

亚都:中关村老牌民族企业的再生之路

■ 华彩吟

创立于1987年的北京亚都环保科技有限公司(以下简称“亚都”)作为国内老牌环保企业,是国内空气品质(IAQ)领域起步最早、规模最大、自主知识产权最多的国家大型企业,也是国家科技部首批认定的“民营高新技术企业”和中关村科技园区的优秀高新技术企业。如今,作为清华产业引领者—启迪控股旗下的实业成员单位,亚都开启了中国民族环保品牌的再生之路。

老牌新生:亚都如何走出发展瓶颈?

2006年5月亚都签约国际奥委会,成为北京2008年奥运会空气加湿器净化器独家供应商,这是百年奥运史上出现的首家空气类产品供应商;一年后,亚都牵手迪士尼互为合作伙伴。亚都这个市值不到十亿元的企业,通过自身营销网络覆盖了国内20多个省市地区;以小博大,与飞利浦、美的、格力等上万亿级大企业的相关产品竞争,连续多年保持国内市场占有率第一并远销国外,形成了品牌力。但近几年来,亚都发展缓慢,步入了发展的瓶颈期。亚都公司总裁龙林告诉记者:“亚都近几年发展缓慢原因有三:一是资源贫乏,资金周转困难;二是产品创新速度太慢,工艺技术相对落后,跟不上市场需求;三是人才瓶颈,年轻人发展空间小,团队人才断层严重。三大因素叠合,恶性循环。”

产品为王:中西结合内外兼修

好产品是亚都生命的源泉,只有掌握核心技术的企业才能在激烈的市场竞争中站稳

在新环保时代,作为室内空气品质行业亚洲第一、世界第二的大型企业和清华产业引领者——启迪控股旗下的实业成员单位,国内老牌环保企业亚都开启了中国民族环保品牌的再生之路。

脚跟。亚都深谙此道,在加强内部科研的同时(中关村科技园拥有知识产权最多的企业之一、2012年获得国家技术发明二等奖),与国内外多家研究机构合作,此举缩短了研发周期,以前一年只能研发2款新产品,现在一年能出近6款有竞争力的新产品,而且节省了很多研发费用和研发时间,能够让亚都自身研发力量放在高顶尖的产品和技术研发上。

如果说核心技术是内涵,那么产品外观就是外貌了,好产品自然要内外兼修。龙林告诉记者:“以前我们的外观设计相对保守,所以我们的任务是要迅速提高外观设计等工艺制造水平,一些西方发达国家做得比我们好。我们要与他们合作,并在合作过程中学习提升,并按照最先进的国际水平要求自己,逐步做到更高更严。”寻求中西结合,加强跨国合作是亚都的重大战略。近年来,亚都陆续与韩国、美国、日本等环保领域强国的先进企业洽谈合作,都已经有了阶段性进展。今年年初,亚都与韩国企业合作的产品投入市场,反馈很好。



● 亚都公司总裁龙林

渠成水到:平台战略合作共赢

近几年,空气污染水污染问题日渐突出,净化器市场份额成倍增长,北京亚都公司总裁龙林预计到明年可能增加到60亿左右,也有业内人士乐观的认为这一市场的容量可达千亿。有利可逐,自然人来攘攘,一些企业也都试探着步入这个领域。本着投机心态进行短期投资的就不会少,然而它们很多没有健全的渠道,这无疑是要承担市场风险的。目前亚都公司的营销网络覆盖国内20多个省市地区,3000余家卖场,5000家代理商,500余家售后服务连锁店,加之渐入佳境的电商直销平台,这无疑是一个重大优势资源。2014年,亚都开始推行平台战略,“国内国外只要想做净化器,我们都建议他们别自己建渠道,

通过亚都既有的渠道平台就可以便捷的解决这个问题,这降低了渠道风险,也是一个共赢的选择。”龙林介绍说。由于亚都公司在室内环保行业的绝对优势,韩国等国际著名厂商已成为亚都OEM供应商,这是中国民族品牌的骄傲。

“在启迪麻将桌上我们学到,不要把其他三个人当成敌人,有时候要把他们当成朋友。我们现在花很多时间去争取把潜在的对手变成朋友,来提高我们的胜算。”如今,这一战略又衍生出新的产品战略,那就是“国内低端、国外中端、自己高端”。也就是与国内的其他企业合作低端产品,向国外发展中等价位且外观很好的产品,自己研发最高端的产品,拥有核心技术和革命性创新,做中国独一无二的产品。

非洲市场潜力大 国内航空企业“走出去”

■ 钱春弦 王攀

记者6月27日从中国民航局获悉,非洲航空市场具有较大发展潜力,中国积极推动民航实施非洲发展战略,鼓励国内航空企业“走出去”。

中国民航局副局长王志清表示,应站在国家战略的高度看待中国民航非洲战略的实施,使行业战略、公司战略与国家战略相同步,鼓励国内航空企业“走出去”。积极鼓励国内航空制造企业在非洲落地生根,充分发挥航空运输的战略先导作用;此外还要统筹各方资源,将国家资源、行业资源和企业资源相结合,积极协同推进中国民航非洲发展战略的实施。

国航、东航、南航、海航相关负责人结合本公司的国际航线网络规划对开辟非洲航线提出了目标计划,并对建立和发展非洲航线提出建议。

2009年以来,中国连续五年成为非洲第一大贸易伙伴国。目前中国已累计在非设立各类投资企业逾2000家,雇佣当地员工超过8万人。中非经贸和人员往来的快速发展

为双方民航业合作提供了巨大空间。

近年来,中非航空客源以平均每年15%的速度增长,达到150万人次左右。中国已与埃塞俄比亚、安哥拉、坦桑尼亚、赞比亚、南非、尼日利亚等17个非洲国家正式签署了政府间航空运输协定,与塞舌尔、利比亚、乌干达等6个非洲国家草签了航空运输协定。

此外,中国企业还在非洲民航基础设施建设、航空公司合作、航信系统建设、民用飞机出口、人员培训等方面积极与非方进行合作。

2014年夏秋航季,埃及、埃塞俄比亚、阿尔及利亚、肯尼亚、马达加斯加、安哥拉、毛里求斯和南非8家非洲航空公司开通了至北京、上海、广州和杭州的定期航班,每周共52班。

在暑期旅游高峰来临之际,中国南方航空公司于6月27日宣布开通深圳直飞毛里求斯首都路易港的航线,这是深圳首条通往非洲的直达航线,也是由国内航空公司执飞的首条毛里求斯航线。业内人士表示,新航线的开通,与中国赴非商务特别是旅游需求迅猛增长密不可分。

毛里求斯位于非洲东部的印度洋上,被誉为“天堂的样板”,也是非洲的金融贸易中心,景色优美,风光绮丽,美丽的海滩和明媚的阳光吸引了世界各地的旅游者。

在当天的航线开通仪式上,南航深圳分公司总经理刘国军说:“这条航线是‘海上丝绸之路’的空中走廊,航线的开通将为中非经贸交流、人员往来开辟新路。”

近年来,中国在推动非洲旅游业发展方面起到了重要作用。统计显示,2012年赴非的中国游客比2011年增加了56%,中国游客赴非旅游的热潮方兴未艾。

对此,旅游业界人士认为,随着国民经济的发展与国民收入的增加,中国游客已不满足于传统“走马观花”式的出境游方式,转而青睐于更轻松、休闲的深度旅游,对于广大中国游客而言,充满神秘感的非洲大陆无疑具有更大的诱惑力。

出席航线开通仪式的毛里求斯旅游推广局局长卡尔·莫善思说,航线的开通是中国和毛里求斯之间旅游业发展的重大契机,“毛里求斯非常希望借此机会推动中非经贸合作取得新进展。”

移民扶贫开发区 打造“东方波尔多”

“15年前我在老家时,一亩地产出的玉米,有时还没有播下去的种子多,温饱问题是当时的头等大事。”中圈塘村的村民杨武说,如今种了8年葡萄的他考虑该买哪种品牌的小汽车。

中圈塘村位于中国西北宁夏回族自治区吴忠市红寺堡区。杨武所说的“老家”是当时位于宁夏同心县的新庄集乡,那里位于宁夏中部干旱带,年蒸发量为降水量的10余倍,自然条件恶劣,农民普遍靠天吃饭,加之农民过度垦荒造成生态环境千疮百孔。

为拔出穷根,带民致富,中国政府自1999年开始,将此前一直作为军队综合性军事训练靶场的红寺堡地区改建为用于安置贫困人口

的移民安置区。20余万与杨武同样处于素有“贫瘠甲天下”之称的贫困地区宁夏西海固彭阳县、西吉县等地的回汉农民,从无水可用的山区举家陆续搬迁到这里。红寺堡由此成为中国最大的生态移民扶贫开发区。

一开始,搬迁来的居民依然延续种植玉米的习惯,可一亩玉米要耗水400立方米,而对从黄河4级提水的红寺堡来说,水比油贵。在农业现代化进程加速推进的当下,如下让靠天吃饭的贫困地区居民迈向精耕自作、获取更大收入,让他们真正搬得出、能致富,一直是中国政府努力求解的问题。

在经过对土壤、水分等条件的深入研究后,位于北纬38度世界酿酒葡萄种植的黄金地带的红寺堡决定发展酿酒葡萄,而且,这样一亩地能比种玉米节约140立方米水,这对拥有50万亩水浇地的当地来说不是一笔小账。

“葡萄酒的质量七分来自原料,三分来自工艺,从对红寺堡产区的理化数据分析,我们认为,这里不仅适合酿酒葡萄生长,更是能长出好葡萄、酿出好葡萄酒的地方。”中国食品工业协会葡萄酒专家委员会专家朱华说。

为种出好葡萄,红寺堡还以年薪5万元请来技师为村民免费指导,并免费为村民提供优质秧苗,但一开始,村民并不“领情”。“当初让种葡萄我心里没底非常抵触,主要是怕钱打水漂。”中圈塘村村民张军说,刚移来时盖房置办家具手里根本没闲钱,搭葡萄架的水泥和铁丝可要投入不少。

“考虑到实际困难,政府给每亩地补贴1000多元架护费用,再加上免费技术指导,村民逐渐由被动种葡萄转为自发种,现在每亩葡萄年收入都在7000多元左右,只要种葡萄的现在都‘发’了。”中圈塘村村支书杨国文说,全村804户人,仅购置价值10万元以上小汽车的就超过100户。

酿酒葡萄品质好面积大,也吸引了众多加工企业云集,2011年,经中国国家质检总局批准,红寺堡产区被扩入贺兰山东麓葡萄酒国家地理标志产品保护范围,并被世界OIV组织(国际葡萄与葡萄酒组织)评为宁夏优质酿酒葡萄明星产区的精品区。

经过多年发展,开发初期一片荒漠的红寺堡区如今已累计种植葡萄10万亩,初步建成万亩葡萄基地5个,千亩葡萄基地9个,采收鲜食葡萄4500吨,酿酒葡萄2.38万吨,引进葡萄酒加工企业11家,葡萄酒加工能力近4万吨。(何晨阳)



● 20名青年优秀莞商在大会上受表彰

东莞全球联谊引智千余莞商返乡贡献才智

■ 陈冀

广东省东莞市将分布在全球16个国家和地区

的1300多名莞商精英齐聚回乡,联手联谊,凝聚力量。2014世界莞商大会6月26日在东莞举行,在为期3天的会期内,全球莞商会聚一堂,共谋新一轮的合作发展。本届世界莞商大会的宗旨是“情系东莞、商通天下”,大会主题为“凝聚崛起力量,创新东莞奇迹”,共吸引了16个国家和地区的莞商,形成一个国内外商界大腕荟萃的大会。

与会莞商通过“看看后看遍家乡新貌、品莞品西品足家乡风味、问长问短问清家乡变化”等系列活动进一步密切乡土情谊、凝聚力量、共谋发展。有数据统计显示,截至2013年底,东莞民营税收645.07亿元,同比增长12.4%,占该市税收的59.4%。同时,海内外莞商在投资家乡、带动行业、区域发展,以及投身公益、参与社会建设等方面,做出了积极贡献。

东莞市政府在开幕式上宣布,13项莞商

投资或参与的重大项目奠基或竣工,总投资额近200亿元。其中,总部扎根东莞凤岗镇的广东都市丽人实业有限公司,当天成功登陆香港资本市场,成为内地首支赴香港上市的内衣企业;经国家卫计委核定的广东省首家台资大型综合性医院——东莞中心医院宣布试营业,将为珠三角市民和10万在东莞的台胞提供台式医疗健康服务;在东莞水乡特色发展经济区,康美特宏远汽车项目宣布动工,将以新能源客车和高端出口客车为重点发展方向,计划年生产各类客车8000辆,预计年产值达52亿元。

受国际经济环境的影响,当前东莞经济、社会处于转型升级“爬坡越坎”的关键时期。莞商作为东莞非公经济的代表,在东莞经济中有着举足轻重的地位。据介绍,截至今年3月,东莞登记注册的市场主体已经超过57万家;截至去年底,东莞民营税收645.07亿元,占全市税收的59.4%。

世界莞商联合会会长莫浩棠介绍,早在2012年,由于意识到大力发展非公经济是

转型升级的有效途径,东莞市委、市政府举办了第一次世界莞商大会,并支持成立了世界莞商联合会。目前,世界莞商联合会会员已达18个国家和地区近650人。

东莞市委书记徐建华在接受新华社记者采访时指出,“秉承‘厚德务实、敢为人先’精神的莞商在东莞经济中有着举足轻重的地位,肩负着进一步推动东莞稳步跨越‘爬坡越坎’阶段,顺利突破转型升级拐点的使命。”徐建华说,世界莞商联合会团结带领广大莞商,与东莞经济一道,为稳增长、调结构、促转型、惠民生做出了突出贡献。今年1-5月,该市外贸进出口611.5亿美元,同比增长5.3%,分别高于全国、全省5.1个和23个百分点;实际利用外资17.5亿美元,同比增长16.4%,分别高于全国、全省13.6个和11.4个百分点。徐建华希望广大莞商做转型升级、创新创业的先锋,瞄准现代产业、着眼实体经济,不断推进企业技术创新、管理创新、产品创新和文化创新,把企业做强、做大、做久,成为市场经济的“常青树”。

当年在中国合资建厂 是明智决定

——访日本大同汉都公司社长 肌势胜彦

大同汉都公司是日本关西地区众多中小企业中的一家,主要生产和销售用于建造日本木造住宅的五金紧固件和连接件。公司社长肌势胜彦告诉新华社记者,他20多年前在中国山东烟台设立合资工厂,几经波折,最终取得成功。

在位于大阪闹市区的一幢高档写字楼内,现年67岁的肌势胜彦向记者分享了他与中国的缘分和设立合资工厂的故事。他表示,20多年前在中国设立合资工厂对公司的发展来说是一个“明智决定”。

谈到在华合资建厂的初衷,肌势胜彦回忆说:“第一次去中国是1984年,去了北京、天津和上海。那次访问时,我并没有在中国设立合资工厂的打算,也没有想到以后会与中国结下不解之缘。然而,后来我竟70多次到访这个国家。”

1985年“广场协议”签订后,日元大幅升值,许多日本企业把目光瞄准了海外。肌势胜彦也萌发了在海外建厂的想法。但肌势胜彦当时的首选地并非中国,而是马来西亚。

然而,在马来西亚建立的合资厂却运营不力,经过3年半,工厂仍一直亏损,最后不得不关闭。1992年,经人介绍,肌势胜彦又在中国烟台海阳设立了合资工厂。

在中国的经历最初并非一帆风顺,肌势胜彦说:“当时中国各地都在积极建立合资企业,但在具体展开合作方面却存在许多问题,我一度曾决定撤资。后来,在双方努力下,工厂的产量稳步增加。现在,合资工厂有250名员工,每年对日本出口零部件1万吨左右。”

据肌势胜彦介绍,从1995年开始,他在烟台的合资工厂的运营一直非常稳定。他表示,中国投资环境安全,企业运营有保障,目前大同汉都公司从海外进口的产品有近九成来自中国,其中大部分来自烟台的合资工厂。

谈到中国劳动力成本上升的影响,肌势胜彦表示,尽管近年来工人工资上涨较快,但烟台距日本很近,发货3天后即可到达日本,这大大降低了运输成本,此外中国还有丰富的原材料,现在大部分生产材料都在中国当地采购,因此在成本上也具有很大优势。

肌势胜彦说,中国正在成为全球最大的消费市场,这成为吸引外商的重要原因。与此同时,来华投资的门槛也在提高,低技术含量的企业要想在中国立足会越来越难。他还预计,今后可能会有更多的服务性企业进入中国。

谈到在中国的发展梦想,肌势胜彦说:“我非常希望看到,中国南方地区能流行木造住宅,这样我公司的产品就能在中国畅销,在中国庞大的市场中分得一杯羹。”(马兴华)



中美文化旅游巨擘签约发展“山水六旗小镇”

来自中国的山水文园集团与美国的六旗集团6月25日签约,计划投资约300亿元人民币共同打造集体验式商业集群、高端酒店会展集群、文化创意产业集群、国际健康抗衰老产业集群、度假森林小镇五大产业板块于一体的“山水六旗小镇”项目。

山水文园集团致力于文化、旅游、健康产业新城的投资、运营。六旗集团是全球规模最大的文化娱乐产业运营商之一,旗下管理的超大型主题文娱项目已达18家,遍布北美各地,可与迪斯尼比肩。

山水文园集团董事长席主席李轍说,山水六旗小镇将选址京津冀地区,首个项目预计2018年正式开业。小镇建成后预计每年将吸引超过500万人次客流,直接创造近1万个就业岗位,间接创造10万个就业岗位。

业内人士预计,十年内,山水六旗小镇就可能为地方政府贡献10亿到30亿元的税收收入,并将在短时间内实现区域产业颠覆性升级,快速打造辐射全国乃至亚洲地区的文化旅游目的地。

六旗集团全球CEO吉姆雷德·安德森说,六旗将把最好的理念和产品带到中国,在中国打造颇具创新力、最具文化内涵、最刺激的六旗旗舰项目,为中国乃至亚洲消费者带来世界顶级的娱乐体验。

中国侨联副主席李昭玲表示,双方的合作将对推动京津冀一体化发展产生积极影响,同时也将助力中国成为亚洲文化娱乐产业的制高点和风向标。

据了解,六旗集团成立于1961年,以乘骑项目尤其是过山车项目见长。中国是六旗集团拓展亚洲市场的首站,山水文园集团是其中国项目的唯一签约合作伙伴。(徐博)