

世诺科技 五年攻一关 六年磨一剑

■ 祖明远



“世诺公司已占据专业领域 80% 的市场份额,用户中不乏比亚迪、美的等大型企业。在称霸国内市场后,世诺又开发出了新的产品,准备闯荡国际市场。而这一切,世诺只用了 6 年时间。”

刚刚结束的第二届中国(绵阳)科技城国际科技博览会上,绵阳世诺科技有限公司(以下简称世诺公司)总经理李永强特别留意国外参展商,“我们刚刚拿到出口许可证,马上就要进入国际市场,需要先观察一下。”世诺公司是材料搅拌设备生产商。材料搅拌是工业至关重要的一环。经过搅拌和去除气泡,浆料的性能得到大幅提升,从而大幅提高材料性能。

目前,世诺公司已占据专业领域 80% 的市场份额,用户中不乏比亚迪、美的等大型企业。在称霸国内市场后,世诺又开发出了新的产品,准备闯荡国际市场。而这一切,世诺只用了 6 年时间。

颠覆性产品 逼退日本对手

2008 年,李永强从南方返回四川省绵阳市创业,结合所学,决定进军材料领域。材料领域最核心的三个工艺分别是制粉、搅拌、脱泡。如果这三个阶段的工艺先进,材料的寿命和性能都会大幅提升。而当时国内搅拌和脱泡设备市场被一家名为新基的日本企业所控制。在观察了这一领域后,李永强发现日本设备的一个弊

端:搅拌和脱泡是分别进行的,这意味着,进入脱泡阶段,经常有气泡留存在浆料底部,脱泡效果较差。李永强决定开发一款新设备,在搅拌的同时完成脱泡。

说来容易,但操作异常艰难。因为许多浆料粘度很高,仅通过搅拌使成分均匀就已很困难。不过,李永强对相关的机械制造、流体力学以及材料工艺都有所涉猎,仅用了 3 个月拿出第一件样品。测试效果非常好:以导电陶瓷为例,完成搅拌和脱泡,原本需要 48~72 小时,新设备只需 10 分钟。

因弥补了国内空白并超越国内外同类产品,该项目荣获国家科技创新进步一等奖。

在市场上,这款颠覆性的产品也反响不俗。2009 年销售额不过 60 万元,2010 年就超过 600 万元,2013 年已近 3000 万元。在世诺的竞争下,2011 年,日本新基公司黯然退出中国市场。

技术为核心 5 年攻关一项技术

一项关键技术的突破,可能会将许多设想变为现实。在所有客户当中,最令李永强触动的是一位材料领域的教授。在 2009 年上海的某次博览会上,天津大学一位教

授就对世诺的产品久久驻足。原来,这位教授早在 2004 年就设计出了一份炭黑材料的配方,但因为加工工艺达不到,一直尘封在实验室,直到这款设备的出现,才让它重见天日。“技术,不仅仅可以赚钱,更可以提高我们国家整体的工业实力。”李永强说。

在李永强看来,地处西部地区,恰好为研发提供了特别的优势。“我们的心态比较端正,不浮躁。”

根据李永强的印象,南方的中小企业对市场很敏感,行动力迅速,但如果一个技术两三年时间没能实现产品化,不用老板说话,项目工程师都会主动离职。而自 2009 年到 2014 年,世诺开发一款技术用时 5 年,这在许多竞争对手那里是不可思议的。

正因为如此,当国内市场开始普遍模仿老产品,世诺的新产品已即将投产。“新产品瞄准的是产业链的上游——材料供应商。”李永强说,新产品可以连续完成浆料的脱泡工艺,目前只有几家国外企业掌握了这项技术,也将是世诺未来数年的主打产品。

尽管新产品还没上市,李永强已经想好了新的方向,“下一步将筹划制粉领域的研发,毕竟我们的优势就是技术。”

剑阁开辟“绿色通道”服务企业高层次人才

■ 孙红军 朱斗峰

“国以才立,政以才出,业以才兴”。近年来,剑阁县努力实施“人才优先发展”战略,在打造一流人才软环境上下深功夫,主动开辟“绿色通道”,吸引了一大批英才到剑门大地扎根创业。

“求才若渴的情感打动了我!”

“是什么打动了你,让你最终选择在剑阁工作?”四川新能新材公司的范未峰博士说,“我用几个时间来解读,7 月 6 日,县委书记向永东同志亲自到园区调研人才工作;7 月 12 日,县人才办、县人社局、县住建局等部门在园区联合召开高层次人才座谈会;8 月 26 日,《剑阁县重点企业高层次人才服务办法(试行)》初稿送达我公司征求意见;国庆节后,《剑阁县重点企业高层次人才服务办法(试行)》正式出台,他们雷厉风行的作风,重视人才、尊重人才的真诚和热情深深打动了我!”

营销

传统企业的“无知”导致经常错失互联网转型机会

■ 老兵

如果对传统企业的互联网转型失败概况一下,可以说有“三无”:无知、无畏、无为。所谓无知就是一叶障目,只看到自己今天的成功,却未看到明天。对互联网反应太迟钝,在原模式下固步自封。而比无知更可怕的是无畏,明知趋势到来还一直在倒行逆施,殊不知是螳臂当车。无为即舍不得放不下,不愿割舍原有的线下渠道,用落后无为的旧管理体制去推动线上业务。这里我们重点谈谈“无知”。

传统企业的“无知”

举个例子我们经常容易碰到的例子,很多时候当我们在谈到一种代表着未来的新模式的时候,容易陷入这样的误区:即好像这种新模式没有什么成功的案例,从而选择了观望或等待。例如我所在的家居电商 O2O,大多数人都以为这个行业没有成功的案例或者认为这个行业除了高品位宅配新居网、美乐乐外,成功的样本太少,不足以证明新模式的成功。却殊不知除了这两个典型的行业案例,在阿里天猫平台上做得风生水起的家居企业并不在少数,他们也可以算是在做 O2O。只不过大多数人因为自己的见识、观念等问题并不知道有这样的案例存在。

还有一种情况是这个行业确实没有曝光出来成功案例,但并不代表没有这样的案例。而是因为有些网业出于自己的商业考量,不愿意公布分享自己的成功案例。根据 CNNIC 的数据显示,截止到 2014 年 6 月,我国网民规模达 6.32 亿,其中手机网民达 5.27 亿,互联网普及率为 46.9%。这就意味着快接近一半的人口都是互联网网民,如此巨大的人群覆盖一定会在各行业催生一批以互联网为生的企业。只不过这批企业都属于互联网中的隐形企业,对外比较低调,外人根本无法看出他们跟传统企业的任何



区别。

我的观点是一个行业有没有成功案例并不是企业进入互联网的基础和试金石,即使没有同行的成功案例,只要趋势在那里,这个行业的用户已经迈进了互联网,总会有一批吃螃蟹的人在等着他们。企业第一时间跟着用户走,总不会错的。请记住,往往一个行业有很多成功案例的时候再跟进,你已经丧失了不少机会。

企业进入互联网的“三策”

如果把互联网比作一座山,则目前传统企业跟互联网的关系是,有的企业还在山脚下,有的企业已经在山腰,而有的企业却早已登上山顶。山脚下的企业看似知道实则糊涂,知道企业要向互联网进军,知道互联网要革自己的命,却不知道登山的路径是哪条,需要准备什么工具。已经爬上山腰的企业,虽然前方却荆棘密布,但至少摸索出了上山的路,开始慢慢认知互联网,发现原来理解的互联网跟自己接触到的互联网不一样,好像不明白,实则慢慢学会了从互联网中寻找适合自己的商业利益。而登上山顶的企

业一次;五是积极协调、推荐企业高层次人才家属就业,子女就读实行“随到随读、自由选择”;六是将企业高层次人才纳入县“英才”库管理,积极推荐他们评定专业技术职称和参与各类评选评优。我们就是要用真心、真情对待参与剑阁建设的人才,用周到细致的服务为他们创造一份意想不到的惊喜。”县委常委、组织部长张大勇作了这样的承诺。县经济开发区常务副主任王龙说,人才就是“生产力”,正是有了县委的高度重视,主动开辟“绿色通道”服务企业高层次人才,优化人才创新创业软环境,才给全县工业发展注入新的活力和强大动能。

近年来,工业园区陆续吸引了剑兴锂电、新力能源科技、德润通兽药、柏吉木业、剑门关酒业等一批规上企业落户。2013 年,剑阁工业首超农业,四川兴能新材料一期生产线投产,县经济开发区成功设立为省级经济开发区,成为剑阁经济新的增长极,并荣获“四川省 2013 年县域经济发展先进县”。

作为通威太阳能在合肥的首批试点项目示范户,村民李和一起自家屋顶上的太阳能电池板时总是津津乐道。对他而言,尽管屋顶上只有几排光伏电池板,但一年分享的发电收入却可以解决他家的日常费用开支。而“光伏下乡”之路并非一帆风顺。刚开始,老百姓认为这又是企业在“忽悠”着卖产品,持一种怀疑和观望态度。

有的老百姓甚至提出“安装光伏发电装置会不会破坏屋顶?会不会影响美观?会不会破坏风水”等各种各样的问题。在集团副总裁、通威太阳能有限公司董事长胡荣柱看来,光伏发电装置如同初登市场的太阳能热水器,尽管在项目推广初期会让老百姓产生疑问,但在用户体验之后,将会感受到它的经济便利和清洁。而家庭分布式光伏发电系统也是这样,我们希望越来越多的老百姓接受这些新兴的事物,并能够自发地购买安装,从而获得清洁能源和发电收益,让太阳能走进千家万户。

目前,光伏发电还是一种新生事物,广大老百姓还不了解,所以,“光伏下乡”前期的推动和试点工作,就必须由政府和企业共同完成。合肥致力于打造中国光伏应用第一城,近年来认真落实国家对光伏产业扶持的政策,并结合本地实际情况出台了一系列扶持政策,以强有力的财政补贴吸引了众多光伏企业进驻。拥有远见卓识的通威太阳能,早已在 2013 年进军合肥,选择合肥市肥东县大张村作为光伏示范点。而有关专家提出:在中国,未来光伏应用最广阔的地区有两大领域,一是在中国西部地区建设地面电站;二是中国广大农村分布式家庭光伏电站,两者并驾齐驱又各有特点。

此外,通威将渔业养殖和光伏应用结合起来,一方面利用水面资源优势进行养殖,另一方面发展光伏应用,提高了土地利用率,同时增加了经济效益,实现了“双赢”的局面。基于通威在水产行业的强大品牌支撑和优势,通威太阳能在合肥推广家庭分布式发电系统的同时,也正在积极拓展“渔光一体”项目。

茶产业发展要以 品牌培育为战略核心

■ 朱兰

10 月 20 日,由中国茶叶流通协会主办,全国各省(区、市)茶叶(业)协会、商会等协办的第十届中国茶业经济年会在广西壮族自治区梧州市开幕。在开幕式颁奖环节,来自雅安市的四川省蒙顶山皇茗园茶业集团有限公司和四川蒙顶山味独珍茶业集团有限公司获得了“2014 中国茶叶行业综合实力百强企业”荣誉证书,并通过参加本届年会的相关活动,带回了茶叶行业以及茶产业发展的建议。

本届年会以“质量安全、品牌建设、转型升级”为主题,邀请全国各地茶产业专家、学者、企业家、政府领导及相关代表们齐聚一堂,通过研讨学习、参观调研,推动产业再创新;通过分享心得、相互交流,确定发展新目标;通过会议,大家加深了相互了解、促进了友谊与合作,为中国茶产业的健康和谐发展奠定了坚实的基础。

在本届年会上,9 位来自不同区域、不同行业的茶叶专家学者共话茶事,纵观年度茶叶走势,把握产业发展。发言的专家学者分别从地理标志证明商标、茶业发展的现状及发展走势、食品安全监管形势、茶叶品牌建设等分别阐述了真知灼见。

来自国家工商总局商标局的姚坤说,地理标志是区域财富,建议通过商标战略推进工作,做强传统农副产品品牌,做大茶叶产业,做活茶叶文化传播。下一步,要切实发挥地理标志证明商标带动一方产业、富裕一方农民、促进一方经济发展的作用,鼓励行业协会发挥行业监管和指导作用,设置使用地理标志证明商标的门槛,并向社会传递地理标志证明商标使用商品的品质,获得消费者的赞誉。

中国茶叶流通协会常务副会长王庆则提到,要强化茶叶品牌的管理和保护,积极思考,以品牌培育作为茶产业现代化发展的战略核心,建立品牌规划、管理和维护方案,增强品牌的抗风险能力。同时,还要随着多元而完善的销售渠道逐步建立,加强科技创新,扩大产业张力,培育龙头企业,稳固市场格局。

来自国家食品药品监督管理总局的聂大可则从食品安全方面建议,建立从生产加工到流通消费的全程监管机制,社会共治和可追溯体系,健全从中央到地方直至基层食品药品安全监管体制,保障“舌尖上的安全”。

走通威特色的 新能源发展之路

■ 董梦竹

新闻背景:

9 月 2 日,通威太阳能·家庭发电站如东三期试点签约仪式在江苏省如东县岔河镇在水一方酒店成功举行。集团副总裁胡荣柱、南通巴大总经理柯善强、巴大宝鼎总经理王星君等领导,及如东县招商局、能源局、岔河镇政府领导、村支书以及 100 余户意向农户参加了签约仪式。

会上,胡荣柱代表通威集团致辞。他指出,光伏发电前景光明,今天参加通威太阳能项目的村民,都将是中国分布式发电的先驱,将会被载入光伏发电的史册,这一刻值得我们庆祝与纪念。随后,光伏电力事业部项目负责人刘航详细介绍了通威太阳能发电站。在用户视频分享以及现场互动环节,他们向在场的农户分享了自己对通威太阳能发电站的感受,通过亲切的话语和真实的感受,进一步激发了潜在客户的投资意向。

本次签约仪式同时设置了经销商签约和授牌仪式以及用户抽奖等环节。据悉,现场共签约 21 户,加上之前已完成签约的 17 名客户,通威太阳能如东三期试点总签约规模近 200KWp。

在合肥市肥东县大张村这个展露新颜的新农村里,可以看到别样的风景,而其中的奥妙就来自屋顶上那些会发电的太阳能电池板。

作为通威太阳能在合肥的首批试点项目示范户,村民李和一起自家屋顶上的太阳能电池板时总是津津乐道。对他而言,尽管屋顶上只有几排光伏电池板,但一年分享的发电收入却可以解决他家的日常费用开支。

而“光伏下乡”之路并非一帆风顺。刚开始,老百姓认为这又是企业在“忽悠”着卖产品,持一种怀疑和观望态度。

有的老百姓甚至提出“安装光伏发电装置会不会破坏屋顶?会不会影响美观?会不会破坏风水”等各种各样的问题。

在集团副总裁、通威太阳能有限公司董事长胡荣柱看来,光伏发电装置如同初登市场的太阳能热水器,尽管在项目推广初期会让老百姓产生疑问,但在用户体验之后,将会感受到它的经济便利和清洁。而家庭分布式光伏发电系统也是这样,我们希望越来越多的老百姓接受这些新兴的事物,并能够自发地购买安装,从而获得清洁能源和发电收益,让太阳能走进千家万户。

目前,光伏发电还是一种新生事物,广大老百姓还不了解,所以,“光伏下乡”前期的推动和试点工作,就必须由政府和企业共同完成。

合肥致力于打造中国光伏应用第一城,近年来认真落实国家对光伏产业扶持的政策,并结合本地实际情况出台了一系列扶持政策,以强有力的财政补贴吸引了众多光伏企业进驻。

拥有远见卓识的通威太阳能,早已在 2013 年进军合肥,选择合肥市肥东县大张村作为光伏示范点。而有关专家提出:在中国,未来光伏应用最广阔的地区有两大领域,一是在中国西部地区建设地面电站;二是中国广大农村分布式家庭光伏电站,两者并驾齐驱又各有特点。

此外,通威将渔业养殖和光伏应用结合起来,一方面利用水面资源优势进行养殖,另一方面发展光伏应用,提高了土地利用率,同时增加了经济效益,实现了“双赢”的局面。

基于通威在水产行业的强大品牌支撑和优势,通威太阳能在合肥推广家庭分布式发电系统的同时,也正在积极拓展“渔光一体”项目。