

■创新发展看鲁企

一个行业协会对地方产业集群到底能发挥多大作用

台头镇踩得准

就在于协会帮它早看三年

“当房地产最热时,我们开始布局高铁防水材料研发,当高铁项目最热时,我们开始海绵城市和城市管廊材料的生产。”寿光市防水行业协会会长郑家玉说。全国最大的新型防水材料产业集群寿光台头镇,总是早于市场3年预见市场走向,这其中行业协会发挥了举足轻重的作用。

本报记者 任磊磊

再过两周,寿光市防水行业年度大会就要召开。这几天,郑家玉非常忙,一天要接待好几拨考察团。“我一下午要跟6个代表团开会。”郑家玉说,今年的行业大会将有500多家企业参加。

台头镇的防水材料产业规模全国第一,产销量占全国三分之一。潍坊市宇虹防水材料有限公司总经理郑爱周表示,目前防水行业集中度较低,产能过剩严重,主要原因是85%的材料都是非标、无牌产品。

不过,台头镇的防水行业发展势头却很猛。今年一季度主营业务收入12亿元,利税7800万元,利润5500万元,同比分别增长10%、18%、15%。而2015年对各行各业来说是一个寒冬,台头镇的防水产业在主营业务收入、利润,同比增幅上均在20%以上。

郑家玉说,台头镇的防水行业增长迅速,最重要的原因是当地对行业走向把握非常准确,“我们总是提前一到三年预判到行业市场的走向”。

在2010年房地产最热时,寿光市防水行业协会就已经开始引导企业进行高铁项目技术研究。2012年,宇虹防水为应对8个城市地铁订单需求,不得不花1亿元上马新的生产线,而与之毗邻的宏源一度拿下了15个城市地铁的订单。

如今,当整个行业开始进入高铁项目时,台头镇已经开始针对时下最热门的海绵城市和城市管廊的政策走向,专门生产其专用防水材料了。

郑家玉说,这一切都是因为有了行业协会的作用。“单个企业很难准确把握整个行业动态,而且企业单兵作战的话,专家和科研机构也不一定重视。有了行业协会,我们通过行业协会去跟专家和科研机构合作。我们有一个专家团队帮助我们去研究市场走向,并且根据大数据对市场走向进行预判,因此可以提前三年把握市场脉搏。”

数据显示,截至2013年底,我国依法登记的行业协会近7万个,全国性行

上接B01版

“无锡是真的没有地了。”江苏省经信委陈颖处长说,随着劳动力和土地等要素价格上涨,企业承担不了,挤出效应明显,低端的、附加值低的产业要转移,倒逼当地产业升级。

陈颖向齐鲁晚报记者透露,现在江苏省经信委和江苏省国土厅正在研究低效用地再开发意见;另外,土地出让改为租赁制,五年内达到江苏省经信委要求的产业规模的话可以续签,达不到的退出。“很多产业黄金期也就十年二十年,江苏省通过这种弹性政策,来提高政府对产业调控的能力。”陈颖说。

媒体公开报道显示,今年江苏省两会上,一位来自开发区的政协委员表示,“过去招商引资,地方均以较为优惠的地价出让土地。但现在不少企业面临转型,对过去低价土地的回收和利用执行什么样的价格标准,目前没有任何规定。”

据江浙两省有关人士介绍,低端产业迁出后,将重点扶植物联网、集成电路等互联网、新技术、新材料等新兴行业。

但又一个现实问题摆在眼前,低的转移出去了,高的承接不了。“昆山还好点,沾了上海的光,可以承接上海转移出去的产能。”江苏省经信委有关人士告诉记者,上海作为一线城市,具有全国垄断性的行政、



台头镇生产的新型防水材料。任磊磊 摄

业协会800余个。郑家玉则认为,行业协会对中小企业普惠率高。

他解释说,大企业本身有研发人员,研究的都是大项目,对行业协会的依赖性较小。而中小企业的研发薄弱,协会会直接给他们项目做,让会员单位可以共享资源,从而达到抱团发展的目的。

有关专家也指出,中国现有行业协会大多由政府职能部门筹办,行使的是政府职能,未能完全体现出行业协会的自治性、中介性。随着市场经济的深入发展,社会迫切需要行业协会担负起管理社会事务的真正使命。一些行业协会虽由行业内企业发起成立,但有一个政府主管部门,行业的内部管理不同程度地受到主管部门的干预。大多数行业协会的行业会员数不高,目前一般不超过50%,这会导致行业协会代表性的丧失,使行业内的企业缺乏广泛的沟通可能性和权益保障的公平性,难以产生行业协会应有的“磁场效应”。

郑家玉也认为,协会的作用就是帮助企业抱团发展,企业缺哪方面的专家,协会帮着协调。企业没有好的项目,协会给他们解决项目。协会每年组织专业培训30多批次,培训人员1500多人次。这样的培训帮助企业培养了技术人才和人才储备,一旦有关键人才离开,

文化、人才聚集优势,未来上海发展服务业就有足够成长空间,但其他城市必须要面对上述这些转型难题。

为了扶植新兴产业,江苏省对手中的“宝宝”们极为优待。从人才引进方面来说,从上个月开始,无锡实施“太湖人才计划”重金砸入,像新兴产业创业领军人才最高奖励达1800万。此次山东考察团参观的无锡市华进半导体封装技术研发中心有限公司,地方政府就给了2亿资金支持。

一个牌照申请8年还在跑
但不做就没有未来

对于坚守在无锡的传统制造业,如何突破困境?新日无疑是一个样本。

据陈开亚透露,新日一年营收在50亿元,利润率百分之二点几,有的车型还亏本。他坦言,这两年实体企业压力特别大,一辆3000元电动自行车,纯利润只有50元。新日一年缴两个多亿的税,利润还没有缴纳的税多,这两年研发投入一直没有增加。

“为什么民企投资意愿下滑?”山东考察团的一位成员说,这是上级领导给他出的一个观察题,其实,不是民企投资意愿下滑,而是经营意愿下滑。新日的

新的成员能够快速补充上。

近期,协会又和潍坊市科技学院环球软件公司进行合作开发大数据系统。通过这个系统,将用大数据算法,帮助企业研究生产方向进行营销和管理。

郑家玉跟防水行业打了40年交道,他曾是台头镇经贸委企业管理科科长,1997年被调到原国家建材局生产许可证办公室做部级审查员。3年后,因该部门被取消,郑家玉又回到家乡。

上个世纪70年代,台头镇开始涌现出防水材料生产作坊。当时的企业小而散,设备工艺落后,产品档次低。2000年,郑家玉回乡后,台头镇的防水产业仍然没有较大的进展。郑家玉认为,台头镇想要做大防水产业,唯一的出路就是提高防水卷材生产的技术水平和产品结构调整。他把利害关系总结后报告给台头镇政府。2001年开始,台头镇政府开展防水卷材行业大整顿。

2010年,郑家玉倡导成立了寿光市防水行业协会并且担任会长。郑家玉认为,行业协会成员应当避免有利益关联。“比如我们协会会员有5名,都不是企业成员。我们的费用都是会员企业的会费。”据悉,该协会每年向企业收取800元的会费,今年为响应国家给企业减负的号召,正在酝酿将会费降为500元。

数据就能说明问题,因为实体经济的利润太薄了。

“其实,解决企业负担重最现实的办法是国家减税。”江苏省经信委陈颖处长说。但一直以来,国家在推动减税上力度并不大。

新日突破的方向是发展电动汽车。“现在,新日正在申请高速电动车牌照,已经快到了收获期。”陈开亚说,这个牌照很难申请下来,新日已经跑了8年,到现在还未办下来;而且成立一个电动汽车公司,要上百亿资金,资金压力很大,“但不做我们就没有未来,必须去做这个事。”

尽管日子艰难,但新日还是将年营收的3.5%用于研发,目前拥有发明专利144项。现在,新日根据市场各地情况的不同,每年开发40多种型号的电动车。

“这叫微创新,根据细分市场的不同变化,对产品进行差异化改动,像江苏市场上的产品跟山东市场上的就是不一样的,江苏平原多,山东有丘陵。有的产品是专门带小孩上学的,有专供老头遛弯的,送快递和送水的也是不一样的,根据不同的需求进行不同的设计。”陈开亚说。

“中小企业研发出革命性产品,这个难,但可以做微创新。”惠民县李庄镇镇长霍清林说,中小企业的内生动力,都是从这些微创新诞生而来的。



马云:钉钉的广告太low了

“钉钉(应为钉钉)那个广告实在太low了,像JD做的广告。”

——5月30日阿里在南方都市报等几家报纸头版刊登同一则广告,暗讽微信不安全。马云在办公软件上表示要向马化腾和腾讯道歉,但在贬低自己的同时,又不忘向竞争对手京东身上投了一支暗箭。有分析人士认为,京东在广告策略上,有时采用跟随策略,模仿或抨击行业老大阿里巴巴,来吸引大家关注。在知名度上不及微信的钉钉在报纸和地铁的广告无疑同样采用了这个策略。

“在知识产权的核保护伞下,要加快170个国家的终端业务的布阵点兵。”

——5月25日凌晨,华为突然宣布在美国和中国提起对三星知识产权诉讼。华为此番主动发起知识产权诉讼极具象征意义,可以视为华为开始登顶智能手机冠军的冲锋号。

创富荐书



《滴滴:分享经济改变中国》

作者:程维、柳青等著,张雪峰主编

滴滴在短短四年中,找到一条独特的智慧出行分享经济之路,进而成为世界级分享经济平台。在本书中,作者不会只就分享经济谈分享经济,也没有把滴滴当作一个完美的成功者一样去歌颂,而是立足对滴滴这个样本的全视角、近距离解剖,纵深化分析“互联网分享经济”,并分别就政府、分享经济企业、传统企业、个人如何拥抱分享经济提出建议。

“历年双11,由于其巨大的交易量以及所产生的社会效益,是中国之外的其他国家所难以理解和难以置信的,对这一点的任何疑问,都可以理解。”

——阿里巴巴2015财年年报透露,其正在接受美国证券交易委员会调查,以确认其会计方法是否违反了美国联邦证券法。这项调查包括双11购物节运营数据披露状况等信息。阿里巴巴这样回应在美国人看来不可思议的912亿元双11销售额。

“联想移动业务的‘翻身仗’不可能一蹴而就,需要2年时间。”

——最近联想集团发布2015年财报显示,联想移动推出的智能手机在全球销量6600万台,相比2014财年的7600万台销量,同比下滑13%。联想去年在中国市场仅卖出1500万台手机。这一数据落后于华为、小米、OPPO、VIVO、魅族等手机厂商同期在国内的表现,排名尚不能进入前五。

本报记者 张嶝 整理