

达实智能 3.0 企业 发展白皮书

2022 年 5 月（V3.0）



深圳达实智能股份有限公司

3.0 企业发展白皮书（V3.0）

目 录

序 言.....	5
第一章 达实智能发展历程.....	8
一、“达实”公司名称的由来.....	8
二、达实发展的三个时期.....	8
为梦想奔跑.....	11
第二章 企业发展的四部曲.....	14
一、人生成长四部曲（心、道、德、事）.....	14
二、企业发展四部曲.....	16
2022，可期.....	18
第三章 达实智能的企业使命.....	22
一、探寻企业使命的历程.....	22
二、达实使命：万物智联，心心相通.....	23

2020 年记忆.....	25
第四章 达实智能的企业哲学.....	28
一、达实智能核心价值观.....	28
二、达实智能基本信念.....	29
三、达实智能行为准则（哲学细则）.....	30
用心服务客户.....	33
凡是过去，皆为序章.....	35
第五章 达实智能的企业战略.....	38
一、企业发展的机遇.....	38
二、寻找战略的路径.....	39
三、达实智能发展战略.....	40
新十年，生长无界.....	44
第六章 达实智能的企业机制.....	48
一、组织执行机制.....	48
二、研发创新机制.....	48
三、集成营销机制.....	49

四、数字化保障机制.....	50
五、学习创新机制.....	51
创新机制 心向光明.....	52
致创新部伙伴们的一封信.....	54
第七章 达实智能的社会责任.....	58
一、抗疫援建，精准捐赠.....	58
二、绿色节能，助力碳中和.....	60
三、科研创新，科普教育.....	62
四、维护权益，回报股东.....	63
共同守“沪”——达实智能在上海.....	65
结束语.....	72
附 录.....	74
致您的一封信.....	75
龙场祭阳明先生.....	77

序 言

致同事和合作伙伴：

如果，您是达实的一员，您可能会问自己，我为什么要
在达实工作？如果您是达实的伙伴，您可能会问自己，我为
什么选择与达实合作？作为达实创始人和董事长，我也在不
断的问自己，我为什么要创办这家公司？

2019年，我在企业发展的困惑中，偶然学习到了王阳明
心学，感悟到了人生成长的“心-道-德-事”四部曲，以及
与之相应的企业成长的“使命-哲学-战略-机制”四部曲。
我们找到了公司成长的使命动力，升级了公司的核心价值
观，明确了公司战略创新的方向，探索了公司运营的机制。
公司从体力驱动的1.0时期，脑力驱动的2.0时期，进入到
了心力驱动的3.0时期。

2020年3月我们发布了《达实智能3.0企业发展白皮书》
(V1.0)版本，2021年5月刷新到(V2.0)版本。希望逐年

梳理深化公司发展的思路，统一全体员工的认识，增强全体员工信心。在过去一年的工作实践中，我们不断向外学习和向内反思，进一步明确和深化了我们企业成长的四部曲。感谢关心帮助我们的客户和朋友们，感谢达实智能兄弟姐妹们的辛勤付出，这份（V3.0）版本白皮书是大家一年工作智慧的结晶。

通过本白皮书，我希望能回答您的问题和我的问题。我更希望，我们相互砥砺，共同成长。这是一份主要用于我们达实智能公司内部培训的资料，也欢迎您见证我们的成长，期待您的批评和帮助！

董事长：刘磅

2022年5月

达实 1.0 靠“体力”驱动

达实 2.0 靠“脑力”驱动

达实 3.0 靠“心力”驱动

第一章 达实智能发展历程

一、“达实”公司名称的由来

“达实”名称来源于刘磅董事长在中南大学读研究生时在研究生会参与创办的公司，学校领导取名“达实”，希望当时一心想赚钱的同学们能够老实一点、诚实一点、务实一点。1995年刘磅董事长在深圳创立本公司时，沿用这个名称至今。

二、达实发展的三个时期

1、达实 1.0，靠“体力”驱动。

1995年，穷则思变时，刘磅董事长与几位研究生同学创办了达实公司。

创业初期的5年（1995-2000年）为公司发展的1.0时

期，公司核心业务是工业和建筑自动化系统集成业务。这个阶段主要是靠脚勤、口勤，为生存而奋斗，以“达实”二字释意，就是老实诚实地为客户服务，到处求发展。公司几位创始人希望务实创业，创造财富，改变自己的生活。

2、达实 2.0，靠“脑力”驱动。

2000年初，站稳脚跟后，刘磅董事长引入管理顾问公司，带领同事们系统地学习西方管理知识，学习做事的方法。

接下来的18年（2001-2018年）是公司发展的2.0时期，公司核心业务聚焦建筑环境智能化整体解决方案。这个阶段主要是用脑来思考发展战略，以“达实”二字释意，“达则兼善天下，实则恒心如一”，就是不仅自己致富还要创造价值与员工和客户分享；不仅要务实还要沿着既定的战略方向发展。

3、达实 3.0，靠“心力”驱动。

2018年，公司高速成长遇到瓶颈时，刘磅董事长引入阳

明心学，带领同事们系统地学习中华优秀传统文化，学习做人的道理。

2018年底达实开启了公司发展的3.0时期，即不仅靠“四肢”的勤奋，靠用“脑”的思考，更要靠用“心”驱动发展。

“达则兼善天下”，不仅创造价值与他人分享，更要成就他人的成功与幸福；“实则恒心如一”，不仅要艰苦奋斗，更要将用户装在心里，永远依道而行！

达实未来的发展目标是：做基于自主产品的智能物联网解决方案的供应商，成为行业领导者！

为梦想奔跑

过去的 2021 年是我们战略十年的第一年，时光如梭，甚至在繁忙的工作中还没来得及仔细品味，年历就已经翻到了 2022。

回首 2021，席卷全球的疫情还在肆虐，而我们的脚步却未停歇。过去一年我们事业部的工作聚焦效应成效显著，取得了自公司成立以来历史最好的成绩。我们智慧金融团队和技术团队一起在工行深圳分行项目上，经过几个月的厮杀，最后冲出重围，签约了这个工商银行全国最大的总部大厦项目，加上我们新中标的微众银行大厦公区智能化项目，近几年来我们从零突破已经实施了五个银行总部大厦项目，在项目案例上稳稳的领跑周边同行。2022 年，我们过去跟踪的至少 3 个高质量银行项目将要进行招标，我们将继续发扬我们的用心服务、贴近了解客户并提供高性价比解决方案和丰富实施经验的优势，力争实现全部签约。

在即将展开的 2022 年工作，我们的工作基地将从熟悉的深圳转移到广州，虽然我们决心很大，但依然不难想象我们前面将遇到的重重困难。很感激公司高层领导和同事对我们的关心、支持和鼓励。47 岁的我，也算是一个行业老兵了。也有关心我的老朋友得知我将调派广州工作后，劝我慎重考虑，在这个年纪要“求稳顾家”。很感谢我的妻子，在这个抉择中非常支持我热爱的工作，坚定地告诉我：她会照顾好家，让我只需安心的工作。我们都知道船停在码头是最安全的，但那不是造船的目的；待在家里是最舒服的，但那不是我张恩波追求的人生意义。我认为最美好的生活方

式就是和一群志同道合的人奔跑在梦想的路上，非常幸运，我拥有了这种生活。公司也提出了新的十年战略规划，给我们全体达实人规划出了新的梦想跑道。

坦白说这个春节假期，我在第三天的时候就开始盼望假期结束，想念我的办公室、想念我的同事们了，所以我对 2022 的工作激情满满。在广佛地区进行走访调研的过程中，看到那么多正在实施的项目，看的热血沸腾摩拳擦掌，迫不及待的想要奔赴战场。那么多项目在等待优秀的智能化工程服务，那么多客户在急切且艰难地寻找他们心目中的那个既清晰又模糊的优秀的集成商来为他们的项目服务。想到这些就像在我原本激情满满的工作热情的火上又浇了一桶油，我就连觉都不想睡，一分钟也不想耽搁的扑上去，和我的伙伴们一起去传播达实的服务，传播达实的价值观，用心去给他们建设一个个“完美”的智能化项目。

2022 对于我们每一个人都是机遇和挑战，我们有激情，我们有能力，我们也一直在不断的实现我们的梦想。2022，我们再出发！

最后借一副对联祝大家新春大吉：虎步奔腾兴骏业，春风浩荡展鸿图！

张恩波

2022 年 2 月 12 日



使命

哲学

战略

机制

第二章 企业发展的四部曲

人生真正的成功是以健全的心灵品质，依道而行，达成目标，同时拥有幸福自在乃至圆满崇高的人生。人生的成功有道可依。

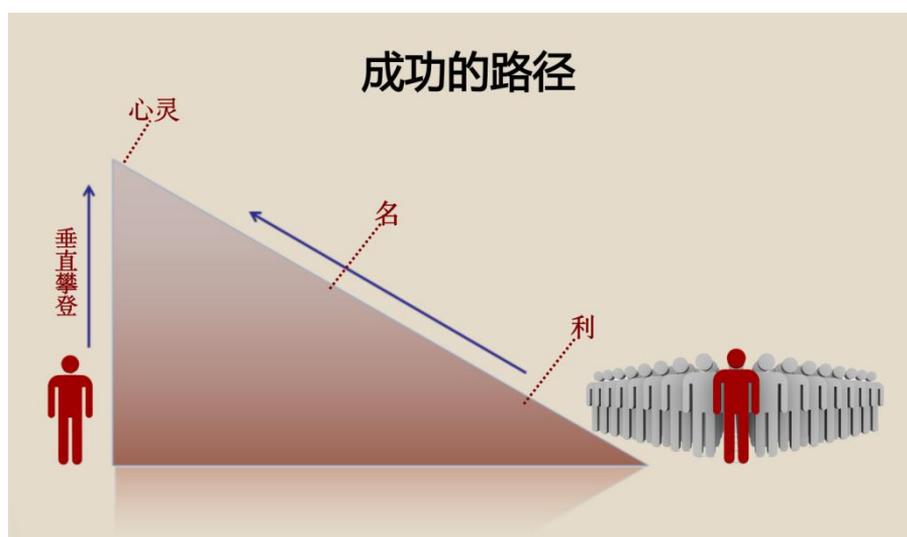
企业真正的成功是搭建利益人心的舞台，不仅提供产品和服务，创造物质财富，而且要提供精神产品和服务，创造精神财富，与员工、客户、股东及社会分享，最终成就百年基业。企业成功也有道可依。

一、人生成长四部曲（心、道、德、事）

心是道的源泉，道是德的根本，德是事的根源，厚德才能载物(事)。要想人生成功，我们可以超越在事上、德上乃至道上用功，直接在心上下功夫。只要我们持续明心、净心，就可以提升自己的心灵品质，发掘心中无尽的宝藏。如此，

道的提升就会事半功倍，就会拥有更高的格局和境界；德的提升也会水到渠成，就是拥有更大的能量和智慧；事的提升就会心想事成，就会拥有伟大的人生。

这就是“心-道-德-事”人生成长的四部曲。



绝大部分的人生之路，是“事-德-道-心”四部曲，道路拥挤，一路艰辛，在这条道路上往往是事倍功半；我们认为正确的人生道路是“心-道-德-事”四部曲，在心上用功，垂直攀登，成功之路不拥挤，事半功倍。

我们认为，工作场所是修炼心灵品质的道场，是成就他

人的平台，是展示才华的舞台，而赚钱养家是必然的结果！

二、企业发展四部曲

对应于人生成长的四部曲，企业发展的四部曲分别为：
使命、哲学、战略、机制。

使命引领：使命由心而发，使命是内心深处涌出的方向感。有大爱者，可立大志，有使命者，才会有势不可挡的信心与力量。当企业的使命是全力以赴为行业、为社会服务，它就获得了足够的能量，这也是中华文化所揭示的：仁者无敌。

哲学护航：确立企业的价值标准，界定企业的行为准则，建立企业员工的基本信念，我们就拥有了远航的指南针，就能做出正确的战略选择。

战略突破：战略要为客户创造独特价值，解决独特的问题，推动社会的进步。战略要能解决行业的痛点问题，为用户提供感动人心的服务，从而带动用户心灵品质的提升，共同推动行业进步。

机制保障：我们不仅要建立创新和运营机制，听懂客户

内心无声的呼唤，提供超越客户期望的产品和服务，创造性地实现企业的价值创造和价值交付。我们还要建立学习和成长机制，为自己和他人搭建起人生成功的舞台。

2022，可期

转瞬间，桌面的日历已经从 2021 年翻到了 2022 年。每每到了这个时间段，总有点惶恐和不安。仔细回顾过去的一年，为各个方面都未能有拿的出手的业绩而心有愧疚；为未来一年中的各项计划和目标有可能做不到尽善尽美而有所担忧。

部门业务集中在地铁行业，在 2021 年取得了深圳和成都地铁的大额订单，圆满完成了公司年初的签约指标任务；收款方面，年初制订了各个项目的收款目标，并且也落实到每个人，始终保持大概两周一次的频率及时催促综合监控系统和机场项目的回款，值得欣慰的是全年回款 4 亿，圆满完成了公司年初定的任务，其中 12 月回款超过一亿，实属不易。有项目经理为了一笔收款长期跟踪流程超过 5 个月，为这些尽职尽责的兄弟们点赞。

机场业务，从 19 年底接手以后，顺利完成成都天府和深圳卫星厅的项目，顺丰项目也在供货中。引荐达实物联的人脸产品给 VI，听说已经有小单签约，双方合作更加深入，DAS 整个执行团队得到 VI 的高度认可，形成了互访机制，正在争取从研发产品层次中突破深度合作，以确保每个项目都有参与机会。与 TL 相比，我们太优秀，所以在与客户的交流中，我们始终坚持：DAS 只和自己比。来年的西安机场项目预计超过 3000 万，争取能够做的更大，希望在上半年订单可以落地。

在公司年终评比中，MA 部门的优秀个人是各个业务部门中最多的，这也是公司对 MA 部门的鼓励；为 21 年综合监控板块和机场板块顺利完成各项任

务而小激动。

一位业主讲过“做地铁项目，每天如履薄冰”。确实是这样，事关民生，时时刻刻感觉责任重大。尤其是郑州和上海的地铁事件之后，反思我们提供的产品内是否还有需要完善和补充的地方，经常性提醒常驻项目现场的兄弟们：安全第一，要尽快从技术和管理角度查缺补漏系统的报警机制和历史记录机制；还是有很多方面值得改进。

今年，担任了部门的副总工，压力巨大。如何将创新落地，如何给兄弟们更多的归属感，如何保证在建项目顺利平稳执行和交付，如何加快结算环节中的项目快速推进，如何搭建成都大项目的项目架构，如何更好辅助销售团队签单…，等等诸多难题，期待能够逐个突破，在未来一年中找到满意的答案。

平时陪伴孩子的时间比较少，偶然发现他已经和妈妈个头齐平，才真的想问一句，时间都去哪儿了？曾经计划经常陪着孩子去爬梧桐山，好在确实去过十来次，稍有慰藉。记得一个凉爽的周末，爷俩原本计划终点是小梧桐电视塔，后来逐步加码，完成了好汉坡和大梧桐，也完成了泰山涧，全程10个多小时17公里多。一路上有点担忧他的小身板受不了，不过小伙子全程淡定且未有丝毫退缩，大大出乎我的意料，值得欣慰。小伙子为此跟他的小伙伴炫耀了好长时间。未来一年，期待更多次登顶大小梧桐，以便耐力更长，个头也 longer。

个人成长方面，受公司先贤文化学习氛围的影响，或听或读，初窥了更

多先贤大圣的思想，未来期待能够学习更多。这是个自媒体很发达的时代，有各种媒体人将国学大家的思想和大部头做成了音频，非常适合在上下班地铁或者驾车途中收听，以历史文化 / 国学 / 传记的音频为主，期待逐步增长一些自我见识和理解。

年前，特意购买了一建的视频资料，也共享给所有项目经理，相信在 22 年末部门内能够多拿几本一建证书。自己假期看了一科半，务必要求自己坚持下去，一次性通过四科考试。

在 2022 年，期待个人学习和思想有所成长，在建项目能够顺利执行，结算项目有所突破，部门结构更加完善。

为自己加油，为家人和孩子加油，为部门每一位坚持奋斗的兄弟加油！

MA 事业部：李剑波

2022 年 2 月 8 日

第三章 达实智能的企业使命

企业使命是企业存在于商业社会的目的和理由。明确企业创始人的使命以及企业业务的本质，才能真正找到让团队热血沸腾的企业使命。

一、探寻企业使命的历程

1、创始人的使命

2018年，刘磅董事长在中国改革开放四十周年纪念日书写的一封家书中写到，“经历过97年的亚洲金融危机，08年的全球金融危机，面对眼前的市场波澜，我心中充满信心。放眼未来10年，我坚信祖国一定会走到世界舞台的中央！在一次深度反省中，多年前一位老领导教导我的八个大字跃然而出：‘发展自我、报效祖国’！仔细想来，这就是我的个人使命！”

2、物联网的本质

我们坚信中华文化所揭示的“天地万物为一体”的理念，也坚信建筑和环境是有生命的。我们认为物联网技术的本质不是控制万物，不是改造万物，而是唤醒万物。

二、达实使命：万物智联，心心相通

1、将企业创始人的个人使命和所从事的物联网技术的本质相结合，我们找到了企业的使命：“万物智联，心心相通”。我们要唤醒万物，与人类相连，互相砥砺，共同成长。

我们感受到人们在工作和生活空间中的痛楚，忽冷忽热的空调、过亮过暗的灯光、或有或无的网络。希望用我们的物联网技术和产品，让人人都拥有绿色、智慧、温暖、光明的工作和生活空间。

2、达实企业愿景：“安得智慧千万间，大庇天下寒士俱欢颜”，我们要发展成为空间场景智能化行业的领导者，

引领行业健康发展。

3、我们持续打造明心净心的学习环境，帮助员工通过反躬自省找到感动自己的人生使命，挖掘出心中无尽宝藏。如果人人都能换装上核发动机，整个企业就像每节车厢都装了核发动机的高铁，就会拥有了无尽的发展动力。

2020年记忆

2020，旭日东升，夕阳西下，众生喧嚣，人世悲喜，都已如期上演。所有过往，随着年会的结束，都已雾气渐消。

许多事，是因为你记得，它才存在。去年今时，历历在目，每每想起，总让我不能自己。

2020年1月23日武汉封城，似乎我们整个部门的工作就开始了。统计全体员工的行程，每日更新员工身体状况；防疫物资的购买、储备，给一线员工寄送防疫物资；组织召开各项目人员线上会议，配合项目防疫；组织公司复工复产，办公场地消毒，安排人员值班，帮助各部门处理需到公司办理的事情.....未知的，总是恐惧的，不出门就是最好的选择。那些看似平常的事情，在那个时候，显得异常别样。

记得，高峰每天出去接送物资，去南山医院给客户送物资回来，我问他自己还有口罩吗，他说“只有一个，已经戴三天了”。晚上，从南山劳动大厦取口罩回来，他说，“赵姐，我回不了家了，小区每天只能出入一次，为了抢物资，也管不了那么多了”。

记得，晓东跑遍了笋岗医药门店的仓库，收到了一批N95口罩，这个也是达实物联北京小汤山、山东日照、深圳三院最早用的可进入医院施工的口罩。为了申请复工复产，晓东一遍遍的跑街道办，一个人在自用层、W1-B五楼搬防疫物资，等待街道安监人员现场核查。事后很久，他才告诉我，那天他自己层层楼搬完防疫物资，在大堂等待时受凉了，晚上回去就头痛、发冷、流鼻涕，当时怕我担心，没有告诉我。那个时候的一个感冒，足以让人担惊受怕。

记得，BA投标做标书，员工家里没有电脑，要到W1-B五楼拿电脑，可是办公楼已经被物业封闭，张连杰多方协调，晚上终于进去，帮助大

家把电脑、资料拿出来，保证了正常做标书。

记得，2月13日下午，负一楼寄送物资，两百多个地址，近8000多个防疫物品，我们体会了寄快递的酸爽。

记得，那时候每天凌晨，和楚青复盘1561位员工的所在地、体温、以及身体是否不适。每天清点一遍所剩物资。

记得，复工后，小伙伴两人负责一层楼，每天消毒、测温、发口罩，处理了几起员工在公司测温发烧不适事宜。

还有许许多多的“记得”，那个时候，大家都在家的时候，大街上空无一人的时候，我的每一位小伙伴都没有将任何一件工作的事情放下，仍然像往常一样，认真负责的做好每一件事。种种事情，经历了，成长了，犹如事上不可或缺的磨练，恰到好处的出现了。

“至诚而不动者，未之有也”，看着年会后收拾会场的他们，我的内心充满了愧疚与感动，自己何其有幸，遇到了这样一群并肩作战的伙伴。念及此，让我丝毫不得倦怠、辜负，要以最好的状态，与他们一起向前。人生似道场，一场有去无回的修行，万般困扰，不过是难破心中贼。克去己私，必慎其独，去发现那个光芒的自己，终将会活成自己想要的模样。

农历新年近在眼前，万物蛰伏的冬天即将过去，美好正在悄然而来。春生，夏长，秋收，冬藏，生根，发芽，开花，结果，四季交替，生生不息。十年之约，或许不易，但是我们足够相信，依道而行，一路狂奔，奔向它，因为你不去，永远无法到达。

2021，愿我爱着的人，有梦可追，有人可等，三餐有味，四季有景！

行政部：赵阳

2021年1月23日

第四章 达实智能的企业哲学

企业哲学是企业为其经营活动所确立的企业核心价值观、行为准则和基本信念。

一、达实智能核心价值观

核心价值观是我们关于企业意义的终极判断，是我们选择战略和判断是非对错的根本依据。

“达则兼善天下，实则恒心如一”：不仅创造价值与他人分享，更要成就他人的成功与幸福；不仅要艰苦奋斗，更要将用户装在心里，永远依道而行！

我们不仅要把用户装在心里，也要把员工、供应商、投资者等企业相关者装在心里，永远依道而行。

于暗夜中点燃他人心中的那一盏灯，才是最大的利益他人。只要我们能够点燃自己心中的那一盏灯，就可以点燃许许多多身边人心中的那一盏灯，一灯能除千年暗。

二、达实智能基本信念

我们坚信人人心中拥有无尽的宝藏；我们坚信行为作用与反作用的人生真理。

（1）人人心中拥有无尽宝藏

孟子曰：“人皆可以为尧舜。”

阳明先生曰：“圣人之道，吾性自足。”

人的潜能就像大海，而开发出来的能力，可能连1%都得不到。每个人都可以通过明心净心体证这一真理，在实践中不断提升自己的格局和境界，从而不断提升和放大自己的成就，如此，生命将更有意义，人生成就也将不可限量。工作中遇到困难时，就会充满信心勇敢面对。

（2）行为作用与反作用的人生真理

俗语云：种瓜得瓜，种豆得豆。种什么样的因，就会得什么样的果；有什么样的行为作用，就会有什么样的反作用。爱出者爱返，福往者福来，无论在工作还是在生活中，只要我们是真心爱家人、客户、同事，那我们收获的也一定是爱。相信一分耕耘一分收获，付出一定会有回报。工作中遇到委

届时，就不会为眼前的得失所困。

稻盛和夫说，“要想成就一番事业，就必须具有自我燃烧的热情”。工作中很多同事发挥不出能力，实现不了业绩。细分析就会发现：其要么不认可“人人心中拥有无尽宝藏”，不相信自己也是自燃物；要么不相信“行为作用就有反作用”，导致自己的燃点太高。

三、达实智能行为准则（哲学细则）

将核心价值观延伸到各个利益相关者，就形成我们的行为准则。

利益相关者	基本原则	细分角色	行为准则
客户	真诚、专业,而非盯着客户的口袋	战略	做难而正确的事。
			聚焦一件事做到底。
			分工才有效率, 规模才有效益。
		产品	抛开名利之图, 聆听客户内心无声的呼唤。
			坚持纵向创新, 掌握核心技术和产品。
			坚持组合创新, 深耕细分行业应用。
			坚守 6×10 的克制, 拒绝 10×6 的平庸, 做好 6 件事, 每件都做到满分, 而不是做 10 件事, 但每件仅做到 6 分。
		营销	以终为始倒推产品和解决方案创新, 基于客户价值, 不忽悠、不盲从, 以专业能力成就客户, 利益客户。
			以真诚赢得客户信任, 雪中送炭。
			以专业成就客户事业, 解决难题。
		交付	既有市场意识, 又有经营意识, 更有风险意识。
			以工匠精神认真做好每一个细节, 让每个项目都成为“作品”。以客户根本利益为目标, 保障项目顺利完美交付。
及时、专业、担当, 成为客户关键时刻最值得信赖的人。			
服务	不惹事, 不怕事。诉讼无赢家, 和气能生财。		
纠纷			
员工	利益员工而非利用	选	高度认同达实使命和哲学的有志之士, 一线奋斗出来的能打赢仗的同志。

		育	不仅培养做事素质，还要培养做人品质。		
			授人以渔，而不是授人以鱼。		
		用	相信人人心中都有无尽宝藏。		
			以德为先，敢用“狂狷之士”。		
		留	共享物质和精神财富，关注员工业绩的同时也关心员工的成长和幸福。		
			不成人之恶，不成人之庸。		
			贤者奖位，能者奖金。		
		伙伴	志同道合	投资者	充分向投资者传播公司价值，与投资者共同成长。
					真正关注股东与股民的长期投资回报，拒绝短期炒作。
投资并购基于发展战略，选择加强创新能力，而非摊大饼。					
选择长期合作伙伴，而非短期相互利用。					
供应商	把供应商当作客户，共同成长。				
同行	引领	竞争对手	超越对手是为了引领行业健康发展，以开放心态融入产业生态并建立生态。		
			三人行必有吾师，向对手学习。		
社会	服务社会	党和政府	亲清心态，同频共振，积极进退。		
		时代	做伟大时代的参与者，而不是旁观者。		
		社会	停止抱怨、开始行动，从我做起。在履行社会责任的具体实践中增强荣誉感和使命感。		
		危机	选择相信良知，不浪费一场危机。		

用心服务客户

我的内心常常有一个声音，渴望有一天，客户是因为我们真诚的服务，或是优秀的技术，亦或是高品质的施工质量，认可我们，赞扬我们，乃至感谢我们，而不只是凭着人情关系才让客户选择我们。就是这个看似简单，却又非常不易的渴望，时时在内心回响，不知道何时才能够实现，

直到2020年，这个最难忘最不易的一年，这个改变了我们所有人的一年，却收获了意外的惊喜。一天，当我在跟客户喝茶的时候，客户拉着我说：“你们葛宏涛这小子啊，每次的工作都超出了我们的预期，我们要给他写感谢信。”我既惊喜又激动，就问他，小葛在哪些方面做得好啊？他说：“我们说的，他都完成了，比我们预想的完成得更好；我们没说的，他也提前做好了；我们没想到的，他更是提前帮我们想到了，并且还主动、务实、坦诚的告诉我们怎样实施才是实用与创新兼具，功能与效果最佳的。”

第二天，我了解到，葛宏涛这小子曾在北京银行项目做项目工程师，是一个从临时工转正的小孩，在北京银行项目上也偶尔犯过一些小错，但是特别勤勉谦逊。不懂就问，不会就学，原以为自己就是个临时工，没什么可畏惧，敢闯、敢干、敢问、敢担当。用心对待工作，真诚对待客户，从而使自己收获了、进步了，在北京银行项目中获得用户的高度评价，成就了客户，也成就了自己。

今年，仅BA事业部就收到了商报大厦、农商行、海花岛欧堡酒店、北航云南研究院、国贸、唯品会、万丽酒店、深大西丽校区等9个项目客户寄来的表扬及感谢信。

阳明先生说“一齐众楚，最易摇夺”，孟子用“楚人学语”比喻做人。我们引入阳明心学，学习中国传统文化，学习做人的道理，创造知行合一的企业文化，大家在这种境教里，播下良知清澈的种子，生根、发芽。未来十年，定能开出绚丽的花朵，结出丰硕的果实。

看过有本管理书上写：执行力是团队的核心，信任度是团队的灵魂，凝结力是团队的力量。那团队最需要的是什么？需要的是一群纯洁、忠诚、有担当的战士。“放于利而行，多怨”，我们的价值不是要赚取客户口袋里更多的票子，而是以我们的真诚，我们的用心，我们的实力，赢得客户的认可、尊重、赞赏、感谢。实现这个价值不易，但是我们坚信“大人者，不失其赤子之心者也”，我们始终保持一颗初心，在实现价值的路上越走越坚定，越走越信心百倍，终将能实现。在“心力”的驱动下，渴望并期待我们的团队里有越来越多的“小葛”！

副总裁：苏俊锋

2021年2月9日

凡是过去，皆为序章

为序为方向，过往的 21 年是雄安产品业务拓展完整实践的一年。这一年我们派出了突击小队，作为排头兵先行过桥，突击队的任务既要扶稳绳索到达彼岸，也要完成预留桥板搭建给后续部队前进做铺垫。幸运的是，虽遇艰难险阻，并遭遇一小部分损失，但最终完成过桥。

一、市场，泥泞中踏出方向

专家否定：一位业内专家对于新区产品业务发展，给予了极低的分数和否定；又因地理位置的特殊性，新区经常性需要承接来自北京、河北、天津飘来的云彩及暴风雨，市场背景极为复杂。

三无标签：无积累的集成用户，无业务的经验，无协作的支持。

面对诸多的困境时，干不干？怎么干？请教圣贤，阳明先生讲“志不立，天下无可成之事”，立志要真切笃实。我们选择先树立坚定的信心，支撑我们的信心有其二，一坚信任何的困难时期，都是最好的窗口期；二要做参与者，不是见证者。除了信心之外，还要有细心周密的实施路径，选择一个项目全力突破，最终破局中标，且中标价高于竞争对手，在泥泞中踏出了方向。

二、团队力量，心中拥有无尽宝藏，4 人变 20 人

由最初 4 人发展到 20 人规模，从自己的信心确定，到带着团队相信实践。就像马斯克所描述他做的事情一样，外界深受质疑，但吹过的牛都一一实现了。团队的变化也是赢得市场最坚实有力的力量，我们深入剖析和沟通，这一年的发展，从大家都在心存质疑的不稳定到坚信不疑的一定行，

归根到底是心态的变化，是团队的每一位同事开发自己心中宝藏，这种体现在每一个岗位和同事身上，更多的做到了公司命运发展与自身命运发展一体化。

如我们的一位售前同事能发现用户工程实施中产品布线缺少的问题，积极协调找出解决方案，联合多部门不断与集成商及业主多次沟通，避免合同额的损失；又如，项目收款支付方式上获优势，我们获得了项目 23 家供应商中，唯一给予现金支付方式的供应商。

三、用户认可，良知驱动

在雄安，团队的付出和用户认可基本成正比。我在今年公司线上年会结束时和雄安的同事们分享了总结及计划，其中提到“诚”，就像年会的主题：诚无止境。我们的用户从业主、设计院、代建单位、总包再到集成商等，对于达实公司给予了高度认可，离不开“诚”。诚心做实事，关心用户所真正担心的问题，作为参与者提出可能遇到的弊端或可以帮助用户减免的费用，真正意义做到从关系驱动转变为良知驱动和技术创新驱动。

四、高中标率，咬死不放

雄安新区公开招标 32 个，团队跟踪 19 个，中标及待签约 16 个。团队的努力和用户的认可，给予了咬死不放的勇气和信心。**2022 未来皆可盼，唯有更勤勉，方可不负望。**

蔡祥龙

2022年2月3日



安得智慧千万间
大庇天下用户俱欢颜

29
16

第五章 达实智能的企业战略

一、企业发展的机遇

1、市场规模大，企业规模小

智能物联网应用行业是典型的“大市场、小企业”业态，市场急需有实力有影响力的大企业，引领行业发展方向，建立行业秩序规范，推动行业良性发展。

2、距离市场近，距离客户远

我们几乎天天泡在市场中，客户仿佛“近在眼前”。但由于没能与客户建立心与心的链接，客户似乎又“远在天边”。

智能物联网应用市场存在着客户需求多变、产品技术繁杂、质量标准模糊、代理人决策、劣币驱逐良币等乱象，市场急需值得托付的领导者，谁能率先建设心灵品质，打破信

任壁垒，与用户建立心与心的链接，谁就有可能脱颖而出，建立起遥遥领先的竞争优势。

3、新技术带来机遇

物联网技术包括 5G、云计算、大数据、AI、边缘计算技术等，将颠覆智能化行业，为智能物联网应用市场的头部企业聚集提供了革命性的机会。

二、寻找战略的路径

1、坚持良知驱动，不以得失做判断，而以是非做决策。要倾听客户“无声的呼唤”，唯有心静如水才可以在杂音和噪音之中，听到那微弱又真实的声音，否则，听到的只是自己心中的妄想和妄念。我们要以良知驱动建立客户的忠诚度。看清自己（的良知），才能看清客户（的需求），继而看清我们的产品，最终就能看清我们的战略。

2、坚持创新驱动，不做横向创新，要做纵向创新。只

有持续的纵向创新才能为客户创造独特的价值，解决独特的问题。我们要以创新驱动建立客户的美誉度。

我们认为良知驱动是基础，支撑着创新驱动，只有不忘初心服务客户的初心，才能持续创新。二者共同作用，推动公司高速成长。

三、达实智能发展战略

1、重新定义智能化

从控制物，到服务人。智能化不仅是控制物的弱电工程，更是服务人的数字化系统。

我们将传统的智能化解决方案升级为新一代智能化解决方案。传统的智能化解决的是物与物相连的问题，管控机电设备，为少数工程师服务，是 B2B 业务；新一代智能化解决方案则不仅解决物与物的连通，还要解决人与物的互联互通问题，为办公空间内的工作和物管人员以及访客提供服务，是 B2B2C 业务。以前的智能化是成本项，今天的物联网

是投资项，它可以减少物管人员，提高建筑物价值，并可为建筑物节能减排做贡献。

2、战略定位

公司自 1995 年成立以来，一直致力于物联网技术研发及应用推广，基于云边协同的实时数据处理技术，公司为用户提供自主研发的物联网平台和终端系统产品，并提供基于自主产品的智能化整体解决方案。

公司以“万物智联，心心相通”为经营使命，公司产品及解决方案广泛应用于办公楼宇、医院、城市轨道交通、数据中心等多个市场领域，帮助用户营造绿色、智慧、温暖、光明的工作和生活环境。

未来十年，公司将基于自主研发的智能物联网平台和终端系统产品，发展成为智能化行业的领导者，引领行业健康发展。

核心技术、系统产品及解决方案



3、战略十年发展规划

过去两年我们学习传统文化，反躬自省，明确了公司的使命和哲学，完成在心中生根的过程。

十年战略的第一个三年（2021年-2023年）是发芽阶段。

公司在此阶段的经营重点是，持续创新面向未来的物联网平台产品和系统产品及整体解决方案，并探索可规模化发展的业务模式，进而通过建立数字化的业务管理体系支撑公司规模化发展。

十年战略的中间三年（2024年-2026年）是开花阶段。

在持续巩固大型解决方案市场的同时，以自主物联网平台产品和系统产品支持行业集成商公司，由点到线，辐射全国细分行业市场。同时帮助合作伙伴建立人生成长的学习平台，激发出心中无尽的能量。

十年战略的后四年（2027年-2030年）是结果阶段。

在持续迭代升级自主创新产品平台的同时，以项目管理服务平台赋能合作伙伴；由线到面服务全国各地万千集成商，形成行业事业成长命运共同体，引领全行业创造物质和精神财富。

新十年，生长无界

2020，新千年的首个庚子鼠年，注定不平凡。中国开局不利，“新冠”肆虐，全球快速蔓延。中国率先突围，生产生活快速恢复，经济一枝独秀，展现强大韧劲。

2020，身边经历了太多的感动，有我们的兄弟舍小家的温暖千里奔赴抗疫项目建设；有兄弟们顶着巨大压力，在很多项目上，克服各种困难，与业主同心同德，最后圆满交付，得到客户表扬嘉奖；有我们因为价格因素没能拿下的重大项目，事后客户领导同我握手时惋惜的眼神；也有客户要将他们认为有很大难度及挑战的项目交给我们时，充满信任及期待的目光。客户的信任永远是我前进的动力。

开启新十年，2020 我们业务也突破历史，取得最好成绩。但我们没有半点骄傲的资本，我们还有很多项目留下不少遗憾，甚至造成客户一时难以消除的痛苦。还有些项目，我们的服务，我们的技术和工程交付，离客户的要求还有不少距离。这也鞭策我去反省，去提高。学习中华文化，正是我们不断提升自我的最有效途径。

事业部越来越多刚毕业的年轻人，积极加入到传统文化学习的“百日成长”计划中来，看到“后浪”们渴望成长，并找到正确的途径而感到欣慰。但我们一些老同事，学习不积极，没跟上公司学习成长的步伐，工作中还是按照老思路旧模式若茫茫荡荡度日，令人惋惜甚至痛心，也为自己能量提升还不够，对大家要求不严，没能引导和带领大家同学习，

共成长而感到深深的自责。

记得在一次学习会分享环节，我们一个认真学习，用心服务客户的同事，分享“至诚如神”。一个全国都找不到成熟案例的项目，技术和运用都是全新的，客户全国范围都难找到对标企业，基于对达实的充分信任，把项目交给我们。我们也基于对项目高度负责，诚恳面对困难和我们的不足，竭尽全力找解决方案，最后让客户上下发自内心感叹：选择达实是当初最正确的决定。

展望未来十年，我在事业部全员新年会议中，曾说过“时代呼唤达实，BA 勇当先锋”。这是因为随着物联网、5G、云计算等技术的飞速发展，我们的成长空间巨大，但行业也存在各种乱象，从业者与客户之间难以建立真正长久的信任关系，所以需要达实这样有担当的企业引领行业发展。半年开始，我们将作为种子团队，率先在公司进行组织变更，以新的激励方案激活团队的组织活力，我们要“敢于胜利”，率先变革。我们敢于胜利，不是靠“迷之自信”，而是我们相信我们能不断快速提升自己。我们的法宝就是，抓住一个个失败的案例，深刻反省，系统总结和提炼，体系化地帮助团队提升，解决我们的各种问题。这样，行业根深蒂固的难题，我们也能逐个攻破。

非常喜欢今年我们年会的主题词“新十年，生长无界”，说这句话，是需要信心和勇气的。这不仅是因为我们给自己定下未来十年的宏大目标，也是因为国家的强大，经济发展的巨大动力，为我们未来快速发展

打开了巨大空间。

在写这段文字的同时，上初二的儿子，正在为完成语文老师布置的牛年春联的作业，与他妈妈热烈讨论，受他们感染，我也学写一幅，作为我迎牛年的新春祝福：

复兴路创大业华夏千秋昌盛，

新征程展宏图达实铸就辉煌。

横批：生长无界

BA 事业部：易鸿

2021 年牛年春节

第六章 达实智能的企业机制

一、组织执行机制

基于公司中长期发展战略，先由下而上，再由上而下，形成人人参与的总结计划形成机制。

基于形成共识的年度计划，层层解码到每个人的年度工作目标，再分解季月周的进度目标，形成人人有责的计划执行机制。

建立严格的末位淘汰，实行干部年轻化，组织充满活力的用人机制。

二、研发创新机制

1、金字塔研发组织。我们要加大达实公司特有的金字塔研发创新机制建设，依托设立在公司的国家博士后科研工

作站做物联网平台技术创新，依托设立在公司的省、市技术中心做物联网系统产品创新，依托与多所高校设立的工程硕士培养中心做物联网整体解决方案创新，形成积木式的独立与整合的研发创新机制。

2、集成创新机制。将事业部的销售、技术、交付铁三角与研发中心的平台研发人员，与创新部和物联网公司的物联网系统产品研发人员，组成责权利相关的虚拟团队，建立集成创新的机制。

3、创新反馈机制。从平台和系统产品研发部门，到解决方案事业部实施的反馈小闭环，再到物联网公司销售给第三方集成公司实施的反馈大闭环，形成创新的闭环反馈机制。

三、集成营销机制

1、事业部内部集成营销铁三角。继续推进和完善销售、

技术、交付铁三角作战模式变革，通过组织流程变革提升企业的运营效率，实现对客户的高效服务，为客户提供高性价比、快速交付、高体验感的智能物联网整体解决方案。同时，大比例分享项目的剩余价值。打造一个可复制的、自运行的单边平台组织。

2、对于重点客户，实行客户经理负责制，形成系统产品与整体解决方案业务的集成营销，由客户经理统一面对和服务一个大客户。对于重点区域市场，安排高管专人负责，协调多业务单元多系统产品的集成营销。从而统一调度管理公司内部资源，最大限度满足用户需求。

四、数字化保障机制

通过数字化管理系统，为营销特战小组赋能提供支撑能力。公司业务系统、财务系统、人力资源管理系统上线运行，PM系统覆盖项目备案、立项、投标、生产、交付、结算、质

保、运维等全生命周期全流程的管理，实现了基础数据的共享和统一，初步实现了业财一体化，使我们能够及时了解项目成本和运行情况等信息，提高了项目管理效率。

五、学习创新机制

我们不仅要加强专业技术和管理知识的学习，同时也要加强中华传统文化的学习，时时关照，随时反省，及时引导自己的起心动念，搭建起员工和他人的人生成长舞台，帮助大家去除错知错见，从而去帮助和利益更多人。

我们通过百日学习把学习中华优秀传统文化与企业发展问题结合起来，同时以丰富的内在精神财富与大家分享。通过学习《易经与企业哲学》，形成了64个具象工作场景的达实企业哲学白皮书；通过学习《中庸》，探索取得客户信任的72个心法和方法；通过学习《大学》，探索赢在职场的72个机会；通过学习《稻盛哲学》，探索提升工作效能的72个方法。

创新机制 心向光明

基于对使命从外在转移到内心，我们迅速分析并定位了两个突破点，一个就是无面板设计的核心——PAD，一个是与用户链接的核心——APP。经过接近两个季度的不懈努力，我们终于推出了具有达实自主知识产权的 inDas P101 产品和达实大厦 APP。

然而在此时我又遇到了新的问题，我们快速组织突破的时候，团队内，疲于奔命，对我们努力后所能获得的价值存在动摇；团队外，质疑不断，认为我们的创新不可靠。

这时的我虽不会被外界言语所直接左右，但依然感觉到眼前的道路似乎又开始轻雾弥漫，内忧外困，我又该如何带领这支团队持续践行我们的使命？我又该如何让这支团队笃定未来，因相信而看见，而不自我局限？我又该如何让公司和客户相信，我们的努力是有实际价值的，在公司战略方向上是可以落地、可以提供支持力量的？

我在持续反思方法的时候，一次在电梯中，一句话击中我心：心向光明。我默默的反复念叨着这句话，内心似乎有如一扇被轻轻推开的门，感觉阳光一点点的开始占据我的身体。心向光明，是的，如果此心光明，又何惧质疑呢？我需要的不是反驳和解释，而是应该把我的思考和经验毫无保留的告诉大家，跟大家一起来分享，一起来修正，一起来践行。

于是我匆匆回到办公桌前，反复斟酌，最后形成了我们创新的三个层面和核心法则：自主创新，集成创新，服务创新。这三个层面中，自主创新是围绕用户需求构建公司创新方案的核心竞争力；集成创新是开放生态，通过系统、平台、设备等有机的整合，共同打造能持续服务客户，与用户需求持续同频迭代的、具有生命力的创新；服务创新不仅仅

在建设阶段，我们更应着眼用户实际的体验和客户实际的价值，持续不断的为客户提供专业服务，并进一步升华为专家服务的创新。

在践行创新工作的思维上，我们秉行跨界融合的核心法则。我们定义了四个纬度的跨界融合：客户需求与用户体验的视角思维跨界融合，工控品质与消费美学的设计方法跨界融合，物联网系统和互联网平台的技术应用跨界融合，功能应用与场景服务的价值体现跨界融合。

我不断的对团队内外宣讲这些内容，在不断讨论和碰撞的过程中，因为心向光明，所以面向使命，着眼长远，并不在意一时的优缺得失，从整体出发，从团队出发，敢于发声，勇于讨论，不断反思，批评论证，这反而不断的帮助我更深入理解和修正三个层面和核心法则，自己也跟随着不断进步，身边团队的同事对这个理念的接受度也越来越高。

行文及此，我把过去一年的几个片段简要的记述了一些。这一年的确压力山大，彷徨过，迷茫过，畏惧过，退缩过，勇敢过，冲动过，但不管怎样，在无时无刻不围绕身边的中华传统文化的氛围中，我的确有幸汲取了那么一点点力量，而这哪怕只是一点点，在一些关键的时刻却总能力拔千钧，带来光明。

最后，在新的一年里，我要面对也许会比去年更难、更复杂、更崎岖的道路，因为新的一年我们将要全面的把我们的创新产品和方案落地到客户中去，重担更重了，但内心却并没多少惶恐，面向未来，我们立足打造能对公司、客户、行业都产生影响力的、面向用户价值的、勇于跨界融合的、具有生命力的创新方案，我觉得，未来足够光明，可以照亮我们前行的道路。

方案创新部：周志成

2021年2月11日

致创新部伙伴们的一封信

各位创新部的伙伴们，

新春到来，走过牛年的耕耘，我们又迎来了虎年的挑战，但并没有到全面丰收的时节，等待我们的将会是新的难题，新的征程，新的道路。

似乎我不应该在举国阖家团圆的日子中，来制造些许的焦虑，但星光虽不负人，也不会等人，并且此刻我们可爱的安建月总还奋战在白皮书编写成稿的路上，后面还要准备白皮书的培训 PPT，还要做项目复盘，整个春节，显然就在四川的老丈人家加班了，可能安总的岳父岳母对这个辛勤的女婿既心疼又埋怨吧，我们应该致敬安总，更应该追上步伐，所以在这个美好的时候谈一谈未来，也许正当其时。

我们在过年前的最后一个工作日，经过三轮研讨和两轮总结，我和安总与各组组长，副组长共同制订了 2022 年创新部的核心工作内容，并发布给了各位，我们今年共同的目标就是构建完成私区场景的整体解决方案，并要将方案落地应用，从而总结出可复制的基本思路和经验，为未来的大规模应用打下坚实的基础。

很多同事会问，这个私区场景方案是突发奇想的吗？并不是，我们 2021 年的核心目标是建设完成室内办公场景的解决方案，我们 2020 年的核心目标是完成从边缘端到应用端的交互自主能力建设。当然，这个过程中，我们并未能把通往未来的路径规划的如此清晰明确，公司各方面的领导给予了我们多方位的指导和批评，帮助我们不断修正，才有了

看似一脉相承的基本方向。

面对今年的挑战，我们还有诸多的未知，但这并不重要，重要的是，我们接下来会用怎样的心来面对 2022 呢？

好吧，我们从文化开始谈起，这样会增添一些底蕴感。

公司一直在倡导传统文化的学习，在提倡积极自我反省，我们年轻的伙伴们多少有一些些不理解，认为古董搬出来如何行得通？

其实，传统文化的学习并非让我们能背几句经典，而是希望潜移默化的让我们理解利他的理念，你看，这个和新经济时代互联网思维的核心思想何其相通，所以我们旧文新学，带着年轻的眼光去看传统文化，我们所能吸取的智慧和能量，并不会比近现代管理学所得到的要少。

而谈及反省，我们的伙伴们开玩笑说哪有那么多罄竹难书，可我们细细思量，我们做对的事情并不多，做错的事情并不少，反省并非如何哪般的痛彻心扉，而是能给自己一些时空，静思己过，自我净化，持续成长。而这和毛主席的坚持批评和自我批评不也一脉相承么？

所以，我们面对今年的困难依然要坚持良知驱动，真的把客户和用户放在心里，以利他的思想为他们创造价值，从而我们能寻找到自身价值的衡量依据。

我们再谈一谈方法，在 1 月 7 日的团队大总结会议上，我提出来了创新部的方向和各组的突破思路，这并非是我的发明创造，而是基于很多人经验的总结。

坚持创新驱动的关键就在于勇于和善于跳出即成思维惯性，放下成功的包袱和失败的负担，心态归零，心向光明，从心出发。

我们提到要做难而正确的事情，这其实和“处众人之所恶”是相通的，关注细节，关注体验，关注真实，这就能为我们打开创新的大门，从而为我们要构建的私区场景整体解决方案创造亮点和竞争力。

然而要做到一定不是容易的，因为惯性思维和人的本性会让我们趋于惰怠，所以我们需要不断的自我挑战，我们要建立起周期性大会战方式，集中大家的热情和力量突破一两个困难点，从而逐步让我们形成自我驱动的习惯。

与此同时，我们要树立流程思维，通过坚定贯彻和不断优化我们年初发布的基于 IPD 的思维的项目推进流程，来让团队的协作逐步从无序走向有序，让团队的战斗力进一步增强。

一年之计在于春，我们在新春之时，拉响启航的号声，不论未来怎样，始终坚持为自己，为团队，为公司，为行业，为社会创造价值的理想和发展道路，终归会迎来丰收的时节的。祝福大家，也祝福我们的时代。

方案创新部：周志成

2022 年 2 月 2 日

第七章 达实智能的社会责任

一、抗疫援建，精准捐赠

达实智能是国内领先的物联网产品及解决方案服务商，产品和服务在医院及防疫部门也有广泛的应用。自新冠疫情发生后，我们高度关注疫情发展，积极响应党和政府号召，在做好企业疫情防控和生产经营部署的同时，协同各子公司积极参与抗“疫”，包括从全球采购医用物资并捐赠医院以及为众多医院提供建设服务等。

2020年初，面对突如其来的疫情，我们一方面发挥公司的专业优势，组织员工参与了武汉雷神山、深圳“小汤山”、雄安三县等21家医院的抢建工作；另一方面发挥企业海外关系抢购高等级的防护服，共向全国62个城市104家医疗机构捐赠防护服、净化器等防疫物资671万元，切实履行上

市公司社会责任。

2021年7月，江苏淮安市遭遇了强台风“烟花”的侵袭，德尔塔新冠病毒也伴随着疾风骤雨悄然潜入。在洪泽区疫情防控的关键时期，达实智能主动承担社会责任，紧急采购防疫物资，向洪泽区委、区人民政府、防疫指挥部捐赠，包括10万只医用外科口罩、5000只N95口罩，5000件医用防护服等，为洪泽区疫情防控工作献上一份爱心，贡献一份力量。

2022年初，达实智能也承建了深港两地的防疫项目，为深港两地的防疫工作贡献达实力量。其中，达实项目人员共156人参与了中央援港应急医院河套项目的现场抢建工作，目前项目已全部完成交付。

2022年3月，上海疫情发生后，达实智能全资子公司达实久信临危受命承建了上海同济医院平疫转换项目，帮助上海同济医院在符合平时医疗服务要求的前提下，满足疫情发生时快速转换、开展疫情救治的需求。除上海同济医院外，

同时正在交付的医院项目还有 10 个，包括上海第一人民医院、上海复旦儿科医院等。由于疫情防控要求，达实人一批撤出，紧接着又一批接上，面对一个个困难，大家唯有一个信念，不让项目停滞，正是一批批项目人员内心笃定，不畏疫情，迎难而上，各医院建设项目才得以顺利进行。

二、绿色节能，助力碳中和

作为国家工信部首批推荐节能服务公司、国家发改委首批备案节能服务公司、EMCA 全国节能服务产业品牌企业，我们深耕节能领域 20 余载，基于自主研发的物联网技术及相关产品，公司积极为用户提供节能低碳服务。近年已在办公楼宇、医院、城市轨道交通、数据中心等多个领域成功实施标杆案例，将自主研发的达实 AIoT 智能物联网管理平台、EMC007 中央空调节能控制系统、数据中心精准能效控制及管

理系统等充分运用于节能项目中，提高项目运行效率，降低项目运行能耗，积极履行自身的节能与环境保护义务。

充分应用达实自主研发的技术与产品，将公司投资建设的高 200 米、建筑面积 10 万平的总部办公大厦打造成中国首座超高层绿色大厦。大厦采用达实智能自主研发的达实 AIoT 智能物联网管控平台，连通并集中管控大厦内近 20000 多个物理设备，实时呈现所有设备运行状态及能耗数据。通过集中管控和可视化运维，大厦超高效冷站全年综合制冷能效系数 SCOP 达到 6.38，同等制冷量情况下与常规冷站（SCOP 为 4.0）相比年节约电量 101 万 kW，达到能耗降低 25%，物业人员减少 25% 的效果。因此达实大厦也获得了全国第一个制冷机房系统能效等级引领级项目评价。

迄今为止，在全国范围内，达实智能已经在建筑节能领域服务了 100 多个客户，为 300 多栋建筑提供了建筑节能的相关解决方案，已累计为社会节省电能 10.6 亿度，减少了

约 105.7 万吨二氧化碳的排放，等于 5800 万棵树木 1 年的吸收量，换算成自然森林就是 232 平方公里。

未来，我们将持续为 2030 年碳达峰及 2060 年碳中和的承诺，贡献自己的力量。

三、科研创新，科普教育

我们设立了国家博士后科研工作站，硕士/博士联合培养中心，与国内 60 余所著名高校建立了合作关系，目前已联合培养 15 位博士后、200 余位硕士研究生。

2021 年公司承接国家重大科技专项“基于 5G 网络的室内分布式定位技术研发”的产业化应用研究，并获得深圳市政府 600 万资金支持。公司“高效冷站节能控制关键技术研究和应用”获国际先进科技成果鉴定。参编“国标数据中心能效限定值及能效等级 GB40879-2021”及“合同能源管理服务评价技术导则 GB/T40010-2021”2 项国家标准。牵头完成《5G+医疗健康应用试点项目申报试点项目》申报，该项目

由工业和信息化部、国家卫生健康委员会发起，有效解决医疗资源分布极度不平衡、偏远地区的危重患者面临当地医疗水平落后、就医困难的现状。

公司内设广东省、深圳市、南山区三级智慧城市科普教育基地，基于自主研发的多项专利、技术与产品，形象展示了达实智能智慧城市建设的创新、发展成果，持续向社会公众推广智慧节能理念。迄今为止，达实智能智慧城市科普教育基地共接待国内外政府领导、企业协会、学生团体等超过7万人，成为深圳智慧城市建设发展成果的展示窗口之一。

四、维护权益，回报股东

我们将“永远将客户装在心里，依道而行”作为经营宗旨。

我们坚持适当的主动性披露；我们将每月8号定为“投资者接待日”，除窗口期及其他特殊情况，上市十年来一直坚持与投资者零距离沟通，及时回复互动平台问询、接听咨询电话、参与深圳辖区上市公司投资者网上集体接待日活动

等方式，与投资者进行积极互动交流。

公司自上市以来，一直致力于提高公司股东的投资回报。2021年公司实施了2020年度利润分配方案，以2021年6月1日的总股本为基数，向全体股东每10股派0.4元人民币现金（含税），共分红76,985,169.16元。

共同守“沪”——达实智能在上海

三月，一场疫情让上海这座高速运转的城市突然停了下来，呈现了从未有过的寂静。封控、囤菜、核酸、团购、买药、进方舱……慌乱、迷茫、焦虑，互助、坚忍、勇气，2500万人经历了太多忧心忡忡。

本次上海封控期间，达实智能上海员工及项目人员被封控人数共计355人，在上海区域正在交付的医院项目11个。从未遇到过的困难接踵而至，达实智能砥砺前行故事正在发生。

※ 临危受命，5天抢建同济医院平疫转换项目5天

疫情就是命令，达实智能全资子公司达实久信临危受命承建了上海同济医院平疫转换项目，包括6间智能物联手术室以及原病房的防疫分隔工作，划分隔离留观病房及医护人员生活区，并设置缓冲区连接生活区和工作区。

平疫转换项目的建设，能够帮助上海同济医院在符合平时医疗服务要求的前提下，满足疫情发生时快速转换、开展疫情救治的需求。

3月30日上午，接到上海同济医院平疫转换项目援建通知，达实项目团队火速奔赴项目现场，下午6点，第一批6人团队黄广超、许海印、陈金朝、尤松、李大雷、张宝标到达同济医院平疫项目现场；晚上8点，第二批6人团队李国营、李军建、李国平、李满堂、任会建、李晓健到达项目现场。

3月31日下午3点，由第一批和第二批组成的12人项目团队因为疫情防控需要撤离现场。

3月31日晚，第三批5人项目团队李近于、宋玉友、苏现伟、吴廷占、赵国岭抵达现场，继续未完成的项目建设工作。

4月1日，上海同济医院进行整体的防疫消毒工作。

4月2日，第四批3人项目团队尤松、张宝标、贲雪庆抵达现场，虽然面临上海封城、材料工具不足等难题，但是由第三批和第四批组成的8人项目团队相互配合，现场克服一切困难，加班加点进行项目抢建工作。

4月4日晚，上海同济医院平疫转换项目完成，所有项目人员撤离现场进行安全隔离。

“全力支援疫情防控，我们责无旁贷。”“时间太紧，我们必须加快进程，早一分钟完工，上海同济医院就能早一分钟为上海市民提供疫情救治服务。”疫情当前，项目部的同事们坚定地说。

一批撤出，紧接着又一批接上，面对一个个困难，让在上海的11个项目人员举步维艰。但是大家唯有一个信念，不让项目停滞，正是一批批项目人员内心笃定，不畏疫情，迎难而上，各医院建设项目才得以顺利进行。

截止目前，达实项目团队在上海被封控326人。

达实智能全资子公司达实久信是中国智慧手术室解决方案的领导者，上海市大多数三甲医院均是达实久信的客户，目前正在交付的医院项目就有 11 个，包括上海同济医院、上海第一人民医院、上海复旦儿科医院等。疫情发生后，各项目团队困难重重，但是仍然严格按照防疫要求，昼夜不停抢建各医院项目。

达实智能在建医院项目（上海）	
1	上海同济医院
2	上海市第一人民医院
3	复旦大学附属儿科医院
4	上海慈弘妇产科医院
5	上海万科儿童医院
6	中国福利会国际和平妇幼保健院
7	复旦大学附属妇产科医院青浦分院
8	上海老年医院
9	复旦大学附属华山医院
10	复旦大学附属中山医院
11	上海浦东新场综合医疗卫生中心

※ 支援抗疫，一天连续工作 19 小时

封控期间，在配合政府做好防疫措施的前提下，达实智能上海居家隔离员工孙启超、高瑜、戴禄、李华等小伙伴主动请缨、迎难而上成为

社区志愿者。

小伙伴们纷纷化身“大白”和“小蓝”，在社区维持核酸筛查秩序，发放抗原检测盒回收检验，收发社区保障物资，团购物资，楼道消杀，垃圾清运等工作，保障居民正常的生活，为上海抗疫贡献自己的力量。

志愿者服务期间，戴禄、李华两个小伙伴们还处理了应急情况，帮助社区里临产的孕妇协调看医生，化身“快递小哥”帮老人们买药等。面对困难，他们从未想过退缩，生动诠释着达实人“达则兼善天下，实则恒心如一”的企业使命与担当。

“这，才是真正的战友。”

在和小伙伴一同参与志愿服务的过程中，孙启超由衷感叹道。也正是这种并肩作战的经历让达实小伙伴的情感超越了言语，彼此间有着心领神会的默契，在未来的工作共事中更加合作无间。

随着疫情的严峻，志愿者的工作越加繁重，达实小伙伴有时甚至需要熬夜至凌晨，一天的工作时长将近 19 小时，每天才睡 5 个小时。

安静的夜晚，不寻常的四月，防护服下的高瑜和小伙伴们，身体早已湿透，但是他们仍进行着一整天核酸检测后的收尾工作，整理物资，查看抗原检测盒，核对居民信息名单，手提灯散发的光亮，透过纯白的防护服反射，映照在每个人的脸上，闪闪发光。

※ 停工不停产，完成 6 个项目投标

居住在上海虹口区的达实智能节能事业部总经理苏文，他三月底的

时候一定未曾想过会一直待在家超过 600 个小时。

“从开始一个人吃三包方便面，到三个人两包方便面，再到一包方便面一家三口分着吃，家中可吃的食物也被一一翻吃殆尽”，苏文总经理说，足以可见本次疫情的严峻程度。

达实智能有 29 位上海员工被封控居家办公，生活物资供应存在严重问题，无法通过正常的采购途径补充物资。

停工不停产，即使面临这样的艰难环境，被封控同事仍然利用电话、微信，线上会议的方式，进行项目整理，方案交流，投标等工作。

在与客户进行项目交流探讨的同时，达实同事们热心了解客户生活上的困难，一方面集思广益为客户提供物联网整体解决方案及服务，切实解决客户实际难题；另一方面主动帮助客户寻找买菜、买药渠道，并赠送物资解决客户居家生活困扰。

在上海全面停摆，企业运营停滞的情况下，上海区域技术团队王建冰、刘琦、毛梁铭、陆峰等人经常加班到凌晨一两点，同时进行着多个项目的跟踪，并参与了全国 6 个项目的投标。相信他们客观严谨的专业精神，能够取得良好的成果回报。

※ 后勤保障，完成 300 多份物资配送

疫情严重、物资匮乏，物流停摆，达实项目人员属于异地办公人员，在上海没有固定居所，多数未携带生活物资，对快餐饭馆等速食店依赖性较大，导致第一时间遭遇了物资极度匮乏的困境。

公司及当地项目管理人员发动各种渠道，购买酒精、口罩、药品、速食、生活物资等送到项目生活区，保障项目施工人员的正常生活。达实智能深圳总部也破除各种艰难、积极采购生活物资，将 326 份物资送到了达实团队所在的项目现场，并为 8 位被封控在家的上海客户送去了生活物资。

当某些瞬间远去时，心却越靠越近。不久后，这座城市必定重新回到熟悉的轨道，但那个不寻常的四月，达实小伙伴这段难以忘怀的时光，引以为傲的故事，会存在记忆里，让彼此间的温暖永远铭记。

※ 创新驱动，科技助力智慧手术室建设

本次的上海同济医院项目，其中有 6 间手术室应用了达实的智能物联手术室系统。该系统是一项能有效解决手术室信息互联的智能产品，由门口控制系统、物联手术室核心平台、物联信息主控系统、物联信息大屏系统、物联化环境设备、中央群控系统组成。

达实的智能物联手术室系统通过整合数字化手术系统和手术环境监控系统，打通了数据互联通道，为传统的净化手术室数字化改造提供新的方向。同时，各手术室软硬件独立部署，就近安装，维护方便，便于集中监控管理。

通过达实智能物联手术室系统的应用，能够帮助院方更好地对手术室进行管理，提高手术室的运营效率，促进医疗操作更加规范化和标准化。

在智慧医院领域，达实智能已服务 700 家以上大型医院，提供 6000 多间手术室、ICU 建设及整体的智能化服务，客户包括北京协和医院、中国人民解放军总医院、复旦大学附属华山医院等多所著名三甲医院。

未来，达实智能将积极推进物联网技术和产品方案的创新应用，为智慧手术室的高质量发展提供助力。

结束语

达实智能经历过 1997 年、2008 年、2018 年经济危机的考验，2021 我们又遭遇了地产市场剧变的重创，但风雨中我们依然坚定前行。财务数据的变化没有影响我们的核心竞争优势，没有影响我们的十年战略三年规划。

基于 2018 年底寻找到的使命动力，2019 升级的核心价值观，2020 明确的战略定位，2021 升级数字化管理系统，验证了区域规模化发展的模式，推出了新一代智能化解决方案，创新研发了空间场景控制系统。增强了核心竞争优势。

未来的发展道路一定充满艰辛，但我们坚信只要方向大致正确，坚持创新驱动和良知驱动，就一定能达至我们的目标。

中华民族的伟大复兴即将到来，在这个风起云涌、大浪淘沙、英雄辈出的时代，我们坚信，从心出发，必能成就客户的卓越，实现自己的成长！

我们立志成为智能物联网整体解决方案的领导者，以十年为期，跻身世界级企业之林！实现“万物智联，心心相通”的企业使命！

附 录

- 1、致您的一封信家书～2018. 12. 18
- 2、龙场祭阳明先生～2020. 10. 1

致您的一封家书

我是达实智能的刘磅，感谢您阅读我的这封家书。还是从“达实”二字说起，我学生时代参与创办了一间研究生会的公司，校领导赐名“达实”，希望当年一心想挣钱的我们能够老实点、诚实点、务实点；当我在深圳创业时，秉承“务实发展”的理念，还是给公司取名“达实”。

2000年初步站稳脚跟后，我进行了一次系统的学习和思考，将“达实”诠释成了“达则兼善天下、实则恒心如一”。在这个价值观的引领下，在广大客户的支持、信任和帮助下，达实智能终于在2010年成功上市！

上市后我们继续埋头苦干、聚焦创新，借助资本的力量，公司在经营数据上取得了高速增长。但是伴随着公司规模扩大，我自己却是与客户的距离越来越远，心中的力量似乎也越来越弱。

当我抬起头来想汲取能量之时，冥冥中恰好牵手了“知行合一阳明心学研究院”，通过两个月的深入学习，圣贤思想使我眼前一亮，生命也焕然一新！引以为骄傲的价值观再次得以升华。

“达则兼善天下”——不仅是为了与客户分享，更是为了成就他人更大的成功、拥有幸福的人生！“实则恒心如一”——不仅是要艰苦奋斗，更是要将客户装在心里，永远依道而行！

经历过 97 年的亚洲金融危机，08 年的全球金融危机，面对眼前的市场波澜，我心中充满信心。放眼未来 10 年，我坚信祖国一定会走到世界舞台的中央！在一次深度反省中，多年前一位老领导教导我的八个大字跃然而出：“发展自我、报效祖国”！仔细想来，这就是我的个人使命！

最后还要向您介绍我的个人“订阅号”，希望通过这个微信号，与您分享我的心路历程。真诚的希望我们

能够心心相连，共享圣贤思想的阳光，都能拥有幸福、自在、圆满、觉悟的人生。

董事长：刘磅

2018 年 12 月 18 日于北京



龙场祭阳明先生

孔元二千五百七十一年正月初六，磅携朋胜、吕枫、俊锋、德强、天朗及家人，自深圳赴龙场，投迹圣轨，祭师圣阳明先生。

泱泱华夏，烨烨华章。五千年前伏羲演易经，四千年前尧舜禹传心诀，二千五百年前老子著道德经、孔孟传道列国，八百年前象山创心学，而先生悟道于斯，集大成于“心”，至今已五百二十又一年矣！夫大道至简，悠悠万事，唯此唯一！此“心即理”，“致良知”者，“知行合一”。

余隔日即五十又七，念三十二年前孤闯深圳，二十五年前草创达实，固以体力脑力之能，聚众弟兄栋梁之才，穷驱企业，力图发展，然艰险历尽，仍难大成。两年前，困顿中蒙先生思想启迪，反躬自省，乃得顿悟，始知昔日求之于外错矣，始知前五十五载昏矣！

今磅等笃信诚心、修道、立德、成事之大道。在此龙场圣地，吾辈敢立圣贤之志，于家族重拾孝道，于同事重修友悌，于企业重建使命哲学，“达则兼善天下，实则恒心如一”；吾辈敢愿以十年为期，研智能物联网之产品服务，跻身世界级企业之林。以报家国之大业，以彰圣贤之思想！愿先生在天之灵，见证指引吾辈。

“吾心自有光明月，千古团圆永无缺”！先生教也，敢不敛衽。抚今追昔，感恩先生教诲，感恩润泽园老师引领！磅携同仁及家人，庚子中秋祭拜先生，愿先生思想日月同辉！

孔元二千五百七十一年元月初六

公元二零二十年十月三日

达实智能刘磅于贵州龙场