

今年的“两会”上,“新常态”成为一个使用频率最高的关键词受到企业家们的特别关注。

范正海:以新思维迎接新挑战

■ 本报记者 何沙洲 通讯员 程建

今年的“两会”上,“新常态”成为一个使用频率最高的关键词受到企业家们的特别关注。而新常态对企业最大的挑战就是利润空间受到了挤压,利润减少以及产业结构调整阵痛。

对此,成都伍田食品有限公司总经理范正海表示,在经济形势更加残酷的2015年,必须主动适应经济发展新常态,唯有实施创新与改革,摒弃传统,以新思维迎接新挑战,才能使企业赢得先机,从而在新一轮竞争中再造优势。

坚持创新 壮士断腕

成都伍田食品17年来一路披荆斩棘,现已成为西南地区肉食品行业第一梯队中的一员。多年的发展沉淀了许多优良的产品、技术、经验、传统,也凝聚了一批与公司共同成长骨干员工。但范正海认为,公司在发展同时也沾染了许多不利于企业发展的不良作风,患上了大企业病。他说,多年来,我们沉溺于外在名气的光环、政府褒扬的陶醉,沉迷于全产业链、实力雄浑的所谓美好现实中。殊不知,我们的企业并不是航空母舰,只是经济大潮中的一叶扁舟,当整体经济下行时,就有被倾覆淹没的危险;当外部和行业的环境发生巨大变化时,如果仍然跟随既有的惯性思维,不能对变化做出有效应对,等待我们的将被市场淘汰。

“在李克强总理所作的政府工作报告中,‘改革’一共出现了77次,前所未有。总理强调改革要有壮士断腕的决心、背水一战的气



● 范正海(前左一)陪同程金根(中)一行在伍田检查

概,冲破思想观念的束缚,最终让人民共享改革发展成果。”范正海表示,改革创新不仅是政府也是企业的当务之急,伍田现在就要有总理说的壮士断腕的决心,唯有认清现状,从思维改革开始,对公司进行彻底的颠覆创新,才能成为在潮头起舞的弄潮儿。

范正海认为,思维改革,首先应明确自身定位。公司管理层中有些人自认为是高手,对工作已完全了然于心,不思进取,不脚踏实地。结果,他们只是心态上的高手,他们只是找替罪羊,推诿责任的高手,他们可以把任何的责任都操作到由公司或他人承担,这样的高手注定是要被淘汰的。

伍田所做的管理创新,首先是要打破传统,拿出一股狠劲,对工作中的一切进行审视,以简洁高效的原则进行再造,把管理创新提高到企业经营兴衰成败的战略高度来看待。范正海表示,“我们过去对产品技术创新、工艺流程创新重视较高,但在新形势下管理创新已成为公司创新不可或缺的一项核心内容。我们已经打破了多年来的很多不可能,如机构设置合并、人员配置压缩、流程环节简化等等。事实证明,这一切并非不可能,相反,它带来的是高效的管理、精干的员工、优质的产品和广阔的市场空间。变革所带来的好处是显而易见的,而贯穿2015年不变的就是坚持

创新与改革。”

让创新成为习惯

范正海说,诺基亚之所以崩盘,在于他们形成了一种守成不变、墨守成规的坏习惯,导致诺基亚自身治理机制弊端积重难返,致使其竞争力从内部瓦解。而苹果之所以能够打败诺基亚,是因为始终坚持了与时俱进、创新求变的好习惯。正是自我否定、自我更新的内生性创新成就了今天的苹果。

今年2月7日,农业部农产品质量安全监管局副局长程金根率领国务院食安办督查组对成都伍田食品有限公司的新津生产基地安全生产工作进行了督导检查,对伍田公司坚持“三心”经营理念用心做食品,让消费者放心享受生活的安全生产工作给予了充分肯定,希望伍田做为行业标兵,发展更上一层楼。

对此,范正海表示,“2015年是伍田的改革创新年,也是自我否定、自我更新的第二次创业开始,将打破固有的思维和模式,对不适应市场化的制度、方式、模式和架构进行重新再造,而不是在原有的基础上修修补补。”

范正海说,生存与发展要求伍田人必须进行创新与改革,改革创新将成为伍田的习惯,伍田未来将在坚持“做产品凭良心,让伍田食品经销商安心,让伍田食品消费者吃了放心”的“三心”经营理念基础上,不断地解放思想和颠覆坏习惯,放开手脚与市场对接,与客户衔接,充分发掘企业改革创新的活力,以不断创新推动产品和服务的差异化,为经销商和消费者提供更好的产品、价格和服务。

探索制度创新 为企业谋实惠

3月11日,全国政协委员、上海检验检疫局原局长徐金记,全国人大代表、厦门通士达照明高级工程师魏岚,国家质量监督检验检疫总局通关司副司长邸连柱做客中国经济网,畅谈上海自由贸易区围绕贸易便利化进行的制度创新及其未来的改革方向。

“从上海自贸区挂牌到现在,在检验检疫方面,一共有23项创新性制度出台,经过一段时间的实际操作和总结评估,其中8项比较成熟的创新性制度将在全国进行推广复制。”徐金记委员说,从负面清单的出台,到一次申报、一次查验、一次放行的“三个一”式新通关流程的实施,通过制度创新与改革,上海自贸区有效提升了通关速度,为企业提供了方便。

据邸连柱介绍,围绕贸易便利化目标,上海自贸区探索出新的分线管理制度,一线彻底放开,二线高效管住。“对进出口企业,在一线实行电子通关,免发纸质通关单,在二线实施入区货物集中检验、出区货物分批核销,减少货物通关时间,降低企业成本。”

为学习和推广上海自贸区的经验,今年2月初,全国人大常委会办公厅组织部分全国人大代表赴上海自贸区调研,魏岚代表就是其中一员,她用两个词来形容调研的感受——“效率”和“责任”。“对企业而言,时间就是金钱,效率就是效益。通关便利化,企业是最大受益者。”魏岚代表说,效率的提升很大程度上得益于权责清晰。职能部门制定出责任清单、权利清单和负面清单,企业发表自我公开声明,政府职能部门和企业各司其职,创造良好的营商环境,这是自贸区制度创新的导向。

对于自贸区下一阶段的制度改革创新方向,徐金记委员认为,应当先解决法律修订和改革创新的时间差问题。“市场经济是法治经济,改革创新应该法治先行。”徐金记委员建议,制定行政机关改革创新促进条例,明确改革的法定程序,适当豁免改革创新过程中客观原因导致的细小失误,鼓励行政机关放开手脚,大胆进行体制机制创新与改革。

(禹洋)

创新有“捷径” “出海”收获多

——对话鞍山市并购海外科技项目的企业家

■ 王炳坤

早春三月,东北大地乍暖还寒。辽宁鞍山市一批企业或在加紧安装新生产线,或开足设备满负荷生产,成为经济下行中的一抹亮色。

几年前,这些企业抢抓全球金融危机和欧美经济下滑的机遇,在政府鼓励下“走出去”并购海外科技型项目,如今很多企业渡过并购“磨合期”,开始爆发出强劲增长力。记者近日走访部分企业,感受技术并购给老工业基地带来的可喜变化,倾听企业家走出国门的心得体会。

创新不必从零开始 科技并购让企业后劲十足

电机与气泵之间没有传动轴,隔空就能驱动旋转,这样的场景就像变魔术。在位于鞍山市经济技术开发区的磁谷科技集团,记者见证了从美国并购的“磁力驱动”和“永磁调速”技术的魅力。通过磁力驱动,工业设备损耗大幅降低,而且速度调节变得更为容易。

2008年前后,拥有全球最成熟“永磁调速”技术的美国麦格纳公司因资金链断裂濒

临破产,而此时,生产电机变频器多年的鞍山钦元节能设备公司正谋划转型。两家企业一拍即合,鞍山公司花较低成本成为美国公司的大股东。更名为磁谷科技的新集团雄心勃勃,在鞍山建起生产线生产磁类产品。

“尽管新产品还处于试水阶段,但订单已经接不过来了,去年产值是过去的5倍。”磁谷科技集团董事长马忠威说,如果不是并购,这样的转型效果就算用10年时间也不一定能达到。

并购海外项目也让亚世光电股份有限公司规模翻倍,后劲十足。亚世光电公司专做LCD显示屏,2008时,亚世光电公司整体收购了韩国现代集团的LCD公司,并将其人员、生产线、技术、管理经验等全部引入国内进行生产。“并购后的第一年,公司销售额增长50%以上,如今规模已挤进全球前列,而且由于产品结构合理、性能不断改善,公司攻克了日本佳能、韩国三星等国际一流客户,声名大振!”公司副总经理林雪峰说。

海外并购是“惊险一跳” 期待政府更多扶持

采访时,记者请几位企业家分享海外并购的成功经验,并提示如何防控风险,亲历者们有很多心得。

2014年初,海城三鱼泵业有限公司通过海外竞拍,购买了已破产的意大利亿客公司全部资产。在将亿客公司近千个品种引入国内生产的同时,三鱼公司还投入资金,让亿客公司“起死回生”,从事高端水泵的研发和制造,不过新公司的合作费了些周折。

海城三鱼泵业公司总经理戴吉隆:“意大利的新公司开业后,签劳动合同时工人不同意采取计件工资,而要实行计时,而且要求出现废品不能惩罚,在工作现场不允许安装监控设备。这在中国是不可想象的。结果经过一段时间运行我才发现,意大利工人很负责任,干活时连喝口水的工夫都舍不得抽出,而且劳动熟练程度高。”

戴吉隆认为,类似因文化差异造成的理念冲突,需要时间和一件件小事来增进彼此间的信任。

“海外并购风险点很多,因此一定要慎之又慎,并聘请当地专业律师保驾护航。也正因为如此,海外并购就相当于惊险一跳,跳得好,相当于为转型升级找到了捷径;跳不好,

可能将国内企业都拖垮了。”马忠威说,除了并购帮扶外,政府能不能在海外企业的运营初期给予更多帮助,同时相应的基金和融资渠道也要跟上,防止让好项目死在半路上。

致力“专精特新” 做“小型冠军”也很好

据鞍山市经信委统计,近年来鞍山市完成并购的30个海外科技型项目,并购合同额4亿美元,很多并购将海外技术引入国内,目前在鞍山筹划建设和在建、建成的项目就达20个,成为老工业城市产业转型的生力军。

问及并购带来了怎样的转变与思考,“视野拓宽了、魄力增强了、战略思维提升了”是很多企业家的共识。而国外企业致力“专精特新”,爱做细分领域“小型冠军”的理念,对东北企业家触动很深。

“做全能选手 还是小型冠军?海外科技企业给出了答案——只有集中精力做好一件事,才能在技术创新上取得突破。如果我们在每个细分领域都有自己的冠军,产业水平将大不一样,中国制造将由大变强!”戴吉隆对此深有感触。

“企业家就要超越自我、勇于创新”

——记全国人大代表、江苏梦兰集团董事长钱月宝

■ 欣华

记者见到江苏梦兰集团董事长钱月宝时,她刚刚送走一批客人。从一早开始忙碌,几个小时下来,这位66岁的老人依然精力充沛。

正是靠着这种勇立潮头的创业激情、永不松懈的创新决心和百折不挠的坚强意志,钱月宝带领梦兰集团在家纺、国产芯片、能源等行业多元开拓,克服一个又一个困难,实现了一次又一次跨越。2014年,梦兰集团产值达到65亿元,钱月宝也获评“苏州骄傲科技创新创业优秀贡献奖”。

创新打造“金字招牌”

成为“苏州骄傲”,钱月宝实至名归。走进梦兰家居馆,“国家认定企业技术中心”和“国家高新技术产业化示范工程”两块“金字招牌”被放置在琳琅满目的家纺产品当中。令人意想不到的,许多看似普通的家纺产品竟是实实在在的高科技产品,包含着多项专利技术。

“这一款是获得两项发明专利的天然彩色麻棉产品,从纤维到成品不经过任何染色

处理,不增添任何化学助剂,独特的交织提花织造工艺,使这款产品兼具亚麻织物挺括、滑爽、光泽好、吸湿散湿性能优良的特点和棉织物柔软、舒适的特点。”钱月宝随手拉起一张床单介绍道:这种利用科技创新保持原生态和绿色环保特点的产品,在展厅里比比皆是。近3年来,梦兰集团获得各类国家专利225件,其中发明专利4件,实用新型专利19件,在同行业中名列前茅。

从率领村里的姐妹们在破旧的茅草屋里绣花开始,到建成如今全国家纺龙头企业之一的梦兰集团,多年来,钱月宝带领着梦兰集团在创新的道路上快速成长。2013年,梦兰集团从德国、西班牙、瑞典等国家引进关键技术,通过企业技术中心的不断努力,一条全自动生产线最终自主研发组合成功。这条生产线的落成,标志着梦兰集团创新发展能力的进一步提升。

在自身发展的同时,梦兰集团还主持或参与了38个纺织、床品相关的国家、行业或企业标准的制定工作,为保障消费者健康安全和行业规范进行了积极探索。目前,梦兰集团连续10年入选纺织服装企业竞争力500强、家纺行业竞争力10强企业,品牌价值达225.84亿元,成为引领家纺产品不断提档升



● 江苏梦兰集团董事长钱月宝

级的标杆。

超越自我、勇于创新

对于梦兰来说,在能源项目上的突破,更

是体现了钱月宝“定海神针”的作用。总投资140亿元、年产量600万吨的梦兰中俄跨境油品项目,于2014年4月获得国家发改委核准,并列入了“俄联邦设计、建设、生产炼油企业名录”和中俄两国合作精品项目。去年,该项目办公楼和生活设施已初步建成,整个项目将于2017年建成投产,预计年均总收入为614亿元,利税总额174亿元。在此过程中,钱月宝一次次与聘请的国际化团队沟通,凭着敏锐的判断和果敢的决策令其折服,赢得了尊重。

钱月宝说:“企业家就要超越自我、勇于创新。”在她的带领下,梦兰人以不屈不挠的实干精神和创新精神,实现了企业从无到有、从弱到强的蜕变。目前,梦兰集团已经成为一个涉足家纺、IT、能源、服装服饰、物流等多个产业领域的科技型、创新型、国际化的现代企业集团。

在今年的两会上,作为全国人大代表,钱月宝呈上了精心准备的8份建议,涉及法治、科技、民生等多个领域。

谈到对于未来的期望,她表示:“我希望在培养年轻团队的同时,能把梦兰发展的‘硬骨头’啃掉,看着‘龙芯’和能源项目顺利推进,让企业得到进一步的发展。”



新飞总经理李根: 适应新常态 企业创新需要“任性”

“面对我国的经济新常态,企业必须转变经营思路,善于抓住机遇,依托创新驱动发展。”两会期间,全国人大代表、河南新飞电器有限公司总经理李根这样表示。

新常态下,传统企业何去何从?李根认为,企业首先要正确分析市场,强化科技创新,“任性”创新,坚持不懈地以技术创新激发企业活力,促进产业升级,完善产业结构,在经济新常态下寻找新商机,实现新突破。

30年来,新飞始终没有停止创新的步伐。随着市场的变化,不断加大技术研发投入,建立科学系统的创新机制,形成一套套创新体系,并依靠创新全面提升企业抵御风险的能力,使企业保持了旺盛的生命力。

回顾家电业的发展历程,李根强调,技术创新是家电企业实现成功转型升级的关键。就新飞来说,从上世纪九十年代首家无氟替代国内首个世纪初的高效节能冰箱推广,再到国内首个杀菌电冰箱标准的制定以及当前智能冰箱的推出,这几次大的技术升级,无一不是靠核心技术的创新引领,一步一步确定新飞多年来国内冰箱市场的主导地位。

“任性”创新,形成特色。新飞凭借技术积累与创新实力,不断挑战行业极限,赢得了市场认可的同时也赢得了万千消费者的赞誉。

(王乐中)

