

企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

移动医疗 巨头布局准备“长跑”

◎医疗健康与人们的生活息息相关 ◎腾讯、小米投资方式试水移动医疗 ◎国内市场发展前景广阔

<< P2

本期导读 Highlights

仪器仪表业低开向上？ 进出口呈两位数增长

今年以来，仪器仪表行业的产销形势总体正常，主营利润率持续上升，进出口走势强于预期，增幅达到了两位数。专家预测认为，仪器仪表行业全年的产销可以达到 15% 左右的预定目标，并保持中高速增长。这与国际市场的缓慢复苏有关，也得益于国货竞争力的提升。

<< P5

哈电国际： 凭什么赢得全球订单？

秉承“做一个项目，打造一个品牌”的理念，哈电国际在选择分包商时，永远要求做到最优、最好，与外资企业合作时，一直采用世界一流的电气设备。与此同时，企业始终坚持走管理创新之路，不断寻找更加先进的项目管理工具和手段，搭建应用性更强的项目管理平台，由此取得了佳绩，去年实现合同签约额 151 亿元。

<< P6

食品安全检测仪器市场 呈现三大趋势

从市场需求规模来看，我国食品安全检测仪器行业市场规模逐年扩大。2013 年我国食品安全检测仪器需求规模达到 300 多亿元，今后几年增速还将保持在三成以上，产品将向高效、便携等方向发展，企业重组加快，国产产品日益走强。

<< P7

两历奇迹，一生求索

按新结构经济学的主张，只要发展中国家的政府能够务实地利用其有限的资源和施政能力创造局部有利的条件以支持内、外资企业利用该国的要素禀赋，发展该国具有比较优势的产业，那么，每个国家都能够迅速创造出在国际市场具有竞争优势的产业来，都有可能告别过去的命运，开启一个新的充满活力的发展和脱贫的一章。

<< P01

城市化率达到 50%以后： 拉美国家的 经济、社会和政治转型

城市化率达到 50%表示城市人口开始超过农村人口，随着城市人口的增加，城市将逐渐成为经济、社会和政治活动的重心。

<< P02

iPhone, android 手机扫描二维码下载安装



企业家日报微信公众平台二维码
企业家日报社手机客户端APP——太阳岛二维码

本报常年法律顾问为闫永宁律师
手机:13609110893



苏通丝绸

http://www.stjac.cn 服务热线: 0513-84889999

苏通杯全国财经好新闻大赛



GMO搪瓷承压式 多能源储热水箱

www.gmoworld.com
电话: 400-880-6155

福慧双修 内心宁静

——记合肥佳州印刷包装公司总经理孙汉文的创业人生



■ 王苗苗

“菩提本无树，明镜亦非台，本来无一物，何处惹尘埃。”这里的意境体现了佛家对于尘世事物的超脱精神。也许在我们的心中，经商永远跟佛家是对立的，你去赚取财富，那么必然会想方设法得到一切利益，当你赚的盆满钵满的时候，你就无法停下脚步去欣赏路边的风景。也许财富越多时，你越越是不安，而只有内心的宁静，才可以给你在这喧嚣的尘世一点点慰藉。但是有信仰的人生，即使是在简朴的物质条件中也能发现人生的乐趣。正如孔子所赞叹的颜回那样：“贤哉，回也！一食，一瓢饮，在陋巷，人皆不堪其况，回不改其乐。”

30 多年前，有这样一个商人，他凭借着一己之力，只身在改革开放的前沿奋斗了 11 年，从开始下海，到回到家乡创业，他一直未曾放弃的是自己的信仰。你若问他经商最大的感悟是什么，他就会笑着说：“做生意要有信佛的心态。”他就是孙汉文——合肥佳州印刷包装公司总经理。孙汉文告诉记者：“信佛并没有什么特别的原因，只是深受母亲的影响，但是佛教会了我面对挫折，面对失败。在激烈的市场竞争中，佛教会我选择内心的宁静。我觉得，做生意更要有信佛的心态。”所以，在孙汉文的办公室里到处可见与佛有关的字画，公司大厅里面还摆放着高大的佛龕。

心怀梦想 梦在心田

1980 年，深圳被全国人大批准设立为经济特区，一夜之间，深圳成了人们梦寐以求的财富之地，那时的深圳，聚集着来自四面八方的才。此时的孙汉文刚刚大学毕业，因为勤奋上进，品学兼优，被分配到中科院安徽分院做了技术员。中科院，这个所有科技工作者梦

寐以求的学术殿堂，网罗了来自全国乃至世界尖端科技人才。当时，为摆脱国家在电子真空领域的不足，国家从战略高度，对中科院发出指令，要求中科院领导层下大力气研究关于电子真空技术的相关问题。经过整个中科院系统的层层选拔，孙汉文力拔头筹，有幸成为中国首批电子真空领域的国家级专家团队中的一员。孙汉文开始了在深圳的闯荡。

100 万，是他们研究项目的专项资金。当时中科院给的指标是，一定要在一年以内，研发出具有经济价值的技术，并且实现盈利。六个初出茅庐的青年，带着迷茫与天真，决定从电子真空技术开始，在深圳寻找立足之地。作为改革开放的前沿，深圳不仅小商品琳琅满目，电子产品出口与加工技术也是全国的领头羊，并且因为毗邻香港，台湾等地，加工产业更是受到了港台公司的青睐，大家纷纷将自己的工厂建在深圳，开启内外合作模式。孙汉文与自己的同事认为，要在这样一个技术发达的地方站稳脚步并不容易，必须找到合适的契合点。于是，这批年青人决定使用频繁的手表真空技术领域开始，研究表盘镀金技术。尽管技术超一流，但是，一个明显的瓶颈就是，他们研发出的材料费用居高不下，难以以为市场所接受。经过联合攻关，孙汉文团队的研究成本终于有了显著下降。他们也找到了一些有合作意愿的公司并且开展了一些技术合作。可是，好景不长，随着技术的推广，这帮年青人潜心开发的技术很快被其他代理公司剽窃，他们以更低的价格参与竞争。这样，一些合作伙伴转而投向价格更低的公司。就这样，初出江湖的孙汉文团队宣告了他们在深圳的项目以小败而告终。

得知这一情况，中科院随即喊话，让孙汉文他们退回内地。但是孙汉文觉得，既然已经来到了这个地方，就不能无为而回。尽管初战失利，但他已经悄悄喜欢上了这个新兴的城市，感觉在这片神奇的土地上，自己一定可以大展宏图，闯出一片属于自己的新天地。怀着这样的期许，利用国家当时鼓励科技人员创业的积极政策，孙汉文向中科院提出申请，办理了“停职留薪”，决定留在深圳发展。

就这样，孙汉文每天晚上在自己租住的深圳方继续研究着电子手表技术，白天就去当地的电子产品集散地跑动，希望能够发现一些商机。时间久了，他也与当地的一些厂家、商家等有了亲密接触，进一步了解到商家乃至用户对各类手表的使用要求。带着这些诉求，经过几个月的起早贪黑的钻研，孙汉文发现，原来手表镀金技术其实是可以以更廉价的氧化真空镀金来代替的，这样既可以大幅度降低成本，又可以最大程度减少手表表面颜色现象的发生。这个发现使孙汉文欣喜若狂，他看到了留在深圳的意义，也看到了自己的未来。

但是，好景不长，正当孙汉文跃跃欲试，准备大干一场的时候，停职留薪的两年时间很快宣告结束，中科院安徽分院领导给他下了最后的通牒，让孙汉文继续感受沮丧，只好无奈地坐上了回到安徽合肥的火车。回来以后的一段时间，孙汉文每天都在想着怎样才能顺利回到那个梦想之地，怎样才能顺利地从事自己的手表真空技术研究。权衡再三，尽管领导、家人、朋友一再劝阻，孙汉文还是觉得自己应该继续回到深圳，应该继续回到那里开始自己的人生。几个月以后，他放弃了令人羡慕的单位与令人羡慕的技术员岗位，从中科院安徽分院办理了离职手续，再次踏上了那片梦寐以求的土地。

再次来到深圳，孙汉文已经不是那个毫无经验的小青年，他找准了与自己发展领域——手表行业。1991 年，在与人合作的过程中，孙汉文找到了一个志同道合的伙

伴——陈海峰。有着相同志趣的两个人，很快决定用自己所有的积蓄开办一家小型公司。公司就开在深圳一条街道的两层楼房的楼上，装修很简单，只有几张桌子和简单的加工设备，但却承载着两个年青人对未来的所有希冀与追求。他们决定继续研发手表真空镀金技术，将其推销到大型手表公司。起步非常苦，两个人就是公司所有的职员，每天都要跑出去找人洽谈业务。正当小生意渐有起色的时候，发生了一件令人感到的不可思议的事。那天，突然有个并不熟悉的人提出加盟到那个名不见经传的小公司来。两个年青人不假思索就答应了。他心里想：无论如何，三个人总比两个人强，再说，得到人们的认可，对创业者来说，又何尝不是一种巨大的精神鼓励呢？然而，合作刚刚半年有余，1992 年年初的一天，孙汉文与陈海峰一如既往地出去跑业务，第二天回来却遇到了晴天霹雳，回到公司，发现所有加工用的机器设备都被后来加入的那个人用吊车吊走了。器材没了，意味着所有的梦想都被浇灭了，连最后的一点希望也破灭了。陈海峰也因为资金问题离开了公司。

此时的孙汉文，心灰意冷，不知所措，他觉得仿佛天都塌下来了，觉得自己再没有能力站起来了，觉得深圳不是自己起步的天堂。但是，就这样两手空空地回去吗？这样的懦夫，即使父母、妻子都可以谅解自己，但这样的生活不就是行尸走肉吗？不，不混出个人样就绝不回去。于是，他找到了深圳武警边防部队以前养猪用的最为廉价的出租房住下了。在这里，孙汉文倒卖过单放机等各类电子产品，在穷困潦倒至极的情况下，他动手打工，做苦力的念头，甚至一度想去捡垃圾。尽管如此，每天一到晚上，他的思维就特别活跃，念念不忘的还是自己创业的老本行。

这些日子，深圳人民桥旁边的小商品市场，是孙汉文经常出入的场所。在不断寻找出路的过程中，偶然间，他看到加工制作玻璃这个技术在深圳，很受欢迎，前景广阔。为了学到真功夫，他偷偷跑到别人的工厂学习，有时也会被人赶出来，但他从来不屈服。后来，深圳几家大型玻璃厂的人都认识了这个友善好学的专家孙汉文，他也成为这几家玻璃厂的技术顾问。就这样，孙汉文逐步摆脱了困境。因为讲诚信善交友，他在深圳终于站稳了脚跟。不久，他将自己的技术再次开启创业之梦。

然而，就在他二次创业刚刚准备起步的时候，母亲却因为劳累，得了脑溢血，瘫痪在床，治疗需要大笔费用。孙汉文只得带着妻子放弃了在深圳的事业，回到合肥照顾母亲。一个月以后，母亲终于开口说了第一句话，这让孙汉文欣喜若狂。从此，他再也沒有提出回到深圳，他知道，母亲身边需要他。

1996 年，一个偶然的机会，孙汉文从表弟那里得知，合肥一家经营不善的印刷厂有意转让，这再次激起了孙汉文创业的热情。既可照顾母亲又可实现创业梦，何乐不为呢？孙汉文把从深圳挣得的全部积蓄投资到了这家印刷厂，开始了自己的印刷事业，这也成为他今后最为宝贵的人生道路。

[下转 P2]

60多位在豫温商企业家回乡投资130亿元

■ 本报驻河南首席记者 李代广

日前，河南省温州商会筹备组组长、郑州市温州商会会长蔡标荣，率领河南省内十五家温州商会会长、常务副会长和副会长等 60 多位在豫温商企业家，带着对家乡的思念和感恩，回到山清水秀、风景如画的家乡浙江省温州市，开展了为期三天的投资考察活动。

9 月 23 日上午，温州市市长陈金彪等、温州市委书记陈一新，温州市市长陈金彪等领导，在温州市行政中心会议室亲切会见了蔡标荣率领的回乡投资考察团全体成员。

蔡标荣告诉记者，本次回乡投资考察活动是受温州市委、市政府的邀请，温州市经合办统一安排进行的，考察团成员由郑州、开封、洛阳、平顶山、安阳、鹤壁、新乡、焦作、许



图为中共浙江省委常委、温州市委书记陈一新，温州市市长陈金彪等亲切接见河南省温州商会筹备组组长、郑州市温州商会会长蔡标荣（右三）等在豫温商企业家。

昌、漯河、三门峡、商丘、安阳、周口、漯河、驻马店等十五家在豫温州商会会长、常务副会长和副会长等成员组成。

会见会由温州市市长陈金彪主持，蔡标

荣会长代表在豫温商汇报了企业发展情况及回乡投资的期盼和愿望，重点介绍了郑州市温州商会回乡投资项目。随后，洛阳温州商会、驻马店温州商会、周口温州商会、商丘温州商会、三门峡温州商会、许昌温州商会等会长先后发言，并填写申报了“回乡投资登记表”，至目前，已计划投资 130 亿元。

蔡标荣会长代表在豫各地市温州商会同温州市政府签订了“回乡投资框架协议”。

中共浙江省委常委、温州市委书记陈一新，在会见中介绍了近年来温商回归投资的基本情况，温商回归投资的机遇和优势、温商回归投资的优惠政策，他对温商回归投资寄予厚望，他希望广大温商把握机遇、争得先机、优势互补，为温州社会经济建设做出新贡献，以实际行动回报家乡。