



企业创新要坚持价值思维

中国大唐集团董事长 陈进行

创新始终是推动国家和民族发展的重要力量,企业是创新的主体,中央企业在人才、技术、资金等方面具有独特优势,在推进相关领域科技创新当中,必须主动担当,主动作为。

大唐集团始终把建设创新型企业作为推动转型升级,提质增效重大战略举措,全面构建了统筹创新管理、研发创新服务、成果转化应用三大体系,促进了创新成果的不断涌现和推广应用。

在管理层面,按照集团化管控,专业化运营的思路,推进资产整合,压缩管理链条,完善治理结构,根据全要素、全过程管理的要求,构建全面计划、全面预算、全面风险、全面责任“四全管理体系”,提升了资源配置效率;通过优化设计和优化运营的“两化”融合,实现核心资源的集约化、信息化管理。

在技术层面,大力发展清洁能源,近三年可再生能源比例占了装机总容量的

65%,积极推进煤电清洁高效发展。近三年累计投入 180 多亿元用于节能环保设施的优化升级,有效提高了项目建设质量、环保水平和运营水平。

经济发展进入新常态,“一带一路”、中国制造 2025 以及加快国际产能合作和重大战略的实施,为中国企业加快全面创新,参与国际竞争提供了难得的机遇,也提出了重大的挑战,我们责无旁贷。

在发展的实践当中,我们也深深地体会到创新发展要坚持四个思维:首先创新发展要具备超前思维。创新必须瞄准行业前沿,超前思维,主动推进,有所为、有所不为,找准主攻方向和突破口,在新一轮全球科技竞争当中获得战略主动。

其次,创新发展要坚持价值思维。衡量创新的首要价值标准,应包括社会价值和经济价值两个方面,创新不能仅停留在发表论文获得专利上,必须把提升质量效

益作为创新的根本出发点和最终落脚点,在创新中培育新的经济增长点。

第三,创新发展要秉持人本思维,创新发展归根到底要靠人的创新、人的发展,必须坚持以人为本,建立健全吸引人才、培养人才、使用人才、留住人才的激励机制,加快创新型人才队伍建设,让人才、资金、技术等创新资源要素在企业内外充分活跃起来。

第四,创新发展要保持开放思维,以企业为主体,广泛吸纳国内国外行业内外产业链融合,共同构建从理论到实践,从研发到转化,从试验到产业,从成果到标准的创新网络,促进产学研深度融合,加强对共性技术、关键技术、前沿技术的联合攻关,努力实现出成果、出人才、出效益的“三出”目标。

我们愿意和全国企业界同仁一道,加强交流,深化合作,在创新发展的同时,共同创造美好的未来。



陈进行



刘志江



刘身利



吴迺峰



杨寿海



陈景河

本报记者 林瑞泉 / 摄

技术和商业模式应融汇创新

中国中材集团董事长 刘志江

我国经济进入发展新常态,一是经济从高速增长转为中高速增长,这一特征已经是既定的事实;二是经济结构不断优化升级;三是从要素驱动、投资驱动转向创新驱动。后两项特征正是我们企业家正在努力的方向。

为适应经济发展的新常态,创新是企业转型升级的关键,在企业发展中起到核心和支撑作用。企业创新有着丰富的内涵和广阔的外延,当前重点应把握两个方面:一是以掌握产业核心技术,引领产业发展为目标的技术创新;二是能推动科技成果转化成为生产力的商业模式创新。科技成果只有转化为经济效益,才能够提升创新的动力,缺乏科技创新的产业发展没有竞争力,不能产生经济效益,创新难以维持。

我所在的中国中材集团,包括非金属材料制造业、非金属材料技术装备与工程

业、非金属矿业三大板块,多年来把旗帜下的科研产业单位和产业结合,形成了完整的产业链。

回顾中国中材的快速发展,成功的关键就是创新。十多年来,在技术创新的基础上,我们依托良好的客户关系,拓展了生产运营的业务服务,形成了 EPC+M 的商业模式,以此巩固和提升企业的综合竞争力。与此同时,EPC 的项目实施拉动了装备制造业成套的出口,成为中国制造一张新的名片。凭着良好的业绩和国际影响力,中材近期收购了德国和印度的 EPC 制造业,为中材装备产业转型升级,实现 EPC 业务的新拓展奠定新的发展基础。

国际化的成功,又进一步促进了创新。按照生产一代、设置一代、研发一代、储备一代的要求,中材在各个领域的创新又得以进步。在新材料制造业,我们在

白城建立大型的风电叶片的技术,这也在国际领先。风电叶片在国内连续四年位居首位,特别是自己研发的膜材料技术,对 PM2.5 拦截效率高达 99.9%,这个技术通过了美国环保局的技术认证,达到国际领先水平,为创新提供更加有力的保障。

作为企业家,我们要想承担起企业的创新使命,除了要从战略上高度重视,还要从结构体系和资源的优化配置上,落实好创新驱动的战略,创新是系统工程,是产业发展的核心,我们要善于构建有利于创新的组织体系,将创新的职责和定位加以明确。还有,就是从制度上保障创新战略的实施,从基本投入、激励制度、搭建平台、营造环境等方面提供保障,这是个动态的过程,主要是通过改革,改进生产关系中不适应生产力发展的内容,为创新提供动力。

冲破“天花板”坚持“走出去”

中国农业发展集团董事长 刘身利

这些年来,农业大环境发生了很大的变化,中国的农业经过“十连增”,这是不争的事实,中国人养活自己是没问题的,但是结构性的进口,对国外的农产品依存度在不断加大。再者,新常态下,面临着农产品价格普遍高于国际市场,农业补贴政策到了极限两块“天花板”,农业发展面临既有机遇,但更多的是挑战。

与其他产业相比,农业企业没有办法改变赖以生存的自然环境,要改变的只能是自己,只有适应新变化,探求发展新途径、发展新模式及模式创新,才能在创新中转型,否则没有活路。作为农业企业,我们创新尤其要重视以下两点。

一是发挥大型农业企业的综合实力优势,冲破“天花板”,坚持“走出去”发

展,拓展新的发展空间,在发展路径上创新。我国人多地少,全国人均耕地只有 1.35 亩,我们国家农牧渔的资源人均占有量在世界上是偏低的。而刚性的需求不断增加。据统计,到 2014 年,我国农产品进口增加到 1.06 亿吨。农产品进口按照产能折成 6 亿亩土地,说明资源比例匮乏与平衡情况还是严峻的。而在非洲、南美洲、俄罗斯、乌克兰、哈萨克斯坦、东南亚等很多地方,闲散的耕地,据统计超过 150 亿亩。

遇到发展天花板,我们与其在国内与农民争地争资源,不如“走出去”,利用国际资源开拓新的发展空间,这就是进行产业路径的创新。比如种植业,不仅在赞比亚、坦桑尼亚、乌克兰等国家已建立起农

业发展项目,下一步,将在“一带一路”战略中,重点在非洲及其周边国家开发农业种植资源,争取更大的发展空间。

二是坚持转型升级,使企业由过去单纯生产型转变为生产服务一体化新的农企服务商。这些年来,我国的农业经营格局、经营方式、市场格局发生了很大的变化,农村土地流转使生产要素聚集,土地由小块变为了大块,农业合作社、家庭农场大量涌现,作为农业企业,要适应这种变化,主动调整业务结构,坚持在农业的高端领域发展,为大农业提供服务,形成差异化的经营模式,把国家倡导的、市场需要的,也就是农民需要的,科技含量高的,一家一户做不到的一些关键的农业领域,作为农企未来发展的重点。

依托实体坚持内生式创新

天士力控股集团总裁 吴迺峰

在经济新常态下,天士力坚持以产业为中心,以数字化、智能化为方向,实现产业升级,从中国制造到中国智慧型制造。

发展产品经济是天士力集团始终坚持的发展主线。天士力通过技术创新,使一个传统产业逐步实现机械化、自动化、信息化,最终,为迈向智能化工业打下了坚实的基础。在现代中药产业技术创新的基础上,天士力向化学药、生物药扩展,这带动了生物医药创新平台、创新机制和产业体系形成,也为大健康产业全面转型升级,打下坚实的产业基础和技术支撑,比如说水、茶、酒、食品和“治未病”的需要,将功能性食品、保健品等产品创新予以延伸,构建起健康保健的大产品群,达到产

品创新的数字化、标准化、规模化和品牌化。

围绕实体经济,来构筑大科研体系、形成创新型实体是天士力的创新图景。天士力通过在企业内部设立研究院,以大科研、大项目、大平台为中心,整合利用社会化科研资源,构筑了没有围墙的研究院,形成产品集成创新的研发模式,形成项目互动激励联动的管理模式。至此,天士力已经联合了国内外一些著名的科研院所,组建产学研联盟,构筑科技创新网络,从以前的寻找项目,逐渐转向现在的项目定制,从单一的项目合作,转向持续的战略合作。

按照走出去、走进来、走上去“三步

走”战略,天士力实施全面的国际化策略,用国际化标准,倒逼企业的转型升级。比如,以天士力北美药业公司为龙头,带动企业的国际化新发展,推进更多产品进入国际市场。

为打造中药材资源公共平台,天士力积极参与京津冀协同发展战略,借助安国数字中药都建设,打通现代中药产业链。在产业链上游,公司整合当地药材种植资源,在全国各地建立当地药材示范基地,在中药产业链第一源点,实现药材管理收储、价格管控、标准化加工和金融服务等功能集成化,形成辐射全国药材主产区,以此拉动药材技术升级和质量升级能力。

以新平台确保结构和业绩“双跨越”

南京红太阳集团董事长 杨寿海

红太阳集团创业 26 年来,从当初靠借资 5000 元白手起家,到现在实现了 500 亿元的跨越,形成一个集科研、制造、大健康、全产业链的综合实业体,企业已跻身为中国企业 500 强行列,集团被认定为国家重点高新技术企业。

创业 26 年,红太阳一直同时建四大平台,打造能满足万人创业,十万人创新的精制平台。其中,在资本平台上,企业不仅实现了资产从负 5000 元到 500 亿的激增,而且成功打造了世界唯一、规模最大、拥有自主创新、具有国际话语权的产业产品链 12 条。

在知识产权平台上,公司不仅创造了国内外专利 1006 件,完成了每亿元产值销售额拥有专利 6.5 件的国际先进水平,而且自主培育了国家省市级技术中心 36 家,拥有技术骨干 9860 名。

在市场平台的打造上,不仅创造了国际级通行证 1360 件,产品出口到 108 个国家,位于中国民营出口 24 强,而且建成产业“互联网+国内国际贸易”的 6 大服务业新业态,成功步入中国现代服务业 500 强的 260 位,跻身工信部认定的“信息化与工业化融合示范企业”的行列。

在管理平台上,公司不仅成功实现了有利于人人创新,共同创业的价值管理体系,而且成功打造了一套适应中国市场经济的“人人为我、我为人人;人人创新,各个创业”的经营管理机制和模式。

今天,面对经济新常态,红太阳集团变挑战为机遇,在创新中促进企业的新一轮高速增长;在创新转型中,确保产业结构优化和业绩目标的双跨越。

按照“中间体相连,工业技术相近,人才共济”的原则,红太阳通过垂直和水平整合扩张,由单一的治疗医学产品提供商,向治疗医学与营养一体化服务提供商转型,通过新的市场秩序和市场格局,正式打造成一个以治疗医学、营养医学、节能环保、制造服务业“四位一体”的大健康产业体系。

新的业态正在随着“互联网+”风起云涌,红太阳也在以“互联网+”为依托,融合红太阳城市连锁、医药连锁、健康产业等专业化的国际贸易,打造移动电子商务平台,借助 O2O 等电商平台,预计到“十三五”末,在“互联网+”的销售链条中,电商销售收入将突破 1500 亿,创造利税突破 50 亿。

企业创新,必须与宏观形势相结合,要善于抢抓国家信息化融合的机会。按照《中国制造 2025》的要求,红太阳将全面实施十大产业的智能化制造,将现有的产业基地,建成全覆盖的数字化工厂。到 2020 年,在员工总数不增加的前提下,实现产量、产值增加 10 倍的创业目标,其中,治疗医学、节能环保的销售,将双双超 1500 亿,从而在利税和利润上,双双实现过 100 亿的目标和任务。

“坐地做大”拓宽做强渠道

紫金矿业集团董事长 陈景河

近年来,随着经济增速减缓,产能过剩、产品价格下跌、销售困难,特别是传统的行业,包括矿业、实体经济,整体处于非常困难状态。中国经济虽然还在增长,但是增长速度明显减缓。而且增长方式和经济结构也在发生重大变化。这就是中国经济进入新常态的现状。

作为实体经济的企业领导,大家可能都感受到,金属价格正在呈跳水式下降;可能都看到煤炭、钢铁、有色和黄金行业大都经营困难,部分企业甚至出现巨额亏损。大家也看到了,即使被称为矿业巨头的企业,这两年遇到的困难也难以招架。而在过去十几年,随着矿产价格的不断上涨,只要有产量就能赚钱,以至于很多房地产公司都涌进矿业领域,一时之间,全球矿业产品一片火爆。如此一来,矿企成本日见高企,产能日见走向低效。

从目前看,市场处在消化和调整期,本轮调整后,随着成本和产能倒挂,一批企业一定会死掉,再就是,随着行业收益走低,大量的新增产能将大幅减少,以此判断,3—5 年后,矿产品价格的回调完全有可能。所以,作为矿业界的朋友,必须在这段时期要做好打硬仗、打苦仗的准备。

紫金矿业经过 20 多年的艰苦努力,现在已经发展成大型矿业集团,是中国最大的生产商之一,第二大矿业铜和矿产锌的生产商,同时也是国内重要的铁、银、钨矿产品的生产企业,2014 年实现销售收入 587 亿元,利润达到 33 亿元,净利润达到 23.45 亿元,实现了 10% 的增长。我们看到,在全球矿业企业中,我们的销售收入和利润都排在第二位,在矿产品市场如此低迷的情况下,矿产品的毛利率还可以达到 44%,这充分显示了我们在成本控制方面的竞争优势。

在矿产资源并非很好的背景下,紫金矿业保持良好发展,与良好的投资和成本控制分不开,也与技术创新、管理创新,以及现代金融与传统产业的高度融合分不开。紫金矿业是上市公司,前几天公布了两个重大的海外并购项目和 A 股定向增发信息。紫金矿业要实施的,就是将国际化项目,实现大型化和资产化并举。紫金矿业认识到,与我们合作的两个伙伴,都是全球矿业界非常有名的企业,是全球最大的黄金公司,与他们合作开发,对公司未来发展是一种创新探索。

紫金矿业把抓改革,保增长,促发展作为创新工作的主线,通过选方位的改革,进一步激发企业的潜能,增产增效,提质增效,创新增效。目前,在全国 20 多个省市自治区都有紫金矿业的项目,其中,大部分在“一带一路”的地区。浙江和新疆在“一带一路”核心区,也是紫金矿业重点分布的两个重点区域。无论项目走到哪里,紫金矿业都会以全球最严格的环保标准,打造安全环保平台;以优质的生态建设标准改造环境,为股东做出良好的效益回报。