



经营视窗 | Jingying Shichuang

# 张跃：从“低碳”企业家到环保“传教士”

□ 杨梅菊 王艳华

从第一台燃气式空调起家,到现在的低碳环保实干者,张跃看似在变,实则没变,他的行动,皆来自于天生的完美主义。

## 用产品“种树”

张跃说,远大这个只做非电空调的公司,相当于用自己的产品在“种树”。并且正在从战略和文化上推动公司内部、产业链以及整个社会的节能环保。

在节能减排领域蛰伏多年,其领先的技术和丰富经验为切得今天市场蛋糕的大份赢得了先机。

远大空调是个很“奇怪”的公司:公司目前的主要产品是空调,张跃却说,“我的目标是消灭空调!”;远大在长沙的基地像个小小的王国,在这个名为“远大城”的地方,你能想到的一切生活便利都应有尽有,甚至还有更奢侈的服务:自己种蔬菜,所有员工食堂的餐点都是“无农药、无化肥、无味精”……



## 什么环保做什么

张跃有一个伟大的梦想:用产品来解决当前世界面临的两大危机:空气污染和气候变暖。这么做的目的用远大自己的信仰来解释是:“我们保护生命”。远大呼吁治理污染源,提供实用净化产品,保护当代人的生命;

远大集团总裁张跃是中国第一位购买私人飞机的企业家,但当他发现每次飞行的代价是砍掉八棵树的时候,他忽然顿悟,主动断绝私人飞行带来的惬意,他还公开呼吁其他企业家,不要购买私人飞机。

现在远大又再倡导建筑节能,在提供节能空调产品的同时,免费培训建筑隔热,来保护后代的生命。

远大是国内第一个直燃式大型中央空调的缔造者。这个在国际同类产品市场占有率第一的公司,其产品目前正在全球60多个国家和地区使用。在许多令人印象深刻的建筑中

得到了应用,比如南美第一高楼、北京第一高楼、欧洲最大机场和亚洲最大机场……

对于未来,张跃说了一句很精彩的话——什么节能就做什么!

## 低碳达人的享乐观

张跃还有一个颇有意思的绰号——低碳达人。张跃是中国第一位购买私人飞机的企业家,但当他发现每次飞行的代价是砍掉八棵树的时候,他忽然顿悟,主动断绝私人飞行带来的惬意,基本不乘坐私人飞机出行。张跃近年成为爱护地球的使者,他作为联合国环境署可持续建筑及建造促进会副主席和哥本哈根会议成员,不断周游列国推动低碳美好生活。

一个人把健康看成主要需求,比如远大空气过滤,远大空调送出来的不仅仅是冷和热的问题,关键是可以过滤99.9%的污染物。它贵吗?不贵了。折合到每100立方米才几分钱,是全世界最便宜的好东西。所以不能比较贵还是便宜。

## 汉王刘迎建：不走别人的路

□ 孟岩峰

比起房价,汉王电纸书贵么?一平方米房价能买多少个终端啊?你把放一个书架的地方用来放电纸书,内容绝对是小型图书馆的容量了。”汉王董事长刘迎建对电纸书贵的言论如此调侃。

## 玩新奇需要魄力

从2010年3月上市以来,截至5月23日上午10点40分,汉王的股价已经飙升至168元。与“花开遍地”的其他业务相比,电纸书项目俨然成为了汉王的绩优股。

与前几年大面积撒网的做法不同,过去两年汉王似乎“收心”了不少,很专一地对待电纸书事业。而这样的专情也得到了好回报,2009年汉王电纸书销量超越了索尼公司的Reader,成为仅次于美国亚马逊公司Kindle的电纸书厂家。

汉王在过去的十多年时间似乎有很多创新,但并没有大范围普及。刘迎建在接受记者采访时也表示,过去汉王每100个项目中,可能才有5个成功。所以玩新奇是需要有冒险精神的。

连续几年汉王的营收仅亿元左右,2005年开始,刘迎建反思并确立了“计划生育论”,即主体产品线不超过两个,战略产品线不超过一个。新产品的研发费用集中资源,面不要铺得太大。直至2008年刘迎建力排众议上马电纸书项目。

## 不甘寂寞的创新者

在刘迎建的演讲PPT中有一页图片,分别是乔布斯拿着苹果产品,盖茨拿着某产品,他拿着汉王电纸书。或者是直率的性格使然,刘迎建一直很上进,在电纸书产业正在布局的情况下依然做其他方面的创新。刘迎建每年都会主抓“一号工程”,可以理解为“一把手工程”。从此前的“智能电话”、“创意大师”到如今的“电纸书”,刘迎建可以称得上是技术狂人。

不过有得有失,一把手工程并非样样成功,交学费的项目也比较多。电纸书算是成功的一个。一位熟悉汉王的知情人士则表示,其实汉王曾经放弃过很多机会,汉王的核心技术是识别技术,其手写笔与名片通等产品一直作为商务礼品在窄众流行,“但如果适当开发,做好后续的市场开拓与服务,肯定会有很大空间,毕竟这是汉王的核心技术,至今没有企业超越。”该知情人士表示。

刘迎建骨子里的创新精神总是一遍遍提醒他不能安于现状。时至今日,汉王依旧在不停创新。“我们在IT界的角色就是做核心技术,就是搞创新,就是要做别人没有做出的东西,我们决不轻易走别人的路。”刘迎建说道。

## 玥玛锁具的“经营之道”

□ 程实

玥玛锁具,将传统弹子锁的上下弹孔对孔互相穿插锁定原理,改为弹片由旋转角度来变换,其锁定原理由一个整体式的键子来锁定的方法,改变了传统式弹子分别锁定的方法,避免了错位和液体的堵塞现象。在当今世界上的防盗锁当中,此锁结构从防技术开启、防破坏性工具、工艺生产过程,成本偏低,投资者利益的每一角度来评价,玥玛锁具都是一个领导潮流、替换传统弹子锁的新结构产品。

## 做全不如做专

在来华东五金城之前,玥玛锁具的创始人吴淑玖在连云港经营着一家五金杂货店,从螺丝钉子到建

筑装潢材料,从小家电到水暖件,样样都卖。不过,到了华东五金城后,他感觉到做全不如做专。经过调查,他了解到,随着人们生活水平的提高,锁具市场方兴未艾,前景广阔,特别是安全性能好的中高档锁在苏中市场的发展潜力很大。认准了这一商机,吴老板决定先从具有防盗功能的摩托车锁、汽车(方向盘)锁、电瓶车锁做起。经过多次到广东等南方锁具生产基地考察,他拿下了玥玛锁具在苏中的代理权,从此“锁”定了自己的发展方向。

## 升级换新是最大的竞争力

随着国内外锁具行业的迅猛发展,各种外观精美、技术含量高、防盗性能强的新产品不断粉墨登场,本来竞争就非常激烈的锁具市场更是风

云变幻。在华东五金城市场里做锁具的,也不仅有吴淑玖一人,但为什么他的锁具生意却一枝独秀,一路高歌猛进呢?吴老板透露,“与时俱进,让产品跟着市场走”是他取胜的“法宝”。吴老板认为,要不断满足客户的需求,必须要让自己的产品跟上发展的主流,所以他经常参加广交会,经常到南方的锁具生产企业去了解行情,市场一旦出现新产品,他立即对店里的产品进行了更新。通过产品的升级换新,他发展的二、三级锁具经销商也越来越多了起来。

现在,吴淑玖不仅经营玥玛锁具,还同时经营着宾馆专用电子锁、电控门锁、宝德利内装门锁系列,最近还新上了“固尔乐”、“英吉利”等品牌的装饰门锁,产品正朝着专业化、精细化方向发展。

## 换位思考 为客户提供最实惠的产品

“我进货从来都是直接从厂家进货,而且要多方比较,选择最好的产品卖给客户。”在部队当过兵的吴淑玖是一个非常实在的人。他过硬的产品质量和优惠的价格,也为他赢得了市场,目前在周边地区,无论是他的防盗锁还是装饰锁,都相当畅销。他说,锁具市场良莠不齐,有很多客户不知道选择哪种锁具产品好。其实,好的锁具可以通过观察产品的包装、锁具表面的处理情况、锁芯内部结构进行甄别。每次有客户上门,他都要跟客户讲很多锁具方面的知识,让客户能购买到最实惠的锁具。因此,三年来,他没有接到一起产品质量的投诉。

## 厦门亿林电子迎来美国客户考察团

6月17日上午,端午节刚过,厦门市亿林电子技术开发有限公司就迎来了一队美国客户考察团。亿林电子总经理陈林燧先生在公司大会议厅里隆重接待了考察团。端午节刚过,就“有朋自远方来,不亦乐乎”。

此次前来考察访问的有与亿林电子长期合作的老客户,也有慕名前来参观的新客户,他们都来自空调温控、采暖、自控等行业,这次考察是为了接下来的采购做好准备。考察团在参观完亿林电子在厦门的研发部和营销部后,当天下午又在

亿林工作人员的带领下,驱车前往亿林电子在龙岩的工业园。考察团对工业园区内整洁的环境、标准化的生产流程以及严格的生产管理制度大加赞赏,并纷纷表示希望与亿林电子长期合作的意向。

亿林电子一直以诚信务实的

企业精神,以科技创新、经营创新及雄厚的资金、人才实力积极参与行业竞争,继续保持国内领先的空调、采暖自控产品,冷热计量产品,水力平衡产品和楼宇自控产品研发及生产基地的实力。

(陈玉)

## 景德镇红鑫陶瓷 创自主品牌促发展

□ 余静

景德镇红鑫陶瓷有限公司是一家股份制民营企业,2009年7月,公司被评为景德镇市知名商标,公司经理熊巍娜这样说:“一家公司必须要有自己的自主品牌,公司才能够发展。”红鑫陶瓷的前身是一家上世纪80年代的薄胎瓷小作坊,从最初以姓氏命名的冯金小店到目前景德镇知名品牌红鑫公司,经历了祖孙三代人的打拼和奋斗,镌刻了景德镇制瓷史的一段变革印记。

景德镇制瓷历史悠久,文化底蕴深厚,熊巍娜利用这一金字招牌,承接了景德镇千年的文化,取民间朴实传统瓷艺技术及现代陶瓷科技于一体的全新理念,率先将景德镇陶瓷推向了全球。十多年多来,公司发展规模不断壮大,目前公司员工已达200余人,不仅配备了先进的实验器具和检测设备,还创新出许多新品质、新花色。红鑫的发展,如

许多企业的发展历程一样,由一家名不见经传的小作坊逐渐发展壮大起来,最终形成今天的规模和实力。

熊巍娜认为,公司今天的成就主要归功于公司“推陈出新”的理念。红鑫公司始终恪守“以顾客为中心”的经营理念,坚持“以服务求市场”的营销策略,把售前、售中和售后服务的“三服务”作为营销的核心工作,十分认真地对待用户所提的意见、建议。同时红鑫公司十分重视新产品的开发,坚持“以创新求发展”的经营方向,公司专门成立新产品研发小组,配备先进的实验器具和检测设备,使公司每隔一段时间就有一批新产品问世。十多年多来,就有许多新品质新花色摆上展示厅供用户挑选;公司的“骨瓷釉中彩”项目率先在景德镇推出,添补了餐具中骨瓷釉中彩的市场空白。

熊巍娜介绍,为了方便更多客户顺利购买景德镇陶瓷,红鑫公司通过现代计算机网络技术,运用



红鑫陶瓷有限公司样品展示间。

电子商务(在线支付)与全球30多家银行及2家电信(中国电信 中国联通)合作,“您可以足不出户的,在家中手指轻轻的点点鼠标,或是拨动您的电话按键,您就可以得到具有全球最古老的陶瓷文及全球最先进的陶瓷技术于一体的优秀陶瓷作品。真正的体现了红鑫公司运用现代商务进行经营的先进观念的魅力!作为首家全球最大的经营着景

德镇本土陶瓷网站,公司经营着众多种类的陶瓷商品,汇聚了景德镇陶瓷的精华,将全球最古老的陶瓷文化及全球最先进的陶瓷技术产品于一体展现在所有人的面前。

熊巍娜最后说,创新脚步没有止境,发展的动力更没有止境。抓住机遇,坚持创新不仅是红鑫的理念,也是陶瓷人的信念。

## 突破知识产权核心技术 浙江创新型企业发展华丽转身

□ 沈兰

过去的2009年,在“最为难”的情形中,浙江创新型企业靠科研创新这对隐形的翅膀,通过建设一批创新平台,突破了一批拥有自主知识产权的核心关键技术,实现了企业的“华丽转身”。

## 民营企业先知先觉 蓝海战略绘出新“蓝图”

如果说正泰做高低压电器,是作为一个配角,处于产业链的末端的话,那么,这次发展太阳能新能源,则是进入了产业链的前端。

正泰太阳能刚刚成立第一年,藉由苦心经营多年的海外营销渠道,很快找到客户,1年半之后宣告盈利,2008年,营业额达到12亿元人民币,2009年预计营业额达30亿元。

一批老牌民营企业,先知先觉实施科技创新产业蓝海战略,抢先屹立市场与不败之地。“如果企业转型不好,就会影响到企业股票。”华东医药总工程师吴晖认为,创新是企业的主要动力,只有科研一体化,质量国际化,才能保证企业可持续发展。

吴晖介绍,通过企业科技创新,华东医药集团现在在糖尿病领域、免疫系统领域已经有了重大突破。去年已有免疫系统产品上市,在研项目达到70多个。

## 战略性新兴产业 划出区域经济“上行线”

浙江运达风力发电工程有限公司在今天看来成绩很可观,这家浙江省最大的风电设备制造企业,5年前只有寥寥几百万销售额,而在2009年,该公司实现销售收入11.8亿元。

浙江运达风力发电工程有限公司是一家从科研单位转制而来的企业,早在上世纪70年代就开始研究并网的风力发电机组了,中国第一台18千瓦的风力发电机就是从这里的实验室里鼓捣出来的,填补了国内中型风力发电机组研究的空白。

同样,抓住机遇的不只是运达一家。湖州是著名的蓄电池之乡,蓄电池行业也在“烈火中重生”。天能集团作为电动自行车动力电池行业中的领军者,在行业和区域中率先划出一道发展的“上行线”,被列为浙商转型升级的样本。

2009年10月7日,天能动力成功完成首次股份配售及发行新股,融资金额超过5000万美金。通过国际资本市场的成功运作,天能集团植入了国际先进的生产技术、管理机制和经营理念,完成了由村办企业向规范化、国际化现代公司的转型,并获得充足的现金流,为企业科技创新和发展新能源产业注入了源源不断的“血液”。