



海尔全线创新产品 成广交会亮点



□ 宗品源

在全球经济形势动荡的背景下,海尔成为中国家电企业海外发展的最佳典范。4月15日,在第111届中国进出口商品交易会(广交会)上,中国家电业的领军品牌海尔携旗下全线创新产品亮相,成为参展商中产品规模最大,科技含量最高的企业之一。在这个家电企业努力寻求海外发展出路的展会上,海尔的创新产品得到了全球经销商的一致认可,充分彰显了其全球白电第一品牌的强大实力。

记者从现场看到,本届广交会吸引了全球各大家电制造商和经销商积极参与,各种新产品、新技术更是层出不穷。值得关注的是,作为全球白电第一品牌,此次海尔展出了印度首台五星级无霜冰箱、水晶系列滚筒洗衣机、全球最薄空调、A++超级节能冷柜等全线白电产品,成为整个会场最受瞩目的品牌。据悉,这些产品均应用了全球最领先技术,在产品品质及满足消费者需求方面都达到行业领先水平,是真正意义上的引领行业趋势的产品。

在海尔白电展区,海尔集团推出的复式滚筒洗衣机、A+++

变频滚筒洗衣机、水晶滚筒洗衣机等领先产品,受到欧美、亚、非等地区经销商的一致认可。一位来自欧洲的客商对A+++变频滚筒洗衣机表现出极大兴趣,他表示:“这款产品满足了消费者对健康、环保、安静洗衣生活的追求,正是我们所要的产品。”记者从现场获悉,不少海外经销商、采购商纷纷表示要增加对海尔白电产品的采购。“海尔产品符合当地消费者的需求,在当地市场非常受欢迎,对海尔家电的市场前景我非常有信心。”一位来自美洲的经销商告诉记者。

完善的全球网络布局是海尔不断生产出满足消费者需求的产品的重要原因。目前,海尔已在全球建立了10个设计研发中心、21个工业园、61个营销中心,这使海尔能够根据不同地区的消费特点,生活习惯推出不同产品,因而受到全球消费者青睐。

来自世界权威市场研究机构欧睿国际公布的数据也证实了这一点。2011年,海尔独揽了白电、冰箱、洗衣机、冷柜、酒柜等领域的八项世界第一,以绝对领先优势成为最受全球消费者信赖的品牌。

两岸中小航空公司 发力赴台个人游市场



早在2011年6月28日,北京、上海、厦门三地居民赴台个人游启动时,厦航就已为个人游客特别准备“畅游宝岛”计划。

□ 钱春弦

在第二批大陆居民赴台个人游试点城市中,天津、重庆、广州、杭州、成都、南京等6个城市将于4月28日正式启动个人游。届时,6市居民将有机会以个人游方式畅游宝岛台湾。而两岸中小型航空公司已发力相关航空市场,颇有“领跑”之势。

在大陆居民赴台游中,飞机是游客进出台湾的主要交通方式,因此民航业是受益者。值得注意的是,此次大陆较大型航空公司并没有大规模推出优惠产品。与之形成对照的,是两岸中小型航空公司动作频频。

4月2日起,台湾远东航空在高雄和成都间开通每周2班定期往返航班;4月20日起,复兴航空在杭州和花蓮间开通每周1班直航航线,杭州居民可以直飞岛内城市增至4个,分别为台北、台中、高雄和花蓮。

业内人士认为,中小航空公司积极布局两岸航线,因为它们具备区域航空的优势,“体型不大”,应变灵活,比较注重潜力发掘。而大陆国航、南航、东航三大航空公司在高铁竞争、大陆航线高度饱和等压力下,主要目标是向全球著名航空公司发展。

责编:邓梅 编辑:林荫
版式:张彤 校对:梁英
2012年4月24日 星期二

QIYECHUANGXIN

企业创新

巫汉生:创新路上勇者胜

创新,在传统制造企业的圈子里,是人们最爱挂在嘴边的时髦词汇。然而,真正将其付诸实践,并长期成为贯穿企业发展的基本战略,就绝非口头说说那样简单,而是充满了惊心动魄。

□ 赵越

2000年正式成立的佛山市远泰陶瓷化工有限公司,是一家专业从事陶瓷釉料研发、生产、经营的企业,目前年生产能力愈10万吨,被视为制釉行业的巨头之一。当初创业时,远泰“掌门人”巫汉生没有具体设想过企业能做多大规模,但他知道他不能随波逐流按常规出牌。20年后,他创立的远泰制釉,已经成为业界的龙头企业之一。

自主研发掬光家底

“企业创新有时就是置之死地而后生,但害怕冒险就没有发展。”回忆往事,巫汉生对记者说。

1993年,巫汉生开始办厂进入陶瓷原料业,2000年正式成立佛山市远泰陶瓷化工有限公司(以下称“远泰制釉”),



是一家专业从事陶瓷釉料研发、生产、经营的企业,目前年生产能力愈10万吨,被视为制釉行业的巨头之一。

人文背景也许是巫汉生率领企业走上创新路的指点之一,他来自梅州大埔县,当地是“中国青花瓷之乡”,而巫汉生本人是美术专业毕业,这显然更让他在釉料产品上有更多自己的奇思妙想。

而第一次让这家企业刻骨铭心的创新碰壁,始自2004年。巫汉生回忆,远泰当时决定与一位技术人士合作研发一项新技术,在一年多的时间内投入了超过1000万元。但是由于新技术不成熟,产品难以适应产业化需求,遂宣告失败。加上当时一些市场波动带来的呆死账,远泰两年间蚀本近2000万元,前期的积累损失殆尽。

中国中小外贸企业加速步入“网络时代”

□ 张遥 冯雷 付航

在被称为“全球最小商品集散地”的浙江义乌,玩具商户王君萍把电脑摆在了10多平方米的店铺里,一边忙着谈价格,一边让儿子帮忙,打点正在网上询盘的海外客户。

“线上线下做外贸”的模式在这个市场里几乎随处可见。来自义乌市商务局的统计数据显示,截至2011年底,4万多名义乌市场经营户中,超过40%开展了电子商务业务,其中网上外贸占了相当比重。

记者近期在沿海多省走访发现,不少中小型外贸企业纷纷通过互联网开拓国际市场,以贸易成本低、市场辐射广等特点的电子商务在外贸出口高成本时期优势凸显。

广州锦淋皮具有限公司是广交会上的常客,海外客户遍布俄罗斯、南美等20多个国家和地区。公司董事长林伟告诉记者,试水电子商务逐渐有起色,目前公

司80%的销售额都通过网上走,其余20%来自广交会或是老乡介绍的客户。

电子商务在外贸领域的应用也引起了商务主管部门注意。浙江省商务厅去年与阿里巴巴联合开展对日贸易“网上展示实样寄送”工程,半年时间吸引了近600家浙江外贸企业加入,80%的样品被日本买家索取并开展贸易洽谈。

广东东莞从2009年开始与阿里巴巴合作,目前已经有几千家外贸企业通过这一平台开展网上外贸。“中小企业做品牌需要大投入,而电子商务提供了一个试销渠道,风险相对较小。”东莞市外经贸局副局长蔡康说。

据了解,阿里巴巴、敦煌网等专业电子商务网站近几年发展迅猛。据阿里巴巴网络技术有限公司供应商服务部市场部总监张华介绍,阿里巴巴平台目前聚集了大约10万名从事外贸业务的中小企业主,可以与该平台来自全球240个国家和地区的7000多万注册会员开展贸易。

靳保芳:光伏企业技术创新为大

□ 尉兰

河北晶龙集团目前已发展成为世界一流的太阳能光伏高科技企业,具有完整的光伏产业链。从2003年开始,太阳能级单晶硅产量连续7年居世界第一,被国家命名为火炬计划太阳能硅材料产业基地。创业十余年来,晶龙集团董事长靳保芳最深的感触是:光伏企业要以不断创新为己任。

10年来,晶龙集团依靠科技创新,从光伏材料向光伏电池和组件延伸产业化,使企业规模从中国第一跃升为亚洲第一,进而成为世界第一。2011年单晶硅材料产量和晶体硅太阳能电池产量再次夺得两项世界第一,被国家认定为技术创新示范企业。

科技创新实现“三结合”

回顾企业十年发展史,靳保芳总结说,企业搞好科技创新要实现“三个结合”,达到三个“度”。

首先,产业创新与企业创新相结

合,提升科技创新的高度。

这些年来,晶龙集团对于重大技术课题,不惜投入,全力给予组织和支持,从而掌握多项重大前沿技术,使拉晶、切片单产和品质、太阳能电池的光电转换效率始终居于同行业的领先水平,企业保持了旺盛的生命力。

其次,专家创新与员工创新相结合,提高科技创新的广度。

在科技创新中,专家与一线员工联合创新,创新成果及时在生产中推广应用。目前,晶龙集团有些专家创新成果获得了国际专利,有些则首次攻克世界光伏技术难题,从而成为企业的核心技术。与此同时,晶龙集团坚持发动员工人人搞创新、提倡人人有成果,并建立了创新奖励制度,使参与创新的员工数量逐年增加,形成了全员创新的氛围。

第三,前瞻性创新与应用性创新相结合拓展科技创新的深度。

靳保芳强调:企业的产品要做到生产一代、研发一代、储备一代,重点围绕生产效能达到同行业最高水平。因而使创新更加贴近生产,贴近效能,完善工

到了这个关头,在很多人的思维中,巫汉生应该在创新方面“歇一歇”了。但是紧接着在2006年,巫汉生再次咬着牙启动一项创新项目,陆续投入1000多万元;并于次年开始了抛晶釉研发项目。

正是后来的这个项目所带来的新产品,被视为远泰最具开创性的杰作之一,其对瓷砖产品的外观有很大的提升作用。这使远泰在国际金融危机余威未散的2009年脱颖而出,并随着此后产品的进一步丰富而大红大紫,在众多佛山陶瓷一线企业的生产线上得到使用,奠定了行业话语权。在2010、2011两年中,远泰制釉在建陶行业业绩普遍大面积下滑的情况下,却连续实现了业绩100%的增长。

现在,这一类釉料产品的需求越来越大,而远泰仍然具有垄断地位,巫汉生预计2012年将会有40到50家企业采用远泰的此类产品。

企业创新模式逐步升级

事实上,尽管远泰在创新研发中吃过诸般苦头,并且损失过巨额资金,但也令这家土生土长的民营企业,在淬火中得到锻炼。

在远泰运营后的很长一段时间里,巫汉生本人也是创新研发团队中的重要一员,为此付出了不少心血。

然而随着远泰的规模越做越大,他越来越意识到,随着自己的精力难以兼顾,这项事关企业命运的核心工作,需要采用更为成熟的运作方式,一方面能

中小企业主和电子商务平台负责人普遍反映,网上做外贸能明显降低企业经营成本,灵活应对金融危机、欧债危机以来持续的短单、小单化趋势,还能帮助中小企业直面终端市场,通过订制提升利润空间。

浙江巨龙箱包董事长邵宝玲说,巨龙每年出口大约400万只箱子,其中一半来自网上客户的订单,经营成本降低了15%，“特别是现在经营成本上升,国际市场又不景气,我们更坚定要通过网络做生意。”

中小企业电子商务网站敦煌网CEO王树彬认为,传统的代工模式留给中国中小型外贸企业的空间很小,建立渠道和品牌需要大量精力,过度依赖于中间商又增加了企业风险。企业通过网络了解到一线客户的需求,有机会告别过去只能被压在底层、只知道低价竞争的境遇。

工信部3月底发布《电子商务“十二五”发展规划》提出的目标是,到2015

够降低风险,另一方面也更为专业化。

在2011年,远泰出资搭建了一个产学研试验平台,向学校学者、技术人士开放,在研发立项中,与远泰合作的人士可以用技术入股,双方共同推进新技术向产业化转化。在佛山同类企业中,远泰此举还是第一个。

“我觉得,企业做到今天,还一直限于陶瓷行业的话,是一件悲哀的事情。”巫汉生透露,研究院可能将涉及碳材料领域,如果产品有所突破将大有可为。

创新型企业与百年企业

很多陶瓷企业都有共同的问题,就是不知道如何把企业家的优点传承给企业。现在远泰的创新,与巫汉生很大关系,而他尽量要通过种种办法,把这种习惯留给每个员工。真正让企业的创新能够持久下去,成为一家百年企业。

远泰采取了不少办法打造这样的氛围,比如企业文化首先就是创新,在服务这个工作的前提下去做其他事情,包括完善企业管理,以及团队建设。现在远泰每年招一批高学历的员工进来,巫汉生常会跟一些研究生说,一定要解放思想,才能发挥出本领。同时远泰也会用比较好的薪酬留住人才,激励他们的创新举措,很多岗位的工资会比同业企业高20%-30%。

巫汉生告诉记者:远泰马上要入驻中国陶瓷总部基地,之后就要探索一种以前大家都没试过的新路。计划把陶瓷喷墨机、陶瓷墨水、釉料产品、图案设计打包在一起,提供一个整体外包服务。

年,经常性应用电子商务的中小企业达到中小企业总数的60%以上。

而根据商务部此前发布的《电子商务“十二五”发展指导意见》,到2015年,中国规模以上企业应用电子商务比率将达80%以上,应用电子商务完成进出口贸易额将占中国当年进出口贸易总额的10%以上。

受访人士认为,目前虚拟渠道的诚信难题、复合型人才紧缺等瓶颈仍然制约了网上外贸发展。中国电子商务研究中心研究员冯林说,电子商务的便利性就像一把双刃剑,节约了贸易成本,但买卖双方不见面,网上虚拟市场比实体交易也蕴含着较大风险。

对此,阿里巴巴网络技术有限公司供应商服务部市场部总监张华说,阿里巴巴去年以来推出“实地认证”服务,由公司遍布全国的3000多名销售人员和当地邮政部门共同上门走访企业、登记企业资质,阿里巴巴一年为此投入数千万元。



化工作。

靳保芳认为,目前我国光伏行业标准化与国际先进水平相比还存在相当大差距。尽管我国正式出台光伏国家标准已有数十项,但整个产业的标准规范缺失仍超过80%。标准的缺失在一定程度上影响了我国光伏产品在国际上的竞争力,丧失了某个方面的话语权。

三是加大创新支持力度,增强企业在国际市场的竞争力,帮助国内企业走出去。

为解决企业订单不足,成本增大和贸易摩擦等问题,靳保芳建议政府有关部门制定鼓励企业走出去的配套政策,积极支持和帮助国内大型光伏企业“走出去”。