

12 月 12 日,《众创、众包、众扶、众筹与成长企业创新论坛》暨《中国成长好企业》创新成果示范会在昆明举行,共有各产业界创新型企业代表约 250 人出席,通过专家主旨演讲、企业创新成果展示、管理大咖和资本大咖点评等互动相结合的方式,展示了各产业界的最新创业创新成果。

250 余名企业家聚昆明 各界亮“创新”牌

■ 张丹 马骞 杨谨语

12 日,《众创、众包、众扶、众筹与成长企业创新论坛》暨《中国成长好企业》创新成果示范会在昆明举行,共有各产业界创新型企业代表约 250 人出席,通过专家主旨演讲、企业创新成果展示、管理大咖和资本大咖点评等互动相结合的方式,展示了各产业界的最新创业创新成果。

政府搭台 企业“唱戏”

全国政协原副主席白立忱、中国中小企业协会会长李子彬、昆明市副市长刘兵、中国产学研合作促进会副会长廖军文、深圳市委统战部副部长蔡立和中国成长企业创新联盟执行理事长张锴雍等出席了论坛并致辞。与会的 250 余名嘉宾分别来自大健康产业、大文化产业、大消费产业和互联网金融产业等孵化器企业、众创空间和双创之星等。

“政府积极鼓励创业创新,在优渥的政策条件环境下,企业一定要抓住这个转变时机,大力进行创新创业落实。”白立忱肯定了此次论坛的作用,把优秀的企业聚集在一起交流、借鉴、吸收优秀实践经验,充分发挥创业创新对现代企业的引领功能,夯实企业发展的根基,进而促使企业达到有质量的稳定增长。中国中小企业协会会长李子彬认为,传统企业必须要转型,不能走以前的经验主义老路,要学习和运用互联网思维,懂得利用现在经济和信息全球化的优势,积极参与创业创新活动,懂得运用集体的智慧来发展和创新的才是优秀的企业。企业要重视众创、众包、众筹和众扶,不仅仅要理解吃透,还要懂得合理地运用,相互借鉴和合作。



思念食品王鹏：企业创新很重要

河南思念食品在以“创新”闻名的思念食品 CEO 王鹏的带领下快速发展,走在了整个行业的前面;近日又传来思念食品王鹏接手杜康控股 CEO,成为食品和白酒跨行执掌两“帅印”掌门人。

近年来,随着“牛魔王水饺”、“卡通包”以及“24 孝粽”等一系列新产品的不断推出,思念食品在同行业内的新品推出速度以及质量方面都处于遥遥领先的地位。然而,思念食品并没有满足于近年来销售业绩上所取得的傲人成绩,还在不断地推陈出新,以期将整个企业推向更高峰。

对于近年来思念食品为何会有如此大成就的原因,思念食品的总裁王鹏表示,主要还是靠整个企业对于产品的不断创新。而对于许多企业来说是老大难的创新问题,在思念食品这里却成了一个非常简单的问题。因为对这个行业的喜爱,因此对整个企业而言,关于水饺的创新就像是一种与生俱来且永不会枯竭的小溪。

此外,王鹏还表示,水饺作为中国食品行业的一种传统食品,若想要在这个不断发展的社会中存活下去,那么既要做到传承之前的精髓,又要在原有行业的基础上进行进一步的改进。而在这传承和发展的基础上,思念食品始终不变的是对于消费者需求的满足。因为只有满足了消费者的要求,整个企业才能在竞争激烈的环境下存活。

为何会跨行执掌两“帅印”?王鹏明确表示,接手杜康有一定内部原因。然而,这样做也是顺理成章的。今天的杜康酒业,跟当年思念食品进入行业时一样面临继承和创新的市場需要,在发展所面临和亟待解决的问题上有一定的相似度,虽然属于不同行业,它们之间依然也存在着某些内部关联性。今天的杜康,如果想改变,塑造出与过去截然不同的面貌,就要积极跟上时代变化,适应市场变化,与传承白酒行业暂做告别。如今杜康亟需解决的问题就是如何开拓未来的年轻人市场。杜康这方面已经开始了工作。(王源泽)



助推“双创”落地结果

据了解,中国成长企业创新联盟已经成功举办两届此类论坛。本次论坛旨在贯彻落实“大众创业,万众创新”的政策号召,充分挖掘、带动和寻求本地企业在创新创业中发挥示范作用,促进区域性、产业界各企业之间的合作与交流,展示各企业创新成果,实现优势互补、合作共赢的发展目标。

中国成长企业创新联盟执行理事长、三合创业投资集团创始人、董事长张锴雍称,中国成长企业创新联盟之所以搭建这个平台,目的是建立一个企业成长的生态系统。在过去两年中,该联盟主要通过资本推介、政策宣讲、项目展示和创业辅导等多种新型论坛方式,促进中国中小微企业与创新金融融资方式形成无缝对接,为创业创新者提供针对性较强的帮扶服务,累计服务企业达 700 余家。张锴雍认为,伴随着实体产业的升级换代,必然有金融的升级换代来进行支持服务,否则,这个实体经济的转变发展是比较难完

成的。在互联网+大时代的背景下,整个互联网是一个生态,那么金融业也应该构成一个生态系统,在这你中有我,我中有你,共荣共生,天网、地网和人网融合,开创一种新型的融资方式,营造良好的信用环境,助推“双创”落地结果。

政产学研界代表谈创新感悟

“旅游业从本质上是资源节约型和环境友好型产业,但由于中国旅游业规模发展很快,也出现了一些不可避免的问题,旅游业对生态文明建设的功能很难有最大程度的发挥。”中国旅游协会会长邵琪伟称,若要充分发挥旅游对生态文明建设的积极作用,就必须在发展中全面创新,全面改革。

对此,邵琪伟建议,全面创新旅游产业发展方式,把传统意义上的旅游业推向与第一、第二、第三产业全面融合发展的战略性的新兴产业;全面创新产品内涵,在传统旅游的基础上提升旅游产品的内涵,大力发展休闲度

中国企业竞争力年会聚焦创造与变革

■ 柯宸

由《中国经营报》主办的“2015(第十三届)中国企业竞争力年会”于 12 月 9 日在京举行。本次论坛以“抉择时代:创造与变革”为主题,盛邀政府、商界和学界领军人物,就未来五年的中国经济新起点、经济转型、科技创新、企业改革、互联网、金融创新、双创等新热话题展开讨论。

峰会特邀中国社会科学院副院长蔡昉就经济新发展模式做了深入解读,蔡昉表示,新的发展理念提供了一个新的变化,新的标准。它必然带来竞争力评价标准的变化以及竞争力方向的变化和提高竞争力能力的变化。

同时,国家发展和改革委员会学术委员会秘书长张燕生认为,中国正在告别“过去 35 年”,开始“新 35 年”,“先让少数人富起来”那个时代正在过去,在共赢的时代,机会公平最重要。北京大学国家发展研究院副院长黄益平则就结构性改革给出了具体建议,改变资源配置的效率和支撑创新、创业、产业升级尤为重要。中国社会科学院学部委员、财经战略研究院院长高培勇就减税政策做

出了深入评价,他认为整个“十三五”中国税务改革的难点、痛点都在于直接税,减少间接税的税费改革才可能最终落到实处。

另外,论坛对金融改革和创新进行了深入解读,中国社会科学院原副院长、国家金融与发展实验室理事长李扬表示,利率市场化、直接融资、支付清算机制的市场化和监管机制是未来金融改革的重点。国务院参事室特约研究员姚景源,中国社会科学院金融研究所所长王国刚,对外经贸大学公共政策研究所首席研究员、财经评论员苏培科,拍拍贷 CEO 张俊也就互联网金融的服务效应进行了深入解读。

与此同时,年会以创新、“互联网”为背景,探讨传统行业转型升级新路径。随着“互联网”在更多行业的创新性应用,中国经济的结构变局正在显现,多位嘉宾对“互联网”产生的深入影响与变革做了各自的行业分析。华谊兄弟传媒股份有限公司联合创始人、总裁王中磊表示娱乐产业对创造力的依赖是永久的,依文集团董事长夏华认为对服装产业而言,融合、共享与创新是核心要素。愉悦资本创始及执行合伙人刘二海对未来投资创业趋势做了分析,并表示移动互联网

假;运用“互联网+”旅游,全面创新旅游模式;创新管理方式,促进生态文明建设;创新游客行为方式,提升生态责任意识。

阿里巴巴是中国电商的标志性企业,“双 11”正是凝聚其创新能力而诞生的全民网购节。阿里巴巴总裁金建杭坦言“创新一定不是一件容易的事”,企业与消费者建立良好的沟通,企业才有建立自己品牌的主导权和定价权,也才有真正的价值。“全球化进程中需要构建一个全球的零售商业网络,帮助中国及全球的小企业和全球的消费者建立一个更便利的消费环境”。

华为依靠足够的技术手段和创新应对复杂的需求,在通信行业发展中逆势而上。华为副总裁李刚介绍,为了提升产品竞争能力,开启了市场、技术的双轮驱动的技术创新模式,围绕客户需求进行创新,以客户需求为导向,而技术只是实现客户需求的工具。“华为创新不是闭门造车,与俄罗斯数学家合作研究算法,与法国奢侈品品牌公司合作研究色彩,与日本的员工一起研究材料,获取全球资源提升自身实力。”李刚如是说。

“一带一路”中,信息流和资金流、物流将三流合一,现代的管理模式将发挥巨大的作用,形成金融创新的新格局。”金电联行(北京)信息技术有限公司董事长范晓昕表示,“一带一路”的实施,为中国的中小企业的创新发展带来了机遇,同时大量的融资需求也给金融机构带来了挑战。金融的核心是风控,传统的风控手段开始显得力不从心,人工的模式无法应对这些新变化,大数据就是应对这些大变化的手段。“大数据不仅可以把企业的信用算出来,还能量化管理金融风险,帮助银行建立电子化的风险管理,提升工作效率和准确性;帮助金融机构了解风险、预判风险”。

进入融合时代。

对双创的未来,长江商学院副院长滕毓圣,飞马旅创始人兼 CEO、零点研究咨询集团董事长袁岳,德意志银行投资银行部董事总经理徐前三位嘉宾与河狸家创始人、阿芙精油董事长、雕爷牛腩创始人孟醒,36 氪创始人王壮,1919 酒类直供 CEO 杨陵江,夸客金融创始人兼 CEO 郭震洲进行了深入对话,他们认为未来创业机会在于发现改变力与创新能力,挖掘互联网新趋势与价值。

论坛也颁发了“中经年度关注人物奖”、“卓越表现奖”、“企业幸福指数评选”以及“全球责任中国行动奖”等多项奖项,7 位具有代表性的领袖人物及 28 家优秀企业获奖。

中国企业竞争力年会由《中国经营报》创办于 2003 年。作为财经界最具权威性和前瞻性的盛会,中国企业竞争力年会十余年来得到了社会各界的广泛关注及大力支持,伴随中国经济快速发展的同时,也见证了中国企业日新月异的变化以及竞争力的飞速提升,成功搭建了政府、企业、中外知名学者思想交锋和智慧分享的平台。

自主创新引领“中国制造”转型“中国智造”

■ 白田田 熊湘怡 陈俊

从湖南长沙火车南站到黄花机场,中国首条中低速磁浮列车线路将于 12 月底试运行。这是中国首个具有自主知识产权的中低速磁浮轨道交通项目。

离长沙几十公里的株洲市中车株机公司车间,磁浮列车在这里生产组装。作为中国轨道交通领域的领军者,中车株机公司董事长周清和对于“创新”深有感触,他认为“技术可以引进,而创新力却需要自身着力去培育”。

在经济学家看来,近期中国提出要加强供给侧结构性改革,而供给侧一个重要的要素正是“创新”,这是“中国制造”向“中国智造”转变的关键因子。

也是在中车株机公司,诞生了全球第一台超级电容储能车。这种新型电车通过碳纳米管进行物理储能,可实现 100 万次的快速充放电。

这一核心技术的研发过程,正是中国制造企业自主创新的体现。中车株机企业文化部部长韩军介绍说,超级电容储能车符合绿色智能的发展方向,但起初中国没有超级电容技术,而美国将其列为战略技术,引进的道路被堵死了。

在这种情况下,中车株机公司选择引入清华大学团队进行自主创新,最终成功研发出了拥有自主知识产权的大容量超级电容。

有数据显示,中国技术对外依存度高达 50%以上,其中 95%的高档数控系统、80%的



芯片、几乎全部高档液压件、密封件和发动机都依靠进口。

业内人士表示,作为发展中国家,中国经过了技术的引进、消化吸收和再创新过程。过去中国可以靠“买图纸”“市场换技术”,现在后发赶超到了一定阶段,核心技术只能依靠自主创新。

中国工程院院士邬贺铨说,不是所有企业都必须掌握核心技术、生产核心零部件,但是如果中国没有一家企业能够做到掌握核心技术,那么中国就永远不是制造强国。

抢占技术高地,是中国这样的“制造大国”转型升级的必由之路。今年上半年,国务院发布的《中国制造 2025》明确了“提高国家

制造业创新能力”等 9 项战略任务和重点,特别提出要实现长期制约制造业发展的关键共性技术突破。

国家统计局日前发布的数据显示,在 11 月中国制造业采购经理指数(PMI)创下 2012 年 8 月以来新低的背景下,高技术制造业逆势扩张,保持较好的发展态势。

全球一体化时代,中国制造企业除了自主研发,还在世界范围内进行技术布局。中联重科副总裁孙昌军说,中联重科在海外进行产业投资,瞄准的是技术“制高点”。近年来,中联重科相继并购意大利、德国、荷兰等国的企业和研究所,储备了一批世界顶端的技术以及成熟的研发人员。



“黑蜘蛛”创新 “互联网+”模式 将国货销往全球

■ 刘金辉 郭久辉

在如今“互联网+产业”的大潮中,许多人热衷搭建互联网平台,也有人专注于实体产业,而“黑蜘蛛”则致力于做中间的“+”,用 1500 天织就一张大网,联结企业和互联网渠道,将 6000 多种国货卖向全球。

“黑蜘蛛”是河南郑州市的一家互联网渠道企业,它一连着几百家生产企业,将它们的商品经过包装推广到互联网上,另一头是整合英、俄、西班牙语等多语种的网络推广渠道,在谷歌、脸书、推特、阿里巴巴英文站、亚马逊、易贝以及俄罗斯最主要的搜索引擎 yandex 等多语种网络平台上进行营销推广。通过线下线上双向整合打通国货通全球的渠道。

王玉香是该公司的一名英文询盘专员,她负责一部分来自英语国家客户的咨询,为他们解答关于产品的相关问题,通过网上的交流最终达成交易。

“我们建有自己的多语种网站,上面有我们的产品库,然后在 200 多个外文网站上推广这些产品,如在谷歌上推广,有免费的、也有收费的推广。”王玉香说,“目前每天所有的询盘有上百个,一般一开始客户会先买几个样品,前几天我同事就卖给了乌克兰客户 5 台电动三轮车,如果他们觉得好,大的订单就会随之而来。”

记者看到,“黑蜘蛛”1000 多平方米的办公大厅就像一个商品交易所,大屏幕上不断更新着交易记录,而每位员工的工作服上都有编号,不同的工作区负责相应的职责,产品包装、网络推广、询盘管理、订单处理、结算等一条龙业务井井有条。

“之所以叫‘黑蜘蛛’,就是织了一张网,做互联网渠道专家,针对传统企业进入互联网渠道遇到的如:没思路、没方向,有方向、没团队,有团队、不专业等问题,帮助企业规划、构建和运营互联网渠道,专业切入国内外互联网渠道,成为传统企业通向互联网渠道的桥梁和纽带。”“黑蜘蛛”董事长聂卫献说。

河南西华县的鑫之泉新能源科技有限公司是一家生产电动三轮车的企业,该企业今年 8 月份在一个论坛上接触了“黑蜘蛛”,之后便展开合作,现在产品被卖到乌克兰、美国、印度和巴基斯坦的订单也基本谈妥。

“我们工厂并不大,一年也就六七万台,之前也想过在网上销售,但真不知道怎么运作,如果自己组建团队搞网络推广,成本太大。和‘黑蜘蛛’接触后,觉得他们很专业,有很多渠道,就开始合作,现在已经帮助我们打开了销路,尽管目前量还比较小,但我对合作前景充满信心。”该企业总经理卫卫建说。

聂卫献说,公司 2011 年成立以来,也走过不少弯路,但他看到许多企业都在做互联网交易平台,那么他就把这些交易平台都整合起来,再把生产企业整合起来,用了 4 年多才织好这张大网,今年才收到效益。

目前,“黑蜘蛛”已经在新三板挂牌,今年的交易额是 2000 多万元。“中国目前有些商品过剩了,但亚非拉很需要,所以我觉得前景广阔,我们的目标是 2018 年实现国货通天下。”聂卫献说。

中韩创新创业园怎么建 四川“借脑”韩国企业家

12 月 8 日,围绕中韩创新创业园的定位、方向和加速推进,四川省召开在川韩国企业座谈会,向韩国企业家们借脑借智。

韩国健康云技术有限公司中国区首席代表关彦辉认为,四川丰富的科技资源、强大的市场辐射能力对韩国创新型企业很有吸引力,韩国科技企业极有可能将总部搬到四川,但这也考验四川在生产、生活上的配套能力。座谈会上,四川科伦斗山生物技术有限公司、四川现代汽车有限公司等 10 多家在川韩国企业,分别从主导产业确定、市场准入等方面,对促进中韩创新创业合作提出建议。

会议提出,推进川韩合作和中韩创新创业园建设,企业是主体,四川将推进企业技术创新主体培育,力争每年新增科技型中小微企业两万家以上;推进中韩产学研用协同创新,突破一批关键技术;推进大众创业万众创新,建设中韩合作的众创平台;深入推进与韩国、北美、西欧的科技合作,吸纳全球创新资源,融入全球创新体系;推进创新平台载体建设和双方产业合作;推进科技金融深度融合,促进科技型中小微企业做大做强。

(柴园)