

企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

今日 8 版 第 288 期 总第 9622 期 企业家日报社出版 值班副总编辑:肖方林 全年定价:450 元 零售价:2.00 元

2019 年 11 月 12 日 星期二 己亥年 十月十六

央企高质量发展迈出坚实步伐

——国资委研究中心报告聚焦央企改革发展现状与挑战

《《P2

勇担社会责任

沃众实业推出空压微雾除尘降霾等三款新品

■ 本报记者 李代广 实习记者 李藏

11 月 9 日,郑州沃众实业有限公司 2019 冬季新品发布会暨成立十周年庆典在郑州高新技术产业开发区举行。

在发布会上,沃众实业针对当前市场需求,特别是在环保和科技水景这两个领域,推出了空压微雾除尘降霾系统产品、新一代全触屏装载机电子秤、科技水景音乐喷泉项目等三款新产品。

河南省龙乡商会秘书长、郑州铁路局郑州客运段原党委书记、段长,中铁国际集装箱集团河南公司原总经理张建泽,河南省龙乡商会副会长、河南大美国际旅行社有限公司董事长杨杰,河南省龙乡商会副会长、河南未来星机器人有限公司董事长张凯,医美集团总经理高秀成,郑州轻工业学院周军博士,格局商学总监郑志涛等嘉宾,沃众实业董事长刘庆勇,公司高管、合作伙伴、中央驻豫和河南省主流媒体记者共计 100 余人,参加了发布会暨庆典活动。

十年创业路,时刻不忘社会责任

沃众实业是一家集科技水景设备、环保设备、环境监测设备、物联网设备研发、生产、销售及建筑工程、园林绿化工程、景观照明工程、交互式喷泉工程、人造雾工程、户外音响工程、环境治理工程设计和施工为一体的高新技术企业,目前主要涉及业务板块有工业衡器、环保、科技水景,此次发布会的三类产品也主要是这三个模块。



刘庆勇是一个有着 15 年党龄的中共党员,他在致辞时说,创业以来,自己从来没有忘记自己的党员身份和对党的信仰,时刻没有忘记自己应该承担的责任。

企业成立以来,他们始终坚定不移地实施科技创新,驱动发展战略,致力于相关新产品的研发和应用,在高新技术设备制造领域源源不断地投入研发资金,同时积极响应国家号召顺应时代潮流,推动工业设备制造 4.0 时代的发展,并将物联网技术与设备相结合,实现设备的自动化、智能化、平台化、产品定制化、一体化式集中管理,充分利用远程物联网控制平台的强大功能,与设备进行绑定,通过 PC/手机/微信进行设备的远程控制和管理,

满足不同客户的不同需求。

通过多年努力,公司建立了完善的运营管理体系,多次被评为产品“质量信得过单位”、“企业 3A 信用等级”和“重合同守信用企业”,并获得“环保工程叁级施工资质”、“国家高新技术企业”、“ISO9001:2015 国际质量管理体系认证”、“ISO14001:2015 环境管理体系认证”、“OHSAS18001:2007 职业健康安全管理体系认证”、“安全生产许可”、“国家科技雏鹰企业”等;并拥有产品发明专利、实用新型专利、软件著作权等几十项知识产权,品牌价值和产业规模已接近上亿元。

刘庆勇告诉记者,在今后的发展中,沃众将坚持“衡器”、“环保”、“科技水景”三大领域



的深耕创新,努力创造更多对社会有价值的产品。

“沃众”是一家发展中的中小企业,在数以万计的企业中是那么的微不足道和渺小,但“沃众”纵然是“生如草芥,依然立雄鹰之志”承担起应该承担的社会责任,做能为社会创造价值改善民生的产品,这就是公司存在并继续努力做下去的理由。

张建泽秘书长在讲话时,称赞沃众公司创始人、董事长刘庆勇是锐意创新的典范、是人才管理的典范、是科技创新的典范。他表示,相信在刘庆勇的带领下,沃众实业必将做得更大更强,走向更加广阔的世界舞台。

—— [下转 P2]

小巨人,大能量

——进博会上“隐形冠军”带来的启示

■ 新华社记者 侯雪静 何欣荣

在第二届进博会上,有一群特殊的参展企业。它们个头不大,但能量却很大;往往只专注一件事,却不为人熟知,被誉为“隐形冠军”。除了展示“高精尖”产品,来自全球的“隐形冠军”也展示了把梦想变成现实,把设计变成实物,以卓越推动行业进步的实业品格。

“隐形冠军”这一概念由德国中小企业管理学家赫尔曼·西蒙在 1986 年首次提出,成为衡量一国制造业基础和发展潜力的重要标志。11 月 7 日,赫尔曼·西蒙在第二届进博会

的配套活动“隐形冠军发展高峰论坛”上指出,在德国贡献出口最多的往往不是大企业,而是各领域的“隐形冠军”。

行走进博会展馆,记者一路也发现了不少“隐形冠军”。他们的成长经历、发展理念,给正在转型升级、追求高质量发展的中国企业带来启迪。

——不追求产业链的大而全,而是小而美

装备展区,德国企业克鲁斯生产的焊接机器人手臂上下翻飞,可以连续焊接 8 个小时……这家到 2019 年恰好成立百年的企业

是焊接机器人领域的“隐形冠军”,也是今年进博会的“新面孔”。

克鲁斯长期深耕电弧焊领域,是焊接设备行业的“隐形冠军”。在一个焊接点上,100 年来做出约 500 项专利,占国际高端电弧焊市场 70% 的份额。

“从 0.5 毫米到 450 毫米,即从两张纸到两堵墙的厚度都能焊”,在三峡大坝、复兴号高铁、东风系列导弹、长征运载火箭等项目上都留下了克鲁斯的身影。

“我们只做别人做不了的,从不追求产业链的大而全,在一项技术上做到极致。”克鲁

斯中国副总经理李晓鹏说,无论多难的项目我们从不说不,而会针对市场技术难点制定研发计划。

在一次次突破中洞见未来,提前布局引领发展。李晓鹏说,领先行业 5-10 年让我们可以清晰判断市场的发展方向,提前布局人才和产品,满足行业发展需求。

追求行业绝对领先地位助推企业走向价值链高端。专注一点看似市场变窄,一旦走向市场高端,企业可通过“技术溢价”带来超额利润。李晓鹏说,去年克鲁斯(中国)人均产值 500 万元,未来 3 年产值将再翻一番。 [下转 P2]



呵护“双 11”是在呵护市场活力

■ 何勇海

11 月 8 日,国家市场监督管理总局官网发文:“双 11”已成为日常消费的重要组成部分,方便了广大消费者、促进了消费;同时,将继续鼓励创新,对新技术、新产业、新业态、新模式等实行包容审慎监管,继续激发市场活力和社会创造力。

“双 11”的确已成为日常消费的重要组成部分。每年这个季节,各大电商平台的销售成交额数据一再创下新高。在线上风生水起之时,线下商家围绕这场“盛宴”,也推出各种五花八门的打折促销活动,趁着这波购物高峰对年底业绩进行冲刺,同样焕发出较强的生命力。线上线下狂欢,线上线下同价,谁说“电商干掉了实体”?线上线下“打配合”推进“双 11”,像波涛一样澎湃出中国经济发展的新动能。

“双 11”消费全面风起云涌,不仅体现出电商“造节”的成功,更体现出咱们老百姓的消费能力、消费水平空前提升。消费能力、消费水平与经济发展是一种正比例关系,经济发展速度快,老百姓的消费能力、消费水平就会相应提高,反过来,老百姓消费能力、消费水平的提升,又会成为扩大内需、拉动经济增长的重要动力。因此“双 11”之类的新业态、新模式,在方便消费、促进消费上,可谓居功至伟。

尤需注意的是,去年 11 月 15 日商务部召开新闻发布会,总结去年“双 11”的消费市场特点时指出,去年“双 11”呈现出国际化程度进一步提高、向年轻人和三四线城市延伸、线上线下加速融合等特点,不少消费者来自农村地区。早些年有人说,全民网购、全民淘宝、全民消费狂欢,没有农民积极参与,就称不上“全民”。如今“双 11”对接农村市场,农村消费潜力也释放了出来,在多年前恐怕不敢想象吧?

在多年前也不敢想象,一个小小“双 11”竟会演变为全球性网购狂欢节。在 2009 年 11 月 11 日,它仅是淘宝商城举办的促销活动,参与商家数量和促销力度均有限啊。如今市场监管总局鼓励“双 11”,认同它对促进消费发挥了积极作用,表示将继续鼓励创新,对新技术、新产业、新业态、新模式等实行包容审慎监管,继续激发市场活力和社会创造力。喜欢抓住机会“造节”的阿里巴巴及其他电商可以自豪了。

对于“双 11”之类推动经济发展、增加就业岗位、方便群众生活的新业态、新模式,就是要实行包容审慎监管。所谓“包容”,就是要采取包容态度,只要它不触碰安全底线;所谓“审慎”,就是不要一上来就“管死”,而要给它一个“观察期”。包容审慎监管是对“要么放任不管,要么打趴管死”的纠偏。呵护“双 11”之类的新业态、新模式,就是在呵护老百姓的消费激情,呵护市场活力和社会创造力。

广告

越奋斗·越年轻

茅台不老酒·博

客服热线: 400-620-9996

贵州茅台酒厂(集团)保健酒业有限公司出品

有喜庆·今世缘

有缘 就喝 今世缘

CCTV《等着我》独家冠名

400-620-9996

热线电话:400 990 3393
新闻热线:028-86637530
投稿邮箱:cjb490@sina.com



广告

好鞋伊百路 健步人生路

养生热线:400-100-2912

广告

宽适商务舱 与实干家同行

风行 M7 荣耀上市 买东风风行到成都海鑫达

成都海鑫达汽车销售服务有限公司 销售热线:18116572758 地址:成都市武侯区三环路武侯立交外侧武科东四路17号

双汇熟食 SHUANGHUI DELI

三重卤·更入味

四川友联味业食品有限公司

028-87819550

川菜调味品标准化生产商

地址:成都郫都区安德工业园区蜀韵路268号 www.scylwy.com