

## 2 大趋势 Major Trends

# 鲁志虞 珠江钢琴的“开荒牛”



广州珠江钢琴集团有限公司三角钢琴生产线

■叶炳昌 报道

当人们雀跃在国际钢琴的赛事中时,不会忘记此项比赛的创始人——亚历山大·布莱根斯基。同理,当世界品牌实验室和世界经理人周刊联合主办的世界品牌大会在北京人民大会堂隆重宣布“2005年中国最具价值品牌排行榜——‘珠江牌’钢琴以1.6亿元的品牌价值位居中国乐器行业之首的时候;当珠江钢琴人沉浸在中国名品、名企的幸福陶醉之中的时候,也不应该忘却或忽略珠江钢琴那一代又一代的开荒牛——鲁志虞……

最近,记者采访了珠江钢琴的第二任厂长,“珠江”牌钢琴的研制者、命名者和首批钢琴投产的组织者及第一台钢琴的珍藏者:珠江钢琴集团的开荒牛——鲁志虞。

采访是在人民解放军解放广州时入城的解放路口即海珠广场的广州酒家顶层茶室进行的。在此五十年代属广州之最高楼茶室里,鸟瞰滔滔珠江,回想昔日生活,笔者与鲁老很快就拉近了距离,因为同为当过兵的人,而且又都是广州军区空军之战友,沟通之后理解之时无话不说,坦诚相见,没有顾忌……

### 为了“垦荒” 赔了夫人又折房

广州钢琴厂创建于1956年5月。1957年初,在第一任厂长辛苦拼搏不到一年的基础上,鲁志虞从广州军区后勤部某军工厂党委书记的任上,调入当年公私合营的钢琴厂出任公方厂长。

酸甜苦辣,个中滋味,经历过那个阶段的人们有着更深的体会。鲁志虞在回忆珠江钢琴建厂时的艰苦岁月时,表情深沉,语调激昂,言谈之中,既饱含着对昔日峥嵘岁月的无怨无悔,更强调的是企业的优良传统和艰苦创业的企业文化。可以看出,这位老珠琴人深爱着他的钢琴事业,他对珠琴的未来寄予了颇高的期待与希冀,他仍在为中国的钢琴研制苦苦地摸索着、追求着……

鲁老说:“我是1957年公私合营时作为公方厂长来到珠江钢琴厂的,当时是任口明书记兼任厂长。几个月后,他调走了,就由我接替了他的职务。那个时候,厂里的条件非常

艰苦,唯一的家当是一台用来锯木头的机器,钢琴厂最初的十几个员工也是当时公私合营时由几个公司老板家中的钢琴维修人员和师傅凑在一起的。”当时,虽说是钢琴厂,实际上主要产脚踏风琴。一缺人才,二乏资金,三无设备,四没经验,五无原材料,真可说是白手起家啊!

为填补中南地区无人生产钢琴的空白,鲁志虞放弃了在军区住的一套“红砖绿瓦、绿竹斜阳”的两层住房,搬进了厂内仓库里黑闷的阁楼里住下,与工人门一起攻关研制。不久,他住惯了宽敞明亮楼房的妻子受不了了,终于无法磨合,与他离婚并带走了他们唯一的小孩……。回忆至此,鲁老感慨地说:“我当时只有22岁呀!为了研制钢琴建厂立业,可以说是赔了夫人又折房。正是:‘昔日大厦老老伴,今朝黑房妻儿离’呀!但我没有气馁,这样也好,我从此一心一意投入造琴事业。”就是在这种艰苦条件下,他组织一部分人在两间小铺内用床板、旧水桶等材料搞钢琴试制,经过日夜奋战,终于生产了第一批钢琴,共20台。这批钢琴一生产出来就受到许多人的欢迎,被音乐专科学校全部买走,后来生产的也被一些公司和中转站买走,销路挺好。

### 申请注册“珠江钢琴” 四处找木八方推销

是的,如今的珠江钢琴名扬四海,妇孺皆知。可当年,为了建厂、研制和开发市场,老一辈珠琴人历尽坎坷,渡过了多少难关排解了难题呵。

鲁志虞告诉笔者,“赔了夫人又折房”对他自然是莫大的打击,然而,身为一厂之长,他当年感到最大的困难不是这,而是办厂初期的人才匮乏、资金不足和经验缺乏。一段时间,工厂工人的薪水都无法保障。由于发不出工资,人心浮动,怪话连天。为排此忧难,他找原部队首长诉苦,通过向部队借款缓解了经济危机。设法使大部分人生活安定之后,工人们由衷感激。之后,鲁志虞应时顺势,在全厂提出了“自强不息战天地,艰苦创业攀高峰”的口号,并组织一些有技术、有威望的老师傅与进步青年组成攻关小组,自己以身作则,白天与工人一起劳动干活,晚上拜师苦学

技术。很快,全厂逐步形成了热火朝天干事业的良好局面。

鲁老说,首批钢琴生产出来之后,我们在胜利的喜悦中看到了珠江钢琴发展的希望,开始扩大生产规模,同时抓销售经营。上个世纪六十年代,国家第一次向珠江钢琴厂投资了40万元,他们用这笔钱盖了芳村这个厂,尽管占地面积只有一万多平方米,但因建的是楼房,所以厂房相对来说比较宽敞,在设备方面,购进了一些牡丹江牌的锯、口子等,设备也齐了,这样一来,把生产钢琴的基础都打好了。在他任期间,钢琴厂已经可以每年生产一千台钢琴了。

珠江钢琴厂最初的十年是非常艰苦的。但正是在这样艰苦的条件下,磨练了人的意志,工厂工人的劲头不但没减,干劲反而更足了。同时,鲁老也感到,钢琴厂建设的过同时也是锻炼和培养人才的过程。曾经的童总当年就是作为学徒进厂的,进厂时对钢琴了解并不多,由于他天资聪明,加上自身的刻苦努力和厂领导与老师傅的栽培,一度成为了珠江钢琴集团的出色“领头羊”。还有老师傅徐荣今,他刚来厂时就住在车间,晚上自学调音技术,累了就睡,醒了再学,这种朴素的求实态度和拼搏的务实精神,是他取得成功的重要秘诀。他现在是钢琴厂的技术质量总监。所以鲁老说:“我们的钢琴厂就像一所大的学校,不仅培养出一批好的人才,还把艰苦朴素的作风和干劲都继承下来了。”

说到当年的艰苦,鲁老这样表述:我在珠江钢琴厂干了20多年,用广州人的话来说是“开荒牛”,就连珠江的牌子都是由我去跑着办理,加以命名的。说到这里,鲁老出示当年的工作证、介绍信、技术培训考核证书等,用许多令人难以理解的实例,诉说着当年垦荒之艰辛、经营之艰难:

——由于生产不断发展,出口日益扩大,钢琴的用料需求量激增。而东北白松、色木等属国家计划物资,市场没有供应。为此,鲁老经常坐硬座火车(不舍得买卧铺)到北京国家木料局要指标,然后再亲自到东北林区去选材。一次,一条百里挑一的虎皮斑纹高提色木突然滑下山,眼看就要被河水冲走,急红了眼的鲁志虞奋不顾身地跳进激流,死死抱住那根“宝贝”不放。东北的河流寒冷彻骨,河边的荆棘刺破皮肉,好在伐木工人及时赶到,才使几乎昏倒的鲁志虞和那根色木转危为安。

——每每出差,鲁厂从不住大饭店、好宾馆,而是找那最便宜、最实惠的小店。他认为,办企业离不开艰苦奋斗,离不开克勤克俭。一次从东北搞木材回来,他两腿都坐肿了,工人看了就心疼,有的甚至红着眼睛对他说:“鲁厂哦,你就不去买张卧铺吗?”他却说:“没事的,能省就省,工厂能开工比什么都强!”

——钢琴厂初具规模后,鲁志虞开始谋划开拓市场。1958年,鲁志虞开始申请注册商标,并亲自承办。开始,有人提出用肖邦的名字,但工商局不同意,怕取洋人的名字侵权。退回重新研究时,大家想了许多,比如“广州”、“白云”、“越秀”,等等。但鲁志虞认为还是“珠江”这个名字好,珠江用英文直译即珍珠河,非常优雅;同时,钢琴是奔放、雄亮的,珠江犹如黄河、长江一样,巨浪波涛,雄伟激昂,给人以奔放的感觉,加上“珠江”是广州的

母亲河,能够代表广州。几经波折,“珠江”牌钢琴终于酝酿注册成功了!鲁老自豪地说:“这就是‘珠江’牌名字的由来,当时并没有商标图案,现用商标是上个世纪七八十年代才设计的。具体注册办理都是我亲自操持的。现在‘珠江钢琴’这个响当当的民族品牌,是经过几代珠江钢琴人的艰苦奋斗和不懈努力才铸造出来的,我们应该倍加珍惜。”

### 还在“垦荒” 离而不休只争朝夕

如今,离休后的鲁厂仍手持厂里的“出入证”,定期不定期回厂指导。他一如既往地关注着珠江钢琴的发展,到有关部门进行技术指点,对家访的领导建言献策。

更为惊人的是,他竟然在离休之后研制出了一台世界首创的全能钢琴:该琴用最新技术将传统钢琴、电声乐器和收录放音响结合起来,有百余种的节拍伴奏和百多个不同乐器的音色,有电无电一样用,既能独奏任何一种乐器,又可与钢琴合奏,如果打开音响与伴奏,还能欣赏音乐、学习外语、扩音作报告等等,非常适合家庭、学校和幼儿园使用,曾给珠琴研发新品作过参考,搬去展览时引起许多人的兴趣,有观众当即想买走。

为了反映珠琴集团五十周年的历史沧桑,鲁老几经周折,将建厂初期生产的首批钢琴之一收购回家。去年12月1日,这台被现董事长称之为“母机”的样琴被送回珠江集团公司。童总亲自弹奏后说,这台钢琴具有非常重要的历史纪念意义,她见证了珠江钢琴50年来所走过的艰苦历程。这台由鲁老找回来的“母机”,现陈列在集团产品展示厅,成为珠琴人半个世纪风霜洗礼、白手起家的历史证人。鲁老说:“我对珠江钢琴的感情是相当深的,现在我已退休,但我仍然关注它的发展和成长。”

离休之后的鲁志虞,几乎走遍了南粤大地,到各地为市、县、镇甚至村的中小学幼儿园修琴。在去四会、清远和英德一些山区修琴时,因座摩托跌交被摔伤是常事,但他无怨无悔,乐此不疲。他向记者展示了许多高校、中小学和幼儿园写给他的情真意切的求援信和感谢信,说:“修琴也能为广东建设文化大省作点贡献,我想,这样才使离休老人不白活!如可能,只要身体还行,我将坚持一直修下去。”

面对修琴调音的需求越来越多,五年前鲁老积数十载造琴、调律和维修之经验,编著了《钢琴自学调律与维修》一书,由广东科技出版社出版。此书多次印刷,颇受欢迎,也圆了鲁老离而不休、一心为民的心愿。

文末,鲁老向笔者透露了一个心底宏愿:假如有笔资金,他将建设一个属于自己的钢琴研制生产基地,专门研制那种市场急需、经济实用、价格适中、适销对路的新型钢琴。

回应文始,笔者以为:人们不应忘却这些为今日名牌、名企出过大力、流过大汗的“开荒牛”!如有条件和可能,企业理应为这些垦荒牛发挥余热实现宏愿创造契机,推波助澜!遗憾的是,虞老近期腰部疾患,加上医疗事故,身体日渐衰弱,但愿“开荒牛”早日恢复体力,为世界名牌珠江琴的事业再立新功。

## 共谋商业新趋势 决胜未来大数据

四川省政协第十届副主席、四川省老科技工作者协会会长曾清华女士在第一届商业大数据全球峰会上致辞

■记者 王萍

“五月蓉城好时节,宾朋相聚天府府,共谋商业新趋势,决胜未来大数据。”曾清华的致辞一开头就引人入胜。接着她说,今天在成都举办的第一届商业大数据全球峰会旨在共商中国商业大数据行业的未来发展走向,主办方把会议选定今天,我认为很有意义,今天是2015年5月18日,518的谐音是吾要发,它将寓意着这次峰会给大家带来发展的良好机遇和前景,让我们为主办单位的精心创意表示赞赏。

曾清华代表峰会所在地四川,对来自国内外的各位专家、教授、学者、嘉宾表示热烈的欢迎,向对国内商业大数据行业发展给予大力支持的有关部门领导、各界朋友和在座的企业家表示衷心的感谢!

她说,四川历史文化深厚,人民智慧勤劳,经济繁荣开放,四川秀美辽阔,自古享有“天府之国”的美誉。探明储量矿种90余种,特别是攀西地区蕴藏着铁、钒的探明储量居全国之冠,素有中原宝库的称号。四川拥有103所高等院校,在校大学生135万多人,有16个国家级重点实验室,60位全国两院院士,33万科技工作人员,联合的专利授权近8万件。四川已与200多个国家和地区建立了经济贸易关系,有泰、韩、德、美等10个国家在四川设立领事机构,全球500强企业已有269家在四川设立了公司或办事处。双流国际机场开通71余条国家航线,151条国内航线,一年的运输旅客达到3344.6万人次。

她用一系列的经济数据说明了四川电子信息产业的发展状况。2015年一季度公布的经济运行数据,四川实现了地区生产总值之6234.5亿元,同比增长7.4%。这一数高于全国平均水平0.4个百分点,数据大盘平稳开局。在一季度的经济运行数据中,四川计算机、通讯和其他电子设备制造业规模以上企业工业增加值增速为19.2%,总量占全省6%,比重较上年同期增加0.5个百分点。这一数据高于全省规模以上工业10个百分点。未来几年,随着物联网大数据及智慧应用的进一步拓展,全球电子信息产业将驶入崭新的发展轨道。在此背景下,四川2017年电子信息产业将要努力达到销售收入让万亿元。

如果说制造业正在攀向产业高峰,那么软件业则正改变着四川省乃至全国电子信息产业的构成。截至2014年统计,四川省软件业的占比超过全国平均水平6.8个百分点。随着下一代互联网、移动互联网、物联网、云计算、大数据等技术发展与应用的兴起,信息系统集成服务等信息技术服务收入占全省软件业务收入将超过60%。越来越多像数联铭品一样的科技企业开始从单纯的产品制造商变为服务商,提供增值服务。电子信息产业,特别是互联网产业在不断颠覆IT产业自身及传统产业的同时,也形成了诸多新的产品和经营模式。

去年全省软件产品的收入占到了42%,服务类收入占到了58%,高于全国的平均水平。目前四川省软件服务包括信息安全、数字新媒体、移动互联网、云计算、电子商务、物联网等,在各方面都得到了广泛的应用。

为此,曾清华衷心的希望与会的大数据和金融行业的从业者们要进一步团结合作、同心协力,合力创造四川,进而创造全球商业大数据行业竞争的新优势。大开放促发展,我们要在内销的同时,更加加力推动对外贸易扩张,既积极进军国内一线城市,又努力开拓国际市场,推动四川商业大数据品牌的知名度与影响力,让商业大数据成为四川省又一张耀眼的名片,成为四川省又一支经济崛起的力量。

企业是市场经济的主体,是支撑经济发展的中坚力量,政府将会一如既往地以科学发展观为统领,积极营造有利于企业成长、壮大的良好环境,着力激发企业创新发展的内生合力。数联铭品是沟通政府和金融企业的桥梁和纽带,希望成都数联铭品科技有限公司聚员工之智,举公司全力开拓为企业、社会服务的新途径,创新为企业、社会服务的新方法。为推动四川商业大数据和四川经济社会商业行业发展努力创新,创造并取得更加骄人的业绩。

## 数联铭品 CEO 曾途:我们的商业模式



大数据不是一个虚拟的概念,大数据如何帮助我们去量化企业的风险,我们是不是提供了一个新的一个量化风险的新路径?所以说我们基于大数据金融,在这块领域我们去深耕,然后做一些非常底层的工作,帮助企业打造核心价值。

### 大数据与金融风险

对一个企业的评估已经不简单只是基于财务报表的评估,要看团队,要看企业的真实状况,对企业的评估,包括它的内控和外部环境,不仅仅限于财报。如果你想去投资一个企业,在金融领域做好一个企业,核心价值在于如何清楚、客观地陈述这个企业的真实状况,这对会计师,对风险管理机构提出了一个比较大的挑战。

然后是时间和效率的问题。我们90%的时间都在搜集和整理数据,只有10%的时间在做决策、判断。我们认为,一个好的一个金融决策是由两个要素构成的,第一个是数据,

第二是判断。判断是由金融专家、银行家、投资者精准的基于经验的决策模型做的,但这些基于经验精准的决策模型,它的底层都需要数据。我们统计过,一个优秀的基金经理每天要看3个小时到4个小时的资讯才能做出决策。我们有众多的小朋友每天都在整理数据,如何通过大数据技术,把这些整理数据的工作从传统的非结构化数据转化成结构化的数据,从而支撑我们的金融决策,这是一个产品重要的利益点。基于这样的形式我们发现大数据对风险评估起到了一个极大的杠杆作用,也就是说基于大量的数据,还有基于这种金融模型的复杂性建模,然后,还有大量的数据处理的速度极大的提升,从而,更少的人工可以管理更大的风险,这就是大数据给我们带来的金融风险管理的宏观价值的一个体现。所以,未来就是要让我们的金融从业者90%的时间都去做判断,10%的时间花在做数据上,从而形成一个比较完美的数据决策。

### 企业全息画像服务

我们基于什么样的框架去做金融的风险管理?我们的团队里面有学金融的,有学数据挖掘的。我们要提供最基础的金融数据,帮助金融从业机构去解决贷前、贷中、贷后、贷后、反欺诈、市场分析、信用体系创新和数据管理七个方面的内容,这也就是我刚才说的对企业的一个真实的评估,一定要从它的经营到财务,再到它的所有关键点进行全面的客观陈述,这也就是我们开创的在大数据领域的一个极其创新的产品——企业全息画像服务。所谓画像就是为一个企业的各种重要的经营特征找出适合它的标签,适合它的数据,让我们去评估一个企业的时候,能迅速了解这个企业的风险。

首先从大数据的基本原理说起。我们的数据源是哪些?我们整合了全国企业信用系统31个省(市、直辖市)的所有企业数据,行业的行政处罚的数据,动产不动产的数据,商标的数据,裁判文书的数据,包括200多家法院的已公开的开庭的数据等等,我们整合了超过2000个数据源。然后把把这些数据源按照企业的一些标准进行重新画像,不论你是在用于供应链体系要查,是不是供应链有反舞弊,还是在面对合作伙伴可能吹嘘很厉害的时候,你只需要一个回车键,基本上可以按照金融的决策模型全面地去了解这个企业的真实状况,包括关联方,重大的质押抵押,重大的诉讼,重大的合同。我们采集了全中国80%的招中标的信息,这个招中标的信息但凡是有国有企业,还是有国家的政府招标都会上网登录,都有中标信息,还有哪个代理商等等一系列的信息,我们都把这些信息完整地按照我们金融从业者需要的模板重新进行定义,把这些重大债务担保全面进行了画像,为我们的金融投资者提供了一个准确的决策依据。

这就是大数据给我们带来的惊喜,它可以通过一些直观的、可视的、关联的方法,让我们去了解企业最核心的、结构化的风险。

未来我们可以去定义非常多的需求,把企业整个从尽职调查到客户承接阶段的所有事情都可以用我们的大数据来做,包括它的市场分析。我们可以看到一家公司在新疆和四川客户最集中的地方,然而在其他地方不是那么集中,并且他的整个的销售的整个的构成的真实状况,我们都可以通过外部数据和内部数据的重新整合和组合形成数据1+1>2的价值。同时我们也帮助我们的行业做深度的评估,包括互联网金融的企业,包括我们的P2P企业的监控,我们监控了全中国

2000多家P2P企业,发现一个惊人的特征,P2P企业对于关联方来说是它一个重要的指标,如果一个P2P企业它的关联方很少,它的关联方没办法去背书,这家P2P企业是有潜在的极大风险的。

### 数联铭品的优势

我们在纽约、香港、新加坡,在英国都设置了数据采集站。我们现在可以集成全球最多的数据,然后去了解一个企业的真实状况。比如说你是个服装企业,我们要看你的款式是不是最新的,我们随时会采集Facebook、推特,还有各大社交网站的所有爆款的这个图片和这种产品信息,然后再结合你的经营信息去做一个评估,看你是不是在这样一个企业的实际经营过程当中先拔了头筹。同时通过我们应用算法和数据的融合,为我们的PE、VC、律所、会所,还有大型企业和评级机构提供我们的服务。

目前我们集成了90种算法,包括数据的存储也超过了3个PB。我们用了世界上最领先的一种技术,这是一个非定制化的产品,用GPU的技术来做我们整个的全量的图象计算,最终我们实现了和其他的一些类似于BAT公司做了一些横向的比较,在单点的基础上我们可能已经超过了它。

我们的优势就是集成的数据好、技术好,能够帮助我们的金融客户实时地了解你的标的物的风险,让你在和他握手之前就可以知道值不值得和他握这个手。

来自于华尔街的银行家顾先生现在成功加盟了我们的BBD团队。数联铭品的几大优势,数据好、技术好、人才好,我们才能把件事情干好。

(记者王萍根据会议现场发言整理)

各类大小项目投资借款,两百万起贷地域不限,个人、企业均可

## 金融世家豪丰投资

手续简单 利率低 放款快  
代打全国各类保证金  
咨询电话:028-68807888