

总理喊你来创业 2015山东中小企业互联网+创新发展高峰论坛

主办单位:山东省中小企业局 齐鲁晚报

110家互联网+卓越典型亮相高峰论坛

互联网+传统产业“锻炼”山东新优势

本报济南12月1日讯 1日,由省中小企业局、大众报业集团、省科学院指导,齐鲁晚报等单位承办的2015山东中小企业互联网+创新发展高峰论坛在济南举行。会上推举出110个“2015山东中小企业创业互联网+卓越典型”,并邀请部分卓越代表分享经验模式。中国工程院院士吴澄做了解读“中国制造2025”的专题报告。

1日上午,尽管我省多地受雾霾影响,高速公路出现封闭的情况,但还是挡不住各地的中小企业主管理部门及企业家们拥抱互联网的热情。原本预定的300人会议规模一度扩大到400余人。更让人惊奇的是论坛上迎来两位60岁以上“高龄”的互联网玩家:胎大王信息科技有限公司董事长朱云成和山东华民钢球股份有限公司董事长侯宇岷,互联网的魅力可见一斑。

省中小企业局局长王兆春表示,此次推出的110个互联网+卓越典型代表了我省中小企业互联网+的有益探索,增强了我省中小企业依托互联网实现转型发展的动力和信心。下一步,我省将鼓励中小企业围绕互联网+制造、+服务、+平台、+产业集群等重点领域加快培育新业态新模式,在跨界融合中+出传统产业新优势。



中小企业互联网+高峰论坛现场。 本报记者 周青先摄

新闻特写

68岁老人的互联网+志向

“我来自铁匠之乡章丘,我本人今年已经68岁了,并且,我所代表的华民钢球也是一家有30年历史的老企业。”刚刚获得2015年山东中小企业创业互联网+卓越贡献人的山东华民钢球股份有限公司董事长侯宇岷就这样登上讲台,开始了自己的典型发言。

“我常想,30年了,为什么像华民钢球这样一个在小地方,用铁锤敲打出来的传统产业,不但没有死在互联网手中,还成了中国锻压行业综合实力第一强?这应该得益于1997年我去日本时,与互联网的第一次亲密接触!”从那次接触之后他就迅速组建自己的电商团队,一跃成为钢球细

分行业的“隐形冠军”。“我的体会是:今天不做互联网,明天就做别人的加工厂!”老侯表示,华民建起专门的电商大楼,并打造行业专属垂直电商平台——中国铁匠网,借此整合行业上下游企业资源。“前30年,华民钢球做了3个亿,借助互联网平台,后30年华民不止要做30个亿,甚至更大。”

中小企业信息化平台“好采山东”正式启动

本报济南12月1日讯 由省中小企业局、省科学院指导,省计算中心与山东中小企业信息中心建设运营的“好采山东”平台正式启动上线。

省科学院副院长贺国平介绍说,好采山东是省中小企业公共服务平台打造的信息化专业服务平台,好采山东利用互联网思维和“互联网+”模式,积极吸纳优秀服务资源,推动工业互联网、云计算、大数据等新一代信息技术与传统企业相结合,为全省中小企业开展电子商务、推进两化融合、实施“互联网+”应用,提供包括硬件采购、软件应用、服务定制在内的信息化一站式综合服务,促进我省中小企业智能化水平提升和转型升级。

随着好采山东平台的正式启动,联想、用友、大华等首批平台战略合作方发布了各自在平台部署的产品和服务计划。下一步,好采山东将通过“线上+线下”系列活动和配套措施,培育专注信息化产品、专注信息化服务及中小企业群体的服务品牌。

公众可通过登录官方网站:hcsc.smesd.gov.cn,进行关注和支持;也可通过扫描二维码和加微信订阅号随时关注平台信息和行业资讯。

参会“互联家”场外“+”出异彩

打折低价不是互联网+,电商引导品质竞争

2015山东中小企业互联网+创新发展高峰论坛在济南南郊宾馆圆满落下帷幕。创业、创新的热情和激情仍然在企业家的胸中激荡。会后,兴奋的老板们展开了一场别开生面的“中小企业创业互联网+思享会”,探讨和分享企业在互联网+过程中的思考和经验。

60岁老汉办电商实现弯道超车

朱云成是山东皓宇橡胶有限公司董事长,有35年的轮胎行业从业经验。今年5月份,他创办的全国首家轮胎行业电商垂直交易平台——“胎大王”正式启动上线。这一年,他60岁。

谈起互联网+来,老朱头头是道,“互联网+本质上就是让价格透明了,所以导致代理商无钱可赚,那他自然不会代理你的轮胎,许多企业对网络销售持观望态度,就是担心如果没有代理商代理,短时间内自身无法承受销量的下滑。”

“但是现在轮胎业面临低端产能过剩、同质化竞争严重,没有知名品牌的内忧,同时还有国外技术贸易壁垒的外困,如果中间环节还要承受代理商30%—40%的费用,价格也很难有竞争优势了。所以现实情况倒逼我们要将轮胎销售搬上网络,实现‘弯道超车’。”朱云成说。

对此,济南聪营营销策划中心总经理韩俊杰表示认同,“电子商务实现了价格透明,透明导致竞争,竞争的结果是大鱼吃小鱼。所以电商要做品牌化才有竞争力,这样,电子商务就把价格竞争引向了品质竞争。”

本版采写 本报记者 马绍栋 张鹏飞



与会卓越电商代表们又抓住机会聚在一起进行了一场“思享会”。 本报记者 马绍栋 摄

产业链切割,“母鸡”生出更多“蛋”

对于中小企业互联网+的创新,定陶县中小企业服务中心主任孔庆东在实践中摸索出了自己的一条路子。他认为,互联网模式就是思维转型模式,具体落地就是平台模式。利用平台整合,把打工者变成老板,将整个产业链进行切割分块。

“我们中心由菏泽三垒塑业科技有限公司承担运营,三垒塑业现在的模式就是把生产线切割分块,我现在根本没有融资难的问题,为什么?比如我需要购买设备或者改造升级,我直接让设备生产商过来投资,我的产量跟他的利润挂钩,一套50万元的设备,他一年拿回去18%到20%的收益,他能

不愿意吗?”孔庆东介绍,通过产业链的切割划分,解决了单打独斗式的创业中的资金紧缺、项目难寻、市场难开发等问题,目前从三垒塑业母体上孵化出来的企业已经达到16家。

泰安影响力电子商务有限公司也是一家孵化创业公司的平台型企业,董事长李会指出了目前电子商务产业园存在的一些问题,“现在各地的产业园,很多都沦为电商地产。主要是电商的培训,没有统一的规范和标准,学员如何毕业也没有考核标准,导致学员很难留住,这样的话,平台可能不但没有起作用,反而可能产生反作用。”

+了互联网产品更透明

谈到互联网+的好处,山东地牛网电子商务有限公司创始人、董事长任司永滔滔不绝,“互联网带给我们什么?一是传播,二是透明。我们是做农副产品食品安全的,基于物联网我们建立了可以信息化追溯的电商平台。就是采取二维码追踪、数据展示平台等形式,让消费者看到食品生产的过程,让食品的品质透明。让老百姓吃得放心、安全。”目前,已有100多家企业跟地牛网建立了该种合作关系。

朱云成也认为,互联网是为了让产品透明,而透明的前提是要做好产品质量。这点也得到了山东家用电器行业协会会长曹海奎的认同,“目前,家电业制造生产也面临着产业转型升级的问题,海尔、海信等大型企业转型比较顺利,但是行业中的小企业转型就存在着问题。因为网上的东西虽然价格便宜,但是也有着质量问题,如果质量不过关,市场是无法保证的。”

曹海奎认为,区域家电连锁受到的最大冲击就是来自于电商。“因为互联网让价格更加透明,消费者喜欢上网比价,使区域之间的价差缩小。现在厂家都在推进渠道扁平化,三、四级市场家电批发业务在萎缩,迫使区域连锁加快转型。”

中国工程院院士吴澄:互联网+工业不是单纯的机器换人



清华大学吴澄院士发表演讲。 本报记者 周青先 摄

“众所周知,中国制造业面临‘大而不强’的问题,中国制造2025的提出更凸显出战略前瞻性。”中国工程院院士、清华大学教授、博士生导师吴澄在主题为“中国制造2025—信息化助推我国由制造大国迈向制造强国”的报告中指出,“数字化、网络化、智能化”制造是强化实体经济的主线,信息技术改变世界,并将继续改变世界。但互联网+工业并不是单纯的机器换人。

吴澄表示,依靠改革开放、巨大的市场和廉价劳动力、相对稳定的国际环境,我国已经成为名符其实的制造大国。要做到从“大”到“大而强”的转变,就一定要注重未来可能出现的颠覆性技术,同时促进信息技术和制造技术的融合,并推动“互联网+”发展以及大数据时代的智能制造。

吴澄认为,“互联网+制造”是两化融合的主战场,两化融合要建功立业,要有所作为,必须要在“互联网+制造”当中找到切入点,立足点来推动制造业持续发展。