



D 多位“洋参谋”建言中国推进开放式创新

“在 21 世纪,开放式创新不可欠缺。”在 16 至 17 日举行的 2011 江苏发展国际咨询会议上,多位世界知名企业家及学者建议,随着技术革新的日新月异以及变化方向的多样化,中国应更加重视开放式创新,从而使企业以最低成本最大化地享用世界研发成果。

瑞典爱立信集团执行副总裁杨怀博说,开放式创新这一理念已在一些国家得到应用和关注,但在中国,与“自主创新”相比,对开放式创新的关注还不够,“以往企业认为依靠自力更生便能掌控创新过程。但在当今的很多行业中,过于依赖自我和集中的方式的研发逻辑已经过时”。

日本伊藤忠商事株式会社会长小林荣三认为,过去的封闭性创新主要由大企业担当,产生的成果在企业内部消化利用转为产业化。但事实上,再大的企业,自身资源终究有限,“中国企业要在海外真正创新,必须立足每个独特市场的需求,利用外力的‘杠杆式’增长才有效”。

“开放式创新”最初由加州大学伯克利分校哈商学院教授亨利·切萨布鲁夫提出,其核心理念在于不管创新是来自于企业内部还是外部,创新是应用于企业内部还是外部,最终追求的是以最小的成本实现最大化的创新价值。这种以“群智”推进创新的模式已经让一些先行的跨国公司获益颇丰。

专家们建议,中国可从多个领域来推进开放式创新。国家乐福集团董事长兼首席执行官罗盛中提出,像江苏这样的农业大省,可以借鉴法国农



羚锐制药 新的三大产业布局已现端倪

河南羚锐制药股份有限公司(简称“羚锐制药”)是国家火炬计划重点高新技术企业,公司上市以后,凭借先进的硬膏剂生产技术和销售策略,打造了国内橡胶膏剂领域第一品牌。2010 年以来,随着河南省政府优抚省重点服务企业和强调加速转变经济发展方式等一系列政策的实施,羚锐制药以硬膏剂为主打产业的单一发展格局将被打破,今年口服药制剂增长迅猛,以芬太尼贴片为代表的化学药片系列产品将是未来几年新的经济增长点,羚锐制药三大产业战略布局已初现端倪。

今年以来,羚锐制药传统贴膏剂以通络祛痛膏为主导产品的硬膏剂经过销售政策的调整 and 市场的不断整合,仍以大于 20% 的速度增长;羚锐信阳分公司是羚锐制药口服药生产基地,其产品培元通脑胶囊、丹鹿通督片等口服产品今年的销售市场不断拓展,销售额大踏步提升,上半年较去年同期增长近 80%;2009 年初从德国莱普泰克公司(Labtec)和瀚辉公司引进的国际一流的骨架型芬太尼透皮贴剂专利生产技术及专用生产设备,安装调试已近尾声,待国家食品药品监督管理局下达产品正式生产批文后即可投入生产,至此,羚锐制药新的三大产业布局已初步形成。相信羚锐制药将增速稳健发展的步伐,整合各方面的资源,步入发展的快车道。

(胡凌)



2010 年 6 月 21 日,河南省副省长张大卫考察羚锐芬太尼生产车间。

责编:邓梅 编辑:林荫
版式:张彤 校对:梁英
2011 年 9 月 20 日 星期二

JINGYINGCHUANGXIN

经营创新

策划词

在两岸同胞的心目中,紫金山是一座文化之山,也是一座历史之山。2008 年、2010 年,海峡两岸企业家两度聚首紫金山,展开巅峰对话,共商合作大计,开启了两岸经贸合作的新篇章。

海峡两岸企业家紫金山峰会,已然成为两岸交流的重要平台。

“2011 海峡两岸企业家紫金山峰会”14—17 日在南京举行。本届峰会以“携手创新经济,合力转型升级——ECFA 时代两岸经贸合作新布局”为主题,吸引了台北世贸中心、台湾工业总会等 10 多家台湾社团、行业公会和近 50 家台湾百大企业 & 上市公司负责人参加。峰会期间,各方围绕两岸经贸合作的过去、现在与未来,两岸合作的新趋势、新机遇,两岸经济合作的空间等话题发表演讲,探讨了两岸进一步合作的新思路。

两岸企业家 紫金山共谋“创新”

□本组稿件采写 朱荣康 张展鹏 马金

A 两岸聚焦 紫金山峰会:政府搭台 企业家“唱大戏”

“2011 海峡两岸企业家紫金山峰会”开幕式 9 月 14 日上午在南京紫峰大厦隆重举行,全国政协副主席、全国工商联主席黄孟复讲话并宣布开幕。中共中央台办主任、国台办主任王毅,中国国民党荣誉主席连战,中共江苏省委书记罗志军等致辞。

2008 年,南京发起举办一年一度的“海峡两岸企业家紫金山峰会”,得到了海峡两岸企业家的积极响应。今年第三次举办海峡两岸企业家紫金山峰会。国家有关部门领导王毅、陈林云、魏建国、陈清泰,江苏省和南京市领导罗志军、李学勇、石泰峰、杨卫泽、李建业等,台湾嘉宾连战和夫人连方瑀、丁懋时、王志刚、焦建标、郭台铭、陈武雄等出席了开幕式。开幕式由江苏省副省长张卫国主持。

本届紫金山峰会引起台湾有关方面的高度重视,400 多名参加开幕式的宾客中来自台湾重点行业公会、百大企业以及中小企业负责人,台湾政界知名人士、知名专家学者就有 300 人。台湾“中华邮政”、中租控股、友嘉实业、台盐生技等大型企业首次参加峰会。省委书记罗志军在致辞中说:“作为两岸交流合作最密切、成果最丰硕的地区之一,近年来,江苏紧紧抓住两岸关系改善发



图为中国国民党荣誉主席连战在“2011 海峡两岸企业家紫金山峰会”开幕式上致辞。

展的有利条件,不断深化苏台各领域的

两岸企业家们在峰会上共商合作大计

交流与合作,特别是“台湾江苏周”和“江苏台湾周”的成功举办,谱写了苏台互利双赢的新篇章。江苏日益成为台企投资的高地,台商生活的福地和促进两岸互利合作的宝地。”

罗志军特别指出,随着江苏台湾两地合作的推进,江苏对台资企业的发展不断出台新的支持政策,江苏省政府两次出台了专门支持台资企业发展的政策意见。未来还将进一步加强科技创新合作,进一步推进苏台金融合作。

中国国民党荣誉主席连战高度称

赞紫金山峰会对推动两岸经贸所发挥的重要作用。他在致辞时说:“紫金山峰会我相信是为两岸企业家们提供一个经贸交流与合作的良好的平台,同时也促成了两岸企业间的多项投资,顺应了两岸民众的共同愿望。”

峰会期间,两岸企业家们围绕进一步扩大苏台两地经济合作空间、加快推进两岸经济一体化进程等进行了多场专题讨论和交流。

相关链接

据大会组委会统计,今年的峰会邀请的两岸嘉宾总人数达 400 余人。其中:国民党荣誉主席连战领衔,台湾客商 418 人,包括台湾“工研院”、台北世贸中心、工业总会、商业总会、工商协进会、资策会、工商建研会等台湾重点工商团体、研究机构负责人,鸿海集团、富邦金控、光宝集团、华新丽华、永丰金控、日月光集团、中华邮政、中国航运等 50 家台湾百大企业 & 上市公司的负责人,以及台湾著名专家学者等;大陆方面,央企、知名民企负责人 70 余人出席峰会,主要有中国船舶集团、中国航空、工商银行、华能集团、联想集团、华为、苏宁集团、神州数码、新浪、新奥集团等企业负责人。

B 名品展台 2011 南京台湾名品交易会开幕 650 家台企参展

9 月 15 日上午,2011 南京台湾名品交易会开张迎客,借力同期举行的 2011 海峡两岸企业家紫金山峰会和 2011 中国南京金秋经贸洽谈会,作为第三次在宁举行的台湾名品交易会再次迎来海峡两岸客商,仅台湾方面就有约 650 家知名企业参加展会。中国国民党荣誉主席连战及夫人也作为特邀嘉宾出席开幕式。

台湾世贸中心董事长王志刚介绍,自从 2009 年首次举办以来,陆续收到到大陆各大城市的热情邀约。去年在大陆 5 个城市举办了台湾名品交易会,今年已经并即将在 7 个城市举办。“每个交易会平均创造了 5 至 6 亿美金的收益,可谓 ECFA 签约后最有实际效益的两岸交流活动之一。”

他介绍,今年,南京台湾名品交易

会的展区规划为三大片区:分别是产业形象区、地方特色区和产业区。产业形象区包括台湾精品馆、台湾精致农业展示区、节能减排形象区、纺织业形象区和文创产业形象区。

王志刚特别强调,本次台湾名品展中的亮点为组委会精心准备的台湾精品馆,在馆内有台湾世贸中心“百里挑一”选出的 62 家品牌企业 138 件获奖产

品,其中有 8 件产品享有世界第一的声誉。

据悉,本届交易会于 9 月 15 日至 9 月 18 日在南京国际博览中心举行。据统计:会上展出摊位数达 2000 个,约 650 家台湾知名企业展出 35 万项商品。参展企业当中,台湾本土企业占到了 76%,大陆合资台企占到了 24%。

C 现场采访 王志刚:两岸企业家携手把“鱼”养大

9 月 14 日,2011 海峡两岸企业家紫金山峰会在南京开幕。第二天,南京台湾名品交易会也拉开帷幕。无论峰会,还是名品交易会,都已是第三次在南京举办了。通过前两次的交流与合作,双方取得了哪些实质性的成果?此次峰会和名品交易会的举办,又会对宁台两地经贸合作起到怎样的促进作用?峰会期间,记者专访了台北世贸中心董事长王志刚。

我们看好在南京的投资机会

记者:今年,是 ECFA 正式实施之年,也是南京“十二五”开局之年。在这样的背景下,举办第三届紫金山峰会,台湾企业界的反应如何?台北世贸中心此次组织了哪些企业来参会呢?

王志刚:前两次紫金山峰会的举办,给宁台两地经贸合作带来了许多实质性好处。今年上半年,江苏与台湾贸易额达 195 亿美元。很多台商都相信,未来宁台两地贸易往来的前景会更好。

这次,我们就带了几十位企业家来参加峰会,来自金控公司、物流公司、制

造企业等,他们很希望在南京找到投资机会。其中,有 1 位是全球最大的机床生产商,他十分看好南京在机械方面的产业基础。还有 4 位金控公司的董事长、几位物流公司的老总,都想进军南京服务业。

“名品交易会使很多台商在大陆找到了代理商,这是最大的收获”

记者:上个月,南京荣获“2010 年度中国最佳会展目的地城市”大奖,其中南京台湾名品交易会被评为“2010 年度中国会展之星”,对此您有何评价?2009 年、2010 年两次举办名品交易会,最大收获是什么?此次名品交易会又将有哪些亮点?

王志刚:南京台湾名品交易会被评为“2010 年度中国会展之星”,作为主办单位之一,我们感到非常荣幸。

2009 年,我们第一次在南京举办台湾名品交易会,反响强烈,吸引 20 多万消费者和几千家采购商,也给台商带来了丰厚的效益。此后,大陆有 20 个省、直辖市、自治区邀请我们去举办展会。去年,我们在 5 个城市办会,今年在沈阳、天津、广州办了展会,本月在南京,接下来还要去武汉、重庆和北京。我们



台北世贸中心董事长王志刚

算了一下,办一场展会,平均能创造 5 到 6 亿美元的商机,最多的达到 8 亿美元。而且,通过名品交易会的举办,很多台商在大陆找到了代理商,这是最大的收获。另外,在交易会上,两岸同胞能面对面交流,也增进了相互的感情。

根据南京“十二五”规划,创新、环保等都是南京发展的重点,所以我们把本届名品交易会的重心也放在了这些领域。首先是创新,我们设置了 1 个台湾精品馆,从 1000 件创新产品中选出 100

多件进行展示。此外,还设置了文化创意产品专区、环境保护、新能源展示区等等。

两岸携手一起把“鱼”养大

记者:南京与台湾、大陆与台湾的经贸合作已经多年,也结出了累累硕果。您对未来两岸的经贸合作有何建议?

王志刚:我认为,台湾与大陆应该携起手来,一起把产业这条“鱼”养大,做强企业、做大品牌,才能在世界市场的广阔海洋里遨游。两岸经贸合作首先要了解两岸人民的期待,以及两岸的市场需求。然后要深入分析两岸在产业发展方面,各自的优势与不足。比如说,大陆有广阔的市场,大陆的制造业技术越来越高,而台湾在软件等一些领域的发展较为领先等。在这个基础上,两岸企业家联合起来,发挥优势,实现互补,建立共同的品牌。现在,无论是大陆还是台湾,世界知名品牌还很少。所以,未来双方应该建立产业链合作,大家分工合作,共同提升产品品质,打造全世界最好的产品。