

整合内外资源 亚光家纺为新旧动能转换探路

本报记者 金骥 文华

面对全球产业竞争的新格局,国务院、山东省、滨州市近期密集出台关于新旧动能转换的相关文件。“省市作出的加快培育新动能,改造提升传统动能的战略部署,对我们很有指导意义。”全国人大代表、滨州亚光家纺有限公司总经理王红星告诉《中国企业报》记者,“亚光作为一家传统纺织企业,在新旧动能转换方面力争走在前头、干到实处、做出成效。”

《中国企业报》:纺织业作为典型的传统产业,转化新旧动能是不是挑战更大?对于省、市的这一工作部署,亚光公司制定了哪些相应措施?

王红星:应该说转化新旧动能是大势所趋,是国家要求工业企业从制造向创造、从速度向质量、从大国向强国转变的必要之举。回到企业来说,这也是企业可持续发展的需要,对这一形势我们一直看得很清。所以,亚光公司在2017年为进行新旧动能转换累计投资达4300万元。2018年,我们结合滨州市推进新旧动能转换重大工程“实施意见”、“实施规划”的要求,再加大工作力度,围绕节约用工,降低员工劳动强度,提高生产效率这个中心,大力开展智能化、自动化改造。我们计划再投资8000余万元,用于新旧动能转换之需。



滨州亚光家纺有限公司总经理王红星

《中国企业报》:在传统产业里实现智能化、自动化,是许多类似企业想做而难以做成的事,亚光将怎样实施?

王红星:我们的主体思想是实现自动化和智能化生产,打造智慧工厂。以此为目标,加快实现新旧动能转换。众所周知,染色生产线的自动化程度都很低、精度不够、回染率较高,针对这些问题,我们采用目前国际先进的智能集散管控技术,引进智能染色管控系统,对家纺染色生产线实现染料助剂的全自动调配、输送,从而达到智能化改造的目的。另外,我们还引进数码喷墨印花机等装备,对原有常规印花生产线进行提质增效、减少污染排放,实现新旧动能转换。

《中国企业报》:我们从相关文件中看到,针对新旧动能的转换,一方面需要加大资金投入,引进先进设备,另一方面对人力、人才也提出了新要求。亚光采取哪些办法,以人才的升级带动企业发展的升级?

王红星:新旧动能转换是个系统工程,人才当然不能缺席。可以说,动能转换一刻也离不开创新,而创新的根源在于高端创新型人才的引进。亚光的发展,也得益于国际高端专业人才为我所用。2017年,我们从葡萄牙引进了专业的设计师。在国际高端纺织品界,葡萄牙设计师一直走在前列。我们通过引进国际化人才,来指导亚光的设计创新,并与美国、澳洲公司的设计师形成联动,更好地将

新产品推向市场。

《中国企业报》:启用国际化人才,与国际接轨,是否也成为亚光新旧动能转换的一种途径?

王红星:参照亚光取得的成效,我们认为企业的国际化与企业的创新性是相辅相成的。比如我们公司,目前在美国、澳大利亚都设有海外公司,有超过30人的海外团队为公司提供产品设计、营销及客户服务,这也成了目前公司最重要的市场。其中,美国市场自主研发的比例达60%以上,先后创建了Loftex、Loft by Loftex品牌,并租用了高端品牌和新签约“玛格丽塔维尔”品牌。目前,我们已与英国的沃克公司签约合作,为他们的三个品牌“桑德森”、“塞恩”和“哈乐昆”开发新产品,使公司率先将中国自己的家纺品牌打入国际中高端市场,2017年在美国市场的出口额达到1.3亿美元。在澳洲市场,公司出口额连年突破3000万美元。先后获得多个国际大公司颁发的客户大奖,在中国毛巾行业首屈一指。这就意味着,我们通过创新,实现了企业品牌的打造。在提高企业品牌影响力的同时,实现了新动能的提升。

《中国企业报》:内有技术支撑,外有市场支撑,亚光的新旧动能转换是否水到渠成?

王红星:创造出好的条件固然重要,更重要的是利用条件并实现价值最大化。就亚光来说,我们注

重内外资源整合,形成一个更有力的创新平台。可以说,我们的创新平台在国内居一流水平。2017年,我们投资2000万元,新上产品研发小试系统,建成纺织品设计和技术研发中心。也就是说,我们只需投入较少的原材料,即可快速出样,为产品研发提供基础性工艺参数。这对于新型原料、特殊纤维、特殊风格毛巾成品研发试制,起到非常好的作用。目前,这个系统已投入运行,完成了多项新产品试制。

《中国企业报》:创新无止境,在中国家纺界具有举足轻重地位的亚光,下一步将有哪些规划保持自己在业界的领先地位?

王红星:今后的创新,我们将紧紧围绕“五位一体”总体布局和“四个全面”战略布局,以“四新”促“四化”,大力实施标准化战略,推进“标准化+”行动,加快毛巾国际标准化进程。夯实标准化发展基础,为滨州打造千亿级纺织产业集群作出积极贡献。未来五年,力争达到毛巾标准体系全面健全完善,完成国家标准2—3项、行业标准3—4项。围绕家纺产品制造的转型升级转变设计思维,积极开展绿色创意设计,逐步推进“互联网+”与家纺产品设计能力相结合,着力开展自主创新设计生产实践,力争每年研发设计新产品120余款,推动高附加值产品的生产,力促动能转换。

凤凰金融总裁张震:

互金行业犹如橄榄球运动 竞争越激烈越需要清晰规则

崔敏

互金十年,下半场正式开始,“这个行业有点像橄榄球运动,激烈的争夺之后,需要一定的规则才能继续游戏。”对于行业下半场的开始,凤凰金融总裁张震这样形容。

监管的目的不是淘汰企业

在最近5年的政府工作报告中,第五次提到互联网金融。只是从2014年开始,每年的表述不同。从最开始的促进,到规范,再到防范风险,再到现在的健全监管。这也正符合互联网金融在中国的发展路径,从最开始的野蛮发展,到后来的规范发展,再到现在的强监管。

对此,张震持谨慎乐观态度。他表示,五次连续写入政府工作报告,说明国家对行业非常重视。国家没有限制行业的发展,而整体上是鼓励的。监管是行业发展到现阶段的必由之路,行业也需要清晰、明确的规则,才能更加有序。



张震

这与橄榄球运动极其相似。这项运动没有跑位限制,且可以向前抛掷传球,因此是一种对抗性很强的接触性体育运动。由于球赛中往往会与对方球员有强烈的身体冲撞而发生很多事故。后来经过种种规则限制,橄榄球成为今天受欢迎的一项运动,并有很多国际知名赛事。所以正如张震所讲,互金行业也一样,越是竞争激烈,越需要清晰的游戏规则,

不遵守规则就会被淘汰出局。

“金融是严肃的,互联网金融又因为互联网的属性,覆盖范围广、影响力大,所以明确监管是必要的。”张震分析。

但怎么管?怎么落地?在张震看来,规则的制定固然重要,但规则的有效落地和执行更为重要。因为互联网的特点和技术的发展,为监管带来了更大的难度,监管是否应考虑与社会上的第三方服务机构合作,多方合力促进行业有序发展。

对于监管的严苛和备案,张震有自己的理解。他认为备案不是目的,而是一种手段,即规范行业发展的手段。其最大的价值在于企业提高自身的合规性,不断的整改和优化自身。目的不是淘汰多少企业,而是排除劣币,让有能力的平台能够更加规范发展,这实际上是对用户最大程度的保护。

打造企业核心竞争力 金融科技是刚需

对下一步的风向判断,张震认为仍然是金融科技。借贷、投

资的需求非常大,在中国是刚需,有几亿的人群不能被金融服务所覆盖,但在这片蓝海中竞争也非常激烈。立足于这样的需求与环境之下,平台该如何突围,从而占有一席之地?

他表示,未来金融科技的发展趋势一定是与传统的金融机构合作,取长补短,如凤凰金融与北京银行深度战略合作,通过资金存管保护好用户资金安全的同时,又为双方带来业务上的共赢。而在平台与保险机构的一些合作中,则需要在保障用户的同时也提高用户体验。

“此外,平台一定要打造自己的核心竞争力,不断加强科技能力。不能以短期盈利为目的,而应加强企业自身的品牌价值和用户服务能力。此外,拥有金融背景的优秀团队也至关重要,而且要形成一定的企业规模,覆盖合规运营所带来的成本。”张震补充道。

夯实底层基础 走出“凤凰速度”

对于两会期间热议的区块链

与互金行业的关系,张震分析,区块链技术如真正能够落地,应用在借贷领域,将会非常有价值,会是一个创举。让上链的借贷关系、资金存证等不能篡改,将极大地提高借贷的安全性。对于未来的规划,凤凰金融有自己的小目标和大目标。小目标首先是就合规备案等积极准备,合规为先;其次树立品牌,不断加强技术能力和用户服务能力。

张震告诉记者,凤凰金融的大目标或者长远目标从未改变,即打造为全球华人服务的一站式智能投资理财平台。

金融科技看似比拼的是速度,但其实不然。张震说:“金融科技不是要快,而是做得久,做得稳。”所以,凤凰金融自成立之初就将平台底层架构的基础建设和合规安全的建设作为最重点的工作来做,围绕银行资金存管、用户信息安全、风险控制等进行全面布局。

凤凰金融深刻地认识到,底层基础决定上层建筑,只有搭建好最底层的基础,做好风控,做好资产,做好用户服务,才会有服务全球华人的“凤凰速度”。