

得益于行之有效的创新机制，中国在全球创新版图中的位置正在被改写。根据世界经济论坛 2015 年发布的全球竞争力指数榜单，中国在全球主要新兴经济体中竞争力最强。在世界知识产权组织等机构联合发布的全球创新指数排行榜中，中国的名次已从 2010 年的第 43 位升至 2015 年的第 29 位。

中国制造的正确打开方式:连接“制”与“智”

■ 李晓喻

天津红日药业的高管们至今记得，2001 年因主营产品被降价 80%，这家本来效益还不错的制药厂濒临破产，其账户余额最少时只有 5 万元人民币。为了省钱，公司那时甚至不敢开暖气。

这种窘境，在推出新药“血必净”后终于消除了。这款治疗脓毒症的中药注射液 2015 年的销售额就高达 20 亿元，成为该公司起死回生的“杀手锏”。截至 2016 年初，红日药业总资产已达 64 亿元，市值约 150 亿元。

同在天津的川铁电气股份有限公司也是一派繁荣景象。这家民营企业生产的户外高压隔离开关占据了我国高铁 60% 的市场份额。其产品在京沪高铁、广深线等高速铁路中都有应用，还销往我国台湾地区及白俄罗斯等市场。

机制创新站稳脚跟

让这两家公司在激烈竞争中站稳脚跟的，不仅是过硬的产品，还有创新机制。

继《中国制造 2025》明确提出要完善以企业为主体、市场为导向、政产学研用相结合的制造业创新体系之后，今年 5 月，中国国务院发文进一步表示，要支持制造企业联合科研院所、高等院校以及各类创新平台，加快构建支持协同研发和技术扩散的“双创”体系。

在官方的鼓励下，中国企业正在和高校、科研院所加强合作，希望联手构建以创新为本的生产模式，变“中国制造”为“中国创造”。

业内聚浙 献策会展业：创新、协调、绿色、开放、共享

“会展业未来五年的发展，应当坚守怎样的理念，我认为会展业未来发展理念与国家‘十三五’发展的理念必须并道而行。”在上海市政协副主席、原上海世博局副局长周汉民看来，未来中国会展业的发展方向，正是创新、协调、绿色、开放、共享。

2016 年 6 月 8 日为全球首个“展览日”。当日，2016 全球展览浙江论坛在浙江宁波召开，全球知名展览公司、商务主管部门、专家学者、浙江企业家代表、会展行业媒体及行业协会等代表近 350 人齐聚论坛，共话会展未来机遇，共谋合作发展。

周汉民认为，未来中国会展业的第一个发展理念就是创新，需要创新的体制、机制、法制，“中国的会展业可为大业，而且在不断地做大，但是做大并不是做强，从做大到做强需要走过艰辛的道路。”他认为这对浙江极有意义，创新强调法制建设，创新强调国有相关的企业和民营资本的企业能够共同发展。

协调则是中国会展业应当理清一个思路，要调整自己的战略，做到人无我有，人有我优，人优我特。周汉民表示，“中国今天会展业最需要加强的就是特展业的发展，而不是普遍性、通常性的会展业的重复。”

他还认为，绿色交易会不仅是理念，不仅是展馆本身，不仅是展馆以及展览所用的耗材，更核心、重要的是通过这样的展来影响大众的生活，绿色其实是一种方式，绿色应当成为人之行为的本能；同时会展业不可能独善其身，需要共享，他认为最有关联的是制造业，会展业和制造业的关系是相互依存的，制造业是会展业的基础，会展业的同仁需高度关注中国制造 2025 战略。

至于开放理念，周汉民解释：“我们从来没有像今天这样开放，会展业的开放遇到了这样好的时机。”他认为会展最需要关注的就是“一带一路”战略，中国会展业也将循着这一战略寻找新的发展空间。

与此类似，国务院发展研究中心市场经济研究所所长、商务部展览专家委员会主任任兴洲也表示，“一带一路”辐射的地区是全球人口密集地区，拥有庞大的市场需求。

“44 亿人口，整个资金的流通占全世界的 40%，贸易占将近 30% 左右。”任兴洲认为，沿线国家经济和要素流动将为中国会展业发展提供更广阔的发展机会。

(陈丽莎)



在天津这个老牌制造业基地，借力外部“智囊”成为不少企业转型升级的共同选择。

红日药业总裁吴旻告诉记者，“血必净”的成功，是与中国中西医结合急救医学奠基人王今达合作的结果。尝到甜头后，公司意识到必须紧密依靠科学家，让其科研成果在市场上充分体现价值。

于是，红日药业建立了中国制药企业的第一个院士工作站，与著名呼吸疾病专家钟南山等多位院士展开合作，以独资、参股、一次买断等方式让利于这些专家。公司还设立了科学家试错基金，允许失败和犯错，为其解除后顾之忧。用吴旻的话说，这种利益共享、风险共担的创新机制，就是企业的“智慧大脑”。

“民企要想和欧美同行‘抢地盘’，只能靠创新。”在川铁电气集团公司董事长梁霄看来，中国高铁的快速扩张必然带来大量

技术难题。在提供解决方案上，高校和设计院最有发言权；至于如何把方案变成现实，企业最有发言权。在此情况下，产学研相结合就成了产品开发“最直接、最有效的渠道”。

现在，川铁电气公司已和中铁三院、中铁六院、西南交通大学等建立了广泛的技术合作关系。“很多高端产品和重大项目就是这么来的。”梁霄说。

协同创新多方共赢

高校和科研院所也在与企业的合作中受益。成立一年多来，清华大学天津高端装备研究院和企业的合作已全面开花：除了和中广核集团、海尔集团等多家行业巨头建立战略合作关系外，还建立了科技服务平台，支持小微企业的技术研发。目前，该研究院已成功孵化了 5 个产业化公司，签订科研项目合同 29 项，科研合同总经费达 8000 多万元。



“我们建院的目的，就是要打通基础研究到产业化的通道，发展成行业、企业的研发中心和协同创新中心。”清华大学天津高端装备研究院常务副院长何永勇说。像这样的外派研究院，清华大学还有十几个。

得益于行之有效的创新机制，中国在全球创新版图中的位置正在被改写。根据世界经济论坛 2015 年发布的全球竞争力指数榜单，中国在全球主要新兴经济体中竞争力最强。在世界知识产权组织等机构联合发布的全球创新指数排行榜中，中国的名次已从 2010 年的第 43 位升至 2015 年的第 29 位。

“可以预计，中国创新主体间的合作将更加密切，创新的社会化特征将愈发凸显。”赛迪智库工业科技研究所专家何颖称，这些创新协同网络将成为未来中国建设制造强国的“标配”。

中关村创业大街:构建全球创新创业高地



■ 于立霄

北京中关村创业大街仅仅 200 多米长，貌不惊人，但历经 2 年迅猛发展，已成为中国最具活力的创业基地、创客聚集地，是一张具有国际影响力的品牌名片。

6 月 12 日是中关村创业大街的两周岁生日，韩国技术风险财团、药明康德生物医药、怡仁融创等 4 家机构集体入驻，成为创业大街生日的耀耀“礼物”。

历经两年的发展，中关村创业大街引入多元创新创业服务机构，已经成为中国科技创新创业的重要地标。这条大街从商铺林立到创业者集聚，从创业服务集聚区正在逐步成长为创新创业生态圈。

中关村管委会主任郭洪称，两年时间，中关村创业大街在海内外产生越来越重要

的影响力，带动并引领着中国创新创业的热潮，彰显出蓬勃的生机与活力。

在中关村创业大街，创客们不仅可以找到人才、技术、资本、信息和专业服务，还提高了创业成功率，形成自身的创业生态圈。

自 2014 年 6 月中关村创业大街开街以来，入驻机构从 11 家增加到 45 家，累计孵化创业团队 1000 个，其中海归团队和外籍团队超过 150 个；有 483 个团队获得融资，总融资额达到 33.88 亿元人民币。

在两周周年开街之际，中关村创业大街正式对外发布“全球创新青年领袖计划”。该计划将与全球知名高校建立合作关系，以创业实习、创业第二课堂等方式，搭建一个能够挖掘、筛选和培养优秀创新青年的平台。

郭洪称，希望这个平台能够促进全球创新文化交流，让更多的创客们进行思想碰撞，在风云激荡中擦出更多的智慧火花。

中关村创业大街正在积极引导全球创新创业资源集聚，提高国际化程度。目前，已与美国、以色列、法国、韩国、新加坡、瑞典、韩国、澳大利亚等 10 余个国家的 20 余个机构开展合作，构建全球创新创业合作的通道。

这条大街还与大型跨国公司形成战略合作关系，联合开展跨境孵化，以提升中关村在全球创新中的网络地位。

目前，中关村创业大街与法国商务投资署、韩国创业振兴院等机构开展合作项目。未来将以投资为导向，通过把国外成熟的孵化模式与国内市场、创业资源相链接，构建国际跨境加速通道。

郭洪称，国际知名企业纷纷聚集在中关村创业大街及其周边，形成了以创业大街为中心，连接全球创新网络的重要枢纽。

中关村创业大街有个“创业会客厅”，通过“政府+专业服务”的方式提供创新创业服务。该平台运营一年以来，线上线下共接待创业咨询 7451 次，为超过 2000 家企业提供专业服务，有 586 家创业企业通过窗口办理企业设立业务。目前，“创业会客厅”线上平台已经与大唐电信、清华同方、毕马威、科通芯城、海尔、百度等多家知名企业开放平台对接。

过去两年时间里，中关村创业大街孵化的优秀创业项目迅速成长，微纳芯、诺亦腾、伏牛堂等一批优质企业已名震业内，这必将吸引世界一流人才、技术和资本在这条大街上生根、发芽、结果。

“好东西永远不愁卖”

——山东一家行业冠军企业的供给侧改革逻辑

■ 赵新兵 席敏 袁军宝

“好东西永远不愁卖。”这是景津环保股份有限公司董事长姜桂廷经常挂在嘴边的一句话。在世界市场低迷的大环境下，凭借“好东西永远不愁卖”这一诀窍，这家位于山东德州的企业已连续多年实现全球压滤机产销量第一。

抓痛点 做出别人做不了的产品

走进景津环保的车间就像是走进了一个军营，小到一颗螺丝，大到数吨重的钢板，全都整齐排列。景津环保的管理者们认为，每一个环节都必须一丝不苟、丝毫不差，只有这种意识，才能做出最好的产品。

“不嫌麻烦吗？”记者问。姜桂廷说：“这是规矩”。

景津环保是一家主要生产压滤机和滤布的企業，其产品广泛运用在矿山、化工、食品、造纸、医药等行业的固液分离环节，近年来坐稳了全球行业老大的位子。而取得这一市场地位的关键就在于，“做出了别人做不了的产品”。

在很长一段时间里，滤布在使用过程中容易粘附大量的废弃物，影响过滤效率，是压滤机行业的一个通病。“这个问题如果能解决就能抢占市场先机，我和技术研发团队晚上愁得睡不着觉，但无论如何也要攻破这个难题。”姜桂廷说。

经过连续奋战，不断摸索、试验，引进国外先进制造设备，景津环保研发出一种新技术，不仅有效解决了滤布易粘附的问题，而且过滤速度快、过滤效果稳定，一举占据全球市场前列。

抢先跑 技术创新一定要比别人跑得快

采访中，景津环保多位员工向记者讲述了姜桂廷的一个“怪毛病”：每次去北京或回德州乘坐高铁，他总是要抢着第一个走出出站口。姜桂廷说，他发现高铁停靠站与出站口最近的车厢是固定的，他每次都在到站前几分钟在车内走到这节车厢，确保每次都能最早下火车。

很大程度上，正是这种抢先意识，让景津环保能够独占行业冠军宝座。姜桂廷的理念是：一个产品的技术再怎么领先，也有可能在三四年内就被淘汰，如果不能始终坚持创新，追求技术的进步，企业被市场淘汰就有可能是一夜之间的事情。

近年来，景津环保每年都拿出占销售收入很高比例的资金用于技术研发，以保持在世界同行业的技术领先优势。曾有一位公司中层领导质疑这种大量资金的投入，认为这是一种不必要的开支，姜桂廷给他举了这样一个例子：“十几年前你穿了一双人造革的皮鞋就很风光，但现在我再给你一双人造革的皮鞋，你还愿穿吗？”

重细节 以“强迫症”式质量要求树品牌

虽然中国制造近年来品质不断提高，但产品形象仍有待进一步提升。景津环保的管理者们认为，中国的企业家必须为此付出更多努力，做出“让客户满意到想不到的产品”，为民族工业品牌贡献力量。

在向国外销售产品时，国外客户都会要求对滤板样条进行拉伸弹性模量、屈服强度、热变形温度等各项试验，但很少有国内客户要求景津做这几项实验。反而是景津主动做好实验，再将结果“强迫”提供给国内客户，以此提高他们的质量意识。

景津环保对质量的严苛要求体现在每一个细节上。北京一家客户购买了他们一套 4700 万元的设备，客户已通过了验收。但姜桂廷在现场发现操作台与设备间的拦水檐不是防腐材质的，他立即要求更换为防腐材质的。“虽然不是我们产品的质量，客户也没有要求，但我们的设备用上二十几年还质量完好，那时候这块铁板却已生锈，那么我们的设备形象也会受影响”。

久久为功，只有对高质量的持续坚持，才能塑造良好的品牌形象。姜桂廷说，一家制造业企业成功屹立在行业之巅，离不开品牌的塑造，“品牌不是由哪个机构评选出来的，而是由高质量的产品闯出来的，是顾客用货币当选票选出来的。”

曾俊华：科技创新结合电子商贸给香港企业带来商机

香港特区政府财政司司长曾俊华 6 日在“汇智营商”高峰论坛上致辞表示，新科技和创意媒体结合电子商贸，可以为全球各地企业带来巨大的商机，香港的企业灵活变通，可把握科技发展所带来的机遇，开拓更多新的市场。

曾俊华表示，香港的企业拥有敏锐的市场触觉，以及世界级的商贸物流服务和成熟的供应链管理技术。特区政府会继续大力推动创新科技的研发和应用，协助香港企业巩固既有的优势，例如优化了“中小企业市场推广基金”，支持中小企利用电子平台推广产品。

出席同一会议的汇丰香港工商金融主管陈梁才表示，香港企业需要迎接数码浪潮的挑战，保持竞争力。企业不但要了解客户需求的转变，还要勇于创新，在生产过程中引进科技。业界还可以与海外商界研究，把握“一带一路”建设这个史无前例的商机。

香港生产力促进局主席刘展灏表示，香港中小型企业要认清自己的强项和优点，制定合适的战略，快速适应市场变化。

(陈逸涛)