

加强科技创新 践行社会责任

——在 2013 年度“企业家活动日”暨优秀企业家表彰会上的发言

■ 中昊晨光化工研究院有限公司总经理
李 嘉

很高兴参加本届“2013 年企业家活动日”庆典活动，并有幸获得“四川省优秀企业家”称号。非常感谢省企协、企联给我们提供这样一个交流学习的平台，借此机会我代表中昊晨光化工研究院有限公司向各位领导、各位企业家朋友表示衷心的感谢！

今天我站在这个领奖台上，可以说也是感慨万千。我们在座的各位企业家们都经历过创业路上的艰难跋涉和风雨飘摇时的执着和坚守，中昊晨光也是走过了一条坎坷艰难的道路，在大家的帮助和自己的努力下，才有了今天的发展。因此我深深地明白，“优秀企业家”这一称号不仅是我个人的荣誉，更是对晨光院、对晨光院几千员工多年来不断创新、辛勤耕耘的肯定。晨光院是在 1965 年建设三大线时内迁组建的研究院，专门为国防军工配套生产化工新材料。1999 年改制为科技创新型企业，这给我们带来了机遇，也同样带来了挑战。在改制之初，我们因为交不起电费而被停了办公楼、实验室的供电，为了第一个产业化项目四百多万元的贷款，我们的领导在北京转过二个月的努力徒手而返。后来在省经委的支持下，我们争取到了这笔产业化资金，并在项目完成当年就摘掉了多年化的亏损帽子。经过十多年

坚持不懈地走科技创新和成果产业化之路，晨光院已经从原来化工部最大、最困难的一个研究院发展成为国内氟聚合物领域的龙头企业。2012 年，在化工行业不景气的不利条件下，晨光院产值收入都超过 20 亿元，实现利税 5 亿元，占据国内氟橡胶 50%、氟树脂 25% 以上的市场份额，其中主要产品氟橡胶产能位居世界第二，聚四氟乙烯乳液产能位居国内第一。

但同时，坦诚地讲，我心里非常忐忑，因为晨光院今天获得的荣誉不是结束，而是开始。再过一个月，晨光院与杜邦公司将成立合资公司，合作建设高水平的氟橡胶生产基地。这是杜邦公司在华成立的首家未控股企业。与世界一流化工企业的合作，是晨光院从组织架构、公司治理、企业文化等多方位、多维度的学习与历练过程，当然也有二种文化的冲突和融合。中国有机氟和新材料、新能源行业才刚刚起步，未来有更多的山路需要我们攀爬，有更多的峰顶需要我们征服。今天的业绩不是晨光院炫耀、骄傲的资本，而只是我们看齐世界一流的起点。正因为深知距离世界领先的差距，我现在心怀忐忑，但我坚信这份忐忑，将使我们面对风云变幻的市场环境和日益激烈的行业竞争时刻保持清醒的头脑，保持敏锐的洞察力和高效的行动力。

在前不久有记者问我，是什么使一个濒

临倒闭的科研院所，成为中国氟聚合物领域的龙头企业。我的回答是，创新、坚持不懈地创新！那段艰难的日子，使我们明白，企业发展永远只有起点，没有终点。成绩只属于过去，未来总是充满挑战。一个企业如果不能坚持创新，那不仅难以发展，甚至生存都是问题。化工行业是个充分竞争且缺乏要素资源的行业，在这个过剩的时代，对于一个企业而言，其亡也博焉，其亡也忽焉，能扛住经济周期波动的影响并发展壮大的企业必有其自身的道理。对于晨光而言，这个道就是持续创新能力，而这个理就是企业社会责任。只要我们站得住这个道，世界化工就有晨光的一隅之地，只要我们坚持这个理，就不会自我淘汰。作为国家第一批由科研院所转制的企业，创新一直都是晨光院的立院之本，发展之源。我们的科技创新主要体现在研发、科技管理和相关要素优化和科技成果产业化上。虽路径可以很多条，但目标只有一个，就是集中人、财、物，把研发优势转化为产业优势，把产业优势转化为市场优势和竞争优势，从而向世界一流化工企业挺进。

在加强科技创新的同时，晨光院时刻践行企业社会责任，融洽处理包括环境、员工、社区在内的全部利益相关者关系。我们在经济还处于艰难的时刻，投入投资建成了一系列高危残液、废弃物处理装置，为践行安全环

保的社会责任尽心尽力。到目前为止，晨光院仍然是国内唯一一家具有自主知识产权的等离子装置处理有机氟残液和温室气体的企业，该装置每年削减排放 F23 气体 216 吨，相当于减少排放二氧化碳 230 万吨/年。该技术的应用得到国家环保部的高度评价，为中国履行联合国各项环境保护公约做出了应有的贡献。

管理大师加里·哈默有一句话我非常欣赏，人类束缚在地球不是地球的吸引力，而是人类的创新力。只要我们有创新力，我们一定会战胜一切困难！所以我想，化工企业只要在环保领域创新发展，不仅能够有所作为，还能够创造出更多的机会和更大的效益！目前晨光开发的高性能纤维和膜材料用氟树脂已广泛用于空气净化和水处理等新兴环保产业，为建设蓝天、地绿、水净的美丽中国贡献着自己的力量。

怀揣着“新材料、新技术、新未来”的中国化工梦，晨光院将在科技创新、本质安全、环境友好道路上继续前行。在这里，请允许我再一次对一直以来关心、帮助晨光院发展的各界领导、同仁表示感谢。拼搏奋斗、开拓创新、合作共赢，让我们带着这份企业家精神与豪气，共同谱写中国企业的发展蓝图！

孟山都基金中国绿色乡村公益河南项目捐赠仪式举行

■ 本报记者 李代广

6 月 25 日，孟山都基金中国绿色乡村公益项目·河南项目捐赠仪式在郑州举行，孟山都公司北亚区企业事务部总监朱庆华、郑州市农业农村工作委员会副主任董锐等参加了仪式。

据了解，孟山都基金会将通过中国扶贫基金会向郑州市荥阳广武镇的车庄村、倪店村捐赠 20 万美元，建设集中供水、改造村捐赠 20 万建设健身器材、购置电脑、桌椅、图书等。

孟山都基金中国绿色乡村公益项目自 2008 年起，已经成功实施了三期，相继落户于河北省、吉林省及广西的农村，他们分别在当地兴建了沼气资源循环利用设施，援建了农业科技示范场所和农机设备，开展了农民技术培训等项目，帮助建立集中供水工程以及改善当地小学的办学条件，受到当地政府和农民朋友的高度认可。

浙江民企举办沙龙 商讨如何破解危机

6 月 24 日，浙江省余姚市安山弹簧有限公司举办了一场别开生面的企业家“沙龙”，来自宁波、慈溪、余姚地区的浙江贝发集团、余姚惠元精密机械、宁波鑫龙空调器材、宁波丽园装饰工程有限公司的 25 名企业家参加了座谈会，共同就“当前凶险的宏观经济环境下，企业该如何维持生存和求发展”等话题进行了讨论，对中国经济形势、企业面临的困境和应对策略、及破解危机的案例作了讲解。

“沙龙”还邀请余姚市经信局陆军华副局长、科协促进科副主席等企管专家出席会议。陆军华语重心长地告诉企业家们，企业要保持生存和求发展，首先高层领导必须要转变观念。许多“休克”的企业都有三个通病：一、重缺点，轻优点。许多企业家非常重视自己和企业缺点和弱项，化很大的精力、财力“修补”，而忽略了自己的强项和优点，结果缺点和弱项没有修成，倒失去了原仅有的一处之长。所以与其补短板，倒不如集中精力把自己安生立命的强项做得更强，只要具有这一“强”之优就能立不败之地。二、跟风、失恒。有些企业正因为今年搞汽配，过两年改做小家电，哪里有钱就往哪里跑，“朝三暮四”，结果没有恒心专业于一个行业，导致产品不成熟，企业不稳定，品牌没形成，而夭折创业途中。三、创新少、经验多。在瞬息万变的市场中，面对日新月异的产品与竞争激烈的市场环境，凭经验策略和谋事，那就会停留在“昨天”而被今天或明天的创新淹没。经验只能用于借鉴和参考，要有创新的企业，很难有立足之地。所以，没有创新，企业家必须多学习，酝酿新思路、新方法、新创造。

浙江贝发集团邱智铭董事长说，由于受邻邦不愉快的磨擦和欧美债务危机的影响，中国经济发展严重受阻遏，又加上近年来“产业空心化”的蔓延，未来几年国内企业的发展前景不容乐观。企业要发展不能仅指望国家的政策资金的扶持，而更要企业自身的创新发展。从当前的形势发展趋势来看，企业需要更多的等待和观望，守住自己的口袋，束紧腰带，谨慎投资再创业。

会上，记者向企业家们发放了本报主办的第一届杰出企业社会责任奖评选活动的资料，与会企业家们进行了交流和沟通，许多老总表示此项活动值得推崇。

通过此次沙龙活动，使与会企业家们对国内外的经济形势有了更清醒的认知，对企业未来的发展之路有了未雨绸缪的战略部署。

(袁孝冲)

营销实战

做直营还是做加盟，表面上只是销售方式的选择，根源上却是公司价值的取舍。

坚守直营 千叶珠宝年均增速百分百

■ 黄秋丽

“5 年，32 倍。这样的速度够快吗？”

2009 年，当千叶珠宝的管理层在为到底是做直营店还是做加盟模式而争论不休时，董事长林明杰抛出了这个问题。5 年 32 倍，意味着业绩一年要翻一番，这样的速度当然够快。

“如果加盟和直营模式都能做到，我们肯定选择做直营。因为企业的价值、员工的价值可以最大化。”林明杰说。做加盟还是做直营，是创业 10 年来林明杰遇到的最关键的一个选择，“非常纠结”。

几乎没有谁能抗拒加盟带来的诱惑。从 2008 年开始，珠宝市场如火如荼，不少企业通过加盟的方式迅速做大，一些活生生的例子摆在眼前——2009 年台湾明星林志玲签约代言周大生珠宝，这家做连锁加盟的公司迅速获得知名度，进入了爆炸式的发展阶段。2013 年，周大生珠宝已经有 2000 多家加盟店，开店数量全球第一，每年只算收的加盟费就是上亿。

林明杰也曾经被深深地打动了。他是福建人，毕业于中国地质大学珠宝专业，如果要做加盟，老乡和同同学人脉资源都是现成的。要知道，中国珠宝零售网络基本掌握在福建人的手中，周大生珠宝能爆炸式发展也是借了福建老乡的力。

来找林明杰谈品牌加盟的人也很多。

2009 年，千叶珠宝获得了北京、武汉一线市场的认可，市场形象良好，准备做全国市场，也具备加盟优势。不少人煞费苦心，通过百货公司或者行业领导来说情。还有一些风险投资找上门，提出了一些更加激进的发展模式。

无论从哪方面看，做品牌加盟这件事都十分靠谱。但林明杰却总觉得不对劲，加盟速度是很快，但增长的质量呢？加盟基本都是放养模式，很多加盟商随便进货，窜货现象很普遍，品质难以保证，且规模越庞大对加盟商控制力越弱。

公司内部争论持续了很久。焦点在于，千叶需要的是快速成长，持续增长，还是快速而持续的成长？

举棋不定时，林明杰把问题引向了企业原点的追问：做企业的目的是什么？是为了创造价值。那么怎样创造价值，要为谁创造价值？这个讨论最后的共识是，只有客户价值得到保证，员工与股东价值才有保证。林明杰还指出加盟模式另一个缺陷：商业的链条中，减少一个动作就减少一块成本，带给股东和客户价值就多一点，而加盟模式是增加了环节。“管理加盟商也有成本，有这个成本为什么不去管理直营店铺？”

经过反复分析讨论，林明杰思路逐渐清晰。如果直营也能做到 5 年增长 32 倍，那就不考虑做加盟。

做直营还是做加盟，表面上只是销售方

式的选择，根源上却是公司价值的取舍。

2013 年央视 3·15 晚会，曝光了周大生等品牌黄金首饰涉嫌在黄金中掺银。一个重要的原因是，周大生自己生产的产品非常少，根本不够供应 2000 多家加盟商，无法控制加盟商产品品质。2012 年，千叶有 180 多家直营店，年销售规模 10 多亿。虽然这比做加盟要慢得多，但产品和渠道都牢牢地控制在自己手中。在产品、渠道和品牌排序中，林明杰认为产品最重要，产品做好了，渠道和品牌才有支撑。

2013 年 5 月，当金价大跌、“中国大妈”们在首饰店疯狂购物时，林明杰有些无奈，“我们的货不够卖，柜台里面都是空空的。”千叶珠宝所有产品都是自主设计，然后委托加工厂生产，这种订单式生产有周期，很难迅速补货。有些部下因此抱怨，为什么不非卖自己设计的产品，直接从深圳珠宝加工厂挑些货岂不省事？这样的诱惑，在处于爆发期的珠宝行业每天都有。但林明杰不会犹豫，他知道应该怎样选择。

千叶团队中，有 8 位高管是林明杰大学同学，这个团队对工艺和设计都非常重视。中国珠宝行业的第一波创业者素质普遍偏低，千叶这样的团队属凤毛麟角。

2013 年 8 月，一家叫“搭搭”的个性珠宝店将会开业，这是林明杰创造出的第二个品牌。“搭搭”本来是千叶的一款产品，三四种首饰自由搭配，可以有 100 多种戴法。“做珠



千叶珠宝董事长林明杰

宝最大的困扰是，你的设计总是被人抄。但‘搭搭’的产品你抄都没法抄，因为它是系统设计的东西。”林明杰说。他的逻辑是现在流行的仿真首饰很漂亮但材料是假的，真的珠宝强调的是材料的价格，往往缺乏设计。“搭搭”则兼具二者特色，价值是真的，款式也很时尚，拥有假首饰的创新能力。在整个产业中，目前这块还是空白。

虽然做直营失去赚快钱的机会，千叶获得的是更有价值的能力。“我们有了建设品牌的经验，跨区域运营的经验，团队也建设起来了。”林明杰说，拥有了渠道之后，做第二个、第三个品牌就会很快。在他计划中，千叶上市之前，“搭搭”将开出 100 多家店。

“从今天来看，做直营选择是对的，但那时真的很纠结。”林明杰说到，2014 年实现 5 年 32 倍的增长，已基本没有悬念。

布局互联网

中国彩电业再迎群雄逐鹿时代



■ 许意强

这是一块谁都想吃，却又不是谁都能吃到嘴的蛋糕。今年以来，智能电视的发展，正将中国彩电产业竞争格局再度推向“群雄逐鹿”新时代。以 TCL、长虹、海信、三星、索尼为代表的守播者，以乐视、联想为代表的攻播者以及谷歌、苹果、小米等一批虎视眈眈

伺机者把目光一齐投向了智能电视领域。如果说，在平板化时代电视机产业的竞争还停留于产业内部中日韩三国企业间的博弈，那么，智能化时代直接借助互联网浪潮横切电视机产业，让这一竞争格局演变成中日韩美四国之间电视机、互联网、IT 等多个产业的跨界较量。

随着互联网浪潮的到来，传统制造业的

游戏规则被颠覆：最终的赢家不是资源为我独有者，而是整合全球资源为我所用者。从谷歌、苹果相继进出进入智能电视，到联想、乐视开始“真刀真枪”抢占电视机市场份额，均是直接体现。

受半导体产业周期影响的电视机产业，随着互联网时代下“专业化分工、产业协同”模式被全面激活后，“核心部件+整机”全产业链布局正在沦为一些企业的“包袱”。

曾经的日本液晶电视大王夏普，虽然还是全球首家布局“第十代”液晶面板生产线的企业，却在全球经济恶化之下遭遇“巨额亏损”。

在不足一年时间，乐视超级电视便横空问世，背后正是在互联网时代下通过自身的内容平台和客户电商平台，整合来自富士康、夏普、高通等硬件制造商资源。同样，日前小米科技在完成智能手机、智能盒子的拓展后，也传出要进军智能电视的消息。

这从一个侧面折射出，电视产业协同、资源整合得到体现，随着电视机产业的进入门槛已经被打破。互联网企业正是凭借自身所抢占的客户端资源优势，横向进入这一领域。

接下来三星电子的“全产业链”优势，在互联网企业面前，也不再是优势。随着资源的全球化共享和制造资源的长期过剩，硬件制造商已很难成为产业的主导者。

今年，仍占据市场最大份额的电视机企

国药准字H46020636

快克

复方氨酚烷胺胶囊

适用于缓解普通感冒或流行感冒引起的发热、头痛、四肢酸痛、打喷嚏、流鼻涕、鼻塞、咽痛等症状，也可用于流行感冒的预防和治疗。

请在医生指导下购买和使用

海南亚洲制药生产

海南快克药业总经销