

丰台科技园批准成立于1991年11月，是中关村国家自主创新示范区最早的“一区三园”之一。经过近20年发展，丰台科技园已成为丰台区最核心的城市产业功能区，是北京市发展高新技术产业的重要基地和全国知名的总部经济聚集区。目前，园区拥有企业约4000家，其中高新技术企业总数已达到2900余家，收入过亿元的企业150家，上市公司24家。园区已形成了一批特色企业总部群，近年来总收入增幅位居中关村五大园区榜首，税费增幅排名第二，已成为北京市重要的产业功能区之一。经过多年的培育与发展，丰台科技园技术创新成果不断涌现，园区大量企业参与国家重点项目与重点工程，总部经济模式获得社会各界的广泛关注。

下一步，丰台科技园将紧紧抓住北京市建设“中关村国家自主创新示范区建设”和“城南行动计划”两大机遇，围绕总部经济和科技产业的发展，进一步调整园区产业结构，优化投资服务环境，打造北京市重要的高端产业功能区，在丰台强势崛起中发挥引擎作用。

本刊特别走访了丰台科技园几家颇具经营特色的入驻企业及其经营者，集结精华，以飨读者。

# 发挥引擎作用 为丰台强势崛起注入活力

## ——丰台科技园入驻企业优秀企业家巡礼



海鑫科金公司董事长 刘晓春

### 立足生物识别技术 科技创新谋发展

借助DNA 比对技术，许多丢失儿童的家庭重新找回了自己的孩子，共享天伦之乐。而如果能在对个人信息进行辨别时采用先进的生物识别技术，可能就不会出现“房哥”、“房姐”，利用不同身份信息购买多套房产的情况。今天，生物识别技术不仅可以用于刑侦，也可以广泛地用于多种公共安全场合，为人们的生活提供更多便利。

成立于1998年的北京海鑫科金高科技股份有限公司（以下简称海鑫科金）一直在生物识别技术领域默默耕耘，从专注于生物识别技术的开发，到将生物识别技术灵活应用于公安系统，再到今天向更多其他行业渗透，海鑫科金走出了一条“立足多生物识别技术，打造共赢生态链”的特色发展之路。

海鑫科金董事长刘晓春一直是这家企业的灵魂人物，据他介绍：“许多国家都要求在电子证照中加入指纹识别、甚至是虹膜识别等先进的生物识别技术，这是因为生物识别技术对于核实人员身份来说是一个快捷的工具。我们十分看好这一行业的发展，并致力于将生物识别技术应用于银行支付、自助通关等领域，为大家的生活创造更多便利。”

其实，海鑫科金与公安行业信息化可以说是共同成长起来的。1998年，我国公安行业信息化建设刚刚起步。海鑫科金的产品和解决方案为刑侦部门预防、打击犯罪提供了有力帮助，比如全国DNA 比对识别库、全国现场勘验系统等，上文提到的“全国打击拐卖儿童DNA 比对系统”也是海鑫科金提供的。

海鑫科金目前拥有一支150人左右的研发团队。同时，公司也会与大专院校以及科研院所共同研发，取长补短。“我们的原则是为用户提供最好的产品。在这个原则指导下，即使我们与哪个企业或单位正在做同样的技术研发，但如果这项技术别人比我们强，我们也会采取联合的策略，将对方更好的技术吸纳进来。”刘晓春这样说道。

在生物识别技术市场上，海鑫科金同样面临着国内外许多强有力竞争对手的挑战。不过刘晓春对公司的未来发展颇具信心。他表示：“我们对自己的实力有清楚的认识，既不会冒进也不能趋于保守。幸好我们的管理团队对企业发展的节奏控制得不错。”



京卫药业党总支书记 宋耕福

### 慧眼识道 且行且创新

宋耕福作为京卫药业的创建人之一，自1998年入驻丰台科技园以来，在园区的支持下，历经十多年努力，在新药与保健品研发、生产、医药电子商务等领域扩展了市场份额。16年来，京卫药业从一批转业军人白手起家创立的小型医药公司，成长为科工贸一体化、信息化管理程度高、拥有13家分子公司的集团企业。截至2013年底，公司共有职工1200多名，总资产达15亿元，年销售额达35亿元，并保持年均30%的增长率，宋耕福和他的战友开辟了一条“医药一体化发展”的道路。

从部队卫生系统转业的宋耕福，怀着对医药领域的浓厚感情，与9位与他有着同样志向的战友，经过市场调研，最终决定将公司注册在丰台科技园，京卫医药科技集团有限公司正式成立。之后，他们走上了以药品营销为主方向的创业之路。

然而，积累了两年市场经验后，宋耕福和他的团队发现，药品营销技术含量低，很难形成独特的竞争力。于是，他将目光转向新药及新产品的研发与转化。2001年，京卫药业成立了药物研究所，着手研制新药，从此走上了药品与保健品研发之路。

机会总是垂青那些有准备的人。1999年美国批准医药电子商务，明确药品可以在网上交易。得知这一消息，宋耕福与他的团队又有些按捺不住了。他们在对美国电子商务模式进行了深入了解和对中国电子商务环境进行考察之后，做出了一个惊人的举动——在中国启动网上药品销售。

2005年底，在北京市药监局的积极推动和京卫药业的积极申请下，国家药监局协同北京市药监局对京卫大药房的网上药店进行认证，并一致通过。京卫药业旗下的“药房网”成为全国第一家网上药店。

目前，京卫药房网已在94个城市建立了分站，发展加盟连锁店4329家，完成了第一次扩张；全国连锁药店的地面支撑，可实现跨区域采购，就近配送，既安全又及时；而依托电子商务，则可实现网上或电话订货。在网站呼叫中心一侧的墙面上，笔者看到很多小纸条上写着买家对药房网的评语。宋耕福指着监控屏幕告诉笔者，这里还有医师专门负责接听热线，主动为公众传播健康知识，普及保健常识，指导合理用药，安全用药。

与此同时，自主研发创新药也让京卫药业挺直了脊梁。公司继续将研发和自主创新作为企业的战略核心，努力把京卫研发的药品更多的投放市场。



依文集团董事长 夏华

### 为父创业遍尝艰辛 男装木兰耀华夏

夏华，地道的辽宁人，依文企业集团董事长。她从站柜台开始，如今创立了自己的公司——依文企业，并创办了依文男装、诺丁山、凯文凯利、杰奎普瑞等著名男装品牌。夏华也因此被赋予了无数荣耀的光环：2004年当选北京服装纺织行业协会副会长；2005年，荣获“中国经济女性年度人物”称号；2006年评为“最具影响力的企业家”，并作为唯一一位服装界女性企业家被央视《东方之子》报道并荣获“中国营销风云人物”；2008年获选“中国连锁榜样十大人物”；2009年被授予“年度商界木兰”；2010年获得“三八红旗手”等殊荣。

回首20年前为了让孩子过上好生活而南下经商，夏华用“义无反顾”来形容当时的心境。将对父亲的爱融入服装设计中，开创了伟岸感的西服后背设计，她用心良苦。把情感作为营销的主要诉求点，通过服装与男人对话，她艰辛探索。20年后，她创办的男装品牌坐拥潮头，引领时尚。

1992年，毅然放弃在大学任教的机会，夏华说服一个老板争取到了一个售货员的工作。从此，她拎着一只蓝皮箱，睡过车站、住过街头，吃了不少苦头，为的就是学习经商。凭借顽强的毅力和决心，1994年，夏华注册了“依文”商标，并在年三十九那天卖出了160件西装。关门时，她本想给自己一个鼓励，去饭店吃一顿，但是饭店却都已经关门了。就这样，夏华凭着坚韧不拔的毅力，将依文一步步打造为国产男装品牌翘楚。

企业发展壮大以后，管理就成了夏华最在意的事。“境由心造，心随境转”是依文“心+境”的管理模式。夏华坚信，企业管理重在管心。在依文，员工入职之后，就会渐渐地依文式的关爱逐步渗透到自己的理念中，并开始潜意识中认同、弘扬企业文化。这，就是所谓的“爱的规划”。与“爱的规划”相配合的，是“情感管理”。情感管理是“以真心成就人的心态唤起员工内心的渴求，并加以扶持，同时为员工成长买单”。

透过“爱的规划”和“情感管理”，依文大大增强了员工的稳定性。在依文的高管团队中，有很多都是就职十年以上的老员工。

从艰难求索到挖到第一桶金，从拿到第一个奖杯到声名鹊起，拥有一颗“蕙质木兰心”的夏华，把全部精力倾注于男装产业，在执着的探寻中创造着中国顶级男装的未来。