

# 对话董事长 走进上市公司价值评选 中小板五十强”之远望谷

## 徐玉锁：十八年创业路谱写物联网中国“芯”

编者按：在风云变幻的商海，企业领袖决定着航船的方向，要想了解一个企业，就必须了解该企业的掌舵人。我们在证券时报“2010年度中国上市公司价值评选活动”获奖名单中，精心挑选了一批优秀上市公司，与其董事长进行面对面的深入对话，以求了解企业家的战略思路，把握企业的发展脉搏，使投资者更为深入地了解这些上市公司的投资价值。

证券时报记者 郑昱

冰箱汇报食品饮料的即时库存并推荐菜谱，风雨传感器在台风季节控制自动关窗，电饭煲和空调可以在下班途中远程遥控……大到智慧地球、小到智能家居，物联网的浪潮已经全面袭来。作为物联网的核心技术之一，RFID（射频识别）电子标签的容量可达2的96次方，能够给予地球上任意一粒沙子、一颗大米一个唯一的电子代码。”远望谷（002161）董事长徐玉锁如此描述公司专注的RFID技术。为揭秘物联网龙头远望谷的前世今生，证券时报记者专程登门造访。

“物联网并不神秘。”徐玉锁告诉记者，从二代身份证办理自助登机牌到购买火车票时需要出示的防伪学生证，从停车场用的RFID标签到高速公路货车不停车收费，物联网已经悄然渗透到生活中的每一个角落，可谓“润物”细无声。

### 首创铁路车号自动识别系统

光阴倒回至上个世纪九十年代，那时候还没有物联网的说法，徐玉锁的身份还是中国太原卫星发射中心雷达测量部兰州科技开发部的高级工程师。他率领的团队，一开始从事的科研项目也并非车号识别。直到1992年7月，徐玉锁参加了在北京举办的“国际铁路现代化装备博览会”，会上国外公司展示一个小火车拉着电子标签演示的项目引起了他的强烈兴趣。

铁路每天南来北往行驶着几十万辆货车，所有权归属铁道部。这些货车每天奔走在各个铁路局的路段上，全国合计有3万名左右车号员，不分昼夜地采用传统的“口念、笔记”的方式抄录车厢编号，一辆列车从头到尾抄录就要花上40分钟时间，然后通过计算机人工录入，逐级上报并核收货车使用费。为此，铁道部从上个世纪70年代就开始探索提高车号识读效率的方法，其间也试用过摄像技术等方法，都不太理想。

徐玉锁敏锐地意识到，利用电子标签可明显提高车号识读效率：在每节货车车厢上都装一个电子标签，当车厢通过地面识别设备安装点，就会自动“刷卡签到”。军人的作风雷厉风行，徐玉锁团队的“铁路车号自动识别系统”项目1993年正式启动，七年磨一剑，终于开发出一套拥有完全自主知识产权的铁路车号自动识别系统产品。

当听到机器在设定模式下发出准确欢快的“滴滴”声时，远望谷第一代产品宣告成功。讲到这里，虽然已

过去多年，徐玉锁仍按捺不住激动的心情：这一项目在铁道部应用，让中国铁路几十年来口念笔记抄录车号的方式成为历史，有巨大的社会效益和经济效应，使中国铁路现车管理一跃跨入世界先进水平。”

“口念、笔记”在2003年基本淘汰。目前国内铁道部所有在跑的货车都有了电子标签，地面上安装有七八千套定位识别设备负责监测。纵横8万公里铁路线，任何一列货车身在何处，都可以精确追踪。铁道部统计结果显示，利用电子标签进行实时精确管理，不仅增收数亿元货车使用费、节省大量人工，还将列车正点率提高三成以上。

### 底气源于自有“芯”

从兰州的孕育积累到深圳的厚积薄发，远望谷这条路走得并不平坦。铁路市场RFID是技术门槛、市场门槛较高的行业，需要工业级的高性能产品，要求电子标签在-40度到85度可靠工作，125度下高温储存120小时不损坏，而地面识别设备也要在-20度到70度环境下运转。与普通设备不一样的是，铁路市场RFID还需要全天候运行。

为什么研发周期长达7年？因为不仅要进行一系列检测与认证，还要满足铁道部制定的行业标准，其中仅运行试验就需要2到3年时间。”徐玉锁说，全国70万辆货车，大约一半在使用远望谷的产品，普通公司没有4、5年的准备难以进入铁路RFID市场。

远望谷的底气还来自于公司掌握的专用芯片技术，没有核心技术，就失去了生存之本，哪怕砸锅卖铁，也要有自己的芯片！”徐玉锁如是说。

截至目前，铁路RFID系统已经发展成为亚洲乃至全球最大的物联网应用工程。这一领域对远望谷的重要意义不言而喻，现在谈到远望谷业务板块，分析人士往往将之区分为铁路市场和铁路市场。公司近期完成定向增发，募集资金投向的五大项目之中，就有铁路车号智能跟踪装置、基于RFID的铁路车辆零部件管理系统两项与铁路业务相关。徐玉锁告诉记者，在铁路市场还有挺多值得深挖的RFID应用，目前静态监测已经相当成熟，公司开始向动态监测、重力监测、图像监测领域延伸。

7·23甬温线特大铁路交通事故引发高铁概念板块哀鸿遍野，远望谷在二级市场上也一度受到拖累。对此，徐玉锁解释说：远望谷谈不上高铁概念，远望谷的RFID系统目前只是应

用于货车车号识别及现车运行统计管理，基本不涉及客车，更别说高铁了。”

从绿皮火车到和谐号，从蒸汽机、内燃机到动力机……大多数人对于火车的直观感受以客车为主。而徐玉锁做了一次科普：目前我国铁路货车约70万辆，每年新造车就有几万辆，而客车累计仅4万多辆，和谐号高铁动车组总计才900多组，高铁和传统货车不一样，目前没有识别系统，识别系统的初衷是对运行轨迹的追踪管理，不涉及监控方面的问题。”

### 向市值千亿进军

2007年7月21日，徐玉锁在深交所敲响钟声。正式登陆资本市场之后，远望谷踏上了新的征程。根据徐玉锁的规划，争取上市之后10年到15年成长为市值过千亿的公众型公司。

为了谋求更大的发展，在深耕铁路市场之外，远望谷先后进入畜牧、酒类防伪、图书、烟草等行业。在远望谷新进入的RFID基础应用之中，徐玉锁向记者重点介绍了畜牧和酒类防伪。其中，农业部积极推动的猪牛羊疫病可追溯体系，RFID及二维码公司都竞相争食。

“农业部以往主推成本更低的二维码，现在则将目光转向RFID电子耳标，”徐玉锁认为，二维码虽然便宜，但在应用技术上存在缺陷：标签弄脏难以读取、光线较暗难以读取、动态下难以读取，在澳洲、欧美等畜牧业发达地区基本采用电子耳标，伴随肉食品价格上涨，电子标签的成本也不是问题，预计未来将取代二维码。”

远望谷自2008年开始在新疆进行4000多头奶牛试点，今年进一步加大力度，在新疆地区针对70万头牛羊进行电子耳标试点。这一电子耳标追溯系统给动物以电子身份，对其出生、养殖、屠宰进行全程追踪，每一次注射疫苗、每一次生病都有完整记录，形成庞大的数据库，屠宰前电子耳标与数据库信息进行核对，核对一致后才能发检验检疫证。

与农业部猪牛羊疫病可追溯体系相衔接的有商务部主推的肉菜追溯管理，这一流动环节的追溯已在全国二十多个城市进行了试点，猪牛羊屠宰之后，肉类信息可以经由计算机网络从电子耳标向条形码继承转换。

徐玉锁告诉记者，疫病可追溯体系及肉菜追溯管理建设未来市场潜力巨大，远望谷一直在积极参与，其中前者已历经3年多市场培育，并参与行业标准编写，目前电子耳标试点方面，远望谷占据的市场份额最大。

此外，酒类防伪也被徐玉锁视为一大朝阳产业。远望谷近期增持成都普什



郑昱/摄

## 曾兼做司机的董事长

证券时报记者 郑昱

初见徐玉锁，他给记者的第一印象是军人式的严谨，不苟言笑却平易近人。远望谷员工们对这位董事长的亲和力更是印象深刻，结构设计部的李成好还记得，徐玉锁参加员工的生日派对，一起喝二锅头，甚至在百忙之中给下属介绍女朋友。

徐玉锁把1993年到1999年归结为远望谷的创业阶段，创业初期的生活捉襟见肘，工作状态则可以用通宵达旦来形容。在绝望与希望之间徘徊，历经一次次试验的失败，一次次瓶颈的突破，他们的奋斗目标逐渐清晰。

从2000年到2007年，远望谷开始步入快车道，标志事件是1999年深圳

远望谷公司宣告成立。从创业阶段进入成长阶段，徐玉锁的转业是一个分水岭。他走到了人生的岔路口，倘若继续留在部队、肩上至少四颗星，而转业则意味着呀呀学步状态的项目随时可能夭折。经过艰难的思想斗争，他还是脱下早已习惯的军装，带着创业团队重整旗鼓。

从兰州移师深圳，徐玉锁也经历了反复思量。在他看来，地处大西北的兰州虽然是中国的地理中心，但高新技术欠发达，而深圳是中小企业发展的热土，有完善的产业链和配套体系。

远望谷1999年12月在蛇口成立时，只有四个员工。没有原始资金，徐玉锁只有开展多元化经营，卖健身器

材、卖电视天线，用所得利润投入支持车号自动识别产品的研发。

不少远望谷人都有多面手的经历，负责研发的人忙完手上的活，就开始支援生产，打螺丝、测试，或者当起了包装和搬运工。徐玉锁也不例外，创业之初他白天担当司机、公关的角色，晚上回办公室编程。即使在远望谷迈入厚积薄发的快车道，徐玉锁仍有“兼职司机”的经历。

令技术支持部的戚庆珊记忆犹新的是，当时入职不久的他和两位同事到兰州出差，返程时因为携带的设备和行李太多，需要办公室派个司机来接。当一行三人从宝安机场出来时，他们发现来接的人竟然是董事长徐玉锁。当时感觉难以言表。”戚庆珊说。

材、卖电视天线，用所得利润投入支持车号自动识别产品的研发。

不少远望谷人都有多面手的经历，负责研发的人忙完手上的活，就开始支援生产，打螺丝、测试，或者当起了包装和搬运工。徐玉锁也不例外，创业之初他白天担当司机、公关的角色，晚上回办公室编程。即使在远望谷迈入厚积薄发的快车道，徐玉锁仍有“兼职司机”的经历。

令技术支持部的戚庆珊记忆犹新的是，当时入职不久的他和两位同事到兰州出差，返程时因为携带的设备和行李太多，需要办公室派个司机来接。当一行三人从宝安机场出来时，他们发现来接的人竟然是董事长徐玉锁。当时感觉难以言表。”戚庆珊说。

股权至30%，该公司是五粮液酒类RFID防伪标签的专门供应商。据徐玉锁透露，商务部针对酒类防伪予以重点支持的有三家，分别是五粮液（000858）、贵州茅台（600519）以及张裕A（000869），各给予2400万元、2000万元、700万元资金支持，其中五粮液的防伪体系走在最前面，已具备产业化能力。”

徐玉锁表示，五粮液今年将在三千万瓶高端酒上装防伪标签，成都普什也将成为国内第一家把电子标签成功用于酒类防伪的公司，远望谷借此成功进入酒类防伪行业，预计2012年五粮液电

子标签及配套识读器投入金额过亿，远望谷已经参与商务部酒类防伪标准的制定，可能有机会进入上述三大酒类品牌防伪体系建设，此外与泸州老窖、郎酒的合作也在开展之中。”

据介绍，RFID标签将设在酒瓶盖盖，一旦开瓶就损坏无法重复使用，每瓶酒电子代码跟后端数据平台一一对应，代码的唯一性与标签的不可重复性将令假酒无处遁形。这样一个电子标签成本约两块多钱，与高端白酒动辄上千的零售价相比几乎可以忽略不计。但徐玉锁强调，酒类防伪体系的建设，除却电子标签之外还需要配置网络及相关识

别设备，不具备规模优势的酒类品牌没有能力率先介入。

除了铁路、畜牧、酒类防伪、图书、烟草五大业务领域，远望谷也在谋求车联网、商超物流管理、珠宝标签等领域的跑马圈地。在徐玉锁看来，得益于政策支持及产业振兴，物联网产业面临一个好的发展机遇。虽然目前经济形势不明朗，对物联网产业也有一定影响。但他强调，面对今年国内外经济形势的徘徊，远望谷有足够的心理准备，应用市场的培育需要时间，远望谷也有足够的耐心。

（证券时报记者黄丽对此文亦有贡献）

## 内外兼修 谋取远望谷“核动力”

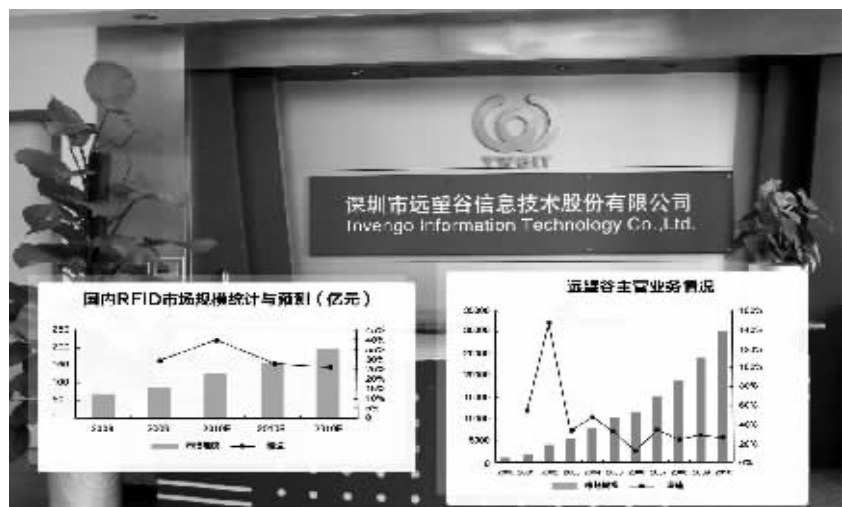
证券时报记者 张珈

证券时报记者：物联网领域参与者众多，远望谷的核心竞争力主要体现在哪些方面？

徐玉锁：在铁路、畜牧、酒类防伪、图书、烟草五大应用领域，远望谷均占据市场先机并取得优势份额，公司创业团队1993年率先进入铁路行业，2005年进入图书和烟草行业，2008年进入农业畜牧领域，2010年介入酒类防伪。除了市场先入优势，远望谷还占据技术、品牌等优势，围绕物联网射频识别，远望谷拥有核心技术和自主知识产权。

证券时报记者：面对物联网产业大小公司一拥而上的局面，您是否感到有压力？

徐玉锁：目前最大的压力来自于经营业绩，共同成长是行业发



资料来源：Wind资讯 郑昱/摄 吴比较/制图

展的健康环境，应该倡导持续的生存能力和足够的生存空间。但是目前通用领域的竞争太激烈，

行业竞争压力较大，最后可能会形成无序竞争。

现在很多物联网公司为谋求一席之

地，努力向系统集成等有助于建立市场门槛的方向努力，远望谷重点建设的RFID核心技术领域也有较高门槛。我自去年以来减持了部分股票，套现资金主要用于和物联网产业链相关的一些投资，这些投入会公司和产业链发展带来更多机会。

证券时报记者：在扩张上下游产业链方面，远望谷有何布局？

徐玉锁：物联网上游芯片产业属于高技术、高投入的领域，远望谷此次定向增发募集资金中有3亿用作芯片核心技术开发。早在2000年以前，远望谷就成功研发出铁路专用芯片，目前非铁路市场主要采用国外芯片。

事实上，远望谷2002年开始就有专门团队从事非铁路方面的芯片设计开发，目前现在跟国外最先进厂家有两年左右技术差距，远望谷芯片的产品性能与个性化定制已经不落人后，只是在成本

方面稍逊一筹。根据公司的计划，除了铁路市场，在酒类防伪、畜牧等领域要推出自主研发的芯片，毕竟只有技术储备才有市场机会。

证券时报记者：针对海外市场的开拓，远望谷做了哪些努力？

徐玉锁：远望谷2005年开始培育海外市场，目前已把海外市场视为业务增长点的重要方面，计划未来5到10年，海外市场占据总收入的三成以上。从巴西甘蔗农场的管理到澳洲、欧洲的畜牧业电子标签，远望谷都在积极介入，每年均有固定订单。

目前公司已经达成年产2亿电子标签的生产能力，国际市场上重点发力的是沃尔玛的电子标签项目。远望谷的产品已经通过沃尔玛方面认证，并进入其供应商的电子标签采购体系，针对沃尔玛的电子标签项目今年已有小批量产品，年底有望实现规模

化生产。

证券时报记者：您是如何实现从技术专家到企业家的转型？工作之余，有什么兴趣和爱好？

徐玉锁：我是工科出身，并不擅长管理，2003年专门去清华读了一个EMBA。远望谷强调建设学习型团队、提升就业竞争力，企业发展需要不断学习，我同样是一边学习一边实践。工作之余我喜欢看书和锻炼身体，打打球、散散步。在公司每个发展阶段，我选择不同类型的书，最近比较关注的是商业模式的创新。比如有一本书谈到谷歌、腾讯等商业模式，看起来很多都是“免费”的，却创造出巨大的商业价值和经济效益。有幸跻身于当下最热门的物联网前沿，我也在琢磨，是否也能够创新一种类似的“免费”模式来获得经济效益？从而取得远望谷发展的“核动力”。