

中国城市合作的民间推手

——记中国招商引资著名专家周德文

■ 谭儒

从儒雅学者转身成温州形象大使，被全国 40 多个县级以上政府聘为高级经济顾问

1993 年，周德文毅然辞去前程锦绣的教师职业，投身民营经济发展大潮之中，先后担任温州威丽斯贸易公司总经理、中外合资温州威丽斯服装有限公司总经理、浙江巨龙实业(集团)有限公司总经理。正当周德文以一个学者型企业家身份在社会和企业界越来越有影响力时，又出人意料，他从企业经营领域退出，以极大热情从事社会活动。做的第一件事就是联络聚集关心温州中小企业成长的各方领导、学者及企业界人士，筹建成立了全国最早以促进中小企业发展为己任的社会团体——温州中小企业发展促进会。

周德文在商海搏击了近 10 年，亲身体验到民营企业发展的酸甜苦辣，作为跟踪研究“温州模式”和中国民营经济发展的学者，深感有责任帮助民营企业更好更快地发展，有责任促进温州地方经济的整体发展，有责任向全国各地宣传、推广“温州模式”和温州人精神，有责任推动温州与全国各地的合作，实现共同发展。从此，周德文利用温州中小企业发展促进会这个平台，积极为中小企业实现产业结构调整转型而奔走，不停地游走在温州与全国各地地方政府间的经贸合作，投资项目运营。他先后组织了一批又一批的会员企业家赴北京、上海、山东、浙江江山市、四川绵阳市、广元市、自贡市、江苏省江阴市、苏州市、湖北省武汉市、湖南省湘潭市、福建省厦门市、河南省开封市、兰考县等地考察投资项目和投资环境，共谈成了 50 余个投资项目。

2006 年 2 月，他还率数十家温州民营企业走进北京城，与北京市国资委和北京产权交易所一起举办北京—温州企业合作洽谈会，联姻北京千亿元国企改革，引起海内外媒体广泛关注。

这一年，在周德文的策划和组织下，“山东菏泽”、“江苏苏州”、“江西上饶”、“上海浦东”、“河南开封”等数十次大型经济合作洽谈会在温州开得“热火朝天”，收益颇丰。每年“促进会”还协助市经协办、市总商会举办招商活动 50 余次，协助举办大型“国际展览会”10 余次。

周德文在各地的活跃身影及知名度的提高，人们自然视其为“温州形象大使”。各地为了加强与温州的合作，全国有 40 多个县级以上政府先后聘请他担任政府经济发展顾问，邀



人物名片：

周德文，全球中小企业联盟副主席、民进中央经济委员会副主任、中国中小企业协会副会长、浙江省民营投资企业联合会会长、温州东方管理科学研究院院长、上海中和正道投资管理集团董事局主席等职务。被有关媒体誉为中国城市合作的民间推手。

请他为当地政府领导及企业家做专题报告，为当地经济发展出谋划策，为当代干部群众解放思想、改变观念、大力发展民营经济，促进各地与温州经济交流合作做出了重要贡献。

从牵线搭桥转身著书立说，为各地政府奉献招商引资秘籍

城市合作源自经济意义。企业是城市经济的细胞，市场、资金、技术是它们之间相互联系的纽带，招商引资自然是推进城市合作的重要工作。前些年，周德文帮助各地到温州招商引资可以说是倾尽全力，一方面要接待安排各地政府纷纷到温州招商引资项目推介，另一方面组织温州企业家回访考察，投资洽谈。最忙的年份接待了 200 多批次来自全国各地的党政领导和招商引资工作人员，同时还要组织温州企业家回访作投资考察洽谈，一年中也达数十次。牵线搭桥，招商引资“红娘”的角色让周德文忙得“焦头烂额”。虽然成效不少，收到各地招商引资者的热烈“追捧”，但他没有陶醉。作为学者，周德文有更宽的视野，更深的思考，在他看来，李线搭桥“红娘”式的服务果然有效，但其服务的空间有限，难以在更大范围发挥作用，推动合作。

于是，周德文调整自己的服务思路，开辟新的服务途径，选择新的服务方式和方法。他集中更多的精力，整理 30 多年跟踪研究“温州模式”和中国民营经济发展积累的资料，总结自己实践的经验和体会，编写著作。近年来，出版了《温州百年经典》、《温州商界新

锐》、《解读温州模式》、《解读温州商人》、《中国样本》(上、下卷)、《中小企业怎么办》、《走出困局》、《谁能给您一个亿》、《中小企业危机管理与风险防范》、《疯狂人民币》、《融资密码》、《最牛投资客》、《最牛买房客》、《温州大变局》、《跑路—疯狂高利贷》、《温州资本干得与你不一样》、《像温州人一样思考》、《温州金融改革—为中国金融改革探路》、《政府招商引资指导手册》(上、下卷)。这些著作从不同角度介绍了温州民营经济发展历程和经验、教训，讴歌温州人大胆创新、艰辛创业的精神。这些著作的出版发行让世人更全面地了解真实的温州，引起了强烈反响，进一步推动了温州与各城市的合作。

尤其值得一提的是《政府招商引资指导手册》(上、下卷)十八章，46 万字。这是周德文从理论角度总结自己长期协助各地政府招商引资的实际工作，得出的规律和经验，书中还收集了不少典型案例，因此，具有较强的可操作性，被视为政府招商引资的秘籍。

从“传经送宝”转身拯救危机企业，经济学家蝶变为危机处理专家

周德文游走各城市间讲学、作报告，宣传“温州模式”、温州经验、温州人精神，协助各地招商引资，可以说是“传经送宝”。他戏称这是草根学者的特长。经济形势变化往往出乎意料，在民间借贷十分活跃，金融信用度长期处于良好状态的温州，2011 年下半年爆发了民间借贷债务危机。导致许多中小企业资金

链断裂，接连发生老板“跑路”甚至跳楼，企业倒闭，员工拿不到工资，造成社会恐慌。事实上，企业债务危机不只是发生在温州，全国各地都存在。2012 年末，中国企业债务大约为 65 万亿，占 GDP 之比达 125%，国际上成熟的经济体企业债务一般是 GDP 的 50%~70%，中国企业是这个数的 2 倍，是全球平均水平的 3-4 倍。作为经济学专家，周德文自然认识到企业债务危机问题的严重性，他作出了又一次转身的决定，全力投入到拯救企业危机工作。

周德文在多年的观察和调查了解到，债务重组是危机企业走出困境的一条重要途径。2014 年 8 月，他和一批专家组建了上海中和正道资产管理有限公司，集结了国内一批著名的经济学家、债务重组专家、危机管理和危机处理专家、律师、民间债务战略专家、银行信贷专家等精英团队，知名度不断扩大。现在，“上海中和正道”已成为中国领先的商业资产管理集团，掌控自由资金 50 多亿元。在周德文带领团队的帮助下，已有一批企业开始走出困境。浙江一家钢构集团企业在他们的帮助下通过债务重组项目，用 800 万现金融近 1 亿元劳务分包款。陕西一位刘姓老板在他们的帮助下，通过债务重组项目，用债转股的方式化解了 10 亿的民间集资债权。山东一家化纤集团企业通过他们帮助制定重组预案，优化核心资产，处置存量资产和亏损公司，实现扭亏为盈，为重组上市打下良好的基础，浙江一家革业有限公司，截止至 2014 年 7 月 31 日，公司总资产 3.3 亿元，总负债 2.7 亿元，其中银行负债 1.9 亿元(均为资产抵押担保)，每年需支付 1600 万利息，在他们的帮助下，通过重组战略，有效地保全资产，甩掉债务包袱，实现重生自救和盈利。温州一家控股集团有限公司，由于企业联保收到牵连，无法正常经营，在他们的帮助下通过资源整合，切断担保链，化解企业法律风险，重新轻装上阵，仅半年时间就恢复正常运营，实现再盈利……

据统计，周德文和他的中和正道团队总共为 300 多家企业进行了债务重组，目前尚在帮扶 67 家企业努力走出危机，足迹遍布全中国，效果显著。2015 年被全国工商联《中华工商时报》评为十大创新模式，全国各地政府纷纷伸来橄榄枝，希望与他的团队合作共同拯救危机企业。江西省宜春市工商联与周德文团队签订了长期战略合作协议，共同帮助宜春的企业摆脱危机，重塑信心、资源整合、健康发展。周德文充满信心地说，只要把危机企业带出困境，招商引资就能顺利开展，收到更好效果，城市合作更加深入。

传统超商要回归商业本质

——访广东永旺董事总经理鲤渊丰太郎

■ 蓝之馨

随着互联网的发展，电商越来越多地影响着人们的生活。跨境电商和电商对实体零售业造成不小的冲击，传统超市面临着巨大的挑战。面对来势汹汹的电商，传统超商怎么办？

近日，在广东 AEON 总部，广东永旺天河城商业有限公司董事总经理鲤渊丰太郎接受了记者的专访。

1996 年日本永旺率先进入广东，将零售百货的经营模式带入中国。至今已经 20 年，见证了中国消费者和市场环境的变化。近年来，在电商大潮中，如何留住消费者成了传统零售商面临的第一大挑战。

对此，鲤渊丰太郎表示：“应对来自线上的竞争，传统零售商要回归商业本质，强化实体店。”

商业的本质在于服务。鲤渊丰太郎认为，为顾客提供高品质的服务是与线上对抗的一大武器。与电商相比，传统超市最大的特点在于店员与消费者可以进行面对面地交流，店员可以为消费者提供直观的服务感受，消费者也只有实体店才能体验到这种服务。因此在电商大潮中实体店必须做到让消费者感受到充满人情味的服务体验。

鲤渊丰太郎说，作为综合百货超市的永旺，不单单要做好销售，更多的是为消费者提供更多的体验和更好的商品。比如广东永旺番禺广场店设有咖啡馆和烘焙 DIY 卖场，红酒卖场也不只卖红酒，还跟鲜花和园艺搭配，更符合现在消费者的消费习惯。永旺还会通过“十元均一”、银联折扣日等促销活动吸引顾客。

除强调体验，永旺也在与京东到家进行合作，尝试在线上发展。鲤渊丰太郎认为，线上的发展离不开线下实体店的强化，只有连通线上线下才能够为消费者提供更好的服务。

如今，许多中国消费者愿意到日本购买商品。鲤渊丰太郎向记者表示，永旺的日本商品在全部商品中所占比重逐年上升，目前大概占 7% 左右，主要包括化妆品、食品等。接下来还将继续加大日本产品占比。

当前许多传统超商如华润、沃尔玛等纷纷进军高端市场，永旺会否跟进？

对此，鲤渊丰太郎明确表示，永旺暂时不会进军高端市场，而是会专注于目前的目标消费群体即中端消费者。“永旺就是为了满足顾客日常需要而存在的”。

“精准医疗”浪潮下国产仪器厂商将如何发力

——访北京博奥晶典生物技术有限公司总裁许俊泉先生

■ 史秀明

2015 年 1 月 20 日，美国总统奥巴马在国情咨文中提出“精准医学计划”，希望精准医学可以引领一个医学新时代。一时间“精准医疗”成为覆盖全球的热门话题，并引得医药健康产业市场风起云涌。很快，中国也提出了自己的计划，并于 2016 年 3 月份正式将精准医疗列入“十三五”规划中，从而拉开了中国精准医疗浪潮的序幕。随之而来的，国内众多资本开始纷纷布局精准医疗。

作为精准医疗的重要技术支撑手段，相关仪器及其产业的发展也备受关注。由于传统行业(例如：冶金、石化、建材等)近些年的增长乏力，不少科学仪器公司很自然地将目光投向了“精准医疗”这一极具发展潜力的热门领域，像博奥生物集团有限公司(简称博奥生物)可以称得上是国内这个领域的“先行者”之一。近日，记者采访到了博奥生物旗下核心子公司北京博奥晶典生物技术有限公司(以下简称博奥晶典)总裁许俊泉先生，听他解读“精准医疗”将对科学仪器行业产生哪些长远的影响，以及博奥晶典自己的应对之策。

精准医疗——辐射多学科发展

记者：首先，请您简单谈谈对“精准医疗”的看法？

许俊泉：对于“精准医疗”，一个浅显的解读就是精准的诊断加精准的治疗。精准医疗跟我们以前谈的个体化医疗很像，就是每个人生病都能得到精准的治疗。如何实现精准的治疗呢？首先要有精准的诊断，是什么疾病，病情如何，到底是什么原因导致得病，根据这个精准的诊断结果，医生就可以很精准的治疗。简单的说，对病情了解得越多，医生才能给出更好的治疗方案。

记者：您认为“精准医疗”被列入“十三五”规划将对未来仪器产业带来哪些影响？

许俊泉：我们谈的医疗诊断大致可以分为两方面，一个是基于血液、分子、免疫等进行的检验项目，还有一个诊断手段是影像，所以精准医疗提出以后主要涉及这两个方面的技术，即分子诊断技术和影像技术。这两项技

人物名片：

许俊泉，毕业于加州大学圣地亚哥分校，任北京博奥晶典生物技术有限公司董事长兼总裁、东莞博奥木华基因科技有限公司董事长及深圳微芯生物科技有限责任公司董事长；同时担任中国侨商投资企业协会第一届科技创新委员会会员、中关村中创体外诊断产业技术创新联盟副理事长、中关村玖泰药物临床试验技术创新联盟副理事长和北京市大兴区—开发区党外知识分子联谊会副会长。

在许俊泉总裁的带领下，北京博奥晶典生物技术有限公司(简称“博奥晶典”)已经拥有完全自主知识产权的生物芯片技术、测序技术等产品系列，在国内外基础科学研究、临床诊断、生物农业、食品安全、动物疫病等领域发挥着重要作用。



术协同发展才可能推动临床诊断和治疗的更加精准、高效，这对相关配套仪器设备必然就提出了更高的要求。从国内需求来说，有很多仪器需要国产化，同时还要追踪国际的先进水平，甚至超越国外水平。

在我们看来，临床诊断需要一个多技术的整体融合。所以，临床的需求提出来后，不仅仅对生物医疗技术，还对仪器乃至整个信息化、软件、大数据等都提出了更高要求，只有这些技术同步提升到一定程度后，临床诊断才会进入到下一个突破口。从医学这里提出的一个要求，可能会辐射到多学科，每个学科都会被这股力量向前推进，而不仅仅是简单的在医学或生物方向有突破就可以得以改变。

在临床诊断中，以后讨论更多的应该是多指标多技术的联用，将来可能将血检、免疫、影像等多平台检测技术打通，实现每个平台都是自动化、智能化，这样可以减少人工判读，即减少一部分的劳动力。像目前临床诊断中紧缺病理医生，就是因为病理切片需要专业的医生一张一张的来看，未来很有可能依靠配套仪器做到智能解读。

细分领域——从点到面，深耕细作

记者：针对“精准医疗”可能带来的市场机遇，博奥晶典在产品开发方面将首先聚焦哪些细分应用领域？

许俊泉：目前，博奥晶典关注的临床诊断疾病包括遗传病、传染性疾病、肿瘤和其他慢性病。针对这四类疾病，博奥晶典在产品开发上是有先后顺序的，在产品推广上也是循序渐进的。

首先，对于遗传病，我们在立项之初就将产品定位在新生儿和妇产疾病诊断这方面。譬如：我们从 2009 年就开始推广遗传性耳聋基因检测产品，目前，“新生儿耳聋基因筛查项目”已经成为全球最大规模的基因检测项目，累计筛查超过 150 万人。此外，围绕新生儿疾病我们开始开发地中海贫血基因检测，以及针对妇科的 HPV 检测产品。总之，我们会继续在遗传病检测方向拓展产品线，包括各种罕见疾病基因检测。

传染性疾病检测方面，我们围绕着结核病，从最初的一个产品发展到现在，已经搭建成一个完整的产品线。相对来说，结核病的诊断产品我们做得比较深入，检测平台已经得到市场越来越多的肯定。

肿瘤检测方面，我们已经展开布局，像 CTC 的产品正在研发阶段。另外，肿瘤的范畴很大，种类也比较多，我们侧重筛选了发病率较高且市场需求较大一些先做，比如肺癌、乳腺癌、肝癌等。

而我们针对心脑血管、血栓、糖尿病等慢性病的检测产品则已经进入到了 CFDA 认证阶段。

记者：能否请您用案例具体介绍一下博奥晶典的产品是如何应用在临床诊断中的？

许俊泉：好的，我们就用结核病诊断来做个例子。

譬如一位患者疑似结核，我们首先会用常规 PCR 判断是否为结核，一个多小时后得出结果。假如判定是结核，马上用芯片查耐药性，医生会根据耐药结果选择适合该病人的药物。然而，治疗结核病的一线药物中，链霉素属于氨基糖苷类抗生素，具有一定的耳毒性，如果病人是药物耳聋基因携带者，服用链霉素会致聋。如果根据耐药结果显示患者需要使用链霉素，那么医生会建议病人去查一下药物性耳聋基因。

对于非结核菌感染，我们也开发了检查非结核菌的芯片，该芯片能检查出 17 种非结

核菌，这样就不需要再用广谱抗生素去做尝试性治疗，从而减少了病原体产生耐药性的几率。

搭建整套解决方案技术平台

记者：芯片、测序、PCR 作为基因产业三大技术路线，相对而言，博奥晶典自认为哪一方面更需要提高？

许俊泉：我认为无论是芯片、测序，还是 PCR 技术，都需要与时俱进，做进一步的开发，不断的提高。临床提出的需求，不是某一项技术就能做到包打天下，除了技术本身的局限性，还有性价比等因素要考虑。比如，测序技术出现后，PCR 并没有被取代，因为它还有一定的应用空间，在某些领域用起来还是很方便的。我们不排除任何一项新技术，同时更倾向于提供一套完整的解决方案。

经过在医学诊断领域多年的锤炼，我们相继推出了一些具有自主知识产权的创新性芯片，比如用于呼吸道病原菌核酸检测的微流控式芯片，只需两个小时便可出结果。

记者：最后，能否请您介绍一下博奥晶典未来的战略发展方向？

许俊泉：博奥晶典产品的发展目标是打造新一代分子检测技术及平台。我们会和临床诊断的专家医师紧密配合，并建立战略合作机制，由他们结合临床所遇到的问题或困难提出实际需求，由我们来解决这些问题，我们会评判用哪个技术平台是最经济有效的解决方案。

未来，博奥晶典会和医院合作共建精准医疗中心，探索精准医疗实现的可能性，最终的目标是提供各种疾病的精准医疗服务方案。当然，这需要多种创新性技术联合应用共同完成。这几年，我们已跟国内几十家医院签订了战略合作协议，就是希望一线医生能给我们提出更多的需求和反馈，这样也更具市场导向性。

最后要指出的一点是，当前，博奥晶典的技术平台不只是在医疗领域中备受关注并得以广泛应用，我们也开始实现向食品安全、动物疫病和分子育种等方向快速发展。