



## 本期导读:

中央政治局委员、广东省委书记胡春华考察工研院

宜安科技董事长李扬德做客松湖华科创新大讲堂

松湖华科赞助东莞理工举办第二届“松湖华科杯”大学生创业大赛

【东莞日报】李泽湘：机器人产业要差异化发展

- P1 封面故事**  
中央政治局委员、广东省委书记胡春华考察工研院
- P2 热点关注**  
宜安科技董事长李扬德做客松湖华科创新大讲堂  
松山湖管委会主任殷焕明考察工研院
- P4 工作进展**  
华科京隆产品中国数控机床展览会受关注
- P5 松湖华科**  
松湖华科赞助东莞理工举办第二届“松湖华科杯”大学生创业大赛  
给技术出身的创业者支招：如何控制销售成本  
创业成功要先学讲故事
- P9 媒体聚焦**  
【南方日报】胡春华在东莞调研时强调：扎实推进产业转型升级 推动  
经济发展再上新台阶  
【东莞日报】李泽湘：机器人产业要差异化发展
- P11 文化茶座**  
用户最想要的十大创新：真正让生活变得更舒适
- P12 微言微语**

主办：东莞华中科技大学制造工程研究院

地址：东莞松山湖高新技术产业开发区科技九路1号

传真：0769-22891523

网址：www.hustmei.com

电话：0769-22891531

邮编：523808

策划：邵新宇 张国军 主编：张国军 编辑指导：刘国祥 魏妮娜 采编/版式：张俊慧

## 中央政治局委员、广东省委书记胡春华考察工研院



3月24日，中共中央政治局委员、广东省委书记胡春华莅临东莞华中科技大学制造工程研究院(简称“工研院”)考察调研，勉励工研院继续发挥华中科技大学服务社会的职能，研发出更多更好的科技成果并在广东实现产业化。

胡春华首先参观了工研院成果展厅。华中科技大学常务副校长、工研院院长邵新宇向胡春华介绍了工研院的发展定位以及在技术研发、技术服务、产业孵化、人才培养、国际合作等各方面的工作进展，重点讲解了针对东莞传统行业和新兴行业的重大需求，自主研发的十几类行业关键装备。胡春华关切地询问了工

研院的人才状况，成果转化机制，并了解了工研院与台湾工研院的对比情况。

在实验室，工研院常务副院长张国军向胡春华详细介绍了自主研发的伺服压力机、无模成形装备、木工加工中心、一体化毛纺编织机、精密电火花加工装备、工业机器人等装备。参观过程中，胡春华询问了一些装备的性能指标和产业化情况，并对工研院近年来所做的工作给予了高度评价，他说：“你们做得很好，希望把更多更好的科技成果拿到广东来进行产业化。”

广东省领导林木声，陈云贤，东莞市领导徐建华，袁宝成等陪同考察。

## 宜安科技董事长李扬德做客松湖华科创新大讲堂



3月21日，松湖华科创新大讲堂走进校园，来到东莞理工学院，东莞宜安科技股份有限公司董事长李扬德应邀做客讲座，与300多名学生进行了互动交流，现场气氛热烈非凡。东莞理工学院学生处处长，创业学院院长路晓军，学生处副处长，创业学院副院长谢炯标等领导出席讲堂，工研院张国军常务副院长主持讲堂。

李扬德以SWOT为题，从“我是什么”、“他们是什么”、“我们是什么”、“强项弱项”四个问题出发，从地理位置、人口、文化、宗教等方面入手，比较了不同国家和地区的优势劣势，并结合自己的人生经历给同学们提出了一些读书、创业方面的指导。他指出：创业是困难的，但困难不是重点，重点的是你以怎样的心态去面对困难，创业者应具有“赖皮性格”。他劝诫同学们在大学里要多读书，多积累，多参加活动，多融入社会，历练自己，丰富经历。李扬德诙谐幽默的讲解，深入

浅出、简单易懂，赢得同学们的阵阵掌声。讲座持续两个多小时，在同学们互动讨论中顺利结束。

### 嘉宾简介：

李扬德东莞宜安科技股份有限公司董事长，现担任上海交通大学、北京科技大学博士生导师，华南理工大学博士后导师，华中科技大学等五所大学兼职教授。中国科技部材料专家，中国医用镁合金联盟理事长，钢琴师，工业设计师，建筑设计师，模具设计师，生物材料专家，资深知识产权顾问，资深宗教哲学家。



## 松山湖管委会主任殷焕明考察工研院

3月6日，松山湖管委会主任殷焕明一行调研考察工研院和松湖华科产业孵化园（以下简称“松湖华科”），华中科技大学常务副校长、工研院院长邵新宇，工研院常务副院长、松湖华科董事长张国军，工研院总经济师、松湖华科总经理寻格辉等热情接待了殷焕明一行。

在工研院，殷焕明一行参观了成果展厅和各装备实验室。参观成果展厅时，邵新宇向殷焕明详细介绍了工研院建院历程以及技术研发、技术服务、产业孵化、人才培养、国际合作等各方面工作进展，并讲解了工研院建设以来针对东莞传统行业和新兴行业的重大需求，自主研发了十几类、几十个系列的行业关键装备。在实验室，张国军详细介绍了工研院自主研发的伺服压力机、无模成形装备、木工加工中心、工业机器人、激光加工系列装备、LED系列装备以及一体化毛纺编织机等装备。参观过程中殷焕明询问了一些装备的性能指标和产业化情况，并对工研院近年来所做的工作给予了高度评价。

在松湖华科，殷焕明一行参观了企业展厅、东莞易步机器人有限公司和广东佳禾声学科技有限公司，并在松湖华科座谈。

殷焕明关注松湖华科对东莞产业转型产业、对松山湖高新区科技型企业聚集和发展所作出的努力



与取得的成效，对我园表示充分的肯定。作为国家级科技企业孵化器，松湖华科依托工研院的四大集中式公共技术服务中心，为在孵企业提供技术支撑。2013年对4家企业开展了股权投资，并发起成立了东莞首支面向先进制

造业的基金，首期募集资金3亿元，为在孵企业提供金融服务。同时，建立了完善的创业导师工作机制和服务体系，为企业提供创业指导。目前，松湖华科拥有在孵企业60余家，其中30家企业申请了专利，2家企业在“新三板”挂牌，并引进了3名国家“千人计划”人才和1支广东省国际创新科研团队。

参观东莞易步机器人有限公司和广东佳禾声学科技有限公司的过程中，殷焕明详细地询问了企业技术研发、产品性能与生产、销售情况，鼓励企业借助松湖华科的孵化服务做强做大。

座谈中，邵新宇介绍了工研院的发展方向，殷焕明鼓励工研院为产业转型升级提供更多的技术支持，为社会经济发展作出更大的贡献。同时，张国军详细汇报了松湖华科的发展状况和计划。殷焕明指出，松湖华科的孵化服务有特色、有成效，符合松山湖“大孵化器”战略，探索出一条与东莞产业转型升级、与松山湖高新区科技产业发展相适应的孵化服务之路，并表示将大力支持松湖华科发展。

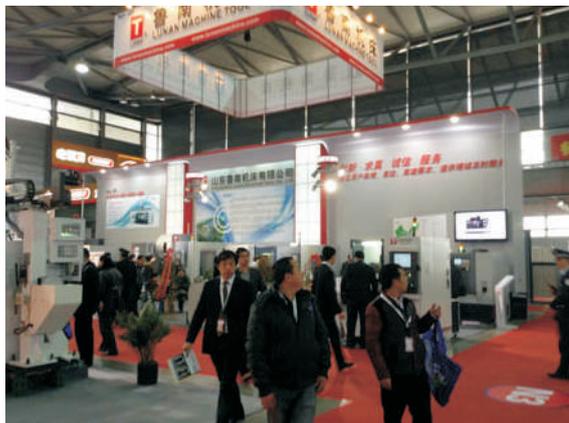
参与调研考察的还有松山湖管委会副主任卓庆、松山湖政研室主任黎高明、松山湖科教局副局长罗热等领导。

## 华科京隆产品中国数控机床展览会受关注

2014年2月24日，第八届中国数控机床展览会（CCMT2014），在上海新国际博览中心隆重开幕。展馆北部展区热闹非凡，全球业界知名机床工具企业及其代表们汇聚于此，开启了全新的机床工具展示之旅。

CCMT展会自2000年在上海创办，目前已发展成为机床工具业界广受关注的品牌展会，国内外著名企业的参与度也逐年提升。本次CCMT2014展会规模创历史新高，使用了上海新国际博览中心7个展馆和5个临时展馆，展出总面积达10万平方米。共有来自中国、德国、美国、日本、意大利、瑞士、英国、韩国、中国台湾地区等20个国家和地区的900余家机床工具行业制造商参展，展会国际化程度显著提升。

工研院孵化企业华科京隆公司在本次展览会上与鲁南机床厂一同推出了独创的数控三维板材无模快速成型复合加工中心，受到国内外用户的关注，并已与多家企业进行了深入的技术交流。数控三维板材无模快速成型复合加工中心是一种可用于金属实体加工和金属板料成形的一种复合加工设备，采用CNC控制，可实现金属实体的切削加工和金属板材的无模快速成形。该设备用途广阔，可广泛用于汽车覆盖件、家电、医疗器械、工艺展品等产品的无模快速制造，减少模具开发，降低产品制造费用。



## 松湖华科赞助东莞理工学院举办 第二届“松湖华科杯”大学生创业大赛

3月份，松湖华科产业孵化园独家赞助的东莞理工学院第二届“松湖华科杯”大学生创业大赛正式启动。

3月11日，东莞理工学院松山湖校区下沉广场甚是热闹，同学们团团围住一个摊位，这是第二届“松湖华科杯”大学生创业大赛报名咨询的第一天，现场设置了“创业知识问答”，让同学们了解和学习创业知识。

本届大赛的评审依据包括项目的技术先进性和创新性、技术可行性，项目的市场前景和竞争优势，项目的商业模式和财务可行性，团队的核心成员个人情况和团队合理性等。参赛团队先在各自院系内部报名。经过初次综合评审，各院系共向大赛组委会递交了48份创业计

划书。

在接下来的二审环节，大赛组委会将评审出12份创业计划书，这12支团队将角逐决赛。

“松湖华科杯”大学生创业大赛由松湖华科产业孵化园独家赞助，去年举办的第一届大赛在大学生中形成了强烈反响，今年再度受得大学生们的热捧。该创业大赛的举办，旨在引导大学生主动实践和创新创业。所有参赛团队均可优先参加松湖华科创新大讲堂和我园的“创业导师计划”系列培训活动。优秀创业团队还有机会进入我园，接受专业的创业辅导和孵化服务，获得创业启动资金和创业投资机构资金支持。





## 给技术出身的创业者支招：如何控制销售成本

曾经有朋友问我：老王，我那些销售员每个月拿出一堆发票报销，都说是搞客户关系必须的，可是老不见他们出什么好业绩，该怎么办呢？

首先，我要给创业老板们吃个定心丸，不要怕销售员对你的威胁，没有任何销售员有能力彻底摧毁你和客户的价值关系。除非你就没打算做个有价值的公司。

很多公司都是通过制度来控制销售员的费用支出。

做法一：把销售成本都算入销售提成中。销售员花多少钱都自己控制，花的少了自己得到的就多了。这种做法对老板来说比较省心，销售管理直指结果，容易忽视过程。这对销售要求比较高，需要他们独立性强，判断能力强。这样销售和公司的文化情感层面比较割裂，关系比较容易形成对立，比较难形成共同目标。端正的价值驱动型的公司不要采取这种方式。

做法二：分梯度设报销限额并且关注过程。根据销售额和客户结构或销售级别综合制定报销额度。例如可以规定业绩在10万以下的，最多能报销500元；连续两个月无业绩停止报销等等。但由于业绩的产生还是有一个过程的，销售业绩增长初期会被这个制度搞的不太爽。我们再制度之外还要有点人情味，那就得关注到过程，毕竟该花的钱那是一定得花的，只是要花在刀刃上。

刀刃在哪里？

我上一篇文章《给技术出身的创业者支招，如何管好销售团队？》提到过，获取客户各种信息是销售过程

中非常重要的工作，这就是刀刃！我们为什么要请客户吃饭喝茶喝咖啡？不是为了让客户享受美味，不是招待客户，不是要和客户成为酒肉朋友，更重要的是要在舒适的环境下坦诚的沟通，了解客户真实的想法和面临的压力，从而能够帮助客户。有的公司要求销售汇报业务交往支出是为了获得多少多少钱订单，烦不胜烦。我认为只需要销售员明确汇报每次客户交往所得到的有效信息和可以给客户提供怎样有价值的帮助就是一次值得投资的费用。

我们需要不断教育引导销售人员，做任何事情都要有目的，每次给客户打电话，每次拜访，每次业务招待都是有非常清晰明确的目标的，不要做漫无目的的事情，不必模糊的去搞“感情联络”。把产品卖给腐败的公务员通常不是咱们屌丝创业团队干的事情啊，酒桌上签单也只是上个时代的神话了。

还有一些具体的小秘籍可以参考一下：

请客吃饭点菜省钱之道：你可以先点菜甚至都由你来点菜，以便控制成本，先点一个大菜显得你很重视客户，然后再点一个肘子肉红烧肉之类的肥腻的菜，这很容易让人产生吃饱的感觉，再然后即便你把菜单给客户，他也不会点太多了。据说这个秘籍来自柯达公司的销售培训课程。

出行省钱之道：尽量坐公交和地铁。你作为创业团

队的带头人，你要是能够带头绿色出行，你也就容易要求你的团队了。

客户礼品省钱之道：我们送礼的最主要目的就是要让客户加深对我们产品与服务的印象，不是贿赂、装逼用的。千万别在中秋、元旦、春节这类送礼高潮中送礼。我们屌丝创业团队再怎样也比不过那些大企业的礼品啊！与其淹没在其中或者给人家做陪衬，还不如不送！不如错开这些日子，创造一些自己公司的纪念日、节日，送一些实用有趣的礼品给客户。

客户答谢会省钱之道：我们屌丝创业者不舍得去豪

华五星级酒店或者去丽江开客户会，那就不要在排场上花心思，而应该在创意上、价值上花心思。例如租家环境不错的酒吧或夜店的白天场地，或者公园花园什么的都会省很多钱。在内容上可以提供一些简短有力的培训、有趣的动手参与的活动等等。

销售介绍册省钱之道：你印刷再精美的介绍册还有你精美的名片都会很轻易的被客户扔到一边。别印那么多啦！多不环保啊！只印一个最浓缩的版本，一个卡片足够，加上你的微信二维码，扫描存入客户手机就妥妥的了。(文章来源：36氪 转自新浪微博)

## 创业成功要先学讲故事

年轻的时候拍下许多照片，摆在客厅给别人看；等到老了，才明白照片是拍给自己看的。当大部分的人都在关注你飞得多高不高的时，只有少部分人关心你飞得累不累，这就是友情！如果你想成功推出新产品，就要设身处地为用户考虑，精准定位用户需求。这就像讲故事，你来编辑元素，在统筹全局的同时，将细节做到极致，这就足够了。

编者按：

据报道，2011年2月9日，Twitter联合创始人杰克·多西(Jack Dorsey)在美国斯坦福大学发表演讲，回顾了自己的创业之路与心得。

3年前，由于和联合创始人伊万·威廉姆斯之间的紧张关系，多西不得不选择离开Twitter，创办了移动支付公司Square。3年后，多西重返Twitter，出任首席执行官。多西从不掩饰自己对苹果公司的赞赏，在他看来，这家IT巨头的成功源自一个个跌宕起伏的剧情：创始人乔布斯的归来；2年不出产品、只张贴引发人们怀旧情绪的海报；以及突然发力推出的一系列极富想象力的创新产品……

多西从中领悟到，好的产品如同专门为用户所写的故事，尽管不时有意外而精彩的桥段呈现，其前瞻性却总能与用户需求息息相关，并在潜移默化中引导用户与市场的走向。多西告诉现场听众，Twitter正在不断努力，从而能够早日向世界讲述这样的故事。以下是杰克·多西演讲内容摘录。

### 点子与时机

我长大的时候，已经有了摩天大楼，随便走走就能感受到变化。我喜欢通过地图看这些有形的东西，思考着地图上这个路口或者这个区域发生了什么，如何能够更快走完这条路，我觉得这很有意义。

1984年-1985年之间，我有了第一台苹果电脑和IBM Pc，我想在电脑上研究这些地图，以便能改变它们。于是我自学编程，学习怎样在电脑上画地图，然后我成功了，这其实挺简单，也挺基础的。接下来的挑战是如何固定地图上那些点，我又一次成功了，通过地图的画卷，那些点呈现出圣路易斯市区，然后是纽约市。

问题在于，那些点没有任何意义，因为它们只是在城市中随机移动。我父母有一个民用频道和一个警用频道，警用频道上发生的事很有意思，你能不断听到救护车、消防车、警车报告在哪里，正在做什么。于是我把这个消息输入程序，对速度、方向以及他们可能选取的路线进行预测。随着测试的增多，我渐渐明白如何让这些测试自动化，因为互联网出现了。我们和骨干网络、BBS等有着非常好的连接，这样我就知道了与这一信息有关的所有数据，尽管是在事后，但这真的很有趣。

我一直很关注可视化数据和信息，关注它们的流动。2000年，我终于意识到，这个城市的美景全都是纵向的高楼大厦，里面的人哪去了？于是我开始研究简单的产品雏形，灵感来自IM(即时通讯工具)，这是个很简单的日记博客应用，你发的内容会显示在朋友的EMAIL中。那时我有了第一部黑莓，是RIM 850，实际上就是个邮件寻呼机，有了它，不管我在哪，我都可以与人分享我正在做的事，或许也能看到别人在做什么。

于是，我用一天左右的时间写了个简单的程序接收黑莓邮件，再发给列表上的用户。有次我发邮件说：我正在金门公园看野牛。随后我又意识到，首先，没人关心我在哪儿看野牛；其次，其他人没有黑莓---这意味着，我发出的邮件只有我自己能接收到，当然也就没有回应了。

当好主意迸发得不合时宜，那么这个点子只能被搁浅。

### Twitter源自好奇

后来，我发现了伊万·威廉姆斯(EvanWilliams)创立的Odeo公司，这是家消费者博客公司。几个月后，比兹·斯通(Biz Stone)也加入进来。我从没写过简历，对播客也没兴趣，但我是个优秀的程序设计师，也想站在消费者的角度去看互联网，所以负责后端的一些工作。同时，我希望互动能够更直接一些，便与伊万和比兹合作。很快我了解到，其他人也不喜欢播客，没人热衷于开发这款产品，更不是这款产品的消费者---我们并没有在开发自己感兴趣的东西。

2005年年末到2006年年初，我们分成几个小组，各自领了任务，去开发自己感兴趣的产品。我脑子里最先冒出的念头是2000年那个，但这时我们已经有了短信息，我爱上了这项技术，因为它使得每个设备都可以运用起来，即便是最为简单的设备。同时，短信息有160个字符的限制，尽管有时会出问题，还有需要完善的地方。

于是我有了这样的念头：我们只用短信息怎么样？你可以把你正在做的事情发送出去，并实时传到对它感兴趣的人那里。这些信息还可以被保存在网上，与你使用什么设备无关。这件事如果成功了，一定棒极了。

当时我和2个外国人在公园的操场上，我们都觉得这个很赞，然后用了一周的时间把它传给公司。公司通过了这个方案，给我、比兹·斯通还有另一个程序员2周时间完成。在2周的最后一天，我发出第一条Twitter信息邀请同事，所有Odeo公司的同事都来了，他们非常喜欢这个产品。然后，我们逐渐把人力和物力都投入到Twitter项目上，直到卖掉Odeo,成立独立公司。

这就是关于我们想看到整个世界在做什么的想象，以及如何引导Twitter的诞生---我对此简直梦寐以求。  
Twitter源自好奇，你会好奇世界上的每个地方每时每刻

正在发生的事，你会好奇如何去掌握这些资讯，并把它们传到交流用的媒体上。现在，全球越来越多的人在使用Twitter，我们能够更快地看到世界的各个角落正在发生什么。

### 学会讲故事

在这一过程中，如果问我最大的收益是什么，那就是我学会了怎样成为一名优秀的讲述者，我知道了故事的力量。如果你想推出一款产品，同时这个产品与人们的需求息息相关，那么你就要设身处地为用户去考虑，从用户的角度来设计故事。我们花了很多时间写所谓的用户需求的描述，如果你能写好它，那么关于这些产品的所有设计、优化以及协调自然也就落实了。你能编辑这个故事，并能引发公司各个层面的人与这个故事共鸣；你要不断思考这个故事，看是否需要加入新的元素；我们想给世界讲一个如同史诗般壮丽的故事，所以这对我们也很重要，并正在为此努力。

在我们每天要做的许多事中，可能只有一两件是最重要的。为了更好地“讲故事”，我们需要集中精力全力以赴。作为一个编辑--事实上，我算是公司的主编，我要不断吸收信息，筛选出有意义的。我最为关注的首先是团队，我们要吸纳最好的人员，这样才会有好的故事、角色，一切都是为了团队凝聚力。说到底，我们是一群为了一个共同目标努力的人，如果不能步调一致，我们将分崩离析。这么混乱的公司所研发的产品，谁会用呢？

我最关注的另外一点是内外部交流，包括我们在做什么，为什么要做，目标是什么，为什么会是这样的目标等等。如果能完成上述内容，那么无论是公司设定的优先目标，还是员工根据重要性来进行工作排期，都会变得很简单。外部交流就是产品，就是给这个世界讲故事。我们要把所有的内容灌入这个产品，而不是仅仅关于一个人的。我们要告诉人们这个产品能用来做什么，它是如何融入生活的，这才是最强有力的故事。

我关注的第三点是往银行里弄钱(盈利)。这有两个来源：其一是来自投资者的钱--投资者没等反应过来就已经刷卡了；其二来自销售收入。幸运的是，Square自建立的第一天就有收入，所以我们可以不断发展，专注于提高营收，不必担心投资的问题。(文章来源:新浪微博 有删节)

南方日报

## 胡春华在东莞调研时强调： 扎实推进产业转型升级 推动经济发展再上新台阶

南方日报讯（记者/胡键 通讯员/岳宗）23日至24日，省委书记胡春华到东莞市进行专题调研，强调东莞要巩固稳中向好的经济发展态势，扎扎实实推进产业转型升级，推动经济社会发展再上新台阶。

胡春华深入南城、大朗、常平、企石、长安、虎门等镇区，实地考察联科国际信息产业园、中国散裂中子源项目、晶苑毛织公司、中镓半导体科技公司、海斯坦普公司、华中科大制造工程研究院、华为机器项目、中集集团松山湖基地、松山湖大学创新城、中科院云计算产业技术创新与育成中心、金宝电子公司、益海嘉里粮油加工基地等不同类型的企业、园区和科研机构，详细了解东莞市提升传统产业、引进科技创新项目、打造产业孵化平台等方面的情况。

胡春华说，近年来，东莞加快转变经济发展方式、推进经济结构战略性调整取得了明显成效，但结构调整的任务仍然十分艰巨。要牢

牢抓住发展这个第一要务，扎实推进全面深化改革，大力推进产业转型升级，着力提高开放型经济水平。

胡春华强调，推进产业转型升级必须出实招求实效。要狠抓重大项目建设，引进一批好项目，改造提升一批现有企业项目，加快项



目建设进度，力争早日投产达效。要重视抓好传统产业，特别是加工贸易企业的转型升级，着力提高企业科技水平，改进生产工艺，打造自有品牌，扩大产品内

销，努力实现“凤凰涅槃”。要大力发展民营经济，培育大型骨干企业，推动企业壮大规模增强实力。要深入实施创新驱动战略，继续抓好松山湖等重大平台建设，进一步探索“产、学、研”体制机制改革，优化科研创新环境，为优秀科技成果在东莞实现产业化和市场化运作提供强有力的支撑。

省领导林木声、陈云贤等参加调研。

## 李泽湘：机器人产业要差异化发展

日前，广州出台了推动工业机器人及智能装备产业发展的实施意见，广州将打造千亿级的产业集群，这也是继青岛、重庆和南京等地之后又一个宣布进入机器人领域的城市，而东莞也成为这场争夺战的有力竞争者。业内人士认为，国内机器人产业竞争已经进入白热化阶段，各地在规划发展上应更有远见和创新性。

东莞去年就决定要在松山湖打造一个全球知名的机器人产业基地，今年的市政府工作报告也首次提出了要培育发展机器人产业，而且该基地的规划方案近期刚进行了一次专家论证，其团队的研发能力、项目成熟性和可行性等都得到了认可。该项目主要负责人李泽湘表示，东莞发展机器人产业基础很好，定位也已十分明确，根据规划将与国内其他机器人产业基地进行差异化发展。

### 国内机器人产业竞争惨烈

记者了解到，广州刚出台的意见提出，到2020年，要培育形成超千亿元的以工业机器人为核心的智能装备产业集群，其中包括形成年产10万台套工业机器人整机及智能装备的产能规模，培育1-2家拥有自主知识产权和自主品牌的百亿元级工业机器人龙头企业和5-10家相关配套骨干企业，打造2-3个工业机器人产业园。

而根据国际机器人联合会(IFR)新近发布的季度报告数据显示，2013年全球工业机器人销售量约在16.8万台，同比增长了5%。中国机器人行业一直保持15%左右的销售台量增幅。IFR预测，中国工业机器人的需求有望在2014年爆发，大规模实现机器替代人工，并且到2016年中国将成为全球最大的工业机器人市场。一位东莞机器人行业资深人士告诉记者，中国工业迫切需要从“中国制造”向“中国智造”转变，加上劳动力成本上升和产业结构升级的压力，不仅在国家层面，去年底工信部发布《关于推进工业机器人产业发展的指导意见》

(以下简称《意见》)，同时中国巨大的市场空间正吸引着国内外机器人巨头进行一场惨烈的竞争。

记者了解到，20世纪90年代末期，中国就投资建立了9个机器人产业化基地和7个科研基地，包括沈阳自动化研究所的新松机器人公司等，而在“十二五”期间，国家863项目、国家支撑计划重大项目、国际合作重大项目等多个项目都有涉及机器人项目，同时国内各个地区、省市也在大力投资机器人的产业建设。

### 向差异化细分领域谋出路

《意见》要求，到2020年，国内形成较为完善的工业机器人产业体系，积极培育具有国际竞争力的龙头企业和配套产业集群，到2020年要力争基本满足国防建设、国民经济和社会发展需要。在许多业内人士看来，这一指导意见的发布显示了国家对机器人产业发展的重视，并为未来中国机器人的产业化提供了政策的支持和利好。

但是，李泽湘表示，从目前来看，国内机器人产业其实也刚起步，很多地方规划发展概念还是比较模糊，而东莞将和国内其他机器人基地进行差异化发展，基地首先将针对3C产业进行机器人开发，同时也将瞄准未来在医疗、康复等领域应用前景非常广的高端消费类机器人研发，将分别重点发展运动控制与高端装备企业群、工业与服务机器人企业群，以及高端消费产品企业群。

而且在细分领域，像智能教育机器人东莞已经开始涉及并且初具规模。东莞市博思电子数码科技有限公司在首届东莞市科技创新创业大赛荣获一等奖的项目——物联网教育机器人将在今年下半年进入市场，或为行业首个，而且该企业同时针对家庭市场还将推出服务型机器人，主要针对老年人提供健康和咨询等服务。(记者孙维锋)



## 用户最想要的十大创新：真正让生活变得更舒适

在我们生活的这个时代，创业公司和最新的技术创新在主流媒体上占据着最显眼的位置，企业家和创新者都是这个时代的英雄人物。

然而媒体经常会将“新的”和“更好的”概念混淆在一起。所谓的突破性创新应用和技术比比皆是，但是在这个日益复杂的世界里，有多少人考虑到这些创新技术是否能够让人们的生活变得更简单、更舒适呢？

从这个角度出发，不考虑成本的问题，战略品牌推广公司SIEGEL+GALE在美国进行了一项关于用户所关心的创新调查并收回了2000份回执。结果可能有些令人意外，以下就是美国用户评选出的10大创新：

### 1. 便携式手机充电器

便携式手机充电器只有一张信用卡那么大，装在口袋里也非常方便。得益于技术的发展和进步，人们不用再随身携带手机充电器和充电线了，也不用到处去寻找插座了。象CHARGE CARD那样的新产品可以随时为你的手机补充电力，而且还不会增加重量，让你能够轻装出行。

### 2. 杂货店使用的价格扫描仪

大多数杂货店都配备了价格扫描仪，这样顾客不用去收银台排队就能知道商品的价格，而且还能知道相关商品是否有折扣优惠，从而知道最终他们需要付多少钱。

### 3. 行李中的跟踪器

如果你的行李在运输过程中丢失了，你可以利用智能手机找回它们。旅游现在越来越流行，但是旅游途中也充满了各种风险和烦心事。车辆晚点、隐藏收费和行李丢失会完全毁掉你的心情和旅行体验。然而，有了TRAKDOT、VIEWTAG或AIRBUS BAG2GO这样的产品，你就再也不用担心行李会丢失了。只要查看一下智能手机，你就能够知道你的行李在哪里。

### 4. 购物车里的结算系统

当你将商品放入购物车的时候，购物车里安装的结算系统就已经对它们进行扫描了。现在自助结算系统在很多商店都已经很常见了。象SCANIT MOBILE那样的产品可以让你在购物的过程中就对商品进行扫描和包装，购物完成之后就不用象以前那样去排队结账了。

### 5. 防水智能手机

智能手机是很脆弱的，但是人们在生活中又离不开

它，这就引发了一个问题：如果不小心把手机掉到水里怎么办呢？很多厂商都已经注意到这个问题并且开发出了一系列防水甚至三防（防水、防尘、防摔）的智能手机，比如三星GS4 ACTIVE、索尼XPERIA ZR和京瓷TORQUE等等。

### 6. 将所有密码都保存在一个地方

在这个数字时代，由于担心互联网的安全问题，消费者们通常会为不同的网站和帐号设定不同的密码，一般消费者需要记住的密码通常都会达到10多个。象LAST PASS和ONESAFE那样的产品可以帮助消费者将所有的密码都保存在一个地方，从而简化登陆操作和减少使用“忘记密码”功能的次数。

### 7. 智能手机比价应用

对于很多消费者来说，购物就是花最少的钱买到最称心如意的商品的过程。在以前，这个过程可能会很费时间，但是现在，有了QUICK SCAN、BUY VIA和PRICE GRABBER那样的产品，购物比价就变得容易多了。用手机扫描一下商品，那些应用就可以列出它在不同的商店里的标价。这种既能节约时间又能节约开支的产品当然会让人们的生活变得更加简单。

### 8. 可以用脚打开的汽车行李箱

当你手上拿满了日用品、体育器材、食物或是其他东西时，想打开汽车行李箱就非常困难了。但是现在有一种汽车的行李箱是可以脚打开的，比如福特汽车推出的FORD ESCAPE。这样你就不必为了打开行李箱而把手上的东西放在地上了。

### 9. 智能手机中的登机牌

各大航空公司都提供了电子登机牌，这样旅客们就不用排队去打印纸质登机牌了，也不用担心登机牌会丢失的问题了。这对消费者来说是很重要的，他们认为这项创新很有价值。

### 10. 能够将杂货店的赠券集合在一起的智能手机应用

使用赠券当然可以省钱，但是时间就是另外一个问题了。搜集赠券，保存好赠券并且时刻提醒自己去及时使用它们也是很耗费时间的。象CELL FIRE、KEY RING或CARD STAR那样的产品可以将所有的杂货店赠券都保存在一个地方，从而为消费者省下大量的时间。（来源：腾讯科技）

**【成功创业的三个基因】**第一，‘能力所及’，不同的创业项目对创始人的能力要求是不一样的，创业者一定要清楚自己的能力核心是什么。第二，‘兴趣所致’，创始人并不是为了创富才去创业，而是因为喜欢。第三，‘幸福所向’，你创业的本质一定要和自己人生终极追求吻合。

**【如何对创业元老说不？】**①重用可以胜任更高职位的元老；②给当前不可以胜任、但是有潜力的元老深造机会；③对待不能胜任、没有潜力但是还比较踏实的元老，应当给待遇、树牌子、削权力；④对那些不能胜任、没有潜力而且还不踏实的人要当断则断。

**【全国31省市区2013年GDP数据公布 广东稳居第一】**近日，国家统计局公布全国31个省(区、市)2013年GDP总量。广东省2013年GDP总量为62164.00亿元，位居全国第一，是GDP唯一突破6万亿元大关的省份。山东以54684.30亿元排名第三，位居广东和江苏之后。浙江省和河南省分别位列第四和第五。

**【赶英超美？中国人均纳税超8153元】**2013年全国政府纯税收收入已达11.05万亿元，每个中国人的人均纳税已超过8153元。而全部口径的政府收入大概占GDP比重达到38%，人均达1.6万元，远远高于“万元宏观税负”。据悉，发达国家的宏观税负大概是34、35左右，这意味中国宏观税负已和发达国家基本持平。(南都)

**【中国新建筑平均寿命被指不超30年】**按

照规定，一般性建筑的耐久年限为50年到100年。然而，2010年，住建部的一位负责人说：

“我国是每年新建建筑量最大的国家，却只能持续25-30年。” 相较之下，英国建筑的平均寿命达到132年，美国是74年。

**【你赞成麦肯锡还是盖茨呢】**麦肯锡说，坐飞机一定要做头等舱，因为交谈中随意一个机会不但能值回机票而且能带来财富。比尔盖茨则说，头等舱？它能比经济舱更快到达吗？所以，选择是成功的一部分，但没有绝对正确的选择。你赞成麦肯锡还是比尔盖茨呢？

**【电影院的爆米花一年卖出3.9亿元】**影迷张晓说，自己看电影时一定会买爆米花，不是因为它有多好吃，而是如果不吃些什么，总感觉少点什么。万达院线最近公布自己2013年卖爆米花赚了3.9亿元，占卖品总收入72%。这么多年，我们到底是去电影院吃爆米花，还是去爆米花店看电影？

**【好LOGO的10大标准】**1.简单；2.独特；3.直接；4.鲜明；5.精美；6.故事；7.恰当；8.易用；9.现代；10.永恒。

**【为什么缺乏睡眠会让人脸色难看？】**好好睡一觉的理由有很多，如果你没有好好休息，第2天脸色会非常难看。罗彻斯特大学的IBRAHIM博士说这和皮肤的保水能力有关，上下眼皮是人体最薄的皮肤。相对于身体其它部分的皮肤，较薄的眼睑皮肤更能反应身体内水合反应的变化。所以为了美丽，好好睡觉。

