

认识新常态,适应新常态,引领新常态。这是福建晋江企业家们如今常挂在口中并正在
努力实践的 15 字箴言。

晋企谋变 创新驱动未来

■ 王志前

近日,由福建冠达星控股集团有限公司(下称“冠达星”)发起并控股的福建冠达星云商科技有限公司的冠达星云商日在线交易金额突破 1000 万。这令冠达星董事长杨建明欣喜不已,他似乎看到了冠达星云商的光明未来。

借优势 跨界融合开启新篇

冠达星云商是冠达星联合盼盼投资、七匹狼创投等多家企业打造的“互联网+批发”平台,依托冠达星已有的金融、网络、物流、制造等优势资源并通过线下仓储和智能物流服务,帮助卖家将商品直接卖到全国各地的零售店。借助这一平台,冠达星也从一家生产、销售布衣柜的传统企业升级为平台商。

依托自身优势或产业优势,晋江企业家大胆谋求创新,冠达星并非个例。从事玩具制造 30 年的许清海,近年来正逐步实践一个大胆的想法,即依托本土完善的婴童产业链,打造一个“千亿级婴童产业链平台”。

作为晋江市婴童产业文创园的董事长,许清海对这个产业有着自己的看法:晋江拥有完整的玩具、婴儿纸尿裤、童装童鞋等婴童制造产业链,但行业整合程度低、企业单打独斗,无法突出集群优势。如果能通过一个高端平台大力整合上下游资源,将有效促进产业整体转型提升,“希望以婴童产业园为平台,把整个晋江的婴童行业聚集起来”。

寻求跨界创新,一方面是为了最大化地将本土产业的优势部分集中利用起来,另一方面则是为了更好地借助外部力量推动产业质变。

近年来,361°与百度共同研发的智能童鞋产品得到了消费者的高度认可,成为 361°的拳头产品。而该产品的推出便是本土优势产业与外部核心技术跨界联合的典范。

“我们有很好的产品研发基础,想要更进一步的发展,便需要一些大数据,需要一些大的核心技术进行支撑。我们想到了百度,他们在大数据部分、在百度地图智能平台的搭建上,技术都非常好、非常成熟,于是我们与百度达成战略合作,开发这款产品。”361°品牌传播总经理赵峰说。

跨界创新,让晋江企业看到了更为广阔



恒安集团 CEO 许连捷将企业取得的成绩归功于改革开放的持续发酵。

的天地;而大胆踏入这片新天地之后,晋江企业更加体会到创新的重要性。用赵峰的话来说,就是“企业已经占领了先机,而且方向是正确的”。

谋大势 龙头创新带动转型

优势产业是晋江的看家宝,要想实现转型升级,龙头企业是主力军。对此,晋江将做强一批旗舰型龙头企业,通过深入实施龙头企业促进计划,支持龙头企业在转型中先行先试、创造经验,增强龙头企业对产业链条的带动作用和对中小企业的辐射作用,力争在 2020 年培育形成主营收入超百亿元企业 10 家。

恒安新型生活用品智能化生产基地内,一派繁忙的生产景象看似寻常,可走进一看,车间里没有工人,一台台机械手有条不紊地将流水线上的成箱产品打包成堆。在这里,智能化设备是产品生产包装和配送全程中当仁不让的主角。



晋江市企业家创新沙龙

在福布斯中文网发布的 2015 全球最具创新力企业榜单中,恒安以 42.1%的创新溢价位居榜单第 75 位,这也是恒安继 2014 年入选该榜单后再次上榜。

这是对恒安多年来持续创新的最佳注脚。作为晋江民营企业的典型代表,在艰难的经济形势下,恒安依然保持快速稳定的增长,恒安集团 CEO 许连捷将成绩的取得归功于改革开放的持续发酵。

在恒安,每个人都是创新的主体,当员工个体的“微创新”层出不穷时,便累积成企业的“大创新”,也就成就了恒安新的提升。而这一切的关键,便是建立标准化系统,形成能激发创新的生态环境。

“创新要持续,首先要建立标准化系统,员工能够照着标准看到自己的进步。如果在这个标准上冒尖,那就是‘标杆’,把‘标杆’进行复制,就形成了第二个标准。”许连捷表示,十多年来,恒安每年保持百分之二十的增长,靠的就是这个系统。

顺趋势 智能改造进军高端

企业创新,涉及的方面很多,而当前最迫切最能在短时间起到效果的无疑是以“机器换工”为代表的智能化改造。这一观点也得到

了晋江企业界的认可。

乔丹电脑针车车间里,40 多台电脑针车正在快速运作。技术人员表示,从单一工序看,这些针车比普通针车快 5 倍左右,而且非常精准。而在“无缝车间”,除了鞋子的领口和后袋,其余的针车工序全部被省去。

“这样一来,针车车间就省去了 3/4 的人工,从整双鞋的制造看,大约省去了 1/3 的人工。”乔丹公司技术管理人员李德平说。

除了大量引进自动化装备,近年来,乔丹还引进了智能切割机、检测机器人等智能生产设备,大大提升了劳动效率。

乔丹所做的,晋江其他行业、企业也正热火朝天地推进。对晋江企业来说,“机器换工”换来的是更高的生产效率和产品精准度,在人口红利减退、原材料价格上涨、市场竞争日益加剧的背景下,企业必须加快装备升级,通过智能化、自动化改造,优化生产流程,降低人工依赖,提高经营效益。

以“机器换工”为代表的智能化改造是手段,而根本目的则是通过这种改造实现产品的创新,为进军高端市场夯实基础。这方面,龙峰纺织开了个好头。

为了助推企业的智能化进程,省、泉州、晋江市三级政府先后出台多项鼓励企业购置自动化设备的措施。其中,晋江市在《关于促进纺织鞋服企业健康发展的若干意见》中提出,纺织鞋服企业智能化改造投入在 50 万元以上的,按其实际改造费用的 10%给予资金补助,最高补助限额 100 万元。

15 年卧薪尝胆 中国国产客机重新崛起

■ 毛海峰 贾远琛

从上世纪 80 年代到本世纪初,中国国产客机发展遭遇重大挫折,运 10 飞机研制半途而废,运 7 飞机退出了运输航空市场。为重整客机产业,中国从 2000 年开始陆续启动了 ARJ21 项目和 C919 大型客机项目。

2015 年,这两个国家重点项目都取得突破性进展。国产客机经过 15 年的卧薪尝胆已重新崛起。

承担 ARJ21 和 C919 项目的制造方中国商用飞机有限责任公司(简称中国商飞)董事长金壮龙告诉记者,ARJ21 经过总装下线、首飞、试飞等环节后,于今年 11 月 29 日交付给成都航空有限公司。C919 今年 11 月 2 日总装下线,预计 2016 年首飞,此后将进入试飞阶段。

同时,随着 ARJ21 和 C919 项目的推进,中国按照最新国际适航标准运作的国产飞机研制体系现已成功建立起来。

金壮龙告诉记者,中国商飞公司首次在国内民机研制领域坚持“主制造商-供应商”发展模式,基本建成了“以中国商飞公司为核心,联合中航工业,辐射全国,面向全球”的中国民机产业体系,逐步建立了满足适航要求的国产材料、标准件体系。

目前,C919 已经收到 500 多架订单,ARJ21 收到 300 多架订单,这些订单不仅来自国内航空公司,而且海外有多家航空公司对新国产飞机都表示出极大的兴趣。

泰国都市航空董事长严泽信告诉记者,都市航空已经订购了 10 架 ARJ21、10 架 C919,预计首架 ARJ21 将于 2017 年交付,主要投放东南亚市场。

国产客机的重新崛起,不仅是造出了飞机,更重要的是借助 ARJ21 和 C919 两个项目,有力地推动了国内航空工业基础的全面振兴,使中国民机产业家底日厚厚实,与西方发达国家的差距不断缩小。

在国产客机的研制过程中,包括发动机、材料、工艺等民机产业链上的关键环节都取得了长足进展。以材料为例,国产客机首次大规模应用了一批先进材料,这些材料绝大部分是进口的,为了提高国产化率,国内一大批科研院所对先进材料进行了攻关,成绩显著。

中航工业西安飞机制造有限公司复合材料厂副厂长肖光明对记者说,近年来国产复合材料无论是产业规模还是技术水平都得到了较大发展,目前已在客机次承力结构件上大量使用。

国产客机的推进,还重新汇集一批宝贵的研制人才,这是 15 年来民机工业攒下的最大一笔财富。在上世纪末国产民机陷入低谷时,大批人才流失,承担民机设计任务的上海飞机设计研究所 2000 年进的 40 多名大学生,最后剩下的寥寥无几。

如今,上海飞机设计研究所已归属中国

商飞,重焕生机,一大批海外专家、国内老专家和刚毕业的大学生都汇集到中国商飞。金壮龙告诉记者,目前公司员工数量已发展到 9000 多人,填补了多个民机研制重点领域的人才空白。

相比本世纪初,中国民用航空工业的创新能力现已大幅提高,与西方发达国家的差距不断缩小。在 ARJ21 和 C919 项目启动前,中国民机研制的试飞能力不被西方认可,在试飞的 6 大专业中,只有结构专业美国人给予了信任,其他 5 个专业都存在怀疑。

ARJ21 试飞总师赵杰告诉记者:“通过国产客机研制,我们突破了民机试飞的所有关键技术。现在,美国人能比较轻松、熟练地进行民机试飞,我们也能‘气喘吁吁’地进行,这种差距是同一技术层面上的差距,而且还在不断缩小。”

需求出发的项目和技术能在广阔的市场上体现巨大的经济价值。

这样的拍卖,四年间举行了七场,在拍卖小槌的一起一落中,超过 700 项科技成果成功转移至企业。四年中,浙江科技成果拍卖规模迅速扩大,企业的参与热情逐渐升温,科技成果拍卖会会场火爆,竞争激烈。

“以前,很多高校里的专家和科研人员对经济和市场了解得不多,对我们而言,科技成果拍卖是我们深入了解企业需求最好的平台和机会。”更多的科研人员通过几次拍卖会的观摩,了解到企业的实际需求,反而为自己的科研成果如何更好地产业化提供了新思路。

截至 2015 年底,成功拍出的 700 多项成果中,已有 204 项成果实现产业化,新增销售 88.16 亿元、利税 5.67 亿元。浙江的科技成果竞拍活动已经成为国内规模最大、技术成果种类最多、涉及领域最广的科技成果拍卖活动。

“科研院所、企业和社会通过拍卖平台互相了解,后续进行更为深入的科技合作和人才互动才成为可能。”彭林说,成果拍卖不仅是科技成果产业化的重要途径,也已经逐渐成为校企之间新合作、新创意萌发的起点。

小小一把拍卖槌,正在拉开浙江创新创业的大幕。



的微观摄影作品成为浙江科技成果拍卖的“第一拍”,他的 20 张照片以 112 万元被浙江义乌的一家文创公司拍得。之后,赵阳根据企业的需求用照片设计图案,逐步应用在箱包、沙发、窗帘等产品上,打造出该公司最为畅销的系列之一。“真是没有想到,只是凭借兴趣拍的几张照片可以创造出这样的价值。”回忆

拍卖当时的情景,赵阳十分感慨。为帮助更多的科研成果找到识货的买家,帮助更多的企业家发掘致富的“金矿”,浙江省科技厅从 2012 年开始组织科技成果拍卖会,为产学研搭建起有效高效的对接平台。首场科技成果竞价拍卖以来,大量活生生的例子让浙江的科研院所和企业看到,从产业



中国部分光伏企业 靠创新走上回暖之路

■ 郭强 余贤红

“经历过光伏行业的爆炸性增长和断崖式下挫,现在很清楚,只有变革和创新才是企业发展的核心生产力。”江西旭阳雷迪高科技股份有限公司总经理范磊说。

这家公司成立于 2008 年,主要从事太阳能多晶硅锭、单晶硅片及硅片研发、生产、销售。企业曾实现井喷式发展,2011 年以后,则遭遇发展困境。

“前两年,旭阳雷迪进入到高压极限状态,企业正常流动资金极度匮乏,大量设备维修,处于半停产状态,企业随时都有破产的危险。”范磊回忆说。

业内人士认为,中国光伏行业陷入困境,既是受国际市场萎缩、欧美“双反”加剧影响,也由于中国光伏行业自主创新能力不足,产品同质化严重,在市场萎缩后,各企业只能靠打价格战维持生存。

范磊说,在企业濒临破产之际,董事会确定了“变革改变未来”的发展思路。2014 年,旭阳雷迪通过改组打破了以往的管理模式和组织架构,成立了生产管理中心,集中全公司力量抓技术、抓品质。

“在困境中,我们要复苏、要重新活起来,就要从技术出发,从变革开始。”范磊说,公司新产品的研发不是在实验室里做做样子,而是要大规模批量化生产。

经过一年多的努力,旭阳雷迪在今年 12 月正式发布了名为 RED ONE 的高效多晶硅片。公司技术部总监张泽兴说,新产品具有效率高、稳定性高、集中度高三大优点,平均转换率高达 18.5%,是行业批量化生产实现的最髙转换率。

在此期间,中国光伏巨头企业赛维 LDK,虽然也面临着重重困境,但对技术研发和工艺改进不仅没有放松,反而看得更重。几年中,公司克服困难投入 6 亿多元,建成了中国最完整的光伏研发、技术协作攻关和产品中试推广平台。

“去年,我们推出新一代高效硅片 M4,光电转化率达到 18.2%以上,处于国际领先水平,产品销往韩国、日本以及我国台湾等国家和地区,获得客户的高度评价,供不应求。”赛维 LDK 新闻发言人彭少敏介绍,目前,赛维 LDK 的生产已全面恢复,其中硅片日产量达 160 万片,接近历史最高水平,硅料生产通过去年的冷氢化技术改造后,产量、质量均大幅提升,生产成本大幅降低,市场竞争力显著增强。

阿特斯阳光电力集团总裁兼首席执行官瞿晓铨表示,光伏行业要不断做好技术创新,不断超越自己,“中国不仅要成为一个光伏制造大国,也要是一个技术上的创新大国”。

叮当快药获“中国互联网+健康”创新企业奖

12 月 23 日,由新华网举办的中国“互联网+”开放合作大会暨第三届中国智慧城市高峰论坛,在北京钓鱼台国宾馆隆重召开,本次会议的主题为“开放、合作、创新、务实”,与刚刚落下帷幕的乌镇“第二届世界互联网大会”的主题“互通互联共享共治”相得益彰。

大会邀请国内外顶尖专家齐聚一堂,共商“互联网+”发展大计。全国人大原副委员长蒋正华、著名经济学家厉以宁、德国《工业 4.0》主编乌尔里希·森德勒等专家学者出席了本次高峰论坛。此外,大会还邀请苏宁集团董事长张近东、滴滴打车创始人兼 CEO 程维等作为企业代表,巅峰对话,碰撞思想。

本次论坛中,叮当快药获颁“2015 年度中国互联网+健康”创新企业奖,首席运营官俞雷出席活动现场领取奖项,其他获奖的互联网健康企业也一同上台领奖。

俞雷与微医集团联合创始人张晓春、就医 160 联合创始人王明、春雨移动健康首席运营官范晶等一同就“互联网医疗生态重构”的主题进行高峰对话,分享“互联网+健康”这一垂直领域的经验及观点,探讨未来发展蓝图。

在谈到叮当快药的快速发展时,俞雷表示,除了有仁和集团传统资源的支持,更为重要的是叮当快药的发展模式,通过联盟 260 家药企,建立“FSC 药企联盟健康服务工程”,确保药品安全、实惠,解决用户“购药贵”的痛点;而叮当快药独创的电子围栏技术,让线下合作药店的辐射范围得到了扩大,同时也保证了核心区域 28 分钟免费送到家的服务,解决用户“配送慢”的痛点。

叮当快药的发展速度不可谓不快,上线不足一年的时间,已经完成了对全国 26 个城市的布局,北京、上海、广州、深圳、成都、武汉等一、二线城市皆纳入服务规划当中;并且,如今叮当快药用户数量已经突破 500 万。

“百花齐放,和合共赢。”俞雷用八个字概括了他对互联网医药行业的期待,未来得到更多的政策开放,将能够让整个行业释放更多的活力与激情,为百姓用药提供福利。(钟欣)