

大道如砥踏歌行 饱蘸浓墨写新篇

——记开拓奋进中的深圳市互生科技有限公司

□ 本报记者 李秀平

习近平总书记说：“抓科技创新，不能等待观望，不可亦步亦趋，当有只争朝夕的劲头。”“有多大担当才能干多大事业，尽多大责任才能有多大成就。”

2013年7月4日，深圳市互生科技有限公司注册成立，由于生逢其时，注定会有不同凡响。因为他们抓住了科技创新的牛耳，又有只争朝夕的劲头。而且，作为国家分享经济实施的互生系统平台和国家级高新技术企业，互生科技不仅孜孜不倦地打造着中国好产品的销售服务网络，创建消费福利保障体系，还敢于担当尽责，一马当先地投身到国家扶贫事业中去。

在这短短4年里，该公司先后荣获了“信用中国2015年度民生示范企业”“国家级高新技术企业”“2016中国年度最佳商业模式创新平台”“中国最具影响力民族品牌”“影响中国品牌五十年”“中国经济新领军企业”“中国经济十大创新企业”等20多项殊荣。2017年9月9日，公司又以122.04亿元的品牌价值荣登“亚洲品牌500强排行榜”榜单。互生经济创始人、深圳市互生科技有限公司董事长何开秀，也被有关部门授予“中国经济十大新闻人物”“中国经济新领军人物”“2016推动中国产业发展十大创新人物”“世界华裔杰出女企业家”等多项荣誉称号。

互生经济 开创中国经济新模式

《互生经济学》是何开秀用30多年时间探索研究的新成果，是一部新经济理论著作，提出了一种新兴经济理论、一种新的盈利模式、一种消费增值实现方式、一种社会问题解决方案。

互生经济理论认为，在科技高速发达时代，科技自动化将解放大量的劳动生产力，如果没有一套互利共赢的发展模式来满足高科技时代的经济发展，社会将加入恶性循环链。而互利的发展模式就是要突破买卖不相容、突破单方获利的商业模式，实现买卖互利。

今天的经济发展已从技术资本、货币资本过渡到了消费资本时代，企业有钱有技术也不能保证盈利，只有拥有消费资源，企业盈利才有了资本。敏感的企业早已看到了这个问题，都在争取锁定消费者的消费行为，甚至于大打价格竞争战，以省钱来促进消费。然而，过度的价格竞争并不能拉动消费，反而会破坏产品价值链，导致企业生存危机、就业危机。再加上一部分消费者的就业机会将被自动化替代，消费市场自然疲软。如何增加消费者收益，这才是问题的核心。

互生经济的解决方案，主要从以下几个方面进行突破。

第一，经济发展的原动力来自消费。如果消费就能赚钱，消费就能与老



深圳市互生科技有限公司董事长何开秀

百姓的生、老、病等保障一体化挂钩，那么消费者就一定想消费、敢消费，也有钱消费，消费就能拉动内需，就能给市场带来新动力。

第二，经济发展的主体是企业。没有企业的良性发展，就没有健康的经济秩序，企业的良性发展来自买卖的活跃和规范的正常经营秩序，任何的恶性竞争，其结果都是死路一条。要实现买卖活跃，就要打破单方获利的商业模式，只有实现企业与消费者买卖互利，才能给市场带来新动力。

第三，“企业+互联网”是经济发展的新动力。“互联网+”将给中国经济注入新的活力，但电子商务也直接冲击中国的中小企业，互联网又放大了区域间的竞争，企业生意更加难做，而中小企业还不能完全适应科技时代的买卖竞争和手段，只有站在消费者的立场重新寻找市场需求，应用互联网这个工具为传统经营增加发展的翅膀，线下与线上结合扩大销售渠道，方便消费者的消费，满足消费者的需求，从传统经营模式转型到“企业+互联网”的模式上来，必然给企业带来新动力。

第四，经济的持续驱动力来源于市场。没有购买力的市场，任何投资和生产的温度都是暂时的。市场购买力取决于消费者的消费能力，要保障消费能力就要保障消费者的收益，就必须建立多边互利的经济发展模式。只有保证了企业的持续盈利和持续发展，才能满足消费者的收益保障，才能给市场带来持续发展的新动力。

第五，经济良性发展取决于企业的价值观。在大企业都举步维艰的时刻，中小企业的日子就更加艰难。面对市场的兼并、收购、融资、包装上市等一系列的解决办法，企业需要根据自己的实际情况有节制地使用，盲目地追求利益最大化将会把经济推向深渊。企业要站在社会的高度承担更多的社会责任，更多地兼顾公众利益、国家利益，这样才能给企业带来更加长远的发展。树立企业为人民谋福利的价值

观，将会不断给企业带来更强、更持久的发展新动力。

互生系统 开立消费赚钱新理念

何开秀说，企业和消费者的关系就是鱼和水的关系，谁也离不开谁。企业要赚钱，离不开消费者的消费，消费者要找工作，离不开企业用人。

几年来，互生科技根据企业盈利的货币、技术、消费者这三个要素，在不改变价值链上每个环节的现状、不增加企业开支的前提下，把以往因为市场恶性竞争而发生的买卖不相容，用互生经济的解决原理，通过一个永续的、有保障的含权消费模式，实现消费增值、买卖互利，让企业持续盈利，实现永续收益。

企业通过使用互生系统经营工具锁定消费者的终身消费行为，实现企业持续盈利的同时扩大产品销售渠道，通过积分促销吸引消费者多次消费，还用积分的复合应用创造了更大的价值。消费者越消费或者消费的钱越多，企业的生意就越好做，营业收入和积分收入就越多，并降低了经营成本，改善了经营环境，缓解了企业间的残酷竞争，市场就越做越大，进入良性循环、健康发展，企业因此就可以持续盈利。

互生模式 开辟民生保障新路径

互生经济特别引人关注：一是通过积分返利，使消费者获得社保的概念，把由政府出资建设的社保体系，转化成通过劳动者自己的付出获得劳动报酬，再把这个报酬转化成购物需求，建立自然社保体系。二是通过积分返利，使消费者获得“含权持股”的能力。这个能力通过互生系统平台，可以集合成“消费资本”。通过消费资本，可以对各行业中的各类项目进行投资，包括投资、参股、合股，以及与商家谈判维护消费者利益。这个策略将有利于缩小贫富差距，减少贫困群体数量；同时，有利于控制跨国集团、超大集团在一个地域独霸市场，遏制各类行业和商业集团在当地垄断势力。三是通过对返利的重新分配，加快缴纳各种流转税、增值税的速度，实现对商业企业和个人税收业务的监督、监管。四是通过普及互生系统全面应用，为今后实现网络经济奠定基础。由于互生系统与个人身份证号码相联系，个人需要的商品或服务，通过网络获得信息，实现在生产企业或服务企业直接订购，大大减少了中间环节，减少了成本，降低了价格，最终实现双方获益；同时，可帮助企业获得终身锁定消费者消费行为的结果。五是通过普及互生系统，各个行业、各级政府都可以获得准确的消费市场动态信息，为企业、行业、政府决策提供准确可靠的信息，减少因为数据不准确造成的各类损失。

几年来，经过理论实践、系统研发及体系建设，互生系统平台获得了多项

国家发明专利。前阶段在重庆、广东、山西、浙江、吉林等地试运营，现在已向全国推广落地。互生系统平台落地工作须由取得相应资格的互生城市第三方服务机构和“互生托管项目孵化导师”负责推广和服务，主要工作是发展地面商家和网上商城企业对接互生系统平台及互生商城，为消费者免费注册发放消费福利卡。目前，已有数万家企业应用了互生系统，而且每天都有大量企业申请应用互生系统；持消费福利卡消费者已突破千万人，其中，1万多人已经可以享受意外保障和终身免费医疗补贴。

几年来，全国各地有不少企业和个人通过使用消费福利卡得到了实惠。有的企业和个人对发放消费福利卡更是情有独钟。譬如，2018年春节前夕，汕头慈善总会存心善堂福利会专门在汕头举办了“存心慈善晚会暨10万张消费福利卡帮扶计划发布会”。会长蔡木通指出：“只要每人领一张消费福利卡，通过消费累积积分达到一定量，传统的慈善就可以画上句号。”重庆丰都县武平镇66岁的谭昭仪非常认可互生系统工具带给老百姓的福利保障。他不顾年岁已高，积极参与发放消费福利卡，并用置换发卡方式，两个月时间就发了600多张卡。他说：“好福利要让大伙都分享。”

一张小小的消费福利卡，“刷”出了持续盈利，“刷”出了消费增值，“刷”出了含权持股，也“刷”出了迈向消费赚钱新时代的一大步！

新年伊始，互生科技又推出“决胜

技又挑头联合百余家机构，结合我国正在推进的“一带一路”倡议，发起成立了世界农创扶贫联盟，旨在成为连接中国梦与世界梦的战略纽带，成为加快国际合作的桥梁。

互生科技的“农创扶贫”方案，就是通过农业发展、创业销售、平台渠道建设以及消费互利模式，来实现社会利益重新分配的解决方案。“农创扶贫联合行动计划”是依托互联网系统技术的支持和创新市场运营，集合一切愿意参与的各国政府资源和全球企业资源，通过农业、创业、消费、扶贫、脱贫五大方面的全球化实施举措，来共同实现世界“农创扶贫”解决方案。依托互联网技术的支持和共享经济的市场运营，用消费扶贫、产业扶贫、电商扶贫、爱心扶贫等多种方式，构建政府、社会、市场协同推进的大扶贫格局，形成跨地区、跨部门、跨单位、全社会共同参与的多元主体的创新型扶贫方案——农创精准扶贫解决方案，让精准扶贫也能变成地区经济增长点，不仅实现脱贫，还能通过消费和产业扶持拉动地方经济增长。

何开秀介绍说，“农创扶贫”解决方案的实施目的：一是帮助已经建档立卡的贫困户实施精准扶贫、实现永久脱贫；二是提供互联网平台技术支持和培训服务，落实电商精准扶贫；三是利用企业采购、共享经济模式，以广泛市场消费带动扶贫；四是通过政府向企业购买服务，一对一实现贫困户精准脱贫；五是通过“线下爱心企业店+定向消费金”，以公益消费带动产业扶贫；六是利用企业爱心捐赠、大学生志愿者献爱心、播放公益宣传片的公益方式，联合社会其他企业、组织、协会等力量共同扶贫；七是提供地方第三方平台的服务对接端口，注重农产品上行，促进商品流通，让互联网发展成果惠及更多的贫困地区和贫困人口。

新年伊始，互生科技又推出“决胜



深圳市互生科技有限公司大众创业精准扶贫发布会现场

互生科技 开启农创扶贫新征程

2016年3月，互生科技提出了“万众计划”，即“众创”“众创”“众创”“众筹”“众筹”，旨在协助国家推进大众创业、万众创新。通过实施“万众计划”，不少企业实现了免费使用互生系统工具，创业者实现了免费创业成功和持续收益。互生系统的普及应用最终也实现了企业利益、个人利益、公众利益、国家利益的全面互利循环。其主要表现为：第一，开辟了民生保障新机制；第二，企业降低了成本；第三，重构了社会经济生态链，为经济转型提供了新路径，为社会问题提供了解决方案。

互生科技与农创扶贫委员会携手构建新型的产、销、统筹、整合等四位一体商业模式，更是加强了各个板块的专业、专注、创新程度，进一步强化了分工与合作，实现了“1+1+1+1>N”的全球经济联动效应。通过整合社会资源，共建共享“农产品追溯系统+食品安全+电子商务+精准扶贫”模式，让电商企业精准定位县、乡镇、村庄，建立企业共同参与的农产品上行营销体系，形成农产品进城、工业品下乡的互动型经济联合体，实现“网货下乡”和“农产品进城”的双向流通，进而培育一批农村电子商务示范县、示范企业和示范合作社。

2017年3月8日，互生科技牵头与国内多家机构发起成立了农创扶贫委员会，通过“农创扶贫”实现永久脱贫，这是我国开展精准扶贫工作具有里程碑意义的重大事件。与此同时，互生科

2018，新时代、新机遇、新挑战“陆海空”落地实施方案”：一是“陆军”战略，即社区服务，二是“海军”战略，即“农创扶贫”，三是“空军”战略，即城市运营，尽快实现让13亿中国人“人手一卡”，共享消费红利。项目的落地服务与业务的开展计划为：4月“一乡一品”上线，7月互生积分福利按月分配，品牌渠道开始上线，12月社区服务上线。

同时，进一步明确为“九大”解决方案提供技术支持：一是为消费者实现人人消费有福利、有保障、解决后顾之忧提供技术支持；二是为企业产品免费提供增值元素和电商服务，为实现企业快速、跨界、永久赚钱提供技术支持；三是为创业者提供免费创业项目，为实现无风险创业成功提供技术支持；四是精准扶贫对象实现永久脱贫提供解决方案和技术支持；五是第三方平台提供消费积分结算、数字货币流通记账、对接结算并入驻消费者移动端提供技术支持；六是为品牌企业提供营销渠道及营销模式的技术支持，实现产供销同步共享，为量化生产提供技术支持；七是为智慧城市的智能化社区建设提供“社区服务”的技术支持；八是为地方经济发展提供规范、有序、有活力的“一乡一品”项目技术支持；九是为搭建民政利益共同体、构建城市区县服务体系提供解决方案与技术支持。

进入新时代，互生科技这艘行驶在新时代改革浪潮中的巨轮，一定会乘风破浪、高歌猛进，用只争朝夕的劲头，去谱写更加辉煌绚丽的新篇章！

(本文图片由深圳市互生科技有限公司提供)

农创扶贫联合行动计划区(县) 组织单位授牌

广州市川互信息科技有限公司
深圳市互生卡科技有限公司
深圳市众联众科技服务有限公司
深圳市玉龙互生科技有限公司
珠海澳盈网络科技有限公司
贵普天互生科技服务有限公司



深圳市互生科技有限公司农创扶贫联合行动计划组织单位授牌现场