

66

面对更加严峻复杂的进出口形势,中国一些企业正通过“模式创新”寻求外贸发展新动能

99

# 中国企业“模式创新”寻求外贸发展新动能

■ 张旭东 马曹冉

在青岛红领集团生产车间成品区,一件件“奇异”的西装分外引人注意。一件西装的上面三分之一是黑色,另外三分之二是米色,给人强烈的色差视觉冲击;还有一件西装外面是灰色,里面的面料则五颜六色,而且很多西装里面都绣着用户名字。

这些是全球红领用户的定制西装,不仅有鲜明个性,版型也是根据每个用户的量体数据而设计,保证衣服合体。

## 互联网时代的模式创新

红领集团董事长张代理说,去年企业互联网服装定制业务量、销售收入和利润增长均超过100%,70%以上的定制服装订单来自欧美。

“用工业流水线做个性化定制非常困难。”张代理说,“过去13年间,红领投入数亿元用工业化手段解决服装定制效率和成本问题,这套服装定制生产线整合数据驱动、3D打印、智能制造、互联网深度融合、全球化产业链协同和实时交易等于一体,产量每天可达1500套,同品质定制西装价格仅是国外品牌三分之一至五分之一。”

面对更加严峻复杂的进出口形势,中国一些企业通过“模式创新”寻求外贸发展新动能。

一季度中国货物贸易进出口总值5.2万亿元人民币,同比下降5.9%,其中出口3万亿元、进口2.2万亿元,分别下降4.2%和8.2%。其中,3月份出口增速转正,进口降幅大幅收窄。

一些企业界人士认为,互联网时代用户需求高度个性化,因此企业不能仅重视技术和质量,必须通过模式创新,与全球各类资源协同合作,以满足用户个性化需求为最终目的,这样才能创造有持续性的高附加值和利润。柯达和诺基亚都有先进技术和高水平质量控制能力,衰败的主要原因就是在互联网时代没有跟上模式创新。



● 红旗集团私人定制深受欢迎。



● 海尔“模式创新”受瞩目

## 海尔全球化走向“模式出口”

模式创新也是世界白色家电巨头海尔寻求外贸新增长动力的重要途径。海尔集团副总裁刁云峰说,海尔的全球化正从产品出口、品牌出口走向“模式出口”,这种模式就是员工和用户个性化需求相连,并形成共创共赢平台。

海尔在海外研发机构和生产工厂引入总部正在探索的“人人创客”理念。俄罗斯的海尔员工组成不同的“创业小微”,利用互联网与当地用户交互产品需求,当地海尔粉丝数量已达10万以上。由于交互出来的产品解决了用户使用传统产品的“痛点”,因此在2015年俄罗斯家电行业销售额下降15%的情况下,俄罗斯海尔“创业小微”的卢布收入同比增长79%。

跨境电商平台是海尔“模式出口”的又一载体。海尔跨境电商平台负责人杨春城说,这个平台是一个企业与企业间(B2B)的“生态圈”,汇聚了制造业、设计、质量控制、物流和金融等各类资源以及全球买家,大家资源互补,协同合作,做大外贸“蛋糕”,然后再分享利润。

刁云峰说,中小企业普遍设计研发投入不足。为此,这个平台整合设计与制造业资源,制造业企业不投入或投入少量资金,设计

研发企业就帮其做市场调研并设计产品,产品上市后两家企业按一定比例分享利润。

## 灵活创新“蛋糕”更大

在这种模式下,一方面制造业企业用少量资金就可获得多款新产品,例如过去100万元投入只能获得2款新产品,现在可能获得10款;另一方面,设计研发企业为获得更多利润回报,会在市场调研上更下功夫,设计出的产品更符合市场需求。

加入这个平台一年多来,广东江门西点电器科技有限公司产品附加值提高了近10倍,推出了5款新产品,出口额从2000多万元提高到了约1亿元。公司总经理邵为冬预计,今年订单量将增长20%至30%。

“我们不是简单撮合交易或提供进出口服务,而是全流程帮助中小企业提升做外贸能力的增值平台,不是抢夺‘蛋糕’而是将‘蛋糕’做大。”杨春城说,“跨境电商平台软件和基础服务部分全部免费,海尔是靠分享服务带来的增值来赚钱。虽然没有海尔产品出口,但海尔分享到了外贸中的增值利润,实现了与中小企业共创共赢,帮助别人成就了自己。”

青岛三链锁业有限公司是一家只有50多人的小型锁具企业,但拥有1000多个自主

品牌,通过合资或品牌共有与锁具工厂设立了2个研发中心、4个国内生产基地以及6个子公司,去年出口额超过9000万美元。

“出口额从200万美元到9000万美元,主要得益于在品牌和技术发展模式上灵活创新,根据各国不同的市场需求见缝插针。”青岛三链锁业有限公司董事长王宇辉说。

“小企业不能一个品牌打天下。”王宇辉说,“我们根据不同国家和地区的文化风俗和市场需求,设计和培育不同品牌,因此拥有的品牌越来越多。例如,北非市场受法国影响较大,品牌的法国元素就要非常强烈。从产品本身来说,各国锁具差异很大,不仅要符合当地人使用习惯,还要去找当地有需求但没被挖掘的市场。”

2008年金融危机后,三链锁业乘机收购了拉美、欧洲和中东一些知名锁具品牌。这些品牌的知名度、忠实用户、营销渠道和技术沉淀都成为三链锁业继续开拓国际市场的珍贵资源。

面对海外市场对高技术产品的需求,三链锁业在技术研发上也是“灵活创新”,借力发展。他们和中科院软件研究所、中科院计算技术研究所等研究机构建立了长期合作关系,联合研发出了手掌静脉识别系统等高科技产品。

## 第119届广交会二期闭幕 中国企业艰难转型逆境求生

第119届广交会二期4月27日在广州琶洲展馆闭幕,记者连日来采访发现,在人口红利日渐减弱的背景下,中国家具、玩具、陶瓷工艺、园林用品等劳动力密集型产业,对当前外贸寒潮的感受更深,它们正进行艰难转型,积极在逆境中谋求生存。

轻工产品是广交会二期展品的重要组成部分。近年来中国轻工产品外贸遭遇挫折,去年进出口总额达7704.4亿美元,同比下降7.4%。其中,出口额6318.5亿美元,同比下降4.5%。

广交会素有中国外贸“晴雨表”与“风向标”之称。本届广交会上,不少轻工企业积极转型升级,包括推出“机器换人”计划,在降低人力成本的同时提升了生产效率;利用物联网技术,促进精益生产;加大技术研发力度,培育产品核心竞争力;通过内外贸并举策略抢占市场。

山东青岛贝来国际贸易部分产品选用环保塑料替代木质材料,“以塑代木、变废为宝”的工艺打破了传统,改变了原先繁复的生产工艺。广交会二期前4日该公司实现成交91.6万美元,位居青岛家居装饰品成交之首,比上届增长10%以上。

广州川越体育用品有限公司首次参展广交会,成交额突破10万美元,实现开门红。该公司针对儿童推出FXK35滑板车,为滑板车配备了可拆卸双用车轮,既可保持平衡,也便于增加滑板车滑行速度和灵活性。该公司负责人称,目前该款滑板车远销全球60多个国家和地区,年销量达10万台。

“轻工产品出口回暖迹象明显”,中国轻工工艺品进出口商会27日称,截至4月25日,第119届广交会二期前3日轻工工艺品成交32.8亿美元,环比增长1.17%。与美国、欧洲、非洲成交额均有所增长,但亚洲市场成交额下滑。

记者注意到,广交会二期园林用品展区成交抢眼,截至4月25日共成交22917.48万美元,环比增长超过27%,同比增长约22%。广交会上一批优秀(园林用品)企业深入挖掘自身优势,加强科学管理,抓住了市场复苏机遇。

不少中国参展企业积极推出自主研发、自主设计、自主品牌的产品。广州交易团称,该团品牌企业产品受到采购商青睐,广交会二期实现成交4221.24万美元,占总成交额超过两成。



## 李彦宏:要向世界输出最好的中国制造和技术创新

4月19日,网络安全和信息化工作座谈会在京召开。习近平总书记在座谈会上的重要讲话引起强烈反响。百度公司创始人、董事长兼首席执行官李彦宏当日与会,他说,自己作为互联网从业者,感到非常振奋。接下来更重要的,是牢牢把握住社会发展和产业升级的战略机会,进一步加强自身的创新能力。

除了这些,李彦宏还说了啥?以下为李彦宏所谈的感想全文:

习近平主席所做的重要讲话,为今后相当长一段时期内的网络安全和信息化工作指明了方向。我作为互联网从业者,感到非常振奋。接下来更重要的,是牢牢把握住社会发展和产业升级的战略机会,进一步加强我们自身的创新能力。

习主席强调,“应该鼓励和支持企业成为研发主体、创新主体、产业主体,鼓励和支持企业布局前沿技术,推动核心技术自主创新,创造和把握更多机会,参与国际竞争,拓展海外发展空间。”这表明,中国企业有望成为未来引领国家创新的中坚力量,市场化进程的加快也会带动企业创新和发展动能的充分释放。

百度成立16年来,一直坚持技术创新作为发展的根本。尤其是近几年,我们加快了在深度学习、人工智能等前沿技术的布局,在这些领域我们已经与世界科技巨头站在同一起跑线上,这些技术将成为全球互联网下一步发展的核心动力,未来中国企业必须在这些领域保持领先地位。

我们不仅要向世界输出最好的中国制造,更要向世界输出最好的技术创新。随着中国作为全球最大互联网市场的潜力不断释放,我们有信心向全世界展现人工智能创新的“中国速度”。(吕环)

# 宝新能源董事长宁远喜:企业家精神就是创新精神

■ 唐林珍

继在全国两会提出“推进原中央苏区发展设立民营银行”“加强征信法律体系建设”等建议引起广泛关注后,近日在国家发改委中国发展网组织开展的“发展中国年度人物”征评活动中,宝新能源董事长宁远喜凭借鲜明的企业创新精神、工匠精神及跨界金融领域,尝试“能源金控”、矢志缔造绿色普惠金融的理念,再次成为业界话题。

## 创新技术为节能当竭尽所能

自2000年上任新能源董事长,宁远喜即着手梳理公司发展战略,制定“差异化竞争战略”,剥离传统的服装地产业务,进军新能源电力子行业,建设梅县荷树园这一全国规模最大资源综合利用电厂、陆丰甲湖湾世界环保节能电厂,推进实施“宝新能源宝新金控”双主业等。

“为节能,应竭尽所能。遇到问题,破解的法宝无他,就是创新!”这是宁远喜在工作中

一贯坚持的理念。2003年,在国家建设“资源节约型、环境友好型”社会的战略指引下,按照“资源综合利用,资源循环利用,企业科学发展”的低碳循环经济思路,结合梅州废弃煤矸石存量大的条件,宁远喜制定了煤矸石资源综合利用发电这一“非主流”错位发展战略,建设梅县荷树园电厂,带领公司全面转型新能源电力子行业,闯出一条可持续的绿色发展之路。

目前,梅县荷树园电厂每年利用的煤矸石,可节约标准煤约90万吨,有力地促进了能源节约。电厂荣获“南方低碳标杆企业”“亚洲最佳环保电力奖”,电厂30万千瓦煤矸石CFB发电机组及资源循环利用工程项目获得“广东省科学技术特等奖”。

“我们始终坚持发挥企业家创新精神、工匠精神,打造最节能、最环保、最美丽电厂的‘三最’目标,做精品工程、国家样板工程,刷新新能源行业标杆,为国家一带一路战略贡献力量,这就是宝新能源的梦想。”宁远喜说。

## 产融结合矢志发展绿色新金融

做到“追求完美、精益求精、匠心精工、锻造品牌”。宁远喜说,尤其是以工业生产为主的企业,作为社会整体的一个部分,一定要树立人与自然和谐发展的全局观和发展观,把保护环境作为企业的首要社会责任,把绿色发展贯穿、内嵌到经营生产的每一个细节当中。

带着这样的理念,2007年,宝新能源开始打造全国规模最大的清洁能源基地——陆丰甲湖湾清洁能源基地。宝新能源通过与上海电气、广东电力设计院合作技术研发,创新了陆丰甲湖湾清洁能源基地十八项世界领先技术。大幅刷新火力发电废气排放最优指标,实现污染物的“近零排放”。

“我们始终坚持以创新精神、工匠精神,打造最节能、最环保、最美丽电厂的‘三最’目标,做精品工程、国家样板工程,刷新新能源行业标杆,为国家一带一路战略贡献力量,这就是宝新能源的梦想。”宁远喜说。

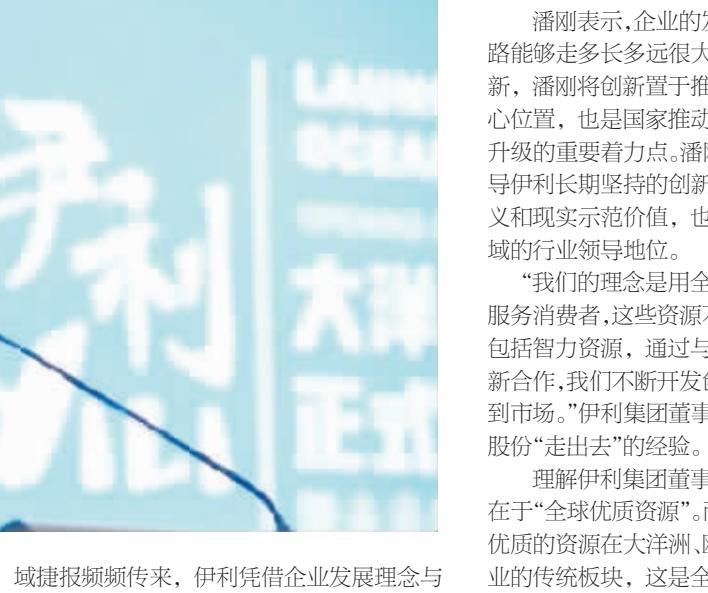
宁远喜说,在今后的发展中,公司要积极践行“创新、协调、绿色、开放、共享”五大发展理念,走“绿色环保清洁高效、综合利用循环经济”的可持续发展之路,以实际行动促进煤炭清洁高效开发利用,推动可再生能源发展,为社会经济可持续发展提供新动力。

对于企业自身及行业的创新突破,已成为宝新能源深入骨髓的基因所在。跨界金融领域,走“能源金控”的差异化路线,是宁远喜又一次前瞻性的创新尝试。

“在我看来,这两个行业有着天然的亲和力和匹配度。”宁远喜说,能源行业有稳定的、不断增加的现金流,且有阶段性富余,金融是富余资金的良好出口。因此,在带领宝新能源在新能源电力主业迅速发展的同时,他坚持稳步探索股权投资业务,做特做深现代金融投资,发起设立客商银行,积极发展绿色金融、普惠金融,充分满足中小微企业的融资需求,补充传统金融的短板,全力构建涵盖银行、证券、基金、投资、保险、征信的大金融平台。

宁远喜说,在今后的发展中,公司要积极践行“创新、协调、绿色、开放、共享”五大发展理念,走“绿色环保清洁高效、综合利用循环经济”的可持续发展之路,以实际行动促进煤炭清洁高效开发利用,推动可再生能源发展,为社会经济可持续发展提供新动力。

# 伊利潘刚:释放企业创新新能量



域捷报频频传来,伊利凭借企业发展理念与国家战略的完美结合一举斩获两项创新重量级奖项——2015年“国家技术创新示范企业”殊荣以及“内蒙古自治区产业创新人才团队”称号,成为唯一同时荣获这两项重量级荣誉的乳企。

董事长潘刚表示,对于伊利未来的发展而言,这两项殊荣的取得有着重要的意

义。潘刚表示,企业的发展离不开创新,未来路能够走多长多远大部分取决于企业创新,潘刚将创新置于推动经济社会发展的核心位置,也是国家推动经济结构调整和产业升级的重要着力点。潘刚提出要坚持创新,领导伊利长期坚持的创新战略具有重要战略意义和现实示范价值,也强化了伊利在创新领域的行业领导地位。

“我们的理念是用全球的优质资源更好地服务消费者,这些资源不仅包括物质资源,还包括智力资源,通过与全球顶尖机构开展创新合作,我们不断开发创新产品,再反向回流到市场。”伊利集团董事长潘刚这样介绍伊利股份“走出去”的经验。

理解伊利集团董事长潘刚这段话,精髓在于“全球优质资源”。而在全球产业链中,最优质的资源在大洋洲、欧洲、美国这些全球乳业的传统板块,这是全球乳业产业链的制高点。

以伊利在新西兰的建设项目为例,早在2014年11月,国家主席习近平和新西兰总理约翰·基共同为伊利股份在新西兰南岛建设的伊利股份大洋洲生产基地揭牌。这个基地覆盖科研、生产、深加工、包装等多个领域。

同时,伊利股份与新西兰林肯大学达成了重要共识,针对乳业创新的不同课题进行深度交流,探讨以及研究。而林肯大学的主要特点是在新西兰政府的支持下,与新西兰农科院、农业和食品研究所、土壤保护研究所合作建有国际一流水平的农业和食品国际研究中心。可以说,这些重要智慧资源以及借助这些资源而开展的国际深层次交流和互动,为伊利股份在大洋洲的布局提供了重要的智力支撑,让创新推动产业链的协同发展;同时,这种国际交流互动的模式为中美食品智慧谷的应运而生积蓄了能量。

2015年,伊利股份和中美食品智慧谷要合作伙伴之一美国明尼苏达大学共同推出中美畜牧业高端对话,通过集聚全球畜牧业顶尖智慧资源,分享国际前沿畜牧理念和新技术,以此服务中国奶牛养殖并且推动国际畜牧业可持续发展。同年,伊利股份还和中美食品智慧谷重要合作伙伴之一沃顿商学院共同启动商界创新型人才培养模式研究,通过聚焦“以消费为中心”,将国际前瞻的商业学术研究和中国市场现状结合,为培养兼具全球化和本土化特点的中国商界人才拓展新路径。

我们不仅要向世界输出最好的中国制造,更要向世界输出最好的技术创新。随着中国作为全球最大互联网市场的潜力不断释放,我们有信心向全世界展现人工智能创新的“中国速度”。(吕环)