

浙江诸暨店口镇镇委书记张壮雄说,转型升级,就是占领行业制高点,引领行业新发展,创造符合时代特征和时代需求的新产业、新产品,把“店口制造”转变为“店口创造”

一个乡镇对产业转型升级的理解与实践

INC. 焦点

■本报记者 李刚殷

店口,浙江诸暨重镇,素有“五金之乡”之称。

2009年,全镇实现国内生产总值69.23亿元,财政收入8.7亿元。综合实力位居绍兴市第1位,浙江省“百强镇”前3位,全国“千强镇”前20强。

店口,拥有工业企业4018家,年销售额500万元以上企业300多家,超亿元企业27家,超10亿元企业5家,超100亿元企业2家。在店口,你会感到这个镇的小时就能“吐”出有30多亿元的工业产品发往世界各地,每周生产的新型管材能绕地球一圈,每天驰骋在全国各地的汽车几乎都有店口制造的零部件。店口五金、汽配、建材销售网点覆盖全国各大专业市场……

7月中旬,记者来到店口,探寻一个镇的转型升级之道。店口镇镇委书记张壮雄说,转型升级,就是占领行业制高点,引领行业新发展,创造符合时代特征和时代需求的新产业、新产品,把“店口制造”转变为“店口创造”。这是店口对产业转型升级的理解和实践。

升级:发展传统产业

许多人知道奔驰、沃尔沃等世界名车,但不一定知道这些车有店口镇企业生产的配件。记者了解到,如汽配行业、制冷行业等都是店口生存了几十年的传统产业。

面对伴随着店口成长而成长的传统产业,镇党委书记张壮雄说,当务之急是要“升级”,而不是“转型”。我们要通过科技创新,政策引领,让传统产业成为有优势的传统产业。

去年10月13日至14日,浙江全兴机械制造有限公司接受了创办以来最为严格的一次“考试”。

美国最大卡车制造商耐维斯塔国际公司质量总工程师谭庚文走进企业,仔细检查了生产车间的每道工序。在全封闭的装配车间,谭庚文从口袋里掏出一张白纸,擦拭了工作台和地面,发现白纸上几乎纤尘不染。“考试”结束时,



张和平 摄

谭庚文感慨地说:“这次我在中国考察了几家汽配企业,你们是谁一通过检测的企业。”

几天后,耐维斯塔国际公司发给全兴机械一份电函,认定全兴机械成为该公司大排量、高压、大流量汽车转向助力泵的供应商。

“这种助力泵生产工艺非常严格,误差不能超过0.005毫米,相当于头发丝直径的十分之一。如果装配车间有一点点灰尘,产品质量就可能不符合要求了。”董事长全芳明说,“我们是按照福特 AIGI 标准生产的,这是全球汽车行业最高标准。”

全兴机械是国内最大的汽车转向助力泵生产企业。今年1月,投资1000多万元的转向系统型式实验室投入使用,这是国内目前唯一一个能完成产品疲劳测试、爆破测试、高低温测试等全套14项测试的实验室。至今,全兴机械开发了600多种不同规格的汽车转向助力泵,远销美国、德国、巴西等国家。

店口全镇现有汽配企业412家,其中年销售500万元以上的有23家。汽配是店口名副其实的国内最大女装生产基地。

现状:纺织服装业仍处供应链低端

“在众多的产业门类中,纺织产业链是单一产业链条最长、就业最多的行业,从原料一直延伸到最终消费市场,而且产品种类多,棉、毛、丝、麻等各种原料产品都有。近些年,

INC. 观察

■本报记者 吴铎思
通讯员 苏文土

一提起纺织服装业,许多人就将其与“夕阳产业”联系起来。但在福建许多企业家看来,随着人口的增长和生活质量的提高,纺织服装业的市场需求将越来越大。

我国服装产业出口在世界贸易中占据重要位置。但是,近年来我国服装产业面临来自世界各地的种种挑战。记者了解到,内外交困下,福建许多纺织服装企业正在谋求转型升级之路,有些企业已付诸行动。

在福建省泉州江南高新区,格莱德正在购买设备,要新增50条流水线,采用纳米

抗菌高科技技术融入流水线生产。另外,还引进日本内衣生产线,购买国外打版机、数控裁床、剪板机、各种检测设备共计50套,相隔不远的超越服饰,则为新增22条服装生产线而忙着购买进口设备,投产后可达到年产服装1000万件(套)。

在石狮市宝盖科技园,威兰西正在扩大改建原服装生产线,改造项目完成后达到年产男女服装1000万件(套)的生产能力,成为名副其实的国内最大女装生产基地。

现状:纺织服装业仍处供应链低端

“在众多的产业门类中,纺织产业链是单一产业链条最长、就业最多的行业,从原料一直延伸到最终消费市场,而且产品种类多,棉、毛、丝、麻等各种原料产品都有。近些年,

突出高品质、高品味、高科技

海尔一批高端新品亮相世博会

本报讯(记者丁军杰)世博会历来被看作科技创新的巨大展示平台,是引领科技发展方向的标尺。7月19日,“海尔周”在上海世博会世贸中心馆拉开了帷幕。海尔先后推出了高端子品牌卡萨帝系列冰箱、洗衣机及海尔3D热水器等新品暨宴会,一批具备高品质、高品味与高科技“三高”特点的新产品与参观者见面。

海尔在世博会展出的卡萨帝冰箱新品融入了全球顶尖设计理念,吸收最新的主流色彩时尚元素,以满足全球消费者对产品的不同品味需求。更具创新性的是,海尔意式三门冰箱将物联网技术应用于冰箱产品,为消费者描绘了一种智能时尚的未来生活图景。通过与网络连接,物联网冰箱可与冰箱里的食品进行“对话”,将食物的保质期、食物特征、产地等信息及时反馈给消费者,让消费者能对冰箱里的食品做出必要的反应。同时,该产品还能与超市相连,让消费者足不出户就知道超市货架上的商品信息,并能根据设定的程序自己购物。

据了解,海尔在全球率先研发出卡萨帝六门、法对开门、意式三门等冰箱产品后,全球冰箱业随即掀起一股“模仿”热潮。这从侧面反映出我国冰箱产业国际竞争力出现了质的提升,承认了海尔的全球趋势领导能力。在“海尔周”上,海尔以“绿色安全 畅享未来”为主题,展出了海尔3D速热热水器和圣火之心超越版燃气热水器等产品,针对“安全”、“速热”、“个性化”等家庭洗浴关注的重要因素实现了全新突破。据设计师介绍,电热水器的发展日趋精细化。海尔3D速热热水器,在消费者反应最多的“加热速度慢”等问题上进行了改进;在出水口处创新的采用高效聚能环设计,可瞬间实现升温。同时,还克服了传统即热式热水器加热时产

生的超大功率,避免其造成的家庭用电短路现象,以及储水式加热速度慢,循环加热浪费资源等问题。

据现场技术人员介绍,海尔3D速热热水器打开后,十秒钟就可以有温水流出,以海尔3D速热热水器为代表的海尔热水器速热解决方案,使行业得以从单纯生产产品的惯性思维中跳脱出来,从生产需求到需求生产,使热水器的科技创新更具有针对性,更贴近细分人群的个性化需求。

导向:市场和消费的有效需求

纺织服装供应链,从纺纱织布到零售终端,终极目标还是落在了市场的身上。因此,作为供应链上的一环——市场需求显得尤为重要。

“2008年爆发的国际金融危机在客观上改变了人们的生活方式、消费理念。一些消费

产业升级,使店口的传统产业今非昔比。海亮集团在国内率先批量生产0.18毫米

空调用钢管,像纸一样薄的底壁上布满高齿内螺线,使管内表面积增加了2至3倍,与传统产品相比,它不仅节能省40%的原材料,还使热传导效率提升30%以上。现在,海亮升级为成为中国最大的铜及铜合金管出口企业。

近年来,店口注重政策引导,加大技改投入,做大做强主导产业,让传统产业成为有竞争优势的传统产业。1月28日,镇15届党代会提出:今年店口将完成技改投入超过30亿元。政府将在土地、资金等要素配置上倾斜,为做大做强主导产业提供有效公共服务。

转型:培育新兴产业

“核级满液式螺杆冷水机组、新能源漆包线、风力发电机组总成、木塑复合材料、海水淡化保安滤器设备、3G手机、笔记本电脑……这些技术含量很高的产品,都是店口镇今年新上工业项目将要生产的。”在采访时,镇长孙嘉江告诉记者。

有专家说:“作为一个镇,能关注国家层面上的战略性新兴产业,为之配套发展,这就是店口的履职。”

核能发电是国家重点战略新兴产业。核电机组制冷系统,原来一直被国外产品垄断。2008年底,盾安控股集团中标泰山核电厂项目与福清核电站项目,成为国内首家为核电站配套生产核级冷水机组的企业。除现有的风电、核电项目外,盾安还出资几十亿元在内蒙古鄂尔多斯启动了风力装备及风力发电项目。

从传统制造领域跳跃到新兴产业,盾安控股集团在科技创新中成功转型,为店口培育和发展新兴产业书写了精彩的一笔。

在店口,在新兴产业大显身手的不仅是盾安。今年3月,露笑集团8台高速拉丝漆包机投入生产。每台设备每四五个小时就能“吐”出一盘200公斤重的漆包线。这是新能源漆包线,主要用在风能、核能、太阳能等新能源设备上。目前,国内新能源领域所使用的漆包线90%以上都是进口的。店口镇向环保技术、污水和垃圾处理设备、汽车尾气检测及净化系统等新兴产业进军,通过项目改造、转型升级,“店口制造”正加速向“店口创造”转变。

在店口镇提供的一份2010年度工业项目计划表中,记者发现,这些项目中,单纯扩大产能的少,开发新产品的多,不少产品技术含量高,附加值高。“这些项目的实施,将确保店口产品继续走在国内外市场前沿。”店口镇分管工业的副镇长徐挺说。

转型升级:政府要成为助推器

浙江拥有大量类似店口这样一镇一品的块状经济,但部分块状经济发达的工业化农村,因为家庭工厂分散、要素聚合度不高,导致小城镇规模偏小、布局过乱,第三产业难以培育,环境持续恶化,引发出新的“农村病”。块状产业,虽然整体实力较强,市场占有率很高,但个体企业普遍规模过小、品牌不强,在未来的市场竞争中不占优势。

在一次党政工作会议上,张壮雄告诫他的同事们,金字塔形的产业结构让店口企业紧紧拧成一股绳,从而获得了市场竞争优势,但“低、小、散”的产业分工格局,必然导致企业的自相残杀和恶性竞争,从而削弱整个区域的创新能力。

为此,店口镇领导提出抱团出击。

2008年初,店口镇政府以“店口”、“管业”为主要元素,向工商部门申请注册了6类集体商标。张壮雄告诉记者,作为浙江省区域品牌基地,店口拟有计划地启动“店口管业”等区域品牌的推广,推动块状产业的提升。

近日,店口镇政府与著名房产企业绿城集团达成合作共识。“由政府层面推荐一批较好的管业企业,绿城通过考核,将其产品纳入采购目录,我们将授权这些企业统一使用‘店口管业’的品牌。”

这种强强联合,以大带小的“抱团计划”,既是生产制造企业转型升级的一次探索,又是抱团提升区域品牌的一次有益尝试,是原本粗放经营的块状产业,向现代产业集群提升、转轨的信号。

除了“店口管业”,据记者了解,店口镇主打的另一个区域产业商标是“店口五金”。

一直以来,店口的产品少有涉足海外市场。去年下半年广交会期间,该镇组织104家企业设立专馆,引起很大的影响,吸引了一条不少客户。提起广交会,许多浙江企业可谓是爱恨参半。一方面,不少浙江企业最初都是依靠广交会逐渐建立起自己的销售渠道,另一方面,随着广交会成为中国企业与世界交流合作的一条重要途径,“一位难求”已成为不少企业的心病。

据悉,今后5年的春季、秋季广交会,店口都将组织企业参展。“我们要把店口的产业、产品展示并推荐给全世界的采购商。党委、政府就是要做单个企业做不好、做不了的事情,产前要破解要素制约,产中要提供公共服务,产后要帮助拓展市场。”张壮雄如此说。

区域品牌打造毕竟不是一日之功,好在镇政府牵头做了不少事情,与全球知名企业洽谈签约采购协议,广交会期间到广州包场子,奖励成立股份制的企业,开通管业科技创新服务中心网站。

近些年,在一些产业集中度高的地区,企业产业升级的需求十分迫切。而店口镇政府的实践,就在于采取通过提升区域品牌的方式,未实现帮助企业进行产业升级的目的。诸暨市委书记王继岗肯定地说:“店口,是诸暨市转型升级的成功样本。”

关注:加快产业链集成创新

在全球纺织供应链体系中,少有直接的中国供应商参与其中,大部分是通过欧美国家进入的本土供货商,要么就是通过中国的香港、台湾地区的供应商中转。“虽然中国纺织服装的加工体系已经相当完备,服务体系体系的缺失却是其软肋。中国供应商可能很擅长质量控制和组织生产,但是却无法给品牌商提供‘一站式’的解决方案。”孙瑞哲说道。

近几年,包括劳动力等生产要素成本上升,给产业升级造成了很大挑战。以前那种单打独斗、一招鲜吃遍天的粗放模式已经是举步维艰了,纺织产业正由过去的成本导向向价值导向转变。中国纺织服装企业要在国际供应链中占有一席之地,就要突破过去着重于成本比较优势和规模扩张的做法,要建立完善的供应链管理质量体系,为产业集成创造条件。

因此,以往企业与企业间的“产品创新”竞争,已经变为更具系统意识的产业链“集成创新”竞争。行业提升产业集群度和创新集成度特征日益明显,向产业链集成创新要利润正成为新商业法则。

在欧洲,有400多名来自不同研究领域的专家聚集在“欧洲未来纺织与成衣技术平台”,其研究方向包括:以纳米技术、生物技术、新型涂层和数字化工艺为基础的功能性、高性能纤维、织物和最终产品;纺织品在运输、建筑、医疗、家用电器等领域的推广应用;为纺织品大批量生产时代的终结做准备,研究大规模个性化定制、按需生产、智能化物流、分销和服务。我国国务院发布的《纺织工业调整和振兴规划》,将“完善公共服务体系”作为今后3年纺织工业调整和振兴的重点任务之一,必须加强行业公共服务,积极推动技术创新,加快我国纺织业向高新技术发展。

中国纺织产业应加快产业链集成创新,实现产品价值提升。而集成创新主要体现在:质量、创新、快速反应、环境保护和社会责任。”孙瑞哲说。

都是对手惹的祸

中国企业获得了全世界最好的设备,他们可以花钱请来最好的专家,但在这一切不足以成为打造全球最好产品的基础。好的产品与好的企业都是磨练出来的,磨练的过程绝对不是喧闹着比谁的声音高,谁的规模大

INC. 随笔

■本刊特约主笔 刘勇

最近,美国媒体在热情地关注一件事,丰田“踏板门”有可能是一大冤案。根据安装在丰田和雷克萨斯(Lexus)汽车中的“黑匣子”(行车资料记录器)记录的资料,丰田公司在两个星期前宣称,其车辆电子控制系统并无缺陷,事故是由那些想踩刹车却误踩油门的驾驶员操作失误而造成的。

这个结果得到了美国国家公路交通安全管理局(NHTSA)的佐证。根据《华尔街日报》的报道,美国交通部通过分析丰田汽车相关事故的数据记录,发现在汽车撞车的时候,油门

是开着的,没有踩刹车。

虽然NHTSA的这项调查结果尚未向外发布。但如果调查属实,那么丰田当初为了产品缺陷而进行的召回,可能成为汽车历史上最大的冤案。而这个案子更为无奈的,是丰田的确是希望通过一些改进,来完善了本来“没有缺陷”的刹车装置。

这令人想起丰田出事之初很多媒体的猜测,这不是美国汽车公司从中捣鬼,使得丰田“踏板门”成为一个波及全球的事情,令丰田损失惨重。

对手的力量是强大的,其原因在于,只有对手才最了解行业的规则和彼此的弱点,出了事,把责任推给对手,是个不错的想法,而这样做的后果便是,借力杀人反自伤,通用汽车随后也召回无数车辆,直至今日仍在召回之中。

中国的霸王洗发液便是如此,尽管查出含有违规添加剂,但霸王坚称这个含量是在合法范围内,而整个行业均如此行事。现在,中国洗发水行业开始反思,是否可以降低成本但更可靠的添加剂来生产产品。至于问题被揭露的原因,仍然是“对手惹的祸”。

我一直在想,为何产品质量的改进,比如丰田和霸王,都要对手出来指出帮助,才不得不屈服于社会压力而进行,行业的进步需要外部动力,但不应该是这样出现。

在这两个案例中,被指出问题的都是领先者,而最后的结果是,整个行业都面临同样的需要改进的问题。这可以被看作是领先者综合症。领先者总是习惯于向前看,而忽略了自身以及周围的声音,这个问题在中国自身经济上同样

存在。中国有太多的理由去取得更好的市场规模和世界地位,更可怕的是,在获得认可之后,我们会用体系的力量来维持这种认同,直到它成为假象。我曾用一个周末读完了《小岗村的故事》。在这本书中共六个章节,我们所熟悉的故事在第一个章节就结束了,之后,辉煌夹杂着各种故事,人情以及官僚。每个参与者都有自己的理由,于是这个故事就人为地改写了。

小岗村的问题在于,辉煌之后没有任何人出来反思,反思都是体制之外,不影响决策。到了今天,在那些快速发展的村庄中,还有小岗村吗?这让我数次地与中国热闹的车展联想起来,如果说车展的规模和内涵增加代表了汽车产业的进步的话,那么这个进步,除了用数字表示,还能有别的表达方式吗?

数字是最有说服力的,但也是最空洞的。真正的制造业的实力,是靠无法书面传递的缄默知识来延续,这是经验的积累,而不是数字的堆积。说难听点,数字是用来掩饰假象的最好办法。

人在冷静时候的热闹与喧闹时候的思考是截然不同的,看着别人思考会影响自己。冷静与反思是两回事。看着别人推出新品,看着别人抢新项目,企业或许被迫也得去争取,但至少还可保持一份冷静。

对于发展比较晚的产业和地区来说,有两个事实是无法避免的,一是跨越式前进,二是后发优势,后发优势发展到今天,基本变为整合全球资源。

中国企业获得了全世界最好的设备,他们可以花钱请来最好的专家,但在这一切不足以成为打造全球最好产品的基础。好的产品与好的企业都是磨练出来的,磨练的过程绝对不是喧闹着比谁的声音高,谁的规模大。

在如今这个年代,冷静是一种奢侈品。我很喜欢诗人里尔克的《预感》:我认出风暴而激动如大海/我舒展开来又卷缩回去/我挣脱自身,独自/置身于伟大的风暴中。激动来自自身,而不是对手。

刘静 撰