

## 创业家思享汇第十期：诗意的栖居

主讲嘉宾：万科企业股份有限公司董事会主席王石

特邀嘉宾：南开大学教授、深圳市人民政府原副市长唐杰

深圳市建筑科学研究院股份有限公司董事长叶青

主办单位：深圳证券交易所

时间：2015年6月17日 19:00

现场文字实录如下：

【主持人：何杰】

各位来宾，各位朋友：

大家晚上好！

今天来了许多交易所员工、大学城的学生，还有白天与会的代表，大概来了300多位。这几天股市波动很厉害，但是我也非常感谢大家的热情参与，因为人生除了股票还有诗和远方。所以今天来的同志，都应该说是有追求、有情怀的人。

“汇聚产业力量，分享智慧之光”，欢迎大家参加深圳证券交易所第十期“创业家思享汇”，我是主持人--深交所综合研究所何杰。

党的十八大以来，生态文明摆到了一个很重要的战略位置。今年4月中央出台了《关于加快推进生态文明建设的意见》，提出把绿色发展、循环发展、低碳发展作为基本途径，要大力发展绿色建筑，推进绿色生态城区建设。

历史上，古人对绿色生活、诗意人居有着一些朴素的认识，老子

的“天人合一、道法自然”，陶渊明的“采菊东南篱下，悠然见南山”，都反映了古代先贤的一种心灵追求。不过，在我们进入工业化时代以后，面对“冰冷的水泥森林”，面对拥挤的空间，污染的环境，我们变得越来越不自在、越来越没有诗意。联合国环境规划署 2009 年发布的《建筑与气候变化》报告显示，建筑行业每年的能耗占到全球总能耗的 40%，由此产生的温室气体占全球排放总量的 30%，而中国的房屋建设规模世界第一。绿色建筑、低碳发展，这既是一种生产方式、经济模式的变革，也是一场涉及生活方式、思维方式和价值观念的深刻变革。借“第三届深圳国际低碳城论坛”召开的契机，与大家共同探讨城市低碳发展之路，体验建筑低碳发展之美，本期的主题就是：“诗意的栖居”。

“诗意的栖居”是十八世纪德国古典诗人荷尔德琳的诗句，他启发我们应该去寻找生活的本真面貌。建筑，不仅仅是一所房子，更是一方家园，一处心灵的港湾。诗意地栖居，不只是物质上的占有，更是自己的心灵得到安置，生命和灵魂自由舒展。为了更深入地探讨诗意栖居的内在真谛，我们邀请到了房地产企业家、建筑设计者和政府官员，通过交流，希望分享他们绿色建筑发展的实践经验，为绿色建筑产业化发展献计献策。

今天的活动安排了三个环节，一是请主讲嘉宾作主题演讲；二是嘉宾点评；三是嘉宾对话和观众互动。

现在，我们进入嘉宾演讲环节，请允许我隆重介绍一下今天的主讲嘉宾，他在深交所第四期创业家思享汇上作过客，在“企业社会责

任”留下过许多独到观点和感人至深的故事，他就是万科企业股份有限公司董事会主席王石先生。早在 2004 年，万科就已经开始提倡并践行工业化住宅，成为中国绿色建筑的领跑者；2014 年，万科成为全球房地产行业中首家世界自然基金组织“碳减排先锋”成员企业。

王总也是刚刚从国外回来，今天他的第三场演讲，所以非常辛苦，让我们以最热烈的掌声有请王石董事长作主旨演讲。

**【王石】**各位嘉宾，女士们、先生们，晚上好！

非常荣幸来这儿参加深交所组织的这样一个活动，刚才介绍了我不是第一次参加，第二次了，作为一家上市公司，那就时间更长了。所以，这样的交流还是感到很亲切。

我的题目叫《从深圳到西雅图》，我原来准备的稿子是按 15 分钟准备，刚才一说 45 分钟，至少得讲 40 分钟，那我就看看，题目还是这个，但是内容就要稍微改一点。

“诗意的栖居”，谁栖居呢？当然是人类了。人类就讲亲情，社会关系又讲君子之交。所以我今天《从深圳到西雅图》，讲故事就讲“兄弟之情”、“君子之交”。

开头就叫“兄弟之情”，是讲西雅图；“君子之交”，就讲深圳。

这故事就发生在西雅图的华盛顿大学，这次来组织活动的深圳政府和深圳联合商会一块是到西雅图去，受华盛顿州州长和西雅图市长的邀请，进行两个城市有关政府之间经济、文化的交流。其中安排了一个我到华盛顿大学讲演，我讲演的题目就是“兄弟之情”。“兄弟之

情”这就不是一个人了，自己和自己，那就自恋了。这个“情”，指的是咱们深圳企业家，他名字叫汪建。可能我们深交所很多人知道，虽然他还没有在深圳上市，但是挺有名的，是做转基因工程。

汪建，说到兄弟，我们俩的个头差不多，他比我矮一点，但我比他年龄大一点。都是头发不多、头发发白，他比我小 3 岁，但是样子都差不多，典型的大陆蒙古族血统。我们从种族来讲，中国中华民族追溯到上面是两个民族，一个蒙古族，一个藏族。再往上追究就东南亚。藏族，鼻子有点鹰钩鼻；蒙族，鼻子就是蒜头鼻。两个人挺像的，当然兄弟主要还不是指的长得像、年龄接近，我们之间是因为登山走到一块去了。2003 年我登上珠峰，在北京一次登山活动当中就碰到他了，他即刻表示对我敬佩，因为我登上珠峰了嘛。他是搞转基因的，我对转基因一点不通，一帮科学家就非常好奇，就这样我们认识了。但是很明显我感觉到他对我是佩服的，当然他回来创办企业，参与了人类基因组的测序，但是他这一块是靠民营企业的身份来创办的，我对他当然也很佩服，也可以说是互相很佩服吧。

一块登山，2010 年我们从珠峰的南坡一块登顶珠峰。企业家，科学家，登山，到最后一块登上珠峰，真是互相赏识。登上珠峰了，后来我看到个报道。就是他登上珠峰以后记者采访他，就问：你为什么佩服王石？可能记者问他话的时候早有预期的答复，我受到他启发，所以登上珠峰了。又受他的启发，我从北京迁移到深圳，深圳政府很支持我，所以华大基因很成功，估计记者都预期到他会这么回答。结果没想到他这么回答的，一问，他说：“我佩服王石？”他说：第

一，他是著名企业家，我现在很著名呀，不然你为什么采访我嘛；第二，他登上珠峰了，我也登上珠峰了；第三，我是科学家，他是吗？这言下之意就是说他应该佩服我，而不是我佩服他。

为什么在华盛顿大学讲这个故事呢？因为汪建是从华盛顿大学出来的，他当时也在场，因为参加深圳创业联合会的 60 位企业家去访问西雅图，汪建本身也是代表队的领导之一，所以我们一块是到华盛顿大学讲演，我就从那开始。但我也说，我说就凭他这句话，我就咽不下这口气，2011 年我就跑到哈佛去了。我说今天的讲演就是两个礼拜前剑桥某某个学院授予我院士，在授予院士的仪式上我把汪建也邀请去了。我说现在我和他摆平了。当然下面都是哄堂大笑了，当然这是调侃。我讲完之后，汪建上去了，汪建也就这个话题来进行总结。我不知道一会唐杰副市长怎么来总结我的发言。他就总结了，说就是在中国的这一代企业家，经历了文化大革命，学习荒废，改革开放之后如何自强不息学习、创业，我是在大部分人还没出去我出去了。回来之后，互相的心心相惜、互相赏识、互相竞争、互相不服气、互相嫉妒、互相叫板。我觉得他总结得非常好，因为我不了解女人心态，作为男人，作为能干的男人，作为想对社会做贡献的男人，应该是这种心态，互相佩服、互相不服气、互相竞争、互相比较劲，如果没有这样的目标，超过他，到这个岁数就应该是颐养天年了。

这也就是我讲的“兄弟之情”。

但是今天对着这样一个会场，这是我来要讲的“君子之交”。这个“君子之交”的“君子”，当然有两个君子，另外一个君子就是唐

杰。我在华盛顿大学讲的是我和汪建的故事，今天我就讲讲和我唐杰副市长的故事。

我这次回来安排了至少四场不同的讲演活动，按照正常来讲我今天三场，明天一场，其他的再安排确实分身乏术。唐杰给我发了短信，说有一个活动，他们让你过来，让我给你发个短信。我也不知道这个晚上和其他冲突不冲突，我就给他回了一句话：“有叫必道”。果不其然，是有叫必道。反正是把其他的，推的一个饭，一个讲演推掉了。要吃饭，想不到堵车，所以到那儿，跟着下来，你们吃吧，我走了，因为来不及了。

什么叫“君子之交”？所谓“君子之交”，第一，他就不会那么亲密。“兄弟”，可能是血缘的、非血缘的，非血缘的更亲密，非血缘的就叫“兄弟之交”，你看我和唐杰副市长就不是很亲密。

我回忆起来真正和唐市长正式的交往是四次，而且交往时间很短。严格来讲，和唐杰副市长第一次正式打交道是在华沙，那一次安排的活动使我对深圳彻底转变了看法，不是说我感觉没有前途了，是我觉得在深圳的这样一个情况下我应该做点事。什么意思呢？说那你没有对深圳做事吗，万科在深圳，当然，万科在，万科从来没想着总部迁移走，而且目前来讲在深圳万科房地产还是排第一，所以万科是在深圳做事。但是作为我，我觉得我已经脱离了深圳，我已经在全国的层面，一个全国的知名企业家这样一个角色。尤其到了哈佛，到了2012年之后我更觉得我在中国尽量不参加活动了，去国际舞台，北美、欧洲，甚至南美、甚至非洲和联合国，和各个国家打交道。深圳，

并不是说我觉得深圳没有前途了，但是就是在华沙，就是联合国对应气候变化华沙会议上，唐杰副市长一个讲演，他讲演的题目就是《深圳的低碳可持续发展》，讲完之后，我感到深圳这样的变化、这样的规划出乎我的意料之外，是我把它忽略了，它发展得一定会很好，如果不好，实质上或者变相的把总部迁移走了，我从来没打算，这方面我觉得非常适合企业成长。但是作为一个政府的功能，一个城市的功能在中国未来转型当中扮演的角色，我在华沙这次会议上看到了。

深圳曾经是中国计划经济向市场经济转型的一个标杆，正因为这种标杆，给了它很多特惠之后，成了标杆，其他来学习深圳没有这种特惠，是普惠的。所以有人哀叹说“深圳，谁抛弃了你？”如果北京再给政策，深圳会被人抛弃了，我很不以为然。我说深圳的成功之处就在于其他的你也可以学习，其他的跟你深圳一样，你深圳还有竞争力，这才是深圳成功的地方。如果给你的是特权，特权一旦没有，你就不成功了，这叫成功吗？这不叫成功。但是经济毕竟是重点从珠三角转到华南、华东去了，甚至更有环渤海圈的转型当中，深圳位置的作用逐步减弱了，它显得不那么重要了。

但是就是在这个华沙会议上，因为灯下黑，因为你对它忽略了，它怎么发展你就有点选择性的遗忘，但是唐杰副市长的那个发言，因为全是用数据说话。他给了什么数据呢？就是深圳的万元 GDP 它增长的消耗能源是全国平均的二分之一，使用新能源公交车全世界城市总量第一，就是非常清晰的在做，政府下一步该怎么做、下一步该怎么做。我突然发现，因为我是在全国甚至全世界的舞台上在推广绿色

环保概念，当然我个人作为一个所谓的这方面的，我做什么事说什么事；第二，万科做什么事我说什么事。是你的故事、万科的故事比整个深圳的故事，哪个更有说服力呢？哪个更有释放性呢？哪个更有借鉴意义呢？当然是深圳这个城市。1700 万，上午我看到介绍深圳的发展说 1500 万，下面说话说公安局提供的的数据是 1900 万，反正我现在在用这 1700 万的数字。这样一个发展城市，这样一个 GDP 要超香港的城市，哪个有说服力呢？当然是深圳。应该就是那次会议，我彻底转变了深圳在我心目中的位置，我重新对深圳进行定位。就深圳这种转型当中，只要往前走的，我能做的，我要做这事。这就是我的一个转变。如果不是这个转变，我今天不可能站在这儿。因为深圳市和我没有关系了，我觉得我能扮演的角色更大，我在联合国上去发言，至少是国家的交流，至少是北京的。但是我意识到，在中国再一次的城市转型当中，深圳扮演着一个先锋的作用，我是个既得利益者。如果在深圳的转型过程中我不能扮演和贡献，那是我的过失，那是不可饶恕的。

这是 2013 年 11 月 12 月份的事情了，那就到了去年的年初，正好当时剑桥大学商学院在北京搞一个论坛，就关于如何可持续发展的这样一个论坛。因为那个是万科和剑桥大学商学院合作举办的论坛，我第一个就想到了要宣传深圳，就来说请深圳政府、请唐市长，唐市长说讲什么呢？我说你就讲在华沙讲的内容。唐市长去参加了。事后我知道，唐市长问我团队，他说你们王总是用什么语言讲演，用英文还是用中文？我们团队说我们老板用英文。唐市长说他用英文我也用



英文讲演。你会发现君子之间也开始较量上。我说唐市长你跟我较量什么，你是带博士后的，你是博导，我是 60 岁的时候才出国去苦练求学。显然，这次北京的活动非常成功。因为唐市长不仅仅是讲演用英文，而且回答问题的时候也是用英文。就中国一个城市的副市长，这样地侃侃而谈，完全用英文，而且回答的那种儒雅、谦虚，是给剑桥商学院的教授和 MBA 的学生留下非常非常深刻的印象。再接着就是到西雅图了，刚才说汪建去了，唐杰副市长也去了，这是政府和企业家组织一块联手来做推动建立深圳和西雅图的节能城市。这一次唐杰副市长显得非常的匆忙，就是为了承诺，因为这一次原来的安排是市长去的，临时因为变动安排了唐市长去。安排什么？飞十几个小时到那儿，代表市政府发言，发言完以后赶到机场回国。

这事就是说我和唐杰副市长就是这么一个交谊，其实你会发现我们为了事业，我们为了我们个人得雄心，为了我们的家庭，为了我们的未来，为了我们的后代，我们在不同的岗位上做我们的事情，中国的改革开放就是这样一批人在努力地往前做。

我在国际上的很多舞台上都讲万科的价值底线，我说我不行贿，过去讲这样，现在讲、将来也会讲，永远会讲。当然在国外来讲还比较容易得到呼应，在国内不容易得到呼应。在国内：第一，企业家你怎么可能不行贿呢；第二，你现在不行贿你过去没行过贿？第三，你不行贿那并不等于你的部下不行贿？在国内反而疑惑，但是国外是得到非常积极的响应，他即刻非常热烈的给你正面的回应。当然提问题的时候，都是非常佩服你，说你在中国太不容易了。我就告诉他，你

们如果以为在中国只有一个万科不行贿，错了；如果你们以为政府的官员全是贪的，你们错了。我说在中国的企业，无论是国营企业还是民营企业，这种行贿的、受贿的，是一部分，是风气非常非常不好，但还有相当多的像万科一般这样的就是要保持底线，所以至少在深交所我可以敢公开这样说，因为万科每年都要审计、每年都要查，我说你要装，那也不容易。大革命文化改造，改造之后那就是柜台交易，再后来是证券交易所之后，是每年审、每年查，你能装，装 25 年了，那也挺不容易的是吧，而且还得继续装下去。

所以这样的企业，我们和国际的一样，普世价值是一样的。甚至从某种角度来讲，我们中国的传统文化，我们很多对人的要求，对一个品德的要求、品格的要求，跟基督教文明的实践要求没有什么更大的差别，除了你信一个主、信一个上帝之外，我们和你的要求有什么差别呢，不能欺骗人、不能杀人、不能害其他人的妻女。再一个是政府的官员也一样，有一批这样非常非常廉洁、非常非常正派、非常非常能干的，出去没有这些，中国我们撑不到今天的。很多人讲不能查，再查撑不住了，我说怎么可能。

我们讲的环保绿色，首先要讲我们的心灵，我们心灵是不是绿色的？我们心灵是不是环保的？所以在这里有这么个机会，又赶巧唐杰副市长给我打电话，我就来讲。“君子之交”，我说你开口，因为我本身就是分享这件事情，因为你的追求、你的目标、你的情操就是一致的，叫做相逢何必曾相识，没有关系的，不一定天天喝酒这个关系才是好、大家互相欣赏，不需要。这是什么东西呢？这就是互相欣赏、

互相信任。

我们深交所在这里做的这些上市公司，很重要来讲是监管，监管什么呢？就监管你有没有遵守这个合同，契约精神。

有了这些，如何来营造这样的环境，营造这样诗意的栖息地，相对来讲比较容易。如果你心里是肮脏的，你心里是不干净的，你做那些做得也不像，你要这个环境有什么用处呢？

这就是我讲的一个和汪建的“兄弟之情”，和唐杰副市长的“君子之交”。

故事讲完了，咱们这样，故事就先讲到这里。今天晚上应该不是我讲了唐杰点评，唐杰他来讲一讲。今天是不是这样，“君子之交”是两个人讲，好不好？

那我就把位置让出来了。

**【主持人：何杰】**王总对绿色建筑阐述一下？

**【王石】**我讲心灵的绿色，我的公告每年都有。

**【主持人：何杰】**王总已经超越建筑，谈了很多高屋建瓴的事情，所以我希望下面两位嘉宾的点评还是契合点主题--绿色建筑、低碳发展，这个稍微涉及一下。所以谢谢王总的分享。

下面我们进入点评环节，我们邀请两位点评介绍：第一位是南开大学教授、深圳市人民政府原副市长唐杰，唐教授不仅有扎实的的理论学术功底，而且长期担任深圳市领导职务，主抓了深圳市的产业发展规划，推动了中国首家碳排放交易所的设立，我们先请唐市长点评

和分享。

【唐杰】我一点也没有料到王总会讲这两个故事，我觉得两个故事是很感人的故事，什么是伟大的企业家？其实在我的体会当中是有情、有理想、有追求、有敢于超越的精神。其实我关注王总，我们俩接触，我想我们俩说话不会超过 100 句，但是确实是他说的，我们可以沟通，为了一个理想，当然我要强调一句，我可没有要跟王总较劲的意思。（笑）

我的主要特点，我喜欢找一个榜样。我总结我为什么做不了企业家？我没有一种特立独行的精神，我很喜欢找榜样。为什么我要问他的部下他是用英语还是用中文演讲？其实因为我在华沙会议上讲了两场，同一个演讲的时候他是刚落地就来讲，那个演讲我一定要借助翻译才能听得懂，因为他基本上是不能连成句子的。后来他的部下告诉我，我们王董 60 岁学英语，就敢在这样一个联合国的会场上来，国际气候大会的中国峰会上来用英语演讲。我就想我学英语可比他时间长多了，就没敢用英语演讲过一次，这就是我的榜样。但是第二天他又演讲一场，第二天他就连成句号了，看来第一天是比较累。

其实在座的你们都是现在的企业家、未来的企业家，你们也会成为像王石这样伟大的企业家。其实企业家他一定要有一个理念，他秉承一个信仰，要敢于向前、要敢于突破、要敢于做别人不敢做的事。而后来我就觉得我的英语起码不会比他差，他敢讲我也敢讲，他敢说我也敢说。（热烈掌声）

我和王总在西雅图的活动我们没有接触，然后我告诉西雅图的市长我为什么要用英文讲，因为王总是英文讲的，所以我也要英文讲。但是其实给我最大的一个启发是什么？我们王总带着 70 个深圳的企业到西雅图去。70 位企业嘉最后的说法是什么呢？就从来没有这样的一个机会能够平等的和美国企业做如此平等的交流，这些企业是什么？包括 GE、包括微软、包括星巴克，美国一线的一流这些和我们深商的实际上是中小企业做平等的交流。大家共同认为没有这样一个企业家带我们走的话，我们就不可能和他做平行的这样一个交流。其实这次极大的开拓了深圳企业的视野。

给我最大的第二个体会是什么？其实我们新一代的企业家远远超过我们这一代人，我和王总都是一样的，都是文革就没读书的。我上大学的时候已经 24 岁了。我在工厂待了 9 年，等我上大学 24 岁，我是从 24 岁开始 A、B、C 学英语的，但是我大学毕业的时候，英语基本上听不懂，更不会念，那是“哑巴”。我后来慢慢才能听，那么跟着王总才能说。（笑）

但是新一代的企业家不同了，那天在场的新一代企业家都站起来，那英语基本上就非常纯的美式英语，让我感觉到我们新一代是有国际视野的，我们新一代是有理想、有抱负的。中国是进入了一个新一代企业家的时代。

其实我到深圳来一个最大的感觉是什么？深圳这个政府是崇尚企业家。一会你们看，走的时候我肯定会在王总后面，我绝对不会走在他前面。你们在内地大概是不会看到这种景象。

现在我退休了，我肯定更要走在企业家后头，我就没退休的时候，有深圳知名企业家我一定走在他后头。我觉得深圳能够走到今天，深圳能够走到现在这样一个位置，崇尚企业家、支持企业家一个根深蒂固的传统。何杰所长举办这个思享汇，我不是看过几次，是每期必看，特别是汪建和厉伟那一场，很精彩两个人互相调侃那一场，我看了确实很生动，企业家确实要有这样一种精神，都像我这样中规中矩的人，他就只能做两件事，或者做大学教授，或者做政府官员，他是不可能成为企业家。经常有人说要来读我博士，我告诉他，你千万不要读，你要读一个好的经济学博士是什么概念？我一定会教会你向前走是什么风险，向后走是什么风险，向左走是什么风险，向右走是什么风险，站着不动有什么风险，至于你怎么选择那是你的事，我只能告诉你风险。

对于政府而言，实际上是要规范风险。那么深交所和政府其实在很大程度上是一样的，就是划定一个区域，有企业在里面运行，超过这样一个区域就会创造巨大的社会风险。但是如何避免风险，那是企业家的精神，那是企业家勇敢的探索。

其实我觉得对于大家而言，不要像我这样学习，像我这样学习就没有情趣，都弄的非常之规范、非常之严谨、非常之逻辑，他就不会有想象力。

我希望在座的今天大家这么晚从市里赶过来听王总这个演讲，能够抓住一个最本质的东西，中国在转型，新一代企业在转型，中国企业在第一代的时候是靠血汗，第二代的企业是靠污染，第三代的企

业要靠什么？靠智慧。你们要靠你们的创新精神，要让我们在蓝天白云的时候走向世界去发展、走向世界去富裕。

谢谢大家！

【主持人：何杰】谢谢唐市长的点评。

唐市长跟王总都是站在月球看地球，所以我们下面一位点评嘉宾我希望从地球看地球。

第二位点评嘉宾是深圳市建筑科学研究院股份有限公司董事长叶青女士，大家欢迎。建科院是我国建筑节能、绿色建筑和生态城市领域的先行者，叶青董事长去年底被中国科技协会授予全国优秀科技工作者称号，今天我们所在的低碳城就是建科院建的，咱们欢迎叶董事长。

【叶青】谢谢何所。我尤其感动，唐市长和何所给了我第一次上思享汇的机会，以前我和大家一样，也坐在下面听，也觉得很激动，我第一次上思享汇，我想我终于人生有一个第一次跟何所交集了。其实何所在下面很紧张，老是跟我说你要讲建筑、你要讲绿色建筑。其实我听了王石董事长讲“兄弟之情”、“君子之交”，唐市长讲企业家精神、讲政府的执政理念，其实我突然觉得我应该先讲“男女之情”。

（热烈掌声）

为什么这么说？其实听完八年前王董事长最开始在中国的地产界做绿色建筑，我们院很有幸当时是做了一个共同的研究和基础知

识，万科城第四期，那个是国家第一个真正意义上是按房地产卖掉的，然后是获得三星的，而且当时也是荷兰政府和住建部一起做的示范项目。从那个时候开始一直到后来我们在松山湖合作做研发中心，现在万科还在那儿跟我们建有实验室，我们的员工还在那里做。我们做什么呢？就是室内研究，环境健康的研究。一直这样持续下来。

唐杰副市长是我的老领导，因为我是国企，唐市长不仅是管低碳、发改，他还是国资的领导。这个低碳城如果没有唐市长的坚持和智慧，我想也绝对没有今天的会议和大家所有看到的国际影响力，所以我觉得我是非常幸运的一个人。

从他们的演讲当中，其实我们可以看到真正的男人的力量。一个社会是有这样顶天立地的阳刚之气的男人，那么这个天才会更高。对于我自己来讲，何杰说叫我落地，首先我想我作为职场当中的女性和这么优秀的男人在一起共事，其实就是一个幸运。当他们把天撑起来了，其实我们很重要的是什么呢？很重要的是落地，因为大地是母亲的胸怀。

城市它作为诗意的栖居，我想不仅仅是指人，其实指所有的生命。人之所以在大自然当中能成为最高智慧的生物，其实仅仅因为可能他比别生命更懂得猎取，更懂得从自然获得。但是如果一直按这条路走下去，我们人真的是最智慧吗？我们可能会成为自己给自己带来灾难。所以古人讲“独阴不生，孤阳不长”，我想只有男人是不行的，还得要我们女人。

城市当中我们不停的做建筑，不停的做有形的环境。我们为什么



向城市集聚？因为我们在城市能够让生命效率更提升，我们追求幸福，我们来到城市。但实际上我们却在破坏自然的生态系统，我们的天地之间不能够联系起来，天气地气不接，人在当中就没有运气。我们今天的空气质量会出问题，除了我们在排放之外，实际上老天给我的甘露不能渗入土壤，因为地上被我们挖了很多很多的坑，走了很多很多的地铁，挖了很多很多的地下室，我们上面不够还在往地下挖，天之甘露渗不到地底下，所有的植物它的含氧远远不够，就像一个有武功的人，他本身的筋络被挑断了。那么它对大自然的有害物质的吸纳能力就不够，那么它的放氧量，二氧化碳的吸附量氧会大幅度削减。更何况大量的山体被我们的城市道路从中破坏，一栋一栋楼的从中破坏，整个的力量都开始破碎化。绿化被破碎化之后，尽管是同样的绿化率，它的绿量效应是大幅度下降。更何况现在我们非常喜欢做大规模的城市公园、郊野公园，却不在我们人所体验到的、日常所能看到的周围有绿量。我们没有绿视率，日本科学家研究，人一天所看到的绿色生命植物占他视觉信息总量的百分比叫“绿视率”，如果低于15%，诱发精神性疾病，所以都市里面的人忧郁症特别多，我们男人会更加有欲望、更加阳光，然后更加去争斗；大于25%的话，他就会产生幸福和愉悦感。

回头看，人追求财富，企业发展也好，每个人的前景发展也好，我们做美轮美奂的城市也好，根本的原因是什么？其实根本的原因还是要回归到生命本身。我们人要生存，其实所有的生命都要生存。我觉得最大的博爱、最大的高度是生命的平等与尊重。我们希望做的绿

绿色建筑就是总价值观，它是一种信仰和慈悲，它绝不是简单的技术支撑或者是路径。当我们一个虔诚的基督教徒每周都去教堂祈祷的时候，从来没有人给他发奖金。一个虔诚的佛教徒每天吃素念经的时候没有人给他激励、没有人给他免税，为什么他还做？可是我们今天一做绿色建筑的时候，大家会讲容积率奖不奖励，有没有税收，会不会很贵？它绝对不是造价的问题，也绝对不是投资的问题，绝对是我们的心的问题。所以我特别赞成王总刚才说的“心灵的绿色是最根本的绿色”。如果我们的心灵不绿色，我可以这样讲，13亿人吐出的怨气对PM2.5的贡献远远超过汽车尾气。

绿色建筑，作为发达国家在20多年前反省工业化、城镇化的成果，生态低碳城是作为反省的成果，现在在全球越来越得到重视。但是我们发展阶段的不同，其实我们的路径是不同的，反省的结果是它先污染、后治理。而我们开始做绿色建筑的时候，建科院是在15年前，我本人也有幸在15年前开始做。那么即便到今天国家正好在方兴未艾推行的时候，我们的城市化率也在百分之五十几的时候，也就是说我们每年还有20亿平方米的建筑量在不停的往前走，我们还有400亿平方米的建筑是不节能、不健康、不安全的。可是我们用这么高的房价消耗着全部的生命，我们加班加点，在城市里面消耗生命换来的财富去买所谓豪宅的时候，其实我们有没有想一想我们分配财富的价值观到底是什么？当城市的的规划被硬性的功能分区，像钟摆式这样的交通产生的不仅仅是PM2.5，不仅仅是尾气，更是我们每天生命消耗在路上。北京、上海、广州的白领很多人在路上要1-2小时，

甚至有 3 小时，可是我们宁愿在郊区选更大的房子，我们不愿意在办公楼边上一个小宿舍，因为我们觉得房子要更宿舍，我们要更有财富，证明自己更成功，其实回头看我们对自己的生命又珍爱多少。更不用说我们为了这样做建筑，我们去破坏所有的植物，破坏所有的森林。所以我们说我们做建筑是希望没有围墙、没有长廊，不要因为我们建楼把左邻右舍的通风道挡了，也不要因为建楼把这块土地上的植物和不会说话的小鸟、动物他们的生存权剥夺了，我们用更多的空中绿化空间补偿它们。

现在大家会看到我们这三栋楼外表全部是立体绿化，它其实是生态修复。还有斜面的三角形是人工鸟窝。我们不得不建楼的时候，实际上我们就想种了三棵大树，好比人住在树上，只不过说这个树是钢结构、是钢筋混凝土，我们尽可能去寻求对自然的珍爱和平复。

其实中国传统上对自然的态度是非常智慧的，我们的房子是木结构，因为木头一把火烧了它可以变成肥料再还给大自然，我们砍树来做房子的时候，我们可以补植植物。可今天我们用钢筋混凝土做的时候，把一座山变成冶炼水泥和钢筋的时候，它再也回不去了，我们是掠夺和占用。

绿色建筑的产生、发展和未来，他是一群更有责任感的，像王董和唐市长这样一群先行者，执着追求的，我们对人类和对世界是有责任感的人，他是在共同推动一种正能量。

反过来对我们自身，我们会把钱花在更多的室内环境自然提升。让我们和自然有更多的交融，让我们的生命会更加高效的时候。我们

自己的办公楼做了 6 年半，我们的人均劳动效率会提升 15%。当年我们做设计的时候，还是仅仅以为是做节能，所以做了太阳能板。希望做节水，所以我们做了雨水花园、做了人工湿地、做了雨水收集、回用，等等。可是今天我知道，绿色建筑不仅仅是节能、节水、节地、节材，是对自然资源的态度，更重要是我们实际上是代表着一种信仰和责任。而且大自然给了我们丰厚的回馈，我们 6 年半使用的过程当中，来了世界上最小的蜂鸟，还来了野鸽子，自己在我们 30 公分的遮阳板上做窝，今天有了几十只。它从遮阳板上逐步敢走到花园里，现在敢走到员工的办公桌里面，现在跟我们一起争吃上下午茶。这个是我们员工对它的爱，没有一个人去伤害它，所以它开始跟人在一起，就好比人回归了森林里面继续居住。然后还来了流浪狗，流浪狗来了以后下了两窝小狗，又走了，这小狗也被抱养了，流浪狗也不知道上哪去了。我们员工可以带宠物上下班，我们的兔子不仅仅在那里下一窝又一窝的小兔，它居然也跑的我们的报告厅要参加我们的会议，开始在楼上楼下窜。我觉得它的行动是表明这座大楼也是它的家，它不再愿意局限在给它围的小窝里面。

我们大楼非常多的人来参观交流，我们所尝试的技术给了非常多人分享。虽然是我们投资的，可是因为这片土地，所以城市。我们没有权利把这片土地上的使用权据为己有，我们为什么那么多地块喜欢围上围墙证明是我的，如果一个城市所有现在的围墙打开，我们的交通微循环能够打通，北大有一个教授研究说我们起码能增加交通效率 30%，减少 30%的排放，我们愿不愿意？为什么不肯开放？为什么不

肯共享？其实我们每个人都可以从自己开始做。

在这里我们会利用自然的风，会减少 30% 的空调使用。自然的风更有营养，自然的光更有能量。因为自然的风里面许多营养是我们现在空调的人工环境无法模拟的。我们不知道的时候，我们唯一能做的就是尊重。我们先能够跟自然在一起，一座活化的建筑、绿色建筑，就像大自然的充电宝，让我们的生命更从大自然充电，就会减少我们自己体内生命的消耗，那我们的寿命就会更加的延长，效率就会更高的提高。而每一个人对环境的影响是不一样的，所以建筑发展的未来，绿色建筑未来一定是定制式的。寻求对应每个人自己最匹配的环境，现代的互联网技术、物联网技术、感知技术，为我们这种创造了无限的可能。但是我们必须先放下物欲占有的心，我们必须先让自己的心灵净化、绿色，我们才有这个权利，也才有这个命来享受现代科技带给我们的财富，否则我们永远忙在路上。

整个大楼里的绿化一直就是这么长（见 PPT），它一直跟整个楼在一起交融。我们每天跟它在一起，它代替了昂贵的花岗岩、代替了冷冰冰的雨伞，因为每一天风、每一天的光、每一天的植物、每一天的鲜花它所开是不一样的，每一个瞬间都不一样，大楼来的每一个贵宾我们都要跟他拍一张照，为什么？当下的风、当下的光，当下的我们不一样，下一秒我们就老了。抓住现在，在我们力所能及的时候做出我们自己的答案。

其实王董事长、唐市长他们从年龄上是我的前辈，从成功上他们永远是顶峰者。但是他们传递给我的正能量，我会知道一个人要履行

自己的责任无关乎财富、无关乎地位，其实源于你的心，你愿不愿意做。只要你对生命尊重、对自己的生命负责，对他人平等，对世界上所有的生命平等，我们一定会交出自己最绿色的答案，也会收获自己真正人生的幸福。谢谢！

【主持人：何杰】叶董的演讲一是有诗意，二是有感情。所以我听了有几个词：天人合一、人我合一，还有物我合一。但是今天因为我们交易所 100 多个同志在路上堵车，所以没有参观成，我想下次还有机会。大家可以去万科大梅沙的总部参观一下，那也是绿色建筑的典范，交易所的老同志都去过。

咱们既要有人生的追求，也要追求人生。所以我想有关绿色建筑几个话题我还是要抛出来请教三位嘉宾。

第一个问题请教王总，刚才叶总谈了很多绿色建筑，绿色建筑的确是需花成本，长期来看，有经济性，但短期来讲，一星、二星、三星建筑都是要有成本。但是近些年政府也在宏观调控（主要是调控价格），咱们消费者更加看中的也是房价，所以在这个情况下房地产商这些年应该说开发绿色建筑的动力不足，您怎么看待这个问题？

【王石】我作为一个企业家，最后选择了做房地产，当然就觉得它是非常有空间、非常有前景，当然就希望做大。做大就带来另外一个问题，质量如何保证？你做不大，你影响不够，你的品牌就不可能有影响力，就不能招到很多的人才。那如何来平衡这个关系？你只有标准化，是这样才能保证质量。因为毕竟是工业制造，是批量生产。

就是下来的定制时代，它一定首先是工业化。后工业化之前，工业化是非常重要的。所以如何来看待？就是企业的质量是很重要，如果没有质量，即使是非常好的市场，你一样不能成长。

所以作为一个企业家，作为一个想长远发展的企业家，作为一个有野心的企业家，质量是很重要的。就不要唱高调绿色、环保，就是一个质量。当你强调质量以后，你会发现对环保的要求是契合的。怎么讲呢？你想房子质量不好，怎么讲环保。住的时候漏风，还怎么环保，谈不上环保。当你发现现在能源不够，能源价格上升，气候变暖，你会发现你这么多年孜孜不倦的在保证质量体系的时候，和搞绿色建筑就差那么一点点。我们不能说保证质量就是环保，但是有质量前提，你要讲环保。就是说你本身底线，你至少你是做个好人。这个底线有了，你说我再做一个更好的人，你本身是坏蛋，你说我做得很好，那很难的。就是怎么平衡这个关系，首先就是底线，你是不是想把事情做好，你有这个心。房地产不好也就这两三年的事，之前它一直就好。

那我的逻辑很简单，做绿色、做质量都要增加成本的，那市场好的时候，增加成本很容易。你现在再做环保绿色，非常难的，政府拿着大棒子你必须要做，那也很难的。因为价格上不去了，土地价格不下降，你利润空间没了。市场最好赚的时候，我说你现在不做你什么时候做，将来等着政府逼你做的时候你再做，肯定是市场好的时候就做。

至于消费者还是在乎价格的，这就带来一个问题，说消费者是上帝，那纯粹是扯，那是讨好消费者。怎么从上帝兜里掏钱，就是契约

关系，你给他这个东西，最后他给你付钱。第二，有没有让他物有超值，你这样他就买你的东西。所以简单来讲，就是底线。不行贿是底线，不行贿没有什么高尚的，只要你保持底线。再就是荣誉，像咱们叶院长这样诗意的气质，诗歌般的来谈她的绿色建筑。

当然最终目标你希望是一个美学阶段的描述，那得需要更长的路去走才能达到这个水平。虽然现在万科还做不到，但是那是我们心目中的目标。或者第四个十年。

**【主持人：何杰】**刚才王总作为绿色建筑的先行者谈到推动绿色建筑还是有一定的难度。我想问一下唐教授，您曾经作为一个管理者，你觉得政府在推动绿色建筑产业化方面还要做哪些努力？

**【唐杰】**这个题目其实是个很难的题目，我也别说政府怎么做，我给大家讲两个故事，大家从这两个故事一定会看得出来。

三年之前，我和叶院长我们代表团访问了美国国家能源实验室，其中有一位诺贝尔和平奖的得奖者 Mark(音)，他跟我讲过一个故事。他说中国改革开放初期的时候，美国人拉着中国做了一件事，这件事的价值是什么价值？这件事的价值是三座三峡大坝。我说我从来没听过这个东西，他说我告诉你吧，那个时候我们就和中国政府合作做了中国家用电器的标准，从冰箱，到洗衣机，到现在我们能够想到的所有家用电器，空调、电风扇，这样的耗电标准。他说当年中国是没有这样的标准。做了这样一个全套标准之后，中国家用电器就进入了一个世界的行列。由于使用这样的标准，80年代初没有一个人想到中国家庭是空调、洗衣机、电冰箱、电视机是每个家庭都要必备的拥有



的。美国人知道中国人一定会普及，做了这样一个标准之后，它就变成了，当中国 3 亿个家庭普及了家用电器之后，它节省的电就是一座三峡大坝。结果不采取标准了，不按照标准做的企业纷纷就被淘汰了。我们现在知道的格力、知道的海尔，都是超出这样的标准，提前做了研究。所以变频空调最早的概念都在这个标准里有。

第二个是我今年刚看到的，以前听过但是没看过，这个和绿色建筑有关系，也可以说叫绿色，也可以叫低碳，它该叫“正能量房”，正能量房的含义？就像在我们这么大一个房间，有这么多人坐的时候是不需要空调的。冬天德国柏林的气温会低到零下 30 度，是不需要采暖的。这叫 80%的“正能量房”。还有一种最高端的正能量房，这个房子还可以把能量输出来，就在房顶上加太阳能板的。像这样的房子，2020 年会变成欧洲标准。就是今后欧洲在建房，第一步像我们现在达到绿色一星。欧洲今后的标准，就是能源的节能效率必须要降低 80%，那你才能够开始建设，这就是采用了德国的标准。那个房子我在德国看了十来栋，十来栋房子最后我感到最奇特的其实就是王董说的一句话，是质量。它的房子怎么能够夏季可以不用空调，热风不能够吹进来。热风怎么不能够吹进来？它所有接口是严丝合缝的，只有德国制造才做得大。关着门不透的，窗户关上是严丝合缝，是不透风的，而且是 20 年。窗户的荷叶开开，都不能够有缝隙的。所有的房子梁与梁之间的接口是不能有缝隙的，在这样不能有缝隙的时候才建一个空气过滤系统。我看了之后，我觉得是目瞪口呆，我不相信现在在中国有企业能够盖出这样的房子来，因为它不是一个房地产企业能

够做到的，它是全套的工业进行的，全套的材料进行的。当然这个房子很丑。当他那个设计师来问，说你觉得这样的房子在中国有市场价值吗？我说市场价值是零。我说中国人正在进入一个土豪的时期，每个人都希望很宽大，你这把房子都盖成积木了，中国人是不会住的。后来大家都想不到他告诉我一句什么话，他说至简是最难的，他说至简之后，你要什么装璜我就给你装什么装璜，但是质量是不变。这个是 2020 年假如欧盟推广这样的标准，对我们房地产业一定是巨大的挑战。同时我也跟德国环保部的官员谈了，谈了之后我问他两个问题，一个问题是德国放弃核电是个政治选择还是一个经济技术选择？他说毫无疑问是个政治选择，但是毫无疑问这样一个选择是以德国的技术经济能力为基础的。就是德国的建筑进入了一个“正能量房子”的阶段，节能 80%。同时再有 20%的房子是正能量，是能够输出 20%，那么德国建筑的耗能大幅度下降。第二，德国可再生能源的发展速度极快。风能，德国就富有风能，风能的发电量在快速上升，所以他相信德国一定能够再依靠可再生能源和能源的节省走出一个低碳的路。

就王总刚才讲的这个我是很相信的，就是说这需要整个中国在发展路径上面的一个转变，它不是个简简单单的房地产商的我凭良心，像叶院长说我崇敬上帝，或者我相信佛祖，不要奖励可以做。它不是一个人、两个人、三个人，它是我们大家共同创造一个可以能够不效能的房子，所有技术的联动。那个“正能量房”给我的冲击实在是太大了。过去我没法想像德国的工业、德国的技术，我看到一个这么丑陋的房子，我最后相信德国的工业是强大的。

谢谢！

【主持人：何杰】谢谢唐市长的分享。我问一下叶总，叶总作为绿色建筑最早的研发者，从技术角度您有什么补充？

【叶青】其实我觉得唐市长说的非常专业，尽管他是经济学教授，不是干建筑学。我想很多我们建筑行业的人会很惭愧，科技对建筑业的贡献是低于科技对农业的贡献。就是因为我们的建筑业现在的繁荣它是靠垄断支撑的，因为他有特定的人群、特定的专家人群，你满足规范、满足甲方要求之后，你就有生存空间，这个时候技术的创新力和驱动力是不足的。第二，建筑作为公共资源，被政府管制，它还是稀缺，它并不是买方市场可以自由挑选，只要没有挑剔的消费者驱动，只要买房的人不是真正住的人，或者租的人主导的价值观，只要在我们购买房子的时候我们还是更关注最低级的物欲的需求，而不是关注自己的生命健康，更关注自己能够跟建筑、跟环境一体化生存的更高层次精神需求同步的时候，实际上它的科技进步对建筑影响是相当慢的，全球都这样。任何的新技术到建设口差不多要 15 年，我们的电脑已经都在有 Excel，有 Word 的时候，电脑画图整整晚了 15 年，现在的三维系统才刚刚在建设口开始所谓方兴未艾，现在我们开始在提建筑工业化。

其实我一直说这个本质上是首先要法治体系，是要有社会外界的环境才能倒逼科技进步。日本的工业化领先全球亚洲三十年，其实很多觉得他是产业往前进步，其实我自己研究它以后，我认为是它出台

了那个住宅性能促进法，它是完全站在消费者利益上保护消费者，明确的把建筑住宅产品作为有保质期、保修期，然后有处罚的依据，迫使发展商、开发者必须像生产汽车一样制造房屋，才能够生存谋取利益的时候，他会大量的在科技上面投入，才会倒逼，最后把质量真正上去。假设我们现在的质量是有专家系统、政府管控系统，也有一小群人代替真正的终端用户来评价和评判这个质量，其实我们建筑现在本质上不是商品，我们买到房子的时候，没有说明书，保修期、保质期到底多少我们不知道，我们拿到房产证是权利的周期。然后小汽车 4000 公里就要有保修，我们建筑不漏、不踏没人管，你自己也不管。我们人一年要体检一次，可是跟我们生命密切相关、息息相关的建筑，我们一旦买下，装修完了，也只要一少部分人会去检测一下，一劳永逸了。联合国有个研究，人一生 80%，美国的说法是 90%的时间在建筑内，62.5%的疾病是因为建筑而产生的。所以我觉得建筑科技，单独就科技谈科技的时候它是非常被动。像我们现在做的很多的研究，我觉得王总讲得挺好，很多的研究实际上当我们面对 B2B 客户的时候，我们面对发展商的时候，我们是很难卖出去的。他会觉得你增加我的麻烦，我只要能够有利于市场销售，一次性把这个产品卖出去，甚至我们很滑稽的有所为项目公司，卖完了这个公司可以注销的，而不是全生命周期去承担责任的，这个绿色科技的本身它一定会停留在很浅的层次。所以现在我们的科技希望借助互联网的技术推向 B2C，我们一定要教会老百姓如何选择最适合自己的房子，科技最后一一定是造福百姓，最后来推动行业进步的。

【主持人：何杰】谢谢三位嘉宾。

下个问题请教王总，关于“互联网+”的问题，因为互联网最近对很多传统产业产生很大的冲击，互联网与房地产的融合一般在四个方面，一般是房地产中介业，去年的房多多就卖了 2000 亿，（跟万科的年销售差不多）第二个是房地产的智能家居（就是物联网的概念）。第三个是社区服务，采取 O2O 的方式，但是很多社区服务不用，像我们万科有 4 万多员工，3 万都是物业。第四个是通过定制或者众筹的方式来建造房屋，最近万达搞的 C2B，开始众筹。所以我想问王总，您觉得互联网对房地产的四种方式哪种冲击是最有可能实现？还有万科下一步怎么迎接这个挑战？

【王石】这就是你们所谓的尖锐问题吗？这是来传播互联网常识是吧，互联网和传统方面有什么关系。

我这样说，我说在万科你们在我面前说什么大数据，如果你们谁说大数据，我和你急。后来他们说，哟，这老头落伍了，现在谁不大数据、谁不互联网+，现在你跟不上时代呀！

就这两个我来解释一下：第一，为什么你跟我说大数据，我跟你急？大数据的前提得有数据。刚才从几位发言我们发现，我第一个是讲质量问题，第二个是现在质量水平，数据没有哪来的大数据？现在在房地产，现在成熟的发达工业国家是推的 BIM(building information modeling)。在原来计算机的前提下进一步加大，不仅在设计方面，在开始采购、施工、管理那套系统，这是数据管理。中国现在数据管理，

万科是处于试验阶段，万科是走在非常前面的。万科处于数据的试验阶段，大家都没听说过 BIM，BIM 了之后再谈数据，所以我第一个问题，不要在我面前谈大数据，我关心的是“BIM”。

“互联网+”，我简单告诉你，我的理念是“+互联网”，什么叫“+互联网”呢？是传统行业+互联网，互联网+是说互联网可以代替一切，他一切都吃下去。你没有互联网，你被淘汰掉。“+互联网”是什么意思？就是传统行业把这个工具用上，你不用上，你不是被“互联网+”淘汰掉，你是被“+互联网”淘汰掉，就是其他的行业用了，你不用，你就被淘汰掉。

第三，我回答你万科在考虑什么问题？第一，你刚才说的，万科这么多物业管理，万科今天发展发生了一个变化，万科现在整个 4 万人，3.3 万人是物业管理人员，预计万科未来的十年发展，我们只管理我们的物业，这个人员会增加到至少 20 万人，但是我们今天政策发生了变化，就是别人开发的房地产我们也接手了，十年之后，万科的物业因为市场化，接别的物业，大概增加人员是 1: 6 的关系，你给我算一下是多少人？120 万。你不要以为郭台铭他那儿人多，十年之后万科物业管理人员是 100 万人以上。问题来了，十年之后是进入老龄化了，现在我的物业管理人员就不够用，100 多万，我至少缺劳动力 35%-40%。我有三个选择：第一个选择，打住。你光自己管理你就是包袱，你还管理别人的，所以打住，不做了。第二个选择，进口劳动力。第三个选择，机器人。上机器人是万科现在建研中心一个重点发展方向，现在万科和研究机器人的都有合作。但是你们以为万科

要多元化，要转型，其实我是为了解决我要有至少 30%-40%的人员被机器人代替，我是为了客户的需求。

【主持人：何杰】刚才王总说了三个渠道，大概万科下一步的转型是迈向综合服务提供商。

【王石】不会，没有转型，我就是传统行业。我们要转型，什么时候转型呢？我们有一天要转型，因为有一天城市都不存在了。城市不存在，住宅当然不需要。当住宅不再需要的时候，我只能说最后一栋房子是万科盖的。到那时候你想，房子都不需要了，人呢？从哲学层面，机器人是一定要取代人类，这是哲学层面的思维。人类是从猿猴演变过来的，400 万年。但是人类真正的用机器人来取代不用 400 万年，也不用 100 万年，大概也就是 3000 年、4000 年的时间。我们现在大熊猫，像这样是稀有动物。将来机器人保护人类，我们在那个时候我们就成了大熊猫了。（众笑）

【主持人：何杰】鲁冠球说过，互联网颠覆这个，颠覆那个，你把我们都颠覆了，你卖什么？大概也是这个意思。

【主持人：何杰】谢谢王总！

下一个问题请教唐市长，绿色建筑成本包括一次性成本和维护成本，一次性开发成本大概占 25%，维护成本大概占 75%。深圳最早开展碳交易市场，碳交易的目的实际上就是一种强制性的，或者一种市场化的手段，来督促包括建筑物在内的要减少它的维护成本。我们第一批大概拿了 600 多个工业企业及近 200 家公共建筑物，我想请教一下，现在两年过去了，你对深圳碳交易的评价，觉得达到预期目的了

吗？

【唐杰】这个问题实际上是两个问题，就是碳交易下的建筑碳交易和工业碳交易，这是两个问题。

从总体上看，深圳的工业碳排放交易，到目前为止是全国 7 个试点省区流动性最强的。流动性最强，我给大家说一个标准，就是这样的标准，深圳的碳交易一年是 3000 万，现在深圳的交易量已经超过 300 万，流动性就是 10%。其他城市的试点都在 5% 以下。所以流动性上是可以。

从碳价值来看，深圳、北京大概是保持在 50 左右，到目前为止应该视为是一个碳减排的，减一吨碳的成本目前就是 50，所以这个基本反应了碳减排成本。

从实际效果来看，深圳的工业排放，635 家企业，实际上没有 635 家，有几家企业因为转型就倒闭了，那么实际上还有 620 几家。620 几家企业，第一次履约期三年，从 2010-2013 年，2011 年、2012 年、2013 年他们年均增长是 30%，但是绝对的碳排放是下降。在第一次履约期的时候以为这是短暂的现象，今年第二次履约期可以看到这样一个趋势还是存在。620 几家工业企业的增加值增长了 9%，碳排放下降 3%。大概是这样一个水平。

由此可以得出一个判断，深圳工业碳排放已经达到峰值，但是我们不能说这个城市达到峰值，为什么？我们现在深圳碳排放最大的部门已经不是工业了，最大的部门是交通，300 万辆车，一辆车平均每年 5 吨，大家就可以知道它是多少。工业之外是建筑，建筑大概占了



20%。我要叙述这样一个过程的时候，其实我要跟何所长说一个很实在的话，深圳的公共建筑碳排放交易现在还处在监控当中，没处在交易阶段。为什么没处在交易阶段？它实际上是个非常大非常大的问题，大家其实都会知道，一个房产真正交付之后，业主是无穷的，但是业主又共享了一座大楼的碳排放，就是谁来承担这座大楼的碳排放，现在成了一个法律问题了。现在主要是通过建科院来监测，大楼的改造，改造以后是不是大楼每平方米的耗电量在下降，但是它产生不了交易的主体，这大楼里的人，我不能说2楼的人和3楼的人交易，因为它是整栋楼的碳排放下降，所以在这个里头现在还是在法律的处理当中，没在一个正常的交易当中。这是两个板块。

**【主持人：何杰】**下一步有没有可能把住宅纳进来？

**【唐杰】**原来是这样想的，但是现在看起来住宅也是很复杂的，是由谁来和谁交易？这个就是一个很大的问题。其实深圳现在在讨论另外一个问题，这个可能跟在座大家都有关的，深圳是希望把移动排放源纳入交易，那么就是汽车，把汽车纳入交易。全球的第一种交易方式是在加州产生的，加州就是所有的汽车生产商按照你的汽车排放标准，生产一辆车要付碳费。特斯拉为什么可以赚钱？特斯拉因为它没有碳排放。

深圳其实想做的另外一种尝试，就是把车分成不同的种类：大客车、大货车、公交车、出租车、家庭用车。公交车、出租车今后采取的办法，用你采用新能源汽车来抵扣，那是按公司来做。家庭用车，现在正在研究，我们其实可以监测的很清楚，深圳每辆车平均的行驶

里程，每年大概是 2 万公里。行驶里程下，按照国家不同排量的产生碳排放一算就清楚了，1.5 升的、2 升的，3 升的，一直到 8 升，一乘就是你的碳排放。现在市场上 50 块钱一吨，那你就为你每年开车去买配额。买来配额，买来那个钱干什么？买来那个钱来补贴公共交通。公共交通不是去买巴士，要给公共交通降价。这个道理就是说因为你开私家车，你的碳排放比坐公交的、比坐地铁的人碳排放要多，所以你要给乘公交和地铁的人补偿。这样的方案正在研究当中，还没有一个从需方来做碳排放移动排放源交易。从测算价格上而言，其实也不高，一辆私家车大概一年你要购买的碳排放费用 250 元-300 元之间。这是在研究当中，也是引起比较广泛关注的。

【主持人：何杰】谢谢唐市长的介绍。

最后一个问题我请教一下叶总，因为跟我们每个人生活有关。现在市面上的住宅更多是毛坯房，需要自己装修。但是每个消费者在装修的时候，第一是考虑价格，第二是考虑环保问题，第三是考虑美观新颖，这三个怎么平衡？（建科院下一步的主要业务也是住宅检测）对装修有什么建议？

【叶青】我觉得何所很体贴，要给大家带一点知识回去。

北京有一个调研，14 岁以下儿童的白血病 84%是家里半年之内装修的，我们成人平时很容易的咽喉炎，这些都是跟办公楼或者自己家里当时装修是非常有关。最近六年我们对 2914 户个人家庭装修做过一个跟踪检测和调查，其实发现综合达标率，也就是按国家标准，其实我们国家标准和欧美标准、和美国标准相比，其实宽很多。按国

家标准，综合达标率也就是只有 42%。

【主持人：何杰】是精装修还是自己装修？

【叶青】有一部分是买了精装房，有一部分是自己装。

严格意义来讲房地产商的精装修都是 5%抽检过的。个人家具再放进去，多数现在还是自己装，他会改一些东西。那综合达标率只有 42%，其中 1-6 个月内的达标率仅有 30%，装修后 1-2 年，因为我们是跟踪，装修 1-2 年达标率接近 60%，装修两年以上达标率可以到 70%。所以实际上你装修至少要六个月的通风时间，是最理想的。

其实即便是装修合格的房子，也不代表对你健康改变有利的。因为国家标准，13 亿人一个标准，大家就可以想到，老人、孩子、孕妇、病人，还有我们自己在不同的年龄段，然后我们在不同的时间段，比如说你在工作强度非常大的时候和我自己比较休闲的退休以后的生活上，其实同样的毒数，你身体会排毒和接受的量会不一样。另外还跟基因有关，比如有人对肺癌是有家庭遗传的比率挺高，所以空气当中氩的含量，同样的含量，别人没事他就有事。所以我们跟华大汪建老师就做了环境基因研究院，就是他研究天然的 DNA，我们做后天环境跟 DNA 之间的引发关系。

其实你要讲到装修问题，我觉得第一步是选房问题，你先要选对房。你的装修方案和最后的结果标准其实跟你这个房的特质是很有关系，假设你选的是噪音很高的地方，你其实一定是常年关窗的，没办法开窗通风的，那么同样的装修材料，它的毒素累积肯定浓度很高的，对你影响就很大。所以先要选对建筑，我们现在很多建筑现在不适合

人居住的地方，氡含量很高，土壤物在不同的高度、不同的区域都是不同的，其实现在这些都是可以模拟预测，能够去基本判断的，不敢说准确，但你能够知道一些趋势。深圳地区，我就说氡气是要特别注意的，土壤氡的含量是致肺癌的，氡的含量是全中国最高的，我们做过一个“十一五”的全国课题比对，广东省是全国最高的，深圳是全广东省最高，深圳某一个地方非常贵的豪宅区是深圳最高的。

你首先要选对地方，然后你针对这个地方，你再针对你自己的经济条件和个性的情况来说，你做解决方案。总体来讲，少装修。是药三分毒。很多时候有人在墙上挂的、地上铺的，顶上挂的，比人民币铺上去还要贵。其实装修好不，五年后你搬家，或者二次装修的时候你能带走多少，带不走的其实都是多余的。所以白墙是相对最安全的，因为涂料里面它的主要污染物是 TBOC，它是发散会比较快，而且现在大的涂料公司的涂料工艺，他把这个控制的相对比较好一点，所以尽量少装修。

第二要非常注意家具的问题。现在装修大家都很关注，家具的检测其实问题非常大，家具进去以后，本来没有毒的也变成有毒，本来在没有毒的房间里面，后买一张床、后买一张桌子，都会产生问题。

第三要做房屋体检，就像你身体体检一样，因为你在使用过程中你的使用习惯，还有那个材料，比如像木地板，新的时候缝是很紧的，好的木地板散发污染物不大，你检测的时候没有。但是现在很多木地板，贵和不贵除了材料厚度和部分材料本质以外，背板的处理是决定的原因，慢慢地板封放大以后，毒素就会从哪里放出来，而那时

候你小孩刚刚在地上爬，你在搬进去的时候可能还没出生，你检测是合格的。但我们不去做复查，我们不去做体检，实际上都会有问题。除了有毒以外，还有一个很周期的，跟你自己会不会匹配，对你自己会不会有用。目前是否有毒是有明确的国际标准，但它只有一个。对儿童来讲其实要比国家要求至少要严格 50% 上。国家标准规定的毒数要减半才适合你的儿童房，可我们现在没有这个。所以我们一般会建议客户，虽然给了你合格的标准，虽然告诉你合格，但是你自己要有自己的个人标准。这是最理想，把钱花在这里，你的装修挑选，去把这些方面上多花点时间和精力，多用环保材料，少装修，然后注意很好的生活习惯，最重要你把选址选好，我始终认为选址选错了，后面做再多都是很难的。

【主持人：何杰】应该多长时间检测一次？检测大概多少钱？比如检测出来（问题）以后怎么办？只有靠时间、靠通气？

【叶青】处理是有的，各种处理方法都有，但是有一些处理，比如甲醛，你已经用了产生大量污染甲醛的板，就像你把家里引出蚊子，跑出来的甲醛可以处理，就把蚊子杀了，其实多长不好绝对的讲，比如敏感人群，敏感人群我建议至少一年。如果是比较相对成人健康，现在国家的检测标准，我们的判断是针对成人健康的，那两三年，三年左右也问题不大。因为到五年左右，其实你是一定要动的；到七年左右你是一定要去改变的，有些材料的寿命和你使用过程中当中的污染，有霉菌，你自己家里有油烟，你自己每天回来会把脏东西带回来，所以你可以一成不变。其实现在的检测是会越来越便宜，我不觉得

检测业务是未来的核心业务，我们做解决方案是我们的核心业务，检测是我们的途径。

现在网上也有很多检测的，十几二十几块钱买的甲醛盒，我们做过比对，那个是非常不准的。最准的，可以作为法律依据，最准的是需要工程人员带着检测仪器到家里来，门窗事先要关闭，把空气抽样，抽回实验室再做。然后取抽空气的高度和房间选点的数都是有规定的，这样的话相对就成本高。所以很少单户在做，我们一般都是为工程批量在做。单户在做，他单个的成本就要在 2000 元左右。现在互联网起来以后，包括我们院的一些新产品当中，它有两种，一种是时时监测，就开始用芯片跟时时监测，跟你手机 APP 在一起。这个准确率现在差不多在 90%左右；还有一种自动取样的，就是你拉开以后，能够它自己慢慢走，8 小时之后把空气取样取了，你可以寄回到实验室来，相对更加便宜一点，但是它的准确率大概在 95%左右。这个实际上都在起来。检测技术的发展一定是会推动成本的降低，关键是我们做解决方案。特别难的是什么呢？检测结果出来以后怎么和你个人匹配，就同样这个标准，对张三是合格，没问题，对李四来讲你要警惕，所以为什么我们跟基因检测在一起。

【主持人：何杰】好，谢谢！

我的问题就到这儿，下面是观众提问。观众提问：一是自报家门；二是问题尽量简短；三是只问一个问题。

**【现场提问】**叶院长，您好！我是来自哈工大土木学院的研究生，刚才王总也提到，阻碍绿色建筑发展的最大障碍就是成本问题。作为从老百姓的角度来说，我们肯定更愿意住更舒适的房子，对自己健康更有利的房子，那么最大的一个顾虑就是房价的问题，您带领着建科院作为中国绿色建筑研究领域的先驱者，您有没有从技术层面来研究如何来降低这种成本呢？

**【叶青】**谢谢你。其实你都问到我们院研究的核心，其实我们就是做的低成本。我们自己做的绿色建筑大楼比同样政府办公楼加精装还便宜 20%。所以我觉得研究能够降低成本普惠的技术是我们研究者的使命，但是它不构成对房价降价的驱动因素，因为我们实在太渺小了，我们是无数各零，如果前面的政策和资本家、政治家在前面不加 1、2、3，咱们后面的零都白搭。

**【主持人：何杰】**好，继续提问。

**【现场提问】**谢谢主持人。今天我想问唐市长也是唐教授一个问题，上午您主持的时候我就想问，但是那个时候时间的原因没有被选中。我也是做环保科技企业的，我们来深圳已经差不多 20 多年了，其实这么多年来我们都以“深圳速度”为自豪，深圳在很短的时间内就步入了高大上的北京、上海、广州、深圳的行列，这主要在经济上。但是今天我们看见我们的环境，特别是看到深圳，只有湛江的，湛江已经有 3000 多平方公里，我们深圳才 2000 平方公里，但是我们承载的人口，刚才王董事长也说了，已经达到 1700 万了，其实我上午是说的 1600 万，那么我们的车辆已经达到了 400 万辆，这种承载能力

是不是我们深圳已经步入的一个高碳，或者我们从我们现在的环境里面，包括我们的空气、水源、生态，以及包括我们的房价，还包括我们的能源，包括我们的其他，等等，这些我感觉深圳是否就刚才说的已经属于暴露出一种“城市病”，这种城市病是不是已经也是一种亚健康状态？我们今天因为开的是第三届论坛会议，主题是“城市绿色的低碳转型”，那么深圳现在的转型创新点在哪里？创新的转型核心是什么？

【主持人：何杰】好多问题。

【现场提问】其实是一个问题。

那么，它需要多长时间？同时它给我们带来哪些实惠？谢谢！

【唐杰】其实这个问题您自个儿都已经答了，我给你做点补充。大家可能不知道、可能知道，深圳的人均碳排放水平低于全国平均水平，比深圳低的全国城市只有一座--北京，比深圳略低一点。那么深圳和谁是一个水平呢？大家可能也想不到，深圳和纽约是一个水平。纽约只是美国人均碳排放的三分之一。所以大城市是低碳的，不是说大城市高楼大厦就是高碳的，这是两个概念。因为大城市它是高效集约利用资源的，所以它就是低碳的。我们走到纽约大街上，最后一定是一个感受，纽约是公平的，因为纽约人差不多都是走路的，车是开不动的。这是一个。

第二，刚才问了一个非常好的问题，就是深圳如何转型？深圳转型，其实我觉得今天晚上就是个转型的标志了。大家这么远，一个多小时从市中心赶到这么偏远的地方，来到这样一个正在建设中的



低碳城，其实大家：一个是想见王总，第二个大家肯定想看一看这个低碳城是个什么概念。假如我跟大家说这个低碳城到现在为止人均收入也还是全市的平均四分之一，但是这样一个地方，深圳最落后的一个地方，三年人均收入翻了一番，三年当中人均收入翻了一番，碳排放水平没有提高，靠的是新一代产业的集中，传统产业淘汰。那么今天在这里，在深圳，因为你们赶过来的时候没有看到深圳新闻，在这有一个重大新闻，就是深圳继美国、俄罗斯之后，在深圳龙岗坪地要测试一个重大的项目，就是 4 人 180 天太空舱全封闭试验。全封闭试验的含义是什么？没有氧气、没有水，4 人 180 天在太空舱里生存。可喝进去的水，出来的水，最后全部循环了。没有氧气，靠什么？靠植物，植物是呼吸二氧化碳，吐出氧气的，那么 4 人靠植物的光合作用生存。今年年底这样一个测试开始，可能会引起全球的关注。因为今天下午是参加签署协议的有法国航天局和德国航天局，因为全球只有美国人做成功、俄罗斯人做成功，其实这就是我们要转变的，我们要从劳动力便宜，要从资源便宜，要从破坏生态，变成一个什么？依靠知识、依靠创新，用更少的消耗来获得更大的产出。其实我觉得这就是转型了。

当然能要多长？其实我觉得取决于我们在座人的聪明，取决于我们在座大家的努力，取决于在座的企业家精神。

谢谢！

【主持人：何杰】我们最后再来两个问题。

【现场提问】谢谢各位嘉宾的分享。我是来自北京大学国际法学

院的同学，我想请问王石先生一个问题。今天我看到万科的新闻，就是万科的董秘他兼任了集团的高级副总裁，当记者问到原因的时候，他说是为了契合公司发展的转型需要。那么我想请问一下您，具体转型的这些措施或者是计划是哪些？因为我认为万科作为房地产行业的领跑者，它的一些转型和变化对这个行业还是有很大的影响。谢谢！

【王石】因为万科今天会更多的面对媒体，而面对媒体，作为上市公司很多是由董秘来进行。董秘，我们内行人知道他的身份是非常高的。但是对一般来讲，现在尤其是新闻转型当中，很不稳定，年轻的记者，80后、90后不是很了解。以董秘来讲，一个秘书来，你觉得对他是不尊重。但是我们知道，往往董秘的身份比集团副总的身份还重要，但是你说这是集团的副总裁来回答你，媒体就觉得受到重视。所以转型的需要，简单来讲就是这样，没有什么可神秘的。

万科现在转型是怎么考虑？将来怎么走？刚才在问第一个问题的时候，关于和互联网的关系来讲，我已经是间接回答了这个问题。如果再来讲，再深入一点来讲：

第一，房地产的这个行业和家电、和IT产业部大一样，家电、IT它已经很成熟，它的制造水平，它生产的东西在国际上是有标准，在质量上没有问题。但是房地产的发展，在城市化过程当中非常粗放。提的不是笔记本电脑带来的放射性是多少，这是个案的。但是房地产的问题非常大，所以质量现在始终还是万科非常重要的，因为现在这个问题还没解决。简单来说，就是工程施工质量，这是日本70年代就达到的，它的质量误差是毫米级，而中国的工程质量误差是厘米级，

有 10 倍的误差。万科去年 5 月份对外宣布，万科的工程师贡献的标准是 mm（毫米），但我们只达到日本 70 年代的水平，也就是按照这一项万科现在水平来讲，也就是日本人家 45 年前的水平。这个差距是相当大的。

再比如说，刚才你们提到叶院长装修的问题，实际上交毛坯房这是中国特有现象。你到香港去，到新加坡去，到工业化大国去，它一定就是交了房子，拿铺盖卷就可以住的。万科现在是百分之百的装修房子，我们不敢说精装修。你说装修房有没有类似这些问题呢？也会有，但是绝对比你自己委托私人的那种精装修低很多。而且关键风险是落到了发展商身上，比如说三年前出现的“毒地板”，毒地板事件万科买单，万科非常清楚的，因为最后你不知道这个地板到底是谁的问题，因为不是简单的说万科的地板出了问题，是万科采购的，包括厂家的是两种标准，一种标准是水平高的，一种水平低的，那你说保证我万科没有用那水平低的。那之前我就声明，虽然是厂家的，但是万科用了它，出了问题万科百分之百的承担责任。如果说有什么区别呢？就是你自己委托小装修商，还是万科这大发展商来讲，区别就在这里。当然作为品牌来讲，你只有在质量上面有保证。叶院长应该清楚万科这么多年过去了，一个实验室加一个实验室，一切的实验室都在做。尤其是那个“毒地板”事件之后，整个大的实验室都在建。当然我们要承担这个责任，但是这也是供应链我们对他的要求。但是我们不能保证就不会出现问题，出了问题就是万科承担，就是来谈质量问题。质量，无论几个“+互联网”，质量问题是不可取代的，这是

万科始终要解决的问题。那我们加上现在绿色概念，万科 3000 工程师干吗的？不是都解决质量问题的，更多工程师解决住宅产业化、绿色建筑，如何在毫米之后它的房子就不漏风。我们刚才讲的，和日本比是 45 年的差距，那和德国比就差距更大了。但是尽管有这个问题，并不等于我们不转型。万科很大的转型，实际上你们没太注意到，我们就是一个以小区的商业住宅为主的这样一个生产商到了城市配套供应上。比如前海，前海的整个环保生态公园的建造，污水的排放、博物馆的建设、学校、医院的建设，就更多的从一个城市住宅、小区服务到了城市配套里面来。在转换当中的工程质量、施工的产品始终是在这个上面没有变的。刚才说为什么要发展机器人，就是因为你将来人手不够了，不是说我们要加一个机器人概念，我把股票增加个 20%，那个没有意义，这个是我们本身就需要的。我不上，将来招不到人的时候，我这个行业就玩不下去了。

第二个，再发挥一下，就是将来微生物、转基因。我跟汪建不是称兄道弟吗，我们合作归合作，亲兄弟明算帐。那个时候转基因，那就问了，叶院长说从人体的内部变化，基因来测你这环境的变化对他的影响，而叶院长是从外部的是测外部对人体的影响，你万科凑什么热闹，你搞什么基因？我也告诉你，万科去年我们光种树，不是义务植树，我们光种树，小区就得有花园，花园就得种草种树，我们光种树就种了 14 万棵。就是种树林，种 300 亩的。我种这么多树，刚才你谈房子一次投资是多少钱，长期保养是多少钱，其实你住 50 年，长期保养钱，小区花园树都是一样的，对万科来讲给你终身提供服务，

终身产品服务，不是卖了就走的。那你这些东西长期在服务当中成本是谁担？发展商担。客户不愿意担，那小区经营就不好，它就不诗意。

转基因，这是万科机器人之后很重要的一个重点转型。在这方面我们掌握的技术，我们投放的、使用的现在显然是比机器人这个走的多，但是同样所谓的机器人也没那么神秘。搞什么机器人呢？Google在洛杉矶、在旧金山搞无人驾驶汽车，在跑，那是不是机器人？当然是机器人。万科的松山湖的建研中心也是骑车人在那跑，因为我们现在承担前海整个小区公园的承建，非常清楚，将来给这弄几辆。只要参观万科建研中心的，现在有6、7个城市说要把你们无人驾驶弄过去，我说这个还得公安部来批，不是说我说保证它不出问题就可以使用的。

刚才讲了，我说话不是轻易这样说的，万科已经是个技术公司，机器人、微生物，我7000人有3000人是工程师。就将来发展方向，但是我不会说我们转做其他的，恰好这是中国城市再进行转化，真正的现在最大的对万科技术需求，你们知道是谁吗？深圳政府。因为深圳在转型，深圳政府两个转型，一个更多的政府需要，第二个是过去政府做的现在交给万科去做。现在万科转型当中最大的订单是政府，也就是如果说万科过去有什么区别的话，过去我们很少对政府，但是将来我们就是直接对政府。前海，我们投标了，因为我们做下水道处理，就是微生物技术，水草的试合消化，水草的种植能力，政府一看，你做吧，因为这个没法给你评标，说你做的这个技术别人都没有。

【主持人：何杰】好，谢谢王总的倾情回答。

我也补充一句，在我们中小板的上市公司里头是强制要求董秘要么是董事，要么是副总。

因为时间的限制，我们提问就到这儿，我知道大家可能还有很多问题要问，因为这里路途也比较远，所以我还是那句话“人生有很多遗憾，没有遗憾再多的幸福也不会快乐。”

各位观众，追求“诗意栖居”的人居环境，是人类几百年来的梦想。万科“让建筑赞美生命”的理念是对品质生活的最好诠释。30年来，万科以超越之势和感恩之心，从生活细节出发，潜心于建筑，在不断的探寻中捕捉人居发展脉搏，已累计为65余万个中国家庭200余万人提供了理想居所。建筑源于悉心，建筑源于质量，探索生生不息，万科让建筑赞美生命，一定会赢得生命的赞美。我们希望在政府的强力推动下，在有责任感的规划设计机构和负责责任的消费者的共同努力下。当然，我们也希望全中国140多家房地产上市公司，近十万家房地产开发企业，努力学习万科好榜样，知行合一地践行节能减排的责任，为绿色中国贡献力量。我祝愿大家能够做一个幸福的人，找一处美丽的地方，面朝大海，诗意栖居。

谢谢大家，也谢谢我们各位嘉宾。

（结束）