广州无线电集团：市场化、国际化促企业转型升级

■ 刘彦武

创办于上世纪50年代的国营广州无线电厂是我国早期的军工电子企业。由于缺乏市场竞争意识、管理僵化，曾严重亏损、濒临破产。1995年广州无线电集团公司成立后，尤其是近十年来，通过市场化、国际化改革，推动技术、产品、管理、营销模式创新，企业成功实现从传统产业向现代高端产业转型升级，确立制造与服务并重的多元化发展格局。

在广州科学城无线电集团海格通信产业园，绿树掩映的企业“使命墙”上镌刻的文字之中“创新战略”一词尤为醒目。这家企业每年都会评选贡献突出员工为“海格之星”、姓名被镌刻在荣誉墙上，既有技术工程师，也有普通工人。

据集团常务副总裁王俊介绍，该企业按照市场化原则，通过“抓大放小”对原有30多家企业进行整合，引入现代企业管理制度，完善公司治理结构，推进职工持股和分配制度改革。集团抓战略引导、科研投入和人才集聚，凝聚创新发展动力。

王俊说：“2000年我们只有2名硕士生，现在设有国家认定的企业技术中心、博士后科研工作站，是国家创新型企业；科研投入多年来保持在8%左右，2012年研发投入达5亿元，新产品产值率年均超过80%。”

一系列市场化改革点燃了企业和员工的创新激情。

高技术、高壁垒的ATM机市场过去长期被美国、日本、德国等所把持。该集团1999年组建的广电运通金融电子有限公司，自2002年向古巴卖出第一台ATM机至今，凭借研发技术、产品差异化和解决方案创新跻身国际市场，已有近2万台设备分布东南亚、中东、欧美等70多个国家和地区；有9万多台设备每天为国内用户提供便利的金融自助服务；其业务模式也从只卖机器到发展到“设备+服务”。

从这家老国企管理后勤服务的行政处改造而来的广电物业公司，不仅成为广州亚运会唯一物业服务管理供应商，还利用智能化手段推动传统低效粗放的物业管理向专业化城市生态智慧管家转型，目前在全国十余个城市拥有一百余个高端物业项目服务中心，在管服务总面积超过2500万平方米。

集团无线通信导航产业也由单一为海军提供短波通信和导航设备，发展为军民结合的大型无线通信、导航、信息化领域最大的整机供应商之一；从集团一个计量室改造成股份制公司的广电计量公司，通过国家实验室认可项目591项，计量认证项目957项。

面对全球化和信息化新挑战，该集团提出“高端高科技制造业、高端现代服务业”的新战略定位。集团多年被评为中国电子信息百强企业、进入中国大企业集团竞争力500强；2011年服务业收入首次超过制造业，今年提出全力打造金融外包业务管理、计量检测、大物业服务三大服务产业平台的新目标。

文化凝铸力量　责任成就梦想

龙阳伟业新型商业模式受中美专家称赞

■本报记者 王海亮 王镜榕 北京报道

2013年5月17日下午，由《市场观察》杂志举办的美国霍华德大学、中国传媒大学、北京龙阳伟业科技股份有限公司（简称：龙阳伟业）新型商业模式研讨会在京举办。

在龙阳伟业董事长王伟等企业领导陪同下，来自美国霍华德大学商学院的院长巴伦·哈维博士、副院长塞缪尔·帕秋先生，以及美国教育部主任伊迪丝·哈维女士、霍华德大学MBA项目主任弗娜·修珀女士以及中国传媒大学MBA学院副院长王雪野、《市场观察》杂志总编辑刘彤等与会专家首先参观了龙阳伟业的厂区和荣誉展览室。在随后举行的新型商业模式研讨会上，各位专家欣赏了反映龙阳伟业十年发展历程的视频短片《十年回眸》，然后，由王伟董事长作了《龙阳伟业商业模式的由来》的主题演讲，演讲中，王伟董事长分析了近年来我国建筑安全事故频发以及建筑短命现象与建筑地下结构隐患的关系，指出建筑地下防水好比一面镜子，反映的是当下的建筑品质，关乎的则是未来的建筑安全，并向与会专家系统介绍了龙阳伟业多年来正本清源，以“让建筑更安全”为使命，所做的一系列锐意探索：通过确立科学的防水观念，为攻克行业三高痼疾提供了理论支撑；创新FS101、FS102刚性复合防水技术，实现建筑地下防水与结构同寿；创新管理型防水企业类别，实现被动防水到主动防水，材料防水到系统防水的革命性突破；在此基础上，龙阳伟业通过打造新型商业模式，将长期处于产业链末端的建筑防水企业，提升为建设方授权、位居产业链上游的建筑地下防水大系统的管理者、监督者和保证者的统一，成为建筑地下结构安全的切实保障者。为从根本上保证和提升建筑地下基础结构安全，保障群众生命财产安全，减少社会能源和资源浪费做出了应有贡献。

随后，围绕王伟董事长的发言，中美专家展开热烈讨论，并对龙阳伟业所承载的责任导向的新型商业模式及其文化特质给予了充分肯定。霍华德大学商学院院长巴伦·哈维博士（Barron H. Harvey, Ph.D, CPA）指出，龙阳伟业的商业成功不仅仅在于自身商业利益的实现，更在于为行业确立了理性的发展标准，创造了远远高于企业产值和利润的卓越社会价值；中国传媒大学MBA学院院长张树庭教授，对龙阳伟业用中国智慧促商业模式创新给予高度评价，指出龙阳伟业颇具特色的企业文化及其商业实践，必将成为引领企业乃至行业科学发展的精神泉源；霍华德大学商学院副院长塞缪尔·帕秋（Samuel S. Paschall, Esq.）指出，王伟先生对地下结构隐患与建筑安全关系的深刻揭示，使自己对建筑地下防水与建筑寿命有了全新认识，龙阳伟业新型商业模式的成功推广令人期待。中国传媒大学副院长王雪野感慨，自己多年来走访的企业有一百多家，但像龙阳伟业这样富有历史使命感和责任感的企业还不多见，很钦佩龙阳伟业人情系老百姓生命财产安全，为中国建筑地下防水质量提升所付出的努力。并指出龙阳伟业成功的模式不易复制，但龙阳伟业成功的思维应当广泛传播，因为这对改造当前我国责任匮乏的商业生态具有深刻启示意义。

本次研讨会由《市场观察》杂志总编辑刘彤主持，刘彤总编辑在总结发言中指出，王伟先生被一位国家领导人赞誉为“建筑地下防水领域的变革实践者”，龙阳伟业以“珍惜、责任、感恩、敬畏”为核心价值观的商业文化及商业模式创新，为我国经济社会的绿色转型，为我国构建和谐共赢的新型商业模式提供了可咨借鉴的文化样板。

◎王伟董事长(左)向霍华德大学商学院院长巴伦·哈维博士(Barron H. Harvey, Ph.D, CPA)赠送《新兴领军者》。

太重山西煤机：技术创新实力不断增强

太重山西煤机公司选定主攻目标，在加强技术创新机制建设上狠下功夫，不断做好建立健全技术创新体系这篇大文章，取得了明显效果。

近年来，该公司不断增强自主创新能力和造血能力，加强核心技术攻关，提升产品研发水平。由于加快了产品升级升档，使企业始终保持行业技术领先水平。公司建立健全了科学公平的绩效评价体系，创新人才激励机制，加快了对技术带头人的培养，激励技术人员早出成果、多出成果。与此同时，公司还注重合作创新，在产品智能化、变频技术应用等方面与科研院所和国外厂家加强合作，提升科技研发水平。今年，山西煤机将在7个方面加强创新工作，其中包括：

成套设备开发；自主研发技术项目；中长期开发项目的前期技术储备；制订和修订行业及企业技术标准；开发技术进步项目；完善零部件的设计标准化工作；做好皮带机系列产品的开发等。

在过去一年中，该公司就完成了7项新产品开发项目，其中有 肖家洼SGZ1000/2000刮板输送机；大同铁峰12m特厚煤层放顶煤工作面成套设备；JS700、525行星减速器；DSJ/40/350/3*500可伸缩带式输送机；链条张紧力测量装置的系列化研制；低矮型自移机尾等。全年技术进步项目共立项63项，实际完成了62项，完成率达98.4%，取得了可喜的成绩。

（曹克顺）

天津泰达：政府项目企业承担 墙里开花墙外芬芳

■ 李鲲

日前，中国-埃及苏伊士经贸合作区6平方公里拓展区项目签约后正式启动，预计吸引投资20亿美元。作为我国政府项目企业承担的典型案例，泰达控股投资有限公司及其长期秉承的“泰达模式”在海外生根开花。

“泰达”是天津经济技术开发区英文首字母缩写TEDA的音译。而所谓“泰达模式”是指由一个企业全面负责一个区域的建设。泰达控股董事长张秉军介绍，泰达控股的前身天津开发区总公司起初与开发区管委会是两个牌子、一套人马。“政企分开”后，总公司继续承担开发区项目的具体建设，开创了“泰达模式”。

“1997年，中国确定帮助埃及在苏伊士地区建设自由区并签署谅解备忘录。经过两次专家团队的实地考察，发现该地区与中国天津开发区的地缘状况极为相似。”张秉军说。

1998年初，泰达控股正式开始承担此项目，开启了“泰达模式”的海外“复制”之路。

“前十年里，尽管我们取得了一些成绩，但相当一部分埃方工作人员对我们的经营理念并不接受，认为中国来这里就是单纯地赚钱。加上泰达在具体负责项目的埃中合营公司只占10%的股份，我们只能被动地参与，局面难以打开。”张秉军说。

◎泰达控股董事长张秉军

2008年，苏伊士合作项目正式升级为苏伊士经贸合作区，泰达也特别新成立中非泰达投资股份有限公司作为中方投资主体。

“这一阶段我们在合作区建设项目中持股80%。在中方主导开发下，合作区取得了不小的成果。”中非泰达总经理刘爱民说。

据介绍，至2012年底，起步区1.34平方公里土地已经售罄，共吸引入驻企业和机构49家，协议投资额5.24亿美元，吸引投资额占中资企业在埃及投资的近80%，产业集群效应明显。

“起步区的成功建设创造就业岗位千余个，为埃及缴纳税收2000多万美元。”刘爱民说。

2012年，合作区年工业产值达到5553.5万美元，比上年增长近20%。而刚刚正式签约的新增6平方公里拓展区又将吸引入区企业150到180家，吸引投资20亿美元，提供4万个以上就业机会。

“既然是商业运作，就必须保证在帮助埃及的同时保持盈利，这样才能真正造福两国人民，使合作区经营长久。泰达会继续努力，不辜负国家赋予我们的责任。”张秉军说。

特变电工衡变公司18项新品一次通过国家级鉴定

5月18日，中国机械工业联合会组织中国电力学研究院、国网电科院等四十多家科研所及行业专家200余人齐聚衡阳，召开了特变电工衡阳变压器有限公司新产品鉴定会。

此次通过国家级鉴定的新产品都是衡变公司2010年以来自主研制的高科技产品。其中，BKD-240 Mvar /1100kV是电压等级最高、容量最大的世界首台单相双柱式特高压并联电抗器；OSFPS-JT-1000MVA/500kV是目前国内变压器制造企业中生产的容量最大、电压等级最高的现场组装变压器；SSP-H-860MVA/500kV是目前世界上最大容量的组合式发电机变压器；ODFPS-1000MVA/1000kV是目前世界上电压等级最高、容量最大的单相自耦三绕组强迫油循环风冷无励磁调压变压器，代表变压器制造行业的顶尖技术。

这些“世界之最”产品的研制，为我国建设全国性输电网络，实现跨区域、远距离、大容量的能源输送提供了有力保障。中国机械工业联合会副会长蔡惟慈在鉴定会上表示，特变电工硬件设备可与“西门子”相聘美，技术水平更是世界领先。

据了解，此次通过鉴定的新产品都是高电压、大容量的世界级高科技装备，不仅广泛应用于“西电东送”、“皖电东送”、“三峡工程”、“1000kV特高压交流输电工程”、“750kV特高压输变电示范项目”等国家标志性重点工程。而且还实现了向中东、中亚、东南亚、南美、非洲等海外市场的出口，标志着我国及世界输变电高端装备制造自主创新领域取得重大突破。

（记者 李凤发 通讯员 尹翔宇）

第十六届科博会成交860亿元 一批重大科技成果转化交易

5月21日至26日，中国北京第十六届科博会的高新技术展览会、论坛、科技成果项目推介三大系列40余场活动，犹如一场科技盛宴，诠释和丰富了“创新驱动，转型发展”主题，集中展示了中国科技创新的最新成果和重大突破，推动了一大批技术成果转化和重大产业项目合作。

科博会组委会透露，据不完全统计，科博会期间，共签署科技产业基地建设、技术合作和贸易等项123个，协议总金额860.23亿元人民币。本届科博会签约项目上，新一代信息技术、节能环保、新能源、生物产业等战略性新兴产业项目占比重大，签约项目62个，占项目总数的50%以上；产业链招商特点明显，科技产业园区、产业基地上下游配套项目48个，占项目总数近40%。另外，技术成果转让交易和技术交流合作活跃，签约项目45个，占项目总数的36.6%，科博会促进科技成果转化功能进一步提升。

第十六届科博会期间，共有来自国内外的23万人次参加了科博会活动。其中，11个国际组织和20多个国家的政府、科技、经贸代表团组，20多个国家驻华使馆官员和国内35个省区市、计划单列市组团参加了科博会主题报告会、展览、论坛和推介活动；展览会人潮涌动，五天接待观众22万人次；项目推介交易贯穿科博会展览、推介、论坛等各项活动，其中13个专场推介会气氛热烈，吸引了国内外5000多客商踊跃参与；8场论坛受到业界热捧，286位国际组织负责人，政府部门权威人士，国内外知名专家、学者、企业家登台演讲，听众达7000多人次。

作为中国科技和经济发展的“风向标”，科博会向世界展现了中国正在快速积聚的科技实力，展现了越来越多的中国企业正在成为研发的主力和创新主体，展现了中国经济正在走向科技与生态和谐统一的可持续发展之路，展现了中国战略性新兴产业的蓬勃发展和产业转型经济升级的良好态势，展现了技术融合创造的产业新面貌、新趋势。

（吉林平）