



吴盛正在向顾客讲解智慧家庭的组成构件。高晓燕 摄

## 5块钱的盒饭,记了18年

涉足智能行业之前,吴盛没有停止过“折腾”。

初到株洲,是1997年。15岁的小小年纪,走出湘西大山独自去异乡谋生。生活的磨砺,早将“不安分”的种子悄悄种下。

从原株洲冶金职业技术学院毕业,经学校推荐,吴盛顺利入职湘江氮肥厂,捧上了“铁饭碗”。但每个月300元的工资,只留了他3个月。

“那时候满脑子想的就是怎么赚钱。”对钱的渴望,源自生活的压力。

留在遥远湘西乡村的童年,在吴盛心里凝成一个字:苦。上学要走到镇上,一天来回就要走上二三十里路。“一家一户隔很远,每天都是五六点起床,十多里路,为了赶时间,都是跑,得一个多小时。”这样的强度,甚至让这个从未接受过系统训练的伢子,在校运动会5000米长跑项目上拿到了第一,整整把第二名甩下一圈多。

真正的苦,是母亲得脑肿瘤后,接连两次的大手术,让本不富裕的家庭耗尽积蓄。来株洲读书时,正好是母亲第一次术后。“生活费都是100元一次地寄过来,我知道这是家里东凑西凑过来的,什么时候寄也说不准,有时候几个月才有一次。”勉强撑过两年,吴盛开始在南大门进货,再在校园摆摊地摊卖给同学,自己赚生活费。

这些经历,让他难以满足工厂安逸但低收入的生活。毅然辞职后,吴盛转身跨进了钢材贸易公司的大门。

第一次押货去衡阳,怎么交货,怎么验收,怎么回款,吴盛两眼一抹黑。幸好同去的厂里老司机手把手教他。到了收款的时候,6.5万元现金一擦擦地摆在桌面上。才19岁的吴盛傻眼了,哪里见过这么多钱?“数钱的时候手都在抖,这要是数错了或者收了假币,就得自己赔啊。”又是司机师傅,帮他从头到尾数一遍,还真发现了一张百元假币。

验收完毕,已经是晚上9点多,两个人这才才有时间找地方吃晚饭。“我当时觉得,

这一路上,司机又给我买水喝,又教我交收货单,帮了我大忙,也算是师父了,我总要请他吃个盒饭吧。”摸遍全身上下,仅有的5元钱,却只够付一份饭钱。这一餐,吃得他坐立难安。就在两难时,司机师傅先行付了款。

“到现在18年了,后来他换了手机号,我们断了联系,但直到今天,我依然清楚记得他的名字叫许文明。”吴盛感慨道。

## 青春追梦人

# 乘着智能的翅膀

## 23岁有车有房,几载沉浮的日子

押货、送货,经常是喊走就走,彻夜不归的时候,不是在送货的路上,就是在交货的工地上。

入职4个月后,机会来了。公司转型,在杉木塘开了第一个门店,主要经营螺纹钢、线材等建筑钢材,主要客户就是大大小小的房地产开发商及承建商。

吴盛开始了跑业务的生活。没有熟人,找不到门路,全靠一双脚、一张嘴。“但凡哪里围墙架起开始搞建设了,那就是我的关注对象,有事没事跑去问问,想办法联络老板,看看能不能做成生意。”即便是休息日也都还在四处拜访。“跑业务没什么诀窍,就是多跑,但往往越是简单的事,很多人却做不好。”

多联系,也不见得就能谈成。但吴盛坚信,做生意无非两点,一是服务,二是诚信。钢材市场行情变动快,价格波动很大,对建筑工地承建方来说,价格信息并不灵通,但最能打动他们的也是价格。工地一旦开工,无论钢材价格如何猛涨,建设是不能停的。

涨价,业务提成也会水涨船高,但以诚信待人的吴盛用上了笨办法。钢材要涨价了,他会提前通知工地负责人,如果资金充裕可以预留节省开支;预测钢材要跌价了,他还会告知对方近期可以少购置些。无论有无业务往来,他都会一一通知到位。从客户角度出发,想着怎么帮他们省钱。“笨”办法让吴盛收获了好口碑,一批负责人认为“这个小伙子人实诚”,成了他的铁杆客户甚至是朋友。

打开了局面,收入也随之直线上升,人生的第一桶金就此掘进。2002年至2003的两年间,吴盛已经可以拿到每年10多万元年薪,后来,他升至销售服务部经理。23岁,不但帮父母还清了欠的七八万元外债,还在市里买车买房,可谓春风得意。

2006年,攒够了资本的吴盛,开始出来单干。没想到,创业第一步,却收获了一堂惨痛的“实践课”。由于经验不足,缺乏风险防范,一家合作单位的负责人跑路了,三十多万元的货款血本无归。第一桶金,就这样全部填了

进去。吴盛懵了。陷入低谷的时候,已经成为朋友的客户伸出了援手,3个人凑齐100万元借给他做周转:“我们信你这个人,放心用。”

此后,吴盛的生意,和这座城市的成长一样,飞速向上。辗转在各个项目工地的日子里,他亲眼看到这座城市从仅有一座跨江大桥,变成七座飞虹横架,河西从一片荒芜,到逐渐扩展筋骨,蔓延至高铁站一线。

那时候的他未料到,自己赶上的,正是全国地产业的黄金15年。1998年开始,国内购房主体发生变化,集团购买退出市场,个人消费成为主体,尤其是2002年土地“招拍挂”制度实行后,地产行业迎来新一轮的发展期。

直到2014年。伴随着国内地产调控政策的密集出台,与房地产业紧密相依的钢材行业掉头向下。2012年到2014年,钢材价格从原来的每吨5000多元,跌至3000多元。和合作伙伴一合计,吴盛准备抱团前往吉首开展业务。

投资厂房、囤货……押了宝,却没有中到彩。这一次,吴盛遭遇了从业以来最沉重的一次打击。到2016年初,钢材价格一路下跌至1800元/吨,近千万元投资打了水漂。

“伤筋动骨”的疼痛,让他开始反思。“从我读书第一天起,父母就跟我讲,家里帮不上我什么忙,要自己看着办,走好每一步,遇事多想想,成功了有什么好处,失败了是不是承受得起。”那些无法入睡的夜晚,吴盛一遍遍徘徊在吉首的街头,终于想明白了:“钢材行业始终是个‘提篮子’的活计,资金密度大。我要找个可持续发展的行业,要有一个能为之奋斗的目标。”

株洲日报记者 高晓燕

炎炎夏日,走进近千平方米的临街门面,就清凉一片。和智能管家“小优”说句话,窗帘缓缓关闭,音乐自动飘起,无聊时还可在智能影音房里看看电影唱唱K。店内一应的智能陈设,带来“只动嘴不动手”的懒人式享受。

老板吴盛消受不了不起这享受。这个说起话来慢声细语的男子,做起事来却有种“等不起、慢不得、坐不住”的急迫感。用他自己的话说,是个忙起来“脚不沾地”的人。

“时代在变,如今坐在家可等不来生意。”30多岁的吴盛,仍习惯在烈日下奔跑的,念念不忘的是智能产业,“社区,将是最后一个流量的收割口,我们不能再错过这一波机会了。”

## 再一次御风而行,用智能造“家”

生活不会辜负有心人。折戟吉首的日子,也并非全无收获。在那里,吴盛第一次接触到智能校园、智慧城市建设。“这是大趋势,未来一定有很大市场。”他判断。

2016年回株以后,吴盛跟钢材行业彻底说拜拜,直接跑去深圳待了半年。在那里,信息更加开放,接触到的相关企业、产品也更多,坚定了吴盛对未来的判断。

彼时,智慧城市早已写入国家战略,无论是特大型的一线城市,或是中小城市,皆有智慧城市项目落地,并且形成了数个大型智慧城市群,分布在东部沿海以及中西部地区。包括中国在内的各国政府,都在不断加大投入建设智慧城市,中国以500个试点智慧城市建设数量居于首位,远超排名第二的欧洲。至2016年6月,全国95%的副省级以上城市、超过76%的地级城市,超过500座城市明确提出或正在建设智慧城市。

从2016年到2018年,吴盛考察了10多家与智能产业相关的企业。2018年,吴盛建起了株洲的海尔智能服务中心。实现智慧城市的梦想,而切入点,吴盛选择了智慧家庭。“市民接受度相对较高,普及推广更快。”

比如说,家里来客人,门铃响起后,主人无论是在厨房、客厅甚至是卫生间,都可以在带电器上接收到信息。家里安装的“魔镜”,进行人脸扫描后,即可诊断主人近期身体健康状况、适宜的饮食及食物,并将相关信息发送至冰箱供采,等等。

“青岛海尔,已经正式改名为海尔智家,智能技术,就是在更大范围内营造‘家’的概念。”在吴盛看来,智慧家

是他的梦想,但更大的梦想是做智慧社区、智慧教育。

如今,吴盛已经参与了两三个智慧社区的设计。传统社区,楼宇对讲、门厅到达、监控安防、停车系统等,都是各自为政,互不相连,智慧社区要做到是,将设备升级成智能化后,全部计入真正意义上的智能化物业管理服务平台,实现互联互通。在面向未来的应用场景里,当业主行车至小区门口时,系统即可发短信提醒家人,车辆驶入停车场,灯光自动亮起,引导业主行驶至自家车位。此时,预约好的电梯已在等待。

今年5月,海尔智能家居与醴陵陶瓷技师学院签下校企合作协议,将开展合作办学,共建智能家居人才培养基地,实现人才的“量身定制”。作为青岛海尔智能家电科技有限公司在株洲的服务点,吴盛的海尔株洲服务中心自然承担起居中联及本地化服务的职责。同时,在荷塘区、醴陵市、炎陵县等地,也已有了海尔智能家居的服务商,由吴盛的海尔株洲服务中心提供服务支撑和基础培训等工作。

“这是一个巨大的市场,需要更多的人加入,光靠我一个人,是无法做到的。”吴盛认为,在互联网巨头收割了大量的网络流量之后,社区,将成为地方流量的最后收割口。做好智慧社区的本地化,再配合对应的营销及服务,就能创造出新的市场。

采访结束,偌大的展厅里,反复播放的背景音乐,是一首温柔的《成都》。唱的是别处,寄的是同一份思乡情。“在那座阴雨的小城里,我从未忘记你。带不走的,只有你。”这个恋家的男子,怀着对故土的眷恋,在株洲这个第二故乡,继续描绘着对“家”的理解。



## 三大关键词,诠释►股株洲亮色

株洲日报记者 廖喜张

“表现杠杠的”株企上市公司,表现继续“杠杠的抢眼”。

今年以来,株企上市公司受益于业绩猛增及业务发展需要,动作频频,积极拓展业务、聚焦前瞻技术、开展股票回购三大关键词,为A股市场增添了株洲亮色。

### 关键词1:拓展业务

株企动作频频,积极扩产布局。近日,唐人神宣布与禄丰县政府签署投资协议书,拟在禄丰县设立子公司,投资建设年出栏15万头生猪绿色养殖项目,实现年销售收入3亿元。此前在5月27日晚的公告中,唐人神也表示与南乐县产业集聚区管理委员会签署投资合同书,计划投资建设年屠宰150万头生猪项目,投产后将年产生26亿元。

受益于业绩猛增及业务发展需要,今年株企动作不断。旗滨集团的全资子公司醴陵旗滨电子玻璃有限公司65吨高性能电子玻璃生产线项目工程建设基本结束,并于7月20日举行了点火烤窑仪式。烤窑结束后将进入设备联合调试和试产阶段。

旗滨集团相关负责人介绍,该项目产品定位于市场高端产品,可用于智能手机、平板电脑等各种平板显示触控终端等领域。

时代新材8月9日召开董事会会议,拟以自有资金5000万元投资成立全资子公司株洲时代华鑫新材料技术有限公司,公司成立后将主要经营聚酰亚胺薄膜及相关产品的生产、检测、销售等业务。时代新材解释,此次投资是基于公司业务发展的正常需要,符合公司总体战略发展规划。

有同样动作的天桥起重,也在近日宣布已控股无锡国电华新起重运输设备有限公司,持股比例为100.00%,参控关系为孙公司。据悉,无锡国电华新起重运输设备有限公司经营范围包括起重运输机械、钢结构及配件、起重运输机械的安装等。

### 关键词2:前瞻技术

通过自主研发,形成核心竞争力。8月7日,宜安科技在互动平台上回答投资者提问时介绍,公司目前正在全力推进镁合金的临床试验工作。镁合金将在顺利完成临床试验并申请产品注册后上市销售。

宜安科技是株洲市国资委通过收购获取实际控制权的首家上市公司。据宜安科技公告显示,可降解镁合金植入物是一种用于人体非承重部位骨块固定的植入式医疗器械,该产品由纯度为99.99wt%的挤压态纯镁棒材经机械加工制成,主要用于替代传统用在非受力部分的不锈钢和钛合金。目前国内首款获准临床的生物可降解金属镁合金,标志着可降解金属植入物产业化步入了新阶段。目前,该公司已收到国家药监局核发的医疗器械临床试验批件。

聚焦前瞻技术,通过自主研发,形成核心竞争力,株企正在用生动的实践为株洲制造增光添彩。天桥起重近日发布公告称,收到科技部高技术研究中心关于国家重点研发计划智能机器人重点专项2018年度项目立项的通知,公司牵头申报的“面向有色金属压铸过程的机器人作业系统”研发项目获得立项。

天桥起重相关负责人介绍,针对有色金属冶炼压铸过程自动化操作的实际需

求,研究面向扒渣、切削毛刺等工序的特种机器人,突破机器人结构优化与防护、实时感知、精准建模和控制等关键技术,研制出面向有色金属压铸的特种机器人系统,构建金属压铸全生产流程的智能机器人作业生产线,为我国有色金属智能制造提供关键技术和装备支撑。项目的获批,体现了公司在有色金属冶炼领域和机械自动化的强大研发能力。

高压储氢罐是株企正在攻克的一个难题。高压储氢罐是氢燃料电池车核心技术,目前我市正加快制氢装备、制氢、供氢、氢燃料电池、整车、加氢站等氢能全产业链布局,氢气储存问题亟需解决。近日,时代新材透露,该公司前期进行高压储氢罐的预研工作,并与德国NPROXX公司进行了交流。

### 关键词3:股票回购

增强市场信心,开展员工持股计划。在股价过低的时候,如何增强市场信心,维护投资者利益,促进股东价值最大化,进一步稳定资本市场?回购股票不失为一种好办法。去年以来,飞鹿股份、旗滨

集团、唐人神纷纷自掏现金进行股票回购。

近日,飞鹿股份发布公告称,截至7月31日,以集中竞价交易方式回购股份1650000股,成交总金额为1697.90万元(不含交易费用),后续将根据市场情况继续实施回购计划。回购的股票怎么用?答案是进行股权激励。据悉,飞鹿股份回购的股份将授予34名激励对象限制性股票共计1470000股。

引入员工持股计划或者股权激励,可以充分调动公司核心管理人员及技术骨干的积极性,有利于企业长远发展。旗滨集团累计回购公司股份数量为60645192股,支付的总金额为23028.41万元。该公司宣布,本次回购股份将在三年内用于员工持股计划或者股权激励。

另一个决定开展员工持股计划的唐人神,已最先完成了回购计划。今年3月,唐人神公告累计回购股票787.56万股,总金额为人民币3704.12万元(不含交易费用),成交均价为4.70元/股。该公司也成了股票回购成效最明显的株企,今年以来截至7月31日,该公司股价上涨至13.77元/股,累计上涨了1.42倍。