

8 管理之窗 Management



方洪波

美的在智能家居、智能制造以及以“用户”为基础的深度定制等方面正一步步推开其“深度智能”战略的蓝图。所谓“智能”，已经不单纯是产品的智能，它同时兼具人的智能、组织的智能。而“深度智能”，则将人、组织、产品智能化形成系统，最终能够实现自我智能，自我进化。

方洪波：从产品到组织，“深度智能”的“美的”世界

我进化。

布局机器人产业 推行“双智”战略

2015年8月5日，美的与安川合资，战略性进军机器人产业，加速转型智能硬件公司。双方共同组建服务机器人和产业机器人两个合资公司。服务机器人代替家务劳动、养老助老的福利；产业机器人将进入生产线上，提高工厂效率。

在合作仪式上，方洪波表示，“在今天的移动互联网的新时代，人工智能、智能硬件、智能制造是美的必须作出的战略选择。”

美的使用机器人的渊源始自2003年，当时美的从日本三洋集团引进微波炉生产线，机器人作为生产线的标配被引入，第一批进入美的集团的机器人，解决了微波炉磁控管生产中的品质稳定性的问题。

从美的集团自身的机器人使用情况来看，美的目前已经使用了800台机器人，未来两年预计每年会有500台新增机器人投入使用，两年后保有量计划为1800台。据美的集团机器人产业项目总经理甄少强透露，“更长

期的规划是达到上万台。”美的机器人产业的重要目标，是推行“智能家居+智能制造”的“双智”战略。

甄少强说：“未来的家电会越来越智能化。服务机器人和家电的界线会越来越模糊，很多家电智能化了之后，也可以是服务机器人的一种，未来服务机器人也会是一个家电。基于这个判断，我们认为做服务机器人是我们绕不过去的一个东西，是必须要做的，也是我们一定要做好的，是我们的一项重要战略。”

目前，美的将服务机器人的重点放在了与中国老龄化相关的服务市场，“当下中国老龄化正处在加速的过程当中，我们认为与康复、医疗、福利、护理相关的机器人市场，将来会有一个非常大的前景。美的与安川的合作，将充分利用各自的技术积累研发推广辅助人类的助老助残、康复护理机器人，走‘先商用后民用’道路。”甄少强表示。

而在工业机器人领域，美的和安川也分别找到了双方合作的基点，“作为国际四大机器人公司之一，安川在工业机器人领域积累了丰富的技术，尤其是在应用于汽车领域的工业机器人市场处于领先地位，但急需拓展汽车领域以外的应用市场。由此，美的将为安

川的技术在3C制造领域的拓展提供丰富的应用场景，共同研发和拓展工业市场。”

“深度智能” 开辟美的第二跑道

如果说家电业务是美的最核心、最根本的业务，机器人战略是美的“双智”战略的延伸和拓展，那么，“深度智能”战略就是美的在移动互联网时代开辟的第二跑道。

除了备受关注的机器人战略之外，一个值得注意的细节就是：美的目前每个事业部都已设立了智能研究室，不仅在智能传感器的研究上获得突破，还实现了小到风扇、大到空调的各个品类的智能连接。

在方洪波看来，智能家居未来的方向肯定是智能硬件、智能系统，对智能家居的技术和应用方案的积累却是必须的。同时，我们将把更多精力放在对智能内容的储备上，把人的行为、情感和思想延伸到机器。目前美的正研究如何通过机器的深度学习，让一台冷冰冰的机器变成人机交互。

不仅如此，美的深刻意识到了“个性化需求定制+基于工业机器人”的智能制造结合将

使家电制造业格局发生重构，“智能单品+服务机器人”的结合将催生智能家居新的蓝海领域。

据国际机器人联合会IFR数据显示，未来中国工业机器人领域总需求将达126万-339万台，市场容量达数千亿元规模。美的2015年提出了，除了坚持现有业务外，要开辟企业发展的第二跑道。美的工业机器人一旦实现向外输出，则标志着美的从一个单纯的家电制造厂商向未来智能家庭解决方案的提供者的演进，正是其第二跑道战略的体现。

在智能家居领域，美的同样也探讨另一维度的“深度智能”，这就是家用服务机器人不再只是智能家居的某一款产品，而是有可能成为智能家居的一个集成平台，成为取代智能手机的下一个入口。手机是平面，而机器人可以走动，有自我智慧的，它的想像空间更大。

方洪波则表示，“预计这两类高度智能的机器人与美的的智慧家电结合，将打破机器人与家电的界限，产生无限想像空间的智能产品，这些产品更加贴近人类智慧，服务更加完美，更加彰显美的怀有为人创造美好生活宗旨的、有社会责任的、有情怀的企业形象。” (屈丽丽)

管理日记

老板选人先看什么

万科董事长 王石

半年前，我面试了两个人，A和B，都是女生。我大概花了10分钟时间思考，最后决定要A。A原来在一家公司做会计，想换工作，对新媒体、互联网和移动互联网领域完全不懂，年纪30多岁，已婚，育有一小孩儿，不会开车。B大学毕业，年纪20出头，未婚，对新鲜事物看似很擅长，会开车。我要A的原因很简单，虽然她年纪较大，已婚，且不擅长新兴行业，但这恰恰是女性在职场中能长期稳定的一个重要因素，她会相对更有责任心，因为她已经有很强的

家庭责任感。员工的责任心和稳定性对一个公司来说很重要，因为培养一个人实在不容易，之前招了一位90后女生，人也非常好，刚培养好，她就提出辞职，说要回老家结婚。

A还能做公司会计，这项绝对加分，不会开车，就让她学车，技能都可以学。新业务不熟，也可以学，能力可以慢慢培养。事实证明她是个聪明的人，两个月时间，新工作全部学会上手，效率比老员工还高，效果也很好。给她一个任务，不用领导操心进度，按时处理得妥妥当当。

我录用她还有一个很重要的因素，她

有信仰。这个因素在以后的工作中就明显地体现出来。有一次发工资时，多发了一些，她马上留言说，是不是发错了，数额给多了。我说，就按这个数目来，多的是奖金。虽然这些钱数目都不大，但能判断一个人的人品。在这些细节处理上，我们越发看到她的靠谱，后来慢慢将一些重要的事情也交给她，她依旧能处理得很好。

能做大事都是从解决小事开始，能力是在一件件小事上锻炼出来的，当你具备别人没有的能力时，岁月和伯乐都不会亏待你。

苏宁文创布局影视与体育 米昕出任副总裁

日前，苏宁文创集团宣布旗下业务板块设立情况。除PPTV聚力以外，苏宁文创还将设立苏宁影院、苏宁影业和苏宁体育。另外苏宁文创还宣布米昕出任苏宁文创副总裁。

在前不久，PPTV员工刚刚收到内部人事任命邮件，苏宁任命米昕为PPTV总裁兼CEO。加入苏宁前米昕任国广东方网络(北京)有限公司副总经理，负责CIBN互联网电视业务市场运营。

苏宁文创集团成立于2015年10月，之前进入大众视野是因为苏宁的一则公告。一个月前苏宁云商发布公告，称拟以25.88亿元的价格将持有的PPTV 68.08%的股权转至苏宁文化。随后不久PPTV聚力管理委员会主席范志军发布内部信，称PPTV未来

将谋求独立上市。

对于此次业务板块的明确，苏宁称瞄准的是全产业链布局。在产业链上游，苏宁影业通过创作电影，满足大众文化需要。中游，通过PPTV聚力、苏宁影业和O2O零售平台，进行影视剧的播出和衍生品的交易。而在下游，苏宁影院将针对苏宁的线下实体开发相对应的苏宁云影院、苏宁影城和苏宁城市活力中心。

另外值得注意的是，苏宁体育将如何与现有的PPTV体育公司进行区分。

据PPTV内部人士解释称，PPTV第一体育以内容运营，内容制作为主；苏宁体育则偏向战略层面，资本运营为主。

(刘璨)

诚信浙商——援越老兵的从商之路

冯水法是一名特殊的商人。1946年出生的冯水法参加过抗美援朝战争，亲身经历过那个战火纷飞的时代。转业后，他二次转型，专攻中药材和植物的研发，发明专利，最终成为浙江丽水枫林生物科技有限公司法定代表人。今天就让我们走近这位援越老兵，看看他背后不一样的成功故事。

军旅生涯磨练意志

冯水法，1946年出生，大学毕业。1964年，年仅18岁的冯水法应征入伍，成为144团2营7连的一名战士。

同年8月5日，美国借口军舰在北部湾越南沿海遭到北越海军攻击，即所谓的“北部湾事件”，发动侵略战争，军用飞机侵入中国海南岛地区和云南、广西上空，投掷炸弹和发射导弹，打死打伤中国船员和解放军战士，威胁中国安全。

1965年，毛泽东主席决定向越南提供全面无私的援助。自此，千千万万名援越抗美战士开始了历时3年的艰苦卓绝的战斗，冯水法正是其中的一员。

在抗美援朝期间，冯水法认真学习，积极工作，努力完成各项战斗任务，不放过任何一个为祖国做贡献的机会。组织上为了表扬他，多次授予他“五好战士”的称号。五好战士指政治思想好、军事技术好、三八作风好、完成任务好、锻炼身体好为内容的五好战士运动。与战友的军徽是五星形、使用“八一”军旗做外形给人以宏伟、壮观、向上、大气的感觉不无关系。

更为难得的是，冯水法为抗美



◆浙江丽水枫林生物科技有限公司董事长：冯水法

援越战场所作出的努力受到了越南当局的肯定，并授予其胡志明主席勋章一枚，这体现了援越军人的最高荣誉。

1971年7月，冯水法所在的部队转业至航天部贵州061基地组织部工作。同年，冯水法成为了一名光荣的中国共产党党员。在那里，冯水法没有安于现状，他不放弃任何一次学习的机会，因为他始终相信“知识是推动人类进步的阶梯”。

1982年至1986年，冯水法抓住机会，参加部办和中央电大关于《企业管理》和《党政专业》的脱产学习。

《企业管理》课程将他领入了企业生产、经营、发展等诸多艺术的大门，也为他之后的从商之路奠定了理论基础；《党政专业》则使他在经历了军旅生涯这一漫长的积淀过后，进一步深刻了对于党和国家的认识。

毕业后，冯水法供职于贵州航天医院直至2006年转业，主要从事中药材和植物研发工作。1987年，冯水法被评为助理研究员。2010年冯水法还被聘任为贵州省遵义市野生植物研究所副所长，负责新产品的研发工作。

转业后的冯水法，没有像大多

数人一样，选择含饴弄孙，享受天伦之乐。而是回到家乡浙江省，开始了他的经商之路。

从商之路实现价值

转业后的冯水法没有闲着。凭借着多年从事生物研究的经验，冯水法开始研发一种“天然植物驱蚊剂”

“天然植物驱蚊剂”以艾叶、薄荷等为主料，以竹炭、玉米等为辅料，经科学配制，通过适温工艺加工而成。点燃时，清香四溢，驱蚊、蝇、虫效果最佳，能显著改善室内空气指数，其散发的微烟中含有多种微量元素，如铁、锌、镁、钠、钾、钙等成分，可被人体吸收，有助于调节交感神经，起到镇静和安眠等作用。

该项发明自2012年开始进入专利申请阶段，最终于2015年7月被授予国家发明专利证书。

2014年，专利仍处于审批阶段，浙江丽水枫林生物科技有限公司成立了，该公司主要研发生物科技项目。

今年，荣获国家专利后的“天然植物驱蚊剂”(体牌蚊香)已经投入试生产，该产品无农药添加，属于真正意义上的绿色健康产品。体牌蚊香不仅驱蚊效果佳，而且能够帮助改善室内空气。更为重要的是，它有效杜绝了传统蚊香的健康隐患。

尽管冯水法已经走过大半辈子，拥有满满的人生阅历，但是他手中的枫林生物科技仍然像新生儿一样，面对着许多未知和挑战。自公司创办以来，冯水法带领着手下25名员工，兢兢业业，勤勤恳恳，取得了许多荣誉。

公司于2015年荣获浙江省知名品牌企业、浙江省3.15金承诺示范单位、浙江省重合同守信用单位。在谈到这些荣誉时，冯水法谦虚表示自己会继续努力，为此他也已经产生了很多合作意向。

公司与丽水碧泉酒厂合作生产销售的“长寿玉液”玛咖配制酒，旨在为老百姓提供越喝越健康的美酒；同期，公司在丽水仙都开设大规模农家乐——仙都客，为老百姓提供节假日健康休闲场所；此外，公司拟在丽水缙云仙都建立规模在千亩以上的中草药种植基地，旨在对天然植物驱蚊剂系列产品配套对接。

从公司的发展项目中我们可以看到，对于冯水法来说，追逐利益不是他创办企业的目的，为民服务才是。生物技术研发与产品转化中间往往需要一个漫长的过程，他要做的就是尽自己的努力缩短这个转化过程，使更多先进的生物技术创新为百姓服务。

采访的最后，冯水法说：“我希望能够争取在当地政府的支持下建设一幢科研大楼，为生物产品的进一步研发创造条件。”的确，生物科技的发展转化离不开资金的支持、政府的支持和技术本身的支撑。希望冯水法的愿望早日实现。

对于冯水法来说，军旅生涯磨练了他的意志，航天医院工作丰富了他的学识，创办企业则是他服务于民的最终途径。尽管年近七旬，但是冯水法仍然严格要求自己，希望穷极毕生所学为生物技术的转化作出自己的贡献。只要心中有理想，无论何时开始，都不算晚。

让我们共同期待冯水法与他的枫林生物科技谱出崭新的篇章。