

全国首个光量子计算机制造工厂 落地南山区

羊城晚报讯 记者沈婷婷报道:近日,国内量子计算领军企业——北京玻色量子科技有限公司(以下简称“玻色量子”)自建的“专用光量子计算机制造工厂”正式落地深圳南山区,并同时在南山智城注册成立“深圳玻色智能制造科技有限公司”和“深圳玻色量子科技有限公司”两家子公司,分别负责相干光量子计算机整机及核心部件的规模化生产任务和相干光量子计算机销售与技术服务。

此次玻色量子自建的国内首个规模化专用光量子计算机制造工厂,建成后预计年产光量子计算机可达数十台/套,可形成专用光量子计算机的批量生产产能。这不仅是我国实用化量子

产量子计算机发展中的里程碑,更代表着我国专用光量子计算机在规模化生产制造实力上达到了全球领先水平,以自主可控的“中国智造”填补全球光量子规模化生产空白。

比起其他技术路线,光量子计算不需要超低温,且具有量子比特数规模大、室温稳定运行、相干时间长等多方面的优势,在短期内可实现工程化,是商用量子计算机的新兴形态。

玻色量子作为国内实用化量子计算代表企业,自研的相干光量子计算机是国内唯一可实用化的专用光量子计算机。玻色量子自建的国内首个“专用光量子计算机制造工厂”

正式落地深圳南山区,标志着玻色量子的实用化相干光量子计算机从实验室研发阶段正式迈入工程化量产阶段。此次专用光量子计算机制造工厂“落户”深圳南山区,更是玻色量子自研的相干光量子计算机从“技术突破”走向“产品交付”和“商业变现”的关键一步。

接下来,南山区将与玻色量子携手,依托深圳独特的产业和创新优势,以专用光量子计算机制造工厂为基石,以场景开放和应用创新为驱动,以融合赋能为目标共建“量子计算+”产业创新生态,在生物医药、人工智能、金融等重点行业打造“量子计算+”应用标杆。



玻色量子自研的1000专用量子比特相干光量子计算机 受访者供图

宝安区开展“禁毒微课大赛”说课评审活动

为进一步发掘培育优秀禁毒宣传教育资源,提升毒品预防宣教水平,8月27日,深圳市宝安区开展“禁毒微课大赛”说课评审活动,以“以赛促教、以赛促学”为路径,通过微课设计与开发,探索更具感染力、影响力的宣教方法,助力全面提升全区禁毒宣教整体水平。

本次微课大赛自6月启动以来,得到积极响应。活动现场,晋级的参赛队伍聚焦不同受众群体需求,针对性设计面向中小学、高中职校、物流行业、娱乐场所等领域的禁毒微课。评审团从教

学内容、教学方法、教学效果等多维度对参赛作品综合评价,评选出4个组的优胜者。对于评选出的优秀课件,宝安区将组织行业专家进一步指导完善、打磨优化,并录制成微课视频。

本次活动有效提升了宝安区禁毒宣传工作的专业水平与影响力。接下来,宝安区将持续打造专业化、系统化的禁毒讲师培育机制和微课资源平台,推动禁毒宣传从“输得出”向“讲得好、听得进、见实效”迈进,持续提升宝安毒品预防教育品牌影响力。(李薇 黄文英 邓炜峰)

公交驾驶员拾到乘客失物及时归还

近日,深圳市民李女士乘坐西部公交M250路公交车时,不慎将万元现金及平板电脑遗失在车厢内。驾驶员甘飞清

理车厢时发现,并通过调度及时转交给李女士。李女士激动万分并于次日将一面锦旗送到车队表达感谢。(郭语扬 童芳)

公交驾驶员保管乘客失物展担当

近日,深圳西部公交M244线粤B03535D车辆的驾驶员刘社江捡到乘客马先生遗落的单肩包,查看到包内放有身份证、户口本等重要证件后,刘社

江立即将单肩包妥善保管。马先生顺利取回自己丢失的包后,连连对刘社江表示感谢。(郭语扬 许冠明)

市民手机失而复得,向公交驾驶员表示感谢

近日,深圳市民林先生乘坐西部公交四分公司E38线时,不慎把手手机落车上,当班驾驶员曾南浩拾获后交到车队

办公室,随后林先生来到车队领回失物并对驾驶员表示感谢。(陈云强 陈章飞)

公交驾驶员拾获归还失物获乘客点赞

近日,熊先生乘坐深圳西部公交四分公司E38线时,不慎把手手机落车上,当班驾驶员王小兵拾获后交到车队办

公室,当天熊先生来到车队领回失物并对驾驶员感谢。(陈云强 陈章飞)

松岗街道开展进场所禁毒宣传活动

为进一步强化辖区旅业禁毒主体责任,提高旅业从业人员禁毒能力和反邪意识,8月25日,深圳市宝安区松岗街道禁毒联合红星、潭头社区工作站深入辖区多家旅馆、酒店开展禁毒、反邪教宣传活动。

活动中,工作人员通过模型展示和发放宣传资料等方式,向旅业经营者及从业人员开展讲解,其中重点讲解了“右美沙芬”、“依托咪酯”等物质的特性、危害与辨识方法,强调“右美沙芬”是国家管制麻精类药物,有医疗价值但具成瘾性,需遵医嘱使用;“依托咪酯”是一种不溶于水的白色粉末状物质,主要适用于全麻诱导。如今,被一些不法分子藏匿于电子烟等

产品中进行销售和滥用,自2023年10月1日起,“依托咪酯”被列入第二类精神药品目录进行管制。

此外,禁毒社工从立法背景、主要内容、创新亮点等方面对《深圳经济特区禁毒条例》进行解读,并向负责人强调:要加强员工禁毒培训,提高警惕。同时,辖区民警温馨提示:陌生人以各种理由要求加入不明组织、参与奇怪活动或传播可疑信息时,一定要坚决拒绝,并及时拨打报警电话。

此次活动,有效提升了辖区旅业从业人员的禁毒及反邪意识,为维护辖区和谐稳定奠定了坚实基础。

(陈云强 陈碧芬)

凤凰街道举办禁毒与心理志愿者赋能培训讲座

近日,深圳市光明区凤凰街道在凤凰社区及塘家社区举办“禁毒与心理健康服务”民生微实事之志愿者赋能主题培训讲座。

讲座中,禁毒社工向大家普及禁毒基本知识,列举“跳跳糖”“奶茶粉”等伪装毒品,尤其是“依托咪酯”“右美沙芬”等近年新列管的麻精药品,剖析毒贩的欺骗话术,提升大家的识毒能力,引导大家在日常生活中向身边人科普,发现可疑涉毒情况及时报警。心理社工围绕常见的心理问题讲解,结合实际案例,从“压力识别与疏导”“身心对话技巧”“日常自我关怀实践”等传授心理健康知识。通过“角色互换”互动,志愿者轮流扮演“求助者”与“服务者”,在模拟沟通中掌握共情回应、积极倾听等实用技巧。

在家庭棋盘体验环节,志愿者分组选取代表家庭成员的小道具,通过调整

道具位置,抽取社工限定的禁毒、心理关键词模拟角色对话,让大家直观感受毒品、心理问题对家庭的影响,帮助志愿者更加理性地处理志愿服务中的情感投射。大家一致表示,“棋盘不仅让我看到家庭资源对志愿服务的积极影响,在学习、工作中应对处理涉毒或心理问题正确的方式,也意识到自我关怀的重要性,活动很有意义。”

凤凰街道相关负责人表示,此次活动不仅提升了志愿者禁毒和心理方面服务能力,更传递了“助人者亦需被呵护”的理念,志愿服务人员自身健康不可忽视。接下来,街道将持续开展内容丰富、形式多样的禁毒与心理健康主题活动,动员志愿服务力量共同推动禁毒工作在社区的深入开展,不断提升居民心理健康素养,共同营造和谐美好的社区环境。(于木子 王红梅 许楠新 余勇)

小手机支架撑起大梦想

振为鑫创始人田文讲述2亿元生意经背后创新、转型与坚守的力量

反哺社会 拥军助善践初心

从湖北仙桃的农村青年,到在深圳产业版图中占据一席之地的企业家,田文始终怀揣着一份感恩之心。十余年来,他联合多位爱心企业家,陆续在江西吉安、会昌、四川大凉山、汶川及广东梅州、新疆库车等地捐赠书屋和电教室,让知识的光芒照亮更多孩子的成长路。

在振为鑫的办公室内,宝安区双拥办赠予公司“情暖退役军人 心系国防建设”的牌匾和“拥军大使”称号牌匾被格外珍视。田文坦言,“荣誉不仅是认可,更让我感受到沉甸甸的责任。企业设立的‘双拥文化长廊’,以图文展示拥军事迹与活动成果,成为深化国防教育、营造双拥氛围的重要载体。无论是抢险救灾还是守护安宁,军人冲锋在前,我想力所能及为他们做点实事。”

今年“八一”前夕,振为鑫团队前往宝安区新桥街道消防中队和民兵应急分队,开展“夏日送清凉”慰问活动。同月,深圳市宝安区退役军人事务局主要负责人一行到企业调研,详细了解企业发展历程、科技创新与拥军工作,对其双拥实践予以充分肯定。今年1月,振为鑫向宝安区拥军优属关爱帮扶专项资金捐款数万元,并与宝安区人武部、区退役军人事务局建立常态联络机制,积极反馈意见、参与政策落实。

“深圳这座城市开放包容,只要肯勤劳付出、专注做事,总能干成一件事。”回望创业历程,田文的感慨朴实而真挚。今年以来,振为鑫公司跨境业务占比已超过70%,并积极布局全球市场。截至6月,企业销售额达8000万元,全年目标锁定2亿元。如今,振为鑫所生产的手机支架不仅畅销全球市场,更成为深圳创新与实干精神的生动体现。在这片热土上,每个梦想皆能被托举,每份坚持终会获得回响;即便小产品,也可凭借极致追求打开广阔天地,支撑起不凡的事业与未来。

(彭彩萍 李薇 陈云强)



振为鑫创始人田文 企业供图



振为鑫爆款手机支架产品 企业供图

顺势创新 把手机支架做成全球大生意

面对转型压力,企业开始尝试开发GPS跟踪器。2015年粤港澳汽车展上,田文设计了一款手机支架,并进行免费派送。没曾想,这款手机支架改变了公司后来的产品走向。这个支架获得一名年轻人的青睐,订了两万件货品。该款支架通过线上销售盈利超百万元。

田文由此敏锐察觉手机支架市场的巨大潜力,“就做支架!把一个小物件做到极致。”他坚定选择新赛道,并转向工厂电商销售。2020年,田文成立振为鑫公司,落户金裕达工业园,实现从传统制造向电商运营的转型。

一头扎进去,却在两年内亏损300万元。田文反思,自己仍困于传统制造思维。直至电商平台运营专家加入,才帮助团队认识到转型核心在于重构三要素:用户需求导向的产品开发、数据驱动的策略和扁平化的

组织架构。

“以用户需求为导向”!认准这一目标,团队推出“免费定制+28分钟出图+72小时发货”极速定制服务。从样品批量代工到柔性定制生产意味着重构工厂的生产流程,振为鑫做到了。“个性化定制是捕捉消费者年轻化、碎片化需求的雷达,就看谁的意识更快!我们c端更了解用户产品的特点和问题,通过拆分子产线,打造模块化车间、兼容批量化和生产,从测品、测图总结,进行产品迭代,服务b端客户。”

吹尽狂沙始到金!新能源车的市场兴起后,隐藏的出风口和屏幕让此前的主打产品卡扣式支架无法适配新的场景需求。田文此时开始酝酿新的差异化产品。“新的产品必须取得紧并一秒种能拿掉,看似矛盾却是产品升级的关键。”业内新品研发周期是30天,他赌了6个月,采用航空铝合金重

塑骨架、经300次跌落测试实现产品“能屈能伸”,测试20余种硅胶配方攻克吸盘“粘牢易取”难题,经过39次的方案修改,最终研发出采用磁吸加薄片真空抽压设计的A2新品。2024年11月12日,新产品的视频一经推出,销量便开始起飞,达到单月出货140万只的规模,在某平台上38天销售额破1100万元。

捕捉市场热点和需求,顺势研发实用型新品,振为鑫的年销售额从2020年不足百万元跃升至2024年的9500万元,为5.3万家企业客户进行手机支架定制服务,包括滴滴、美团、vivo等以及4600多个全球电商分销客户。如今,田文将企业战略定位于“打造全球数字化爆品的供应链领先者”,以互联网思维优化产品、组织与营销,依托柔性定制与供应链优化扩大全球市场。

创业浮沉 在淬炼转型中觅新机

2002年,华强北的空气里弥漫着电子元件与创业梦想交织的气息。当时20岁的田文,从一名东莞台企技术员被龙华某企业破格聘为厂长,月薪1800元,收入升至原先的三倍。他仍清晰记得,为赶制两个货柜、12万元的订单,带领30多名工人连续奋战72小时。“为完成任务,我在开会总结时把自己说哭了。”从那时起,他懂得了什么是团队。从单打独斗到协同作战,从生产、采购到销售全流程的摸索,再到技术的深化打磨——这段经历为他今后的创业之路埋下了重要伏笔。

此后的六年,是田文与失败不断较量的岁月。他尝试过给DVD、CD外壳喷油,却因销路不畅工厂倒闭;转做销售电脑散热风扇,因合伙人分歧无限而终。2004年,他与一位伙伴投身手机配件行业,成为深圳最早一批该行业创业者。“那时眼里有光,觉得敢拼就能赢。”他回忆道。但短短8个月,首次创业宣告

失败。

重返职场后,田文在公明的一家五金厂做销售,联合企业推出新型散热器实现月销六七十万元。2006年他在惠州博罗二度创业,因和合伙人分歧再次失败;次年与新合伙人在东莞第三次创业,虽一年利润两三百万元,但因未明确股权,每月仅得3000元生活费。三次失败后,他意识到传统制造行不通,2010年拿出仅有的9万元入股“众一通泰”并持股份。这次拼搏终于迎来转机,年底他便赚得人生第一桶金——80余万元。

同年9月,田文与两位合伙人在宝安区新桥街道金裕达工业园租下厂房,成立了深圳市众鑫通泰(集团)科技有限公司,再次创业启航,也是如今振为鑫公司的前身。最初两年,公司主营功能手机铝合金外壳,产销两旺。到了2013年,面对功能手机市场断崖式下滑和iPhone等大屏智能机的冲击,田文意识到必须主动转型,为企业寻找新出路。