勉励企业创新 省长亲自“站台”

浙江省长李强广交会视察环宇展厅

■ 本报记者 何沙洲 通讯员 卢书友

第117届中国进出口商品交易会（广交会）4月15日在广州琶洲会展中心拉开帷幕。16日上午,浙江省委副书记、省长李强亲临环宇集团展厅,问候参展人员,询问企业科技创新和出口创汇情况。环宇集团总裁王拓宇在展厅迎接省长的到来。

去年4月，李强省长赴温州调研经济工作,曾考察过环宇集团。环宇坚守实业,重视科技创新给省长留下了深刻印象。这次省长在广交会上又到环宇展厅视察，足见省长对省“突出贡献企业”的关心。

王拓宇告诉省长,这次参展,环宇推出的都是有自主知识产权的高新技术产品。产品种类覆盖了高低压成套设备、电力变压器、自动化、仪器仪表,高低压电器元件等。特别是在服务新能源产业方面，环宇研发了风力发电系列产品、风电专用万能式断路器、接触器等新产品，专为风能变流器和箱变企业提供优质服务。他还介绍了环宇HU系列光伏专用的万能式断路器，塑壳断路器、小型断路器、隔离开关、熔断器等高性能产品。省长边听边微笑点头。

●李强(左)在王拓宇陪同下视察环宇展厅。

李强省长还询问了企业产品出口情况。王拓宇介绍说,近年来环宇积极实施“走出去”战略,现已在50多个国家和地区注册商标,通过了KEMA(荷兰)、VDE(德国)、UL(美国)、CE(欧盟)、TüV(德国)、FI(法国)、CB体系等十多个国际认证。目前,产品出口到东南亚、欧盟、中东、北美、俄罗斯等70多个国家和地区。

李强省长一边认真听取介绍，一边勉励环宇:企业发展离不开科技创新,自主知识产权产品是企业发展的命根子。他鼓励环宇集团在工业4.0时代还要加大创新力度，以互联网思维去经营好企业。

上海试点“科技创新券”

从4月20日起,上海试点发放上海市科技创新券,并从2015年7月1日起正式接受在线使用。此次科技创新券将面向上海数千家中小微企业和创业团队发放，每个企业和团队可获得的科技创新券额度上限均为10万元,总金额达1亿元。今后,科技创新券的总体规模将达到5亿元。

为创新创业“发红包”“撒真金”,上海此举一出,立时引来围观:科技创新券是什么?怎么用?好用吗?

科技创新券是什么

“科技创新券”是政府免费向中小微企业或创业团队发放，专门用于购买科研机构创新服务的权益凭证。“我们希望借此进一步盘活科技创新资源，降低中小微企业和创业团队科研创新的投入成本，激发中小微企业科技创新活力，鼓励中小微企业积极共享与使用科技创新资源,开展创新创业活动。同时,拥有设备、服务的机构也可以提高设备的使用率,盘活市场。”上海市科委相关负责人说。

这位负责人告诉记者,科技券的政策基础是普惠性发展,通过资助企业创新,充分发挥市场在资源配置中的决定性作用。此次上海在全市范围试点“科技创新券”新政,将使众多中小微企业受益,有利于进一步加快上海建设具有全球影响力的科技创新中心的步伐。

科技创新券怎么用

科技创新券采用网络认证,事前申请、事后补助的方式,不直接对企业发放经费补贴,凭借此券可以使用加盟研发平台的大型科学仪器设施和上海市科委授牌的市级技术创新平台、专业技术平台提供的研发服务。

与过去共享使用大型仪器的中小企业用户补贴相比,科技创新券增大了补贴力度,简化了申请流程,扩大了受益范围,增加了服务项目。其中，补贴比例较原来有较大幅度增长,5万元以下的补贴比例达到50%,有利于进一步鼓励企业，尤其是小微企业的创新积极性。与原来的补贴相比,可申请对象增加了非企业法人的创业团队，有利于鼓励初创期项目团队借助科技资源推动项目发展。

科技创新券好用吗

上海试点发放科技创新券首次将测试检验、研发设计等各类研发服务纳入创新券发放范围,弥补了原先申请使用大型仪器才有资金补助的不足。这一政策涵盖了创新链条中更多的环节,对企业创新的支撑将更加明显。

科技创新券的后补贴方式，则有利于在不影响服务机构收费的情况下帮助其迅速扩大服务量,起到有效的市场推广效用,带动高校院所、服务型企业提升服务意愿、服务能力与服务质量，从而提升科技资源支撑创新的效能,活跃科技服务市场,促进创新资源的市场化配置。 (曹继军 颜维琦)

三胞集团袁亚非荣获科技创新企业家奖

■ 钟洁珍

日前，中华全国工商业联合会颁发了“全国工商联科学技术奖”,三胞集团董事长袁亚非等全国27位企业家被授予“科技创新企业家”称号。

世界上唯一的不变就是变化,三胞集团董事长袁亚非常把这句话挂在嘴边。在袁亚非看来,企业家必须直面变化,不断地自我否定和突破，不断地颠覆和创新业务模式,才能推动企业不断发展。回顾袁亚非22年的创业史,正是他经常不按常理出牌,才能在商场上出奇制胜。

让宏图三胞从珠江路上崛起的“WDM”模式是袁亚非让业界津津乐道的一大创举,宏图三胞正是凭借这一模式,成为中国最大专业IT连锁企业。而宏图三胞之所以能很快走出珠江路,在全国星火燎原,是因为袁亚非在开第一家宏图三胞的时候就想到要开连锁店,他大刀阔斧地对宏图三胞的运作流程进行“现代化改革”——采用ERP信息化系统管理,尽管当时困难重重,但这就是宏图三胞后来稳居“中国IT连锁第一强”的一张“王牌”。

2014年,当国内的传统零售业在电商的冲击下纷纷收缩战线之际,三胞集团控股的南京新百大老远去英国并购了老牌皇家百货House of Fraser,“中国的百货商场到今天都是靠联营招租的模式，只做供应商管理。但HoF自有品牌占20%，买手制占30%,真正做到了商品管理,这就是我们要买它的原因，去借鉴和学习他们的经营模式,包括自有品牌、买手制。”袁亚非说,“我要做的是,把创新思想、创新产品带进中国,让零售更有价值。”

●三胞集团袁亚非荣获科技创新企业家奖

在十年前,袁亚非就明确提出,企业发展的理念是“以创新为动力,以实业为基础,以资本为手段”,“你看三胞这些年做的事情,基本上是按照这三句话来的。如果不能创新,我就坚决不做。创新不仅是产品的创新,商业模式的创新同样是创新,运营模式的创新也是创新。”

在袁亚非看来,创新应该是流淌在创业者的血液里的,是创业者的DNA。如何能做到时时创新,事事创新?袁亚非有自己的一套:“我的习惯是善于逆向思维,宏观决定微观,未来思考现在,结果倒推过程。也就是说，明确了目标，才能算出射程和圈定靶心。”

正是基于这样的逆向思维,袁亚非完成了一宗又一宗外人看不懂的并购。在收购著名的团购网站拉手网后,袁亚非便为拉手网提出了“五拉”这一全新的商业模式,“天上拉地下、销售拉交付、供应链拉客户、吃喝玩乐拉商品、团购拉定制”,这是他用自己领悟的互联网思维为三胞谋划的一条O2O转型之路。他还发表了著名的“双职工夫妻”论:拉手网与三胞集团旗下的线下店面之间,既不是谁领导谁、谁改造谁的父子关系,更不是各打算盘、勾心斗角的兄弟关系;而是平等互利、和睦恩爱的夫妻关系,而且还是“双职工”夫妻,各有各的工作,基因互补,相互协同。

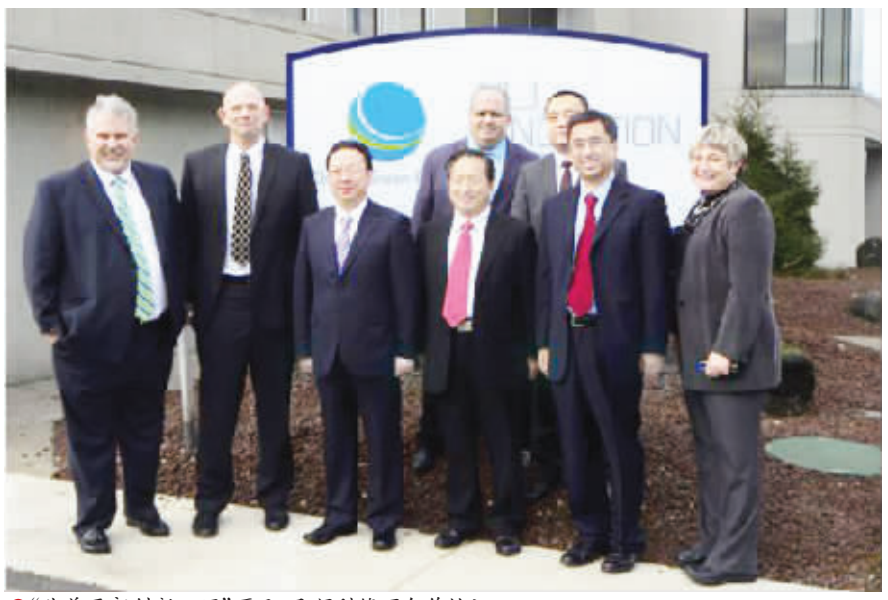
正是对创新始终如一的追求,三胞集团完成了一次又一次的华丽突破,目前已发展成为一家以信息化为特征,以现代服务业为核心,集金融投资、商贸流通、信息服务、健康医疗、地产开发五大板块于一体的大型现代化企业集团，下属独资及控股企业超过100家,全球员工总数近8万人,集团总资产突破700亿元,年销售总额达到800亿元。

中科院直属企业在美设立“创新工厂”

中国科学院国有资产经营有限责任公司(简称“国科控股”)董事长吴乐斌近日接受中新社记者采访时透露,国科控股已协助其控股企业在美国设立投资管理公司,预计将带来200亿美元投资和近400亿美元GDP产出。

“发达国家的先进技术和国内市场需求对接,是目前很重要的商机。要做到这一点,需要一定的技术基础,中科院正好有这个基础。”吴乐斌说,国科控股协助其控股企业上海碧科在美国设立投资管理公司“北美西部创新工厂”项目,现已顺利签下合作协议。

作为中国科学院唯一直属的国有独资企业，国科控股结合中科院“率先行动”计划,正在实施《“联动创新”纲要》,面向战略新兴产业,提出科技银行、科技保险、投资人超市、科技租赁模式等举措,旨在通过创新链、产业链、资本链之间的联动,加速科技与经济的深度融合。



●“北美西部创新工厂”项目,已顺利签下合作协议。

截至2014年底，国科控股已实现年销售额约2700亿元(人民币,下同),总资产约3000亿元,拥有持股企业30家,监管企业726家。《“联动创新”纲要》提出,2020年院所两级投资企业年营业收入达到6000亿元,带动战略性新兴产业相关产值超过一万亿元,实现就业20万人。

吴乐斌说,北美西部创新工厂项目进展顺利,将推动中科院以上海碧科为核心组建清洁化石能源利用集团,“预计6条项目链将带来200亿美元投资和近400亿美元GDP产出,其中一半以上的投资和产出将发生在中国”。

中科院院长白春礼表示,将全力支持国科控股实施《“联动创新”纲要》,进一步加强加快科技成果转移转化,在研究所的“知识海洋”与社会的“资本海洋”之间构筑畅通的“运河体系”。

吴乐斌说,国科控股具备良好的私募股权基金投资和管理基础,目前所投基金总规模约520亿元,正在与台湾方面洽谈组建新投资管理公司,将大陆的广阔市场与台湾的技术经验对接，引进和建立两岸的投资团队,实现两岸科技经济双赢。 (张素)

走企业 看转型

技术创新 让企业不再受制于人

■ 戎小平 张效彬

“技术转型升级,是企业实现竞进提质的必由之路。技术转型不仅可以助企业提升产品品质,增强发展后劲,同时还可以借此摆脱对上游企业的技术依赖，降低生产成本,提升市场竞争力。”马鞍山市经济开发区党工委委员隋少杰日前在接受来马鞍山走企业看转型的中央和省级媒体记者采访时如是说。

总部坐落于马鞍山市经济开发区内的华菱星马汽车股份有限公司，是全国重要的重型卡车、重型专用车及零部件生产研发基地,是首批“国家汽车整车出口基地企业”,旗下主打产品华菱重型卡车已出口到东欧、北非、东南亚、南美等地的60多个国家和地区。

“在汽车行业,如果没有技术的创新,企业将无法长期领先行业，长此以往将在残酷的市场竞争中无立足之地。而对于中国汽车工业而言，发动机自主研发技术的欠缺成为制约整个行业发展的核心因素”,华菱星马集团发动机研究所常务副所长吕林说,为攻克发动机研发和生产技术难题,华菱星马选择了一条自主创新发展道路,早在2007年便设立了发动机项目,经过前期调研及定型、设计、样机开发和试验等阶段，公司先后完成了CM6D18和CM6D28两个系列发动机的开发，并且通过了国家

检测中心的检测。

由于宏观经济环境不景气,2015年是重卡汽车行业的“寒冬”之年,面对潜在的市场压力,华菱星马没有处在“观望”状态,而是早早就准备好“御寒衣服”,该公司瞄准“天然气车投入少,安全节能,环保低排放”等市场优势,投入研发天然气发动机。今年下半年开始，新生产的天然气车辆将使用自产发动机进入市场，接受市场的检验。

和华菱星马一样，主要从事清洁煤制气技术装备的研发与制造的安徽科达洁能股份有限公司也着眼于技术升级来增强企业的市场竞争力，该公司自主研发的清洁煤制气技术及成套装置,已形成30项核心技术专利成果并成功转化。

“清洁煤制气是煤炭高效清洁利用的重要技术之一，但目前国内现有的煤制气技术存在用煤要求高、综合转化率低、环保治理成本高、资源浪费严重等不足,难以适应当前经济发展和环境保护的要求。”安徽科达洁能副总经理白勇说。

正是凭借敏锐的市场洞察力,安徽科达洁能近期成功开发了清洁煤制气技术及成套装置,相比国内现有煤制气技术,具有用煤要求适应度宽、综合转化率高、环保治理成本相对较低等优点,对解决当前工业燃煤造成的大气污染问题及缓解天然气资源紧张的局面具有较大的现实意义。目前,该公司已在全国陶瓷、氧化铝行业共建设清洁煤气站(循环流化床气化系统)49台套。

闽台企业家交流座谈会共谋“一带一路”战略背景下的新商机

■ 黄丹妮 袁也

16日上午,由闽台经济合作促进委员会、台湾三三企业交流会、福建省企业与企业家联合会共同主办的闽台企业家交流座谈会召开。来自海峡两岸的100余名企业家代表齐聚榕城，对当前面临的历史机遇和挑战作出新解析,并集中围绕装备制造与服务业发展,共谋“一带一路”战略背景下的新商机。

“当今世界在迅速发展变化中,只有顺应时代的企业和企业家才是成功的。创新成了全球企业家共同的行为,大家都在谋划创新、实践创新。新型业态、新兴产业正在重塑世界经济形态，作为世界经济基本成分和土壤的传统产业,总是在吸收新的科技与管理成果,改变自己的内涵和形态。因此,全球化的经济是互为条件的经济,只有合作,才能赢得创新的追求。”福建省企业与企业家联合会会长李川在致辞中表示,巍峨的武夷山横贯南北,为台湾遮挡来自西伯利亚的寒流，为台湾丰实的物产提供条件。高高的阿里山迎击太平洋生成的台风，为一水之隔的福建挡住自然灾害,闽台两岸的特殊亲情是永远割不断的。

李川同时指出,目前,闽台交流的步伐加大、距离缩小、范围拓展,特别是大陆在发展中造就了大批台湾企业家的成长。此次交流虽然集中围绕装备制造与服务业发展，但希望今后拓展更多更宽的领域，两岸联手赚全世界的钱,“希望伴随‘一带一路’大战略的实施,在大陆特别是福建发展过程中,能有更多台湾企业家获得发展的空间和机会，福建企业家在与台湾企业合作中能获得新的发展和成功。”

台湾“三三会”副理事长许胜雄从本次闽台企业家交流座谈会的背景出发，提出了两岸合作的新愿景。“2014年11月,由苏省长和林苍生副会长代表闽台促进会和‘三三会’签署合作备忘录，双方在此基础上全面深化闽台企业交流合作。今年3月,中央公布‘一带一路’的战略定位和发展目标,支持福建建设21世纪海上丝绸之路，其中，福建被定位为‘21世纪海上丝绸之路经济带核心区’，推动福建海峡蓝色经济试验区建设。”许胜雄指出,“21世纪海上丝绸之路”可以在贸易、金融、绿色制造上先行先试,结合两岸、华侨、香港、澳门等地打造海洋文明、华夏文明。

如何抓住当前机遇顺势发展？闽台企业家交流座谈会能为企业家提供什么平台？座谈会上,企业家代表、欧浦登(顺昌)光学有限公司董事长卢璋十分感慨。“我祖父在上世纪四十年代专做对台福杉出口，在我们家族的自传里写到对台贸易的辉煌。如今福建迎来千载难逢的机遇,特别是‘一带一路’核心区的定位和政策，让企业发展有了更远大的目标，我们民企在享受好政策的同时应顺势而上，对接台湾，为两岸企业共同利益努力拼搏。”

会议间歇，福建省企业与企业家联合会会长李川和台湾“三三会”副理事长许胜雄对两岸合作的空间等内容进行深入探讨。“97年时,我就到台湾考察了12天。现在的形势是只有合作才能共赢，福建不仅要和各地企业合作,还要与台湾,与全世界的企业合作,这是这个时代和过去最大的不同之处。”李川说道。“大陆现在拥有这么一个庞大的市场,对台商来说也具有很强的吸引力，如何把他们凝聚起来,你的责任很重大。”许胜雄打趣地回应。

座谈会结束后，闽台企业按装备制造产业区和服务业区进行了面对面的对接交流。