



创新的关键是理解人性

■张维迎

给消费者带来更多的剩余,靠什么?靠创新。创新是什么?无非两个方面:怎么提高总价值,怎么降低成本。

我把企业家分为三类。第一类企业家,能够识别出消费者自己都不明白的需求,这是最伟大的,他们创造产业。比尔·盖茨、乔布斯,就是这样的企业家。

第二类企业家,能够更好地满足已有的需求。他们可以以很低的成本进行大规模制造。

第三类企业家,按订单生产,不需要太多的想像力,人家把设计都做好了,你生产就是了。

中国最多成功的企业是第三类,做OEM,其次是第二类。我们有多少人可以称为是第一类企业家?很少!

其实,企业创新说到底,就是对人性的理解。乔布斯做任何一个东西,都问自己一个问题:如果这个东西我是客户我会满意吗?什么是对我最方便的?他要手机用一个手指就可以操作,工程师说技术上不可能,但乔布斯说不可能也要做到。最后做到了,这就是一种对人性的理解,对真善美的理解。这是一个成功企业家的必备条件。艺术家、科学家都要有这个因素,但是对企业家更重要。

创新就是让同样的资源创造出更大的价值。我们看到大量的户外广告,一个合同就是一年,花上比如说200万。但比如说,对卖羽绒服的而言,冬天来临之前广告才有用,夏天的时候广告没有意义。我的一个学生就想出分时传媒,按月甚至按周刊登广告,客户只需要在最有价值的时段做广告,原来这个广告200万,他分给两个人,每个人收150万,客户少支付50万,他多赚100万。商业模式、技术进步最后关键都是看你能不能给客户创造价值。

还有,创新是创造性的破坏。很多的企业认识不到这一点。索尼公司最成功的产品是什么?walkman。但当MP3、MP4出现时,索尼公司不愿意推,因为推MP3、MP4的话,walkman就完蛋了。而发明walkman的这个人在索尼公司内部地位没人敢挑战,谁都害怕得罪他。结果亏损得一塌糊涂。尤其是,现在技术进步、技术传播速度越来越快,导致什么结果?企业的寿命越来越短,以后做企业别指望长生不老。柯达破产了。5年前诺基亚红得不得了,现在也不行了。以前索尼不把三星看在眼里,现在三星不把索尼看在眼里。

企业追求基业常青是可以,但是要做到很难,就是因为创新是创造性的破坏。

(作者系北京大学光华管理学院教授)

何永智:企业走过30年 创新是“长寿”秘诀

■骆家辉

“1982年创业至今,我的企业走过了31年的历程。而真正走过30年的企业并不多,那么究竟是什么让企业短命呢?我认为就是缺少创新。”9月4日,出席世界华商金砖论坛的火锅皇后、重庆小天鹅集团总裁何永智在接受记者采访时解答了一个让众多企业疑惑的问题。

“我这30年,就是从一道道坎上爬过的30年。”在回忆自己过去的经历时,何永智说,1998年,她遭遇了一次前所未有的决策坎。那是“小天鹅”第一次接触房地产行业,丈夫廖长光建设的偌大批市场成了一幢空壳。屋漏偏逢连夜雨,批发市场后备资金短缺,何永智夫妇的压力倍增,这道坎到底该怎么迈过去?何永智急中生智,找到政府寻求支持与帮助,终于化险为夷。

随着“小天鹅”生意的火爆,何永智开创了新的合作模式,在天津建立了中国第一个合作加盟店。“天津模式”运作成功后,何永智开始在全国复制此模式,5年间开了近50家合作店。在经历了一番疯狂扩张,达到将近100家店的时候,加盟模式出问题了,很多加盟店都陷入亏损。经过分析,何永智发现问题不止一个,如选址问题、文化差异等。经过一番考虑,何永智最后把自己的经验转化成一种标准化的商业模式,让职业经理人去操作。特许经营模式的标准化和清晰化,让“小天鹅”逐渐走上了正轨。

何永智说,与时俱进,把握时代脉搏是我们企业一直坚持的大方向。多年来“小天鹅”一直致力于企业文化的打造。由此,在这个成功运作30年的企业里有了一个又一个“第一个”。何永智总结道:创新并非刻意而为,而是在解决难题时大胆探索,打破常规的结果。

过去的31年里,何永智创造了火锅行业里的多项“第一”:

第一个将加热方式由煤炭灶改为煤气,并装上通风设施,改善了用餐环境;
第一个将西式自助餐的用餐形式引入火锅

硬件创新:中国企业捕捉“数字世界”机遇

如今,一股硬件创新热潮席卷中国,无论成熟大厂商还是中小型创业公司都在抢夺这一“金矿”。

■郭宇靖 任峰

“中国硬件生产工厂众多,生产成本低,大大降低了企业成本。这样的硬件创新环境,除了中国,在全世界基本上都不存在。”硬件专家、科通芯城执行副总裁朱继志日前表示。

近日小米公司董事长兼CEO雷军证实小米完成新一轮融资整体估值达到100亿美元的消息引爆眼球。9月5日,小米再次召开以中国武侠“倚天·屠龙”命名的产品发布会,对外发布了小米手机3、小米电视和米Pad。这家成立于2010年的公司仅今年上半年营收已经超过去年全年,达到132.7亿元,同比增长140%。

小米公司正是软硬件结合的代表。如今,一股硬件创新热潮席卷中国,无论成熟大厂商还是中小型创业公司都在抢夺这一“金矿”:小米智能手机采用“硬件+软件+外设设备”的集成营销模式,今年上半年售出703万部;联想集团于今年6月再次推出旗舰智能电视,旨在抢占日益火爆的“客厅



●小米智能手机采用“硬件+软件+外设设备”的集成营销模式,今年上半年售出703万部。

经济”制高点;照片美化软件“美图秀秀”也于近日推出“自拍神器”Meitu Kiss手机,将软件客户转化为硬件消费力量。

业内人士指出,国内的企业纷纷以满腔热情投入硬件概念市场。其中,可穿戴设备企业从2010年的凤毛麟角,到如今已达到近百家,并还在以飞速增长。

以最近流行的健康设备,基于手机“咕咚运动”智能应用研发的一款手环为例,该设备轻巧便携,可用于计算运动者心率、运动时间状态,受到了消费者们的关注。而国外同类产品“Jawboneup”,虽然更早在该领

域施展拳脚,但受到类似国产品牌“后起之秀”的冲击较大。

一位业内人士对记者表示,相比之下,一些国产品牌更懂得抓住消费者的心理,充分利用本地化的优势迅速抢夺市场。

8月底在京举行的“2013数字世界亚洲博览会”上,包括可穿戴设备在内的硬件创新层出不穷。在受瞩目的苹果iWatch产品未发售前,最受关注的智能手表Pebble Watch的厂商也在这次博览会对其产品做了重点展示。其公司商务拓展负责人阿萨德表示,将会在产品中加入中文支持。他

说,可穿戴设备在中国将是巨大的市场,公司将密切关注这个市场的发展,尤其是随着智能手机等设备的推广。

九安医疗董事长、iHealth创始人刘毅说,硬件创新的最大变化是硬件、APP和云相结合,构成了新的硬件产品。

如今,中国企业正在利用中国的独特优势在新的硬件热潮中打响反击战。朱继志认为,正因为具有良好的硬件创业环境、硬件人才和完备的产业链,使得“中国式”硬件创新面临巨大机会。

一方面,中国拥有全球最好的硬件创业环境。“在美国需要非常大的投资才可启动一个硬件创新项目,而中国并没有这样的问题,这大大降低了硬件创新创业的成本。因此很可能像移动互联网创业公司一样,三、五人就可以启动硬件创业。”朱继志说。

另一方面,中国拥有最全的硬件创业人才资源。朱继志说,由于各地大量代工厂的出现,在过去的二十年里,中国在硬件开发和设计方面形成了庞大的人力资源库。华为、中兴等企业则已经培养了很多高端硬件人才。

此外,中国已经具备较为完备的产业链。业内人士指出,小米能够在短短两年内迅速发展,就是因为中国的产业链非常完备。“更重要的原因是供应链内企业都愿意支持创新公司。”

天能公司锂电:自主创新迸发正能量

■宗青

近年来,作为国内动力电池领军企业的天能集团不断加大技术创新力度,研发新产品,天能锂电技术领先行业水平,受到国内外市场普遍看好,出口总额倍增,在浙江省名列首位。

坚持科技创新,实现关键技术突破

成立于2004年的天能集团能源科技有限公司,是国家重点扶持高新技术企业,是天能集团重要的新能源生产基地之一。长期以来,天能能源科技公司坚持全方位、高效能创新,以科技创新为统领,在新能源锂电技术领域取得重大突破,赢得市场先机。

多年来,能源科技公司以天能集团国家级博士后工作站为依托,与高等院校、科研机构进行技术合作成立新能源联合研发中心,设立了电动自行车用锂离子

电池、纯电动汽车用锂离子电池等多个专项实验室。先后开发国家重点产品1项,承担国家火炬计划项目2项,国家星火计划项目1项,省级新产品30余项,国家专利30余项,授权17项,其中发明专利3项,浙江省重大科技专项2项,其中一项为“汽车用高性能磷酸铁锂动力电池”。

随着电动自行车行业发展的需要,锂电池虽然越来越受到市场的关注,但锂电池本身仍然存在成本和相关技术瓶颈问题。天能能源科技公司在磷酸铁锂动力电池技术方面进行了集体攻关,成功攻克了磷酸铁锂电池低温方面的技术瓶颈,并获得国家产品质量监督局认证,在行业引起了强烈反响。

紧盯目标市场,实现企业高效创新

全国最大的电动自行车动力电池制造商的天能集团,紧紧围绕新能源发展方向,天能能源科技公司积极致力于锂电的研

发和生产,成功开发出高容量三元材料电动自行车专用智能型锂离子电池。

针对市场的需求,天能能源科技公司采用模块化和标准一体化两种生产方式,模块化是电池的规格尺寸与传统的铅酸电池保持一致,组装方便快捷,采用了新型专利外壳设计,与同型号的铅酸电池通用,检测维修方便,其电池容量与铅酸电池相当,具有更长的续航里程。

标准一体化也在加足马力地生产,受到市场看好。

天能锂电技术领先行业水平,具有能量密度高、循环性能优越、自放电小、使用寿命长、绿色环保等一系列的优点,目前成功应用于电动汽车、电动自行车、风光互补系统储能电源、军工设备等领域。目前天能锂电池凭借优良的性能已与欧洲几家知名电动自行车厂家进行配套,在欧洲的市场份额迅速扩大,公司全年出口额与往年相比整整翻了3番。

依托人才支撑,实现新能源跨越发展

在我国蓄电池行业里,天能集团最早建立企业技术中心、实验室,先后建立行业首家国家级博士后科研工作站、省级企业研究院、省级院士专家工作站等科研创新载体,拥有最强大的研发实力。

天能电池能源科技公司的人才机制,广泛吸引优秀科技和经营管理人才,形成了由国务院特殊津贴专家、院士、博士后、教授级高工、高级工程师为骨干组成的技术研发团队;集团还广泛开展产学研合作,与国内外著名科研院校合作,与浙江工业大学、浙江理工大学、中国科学院、哈工大建立产学研联合体,聘请专家院士为学科带头人。

强大的创新能力,领先的技术实力,促使天能锂电在市场上厚积薄发,实现了全新的突破,为产业稳步发展提供了新的动力,不断创新的新产品为天能新能源保持行业领先地位提供了重要保证。



方正电子荣膺“2013 中国年度创新软件企业”

■罗乐

9月5日,“2013中国软件产业发展暨企业创新高峰论坛”在南京隆重开幕。会上,“2013中国十大创新软件企业”、“2013中国年度创新企业”等奖项一一揭晓。凭借突出的创新研发能力和多项领先的核心技术,北京北方方正电子有限公司(简称“方正电子”)被授予“2013中国年度创新软件企业”称号。

据了解,“中国软件产业发展暨企业创新高峰论坛”作为“中国(南京)国际软件产品和信息服务交易博览会”的主论坛已经连续举办了八届,受到业界和社会的广泛关注。“中国年度创新软件企业”是高峰论坛年度重要评选活动,主

要是从参选企业的软件技术创新、管理机制创新、研发投入创新、人才培养创新、自主品牌5个方面进行综合评价,获选企业均为行业翘楚。

近年来,方正电子以自主创新的技术涵盖了信息采集、编辑、排版、印刷、舆情、教育等诸多专业性质的软件产品,并将产品应用延伸到数字印刷、数字报业、数字出版、移动互联网、数字教育等多个领域,对改变中国出版传媒行业业态、推动产业发展起到了重要作用。在软件行业极速发展的同时,愈演愈烈的移动互联网、云计算及大数据浪潮,为未来软件行业发展带来巨大的变革,方正电子在软件领域不断追求技术创新、管理创新、服务模式创新,从印刷业的全流程产品和平台、传媒出版业

的移动互联技术平台到与大众生活相关的创新字库字体设计等,正引领着行业的数字化转型与发展。

目前,方正电子已经将商业模式转型作为核心发展战略,逐渐实现技术提供商、服务提供商、行业咨询专家三个角色的进阶、深化、延伸。通过保持和秉承自主创新精神,方正电子已经成为拥有自主核心技术、先进的商业模式和高效运营机制的软件产品公司,成为跨媒体信息传播领域技术、产品和服务的领先提供商。本次获得“2013中国年度创新软件企业”奖项是国家主管部门对方正电子自主创新能力和实力的认可和肯定。未来,方正电子将继续站在行业发展前沿,以创新为持续发展动力,引领中国软件行业发展潮流。