

迈克·瑞迪是美国知名企业家,曾作为美国政府官员而周游世界。因此,当他下海创办华盛顿杜勒斯机场世界贸易中心时,他就雄心勃勃地提出:“我要让华盛顿杜勒斯机场世界贸易中心成为全球 90 多个国家的 300 多个高科技产业园的科技中心”。

美国企业家迈克·瑞迪:创新融合商业需求

吴礼明

一个风和日丽的周末,记者来到华盛顿杜勒斯机场世界贸易中心考察,并专程采访了其总裁、美国知名企业家迈克·瑞迪。

“我对中国怀有深厚的感情,非常欢迎中国记者来世界贸易中心采访,我也有一个‘中国梦’,我愿意通过中国媒体向中国的企业家们致以我心中的敬意。”一见面,迈克·瑞迪就像老朋友一样与记者聊开了。

提出“创新融合商业需求”新理念

迈克·瑞迪虽然在美国企业界具有影响力,但是,他的中文水平并不过关。为了做好这次采访,在同行美中投资协会秘书长顾菊林的帮助下,找到了一位美国小伙子迪克森做翻译。

迈克·瑞迪告诉记者,杜勒斯机场世界贸易中心位于首都华盛顿特区,处于科技产业带核心地区,具有很好的区位优势。“我们可以协助外国的生物、医疗、信息、网络技术进入美国市场,也可提供技术转让、风投合作、国际兼并、网络设计、政府采购、消费者培训和移民服务项目”。

“现在,我们重点目标是协助华盛顿企业找到美国的合作伙伴,同时也可以协助美国

打造科技创新的“深圳模式”

向南

日前,“粤创粤新”广东创新驱动发展主题大型网络采风活动刚刚结束了在深圳的行程。采访团一行先后到了深圳华大基因研究院、深圳微芯生物科技有限责任公司、深圳市大疆科技有限公司、中兴通讯有限公司实地采访,倾听深圳科技企业分享创新驱动的新趋势和新发展。

华大基因、微芯生物、中兴通讯、大疆创新等高新技术企业已日渐成为如雷贯耳的商业品牌。依靠在各自领域的杰出表现,这些企业在全中国科技领域赢得了良好的口碑,为科技发展作出了令人尊敬的贡献。毫无疑问,它们是中国科技进步的卓越代表,更是深圳科技创新、以创新驱动发展的闪亮象征。它们每一家企业,都浓缩了深圳这座“创新之城”对于创新的渴求、努力与作为。

华大基因的基因测序产出能力占全球50%以上,而大疆创新在全球无人机市场更是占据了七成的市场份额……对于这些成长周期尚短的科技企业而言,凡此种种都是值得人们击节赞叹。如果再考虑到这些企业的成长背景——从曾经的籍籍无名、艰辛创业,到如今誉满全球、裨益国家与社会的华丽转型——我们心中就油然而生出一份厚重的敬意。

其实,深圳很多高新技术企业,都堪称传奇。它们往往只是因为一个玫瑰色的理想或者一个梦想的种子而起家,经历过创业期的艰难与心酸,也经历过踟躇与彷徨。值得庆幸的是,它们生在深圳这片创新和创业的热土上,这里有它们“闹出一片天”的适宜的环境与土壤。最终,梦想的种子在阳光雨露的浇灌下开花结果,科技创新之花妖娆绽放。

在全球科技创新版图中,“深圳军团”愈发展现出强大的存在感与竞争力。在华大基因、中兴通讯等知名高科技企业背后,是超过3万多家科技创新企业,以及4700多家国家级高新技术企业。正是因为有了足够厚重的科技企业作为“塔基”和“塔身”,深圳才有可能诞生出诸如华为、中兴、腾讯等世界级的科技创新企业,傲然屹立于全球科技竞争的“塔尖”之上。

深圳以改革安身立命,更在21世纪的今天,以创新为改革输入源源不断的动力。深圳致力于成为一座世界级的创新型城市,在这样一个风雷激荡的信息时代,把城市的未来托付给了改革与创新。若干年来,深圳戮力打造综合创新生态体系,为科技创新培育了优渥的环境。政府层面的政策创新链与企业层面的科技创新链,实现了无缝接驳与理想糅合,最终促成了深圳在科技创新方面的跨越式发展。值得欣慰的是,近年来,深圳的科技创新正从应用技术创新向基础技术、核心技术、前沿技术创新转变,从跟随、模仿式创新向源头、引领式创新跃升,科技创新从量变走向质变,科技创新的“深圳模式”风生水起。

当然,在看到深圳科技创新巨大成就的同时,也要看到我们与世界级科技创新城市与企业的差距。面向未来,深圳科技创新之路,要有更广阔的科技视野,更灵活亲善的政策环境和顶层设计,以及更加法治的商业土壤。科技创新的“深圳模式”,将成为全国乃至全球科技进步的标杆与楷模。



迈克·瑞迪接受吴礼明博士专访

公司利用世界贸易中心这个平台扩展全球业务”,迈克·瑞迪认为:“杜勒斯机场世界贸易中心是有别于任何别的世贸中心。我要把它打造成为第一个世贸科技合作中心,第一个被国际科会承认的高科技世贸中心,为明日的客户服务。”

为此,迈克·瑞迪提出了“创新融合商业需求”的新理念。

迈克·瑞迪认为,商业模式即为企业盈利的途径和方法,是企业发展战略的顶层设计。商业模式创新不仅是企业技术方向和路线的选择,更涉及到企业组织、文化、资源配

置的全方位、深层次革命。因此,商业模式创新的实质是系统性创新,也是国际产业竞争的新趋势。

迈克·瑞迪说,商业模式创新就是由传统的企业本位转向客户本位,由占领市场转向占领客户,以客户为中心,从客户的需求出发,为客户创造最大化的价值。

迈克·瑞迪举例说,美国戴尔公司采取“消除中间人”的直销模式,通过电话和互联网与客户沟通,直接与客户建立关系,生产出满足客户需要的产品。这就使戴尔不必在经销商和库存品上额外花钱,拥有了成本

和价格优势。

“新的商业模式不仅为客户提供更低的价格、更好的服务,还要为客户提供最大化的价值,这就是商业模式的核心目标”,迈克·瑞迪说。

建议

“共建中美合作高科技加速器”

当迈克·瑞迪了解到坐在面前的中国记者拥有6000多位中国企业家资源时,当即表现出对此次采访格外的重视和发自内心的钦佩。

迈克·瑞迪表示:6000多位中国企业家资源将是华盛顿杜勒斯机场世界贸易中心在中国的最好合作伙伴。为此,他建议与记者“共建中美合作高科技加速器”,这就是迈克·瑞迪“中国梦”的形成过程。

在采访中,迈克·瑞迪发表了以“搭建平台,合作共赢”为主题的相关内容,与记者就如何实现全球共赢进行了初步探讨,并提出了举办“全球孵化、跨境加速”的专题论坛。

迈克·瑞迪认为,“共建中美合作高科技加速器”旨在为中美两国提供人才、技术、资金和项目合作,应致力于促进中美企业国际化发展,为中美企业提供全球的孵化服务平台,助推中美两国企业跨境融合,从本土走向世界,共同加速成长,以实现国际化的提升和发展。

第四届中国财经峰会落幕 易快报获“2015 最佳企业创新奖”

王孜

7月22日,第四届中国财经峰会暨“光荣与梦想”致敬盛典在北京圆满落幕。面向企业提供免费报销服务的SaaS应用易快报从众多行业应用中脱颖而出,摘得“2015最佳企业创新奖”。这是继7月16日获评“2015年中国互联网行业最佳产品奖”之后,易快报获得的又一重大殊荣。

人才是企业创新的源泉

据了解,中国财经峰会是经济领域最具影响力的思想盛会之一,由众多财经及大众媒体联袂打造,致力于汇聚和分享商业智慧,传递主流商业价值观。经过多年的发展,峰会现已发展成为中国经济领域最具影响力的思想交流平台之一。

此次峰会的一个重要议题即聚焦企业的创新发展。易快报创始人马春荃在峰会期间表示,在互联网时代,企业的创新实际上与人才的吸纳密不可分。

马春荃强调,创新型的人才就是企业得以不断向前发展的源泉。极具创新精神的人才,更是促使企业不断发展的原动力。

据悉,马春荃所领导的易快报,虽然还是一家创业公司,但其近日来可谓屡创佳绩并备受关注。此前其产品尚未上线,便获得了由明势资本与极客邦合投的1300万人民币Pre-A轮融资,创造了国内SaaS领域在产品上线前完成融资额的最高纪录。而6

月29日易快报正式发布上线至今也不过是近一个月时间,但其注册用户却已达上千家。

马春荃指出,近年来,移动互联网等新兴技术蓬勃发展,不仅给普通消费者的生活带来了很大的变化,同时也改变了很多企业的办公方式和管理策略,而易快报正是在这样的大背景下诞生的一款帮助企业提升管理效率的企业级应用。

敏捷管理已是大势所趋

在马春荃看来,在移动互联网浪潮的冲击下,企业管理正迎来一场前所未有的变革。市场在不断变化,需求不断多样化,要在这种变化很快的市场环境中保持核心竞争力,就要在管理上进行创新。

“在追求效率的互联网时代,企业要获得更大优势的有效途径之一,就是强化敏捷管理。企业的组织结构越来越趋于扁平化,对协同办公及企业管理的效率有了更高要求。而敏捷管理,就是要让企业在不断变化的市场环境中始终保持高效运行的管理方式。”马春荃认为,“敏捷管理的核心是管理的透明,而不是像过去那样仅是将目光聚焦在管理流程和审批上。”

“传统的企业管理有三大痛点,一是流程复杂,二是模式太重,三是速度太慢。互联网时代的市场机会稍纵即逝。如果企业的管理透明化,财务、运营、市场等多个部门便在很大程度上实现协同办公、协同运行,这将

在很大程度上提高企业的运营及管理效率。”马春荃表示。

小报销关乎企业大发展

报销是企业中最普通不过的一个内容。但马春荃则表示,看似简单的报销其实关乎企业发展的全局。

“如果按照过去的报销方式,员工手工填写报销单,领导手工签批纸质单据,财务手工誊抄记账,不仅流程繁琐而且效率很低。管理层根本无法实时查看部门或企业的费用支出情况。对于一些以运营大型项目为主的企业,更是不利于跟进项目的进展情况。如果报销管理能够智能化、便捷化、透明化,企业的运行效率将大大提高。”马春荃说。

据马春荃介绍,易快报完全颠覆了传统的报销方式。作为一款为企业提供免费报销管理的应用,用户通过易快报可随时随地添加消费记录、送审报销单,让报销不再流于过去繁琐的过程。用户只需轻松操作,即可搞定报销所有环节。而企业管理层也可通过报表实时查看财务情况,及时调整经营策略。

“中小企业由于规模、资金等的限制,企业的信息化成本较高。易快报希望能通过一种互联网的方式,让广大中小企业也能真正享受到信息化为企业管理所带来的巨大便利。”马春荃强调。

中山首批发放 2000 万元创新券 35 家企业已申请

7月24日下午,广东中山市科技局向广东华辰海上风电工程公司发放了该市首张科技创新券。据了解,中山市首批科技创新券受理工作于7月13日启动,目前已有35家企业在网上提出申请,申领科技创新券75张,申领金额接近500万元,科技创新券管理办公室正在审核中。

为了扶持科技型中小微企业成长,《广东省政府关于加快科技创新的若干政策意见》中提出开展科技创新券补助政策试点,中山市也在前不久制定了相应的《中山市科技创新券管理办法》(以下简称《办法》)。

“科技创新券是市科技局今年为了创新驱动发展推出的创新举措,与传统资助不同的是,创新券是普惠型的,是在企业完成研发活动后再申请资助的后资助形式,是专门针对中小微企业需求推出的无偿服务。”据中山市科技局局长尹明透露,今年中山首批发放科技创新券2000万元,其中重点券和一般券合计1000万元,服务券1000万元。

根据《办法》,中山市发放的科技创新券分为重点券、一般券和服务券,企业可以在网上进行申领。其中重点券和一般券用于企业完成自主研发项目,服务券仅限企业用于

向经中山市科技局确认的高校、科研院所、科技服务机构和科技中介服务机构购买科技成果或技术创新服务。

重点券和一般券的面额分别为20万元、10万元;服务券的面额分为5万元和2万元。在同一年度,一个企业只能申领一种类别的创新券,其中重点券和一般券只能申请1张,服务券申请最多不超过4张。完成相应研发活动后,无论成果如何,只要配套金额不低于创新券金额的3倍,企业都可以在有效期内凭券兑现补助资金。(曾实)

王孝华助阵“粤商领军企业 + 创新中心”

华至



王孝华助阵“粤商领军企业 + 创新中心”

加入阿里集团前,王孝华有近20年传统产业世界500强企业工作经历,历任美国铝业亚太区副总裁、亚洲首席代表、亚洲采购中心总经理,德国邮政DHL物流中国区总裁,福特汽车中国区物流总监、全球采购中心创始人等。除此之外,早年从事大宗货物全球贸易,参与了从国企、民企到跨国企业管理、销售、采购、供应链、投融资等多方面工作,对于传统商业的管理与创新积累了丰富的经验。

2010年王孝华接受了马云的邀请加入了阿里巴巴,任集团副总裁,负责和参与了集

团战略规划、大物流、菜鸟早期规划、集团采购中心、B2B平台规划、淘宝及天猫运营等,后期也参与了集团的一些战略投资并购。

虽然以阿里为代表的中国电子商务发展迅速,但整个电商的销售收入在2013年依然不到整个社会零售总额8%,大部分的传统产业依然没有参与到电子商务,众多产业面临电商冲击而需要提升与转型升级。互联网的普及也使产业互联网化趋势日益明显。

市场需要能把传统产业与互联网电商有机结合并且推动产业升级与发展的平台,于是2013年,王孝华辞去了阿里集团副总裁的职务,创立了优联资本,先后帮顺丰集团、中国外运集团、厦门建发集团、天津港



于性江:科技创新推动企业“脱胎换骨”

董丰

一个仅有40多人的五金小作坊,经过30年的发展成为国内最大的管钳生产厂家和世界最大的活扳手生产经营企业,公司规模、产品质量、经济效益、出口创汇连续多年位居全国同行业前列。创造这一奇迹的就是威海市“优秀共产党员”、文登威力工具集团有限公司董事长于性江。

1990年,32岁的于性江走上任威力工具有限公司总经理。同年七月,于性江应邀参加了国务院机电办在美国举办的考察学习班。然而这次美国之行,却让于性江如坐针毡。

于性江告诉记者,当年在美国考察的时候发现,公司的产品不但进不了专业市场,而且连超市都进不去,只能摆地摊。走访用户,美国人说中国的产品价格最便宜,质量最差,买这种产品最不合算。回来以后他写了一篇考察报告叫《耻耻而后勇》,下决心上自己的高档产品。

做高档产品说起来容易做起来难。身为一名党员和企业带头人,于性江发挥模范带头作用,率领技术人员实施了20多项技术创新项目,使新产品凭借过硬的质量一举打入国际高端市场,世界知名的厂商主动找上门来要求合作。为保持得来不易的优势,于性江先后与北京航空、哈工大等高校院所建立合作关系,共同研发出60多种新型手动工具,申请国内外专利20多项。目前,他们的产品发展到15大类3000多个品种,140多个检测项目达到或超过美国联邦标准。其中,由威力工具集团有限公司自主研发的WS-24型自调水泵射阀凭借全新的设计和过硬的质量,远销美国、加拿大等30多个国家和地区。

在开拓海外市场的同时,于性江还高度重视自主品牌打造,成功注册了“迈泊”系列手动工具品牌,开发出涵盖汽保工具、管道工具等数十个系列产品,选取国内外知名企业代理生产,走出了一条由经营产品向经营品牌转变的营销之路。

作为一名党员和本土企业家,于性江在推动企业发展,为地方经济社会做贡献的同时,不忘履行社会责任,积极参与各项公益事业,奉献文登回报社会。

文登威力迈泊工具有限公司副总经理滕卫兵介绍,从2007年开始,公司已累计为慈善事业捐款2000多万元,另外公司还实施了“金秋助学”计划,设立了贫困职工子女助学工程,采取职工自愿捐款和公司补贴的办法,先后对30个家庭和35个贫困子女进行了资助。

于性江的付出赢得了众多的荣誉和社会的认可,他先后被评为中国三资企业英才、全国五金制品行业先进个人、中国轻工系统劳动模范、省总工会“富民兴鲁”劳动奖章和威海市“优秀共产党员”等荣誉称号。



文登威力工具集团有限公司董事长于性江

集团、东北亚煤炭电子商务中心、山东高速集团、中国日报集团、广东信基集团等众多传统企业做战略顾问、电商与产业升级,也帮助众多项目做战略和融资顾问,也帮大的投资机构、产业集团等做投资并购、产业整合。也成立了互联网高科技项目早期孵化与辅导平台,帮助对接资本和产业资源。优联资本成为了跨界传统产业、互联网电商与投融资领域的资源整合平台。

未来企业会更多的走向合作共赢的新商业经济,王孝华发起成立了中国电商与物流智库,联合中国主流电商、物流、快递、物联网和投融资机构的大佬们,影响有影响力的人,积极推动产业链跨界、融合发展。