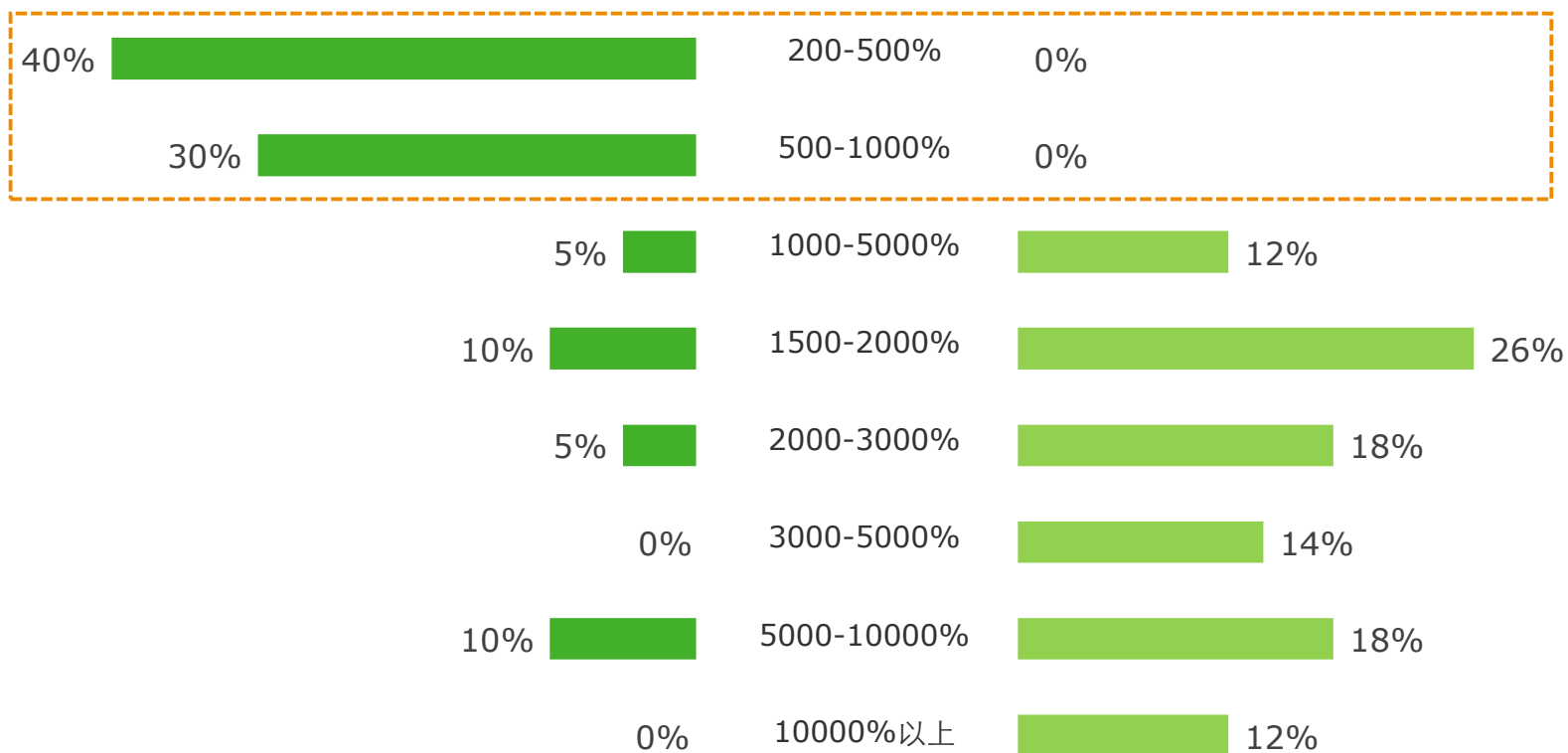


# 光谷20强企业上榜概览（增长率）

相较全国平均水平，光谷20强企业营收增速多集中在200-1000%之间

### 光谷20强和全国50强企业对比

■ 光谷 ■ 全国



# 4. 光谷高科技企业首席执行官调查概览

# 光谷高科技高成长企业调查概览

## 问卷目的





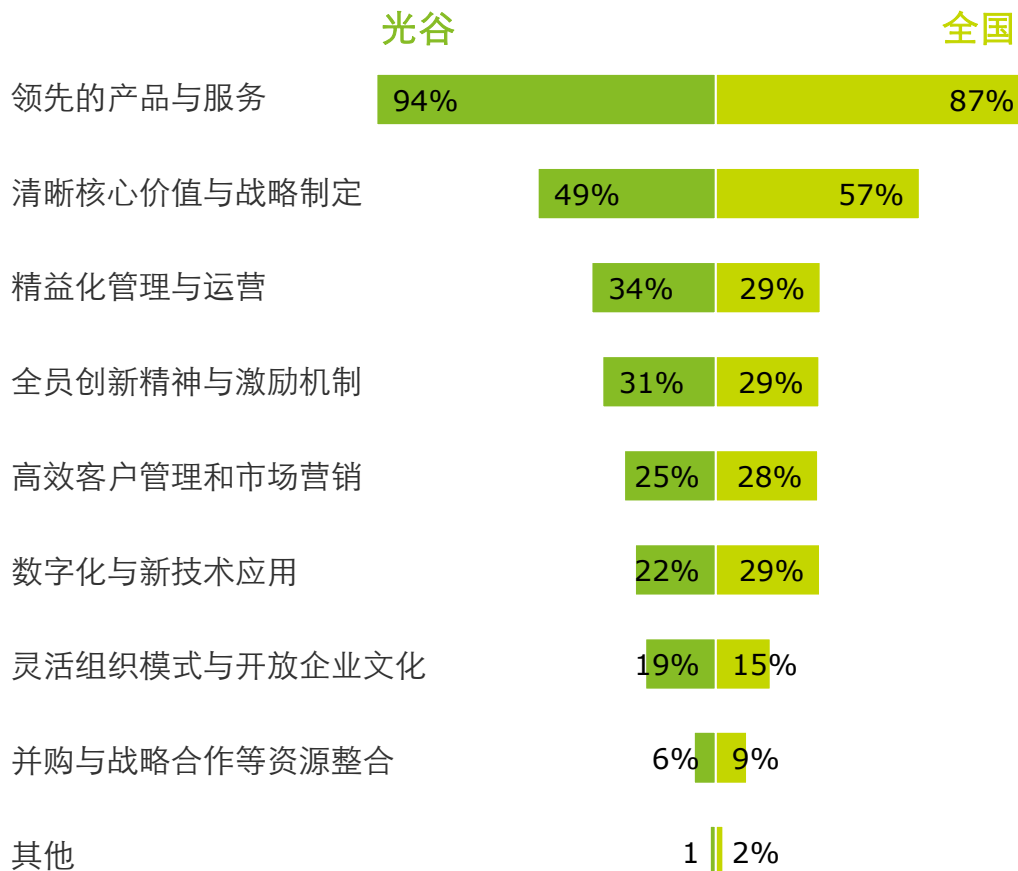
# 1. 持续的技术和商业创新是企业竞争中的最大优势

绝大部分受访企业认为“领先的产品与服务、清晰核心价值与战略制定”是其实现高速增长背后的关键所在

在该选项上，光谷远超全国平均水平，这也体现光谷高成长企业在其所在细分领域展现出极强的竞争实力；

与此同时，光谷企业还将“精细化管理和运营、全员激励、灵活和开放的组织模式”等作为构成其核心竞争护城河的重要部分

Q1：当前拥有的最大优势是什么？

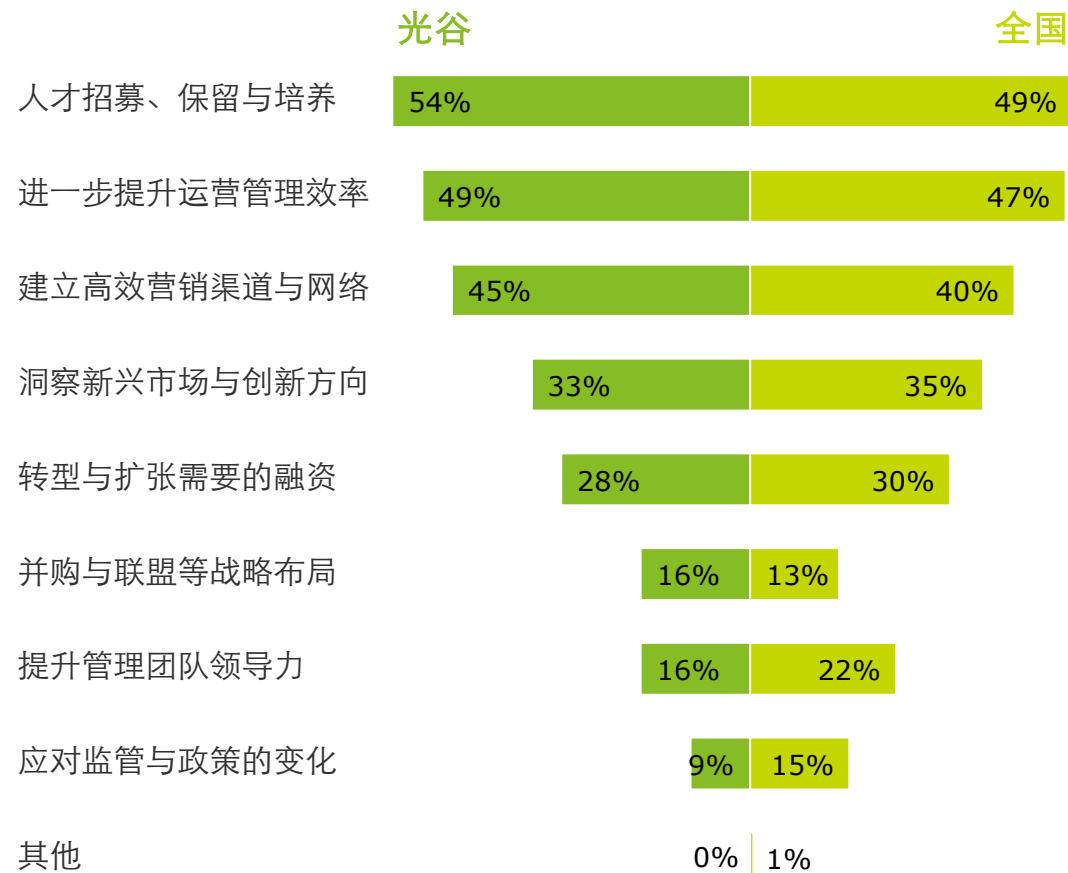


## 2. 留住人才和提升运营效率是摆在企业面前的首要难题

光谷几乎和全国高成长企业面临相同的挑战，即如何吸引、留存和培养人才，使其成为公司今后的核心要素资源；随着竞争领域的升级，高技术人才的储备直接影响企业未来能否占据产业链高点

与此同时，提升企业运营效率、精准触达客户/消费者，也是困扰光谷高成长企业的一大重要难题

Q2：当前面临的最大挑战是什么？

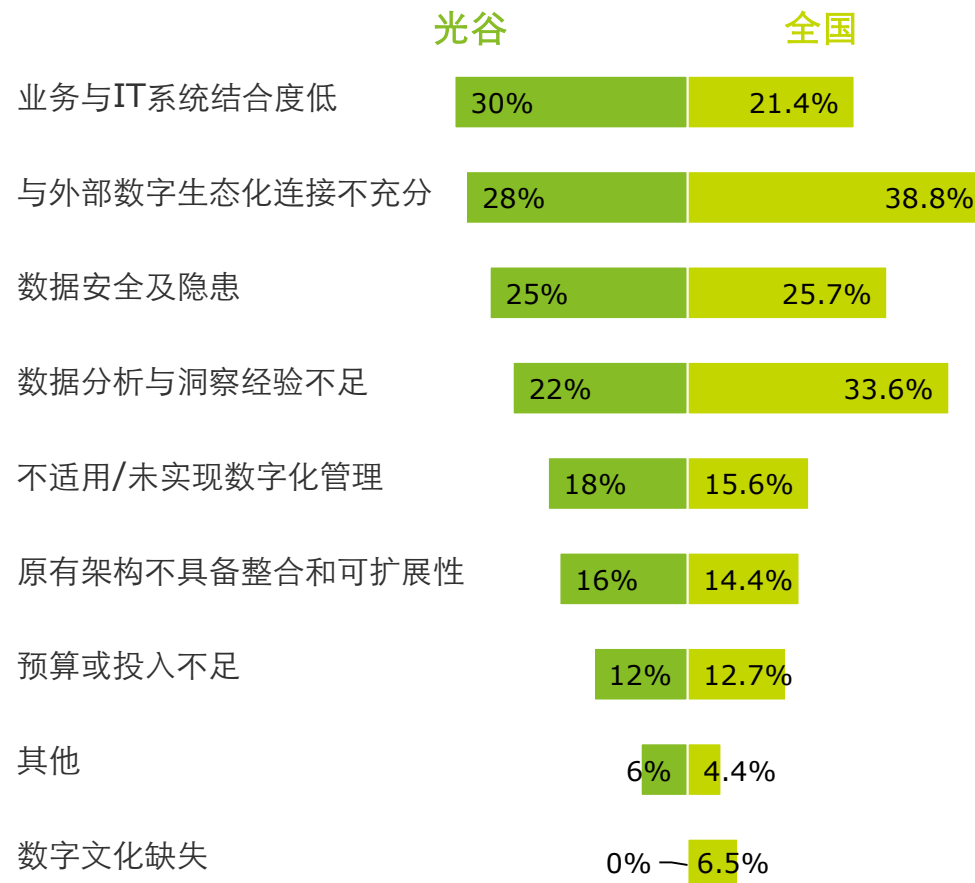


### 3. 数字化战略落实相对充分，但仍有提升空间

在部署数字化战略上，光谷企业准备相对充分，无论是“数据分析和洞察”、“与外部数字化生态的连接”上都取得较好成果；

但也有约三成的受访企业认为，信息化系统和当前业务的结合度仍有较大提升空间

Q3：在部署数字化管理过程中最大的困惑？

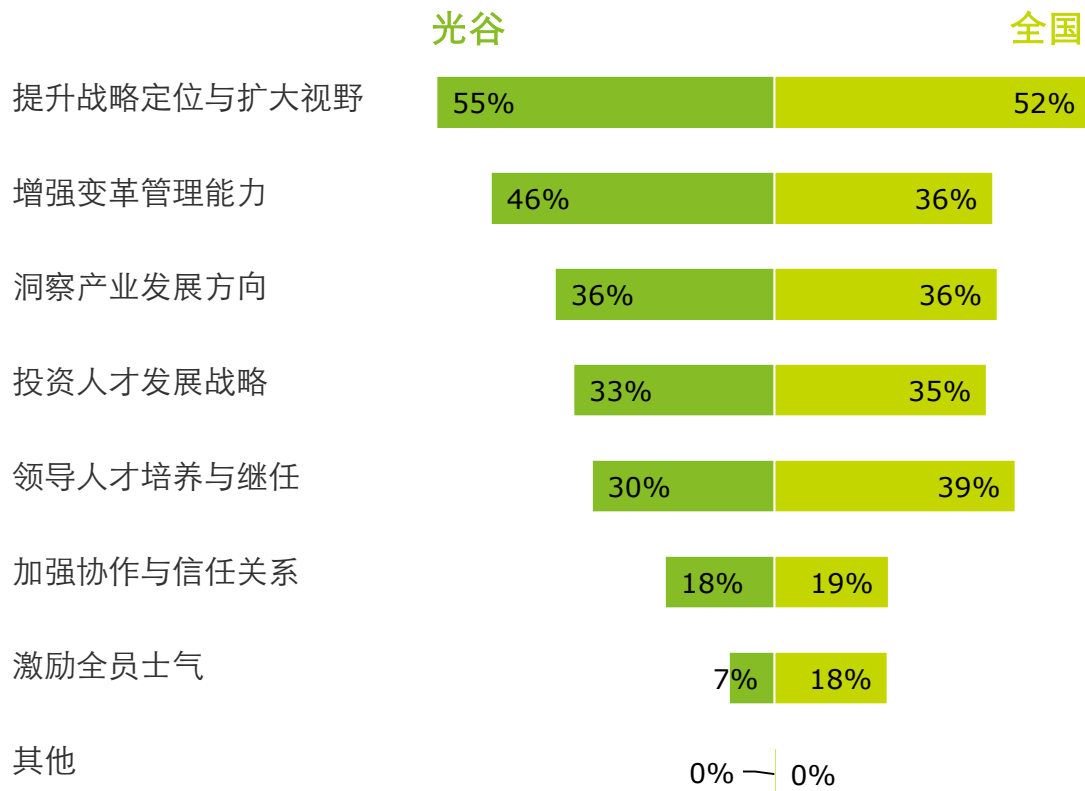


## 4. 管理层视野和战略远见决定企业的增长边界

超过一半的企业认为，随着外部市场环境的变化、企业所处产业的变革、新兴技术的涌现，企业领导层最大的挑战在于对公司的战略定位做出相应的动态改变，并且展现出对未来的预判和远见；

这也是目前全国高成长企业所面临的共同难题：即如何随着企业进入生命周期的不断阶段，找准合适的发展战略；

Q4：在领导力方面需加强哪些方面？

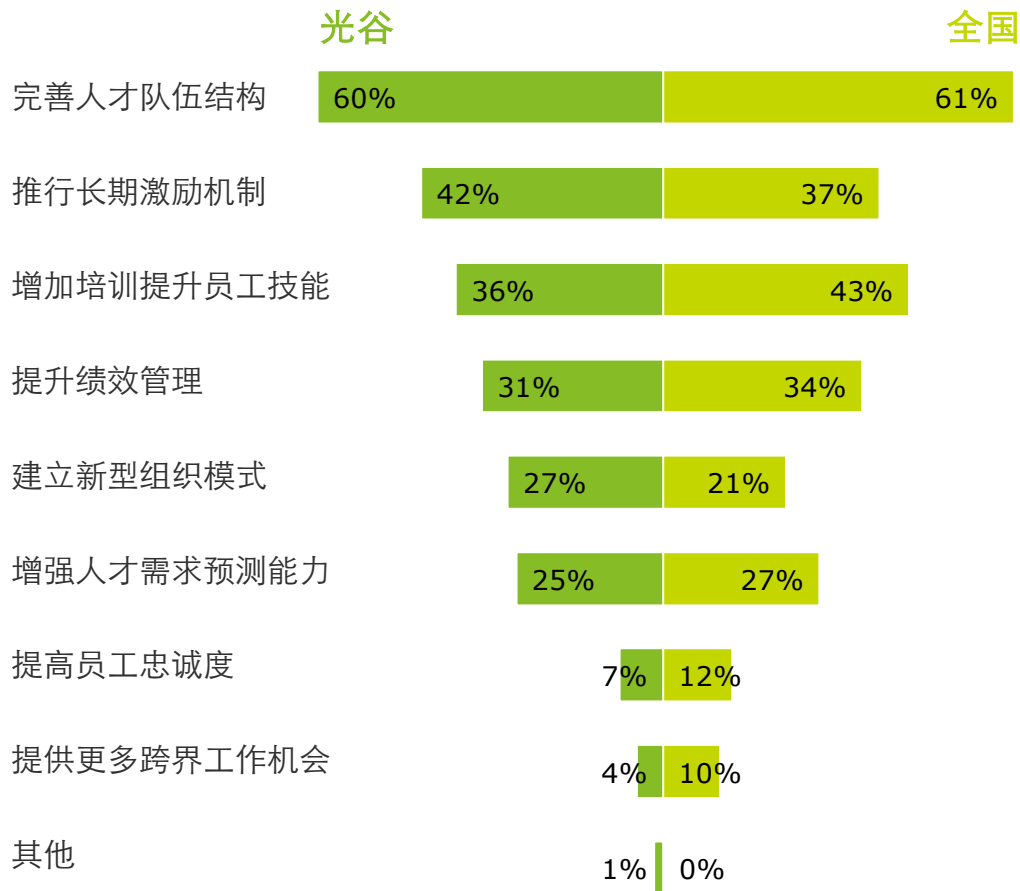


## 5. 平衡人才战略的“尖度”和“厚度”

随着高成长企业步入成熟期，人才问题成为制约企业规模化发展的关键：包括对高尖端人才的招募和留存、对现有人才的梯级培养、全员激励机制的建立及完善、员工技能的培训等等

约6成的光谷受访企业认为，人才队伍结构的完善是摆在当前首要位置的难题，尤其是对基层、中层、高层员工的梯队构建和后备干部培养上，关系着企业的长足发展；

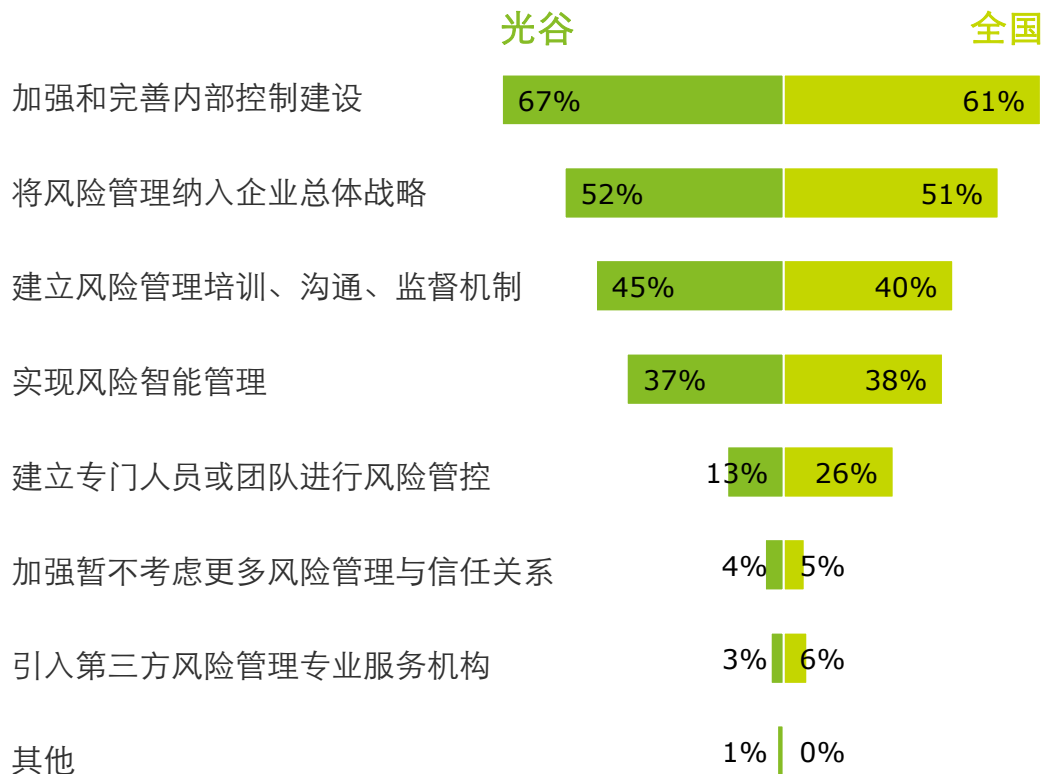
Q5：在人力资源方面亟需解决的问题有哪些？



## 6. 企业风险识别和内部风控能力有较大改善空间

超过半数的受访企业认为，未来一年提升企业风险管理能力最重要是要将风险管理纳入企业整体战略中去，这意味着将风险识别融入进企业的决策机制、组织流程中

Q6：在提升企业风险管理方面最看重哪些因素？

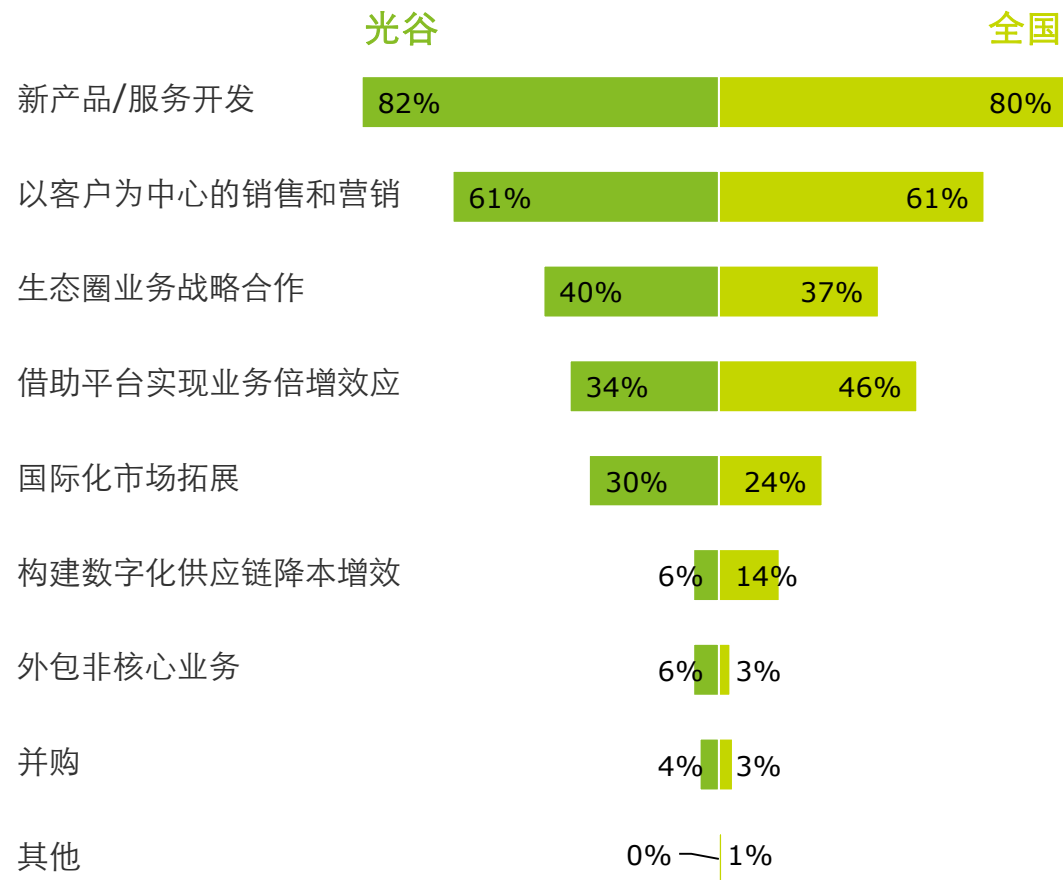


# 7. 未来一年企业发展以研发和销售为重心

约8成的企业都表示，未来一年企业的战略重心放在新产品/业务的开发，以及围绕消费者为中心拓展其销售网络和渠道；

此外也有相当一部分企业则聚焦在打造生态圈的战略合作网络或借助平台实现业务倍增效应

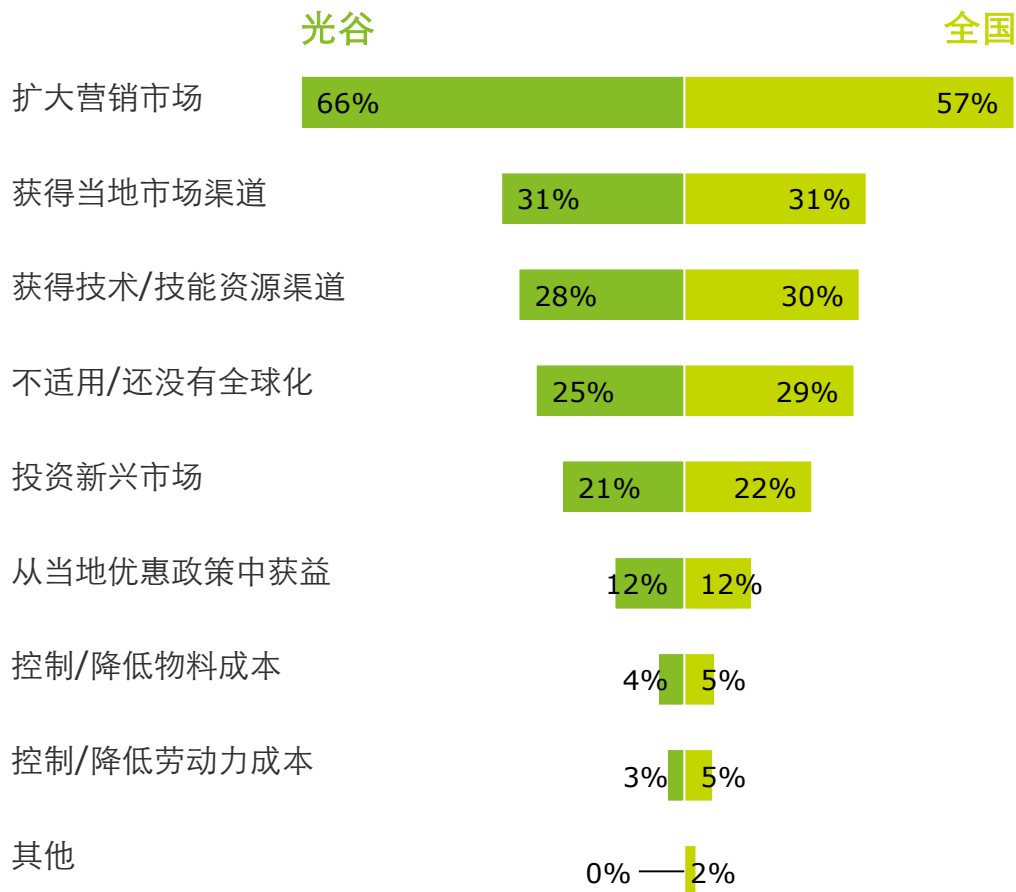
Q7：未来一年，进一步提升营收的策略有哪些？



## 8. 国际化运营以扩大营销触点为主要目标

不少企业也开始将目标瞄向海外市场，并建立海外分销渠道；在“走出去”战略的制定过程中，企业最主要的目标在于扩大营销市场，其次是获得当地市场渠道、技术和技能资源

Q8：哪些因素促使贵公司开始国际化运营？

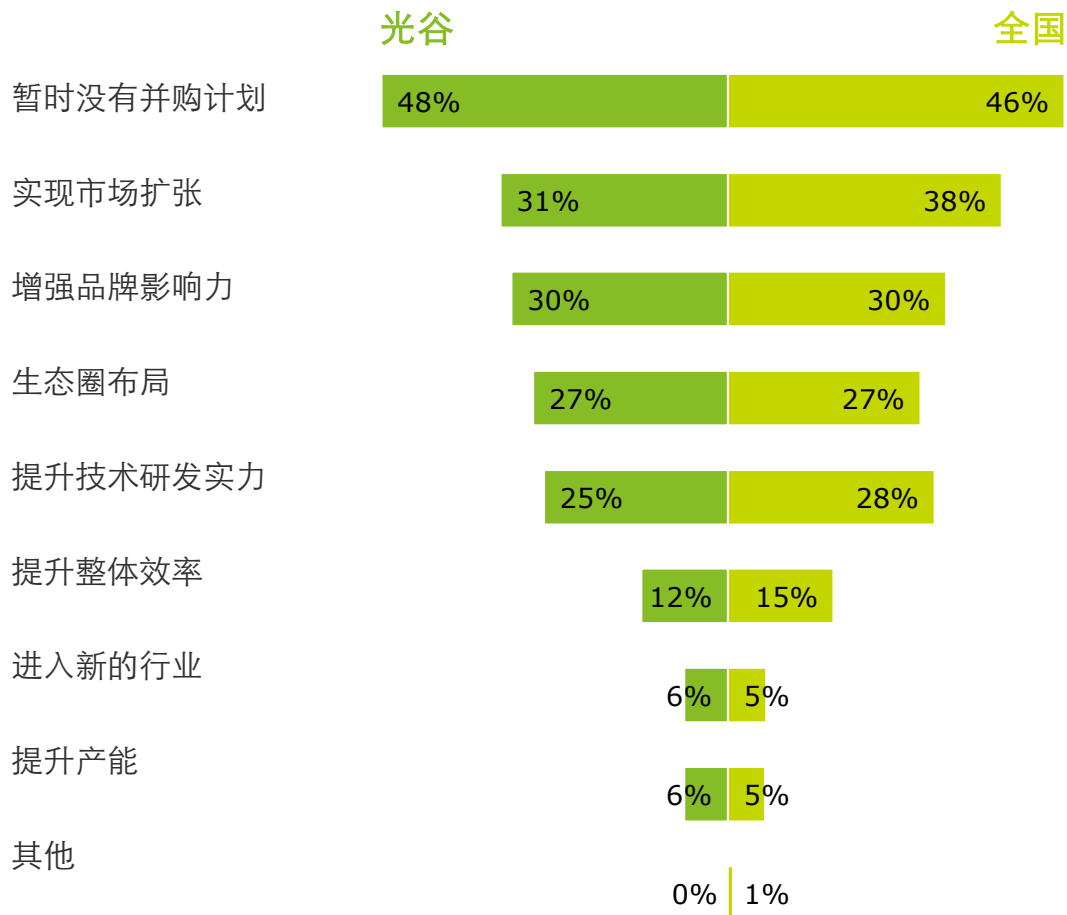




## 9. 根据企业自身发展情况选择外延式并购时机

一半企业表示未来两年并无并购计划；  
而有外延式发展打算的企业，则将扩大  
市场份额、提升品牌影响力视为其并购  
战略的主要驱动力

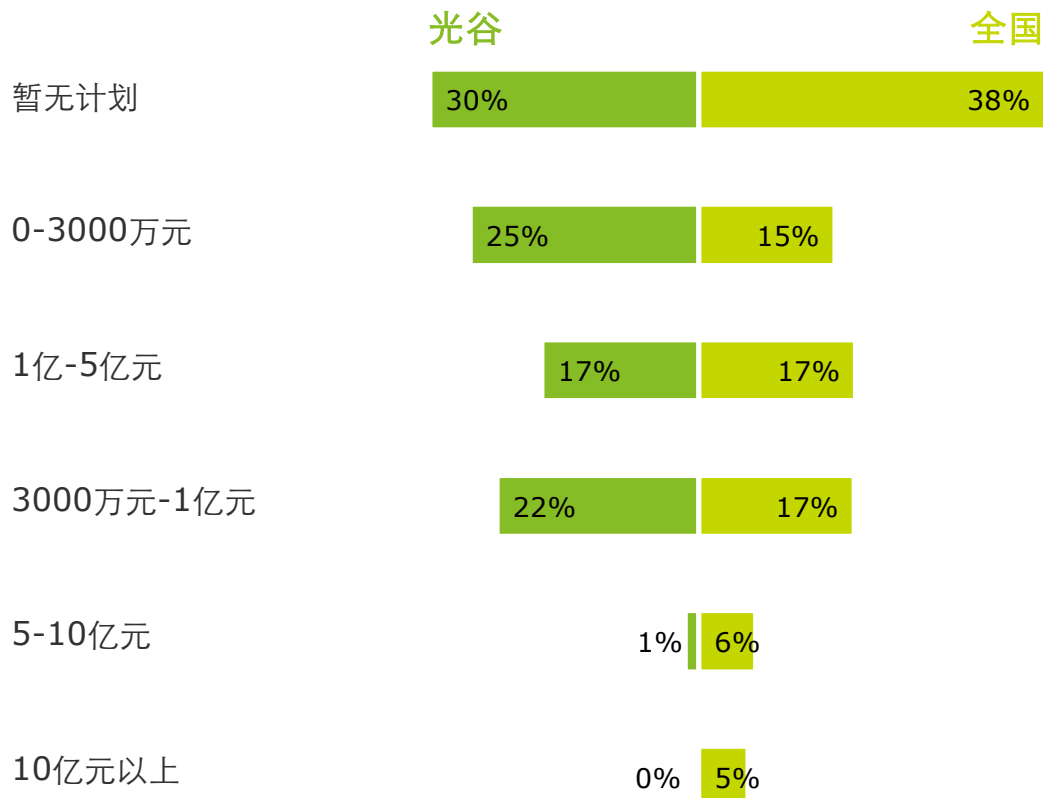
Q9：未来2年内是否有并购计划？最看重哪些因素？



# 10. 积极融入资本市场

和全国平均相比，光谷受访企业中对资本市场较为积极，且融资需求也较为集中，7成企业表示未来一年有股权融资计划；这也一定程度反应光谷企业发展势头良好，并且为下一步扩张备足粮草

Q10：未来一年，是否有股权融资计划？



# 光谷高科技企业特点

高于全国平均水平

低于全国平均水平

领先的产品和服务

精益化管理与运营

全员创新精神与激励机制

增加培训提升员工技能

建立生态圈战略合作伙伴的意愿

核心价值与战略制定

信息化系统和企业结合度

国际化市场拓展

通过并购获得技术/技能资源渠道

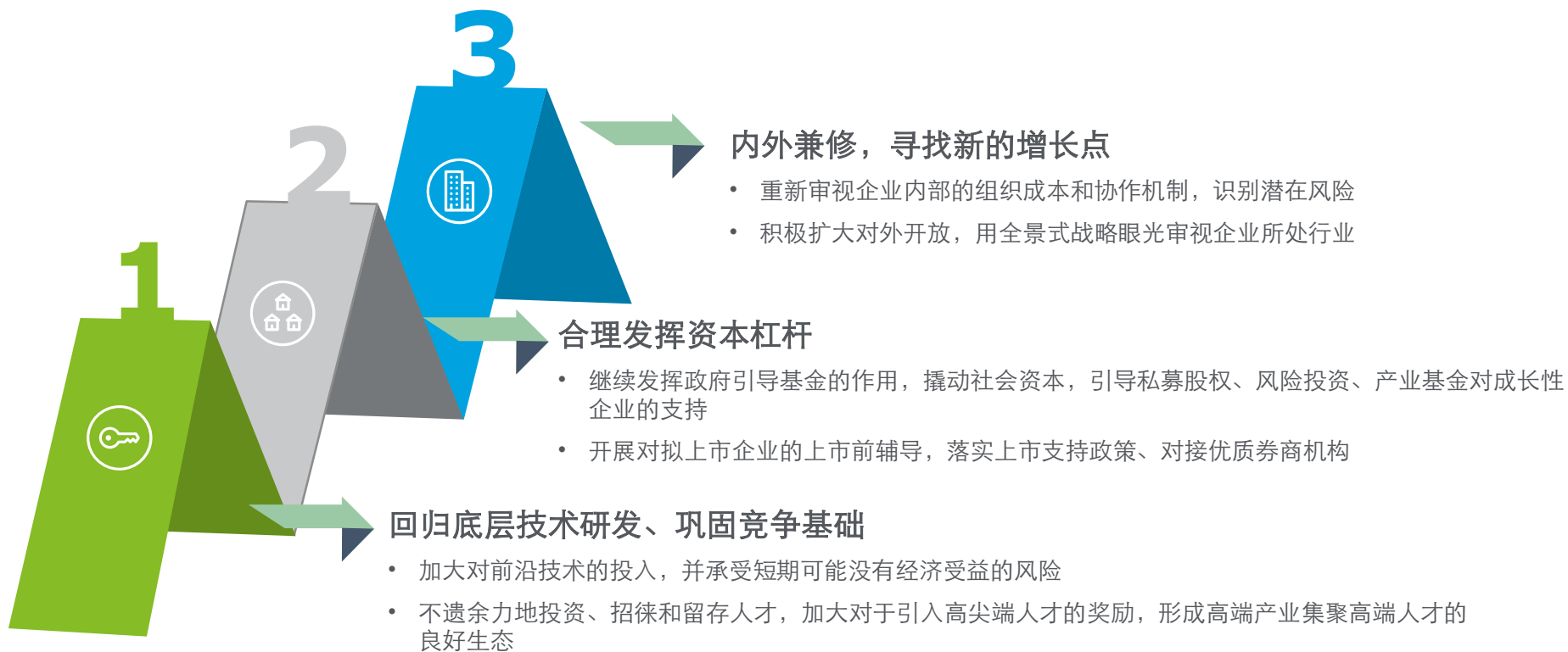
内部风险控制

对内重研发和创新，优化组织结构、激励员工积极性

国际化拓展步伐较慢、缺乏外延式增长动力、内部风险控制有待提升

# 5. 光谷高科技企业发展展望

# 光谷企业从“独角兽”到“千里马”综合建议



外部使用

## 关于德勤全球

Deloitte（“德勤”）泛指一家或多家德勤有限公司（即根据英国法律组成的私人担保有限公司，以下称“德勤有限公司”），以及其成员所网络和它们的关联机构。德勤有限公司与其每一家成员所均为具有独立法律地位的法律实体。德勤有限公司（又称“德勤全球”）并不向客户提供服务。请参阅 [www.deloitte.com/cn/about](http://www.deloitte.com/cn/about) 以了解更多有关德勤有限公司及其成员所的详情。

德勤为各行各业的上市及非上市客户提供审计及鉴证、管理咨询、财务咨询、风险咨询、税务及相关服务。德勤透过遍及全球逾150个国家与地区的成员所网络为财富全球500强企业中的80%左右的企业提供专业服务。凭借其世界一流和高质量的专业服务，协助客户应对极为复杂的商业挑战。如欲进一步了解全球大约263,900名德勤专业人员如何致力成就不凡，欢迎浏览我们的[Facebook](#)、[LinkedIn](#) 或[Twitter](#) 专页。

## 关于德勤中国

德勤于1917年在上海设立办事处，德勤品牌由此进入中国。如今，德勤中国的事务所网络在德勤全球网络的支持下，为中国本地和在华的跨国及高增长企业客户提供全面的审计及鉴证、管理咨询、财务咨询、风险咨询和税务服务。德勤在中国市场拥有丰富的经验，同时致力为中国会计准则、税务制度及培养本地专业会计师等方面的发展作出重要贡献。敬请访问[www2.deloitte.com/cn/zh/social-media](http://www2.deloitte.com/cn/zh/social-media)，通过德勤中国的社交媒体平台，了解德勤在中国市场成就不凡的更多信息。

本通信中所含内容乃一般性信息，任何德勤有限公司、其成员所或它们的关联机构（统称为“德勤网络”）并不因此构成提供任何专业建议或服务。在作出任何可能影响您的财务或业务的决策或采取任何相关行动前，您应咨询合资格的专业顾问。任何德勤网络内的机构均不对任何方面因使用本通信而导致的任何损失承担责任。

© 2018。欲了解更多信息，请联系德勤中国。