

透视镜

一些企业咋成了扶不起来的“阿斗”

□李自良 李钧德 李兴文

笔者在一些省市调研了解到,由于一些基层政府在政绩观念、发展规划、考核评价等方面存在问题,部分企业在利益驱动下把更多心思和精力放到了报项目、争资金上,反而缺少了做产业、做企业的内生动力,成了扶不起来的“阿斗”。

依赖“喂养”的企业能走多远

说到产业扶持就不能不提光伏。得益于国家和地方政策的扶持,我国光伏产业从无到有,产能一度占到全球70%以上,风光无限。前些年,一些地方政府鼓足干劲发展光伏产业。

中西部地区一家光伏企业在发展初期,当地政府在土地、税收、融资等方面给予大力支持,让其得以快速发展。然而,受全球经济衰退、无序竞争加剧等影响,2011年后,这家企业陷入发展困境,负债率一度超过200%。

在这家企业严重资不抵债时,当地仍不遗余力予以帮助。上级政府牵头设立20亿元的发展稳定基金,用于解决危机。随后,通过政府介入协调,由多家银行组成的银团又给了这家企业20亿元贷款。

但由于亏损严重,这家企业最终仍未逃过破产重整的命运。笔者了解到,破产重整前,这家企业的综合负债总额为400多亿元。破产重整后,各方损失巨大。

电动汽车作为一种新兴产业,获得了不少地方政府的青睐与推崇。但在地方财政资金精心“喂养”下,一些地方出现“奇葩”现象,让人大跌眼镜。

占地700多亩、号称计划投资50亿元的河南速达电动汽车科技有限公司(简称速达公司)电动汽车项目,宣称2015年建成投产后将“再造一个三门峡”。因为政府扶持产业,速达公司被三门峡市照顾得“无微不至”。该电动汽车项目除了获得省里2000万元的研发经费之外,三门峡市政府在财力并不宽裕的情况下,由市政财政拨款给速达公司1亿元用于电动汽车项目,市政府还动员相关部门予以援助。

然而笔者最近发现,这家公司在长达五年多的时间里,没能自主生产出一台纯电动汽车。几年前,三门峡市以政府采购的形式,从速达公司购买了数十辆电动汽车,用于奖励部分政府部门。没有开工生产,车从何来?一位从速达公司辞职的技术人员说,速达公司的那些纯电动汽车,都是在外组装的,成了他们对外展示“实力”的道具。依靠当地政府“输血”生存的速达公司,耗费了大量公共资源和社会财富,如今僵而不死,让当地政府头疼不已。

没有财政拨款,企业就活不下去的例子并不鲜见。笔者在一家企业采访时了解到,该企业获得的政府扶持资金累计已经超过5000万元,但企业每年都亏损,如今固定资

产连1000万元都不到。有一家企业更让人称奇。这家企业号称每年利润有几百万元,表面看日子过得蛮滋润,但细问后才知,这家企业每年获得的财政补贴超过1000万元。

“躺着能挣钱,就不会愿意坐起来”

笔者在采访中了解到这样一个情况:一家从事肉牛养殖的龙头企业,听起来投资不少,建设标准也很高,是当地农业产业化标志性企业。但笔者深入了解发现,这家企业压根儿就没养几头牛,养的那几头牛仅是当“演员”给领导参观看的。

由于制造业转型升级的需要,去年,我国将机器人产业列为“中国制造2025”亟待突破的十大重点领域之一。随后,机器人产业站到了快速发展的风口。

笔者了解到,在各地政府扶持政策的推动下,我国已有数十个机器人产业园,超过500家机器人企业。然而,这些企业大多都是小企业,其中部分更是带有投机性,停留在简单拼装、复制和山寨的阶段,导致高端产业低端化。武汉奋进智能机器人有限公司是我国一家完全自主知识产权的机器人制造商和运动控制解决方案提供商。公司总经理徐水告诉笔者,在工业化快速推进的今天,国家高度重视机器人产业发展,可一些地方不顾实际情况,盲目跟风,出台了一系列政策扶持机器人产业发展,导致机器人

制造企业“遍地开花”。

看到机器人产业热得烫手,某地主要领导提出,要实现经济转型升级,必须推动机器人等先进制造业发展。于是,机器人立即成为当地投入巨资、重点扶持的新兴产业,一些地方甚至提出要搞机器人产业园。于是,该领导每到一地,当地领导都要请他看机器人。机器人种类可谓五花八门,扫地的、端咖啡的……实际上,这些机器人绝大多数都是从外地买来关键部件后组装的,有的甚至是借来的。直到该领导发现问题后表示以后看机器人不看展示,要看生产线和车间,这股不顾自身实际、争相发展机器人产业的歪风才有所收敛。

业内人士解析了这类企业的“醉翁之意”:按政府部门要求,打造一个足够现代化的养牛场或者机器人展示车间,在领导不断参观中尽可能争取扶持,扶持资金足以供养“盆景”建设,同时还提升了企业形象。

“躺着能挣钱,就不会愿意坐起来。”一位政府主管部门负责人分析说,对于一些有较大扶持资金的企业来说,争取财政扶持是来得最快、空间最大的利润增长点,一些企业没有做好生产经营的内在动力。

影响恶劣,后果严重:岂止是耽误产业发展

业内人士在接受采访时认为,越扶越倒的现象虽然并不普遍,却产生了诸多严重后果,各地在产业扶持过程中应引以为戒。

左右观点

□盘和林

同学之间的“救助式”投资是一种关系型合约,但目前,中国已从关系型社会向规则型社会转变,企业要顺应这种转变。

11月以来,创业板龙头乐视深陷“欠债”、“没钱”传闻。危难之际,费跃亭长江商学院十余位董事同学与他签署了总额6亿美元的投资协议。11月23日,费跃亭的“好同学”又来到乐视公司,且这次的规模更大,媒体报道称有50人。

从当年的牛根生到今天的费跃亭,长江商学院的“好同学”再次上演危难见真情的“佳话”。但笔者认为,同学之间的“救助式”投资本质上是一种关系型合约(“熟人交易”),在市场范围比较小的时候,关系型合约能弥补市场缺失和节约交易成本。但随着经济发展,中国已经从关系型社会向规则型社会转变,企业要顺应这种转变,比如,更市场化的借贷方式,更透明的企业运营等,而不是靠同学。

为何企业家同学会成了最后一根救命稻草?说到底,还是因为中国式的“熟人交易”。危急时刻,费跃亭需要钱救乐视,而长江商学院恰恰是一群“土豪”熟人。事实上,我国企业家还有着“熟人交易”的基因。1988年,国家“七五”期间民营经济研究课题的一份调查报告显示,私营企业在创业时资金来源大多来自“熟人”,内部融资(自有和亲友借款)为52%,银行、信用社贷款41.1%,而银行贷款不少都是村干部出面,或者与银行人员有交情,占70%,剩余为自有资金或财产担保。

这当然是当初民间融资环境所限,但时至今日,遇到危机,还得托关系找同学,这其实也折射出,我国民营企业发展的民间融资环境之困。不过,“熟人交易”是一个“黑匣子”,这背后也可能达成不成协议;最关键的是,同学们即使雪中送炭,大多看中的也是其背后的利益,基于情谊结成的联盟往往并不可靠。对企业来说,门外的野蛮人,随时需要警惕。从理论上讲,当市场范围拓展到一定的程度时,基于规则的正式制度安排比关系型合约更有利于实现规模经济。中国市场化和经济发展的进程正在逐渐消解关系型社会赖以存在的基础。同时,类似乐视这样的市场规模,恐怕不是“熟人”就能解决的问题。

基于此,牛根生当年虽然得到同学的慷慨相助,仍然没有改变从蒙牛出局的命运,靠同学支持的费跃亭能否走出今天的危局,仍然需要观察。窃以为,企业家必须意识到中国大转型的背景,企业最重要的转型是由关系型合约向规则型合约转变,才能赢得融资等更加广阔的存在空间,这恐怕也是解决乐视危局的真正途径。

企业有危机,为什么总是找同学帮忙

近年来,大唐韩城发电厂围绕党建抓创建,抓好创建促发展,企业安全生产、承检承运、队伍建设等各项工作在创建中得到有力推进,精神文明建设之花使这个有着近四十年历史的老厂,走出了一条浴火重生的可持续发展之路。

文明创建让企业焕发生机

抓创建,在规划上谋篇布局。厂党委把“双创”工作当作促进企业转型发展、提升软实力的有效途径去实践,提出了“贯穿一条主线,突出三大建设,狠抓三项工作,维护两个稳定”的创建思路。通过召开推进会、研讨会,细化工作任务,明确责任分工,建立起党委顶层设计、思政部牵头负责、各职能部门配合、全厂职工积极参与、17个党支部密切配合的文明创建格局。重视开展社会公益事业,积极响应韩城市“四城联创”,对三个职工住宅小区9栋住宅楼10000平方米墙体进行了粉刷,6600平方米路面和道牙修砌硬化,3300余件户外菜篮进行了拆除,710平方米绿化面积进行补植,改善了职工生活条件,提升了职工幸福指数。积极开展“建设‘北林’工程,优化生态环境”义务植树造林活动,展现了央企的良好形象。

围绕“1+3”模式选树爱岗敬业、老有所为、尊老敬老、志愿服务三名先进个人和一个道德模范先进集体,进一步丰富了崇德向善厚德观念。积极开展“培育核心价值观,弘扬大唐精神”主题活动,在中国工农红军长征胜利

80周年之际,组织80余人前往八路军东渡黄河纪念碑前,以道德讲堂的形式举办了一次特殊的“传承长征精神,诵读先烈诗篇”主题活动,真正使道德讲堂进科室,道德模范进社区,道德宣传进家庭,志愿服务践行四德教育。举办了951人参加的“尊道德、做文明职工”承诺书签字活动,开展“文明用餐、我当先锋”光盘行动、“践行绿色生活”矿泉水回收“大清算”、“职场妈妈”喂“爱坚持”大型公益宣传、“爱心义诊队”为职工“送健康”活动,多次前往韩城市农村村锦绣家园敬老院,为孤寡老人送爱心,赴芝川镇露沉村学习践行四德教育,丰富了四德建设的内容。今年6月,全厂上下及社会各界爱心人士为患重病的职工董某,爱心捐款十一万余元,彰显了社会各界及大唐员工互助友爱、扶危济困的风格。

大唐韩城发电厂

不断深化党建创牌、文明创建、宣传创新行动,积极开展党群共建、党团结对、导师带徒活动,先后涌现出“提质增效”“思想领航”“优质服务”“工匠精神”等六个品牌党支部。推出了“一个单位一个特色,一个支部一个品牌,一个分会一个文化,一个班组一个亮点”的创建理念。近年来,先后有五名选手荣获“中国大唐优秀技能人才”称号。他们还围绕“三同三送”文化理念,广大党员与职工同心同德同劳动、送安全、送健康、送温暖,坚持年初有计划、月月有比赛、重大节日有联欢,丰富了职工业余文化生活。(张宝民)

如何填补需求巨大的技术缺口,一个名为科易网的技术转让服务平台,为方崇卿提供了一条全新的解决路径。2015年1月,针对石墨烯制备的技术难题,方崇卿通过科易网与华侨大学签署了一项总额230多万元的技术转让合约。“从合同签订到金额支付,全部通过科易网这个第三方平台进行,企业省心省力。”方崇卿说。在这项技术的助力下,石墨烯生产的稳定性大大提高。“目前生产成本已从每克5000元降低至每公斤1000元,而如果单单依靠公司自身研发力量,达到这样的效果至少需要一两年。”方崇卿说,得益于技术转让,公司不仅提升了竞争能力,更在时间上抢得发展先机。

新技术新卖法,新平台来保障

为方崇卿疏通“痛点”的科易网,是一个成立于2007年5月的技术专利和科技服务交易平台。在凯纳公司技术交易中起到核心作用的,正是科易网在国内首创的线上技术交易服务系统“科易宝”。“与网购中的‘支付宝’类似,‘科易宝’就是技术交易中的第三方支付。”科易网董事长林国海介绍,通过这个第三方平台,有效解决了项目落地过程中,交易双方交涉时间长、环节多、互不信任、尾款难收回等问题。然而,不同于普通网购,技术专利专业化程度高、非实物虚拟化的特性,致使“科易宝”这个第三方平台的交易要求更为复杂。

技术就是科易网交易的货品,货从何处来?

从一张白纸开始,科易网通过高强度



陕汽集团电工技师李青刚制作的电工模拟现场培训平台,提升了维修技能水平和维修电工的故障排除反应速度,为陕汽重卡产能提升奠定了基础。图为近日,职工在该平台操作。 谭永平 摄

法士特

13年蝉联“全国百家优秀汽车零部件供应商”

本报讯(高晓涛)由《中国汽车报》组织开展的第13届“全国百家优秀汽车零部件供应商”评选结果日前揭

晓,陕西法士特汽车传动集团公司再获“优秀传动系统供应商”称号。至此,法士特已连续13年获此殊荣,受

到业界高度评价和广泛关注,充分彰显了公司在国内汽车零部件领域的突出成就和“法士特”的品牌影响力。

走访,充分了解企业的技术需求。做好企业信息收集的同时,还针对科技成果信息繁杂多样的特征,使用人工方式,一个个打电话了解,从而保证科技成果发布方的联系方式有效,转让意图明确。这一过程,花费了近四年的时间,投入上千万元资金……千头万绪的信息逐步理顺,一个总量上亿、种类达九大类22小类的科技资源库最终建立。

有了货品,交易价格如何评估?

“技术贸易存在的一个尴尬,就是定价难,往往是买卖双方都不懂价格,而不同市场背景也对技术贸易金额产生很大影响。”林国海说,“我们开发出了国内第一个技术交易价格评估系统,采用成本重置法和预期

收益法给出价格下限和上限,作为相对科学合理的参考价格。”

价格确定,无形技术又如何实现网上交易?

“通过模式创新,我们把很多交易要求用技术手段实现。”林国海介绍,根据技术交易金额大、分批次交付的特性,科易网开发了“分批次担保支付系统”。另一项“技术资料安全交付系统”则实现“我给你资料,只有你能看到;你看到了不能否认;看的进程全程公证”的功能。

创新模式下,“科易宝”创造性地实现了

技术交易的电子商务化,着重解决了技术交易中的资金安全、技术交付安全、规范标准和专业化支撑四大问题,打造了一个安全、规范、公正的环境,也提高了科技成果转

化效率。

不只买卖技术,更要做好科技服务

截至今年9月,“科易宝”技术交易额已突破8亿元。然而在林国海看来,这远非科易网的全部。

2016年5月,科易网成立了国内首个专注于研发科技服务新产品、新业态、新模式的产品中心,一个集资源整合、项目技术对接综合平台、研发中心和完善服务体系四个方面的科技服务立体体系正在形成。

9月22日,由科易网提供技术支持的浙江省宁波市科技成果在线对接会举行。依托网络会展中心,企业不出办公室,专家不出实验室,即可实现洽谈对接。短短两个小时,在线对接会征得项目成果184项,实现技术对接87次,产生意向41次,达成意向11次。这样的在线展会科易网已举办528场,参与人次260多万,实现对接23794次。

点开科易网开发的“老师傅”手机APP,创

业者可以线上预约优质专家,进行线下一对一、面对面或远程咨询指导服务。全新模式下,200多个高校、6万名专家学者组成的强大技术团队,摇身一变成为了活跃在网上的技术老师。

立足于技术效果评价,一套技术指数评价体系建立。根据技术的创新程度、领先程度、适用程度、社会效益、经济效益五个项目打分,作为评定技术项目中技术含量高低的参考标准。同时根据项目技术指数的高低分别对推荐、重点、一般和不推荐项目,推动先进科技项目优先转化为生产力。

“2015年,全国技术合同交易额达9835亿元。到2020年这个数字有望达到2万亿元。”林国海说,“这是一片潜力巨大的蓝海,作为科技企业,我们将继续推动技术交易市场做大做强。”

钟自炜

打开购物网站,选择心仪商品,通过电子支付后,等待货品快速上门——电子商务日益普及的今天,这样的消费模式早已被人们熟悉。

然而,如果把上述的商品变为技术专利,这样的交易模式是否依然方便快捷?无形的技术交易,有哪些难点要克服?除了技术专利的买卖,企业还能获得什么样的专业服务?

技术交易,传统模式有“两难”

作为国内最早从事石墨烯产业化的厦门凯纳石墨烯公司,技术一直是攸关其发展的核心因素。

“石墨烯是从石墨中分离的新型材料。”公司副总经理方崇卿说,作为当前强度最大、导电导热性能最好的纳米级材料,石墨烯不仅力学性能优异,还兼具超薄和超轻特性,在锂电池、塑胶和涂料等领域具有广泛应用前景。

光明的发展前景,需要不断创新的技术作保障。“作为一个技术高度密集、研究成本高昂的新兴产业,单靠一家企业无法实现行业快速发展。”方崇卿说,一枝独秀难以继,合作共赢势在必行。

然而,对于技术十分“饥俄”的公司,在技术交易的“餐桌”上,却难找“好菜”。

传统弊端,一在“狭窄”。“以前企业面临技术需求,大多只能利用自身人脉,通过相熟的学术圈子寻找合适伙伴。”方崇卿说,信息平台的缺乏,让技术交易宛如盲人摸象,只能期待“瞎猫遇上死耗子”。

传统弊端,二难“精准”。“以往我们也曾与高校等科研单位合作,但从学术理论到实际应用往往还有一段距离。”方崇卿说,一个安全的“最后一公里”,又往往成为双方合作协议中争论的焦点。

建立科技资源库 专利买卖也能上网了

为方崇卿疏通“痛点”的科易网,是一个成立于2007年5月的技术专利和科技服务交易平台。在凯纳公司技术交易中起到核心作用的,正是科易网在国内首创的线上技术交易服务系统“科易宝”。

“与网购中的‘支付宝’类似,‘科易宝’就是技术交易中的第三方支付。”科易网董事长林国海介绍,通过这个第三方平台,有效解决了项目落地过程中,交易双方交涉时间长、环节多、互不信任、尾款难收回等问题。

然而,不同于普通网购,技术专利专业化程度高、非实物虚拟化的特性,致使“科易宝”这个第三方平台的交易要求更为复杂。

技术就是科易网交易的货品,货从何处来?

从一张白纸开始,科易网通过高强度

宝石机械公司

钻机作业现场屡破纪录

本报讯(全琳 马彬)11月21日,宝石机械公司为NDC公司配套生产的ND134钻机,在阿布扎比作业现场顺利完成客户验收。该钻机从安装到完成用户验收,仅用时20天。此前,该钻机顺利起升用10天时间。ND134在作业现场屡破纪录,不仅刷新了NDC项目5000米钻机起升及验收用时最短记录,更创造了NDC公司在用100余套钻机最快起升及验收的记录。

ND134钻机是宝石机械公司NDC第三批项目的第三套5000米沙漠快速移动钻机。NDC项目之前最快起升时间为19天,最快完成项目验收时间为30天。