

科创时代,企业如何重构“硬核”竞争力

■ 高畅

科技变革正在加速前行。备受关注的“科创板”呼之欲出,对于中国经济来说,它不仅是二级市场的“添丁”,更对中国经济的发展方向产生深刻影响。尽管距离真正的科创巅峰还有很长的路要走,但是道路的方向已逐渐清晰。

瞭望远方,更要行在当下。在这个“科创时代”,企业如何重构“硬核”竞争力?在金融界 2019 价值发现嘉年华暨第二届中国企业价值发展论坛上,业内人士给出了一些路径。

政策创新 为企业创新提供优渥土壤

企业的茁壮成长离不开优渥的“土壤”。深圳市地方金融监督管理局金融合作处处长林居正表示:政府不懈的政策创新,就是不断地为企业创造良好的营商环境,更好地支持和鼓励企业开展科技创新。

去年以来,深圳市政府出台了一系列政策,比如《深圳市扶持金融业发展的若干措施》、《深圳市促进创业投资行业发展的若干措施》等。

在介绍深圳市创新实践时,林居正提到:“深圳市政府印发关于以更大力度支持民营

经济发展若干举措的通知》,设立了总规模 1000 亿元的深圳市民营企业平稳发展基金,主要用于解决民营上市公司股票质押问题,对于符合经济结构优化、升级、有发展前景的民营企业进行支持。”

此外,政府引导基金在科技创新方面的引导和推动作用不可忽视。科技部中国风投委常务副会长、中国母基金联盟秘书长唐劲草表示,母基金主要是政府引导基金,对科技创新起到引导和推动作用,希望发挥母基金与上市公司的合作与交流,促进科技创新投资方面更有效落地。

竞争力来自 不断创造价值和防范风险

创新的内涵是什么?深圳证券业协会常务副会长兼秘书长鄢维民认为,中国创新的源头活水包括技术创新、企业制度创新、价值观创新、理论创新等不同层面的创新,一切都要靠真刀真枪实干出来。

对于创新,企业界也有着各自的看法。华为全球无线营销总裁郝光明表示,“华为是‘双轮驱动’,既强调客户需求创新,也强调技术创新。”

他说:“现在的制造追求的是个性化。未来的制造会变成柔性制造,每个工位有很多

机器人跑来跑去,不同的机器人组合,今天生产纽扣明天生产汽车,这是可以的。效率可能降低,但是可以满足未来人类的个性化需求。”

中美绿色基金首席执行官白波表示:“在技术革新的进程中,我们看到更多传统产业和新兴产业的融合。”他说:“有别于传统产业升级的做法,我们在这种产业融合过程中,看到了一些根本性的改变,提升了很多行业的竞争力。”

在国内和国际环境的不确定性下,防范各方面的风险也成为企业的必答题。“近年来,全球竞争力迅速提升,交易成本迅速下降,要想提升国家竞争力和企业竞争力,需要重视过去忽视的政策风险。”香港国际金融学会执行会长肖耿表示。

牛津大学 NIE 金融大数据实验室首席科学家王宁表示,科学技术的提升带来了一些负面影响。比如,生产力的提升导致环境的破坏、水资源的破坏。

“我们现在做金融,一方面看金融怎么赚钱,另一方面看公益、绿色、影响力投资,看如何防范生产力发展带来的风险,尽量把负面效果和风险降到最低。”他如是说。

科技与资本结合带来成长效应

全国社会保障基金理事会原副理事长、

中国基金业协会母基金委员会主席王忠民表示,科技与资本的“合伙”能带来更大的成长效应。

从全球市场来看,美国市场中市值排名前五的公司全部是新经济类公司,五家公司市值合计接近中国证券市场全部上市公司市值的 80%。

“这意味着谁抓住了科技的头部场景,谁把资本注入到这种合伙逻辑中,谁就会成为这个行业的排头兵。”王忠民说。“中国也在捕捉这个逻辑,科创板即是想用 IPO 的逻辑把科技创新和二级市场紧密地联系在一起。”

截至 5 月 30 日,有 6 家企业即将进入上市委员会审议阶段,这意味着,他们距离“科创板第一股”已经不远了。

然而,科技与资本联姻并不简单,那些“伯乐”是如何挑选“千里马”的呢?深圳市鲲鹏股权投资管理有限公司总裁曹翔认为,投资公司有三个最核心要素,即:资金、人和信息。从投资角度讲,人是最关键的要素。

“如果能找到具有创造力的人,并赋予他足够的条件来发展,必会推动中国的科技以更快的速度进步。”曹翔说。

白波则表示:“选择投资企业标的时,更多是看行业。而在企业层面,中美绿色基金则更多选择那些“被人工智能、物联网体系思想武装起来的传统企业家,是他们在不断的改变行业。”



台胞张俊一: “新大陆”里 开拓新天地

■ 赵博 许雪毅 陈旺

成为福建科技企业新大陆集团的首位台籍员工时,张俊一还没想到物联网浪潮的席卷之势如此汹涌。当“扫一扫”成为企业生产、民众生活的新常态,这位自动识别行业的台湾“理工男”搭上了大陆发展的新快车,在海峡西岸开拓出事业“新天地”。

坐在位于福州马尾的新大陆科技园办公楼里,望着窗外山水如画,张俊一娓娓道来自己的“登陆”故事。

十年前,新大陆集团与张俊一当时任职的台湾帝普科技公司“联姻”,设立“台湾新大陆股份有限公司”,成为大陆首家经正式核准赴台投资的企业。1994 年成立的新大陆集团是集物联网核心技术、核心产品、行业应用和商业模式创新于一身的综合性物联网企业,在二维码领域的研发应用卓有成效。深知该领域研发需要技术积累、资金投入和政策扶持,张俊一对这批两岸企业深度合作颇为看好。

“我不仅留了下来,第二年春天干脆接受调令来到福州总部。”张俊一说,尽管当时女儿还不满周岁,但考虑到事业前景,家人给予了充分理解和支持。

新竹清华大学物理系、政治大学知识产权研究所的复合型专业背景,让张俊一倍受重视。恰在当时,为更好参与国际竞争,新大陆集团开始从自动识别引擎产品的光学结构、电子电路、识读模式、解码芯片等主要方面,有计划有步骤地进行全球范围内的专利风险排查与布局。他被派到了这个“关键团队”。

“当时市占率前五都是海外企业,拥有的专利浩如烟海。我们做了详细调查,根据相关度高低逐一分类,再一项一项去分析竞争对手的专利。没日没夜努力就是为了有底气告诉客户——我们不侵权!”张俊一说,这项苦功夫的工作,很艰辛也很有成就感。

目前,新大陆集团专利拥有量逾千项,赢得了全球 40 多个国家和地区的客户信赖。介绍这组数字时,腼腆的“理工男”露出自豪的笑容说,企业能在激烈的国际竞争中赢得话语权,与自身知识产权体系的构建密不可分。

张俊一还是公司信息识别引擎团队的带头人。数年辛勤耕耘,他获得了以自己名字命名的专利 30 余项,并带领团队自主研发了可广泛应用于条码扫描器的识读模块——E2。

说起这个项目,他满怀感慨:“一般玻璃镜头的开发打样费用是 2 万元(人民币,下同),E2 使用的 CMOS 一体化镜头却高达 90 多万。公司从没花过这么大成本来做镜头开发,没想到高层开会当场拍板,给了我很大激励。”

如今,E2 每年使用量达到 30 万颗以上。有时在超市、餐厅等移动支付场景里,认出收银员拿的正是装配 E2 模块的条码扫描器,张俊一心里都有“小小的满足感”。

离乡打拼,难免思念家人。所幸有两岸直航,从福州到台北文山的家并不遥远。“公司很照顾我,常派我回台湾技术支持,顺便与家人团聚。”张俊一笑着说,最感谢的当数 QQ 和微信,每晚与妻子女视频通话,有时隔着屏幕看她们斗嘴,仿佛就在身边。

张俊一在福州有套三居室,距离办公室不到 10 分钟车程。“那是 2014 年,享受到福州市人才公寓政策获得购房补助款。”他说,起初自己和家人对在大陆买房心存疑虑,这帮政府补助成为打消疑虑的要因,如今房子升值近 1 倍,“想想还蛮幸运的”。

福州市政府还授予张俊一“荣誉市民”称号,给了他更大激励。“对比十多年前第一次来时的情形,现在的大陆发展日新月异,技术创新迅猛、资金充裕,市场也越来越规范。”张俊一说,对台湾专业人才而言,大陆是一片充满生机的活力发展热土。

继往开来看待自己在“新大陆”里的“新天地”,张俊一信心比过去更足了。他说,大陆非常支持企业创新,很多前沿研发能够申请到政府资金补助,从而分担企业风险,大大提高了企业积极性。“台湾在物联网领域拥有先进的制造技术和成熟的市场化培育机制,加上大陆的研发能量与市场潜力,必可催生加乘效应。”

2019 中国民营企业发展高峰论坛在河北召开

6 月 1~2 日,由中国行为法学会、北京改革和发展研究会主办,大午集团承办的“2019 中国民营企业发展高峰论坛”在大午集团举行。江平、张曙光、周茂清、陈剑、吴高盛、石小敏、宋晓江、石秀印、黄剑辉、张荆、肖建华、王伟、刘万玲、熊文钊、谢作诗、童大煊等法学、经济学、社会学领域的专家学者及民营企业代表共计 70 余人参会。大午集团董事长孙大午、董事长孙萌、总经理刘平、常务副总孙硕出席。

中国行为法学会党总支副书记、原全国人大法工委立法室主任吴高盛,北京改革和发展研究会原会长陈剑,大午集团董事长孙萌致开幕辞。

论坛首先由中国行为法学会党总支副书记(原全国人大法工委立法室主任)吴高盛先生和北京改革和发展研究会原会长陈剑研究员及大午集团董事长孙萌先生致词。

中国政法大学江平教授做了“宪法视角下的民营企业的保护”、民生银行研究院院长黄剑辉研究员做了“我国改革开放 40 年民营经济发展历程及展望”、北京改革研究会、中



2019 中国民营企业发展高峰论坛现场

国社科院金融所研究员周茂清会长做了“关于民营经济融资的几个问题”、大午集团孙大午监事长做了“农村土地问题与民营经济发展的几点思考”、北京师范大学刑学院院长做了“民营企业法律保障之要:刑法保障的观念性变革”、中国社会科学院经济学研究所张曙光研究员做了“民间金融与民间企业融

资——从孙大午案、吴英案和曾成杰案谈起”、大午集团总经理刘平做了“民企发展中的知识产权保护问题”、中国社会科学院茅于軾做了“民营企业产权保护的价值与意义”、中央民族大学熊文钊教授做了“法治政府视域下的新型政商关系”、中国社会科学院社会学所石秀印研究员做了“政商关系与民营企

塔里木油田:三十载崛起的大油气田

■ 顾煜 孙少雄

5 月底,在有着“死亡之海”之称的塔克拉玛干大沙漠,已步入而立之年的中国石油塔里木油田正在向油气产量当量 3000 万吨迈进。

20 世纪 80 年代末,为了找到新的大油田,来自五湖四海的石油人征战“死亡之海”。1989 年至 1992 年间,轮南 2 井、塔中 1 井、塔中 4 井陆续发现油气,在此基础上塔里木盆地油气勘探开发获得战略性突破,发现了轮南油田、塔中油田。此后,塔里木盆地的油气愈发充实:发现中国第一个亿吨级海相砂岩油田哈得油田、中国第一个亿吨级礁滩相油气田塔中 1 号凝析气田,收获中国最大、特高压、特高产、特高丰度优质整装气田克拉 2 气田,找到中国最大的凝析油气聚集带牙哈——英买力油气田群……

这只是塔里木油田发展的缩影。30 年来,塔里木油田在 12 个层系均获得油气发现,发现了 31 个大型中型油气田,油气储量当量超 26 亿吨,油气产量当量由会战初期的 3.4 万吨上升到 2018 年的 2673 万吨,建成我国陆上第三大油气田和重要的天然气生产基地,开启了我国石油工业向深层、超深层油气藏探索的新阶段。

与此同时,作为西气东输的主力气源地,



塔里木油田累计向西气东输供气超 2300 亿立方米,天然气供给市场发展到了 15 个省市、120 多个大中型城市的大约 4 亿居民、3000 余家企业。

56 万平方公里的塔里木盆地,地表条件极其恶劣、地质构造极其复杂,多为隐蔽性油气藏,是世界上油气勘探开发难度最大的地区之一。

塔里木油田勘探开发研究院总地质师张承泽告诉记者,通过综合技术施策,塔里木人

将井深纪录一破再破。截至目前,塔里木油田已成功钻探 7000 米以上的深井超深井超过 100 口,6 口超过 8000 米的“地下珠峰”;通过提速技术实施,将库车地区钻完井周期由过去的 500 天缩短至目前的 300 天左右……

此外,面对一系列世界级难题,塔里木油田建立开放型科研体系,集中国内外优势力量攻坚关键核心技术,形成了叠合复合盆地地质理论以及前陆区、台盆地配套勘探开发技术,沙漠及山地高精度地震、超深超薄储层

钻完井、凝析气藏循环注气开发等技术达到国际先进水平,垂直钻井、9000 米钻机、高密度油基泥浆等一系列新技术新装备新工具打破了国外垄断,填补了国内空白,引领了我国石油工业勘探开发向超深复杂领域发展。截至 2018 年底,塔里木油田在库车山前、塔克拉玛干沙漠腹地等地形成克拉 2、迪那、英买力——牙哈、轮南及周缘、塔中、塔西南六个油气田群,累计生产油气当量 3.6 亿吨。

塔里木油田在充分保障“西气东输”供气的同时,也加快实现“西气西用”,使得环塔里木盆地 400 万新疆各族百姓从“柴煤时代”跨入“绿色时代”。

目前,随着新疆天然气利民工程阿瓦提支线和乌什支线成功投产,新疆南部各地天然气支干线管网基本形成全覆盖,日益完备的天然气管网正源源不断为当地居民输送“福气”。数据显示,自“气化南疆”和南疆天然气利民工程供气以来,塔里木油田已累计向新疆南部输送天然气超过 320 亿立方米。

“三十而立,塔里木油田也在加快自己的步伐,为保障国家能源安全做出更大贡献。”塔里木油田公司生产运行处处长何新兴介绍,到 2020 年塔里木油田油气产量当量预计将达到 3000 万吨,基本建成现代化大油气田,到 2025 年油气产量当量预计将达到 3500 万吨,全面建成现代化大油气田。

▶▶▶ [上接 P1]

林伟物流:渐变与突变

常言道,心中有道天地宽。为了给降低公路干线运输成本贡献一份力量,为了让货主获得性价比更高的服务,为了让万卡友更轻松赚钱,彭志强带着他的团队创建了“卡智汇运力平台”——一个“运力+科技+金融”的超级车队。

彭志强介绍,卡智汇是一个运力平台,一端连接货源方,一端连接运力方。在运力方面,卡智汇是一个超级车队,对所有车辆进行统一购买、管理和调配,绝对可控。同时,平台上的所有车主都是合伙人。

在货源方面,三方、专线、供应链、快递、快运都是卡智汇的货主,因为他们是不同的类型,所以在一条往返线路上做标准化货源就有了更多的选择。目前,江浙沪至京津冀往返线路的标准化匹配度高达 90%。运力的规模化加上团队管理再加上货源的标准化,甩挂运输也就水到渠成。“现在,我们平台上的每台车每个月的行驶里程平均都在 25000-30000 公里,利润也随着效率的提升水涨船高。”彭志强不骄傲地说道。

如此看来,卡智汇运力平台的商业模式,

左手牵货主,右手牵卡友,而连接左右手的则是“智”。而智,是卡智汇的核心,构建的是数字化干线甩挂运输生态圈,用 IoT 物联网云平台、EDI 互联平台、自动智能甩挂计划调度系统、EDI 互联平台、自动智能甩挂计划调度系统、可审计的自动计费系统和快速结算、运输智能分析决策系统,让数万级用户之间的连接更高效,让平台的各参与方过得更舒服。

俗话说,好马配好鞍,好船配好帆。卡智汇这匹黑马,在选择运力设备时,不仅有节能环保的 LNG 汽车,扬州中集挂车及轻量化箱体,还有上海极冠陕汽量身定制的且节能

20%的陕汽重卡,更有世界知名品牌斯堪尼亚等。

除了这些强大的运力,卡智汇更是获得了金润、信安、徽标、雷励、物银通、万盾资产等金融机构的鼎力支持。凭借一流水准的运作体系和持续完善的服务网络,卡智汇将给行业用户提供更加安全、快速、专业的精准物流服务。

对于彭志强来说,转变思维带给他的发展机遇,才刚刚开始。