



“一个小小的产品,看似普普通通,却能做成大产业,闯出大市场。”这是来自第五届“海峡两岸职工创新成果展”的启示

# 职工创新智慧助力发展方式转变

## INC. 焦点

■本报记者吴锋思 通讯员朱毅敏

作为展示海峡两岸职工智慧与成果的平台,沟通两岸同胞血脉情谊的桥梁,体现工人阶级主力军风采的第五届“海峡两岸职工创新成果展”6月18日在福州开幕。

本届“成果展”在众多的项目中,经过专家评审、挑选,最终展出194项。目前,已对接项目70项,签约(合作)金额达到6.87亿元,其中合同30项,金额2.26亿元;协议24项,金额1.81亿元;意向16项,金额2.8亿元。

台湾品岱股份有限公司的“JW声能工法系列技术之水源回收系统”项目与福建省华澳环保科技有限公司达成对接,签约金额1000万元;台湾高雄市发明人方翰的“净水器之滤水结构”项目与福州全源泉科技有限公司对接合作,签约金额300万元;福建省邮电通信技术有限公司的“采用射频开关阵列的TD-SCDMA放大器”项目与福建省电信公司签约对接,合同金额9000万元。

转变发展方式的中心环节是增强自主创新能力,广大职工群众的智慧是无穷的,蓬勃兴起的职工发明创造对改造提升传统产业、促进工业结构优化升级起到积极的推动作用。

## 小产品大市场 小发明大智慧

“一个小小的产品,看似普普通通,却能做成大产业,闯出大市场。”福建省总工会经济技术部有关负责人告诉记者,该省已经有一批职工小发明项目凭借其核心技术的不可复制性、创新性和一定的市场积累,占据了市场,并在产品档次、产品创新能力等方面处于行业领先地位。

福建华强防火涂料厂职工吴泉发、吴俊清发明的“防火涂料”项目通过“成果展”找到了“婆家”,不仅实现了该项目系列产品批量生产,与上海东方明珠电视塔、福建炼化集团等单位达成对接,2009年“6·18”期间还与境外企业德国一家企业签署合同,投资2.5亿元,在龙岩建设“汽车尾气催化转化器”生产厂房。此外,“防火涂料”系列中的“热反射隔热降温、保温阻热节能涂料”项目也成功应用于油罐、车辆及建筑外墙等。

2008年第三届“成果展”上展出项目“无墨印花机供墨装置”的发明人台湾省彰化县刘文英,在厦门工业区投资建设八层楼工厂,2009年下半年已投入生产(有载活性矿泉水)。

第五届“海峡两岸职工创新成果展”中一大批节能环保项目如“环保型花卉水培技术研究及其应用”、“船舶内燃机调油和生物柴油”、

“小功率LED照明灯具产业化”、“毛竹旋切工艺技术及其系列产品”、“木质纤维运用发酵环境调控技术生产燃料”等项目集聚智慧,值得推广。“TG400-4无线列车调度系统”、“TD-SCDMA移动通信同步控制直放站”、“一种防脱的超薄石材复合板”等项目科技含量较高,充满了广大职工创新的智慧和决心。

连城县连润新能源科技有限公司是一家生产绿色环保材料的企业,每天需要处理二三百吨工业废水,为使废水循环利用,该公司职工开发出生产废水循环利用项目成果。去年底,该公司自主转化项目成果,投入7万多元增建了一个沉淀池,使经过处理的废水进行生产循环利用。该项目不仅彻底解决了废水污染问题,还为公司节约一笔可观的资金。

职工的小发明还登上了国家科学技术的最高殿堂——国家科技进步奖。第四届“成果展”泉州铁道电子设备有限公司职工洪泉益发明的“TG400-4无线列车调度通信系统”入围国家科技进步二等奖,今年第五届“成果展”泉州飞龙石业有限公司郭镇义研发的“一种防脱超薄石材复合板”项目获2010年国家科技进步二等奖。

## 创新创造中促进结构调整

面对当前经济发展的需求,福建工会开展

职工技术技能培训,积极引导职工自主创新。

“充分利用职工对工艺、对流程、对企业、对市场的熟悉,主动引导职工,让他们在企业自主创新中挑大梁,瞄准世界先进水平,在研究开发新技术、新工艺、新产品、新材料和先进操作法上下功夫,形成自主知识产权,增强企业和产品的核心竞争力;通过多种形式,鼓励职工自我提升、自主攻关、自主创新,为职工提供施展才干的舞台;通过榜样带动、宣传引导等方式,动员职工立足岗位,创新操作办法,提高生产技能,进而促进设备效能的提升。”据福建省总工会经技部负责人介绍。

“成果展”就是将这些活动的成效以一种全新的姿态展现在世人的面前,使“企业是创新的主体,职工是创新的主人”这句话得到完美诠释。在项目征集、宣传报道、评优授奖、推介搭桥等活动中,注重节能减排和发展低碳经济、倡导低碳生活;重点关注高新技术和先进适用技术,以提升传统产业,培育战略性新兴产业,促进福建省工业结构优化升级;注重引进技术设备的消化吸收,在新的平台上开展技术创新。

“成果展”的导向示范作用成倍放大,在“保增长、调结构”中充分发挥了工会组织应有的作用,充分体现了职工经济技术创新活动在调结构方面日益显著的作用,“职工创新

成果展,搭建了展示、对接的平台。”

## 在先试先行中促进经济发展

以中央支持海峡西岸经济区在两岸交流合作中发挥先试先行作用为契机,福建工会充分发挥工会组织群众性、民间性的优势,在推动两岸经贸合作、文化交流和人员往来中充分发挥作用,努力构建两岸工会合作平台,促进职工技术与文化交流。

2006年,福建省总工会开始设立职工创新成果展,这是工会系统首次在全国范围内参与大型会展并设立展区。五年来,台湾高雄市发明人协会和台湾杰出发明家交流协会累计率171位台湾发明家134个项目参加“成果展”。

突出闽台关系,推动海峡两岸科技交流与合作。几年来,依托福建对台的区位优势和海西效应,从闽台产业的互补性出发,开展科技项目成果征集、推介、对接,推动闽台两地从项目对接走向产业对接。一批来自台湾的高薪实用技术项目先后落地建设,产生了很好的示范效应。

“海峡两岸职工创新成果展”的举办,在推动两岸民间交流交往上起到了催化剂的作用;在促进经济结构调整、转变经济发展方式上起到了助推器的作用。

建设现代化的京沪高铁采用全新的技术,项目总工一职,是只有硬肩膀才能挑起来的重担子

# 夏吉军:“人生因奋斗而精彩”

## INC. 创新人物

■本报记者 刘静 通讯员刘德联

6月20日9时,京沪高速铁路最后一孔900吨箱梁落座到北京特大桥上,至此全线29251孔900吨箱梁架设完成,标志着京沪高铁线下工程全部结束,全面转入桥面系及站后施工。

今年2月7日,夏吉军代表京沪高铁广大建设者做客中央电视台。那天,平日穿着带有泥水工作服的他,西装领带,格外精神。工友们在电视前,为他鼓掌。做完节目,夏吉军直奔京沪高铁工地。这是他在工地过的第10个春节。

26年的筑路生涯,夏吉军一直奋斗在施工一线。经他审核的图纸成千上万无差错,经他攻关的施工技术难题一个接一个。他在施工过程中进行了大量的技术创新和改进施工工艺,创造的经济价值巨大。

6月21日,中国铁建十四局集团公司党委作出决定,授予夏吉军“爱岗敬业标兵”称号,号召全体员工向他学习。

## “亲眼看看心里有底”

“人生因奋斗而精彩。”这是夏吉军的座右铭。

建设现代化的京沪高铁采用全新的技术,项目总工一职,是只有硬肩膀才能挑起来的重担子。夏吉军,1962年出生在胶东农村,多次被评为优秀共产党员,荣获铁道部火车头奖章等多项荣誉。经过反复挑选,夏吉军担任了十四局集团京沪高铁项目部总工程师。

带着一个知识分子的光荣与梦想,他来到了京沪高铁工地。

为了审核每张图纸,夏吉军的办公室很晚还亮着灯。施工紧锣密鼓展开,他更忙了。管段灌注淮河大桥第1728号墩桩基,这是京沪高铁全线第一根桩。为确保万无一失,他提前来到现场,取土样看与地质是否一致、测量孔深孔径……一直忙到深夜12点,灌桩成功

后,才同大家离开工地,身上尽是泥水。

桥墩施工,夏吉军爬上十多米高的墩身,一会儿钻进钢筋笼,一会儿又匍匐在模板上,量模板尺寸、钢筋绑扎间距、垫块厚度,大汗淋漓。随同的项目部工程部长郑修利劝他:“这些事就让我们工程技术人员来做吧,您站在桥墩下指挥就行。”夏吉军却说:“亲眼看看心里有底。”

十四局集团管段内1415个桥墩成功建成,都留下了夏吉军的身影和足迹。

施工一线20多年的技术工作生涯,养成了夏吉军一丝不苟的工作习惯。一次,他在工地检查时,对安装的剪力齿槽剪力钉左看右看,发现安装位置不对劲,结果还真有两个剪力钉的位置反了。于是,他当即即将现场的管理和技术人员集合起来,一边讲解规范,要他们,一边亲自对图纸指导重新安装,并谆谆告诫:“京沪高铁建设无小事。”

事后,施工人员汲取了教训,也忘了议论:剪力齿槽剪力钉有两排,一排3组,一组2个剪力钉。剪力钉在水平线上差别超不出2毫米,曲线上也超不过1厘米。这样细微的差别是很难发现的,“更总真是‘火眼金睛’!今后可要认真仔细!”打那起,剪力钉安装再也没出现过差错。

先导段实验施工,夏吉军发现有一小段铺设的滑动层有皱纹,平时温和的他发了火:“滑动层起皱,看起来细小,但对高速列车飞驰增加了摩擦力,绝不能有半点马虎,返工重做!”

## 对科学技术执着追求

作为新时代知识分子,夏吉军对科学技术有着执着的追求。

无砟轨道施工,精确度极高,底座板平整度误差控制在正负5毫米,轨道板误差控制在0.3毫米以内,是拥有我国自主知识产权的技术。

在京沪高铁先导段——徐州至蚌埠段的试验段施工中,夏吉军带领大家查阅资料,吃透每项技术标准和施工要领,制定科学的施工方案,全员先培训后上岗。尤其是对水泥乳

化沥青砂浆灌注这一无砟轨道的关键施工技术,进行了一百多次试验,准确控制时间、温度、防潮、防湿、防水等。所做的先导试验段成为全线学习的样板,其经验做法在全线推广。

京沪高铁的桥梁,每一片重900吨,长宽相当于一个篮球场,号称桥梁中的“巨无霸”。要把这样的庞然大物升空,架上十几米高的桥墩,精确就位,实在不是一件容易的事。承担万斤重量的架桥机,组装时在地面拼装一部分,在桥墩上拼装一部分,然后合起来才能完成,难度极高,尤其是两台450吨T梁龙门吊的拼装,更是耗时费力,出不得一点差错。拼装这样的架桥机,至少也得两个月时间。

但京沪高铁工期不等人。按照十四局集团京沪高铁项目部的工期安排,从架桥机的组装机架架,满打满算只有一个月时间,工期的后门已关闭。

夏吉军看在眼里,急在心里,他带领工程技术人员用先进的施组方案和技术赢得时间和组装机架,只用20天时间就将架桥机拼装

完毕。2008年9月30日10时18分,淮河特大桥工地上,京沪高铁第一片900吨箱梁稳稳落到桥墩上。

京沪高铁建设工期异常紧迫,只有靠技术创新来提高生产效率。因此,夏吉军牵头完成了高性能混凝土流态比改进、深厚松软土路基沉降控制、深水大桥桥梁建造技术等工艺、技术创新。京沪高铁重点研究课题——路基处理中的灰岩填料研究,也是他带领工程技术人员完成的。

在靠科技与时间赛跑的过程中,夏吉军带领工程技术人员自主研发出伸缩式防雨棚,解决了低温和雨水影响箱梁质量的难题,保证在雨雪天气也能正常施工;自主开发的900吨箱梁钢筋整体绑扎与吊装技术,单是钢筋入模一个环节,就节省了4-5个小时。

## “哪个第一都有夏吉军的功劳”

2009年4、5月份,夏吉军总感到耳朵痒得难受,有时还有黄水。因施工实在太忙,他

本报讯 无砟轨道是当今世界先进的轨道技术,CRTS II型板式无砟轨道作为一种新产品广泛用于铁路客运专线及高速铁路建设中。6月20日,中铁三局向容轨道板场提前10天优质、高效地率先完成承担的京沪高铁 CRTS II型轨道板全部预制任务。

中铁三局建安公司向容轨道板场在京沪高铁建设中,承顶了无砟轨道板预制的任务。他们积极开展科技攻关,坚持技术化管理和自主创新,在半年多时间里连续取得8项实用新型和发明专利,成为京沪全线专利发明大户,同时在安全、质量、进度和环保等方面也成为京沪线 CRTS II型板式无砟轨道预制的领头羊。

中铁三局集团公司高度重视该项工程的科研工作,除在人力、物力和资金等方面给予

## 中铁三局建安公司成为京沪高铁专利发明大户

大力支持外,还专门调集有关专家和技术骨干力量补充现场;将《CRTS II型轨道板现场预制工艺的研究与应用》和《CRTS II型轨道板预制测量系统的研究与应用》课题列入中铁三局2009年科技进步计划,由向容轨道板场承担这项任务的一线工作。

为迅速开展研究工作,中铁三局建安公司专门成立了课题组。课题组以建安公司董事长为组长,总经理为副组长,课题组成员由来自建安公司不同技术领域的专家和技术骨干组成。具体技术方案的研究和论证主要在向容轨道板场预制施工现场进行,配合工程进展,分

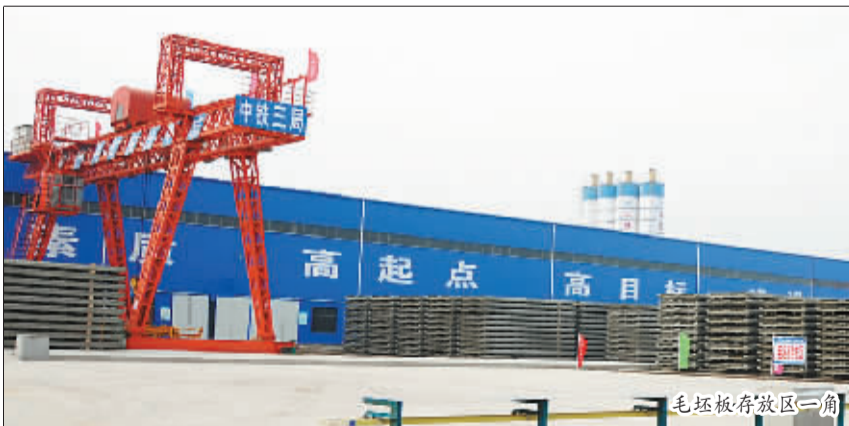
阶段采用研究——设计——制作——试验——总结,循环推进,最终完成总体目标。

京沪高速铁路采用 CRTS II型板式无砟轨道混凝土轨道板是要求精度非常高的先张预应力混凝土预制构件,由工业化流水生产,预制工艺复杂,质量要求高。

轨道板预制生产首先得进行生产台座施工,其中关键难题是张拉压柱的施工设计。广大技术人员大胆设计采用了框架式张拉压柱,并获得成功。该压柱设计与以前大偏心受压压柱设计相比较有三个优点:一是结构新颖,受力明确,计算简便;二是节约了钢筋、混凝土等原材料,降低了工程成本;三是减少了用工天数,加快了施工进度。

在早强高性能混凝土配合比试验研究方面,技术人员从原材料优选、配合比设计、配合比试验和同步养护方法试验等全方位开展试验研究,试验人员常常通宵熬夜……最终各项性能指标都达到了技术条件的要求。

2010年4月28日和6月3日,中铁三局建安公司向容轨道板场完成的“高速铁路 CRTS II型轨道板现场预制技术研究”项目和《CRTS II型轨道板预制测量系统的研究与应用》先后经山西省科技厅组织有关专家鉴定,被认为具有施工简便、效率高、成本低、实用性强等特点,生产的轨道板质量优良,在高铁建设中具有广阔的推广运用前景。(孙清华 李一涛)



毛毯存放区一角

## 著作权交易首获保险保驾护航

# 买版权可以上保险了

本报讯 6月24日,文化产业首款保险产品——著作权交易保证保险正式在京推出。作为文化产业首款保险产品,它将为饱受假版权困扰的文化企业“解围”。

会上,中国保监会发展改革委部原处长表示,著作权交易保证保险是国内第一个著作权保险,是为版权交易环节设计的专属产品。

这款保险产品由信达财产保险股份有限公司和北京东方雍和国际版权交易中心有限公司联合推出,新浪、优酷、酷6三家公司作为首批该保险产品用户签署了合作协议。此前的5月初,中宣部等九部委联合下发《关于金融支持文化产业振兴和发展繁荣的指导意见》。

“目前假版权成为文化产业发展的最大困扰,众多文化企业在购买著作权时都会小心谨慎甚至忧心忡忡,因为一旦遭受假版权很可能打起一次持久战式的官司,费钱又费力。”信达财险一位负责人表示。

据了解,购买了保险的版权交易双方在保险责任范围内出险时,能直接从保险公司获得经济赔偿。如果著作权购买方买到的是假版权,真正的版权人起诉要求获得侵权赔偿,此时保险公司将根据合同赔偿买方因侵犯真正版权人权益而遭受的损失,以及相关的法律费用。“这一创新产品的推出,将有助于增强著作版权买卖双方交易的信心,减少交易成本,提升交易成功率,推动著作权交易市场的发展和繁荣。”北京东方雍和国际版权交易中心的殷松总经理表示。

据了解,目前在文化产业类保险较为完善的美国,小到演出延误、道具损坏,大到各种权益损失都可借助保险化解风险,而中国

此类专属产品仍是一片空白。

“目前文化产业类保险市场几乎为空白,获得政策支持后有望快速发展。”一位保险专家指出。据了解,目前信达财险等多家保险公司正积极申请成为服务文化产业发展的专业化保险公司。保监会多次表示,支持保险公司开发适合文化企业特点和需要的产品。(文青)

## INC. 随笔

■本刊特约主笔 刘勇

你周围的人的一举一动究竟会在多大程度上改变你的消费需求?我最近读的一本书给出一个可供参考的解答。

2010年4月,机械工业出版社出版了汤姆·海斯与迈克尔·S·马隆合著的,书名本意大致类似中文的“无形胜有形”,但图书编辑则很中文化地将其译为《湿营销》,每个人都是湿乎乎地传递给别人。

书中提到一个40年前的实验。1971年,欧洲社会学家亨利·塔吉夫提出了社会认同理论,并为此做过一项实验,以研究个

体会出什么样的原因,会对某个特定群体情有独钟。

实验十分简单:以十几岁的年轻人作为对象,研究人员向他们分别展示瑞士著名画家克利,俄裔法国画家、艺术理论家康定斯基绘画作品的幻灯片,然后根据每个人的喜好把他们分成两个小组。

这个实验的目的是为了让他们产生不同的群体身份感,即哪些人是“自己人”,哪些人是“圈外人”。通过这种潜意识的身分强化,研究者希望了解群体概念会对个人行为产生怎样的影响。

结果显示,所有的答案都反映出这样一个相似点:每个人都觉得自己所在小组的成员要优于另一个小组的成员。无论实验规

模如何变化,这种行为模式都表现出了惊人的一致性。

互联网的发展以及厂家对互联网营销力量的利用,使得当年这个实验拥有了更多可供解读的内容,比如我们开头提出的问题。

人类是社会性动物,最喜欢和志同道合者结成小群体。在当今科技——尤其是互联网的影响下,人际交流不但变得更轻松,越来越多的人也开始响应内心深处原始的冲动,建立起新的社交方式,互联网已经在深刻地改变了我们的群体构成方式。

在互联网新经济中,每个用户都有绝对的自主权,备受传统媒体压迫的人们在这里可以完全按照不同的兴趣爱好组成数以万计的小圈子。全世界有近70亿个性鲜明的

人,但不管他们的选择多么离奇,借助互联网,都能轻易找到成千上万甚至更多与自己品味或兴趣相同的人。它的好处在于不仅能让成员彼此交流感情,还可以一致对外,抵制现实世界疯狂喧嚣的大众营销风暴。

任何产品都可以通过这个虚拟与现实并存的人际系统进行推广,换言之,你不必做那种大众广告,而是通过更多的网民来发布信息,实际上,后者可能更有效。

这让人想起近两年来,企业对社交媒体(SNS)的重视。很多商家认为,客户的购买需求可以通过网络的植入和信息传递,而实现更好的重视程度。

我接受这个理论和思路,但总是无法接受这个名词:湿营销。湿营销是指借助互联

# 别把目标“拉下水”

最关键的一点是,不管是湿还是干,企业都别试图去改变什么

网上的社会性软件聚合某个群体,以温和的方式将其转化为品牌的追随者,并赋予其力量,鼓励他们以创造性的方式贡献和分享内容,从而影响商家的新产品开发、市场调研、品牌管理等营销新战略。

营销是为受众服务的,只有了解人、理解人,发现其中客观规律,才能创造出好的营销。“湿”在这里定义的是有情感的、自发的、个性的,符合人群本质的需要的行为方式,不是硬邦邦的、干巴巴的、强加于人的手段。“湿营销”可以给需要的人更多的帮助,让不需要的人不被打扰,从而获得最好的营销效果。

但“湿”这个词,总给人一种“拉下水”的感觉。实际上,营销革命以及企业对互联网的深度利用,更多程度上是要思考,如何通过用户对群体性的影响,来吸引和左右真正用户的购买意图。企业不必再去费心发觉、精准营销给目标客户,互联网会自动将信息传递给这些人,企业要做的是在互联网世界中建立起品牌情感化的圈子和口碑。

而最关键的一点是,不管是湿还是干,企业都别试图去改变什么,别把目标“拉下水”。