

无锡：把“第一资源”化为“第一优势”

■ 高美梅 马雪梅

一座跨度上千米的斜拉大桥，如果支撑桥体的其中一根斜拉索出现 1 毫米的变形，对大桥安全的影响不可估量。如何第一时间捕捉到这 1 毫米的“风险点”？

这一困扰全球桥梁界几十年的难题，日前被江苏江阴法尔胜泓晟集团成功破解。该公司自主研发的桥梁用智能缆索系统技术，一举解决了特大桥梁健康状况实时监测难题。从“麻绳”“钢绳”“光绳”，到今天的智能缆索，法尔胜的每一次跃升，都闪耀着人才的创造性光辉。

工业集聚度高、中小企业面广量大，无锡建设产业强市、重振产业雄风的“支点”在哪？答案很明晰：集聚“高精尖缺”人才，通过创新驱动，走出一条人才发展与产业转型同频共振、互相促进的新路。

“重才兴业”的基因，已根植在无锡这座创新之城的发展肌体。

企业是招才引才育才的主体。越来越多本地企业的引才热情被点燃，推动“无锡制造”向“无锡智造”跃升

在高达 3000 亿元的国际燃气轮机市场上，欧美企业几乎“一统天下”，中国企业苦苦求索，却斩获寥寥。就在这个时候，滨湖区的江苏永瀚特种合金技术有限公司站了出来：“为国铸‘心’，民企一样义无反顾。”

征战“两机”市场，人才是核心。如何突破产业技术壁垒，董事长曹荣玩起了“迂回战术”，巧妙地以民间合作的方式，花重金一口气从国外引进 16 名具有国际一流精密铸造技术的外国专家。“豪华型”人才团队的组建，带来的的是涡轮叶片工艺的突飞猛进。

C919“国字一号”工程中唯一的民营企业，承接 50 多个航空发动机、舰船燃气轮机、涡轮叶片研发……凭着卓越的远见和过人的胆识，永瀚硬是在“两机”领域闯出了自己的天地。



无锡市夜景一瞥（资料图 王长才 2015 年摄）

什么样的是人才？需要怎样的人才？搏击商海的企业最有发言权。伴随着人才意识的觉醒，招才引智成为越来越多本地企业的行动自觉。

在长江之畔：尽管创造了国际国内很多“第一”，但法尔胜至今被津津乐道的是引进了当地第一个本科生、硕士、博士、博士后和教授，如今拥有 1 名国家“千人计划”专家、6 名享受政府津贴专家、70 名正高级职称员工，持续创新的人才“森林”逐步成型；

在太湖之滨：凭借产业优势集聚 4 名国家“千人计划”专家、5 名省“双创”人才专家，药明康德生物医药实现了年复合增长率 179%的惊人发展；

在工业强区：中德美联生物技术有限公司董事长郑卫国本身就是“千人计划”专家，

公司引进 9 名国内外名牌大学资深博士、30 名硕士，首创的快速检验技术在世界法医鉴定领域独占鳌头……

从立足本地到面向全国，从专注国内转向瞄准国际，国际化人才、国际化团队、国际化技术串珠成链，引领产业实现“制造”到“智造”的转身。当下，无锡已有 11 位诺奖得主、21 位外国院士与民营企业牵手合作，其中 7 位诺奖得主拿出真金白银入股合作，形成了独特的诺奖“无锡板块”。

引才热情被点燃，随之而来的是企业实力不断壮大。去年，无锡市入围中国企业五百强、中国制造业企业五百强的企业数均居全省第一。今年上半年，规模以上工业总产值、增加值同比分别增长 15.8%和 8.2%，创近五年来新高。

从“特困户”到一心向善的企业家——记内蒙古赤峰西拉沐沦集团公司董事长岳国军

■ 高艳庆 王玉清

对待贫困，他说要苦干；对待生产，他说要环保；对待社会，他说要尽责。他一心向善，承担了一个企业家应尽的社会责任，他就是内蒙古赤峰西拉沐沦集团公司董事长岳国军。

“我靠苦干、诚信改变了自己的命运，我的钱是够用了，可我得想着跟我风风雨雨的 1800 多职工啊，我得想着为社会多做点贡献啊！”

上世纪 60 年代，岳国军出生的赤峰市元宝山区原山前乡黄安铺村连年遭受旱灾，出现饥荒。为了让一家人活下来，父母紧衣缩食、扒树皮、挖野菜、吃米糠，度过了灾年。岳国军一家 6 口人，有父母，还有 4 个孩子，他排行老四。由于人口多，他家日子很艰难，是村里出名的特困户。为了补贴家里，1980 年，18 岁的岳国军不再上学，在黄安铺村治山队干活。别人一米见方的树坑一天挖 15 个，他就要挖 40 个，一个人挣两个半人的工分。1982 年以后，他到煤矿井口把工，当电工。1987 年，找人合伙开煤矿，但最后，赔了 2 万多元。那时的 2 万元，对岳国军来说是个天文数字。当时，他已成家，还有两个孩子，面临无房、无钱、无粮、无活干的困境。他没有垮，他学做炸油条，雇佣四轮车倒卖煤。一年后，被一家企业聘为煤炭销售公司经理，后来，还清了全部外债。1996 年，他开始单干，自己经营煤炭销售，不久，承包煤矿，靠实干赢得信任，靠诚信借来贷款，完成了原始积累。

20 多年来，岳国军曾经经营 5 个煤矿，建水泥厂、酒厂、石材厂、物流园区、商贸城、房地产开发等十多个企业。岳国军在穷窝里爬出来，从负数起步创业，发展到以煤矿开采为主业，物流商贸为辅的集团公司，安排 1800 多人就业，员工平均月工资在 5000 元以上。

有人说：“老岳啊，你够过就得了，这钱挣多少是多少啊，可别再拼了。”

岳国军说：“我靠苦干、诚信改变了自己的命运，我的钱是够用了，可我得想着跟我风风雨雨的 1800 多职工啊，我得想着为社会多做点贡献啊！”

“留金山银山，不如给子孙留个绿水青山。我感到，我研发生态环保项目，打造绿色矿山，这个钱，花得有价值啊！”

“建设环保煤矿，奉献绿色能源”是集团公司发展的理念，也是岳国军努力建设一个注重科技、保护环境的“绿色”矿山的追求。公司连续十年研发生态环保项目，获得国家专利。

记者了解到，过去，我国矿山环境的破坏程度相当严重。多年来，矿山开采造成的地址



西拉沐沦大峡谷

综合治理。公司将在矿山环境治理及相关领域发挥不可替代的作业。

“一个有爱心的企业家，才是合格的企业家。我过个苦日子，看到有人作别子，总想搭把手。今后，只要条件允许，向上向善的事，我要一直做下去。”

农民出身的岳国军，虽然富裕了，但还保持着农民那份淳朴本色。他说：“我始终牢记自己是农民的儿子，低调做人，凭良心做事，保持艰苦朴素的作风，实实在在地为职工为广大群众为社会服务。”10 多年来，他把大量精力倾情公益事业，惠泽数千群众。

2007 年，平庄镇兴隆庄村和黄安铺村在为村民修路过程中遇到了原材料困难，他主动伸出了援助之手，向两个村捐助水泥 400 多吨，价值 20 万元。2008 年 5 月 12 日，“汶川”地震发生后的第二天，岳国军捐款 10 万元。2014 年春季，岳国军听说小五家乡谢家营子村机电井配套缺少资金，千亩农田浇不上地，村里十分着急，他慷慨解囊马上送去 5 万元，解决了千亩农田浇地难问题。自 2012 年起，每年资助 10 名贫困大学生每人每年 5000 元，截至 2016 年已资助 25 万元。2015 年，马架子村一农民家的孩子患白血病，他捐款 3.4 万元。

岳国军热爱公益事业，10 年来，修路、修桥、文体活动、向学生捐赠图书、助残日捐款、救助贫困学生、提供取暖用煤、给危房户建房等，做了很多好事、实事。

岳国军深感传统教育对个人以及社会的重要性，在家以身作则影响家人，在公司极力推崇圣贤教育。近年来，先后带 40 多人到外地参加学习班，请全国孝贤人物到本地做讲座，为本单位以及外单位创造了很多学习传统文化的机会，公司内外受教育人数达 3000 多人次。

岳国军说：“一个有爱心的企业家，才是合格的企业家。我过过苦日子，看不得有人作别子，总想搭把手。今后，只要条件允许，向上向善的事，我要一直做下去。”

人才引领产业，产业集聚人才。创新创业的生动实践接连上演，实现从“小盆景”到“大风景”的升华

就在三个多月前，贝瑞森生化技术有限公司作出了一个重要决定：到生物医药创新源头瑞典设立创新孵化器。“这个研发机构将成为中国生物医药产业走向国际的‘桥头堡’。”董事长兼总经理顾铭充满着雄心壮志。

“四个小时，闪电落地，两次卖房、破釜沉舟，诺奖教授，倾情合作”，顾铭传奇般的进驻经历，成为当地招才引智的一段佳话。而当时最打动她的，就是江阴高新区负责人的一句话：“这个项目要孵化几年？三年，好，我们就陪你走三年。”

顶尖智慧激荡，贝瑞森的产业化创新不断提速。这不，创新孵化器还未在瑞典正式揭牌，项目已在向其招手：诺奖得主塞缪森教授已确定将其研发的新一代抗炎药产品放在江阴进行产业化。更令人欣喜的是，两个由瑞典顶尖科学家开发的纳米吸附材料和细菌吸附材料产业化项目也将于近日落地。

引进一个领军人才，可以带来一个核心团队，兴起一个新兴产业，带动一方经济发展。放眼锡城大地，一个个创新创业的生动实践正接连上演。

张雷来了，其率领的远景能源在短短数年间，从一家风机制造商发展成为引领能源互联网的智慧能源企业，去年销售达到 124 亿元，带动了风电产业的发展；刘海涛来了，其创立的感知集团，牵头制定行业国际标准，掌握国际最高话语权，带动了无锡乃至全国物联网产业的兴起；赵阳来了，其竭尽全力打造的世界领先企业美新半导体在全球专利超过 30 项，成为国内少见拥有 MEMS 产业核心技术的企业。

在一个又一个创新创业企业家的带动下，物联网产业园、风电产业园、投影产业园等一批特色产业园区应运而生。这些特色产业园区吸纳、集聚了一批人才为之服务，进而

美团王兴：相信互联网的变革力



多年前，当有人第一次问美团创始人王兴创业的优势是什么时，他愣了许久挤出两个字“勇敢”，2003 年他中断美国特拉华大学的学业，拉着大学寝室上下铺的兄弟王慧文开始创业，他说“创业对我来说是改变世界的方式，我希望活在一个更希望生活的世界里，但我等不及让别人去打造这个世界。”这个奇妙的作用力正在发生：美团之所以能成功，不仅仅是因为王兴改变了商业，而在于他也被商业所改变。

“两个王兴”

2005 年底，当校内网上线的时候，王兴早已不是外界印象中那个“坐在电脑后面的键盘创业者”了。他甚至加入到线下的推广宣传团队中。校内网的早期没有任何收入，唯一一笔广告收入来自当时清华东南角的阿目眼镜。2006 年，校内网因为融资失败，王兴被迫以 200 万美元的价格卖给陈一舟，两年之后，校内网获得了软银 3.4 亿美元的融资。今天去回顾那件事，王兴显得平静“员工是需要拿工资的，SNS 前途非常大，但是需要时间很长，需要投入钱很多，可能没法直接赚钱。”在一次次次的磕磕碰碰中，一个“王兴”不断变得强大，那个极客王兴保持着初心和永不停歇的折腾，另一个“王兴”则一直在学习产品之外从融资推广运营到管理的一整套商业智慧。青春永远不白费，所有的积累都是在为将来的爆发积蓄能量。

走出融资乱局

“王兴的每一分钱都会花在刀刃上，美团最终能率先上岸也是赢在综合运营效率。”美团 COO 千嘉伟说。

在美团刚刚起步的时候现金恰恰是他们最大的劣势。2010 年 6 月，拉手、糯米等对手们已经纷纷拿到融资，这意味着，竞争者可以用更快的速度进行市场推广和地面扩张。

那是美团第一次低谷期。当时美团 10 个销售有 4 个去了糯米，离开销售还带走了美团跟万达谈好的单子。当时美团每单销售最高纪录才几千份。在各大团购网站纷纷一天上很多单的情况下，王兴也坚持每天只上一单。将所有的流量都导入一个商家，当商家发现在美团的流量和业务数倍于其他团购网站时，合作意愿也更加强烈。

直到 2010 年 9 月，王兴拿到红杉的第一笔投资，美团创立后的“第一个生死劫”终于跨越过去了。

推动人才和产业的共同发展。

高端人才加速集聚，本土人才充分喷涌。无锡，这片中国最宜居的人才栖所，正用心续写一个“人”的传奇

6 月 22 日，一则消息在“朋友圈”被刷屏：中国社会科学院和经济日报共同发布《中国城市竞争力第 15 次报告》，无锡位列“2016 年度宜居竞争力排行榜”内地城市之首，继 2013 年后再次荣膺内地最宜居城市。这其中，经济环境、教育环境、医疗环境等方面的突出表现，成就了无锡的“最宜居”。

宜居宜业，不仅体现在沉默的名次、数据上，更印刻在创新创业人才的心田中。

同方微电子有限公司董事长张海涛感慨：“无论是宜居环境、还是宜业环境，无锡都堪称一流。当初公司选择落户无锡，正是被这里良好的宜居宜业环境所吸引。”江苏新广联科技股份有限公司的省“双创计划”人才郭文平一到锡山，就被“呵护备至”：住房、孩子上学、职称评定等事情，还没等他开口，就已经解决了。

产业聚人才，人才兴产业。近年来，无锡市广泛集聚海内外优秀人才，以人才强市助推产业强市。截至目前，全市集聚高层次人才 11.1 万人，海归人才 1.1 万人，高技能人才 26 万人；在锡创业“千人计划”专家 245 人，“万人计划”专家 15 人，省“双创”人才 407 人，省“双创团队”43 个。

高端人才加速集聚，本土人才充分喷涌，构筑了人才促产业、产业集人才的良性循环。仅去年，全市领军人才创办企业就实现年销售收入 260.7 亿元，其中销售收入超亿元的 22 家，超千万的 170 家，有 19 家企业正式挂牌新三板。

季夏的太湖畔，波光粼粼，处之怡然。在中国长三角腹地的创新创业热土上，无锡正期待各方英才，来谱写属于自己的“创业创新之梦”。

极客式的数据管理

在美团的办公区里，每个部门上方都悬挂着一个液晶显示屏。可以看到每分钟注册了多少用户，用户来自安卓、iPhone 和 iPad 的数量及比例，每一分钟各个终端的成交量，以及每天不同时段成交量的变化趋势，还可以在客服部门看到今天客服电话的接通比例，用户满意度比例，闲置客服人数。

王兴每天早晨的第一件工作是看前一天的数据，然后与高管开会分析问题，各业务部门的业绩在表格中一目了然。王兴不认为自己是什么管理奇才，他所做的只是在坚守常识，他自己的说法是，只要把账算清楚，谁都能做聪明决策。

一个团购网站的合作伙伴这样评论美团：“如果是其他团购的商家和客服出问题，一般流程繁琐，需要销售找客服找各总监签字，慢的可以拖上一个星期，但美团只需要线上提交，当天下午就可以解决。”

如今，美团的毛利率也只有 5%左右。包括王兴在内的所有高管都认为，团购的性质与超市很像，所有人都只看到了沃尔玛的“天天低价”，但能做到低价的本质是“高效率，低成本”。

看好互联网第三产业

王兴认为第三产业作为互联网的最后一个处女地前景广阔。于是他选取了电影、外卖和酒店三大行业为发力点。比如最先深度拓展的猫眼电影，可以在线选座，还可以看影评，2013 年的交易量达 6000 万张，全国每 10 张电影票中有一张出自美团。

另一匹黑马是酒店业。根据美团内部的数据，美团酒店业务规模已经超过去哪儿，王兴选取酒店业重点拓展的核心秘诀在于团购是预付模式，所有的账都会经过平台，颠覆了去哪儿、携程、艺龙等 OTA 的到付模式，这实际上是在改变消费者的消费习惯。

近几年，美团外卖风靡，“只要大家遵守游戏规则，最后在一个公平的市场里面看消费者选择谁，这是我喜欢市场经济的原因，消费者用钱投票是最民主的。”不管王兴是否能在这种新的商业形态中成功，当大家都在谈互联网颠覆的今天，一个完全相信“技术和创新”力量的人正在主动深入传统企业寻求融合。

王兴这样总结他正在做的事：“美团要做的是通过互联网去改变本地吃喝玩乐产业。从校内到饭否到美团表面上看做的事情不一样，本质还是相信互联网根本性的变革力量。”

性格上，王兴依旧善于学习，不世俗不讨巧。伴随着美团的成功，他依然相信“科技创新和市场的自由竞争会改变一切”。

（中工文）