



编者按:正在召开的全国两会首抛“微经济”概念,认为微创新将决定未来的竞争力。

事实上,经济发展就是一个微创新的过程。从燧石与钻木擦出第一朵火花,到电灯点亮整个世界;从墨笔与竹筒书写出第一个文字,到iPad让人们遨游互联;从一叶扁舟望洋兴叹,到万吨巨轮驶过地球两极。这一切成就实际上都是微创新的结果。

对中国企业来说,微创新更具时代意义:从微博到小额贷款再到微型创业,共享带来前所未有的行为透明度和经济利益的无限放大。创新,事实上并不是那么难。在互联网时代,新的游戏规则是:应用创新第一,技术创新第二;不再是十年磨一剑“大创新”,通过大理论、大发明、大创造来改变世界的几率越来越小,更多的将会是依靠精细化、个性化、实用化的微创新,来满足人们的多样化需求;微创新虽小,但聚沙

成塔,就能提升用户体验,形成门槛性的竞争力。

可见,微小创新能产生颠覆的力量,执着于微创新的企业,才是中国企业真正的基石。小企业通过微创新能产生巨大效益,大企业通过微创新能实现新的突破,这是一种务实精神。

《中国贸易报》将从今天起推出“微创新成就商业传奇”系列报道,首先探寻微创新的魔力,欲从微创新企业中发掘中国下一批世界级公司。

“微创新成就商业传奇”系列报道之一

非常小器的非常道

■ 本报记者 陶海青

微博、微信、微应用、微电影,形体虽小,力量巨大。在信息时代,人们日常生活中碎片化、便捷化、个性化的“微需求”日益增长,以微产品、微电影、微旅游等为代表的“微经济”,发挥着越来越重要的作用。

3月9日,全国人大代表、中国移动广东公司总经理徐龙在两会上抛出了全新的“微经济”概念。他认为,“微经济”具有门槛低、分众化、市场大的特性,将成为经济转型发展中最活跃的新生力量,而微创新将成为决定未来竞争力的关键。

“微创新正成为业界一个炙手可热的话题,微创新的目的是改善客户使用体验,把体验做到极致,把产品做好,回归企业的本质。可以说,一直以来,我们都在进行着各种微创新,效果非常好。”广东非常小器有限公司总经理梁伯强在接受记者采访时如是说。

小王也是王

一个产品增加了微小的功能,便能带来数千万元的销售;一项微小的设计创意,也能令一家小公司击败强大的竞争对手,占据半壁江山。时代在变化,许多民营企业正依靠“微创新”出奇制胜,成为行业的领跑者。

但一说到创新,很多中小企业主都摇头,没有资金没有实力,创新谈何容易。

“创新并不是大公司的专利。行业不分贵贱,产品无国界,小王也是王,行行出状元。”梁伯强认为,民营企业搞创新,首先,要消除创新或微创新的许多误区,包括心理障碍,特别是从事传统产业的小公司,这些做小产品的小老板,更要消除自卑心理,增强参与竞争的信心。他强调,创新没有行业门类的阻隔,也不分大小,而微创新处处存在。事实上,对产品而言,小至一根手缝针,大到一艘航空母舰,都能体现微创新的威力。

梁伯强再次讲述了令记者印象颇深的两个实例,来佐证自己的观点。

梁伯强有一位朋友,名字叫陈长玉,是青岛冀鲁制针厂老板,从14岁起当童工,一直专注在制针行业,现已有50多年了。他所从事的行业也许被大家都瞧不起,但他却是世界级的“制针大王”。

陈长玉的成功不仅仅在于专注,也在于创新,更精确地说是微创新。他在一根手缝针的穿线孔上发明了四项专利,即使是盲人和残疾人也能用他的手缝针缝补衣服。结果,这项产品的微创新为他带来了可观的经济效益:一年的销售额高达8000多万元,中国只剩下7家制针厂,都被他控股了。目前,世界上只有印度的一家企业能与他竞争。

还有一个更加有趣的例子。“猪毛大王”邓贵生曾有心理障碍:一直以来,他都认为自己在经营着一个传统的低贱行业,不好意思向别人介绍自己是做猪毛加工生意的,但他专注在这个鲜为人知的行

业里已经20多年了。

刚开始做猪毛生意时,邓贵生先收购猪毛,在大海边打上几个水泥池,把猪毛放进去浸泡,让猪毛与皮囊分离后,再把猪毛捞起来晾干卖出,把毛囊放入大海,由此造成了污染,整个过程需要两个月以上。当时,他的企业只有170多人,年销售额也只有几百万元。

因为环保局的干预,他改进了生产方法,参照农民打稻谷,他发明了分离机。邓贵生将猪毛收回,放进一个烤箱里把毛烤干,再把猪毛放进分离机,将皮囊与毛分离出来,顺便还选出了长短毛。长毛当猪鬃毛卖;短毛能提炼出氨基酸,专门用来擦枪支弹药;皮囊包装好成为化肥。

这是一个很传统的小发明,属于微创新,却为他带来了巨额利润。第一,他减短了浸泡时间,原来要浸泡两个月,现在当天就可以把毛与毛囊分离。第二,把长短毛和毛囊分离并分别应用。一根猪毛进厂后,经过九道工艺流程,没有任何浪费。他的企业现在缩减为30多人。

目前,邓贵生已经垄断了长江以南的所有猪毛,一年的销售额超过8000万元,利润为5000多万元。这就是微创新产生的巨大财富。

调动他人智慧 时时微创新

牛根生曾说过,富人调动财富,穷人调动智慧。

梁伯强认为,对于资金不充足的中小民营企业来说,要在竞争中保持优势,就必须



时时进行微创新,用智慧实现从“制造”到“智造”的转变。为此,企业家必须保持一种开放学习的心态,其中重要的一条就是采纳他人建议。

统计数据显示:目前,中国人均获得的发明专利是美国的1/2000,是日本的1/1740。日本曾对全国企业做过的调查显示,平均每一个员工向老板一年提18条建议,实施率为90%,参与率为74%。

“中国企业与日本企业相比,最大的差距就是创造力。在国内,平均每一个员工一年提几条建议?又有几条落实了?又有多少老板给了奖金?答案是:大部分企业基本上都是零,”梁伯强对此感到忧虑。

为此,梁伯强不仅注意倾听员工建议,而且还制定了建议采纳奖励制度。

在广东非常小器公司,员工可以随时提出改进建议,公司对主打产品指甲钳随时进

行微创新。在一把小小的指甲钳里,梁伯强拥有37项专利,包括被誉为指甲钳行业的“神五”技术——两片式指甲钳。

梁伯强表示,有新创意,产品才有差异。在同质竞争激烈的今天,产品差异化在细分市场更有杀伤力。

对于业界普遍流行的“一流的企业做标准,二流的企业做品牌,三流的企业做产品”的说法,梁伯强很不以为然。他认为,现在很多企业都在做标准、做品牌,结果却迷失了方向,越来越偏离企业的本质——为客户提供好的产品或服务。而圣雅伦则是依靠微创新生产出个性化产品,满足了客户的多样化需求,撬动了一个大市场。

治理之道

热酷欲登陆纳斯达克 手游公司或再度破冰上市

■ 贾丽

一场抢夺手机游戏市场份额的战争正在打响。在移动互联网带来爆发性增长的时代,网易、空中等多家都选择布局手游。

值得注意的是,亚洲知名智能机游戏公司热酷CEO刘勇表示:“热酷更多考虑登陆纳斯达克,手游公司或将打开网络企业赴美上市窗口。”

手游产业将进入高速增长期

随着智能机普及和3G网络铺天盖地的布局,移动互联网蚕食传统互联网,中国手游产业正进入前所未有的增长期。

2013年伊始,各网络巨头迫不及待地布局手游市场,手游作为一个细分行业成长性凸显。数据显示,目前,全球手机游戏的市场规模达到180亿美元,而中国手游用户量突破2亿元,超越了PC游戏用户量。随着iOS和安卓两个大操作系统的手机蓬勃发展,手游企业正加强联合。

更值得注意的是,手游公司业绩增速加快。2012年,手游市场收入达32亿元。目前,热酷用户数为4.6亿,收入以成倍速度猛增,并投资打造大掌门、霸气三国等多款产品。有“搅局者”之称的360公司CEO周鸿祎也高调布局手游市场,与热酷建立渠道合作。

此外,移动互联网协会秘书长李易表示,目前,国内手机游戏厂商已经近百家,但手机游戏产业尚处于市场导入期,未来几年,手游将进入高速增长时期。

手游企业欲合作共赢

近年来,国内大的平台纷纷走向开放,页游、端游、社交游戏等厂商纷纷转向手游,巨头逐鹿加重了手游市场的竞争。

“如何在国内市场之外打造一种成功产品,几乎让所有的手游企业苦恼。”刘勇表示,“伴随着页游、端游及互联网等巨头的加入,在端游和页游领域存在产品生命周期缩短等问题,这很难给手游开发者太多的时间去研发产品,没有资源很难获得成功。”

而在手游时代,除了有很好的渠道资源外,无论对手游公司还是中小手游开发者,营销支持、资金支持等方面显得尤为重要。

对此,中投顾问文化行业研究员沈哲彦表示,手游企业的规模、收益等逐渐扩大,但依然存在缺乏创新力、同质化严重、对移动网络要求较高等弊端。

因此,合作共赢就变得尤为重要。值得一提的是,目前热酷已经与苹果、360、91、安智等渠道展开合作。刘勇称,2013年,热酷将开发更多的手机渠道资源,展开手游领域内的合作布局。

热酷赴美上市

三年前,优酷、当当、联拓纷纷赴美上市,当时,中国企业在美掀起IPO热潮。然而,近两年,美国资本市场遇冷,中国企业赴美上市门槛更高。由于国内外手游的发展大多处在起步阶段,正亟须资金进行大规模扩张,手游企业纷纷为上市摩拳擦掌,欲再次打开赴美上市窗口。

武神世纪、神州绿盟两家网络公司发出的IPO申请却路途坎坷,目前,仅欢聚时代、手游集团两家赴美上市成功。

沈哲彦表示,手游企业上市受阻,主要是由于手游属新兴游戏行业,盈利能力尚不稳定,同时,手游市场即将进入洗牌期。近年来,美国投资机构大规模做空中概股,许多中概股股价降至冰点,最终无奈退市,美国投资者对中概股的投资热情也日益消减。

实际上,热酷此前以2000万美元完成对齐乐互动的收购。在手机游戏领域,热酷也已经与腾讯、苹果、360等展开合作,联姻日本mixi、KDDI和韩国NHN集团,正在筹备上市。

刘勇表示:“上市是很多游戏公司的重要里程碑之一,热酷也不例外。未来上市,我们更多考虑的是赴美上市。”

公司观察

财经动态

中国远洋面临“戴帽”致力扭亏

已经注定连亏两年的中国远洋,在2013年第一季度就开始了自救。

日前,中国远洋公告称,非关联董事审议并批准了出售中国远洋物流有限公司(下称“中远物流”)100%股权议案,而接盘方正是中国远洋的大股东中远集团。

中国远洋并未透露本次交易的具

体价格,公司相关负责人表示,本次交易对价将综合考虑中远物流的业务及资产情况、同行业可比公司估值水平、同行业以往类似交易估值水平、中远物流以往交易估值水平等因素进行确定。

目前,董事会已批准启动相关工作,交易细节正在协商确定之中。

中国建材千亿元短债压顶

通过在水泥行业兼并重组,中国建材在短短数年内由一家产能仅300万吨的企业,跃升至2.6亿吨的庞大体量,成为中国最大的水泥生产商。庞大的规模并不意味着强大的盈利能力,尽管其总资产去年第三季度已经达到了2175亿元,但中国建材同期实现归属股东的净

利仅有36亿元。伴随产能狂飙突进的是其高企的负债,截至去年三季度末,中国建材需要在一年内偿还的负债已经达到惊人的1056亿元。银行为中国建材的低效扩张提供了充足“弹药”,后者和银行业紧密“捆绑”在了一起,其目前银行借款达到了1032亿元。

鸿利光电已形成三大基地

日前,鸿利光电董秘邓寿铁介绍,公司在白光LED器件方面的优势很明显,公司占地总面积10万平方米,现在形成了三大基地,分别是封装、通用照明、汽车照明三大生产研发基地。资料显示,2012年,面对需求下降,鸿利光电与

另一家LED公司国星光电曾推迟了募投封装产能的投产日期,国星光电是向外延片进军以寻求突破,鸿利光电则加快了向下游汽车灯具和照明产品的开发,即往下游应用领域拓展。

(本报综合报道)

中国货币供应量逼近100万亿元 被指推高物价房价



微话题

央行日前公布的数据显示,2月份新增贷款6200亿元。2月末,中国货币供应量余额达到99.86万亿元,逼近100万亿元,居世界第一。从2002年初的16万亿元,到如今逼近100万亿元,10年来,中国货币供应量增长超5倍。有专家指出,货币超发冲击物价、推高房价,最大的受害者是国内消费者。

雪峰论市v:利用整个扭曲的经济规律,持续的货币超发令百姓受害,如此发展

下去必然会出现大的麻烦。中国经济已经面临不可持续的阶段,而在不可持续当中,政府又极力依赖于货币刺激,用印钞票这种通货膨胀的手段来刺激,百姓穷而政府富的同时,降低政府的债务,对整个社会会有极大的影响。

余丰慧v:2月末,广义货币(M2)余额99.86万亿元,同比增长15.2%。我国货币超发是一个不争的事实,特别是这10年来基础货币供应“爆棚”无可争议。10多年里增

长超过5倍,位居世界第一,是排名第二的美国的1.5倍。但板子不能打在央行屁股上。人民币超发主要是我国出口导向型经济造成的。

新华网财经频道v:近期对于中国“货币超发”的讨论日益增多。有分析人士认为,受多种因素影响,不同国家M2水平的不一致有其深层次原因,并存在统计口径不一、可比性不强等问题。因此,简单地以M2与GDP的比值来衡量某一国家货币是

否超发并不科学。

投资论道刘晓晨v:之前担心的事情在逐渐变为现实,经济的强势复苏现在看来就是个梦想而已,CPI超预期上行,PPI超预期下行,意味着通胀快步走来,但经济却复苏缓慢。滞胀的意味越来越浓,最难的可能就是央行了,货币超发刺激经济,不能轻易放手,但引发通胀又不能熟视无睹。维持前期观点,今年的A股高点可能就在上半年了。