

# 企业在行动 打造“中国芯”

王茜 崔静 白振

“我最大的梦想,就是让全世界都用上‘中国创造’,用上咱们中国人自己的智慧结晶。”一位数码实验室负责人这样说时,眼中闪烁着坚定的目光。

记者近日在参加国家知识产权局组织的调研时发现,在走访一家家企业时,同样的梦想经常出现在不同行业人们的口中。尽管表达的方式可能不同,但企业家的行动却是一致的——运用知识产权的力量,努力打造产品的“中国芯”。

## 坚持自主创新 践行“中国创造”

不确定的第一步,却往往决定未来的路径。以自主创新核心技术为依托的一批中国企业,正在以不懈的努力,践行着“中国创造”之路。

“技术专利化,专利标准化,标准产业化,产业市场化”。这“二十字方针”说来简单,但真正做到却让大唐电信集团为此付出了10余年的艰辛努力。仅以3G(第三代无线移动通信)标



企业家的行动是一致的——运用知识产权的力量,努力打造产品的“中国芯”。

准为例,大唐电信集团通过不懈的努力,以自主创新所积累的众多知识产权为核心竞争力,在1998年代表我国向国际电信联盟提交了TD-SCDMA标准,并成功被接纳为3G主流国际标准之一,成为我国在国际竞争中摆脱受制于人的重要历史转折点。

谈起企业的发展,北京金伟晖技术有限公司董事长丁冉峰说,自主知识产权已经让他们尝到了甜头——依

靠石油化工新技术研发,公司实现了较快的资本积累,总资产已由2001年设立之初的50万元增加到2010年3月的6.88亿元,8年多的时间增长1376倍,年均增长145%。

## 知识产权建功 推动企业转型升级

2009年,我国创新能力继续得到有效提升,全年共受理专利申请97.7万件,其中国内专利申请量同比增长22.4%,而国外来华专利申请量同比下降10.9%。商标注册申请83万件,同比增长18.9%。版权作品登记40.3万件,软件著作权登记7.1万件,同比增长44.6%。植物品种权申请1033件,同比增长9.3%。集成电路布图设计申请817件,同比增长9.9%。在国际经济环境疲弱的情况下,广东、河南、江苏等地的很多企业表现出很强的抗风险能力和市场竞争力。这些

如果说大唐、金伟晖等企业是从创立伊始就依靠自主知识产权打开市场并得以迅猛发展,那么还有一些企业在知识产权的帮助下,实现了企业的转型升级,从“中国制造”走向“中国创造”。

通过多年努力,江苏紫荆花纺织科技股份有限公司攻克了天然黄麻纤维深加工的技术瓶颈,成功研发出天然精细黄麻纤维——“摩维”,结束了黄麻只能生产麻袋、麻绳等低附加值产品的历史,赋予了有着悠久历史的黄麻纤维新的生命。由于“摩维”系列环保袋的天然黄麻纤维完全可降解,成为取代塑料袋的最佳选择,这也为企业打开了新的发展天地。

“要在高端服务业上提升自己,而不仅是克隆。”河南洛阳高新区的一位负责人一语道破了企业成功的“秘籍”,只有对知识产权制度的准确把握和有效运用,才能激励创新,促进产业结构优化升级,推动经济发展方式转变。

知识产权是一种对创新的保护,更是一种对智慧的保护。在《国家知识产权战略纲要》实施两周年之际,拥有更多知识产权已成为“中国创造”的重要前提。

企业的共同特点就是具有较强的自主创新能力,拥有核心技术和自主知识产权,能够提供高附加值的产品和服务。专家们指出,知识产权是破解中国经济发展难题的切入点,实施知识产权战略是加快经济发展方式转变的着力点。

据悉,今年3月,国家知识产权战略实施工作部际联席会议成员单位共同制定了《2010年国家知识产权战略实施推进计划》,提出了222项具体措施。

(蒋建科)

## 相关阅读 | XiangguanYuedu

# 知识产权战略护航“中国创造”

在《国家知识产权战略纲要》颁布实施两周年之际,国家知识产权局有关负责人接受采访时表示,两年来,在国家知识产权战略实施工作部际联席会议统筹协调下,国家、地区、行业、企业等各个层面的知识产权战略工作全面扎实推进,自主知识产权的拥有量保持快速增长,涌现出一批拥有自主知识产权、抗风险能力较强的优势企业,率先突破知识产权壁垒,为促进我国经济社会又好又快发展发挥了突出作用。

过去的2009年是进入新世纪以来我国经济社会发展最为困难的一年,

也是国家知识产权战略全面推进实施的第一年。国家知识产权战略实施工作机制初步建立健全,部际联席会议28家成员单位通力配合,联合制定出台国家知识产权战略实施年度推进计划。各部门全年共制定修订有关知识产权法规和规范性文件54项,出台主要政策措施82项,开展保护知识产权执法行动24项,建立公共服务平台28个。

在《国家知识产权战略纲要》和一系列政策措施指导和推动下,我国知识产权运用、保护和管理能力进一

步提升。2009年,我国创新能力继续得到有效提升,全年共受理专利申请97.7万件,其中国内专利申请量同比增长22.4%,而国外来华专利申请量同比下降10.9%。商标注册申请83万件,同比增长18.9%。版权作品登记40.3万件,软件著作权登记7.1万件,同比增长44.6%。植物品种权申请1033件,同比增长9.3%。集成电路布图设计申请817件,同比增长9.9%。在国际经济环境疲弱的情况下,广东、河南、江苏等地的很多企业表现出很强的抗风险能力和市场竞争力。这些

## 海尔海信等 进军“智能电视” 抢滩三网融合市场

在谷歌等国外IT巨头纷纷进入电视机领域时,包括海尔、海信以及山东泰信等电视及IT企业在内的山东企业通过整合各自生产和技术优势,抱团进军“智能电视”领域,抢滩日益扩大的三网融合市场。

日前,美国谷歌公司正式发布智能电视平台“谷歌电视”,它可将上网、收看电视节目及各种互联网应用功能都集中在一台电视机上。索尼公司也已宣布将生产全球首款基于“谷歌电视”平台、使用英特尔处理器的电视机。

跨国巨头纷纷将“触角”伸向电视机领域,给我国电视机产业和广电行业带来严峻挑战。山东作为电视机生产大省,近日,山东泰信电子有限公司、富士通集团、海尔、海信联合发起成立山东三网融合联合实验室,共同携手开发融合网络电视、数字电视的超薄LED一体机。

其中,山东泰信公司目前拥有将互联网与数字电视融合在一起的无卡加密发明专利,此专利突破了源自欧洲的只能在封闭环境下使用的智能卡加密技术,可以在开放环境下将数字电视和网络电视进行融合。

参与发起山东三网融合联合实验室的富士通集团是国际半导体巨头之一。海尔和海信均为全国著名的电视机和机顶盒生产商,致力于数字电视技术研究和应用产品的开发推广,可为今后的三网融合提供终端设备。

此次山东企业抱团进军“智能电视”领域,通过建立从上游芯片研发到技术解决方案提供,再到终端产品生产的三网融合完整产业链,有利于发挥各自领域的技术优势,共同应对跨国巨头在“智能电视”这一新兴领域的竞争,提前抢占国内三网融合市场。

(王志 鲁敏)

## 南航“飞”进澳洲市场

5月31日,在南澳州首府阿德莱德,中国南方航空股份有限公司总经理谭万庚与澳大利亚旅游局局长麦勤伟正式签订战略合作协议。根据协议,南航和澳大利亚旅游局将在业务开发、市场营销、客户资源三大领域进行全方位合作,这标志着南航将全面进军澳大利亚市场。

### 南大门与澳洲的地缘

澳大利亚有着广阔的旅游市场前景,往来中国和澳洲的游客量非常大,随着两国经济的稳步增长,中国游客数量呈现出不断增长的良好态势,澳大利亚发达的教育资源,也吸引了众多中国赴澳的留学生。

作为中国运输飞机最多、航线网络最发达、年客运量最大的航空公

司,南航目前拥有波音、空客等先进客货运输机385架,南航总部广州是中国五大中心城市之一,也是华南地区第一大城市和中国最重要的交通枢纽之一,是中国通往世界的南大门,拥有前往大洋洲国家和地区的天然地理优势。

### 从澳洲练兵到澳洲战役

南航近年来一直致力于推进国际化规模网络型航空公司的建设,打造南航广州核心枢纽和北京重要枢纽。今年开始,南航正式启动战略转型首场实操性战役——澳洲中转,誓举全南航之力,将广州建设成为通往大洋洲最便捷的国际中转中心。通过南航澳洲中转产品,旅客可从国内34个城市经广州中转至悉尼、墨



尔本,较之经北京或上海中转平均节省2小时,不但价格优惠,且能享受到最便捷的中转一条龙服务。这一产品的运作取得了成功,不仅实现了经营盈利,而且在竞争激烈的国际航线上出现了一票难求的情况。

为顺应市场需求,在这次签约仪式上,谭万庚宣布:南航将于10月31日开始加密广州—悉尼、广州—墨尔本航班,11月1日起开通广州—布里斯班航线。悉尼、墨尔本、布里斯班是澳洲最大的3座城市,同时也是著名的旅游胜地,此举标志着南航澳洲战役进一步推进并全面打响。

(南方)

## 6 民企首次获准进入石油业

据中国之声《央广新闻》报道,6月4日的一条消息被列在了众多媒体重要的位置,格外引人注目。题目是《“新36条”落地6家民企首次获准进入石油业》。

“新36条”是指上个月国务院发布的《关于鼓励和引导民间投资健康发展的若干意见》,这个意见首次明确鼓励民营资本进入6大领域,尤其是石油、电信等垄断产业,还提出允许民营资本兴办金融机构。“新36条”为民营资本全面进入重要垄断行业树立了政策依据,也有利于打破长期饱受诟病的垄断行业现状。

据中国商业联合会石油流通委员会会长赵友山披露,6家民营企业就首次获准介入国家石油战略储备,应该说这是“新36条”首个具有实质性的落实成果。也代表着民营企业首次进入

国家垄断行业,对民营企业来说,意义重大。

一方面,我国经济的回暖迹象,主要是依靠政府投资与信贷拉动的结果,然而未来能否保持继续向上的姿态,民间投资的大规模重启就显得格外重要。

另一方面,民间有大量的资本游离在外,最具代表性的就是浙江的民间资本。有资料统计,浙江活跃在市场的民间资本超过上万亿元。而这些资本却在“出口受阻、国内投资不畅”的内夹击中不断寻求出路,比如炒房、炒煤、炒油,甚至漂洋过海到迪拜炒楼。不但扰乱了正常的市场秩序,这些资本在投资的本身也冒着很大的风险,所以说,他们也急需一个好的渠道来进入。进入垄断行业领域,可以说是多少民营企业梦寐以求的。

(央广)

## 名企观察 | MingqiGuancha

高凌云

通过建立管理智库,向咨询业升级,成立企业战略研究院,金蝶在向“卖服务”、搞活“脑经济”的转型中小步快跑。

# 金蝶“蝶变”:从卖软件到卖智库

产品”到“卖服务”的变革,也是一场盈利模式从一次性销售获利“短线”到长期服务获利“长线”的变革,和客户的关系也将是从“有限互动”到“充分沟通”的革命。

如何实现这场革命,就需要将金蝶积累的差异化专业技能、经验或资产应用到客户身上。徐少春称,中国经济巨变的三十年里,涌现了一大批成功的企业和企业家,他们运用具有中国智慧的管理模式共同推动了中国经济的腾飞,他们不断探索和总结出了许多成功管理实践,如招商局集团“和而不同”的集团管控模式,新希望集团“三否定”战略决策模式。

据悉,金蝶的管理智库阵容强大,成思危担任名誉理事长,董明珠、刘永好、郭广昌、马蔚华等知名企业

家任名誉顾问,何思模、卢文兵等任联席理事长,徐少春任理事长。现场不少企业认为,明珠俱乐部除了交流管理经验外,“跟读MBA一样,更看中这个企业家的圈子”。

### 效法 IBM,转型咨询服务

金蝶经过17年的发展,已经积累了80万客户群,这为金蝶向咨询服务业的转型提供了坚实的客户基础。徐少春表示:“金蝶提供咨询服务并非以销售软件产品为目的。更多是依靠专业的咨询方法和丰富的管理实践,切实地解决客户的管理问题,为客户提供更优质更高层次的服务。”

不过,在中国咨询服务市场上,

IBM、安永、埃森哲等跨国巨头已经培育多年,金蝶等国产企业如何与这些巨头展开竞争?徐少春告诉记者,“金蝶在本土化方面有着先天优势,能清晰了解本土用户的管理问题,准确地理解用户需求,并提供相应的个性化咨询服务。”业内人士也指出,跨国巨头咨询服务收费高昂,将很多客户挡在门外,而国内企业在这方面具有相当灵活性。

通常软件企业向服务转型最大的瓶颈就是人才。安信证券分析师李华表示,当前信息化行业人才紧缺,不少企业用万元月薪招聘ERP软件顾问,却数月找不到合适人选。而金蝶公司年初制定的招募2000名优秀人才的计划,在刚刚过去的短短5个月时间里已完成大半,目前1000余



中华人民共和国六十年发展的亲历者、见证者、贡献者汪海

## 共和国骄子——汪海和他的中国双星 (18)

# 梦圆非洲(上)

赵曼彪

2000年的一天,一部大型纪录片《走进非洲》让汪海激动不已,那陌生的人文地理、社会环境以及当地历史文化、风土人情、经济发展等给他留下了难忘的记忆。汪海喜欢读书,喜欢看电视纪录片,这个片子的音乐和异国风光让汪海对非洲这块美丽而神奇的土地充满了向往,他更想去非洲走一走,看一看,他更想把双星的鞋和轮胎都带给这片土地上的人民。但这只是汪海的一个梦想。

双星进入轮胎业以后,汪海为轮胎的国际化经营选择了一条与鞋业完全不同的路子。双星在鞋业国际化经营的聚焦点是美国、欧洲和亚洲,但是对于轮胎的销售来说,这些较发达的地区集中了世界轮胎十大品牌,美国有固特异、米其林、锦湖公司,欧洲有德国的大陆公司、意大利

的倍耐力公司,日本有普利司通公司,他们牢牢地控制着这些地区的市场,双星轮胎要向这些地区出口有相当大的难度。

汪海做事一向本着实事求是的原则,如果在轮胎出口上“以鸡蛋碰石头”,除了粉身碎骨不会有更好的结果。就在汪海面世界地图圈点轮胎巨头时,他的目光锁定在地理条件差,制造业相对落后的非洲。一瞬间,大型纪录片《走进非洲》的音乐在耳边响起,壮丽的画面在他的眼前闪过,对!走进非洲,在沙漠上转动美丽的太阳花——双星轮胎。这个策略就这么定了。从这一刻开始,双星轮胎开始了非洲之行,汪海进军非洲的梦想终于实现了。

走进非洲,双星轮胎经历了许多波折、克服了许多意想不到的困难。

(下期刊登“梦圆非洲(下)”)

国药准字H46020636

**快克**

复方氨酚烷胺胶囊

一天一粒防流感  
一天两粒治感冒

请在医生的指导下  
购买和使用

海南亚洲制药生产  
海南快克药业总经销