

契约 极致 创新:“小块头”企业生存法则

虽然不被大众熟知,却成为行业细分领域内全国乃至全球的翘楚,为推动经济高质量发展探索出了不一样的路径

□ 孙英威 强 勇

在哈尔滨市长江路上一幢写字楼内,位于十层的哈尔滨东盛金属材料有限公司并不惹眼,但其生产的铝合金添加剂却拥有全球市场约35%份额。

在黑龙江省,一些类似这家企业的“小块头”企业虽然不被大众熟知,却依靠契约、极致、创新精神,成为行业细分领域内全国乃至全球的翘楚,为推动经济高质量发展探索出了不一样的路径。

契约:千万元亏损履约换来“转折”

工业和信息化部2017年12月发布《第二批全国制造业单项冠军企业和单项冠军产品名单公示》,哈尔滨东盛金属材料有限公司(简称“东盛”)入选其中。

作为全球重要的铝合金添加剂制造商,小到易拉罐、手机,大到波音飞机、国产C919大飞机都广泛使用其产品。近4年,东盛销售额年增长率均超30%。全球平均每3个易拉罐,就有1个使用了东盛的铝

合金添加剂产品。

在发展历程中,有一件“亏损履约”的事让东盛总裁张忠凯至今印象深刻。2007年,企业与国际铝业巨头英国力拓加铝、俄罗斯铝业等4家企业签下1100吨添加剂订单。金融危机蔓延,东盛生产所需的电解锰价格从每吨1.3万元飙升至3.4万元,原本为东盛供应电解锰的三家供应商毁约。

供应商毁约令东盛产品成本骤增,是否继续履约供货?面对抉择,东盛如约向力拓加铝等4家企业供货,亏损高达1000多万元。但这次巨亏却成为企业发展的转折点,力拓加铝等4家企业此后拒绝了与毁约供货商的合作,令东盛供货占比猛增,最多时达到约80%。

“信用是企业生存之本。对国家体现在依法纳税,对员工体现在兑现工资等承诺,对客户则体现在按合同履行。”张忠凯说。

极致:把99%提高到99.99%

“差不多就行”,这种心态

是制造业的最大敌人。”哈尔滨光学仪器厂有限责任公司(简称“光仪厂”)董事长史铁生上任20多年,一直集中精力做一件事,即生产地质罗盘仪。

刚上任时,史铁生就砸了1000多台质量不精的罗盘仪。回顾往事,他认为路子走对了:“短缺经济时代,做什么都容易赢利,现在在很多领域走向过剩,企业只有把产品做到极致才有出路。”

如今,这里生产的地质罗盘仪系列产品,国内市场占有率约95%,产品成功进入以制造业见长的德、日等30多个国家和地区的市场。

光仪厂成为行业领跑者,靠的是把99%提高到99.99%的工匠精神。在企业生产车间,一件初装完成的DQL-9小型测高罗盘,经严格生产程序后,还需22项质量检验方可进入下一环节。检测员王玉秋说,按照要求,罗盘测角器、指示器指针的误差不得大于0.1mm。

面对房地产等行业“钱景”的诱惑,部分“小块头”企业定

力十足。史铁生认为,“未做强,先做大”是很多企业的通病,主业未精就受“赚快钱”诱惑过早多元化,容易成为“低端”的代名词。

创新:不仅仅体现在技术

哈尔滨安天科技股份有限公司(简称“安天”),目前为超过10亿部智能终端和数十万台网络设备提供安全防护。企业500多名员工中有400名网络工程师,平均每名工程师就拥有一项专利申请。

安天连续10年蝉联国家级网络安全应急服务支撑单位,是全球业内知名的移动安全引擎供应商。2017年5月,全球爆发某款勒索软件事件,安天团队连续工作超过72小时,在国内最早发布了事件分析、解决方案和相应工具。

安天创始人、首席技术架构师肖新光说,企业反病毒核心技术不断突破,并陆续替代进口,秘诀正是坚持走自主创新道路。2006年以来,产品先后打入美、日等市场,覆盖近百个国家和地区。

在一些“小块头”企业里,创新研发投入占销售收入比重普遍较高,最高能达到10%。但技术创新并不是这些企业的唯一创新点,创新业务、管理和服务等也是它们的“生存法则”。

安天长期保持着实验室运营模式,不断完善细化“五地办公,四地研发”的全国网络,服务能力不断提升。东盛销售人员的工作方法与众不同,要与客户的技术人员一起守在生产线,随时解决技术与工艺障碍,直到实验数据出来。

“企业间合作如今不再只关注产品价格和质量,诚信记录、服务能力等都成为重要考量。”史铁生说。

一些博主可以直接将用户引流到微信自行交易,这无疑给监管带来更大难度。

治理假货有赖于监管层与平台方共同努力。在立法方面,电商行业即将面临新规范。

备受关注的电子商务法草案三审稿规定:电商平台经营者如果知假售假,或者明知平台内经营者销售的商品有侵犯消费者权益行为而未采取必要措施,应依法与该平台内经营者承担连带责任。

第三方机构中国电子商务研究中心法律权益部分分析师姚建芳表示,监管涉及到平台本身的利益,而不仅仅是对卖家的处罚,这会让平台感觉责任更加重大。

而在平台管理方面,姚建芳认为这与社交电商的发展阶段有关:“在发展初期,电商对卖家的门槛会低一些。当发展到一定阶段,要做品质电商,平台对于商家的选择就会越来越严格,对于售假的打击力度也会加大。这是优胜劣汰的过程,也是电商发展趋势。”

治理之外,畅通消费者维权渠道也非常重要。姚建芳表示,取证难、维权渠道沟通不畅是目前消费者面临的维权困境。对此,她建议消费者可以求助于监管部门或者舆论监督机构。

资讯

山东十大产业将对接世界500强

引进全球最先进理念、技术、管理模式、业态、渠道

本报讯 以并购方式设立投资企业、对上市公司进行战略性投资、参与国有企业混合所有制改革……山东抛出“橄榄枝”,吸引世界500强企业及行业领军企业赴鲁投资、落户。

山东省政府7月10日召开新闻发布会,专题解读近日印发的《山东省深化与世界500强及行业领军企业合作行动方案(2018——2020年)》(以下简称《方案》)。

据山东省商务厅副厅长张维克介绍,山东鼓励企业间进行股权合作,支持跨国公司并购方式设立外商投资企业,鼓励境外投资者对上市公司开展战略性投资,有序吸引跨国公司参与国有企业混合所有制改革。

张维克称,山东支持现有外商投资企业利用境内外资本市场上融资、发行债券,利用境外股东借款。鼓励开展互利共赢的技术转让,共同设立研发中心、实验室。在 market 合作方面,山东鼓励有实力的企业与跨国公司开展品牌、渠道、标准合作,支持将中小企业纳入跨国公司全球供应链体系。

成都拟将电子信息建成万亿级产业

在产能规模、研发创新、标准品牌等方面提升核心竞争力

本报讯 据成都市政府新闻办近日发布消息,到2020年,成都将建成电子信息万亿级产业,培育装备制造、医药健康万亿级产业,壮大新型材料和绿色食品千亿级产业。

为全面提升城市国际竞争力和区域带动力,成都市出台了《成都市高质量现代化产业体系建设改革攻坚计划》(以下简称《攻坚计划》)。《攻坚计划》指出,成都将以电子信息、装备制造、医药健康、新型材料和绿色食品产业为重点,全面推动产业集群成链发展,在产能规模、研发创新、标准品牌等方面提升核心竞争力。

成都将聚焦高价值高品质,进一步提升新兴服务业质量,到2020年,培育形成会展、金融、物流、文旅、生活服务 etc 等5个千亿级产业。为充分发挥新兴服务业引领转型

浙江以“涉企证照工商通办”统领商事改革

做到事项、流程、数据、业务“四个通”

本报讯 “跑一个窗口,提交一份材料,原先要20个工作日,现在只要2个工作日,就拿到了营业执照和卫生许可证,真的非常方便!”日前,浙江省商事登记“证照联办”平台在义乌试点上线,首位“吃螃蟹”的市民朱金贵为这一办证速度“点赞”。

浙江省以“涉企证照工商通办”统筹商事领域各项改革,将做到事项、流程、数据、业务“四个通”,并将在今年10月底前实现涉企证照所有业务“全科受理”、后台各部门协同办理。

据了解,“涉企证照工商通办”指的是,凡办理企业主体资格和经营资格的涉企证照事项,受理和出件均可统一到涉企证照通办窗口,通过加强归集统一、流程优化和信息共享,做到“一个窗口受理、后台分类

审核、一次办结出件”,达到办理涉企证照“一事一窗一次”的效果。

浙江省5月22日发布《关于推进涉企证照由工商(市场监管)部门通办的通知》,明确了“工商通办”是商事领域“最多跑一次”改革的总抓手,通过政府的数字化转型,再造办事流程,打破部门间的数据孤岛,从而实现减事项、减材料和减时间。

同时,通过“工商通办”,浙江对备案备查类事项推动“多证合一”,整合到营业执照上,目前已将范围扩大到28个事项,并有45.5万户企业领取了“多证合一”营业执照;对审批类事项,推动“证照联办”,由工商(市场监管)部门牵头并联审批,去年开始在20个领域推行,已惠及企业3万余户。

“与世界500强合作,重要的是引进全球最先进的理念、技术、管理模式、业态、渠道。”张维克透露,自2015年,美国思科、雅培,日本软银、富士通,德国赢创,英国石油公司等14家500强企业首次进入山东,众多高质量外资项目纷纷落地,提升了山东利用外资和对外开放水平。

为营造良好的营商环境,山东将探索建立第三方营商环境评估机制,深化“一次办好”改革,探索“无感知”“低感知”监管方式。为世界500强及行业领军企业配备“服务大使”,对其提供直通包办服务,同时完善国际社区、学校、医院等配套设施建设。

(沙见龙)



中免集团在香港国际机场开设大型免税店

7月12日,中国免税品(集团)有限责任公司(中免集团)旗下的DUTY ZERO by cdf免税店在香港国际机场正式开业。图为香港国际机场DUTY ZERO by cdf免税店的一角。

新华社发(王申 摄)

社交电商大步快跑 小心被假货“绊倒”

更加自由多变的网购形式给人以全新体验,但也进一步凸显了一个老生常谈的隐患——假货,取证难、维权渠道沟通不畅成为消费者维权困境

□ 陈 颖

成立不足三年,年活跃用户数近3亿,去年交易额达1412亿元人民币,不久前宣布将在美国上市,拟筹资最多10亿美元……社交电商平台“拼多多”的发展速度简直可以用“坐火箭”来形容。

成功的背后,是中国电商行业格局的变化。艾媒咨询公布的数据显示,2017年中国社交零售用户规模为2.23亿人,预计2018年增至3.10亿人。与此同时,与亲友拼单享受低价、购买人气女主播推荐的网红商品,这些通过人际关系网络从事交易的“社交电商”,成了不少用户的网购新宠。

社交电商更加自由多变的网购形式给人以全新体验,但也进一步凸显了一个老生常谈的隐患——假货。

假货问题早已是中国电商企业海外上市的一大阻碍。2018年1月13日,淘宝网就上了美国“恶名市场”名单,被指责假货太多危害市场健康发

展。对于即将赴美上市的拼多多以及其他社交电商而言,打假形势一样十分严峻。

根据电商投诉平台21CN聚投诉提供的数据,2018年“6·18”平台接获的涉假问题投诉共计156件,含虚假宣传、虚假承诺、假冒伪劣产品等。而在2018年5月,中国警方也公布了一起拼单电商售卖假保健品的案件。

面对假货,电商们究竟应该做些什么?

拼多多创始人黄峥就曾表示,任何违法违规的商品,平台应该坚决清除掉,不只是商品,其实也包括售卖非法商品的商户。

但对于社交电商而言,整治假货面临着更加复杂的情况,相对自由的售卖模式给监管带来了一定难度。

2018年6月中旬,就有十几名拼多多商家前往上海拼多多总部维权,原因是不少商家在毫无征兆的情况下,被强制冻结货款,关闭关联店铺,并且没有得到合理解释。

随后,拼多多发布情况说明,称现场聚集的14名问题商家中,7家存在售假情况,6家存在商品描述不符情况,1家存在虚假发货情况。相关事实已经平台初审、复核程序核查,证据确实。

一些商家认为自己被冤枉,而平台表示“靠罚款商家牟利”绝不可能发生。双方的各执一词,凸显出平台初创时期的低门槛入驻与低价策略给后期管理带来的隐患。

除了拼多多,其他以社交关系为基础的电商平台也处于迅猛发展期,不同于拼单模式,一些社交电商在打流量“带货”牌。

日前,有赞、快手宣布合作,快手App将新增“快手小店”,每个主播可申请开店,店铺中的商品可于作品区展示。届时,快手和有赞账号互相打通,用户可以直接购买自己喜欢的主播售卖的商品。

这种内容加社交、依靠主播或博主推荐的售卖模式相比店铺与官方自营要自由许多。

任何违法违规的商品,平台应该坚决清除掉,不只是商品,其实也包括售卖非法商品的商户。但对于社交电商而言,整治假货面临着更加复杂的情况,相对自由的售卖模式给监管带来了一定难度。