



# 三帖“新药方”救活一家企业

程英

今年上半年,在全国汽车销售市场普遍低迷的情况下,浙江永源汽车有限公司共销售汽车近4000台,实现销售额21亿元,上缴税收3525万元,一举成为全县纳税冠军。

可就在两三年前,这家引进企业还处在连年亏损的困境,生产经营可谓举步维艰。这场漂亮的“翻身仗”,他们是怎样实现的?

“调整产品结构,引进外智外资,健全营销网络,依靠这三帖‘药方’,公司才得以起死回生。”浙江永源汽车有限公司常务副总经理王道良的回答,解开了记者心中的这个疑问。

得。”为此,公司不但引进日本汽车专家,还找了意大利的一家设计公司合作设计新型车。说到研发的过程,王道良显得有些激动。他说:“我们大概进行了5次设计,精益求精。”

就是在这样的困境中,永源汽车走出了一片新天地。2009年3月,经过漫长14个月的努力,新型车A380终于下线,而且也获得广大顾客的喜爱,销量节节攀升。

去年该公司与美国ZAP公司进行合作,成功引进外资,研制了自动挡车型,并生产问世。另外,他们还将合作开发新能源汽车,目前该项目已经开始设计,预计明年年底产品能够下线。

## “药方”之三 苦建营销网络

市场,是企业生存的生命线。近年来,永源汽车不断健全销售网络,全国各地销售网点从原先的七八个,发展到现在的上百个,而且在国外也拥有了一定市场。

王道良介绍说,市场知晓率是产品销售的前提,那时,公司没多余的资金投入广告,无奈之下,只好组织十几个人,开着3辆新款汽车,往全国各地跑,一个地方一个地方地发展销售网点。

事实证明,这样的做法虽然“笨”,但很奏效。经过5个多月的努力,永源汽车在全国各地发展了50多个销售网点。目前,该企业在全国范围已拥有一级经销商100个、二级经销商200个。

除国内市场,永源汽车也一直探寻国外市场。2009年,永源汽车生产的4个型号车辆,顺利完成碰撞、车身强度、冷却系统等30多项严格试验,获得海湾GCC认证证书。这标志着,公司产品已满足海湾地区对车辆的特殊要求,具备出口沙特、科威特、阿联酋等7国的条件。如今,永源汽车已在埃及、尼日利亚、墨西哥、阿尔及利亚、摩洛哥等多个国家销售,在国外已建立10多个销售网点。

除此之外,永源汽车还在北京建立首家4S店。“接下来,我们将在全国各地建立完善的营销网络,打造服务营销的一体化工程,为每一位消费者提供良好的服务保障。”王道良表示。

## “药方”之二 巧引外智外资

新产品的研发,是一个系统工程,其核心支撑是技术力量。作为汽车行业“新秀”,永源汽车如何集聚起应有的人才优势?王道良说:“2007年的那次调整,是我们公司的决战争之举。如果不成功,公司就将付诸东流,所以我们志在必

得。”

经过市场调查后,公司作出调整产品结构的决定,并从改变车型入手。2007年,公司全面调整,投入8000万元资金开发符合欧四尾气排放标准的新车型。新车型的开发是一个漫长的过程,而且也是一个反复改正的过程,但最终在全公司上限的努力下,成功开发。

产品结构的调整,是一个永无止境的过程。眼下,该公司在销售越来越红火的情况下,没有放慢对新能源汽车与微型面包车的研发步伐。

# 创新服务 上海为高新技术企业送来“及时雨”

张建松

盛夏时节,上海3117家高新技术企业获赠一份特殊的礼物——“科技114”创新服务礼包,礼包中有上海研发公共服务平台为企业提供的各种服务指南以及价值上万元的文献充值卡等。

“十二五”开局之年,上海立足创新驱动、转型发展,千方百计创新服务“助推”高新技术企业。作为上海的“科技资源集散中心”,上海研发公共服务平台目前正逐步成为高新技术企业的“创新支撑服务平台”。这个由数据共享、仪器设施共用、试验基地协

作、创业服务孵化等十大系统组成的平台,通过整合全社会的科技创新资源,促进产学研合作,最大限度地降低企业创新创业成本。

据上海市研发公共服务平台管理中心主任谭瑞琮介绍,截至今年6月底,上海研发公共服务平台已聚集了30万元以上大型科学仪器5805台、576家加盟服务机构、235家在沪国家级、部省级研发基地和34家国家级检测中心,集成6大科学数据中心和49个特色数据库,共享数据量达6TB。

据统计,2010年,上海研发公共服务平台先后为11.7万家中小企业提供了检测、咨询等技术服务,向大

责编:邓梅 编辑:林萌  
版式:张彤 校对:阳红  
2011年8月2日 星期二

# JINGYINGCHUANGXIN

## 经营创新

### 编者按

近年来,非公经济飞速发展,在整个GDP中的比重越来越大,已成为国民经济的重要组成部分,而民营企业在非公经济中占据着主导地位。这个庞大的群体应如何面对日新月异的经济大环境?

近日,重庆市工商联主席孙基林表示,不管大型国企、民企还是微型企业,缺乏创新就少了核心竞争力,而刚刚结束的重庆市第二届创新型企业家暨首届创新微企宣传评选活动,正好为企业提供了一个展示与学习的平台。他鼓励民企要敢于大张旗鼓跟国企比创新,因为民企更灵活,更容易抓住市场空白推陈出新。

# 孙基林:民企更灵活 创新要加速

谭亚

7月11日,重庆市第二届创新型企业家暨首届创新微企宣传评选活动拉开帷幕,也吸引了社会各界及媒体对企业家群体与企业创新的关注。

### 唤醒企业创新意识

“重庆市工商联作为全市民企的‘引路人’,义不容辞地参与主办这样的活动,就是想通过这次活动,不断激发企业创新意识的意识,为企业提供一个展示自己创新成果、交流创意思维的平台。”回忆起刚刚过去的7月,孙基林侃侃而谈,盛赞重庆市第二届创新型企业家暨首届创新微企宣传评选活动非常有意义。

孙基林认为,一个地区的经济发展不仅仅靠企业主体,还需要全社会共同参与。

访谈中,孙基林鼓励民营企业要大张旗鼓,勇于与国有企业比创新,因为民企更灵活,更容易抓住市场空白“钻空子”。因此,工商联定会积极组织民企参与此次的宣传评选活动。

### 抓住市场空白创新企业

30年前,胆子大能挣钱,当老板。现在,光靠胆子大,不一定能赚大钱。新经济环境下,企业要发展,就必须要有创新。孙基林举例,重庆市内经营



孙基林,全国工商联常委、重庆市政协副主席、重庆市总商会会长、高级工程师、高级经济师,第二届重庆创新型企业家暨首届创新微企宣传评选活动主办方之一重庆市工商联主席。

火锅的商家不少,但做大的却是少数,有的甚至是在市场竞争中落败出局。但周君记不仅立于不败之地,还不断发展壮大,究其原因就因为一直在创新:周君记也是以做火锅底料起家,但如今,国内市场上罕有的免烧菜系列菜品、手提

式火锅等,也印上了周君记的标签,如果一味以生产火锅底料为企业发展重心,在越来越激烈的竞争中,企业很难凸显优势。周君记在此基础上,不断尝试新产品研发。

现代人生活节奏快,在家做饭的时

间越来越少,市场上如果有一种方便快捷、一热就能食且菜品丰富多样的商品,就能解决这部分人的饮食问题。周君记发现这一市场空白后,迅速介入并以此作为创新点,很快在市场上推出“免烧”菜系列产品,颇受欢迎。

“只要找到市场空白,然后根据这个空白推陈出新,壮大就只是时间问题。”孙基林说,这些方面,灵活的民企比国有企业更有优势,民企就像一个补丁,哪里有空白,就可以迅速补上。

### 民企要敢于与国企比创新

孙基林认为,虽然在很多领域民营企业还比不上国企,但民企灵活运转的体制,使其更容易捕捉每个可能的机会,用“钻空子”的精神填补市场空白。草根经济生命力顽强,在餐饮业、传统机械制造业等领域一直是贡献就业最多的,在狭小不经意的地方也能发展壮大。

“重庆民企在创新意识和方式等方面,都不输国有企业。”孙基林鼓励民企就是要大张旗鼓,敢于与国企比创新。企业不一定需要转型,但必须升级。衣食住行关乎老百姓日常生活,也是企业发展需瞄准的方向。民企不能和国企比规模比资本,那么就比拼市场空白的捕捉能力,比拼推陈出新的能力,这些都是民企的优势。

孙基林认为,学习也是一种创新,企业应时刻记住,要在学习中创新,发展中创新,在创新中不断发展。

# “中国砖王”叶德林:创新撰写“新明珠轨迹”

符小燕

“我还以为是哪位明星呢,原来是新明珠陶瓷的老板叶德林,感觉非常谦和。”7月22日,在禅城惠景书城的新书签售现场,一位前来给孩子买书的家长被《中国砖王:叶德林》签售仪式所吸引,马上给孩子买了两本。

签售仪式现场,《中国砖王:叶德林》的作者黄康俊和书中的主人公叶德林及中国社会科学院工业经济研究所研究员、中国社会科学院研究生院教授博士生导师、中央电视台品牌首席专家顾问、中国投资学会副理事长、经济管理出版社社长张世贤先生并排而坐,被众多书店顾客和媒体围堵。短短一个多小时,《中国砖王:叶德林》就卖出了近600多本。

据了解,新明珠陶瓷集团目前是全球规模最大的陶瓷生产企业之一,是陶瓷行业唯一进入“广东省百强民营企业”前10名的企业;也是行业唯一获得全国两化融合促进节能减排的试点示



范企业;在刚刚公布的广东省500强企业广东新明珠陶瓷集团排名第99位,其子集团广东萨米特陶瓷有限公司也在2011广东省制造业百强企业排名第43位,这也是陶瓷行业唯一上榜的企业。

“全国的读者,特别是佛山的市民都需要了解一个身边的企业家是如何成功缔造出建陶航母的。在这本书里,我们可以了解到叶总好学、沉稳、踏实、

低调的品格,还可以发现他管理企业的智慧,以及他为陶瓷行业健康发展所作的诸多贡献。”黄康俊一边签名一边对记者表示,通过这本书,大家会发现陶瓷企业不是高污染高能耗的代名词,陶瓷老板也不是没有文化只懂赚钱的人。

在叶德林带领下的新明珠新明珠陶瓷集团已经发展成一家集陶瓷、房地产、设计院等产业于一体;拥有14个自主陶瓷品牌;各种发明实用、外观、专利300多项;建成60条现代化生产线;年产能超1.5亿平方米;员工总数达2万人的全球建陶产业规模最大的陶瓷企业之一。所以中国砖王的称谓当之无愧,这个‘中国砖王’既是中国的,更是世界的!”

笔者翻开《中国砖王:叶德林》一书,叶德林从一个水利所技术员一步步成为中国砖王的历程。同时也将新明珠以“诚”为核心的企业文化、现代企业管理制度、营销渠道建设展示给读者。

有位读者问叶总如何看待“中国砖王”这个称号,来到现场的叶德林面对读者和媒体表示,“首先‘中国砖王’这

个称号不是我自己称谓的,是本书作者黄教授坚持给我的书起的名字。我个人觉得企业的成功靠团队,而不是靠个人。优秀的团队能创造企业发展的奇迹。”

书仪式现场,一位周姓市民也情不自禁地一睹中国砖王的风采。他对笔者说道:“佛山的企业家都是低着头赚钱的,很少有出书来讲自己的创业故事的。叶总是卖陶瓷起家的,现在卖书这是一个很好的转变。这本书的出发点不是为了塑造英雄,而是站在一个更高的层面上展现了一个民营企业的发展过程、战略和组织结构。”

据了解,目前世界五百强沃尔玛、IBM、微软、可口可乐等公司均出版了各自的传记披露自己的成长之路。在佛山的商界,目前家电企业美的集团也曾推出《生活可以更美的:何享健的美的人生》,陶瓷业界鲜有企业家出书立传,希望《中国砖王》的出版,能够带动行业内更多成功企业家与读者一起分享他们的成功经验。

作、创业服务孵化等十大系统组成的平台,通过整合全社会的科技创新资源,促进产学研合作,最大限度地降低企业创新创业成本。

据上海市研发公共服务平台管理中心主任谭瑞琮介绍,截至今年6月底,上海研发公共服务平台已聚集了30万元以上大型科学仪器5805台、576家加盟服务机构、235家在沪国家级、部省级研发基地和34家国家级检测中心,集成6大科学数据中心和49个特色数据库,共享数据量达6TB。

据统计,2010年,上海研发公共服务平台先后为11.7万家中小企业提供了检测、咨询等技术服务,向大

学、研究机构等事业单位提供了56万次技术研发服务,通过平台服务为企业所创造的间接经济效益达27.2亿元。

创业之初的融资难,是困扰众多科技型中小企业的普遍难题。上海针对这一难题进行“科技金融”创新,去年底共同推出“上海市科技型中小企业履约保证保险贷款”试点,首批10家科技型中小企业已获得2380万元贷款,开创了国内“银行+保险公司”联合参与贷款产品的先例。

商埃曲网络软件(上海)有限公司是第一个获得贷款的10家企业之一。公司总经理戴忠伟说:“去年底,我们

公司在江苏省一个项目中中标,急需进行人员扩张、前期研发,这笔贷款给我们送来了一场‘及时雨’,而且从申请到通过不到一周时间,速度之快、效率之高几乎令人不可思议。”

在政府的大力引导下,沪上一些金融机构还将“中小企业金融服务”作为市场竞争中的战略选择,有的还走出了特色之路,在同行中起到示范表率作用。浦发银行上海分行推出的订单融资、订单池融资、股权质押贷款、知识产权质押贷款、投贷联动等多种融资担保方式的金融产品,拓宽了融资渠道,深受企业欢迎。

为探索一条专业化、职业化、国际

化的知识产权服务之路,中科院上海分院积极创新管理体制机制和服务模式,组建了盛知华知识产权服务有限公司,在推进知识产权管理与技术成果转移方面取得了显著成效。去年7月,在盛知华团队的持续推动下,上海生科院将一项蛋白抗肿瘤药物专利技术授权给一家跨国医药企业,合同金额为6000万美元外加销售额提成,在国内基础研究成果技术转移领域堪称罕见。

上海市科委主任寿子琪表示,高新技术企业的成长离不开创新创业环境的改善和优化,关键是要引导各类创新创业资源向企业集聚。加强对高新技术企业的服务工作,既是企业创

新发展的迫切需求,也是转变政府职能、完善公共服务体系的重要内容。

截至今年上半年,上海共有43家企业上市,其中中小板24家、创业板19家。这些企业中,有37家在上市前受过上海市科委计划项目或高新技术企业的资助,占总数的86%。

寿子琪表示,今后上海将要更加重视企业创新需求,尤其是中小企业的创新需求,不断健全和完善研发公共服务平台的服务功能,加大“创新服务礼包”的推送力度,进一步加强各部门间的联动协同,形成合力,共同推进创新资源的集聚,将真正需要的服务送到企业手中。

化的知识产权服务之路,中科院上海分院积极创新管理体制机制和服务模式,组建了盛知华知识产权服务有限公司,在推进知识产权管理与技术成果转移方面取得了显著成效。去年7月,在盛知华团队的持续推动下,上海生科院将一项蛋白抗肿瘤药物专利技术授权给一家跨国医药企业,合同金额为6000万美元外加销售额提成,在国内基础研究成果技术转移领域堪称罕见。

上海市科委主任寿子琪表示,高新技术企业的成长离不开创新创业环境的改善和优化,关键是要引导各类创新创业资源向企业集聚。加强对高新技术企业的服务工作,既是企业创