

视点

财商企业家俱乐部牵手“湘智汇”：
强强联手打造
湖南企业家服务平台

何进雄

“互联网+”时代，“湘智汇”+“湖南财商俱乐部”合纵连横，共助湖湘企业圆“中国梦”！

“湘智汇”是由长沙万皆乐文化传播有限公司精心打造的国内第一家专注于湖南企业及湖南籍企业家群体的实名制、会员制、收费制、邀请制的 O2O(Online To Offline) 服务平台。它是湖南企业和湖南籍企业家人脉与价值分享平台，同时也是企业整合宣传、产品营销的综合服务平台，帮助更多的湖南企业成长为世界级企业。长沙万皆乐文化传播有限公司于 2014 年 9 月与《中国企业报》签订了合作协议，正式负责《中国企业报》湖南运营中心在湖南的所有经营业务。

“湘智汇”自成立一年以来，已经打造成拥有两千多名湘籍企业家的服务平台，组成了一个全方位的、立体式的，拥有报纸、网络、大数据云平台的综合服务平台，分别在广州、深圳、上海、杭州、成都设立了办事处或分支机构。“湘智汇”利用自身强大的高端技术和资金优势，利用《中国企业报》、《财经网》等国家级媒体的品牌影响力、公信力、高端资源整合能力，打造全国最大的专业网络数据支撑平台以及线上线下综合服务平台。“湘智汇”在打造大数据的综合服务平台的同时，还与各金融机构建立了战略合作伙伴关系，为会员提供金融投资、融资、理财等信息咨询和指导工作，并自主打造了第三方金融平台——高管基金，聚集各行业高层管理人员及技术精英，为“湘智汇”会员企业解决技术、项目、资金等难题。同时还打造了“湘智汇”会员精品商城，为会员提供高质量的产品配送服务。

为了更好地服务好湖南企业，给湖南企业家更多地服务，湖南财商企业家俱乐部决定强强合作，牵手“湘智汇”，共同搭建高端服务平台，充分发挥各自资源优势，建立战略合作伙伴关系，为湖南企业提供更全面的服务。

财商俱乐部是由湖南财商文化传播公司打造的为企业家服务平台，是一家专门研究财富流动规律的俱乐部，是研究如何提高人们财商意识水平并逐步实现财富快速增长的俱乐部。俱乐部透过不断挖掘个人、家庭和企业自身资源和外围资源，扩大理财辐射半径，借助专业的多品种复合型金融工具，利用杠杆原理实现资产快速增长，走产融结合的道路，抱团发展实现资源共享，通过不断探索、体验、实践、突破、实现的系统工程，帮助俱乐部会员早日实现财富自由。财商企业家俱乐部创始人苏文针对“新常态”首创出的三新商业兵法：新商业模式、新营销通路、新资本路径，已为众多俱乐部会员企业带来革命性改变。

“我们将以资源为驱动，智力作整合，联合湖南财商企业家俱乐部为湖南企业打造全国性的大型活动，充分利用传统媒体和新网络媒体整合营销模式下的全方面推广，为企业定制综合的市场推广活动，其中包括上市发布会、网络推广事件炒作、产品营销服务、事件策划等一系列推广活动。”“湘智汇”执行总裁唐利梅如是介绍。她告诉我们，“湘智汇”在依托《中国企业报》的品牌影响力、公信力的基础上，联合在湖南企业家领域有重要影响力的财商企业家俱乐部，其合作前景必将广阔，未来的路必将越走越宽。

展望未来合作，湖南财商文化传播有限公司、湖南圆道投资有限公司董事长兼总经理苏文表示：“我们很高兴能与由《中国企业报》湖南运营中心精心打造的‘湘智汇’湘籍企业家服务平台合作，我们有信心在两家强强联手的基础上，更好地、多层次地为湖南企业做好服务。在未来的发展规划中，我们将牵手‘湘智汇’在为企业家上市融资、品牌策划、大型活动执行等方面做好服务，实施‘互联网+’战略，通过移动互联网、云计算、大数据、物联网等与服务企业对接，形成‘电子商务+实体商贸+物流配送’的融合联动，真正成为湖南企业及湖南籍企业家的‘贴心人’”。

我们有理由相信财商企业家俱乐部联手“湘智汇”，必将为湖南企业发展提供高质量的服务，其发展前景必将更美好！



“湘智汇”成立一周年：

十八个省市州办事处
两千多名会员将在广州欢聚

何进雄

“湘智汇”是由长沙万皆乐文化传播有限公司精心打造的国内第一家专注于湖南企业及湖南籍企业家群体的实名制、会员制、收费制、邀请制的 O2O(Online To Offline) 服务平台。它是湖南企业和湖南籍企业家人脉与价值分享平台，同时也是企业整合宣传、产品营销的综合服务平台，帮助更多的湖南企业成长为世界级企业。“湘智汇”自成立一年以来，先后在广州、深圳、上

海、杭州、成都以及湖南各地州市共设立了十八个办事处和分支机构，目前已拥有了两千八百多名湘籍企业家会员，成为一个全方位的、立体式的，拥有报纸、网络、大数据云平台的综合服务平台。

“湘智汇”利用自身强大的高端技术和资金优势，利用《中国企业报》、《财经网》等国家级媒体的品牌影响力、公信力、高端资源整合能力，打造了全国最大的专业网络数据支撑平台以及线上线下综合服务平台。“湘智汇”在打造大数据的综

合服务平台的同时，还与各金融机构建立了战略合作伙伴关系，为会员提供金融投资、融资、理财等信息咨询服务，并自主打造了第三方金融平台——高管基金，聚集各行业高层管理人员及技术精英，为“湘智汇”会员企业解决技术、项目、资金等难题。同时还成功打造了“湘智汇”会员精品商城，为会员提供高质量的产品配送服务。

为了更好地服务好湖南企业，服务好湘籍企业家，“湘智汇”决定在即将到来的一周年庆典之际，邀

请全国十八个办事处和办事机构负责人和两千多名湘籍企业家会员以及相关的合作机构负责人在广州白云宾馆相聚庆祝“湘智汇”成立一周年，届时将有更多地回报反馈给新增会员。同时还真诚邀请全国各地的有识之士与“湘智汇”共同搭建更大的平台，诚邀更多的全国各地的湘籍企业家们入会。

展望未来，相信“湘智汇”将给湘籍企业家们带来更多更好地服务，相信“湘智汇”的明天一定会更美好！

谢镕安：破局新能源城市客车

唐利梅

抗霾，关键在于推广新能源汽车；推广新能源汽车，关键在于推广新能源城市客车。

实际上，大范围推广新能源城市客车，还面临着充电设施建设滞后、存在安全隐患、电池衰减快、电池回收难等诸多难题，新能源城市客车如何破局，成为各级政府、公交公司以及新能源城市客车生产厂家迫在眉睫的重要课题。

谢镕安，中上汽车企业集团董事长，一个十多年如一日坚持超级电容及超级电容城市客车核心技术研发与应用的民族企业家。他的一席话，让记者看到了新能源城市客车破局的希望。

记者：5月5日，科技部、财政部等四部委联合发布《关于开展新能源汽车推广应用城市考核工作的通知》，《通知》确定的考核时间为5月15日—6月15日。然而直到现在，此次对于各城市的考核并没有如期完成，甚至还没有开始。消息显示，相当一部分城市推广不力，可能难以交出满意答卷。您认为原因何在？

谢镕安：就新能源城市客车这一块，我还是可以说两句。新能源城市客车推广应用目前还面临几大难题：

一是充电设施建设难。目前新能源城市客车主流仍是锂电池车，充满电要好几个小时，需要专门征地建设大型集中充电场，目前城市土地资源十分宝贵，地价也很高，所以充电场建设成本非常高。

二是使用成本高。锂电池衰减比较快，一般从第二年开始，一辆车可能就无法满足当日运营里程需要，需要三台顶台用。另外，电池寿命一般难以超过五年，所以又会增加数十万元的电池更换成本。

三是存在一定的安全隐患。前不久深圳一辆锂电池纯电动公交车在充电过程中发生爆燃，这让很多



人感觉后怕，万一在行驶过程中发生爆燃，后果将不堪设想。所以，新能源城市客车的安全隐患也是悬在各级政府领导头上的一柄达摩克利斯之剑。

四是电池回收成环保难题。目前新能源城市客车的动力电池主要来自进口，电池回收体系尚未建立，如果电池不能回收，无法得到有效处置的话，将会对水土造成严重污染，会产生比大气污染更严重的灾难性后果，不少专家和有识之士均对此进行过多次呼吁。

凡此种种，都会影响新能源城市客车推广应用进程。

记者：那么，排解这些难题有行之有效的办法吗？

谢镕安：应该说我们在这些方面还是进行了一些有益的尝试。我们的中上超级电容纯电动城市客车（以下简称中上电车），正是针对以上难题进行研发和设计的。

中上电车充电快，即充即走，可满足夜班车、BRT、微循环公交车、机场摆渡大巴的24小时营运。

中上超级电容量大，单体容

量为世界第一的15万法拉，一次充电基本能满足公交线路单程续航的要求。

中上电车充电桩零占地，解决了充电配套设施建设的难题。

中上电车超级电容寿命长，通过了国家汽车检验中心检测，5万次满充放电衰减仅10%，折合有效寿命里程100万公里，终身无需更换，解决了纯电动客车电池更换成本高的难题。

超级电容安全，通过国家汽车检验中心安全检测，在大电流工作状态下钢针穿刺不燃不爆，不会发生碰撞爆炸的危险。

中上电车超级电容原材料为活性炭，通过欧盟ROHS重金属安全认证，不会对水土产生任何二次污染。

记者：中上电车实际运营情况怎么样，以上这些优点都在运营过程中得到了验证吗？

谢镕安：2005年9月，在山东省政府支持下，中上汽车在烟台市建立全球首条超级电容公交示范运营线，累计运营8年50万公里。2013年12月，在湖南省政府支持下，中

上汽车在长沙经开区、长沙县投入营运第三代12米大容量大功率超级电容纯电动公交车，日运营里程200多公里，超过锂电车的100多公里，能耗为锂电车的80%。十年来，中上电车经历了2008年烟台冰冻雪灾的严寒考验，也经历了“火炉”长沙地面温度60℃的高温炙烤，在各种复杂路面和极端工况下，中上电车都表现稳定、安全、可靠。亲自乘坐并实地考察过中上电车的各级领导、两院院士、国家发改委汽车处领导，都对中上电车的安全、节能、环保、经济等优点表示高度认可。

记者：中上电车优势这么明显，为什么没有得到大范围的推广应用？

谢镕安：有三个原因：一是我们力量一直都比较弱小，作为坚持振兴民族新能源汽车理想的团队，我们曾经连续22个月发不出工资，相当长的一段时间，我们都要靠化缘过日子，这给我们的自主研发和创新带来了许多困难。其实，日本、韩国包括美国的一些知名企业都想把我的团队和技术出高价挖走，但我们不改初衷，婉言谢绝。（下转第二十四版）