

中国首个千亿级科技服务企业诞生——

为什么是启迪？

本报记者 熊 丽

慧眼观企

总资产规模（亿元）



上图 启迪桑德的环卫云平台。该平台能够通过智能终端实现环卫人员、车辆、设施设备等互联互通,为环卫工作提供大数据服务。(资料图片)



下图 清华科技园。该园从建成起就是世界上单体最大的大学科技园。(资料图片)

美中美涂料：

不只是看上去很美

本报记者 刘 瑾

在7月8日开幕的第十八届中国(广州)国际建筑装饰博览会上,一位建材队伍的“新兵”收获不小。“我们今年是第一次参加建材博览会,第一天就与50多个客户达成合作意向。”成都美中美涂料有限公司董事长吕跃文告诉《经济日报》记者,这个好消息是广州分公司献给美中美20周年最好的礼物。

始终如一的专注

作为一家创立于1996年的民营企业,如今的美中美已成长为全国水性家居漆、净味家居漆领域的知名品牌,产品覆盖家具木器漆、家装木器漆、内墙漆、外墙漆、水性木器漆、特殊效果漆等领域。

“目前,美中美在水性家居漆方面取得了22项产品发明专利,并成功转化和应用到市场。现在,美中美水性家居漆无论是产品性能,还是产品施工稳定性等方面均得到了客户高度认同,已成功与多家知名家具企业建立了战略互信机制。”吕跃文告诉记者,如今,在中国家居行业里,美中美已经成为高品质的代表。秉承着“一路领先、快乐伙伴”的经营理念,美中美在产品研发与创新、生产过程管控与质量保障、售后服务与增值延展、品牌推广与市场引领等方面均取得不俗的成绩。由于企业成长性良好,创新能力强,在行业中处于龙头位置,吕跃文还受邀参加了工信部组织的2012至2013年度中小企业经营管理领军人才培训项目。

“我们一直坚持做中高端产品,低端产品没做过,那种产品对身体不好。”吕跃文说:“我们有自己的原则,不能什么挣钱做什么,踏踏实实把自己的事情做好,就一定会有好的结果。”

这份担当,也给员工带来了很强的安全感与极高的忠诚度。如今,中美美的200多名员工已经养成了一个新习惯,每次放完春节长假,大家都会从老家带回一些有特色的植物,种在美中美“成长林”。这些绿植不仅给公司带来了家乡的味道,也是公司发展的特殊见证者。

勇于创新的精神

翻开美中美发展历程的图册可以看到,进取的精神贯穿始终:

1996年,吕跃文23岁,那时候,他刚刚在一家油漆厂做了一年的销售员,便辞职创业,专业生产PU、PE稀释剂。

2000年,“倍大”商标成功注册,公司开始正式研发、制造、销售高档家具漆。

2010年,水性木器漆成功上市。当时,水性漆刚开始在中国的涂料市场崭露头角,它以水代替有机溶剂,大大地降低了对有机溶剂的使用量和依赖性,所以更加健康,非常受市场欢迎。

2011年,企业推出健康、环保、低碳的水性木器漆和工程涂料等系列新品,持续引领和满足客户需求……

“我对钱没有什么概念,只要我还有吃饭的钱,我就会把资金投入做品牌和研发。”吕跃文说,自己的想法比较跳跃,只要看到机会就会想办法抓住,所以,从企业创立之初,品牌和研发就是重中之重。

品牌和研发需要真金白银的投入,这对于一个背负着企业巨大生存压力的年轻创业者来说,不是件容易的事,但美中美做到了。现在,公司已经有“倍大”“美中美”“大友”3个品牌,多个系列,上千个产品类型。多年来,他们与家具行业联系紧密,并且坚持参加各类行业间展会,这样既能加强行业间交流沟通,也彰显了品牌实力。此外,他们还整合国内外科研资源,加大技术开发投入,不断推陈出新,为客户创造价值。

“今天的家居行业面临新环境、新常态,电商的崛起、产能的严重过剩、人口红利的消失,逼迫企业必须要更加进取。”吕跃文说:“现在开始着力从家居漆向整体涂装解决方案的专业提供商升级,这也是企业今年开始参加建材博览会的原因。当今市场对交钥匙工程的需求不断增加,公司要想做大做强,需要把握新的市场机遇,给客户推出更全面、更系统的服务。”

开枝散叶的布局

长期以来,美中美都致力于产品生态链的打造,用吕跃文的话说,“要用电子通讯行业开发新产品的力度和节奏来开发产品,坚持自我否定与淘汰的研发机制”。正是基于这样的产品生态链,如今的美中美已经在更环保的净味产品与水性涂料产品等方面走在了行业的尖端。

吕跃文说,在品质方面,提供高附加值的产品是现代企业的生存之本。美中美所理解的品质是产品与人品的叠加。产品很好理解,就是要不断推出更加健康,更加领先的产品,而对人性中真、善、美的追求,则有助于员工在生产中坚持对产品品质的追求,在服务中更加细致主动地满足客户需求。不仅如此,从2014年起,美中美已在全国开展增值服务项目,包括企业安全管理、企业文化培育、生产效率提升、运营风险防范、人才储备与培养等方面,获得了下游客户一致好评。

在品牌方面,美中美将更加专注于由品牌符号到品牌精神的实现。具体来说,就是要更好地利用大数据,强化线上线下的融合,让营销更加精细化,以实现更加贴近市场与客户的目标。

如今,随着美中美崇州工业园项目的建成投产,佛山市美中美化学有限公司的规模化运营,美中美于全国平台的布局已悄然形成。对于下一个20年,美中美有着清晰的战略和步骤。“我要把美中美做成一家有影响力的跨国公司。做公司和植树一样,现阶段,我们要专注于产品和服务,把根扎深扎牢,然后通过国际化不断提升实力,最终在世界各地开枝散叶。”吕跃文说。

为科技服务,用科技服务

“什么是科技服务业?20多年来我们一直在摸索,2014年才明确提出,科技服务业就是为科技服务、用科技服务,这是一体两面,互相促进的。”启迪控股董事长王济武解释说,一方面要服务于科技成果的转化,另一方面则是要用科技去服务新经济,把新兴科技用在产业升级,区域经济创新和发展的上。

“科技服务业做到1000亿元的体量,我自己认为挺不容易的。”王济武告诉记者,“我们起步阶段负担很重,启迪曾经有很多机遇和诱惑,但当时清华大学领导明确要求启迪要专心做科技创新和孵化服务。现在看起来,国家特别重视‘双创’,各地政府也特别重视产业升级和区域创新,这好像就是为启迪准备好的机遇。俗话说,机遇总是给有准备的人,启迪能够抓住机遇,主要是我们已经坚持了这么多年”。

事实上,对于2016年总资产达到千亿元,启迪管理层早有预料。王济武表示,这是根据世界经济发展周期和启迪自身情况做出的判断。一方面,回顾历史我们可以看到,那些重视科技创新、技术进步的地区和国家都在发展。当前,我们面临着全球性经济放缓,可以说又一次到了发展的分水岭,只有通过技术创新、产业升级以及全球协同才能走出危机;另一方面,从启迪自身来说,2015年启迪完成了整体布局,形成了集群式创新以及科技园区、科技实业和科技金融“三合一”的独特商业模式,为2016年的腾飞打下了坚实的基础。

目前,启迪构建起遍布全球的、规模最大的、由134个创新基地构成的科技服务网络,不仅在北京、上海、广州、深圳、西安、南京等50多个城市及地区形成创新创业服务基地群,并且已经在美国、韩国、俄罗斯、以色列等国家和地区建立了国际化的创新服务基地。

王济武表示,当前中国整体创新创业的生态系统尚不健全,启迪控股所打造的“启迪之星”孵化器、以清华科技园为代表的科技园区和启迪科技新城全国网络,正是充分利用了“互联网+”和大数据平台营造出的有利于双创的局部生态系统。而启迪的科技金融和科技实业,则为这一生态系统提供了技术和资源保障,形成了“你帮我,我帮你”的良好局面。

“在全球具备集群式创新的格局、网络和能力的,目前只有我们一家。”王济武说,以科技园区为载体,以科技实业为支撑,以科技金融为纽带,依托互联网、大数据等新一代信息技术,启迪已经形成知识、信息、人才、资金等资源共有共享的创新网络。

做“阿贾克斯”式的孵化器

2013年底,清华大学自动化系博士靳洋与同门师兄兄弟一起创建了清芸能源公司,研发出一套当时国内最先进的“新能源电站运营维护系统”,能够对分布式电站进行系统控制。然而,用科技服务新经济说起来容易,做起来难。这个初出茅庐的创业团队尽管技术先进,富有创造力,但是缺资金、缺品牌、缺渠道,局面难以打开。

“做孵化器就是要建立一个各种要素都具备的池子,创业团队缺什么,我们就补什么,实实在在地帮助创业者。”王济武告诉记者,2014年底,由启迪集团和清华阳光、清芸能源共同出资成立“北京清芸阳光”,依托启迪强大的基础和资源支撑,与启迪内部的各大板块进行合作协同,仅仅1年多的时间,清芸阳光就发展成为光伏发电产业前十名的企业,业务重心也从小型电站转向全国各地的大型电站。

“平台创业、集成创新”,清芸阳光只是“启迪之星”孵化出的成功案例之一。从创业的“梦想课堂”到“上市公司”,“启迪之星”通过打造全链条孵化链,给予创业者的不仅仅是初创阶段的各类服务,更能够基于启迪的资源打出“组合拳”,帮助创业者对接更多金融、产业资源,帮助企业快速发展壮大。

“对于孵化这个行业,许多人觉得潜在风险比较大,但对启迪来说完全可以做到兼顾经济效益和社会效益。这和我们的发展历史有关系。”王济武告诉记者,启迪有20多年的孵化历史和传统经验,有点像阿贾克斯足球俱乐部,把创业者和创新项目当成自己的“资产”而不是“费用”。“阿贾克斯培育一个青年球员至少要花10年的时间,启迪每孵化一个成功的上市企业,也需要七八年甚至十几年的时间。对于很多新兴孵化器而言,即便有这个愿望,但能不能熬过10年周期都不好

说。而我们已经没有这种顾虑了。”王济武说。

记者了解到,作为首批国家级孵化器,“启迪之星”拥有创新孵化面积近20万平方米,规模占全国的5%左右。同时,它还是国内线下覆盖网络最全的创业孵化器,并拥有第一个中美跨境孵化器以及香港最大的孵化器。

截至2015年底,“启迪之星”已累计孵化服务企业超过5000家,其中孵化毕业企业超过2000家,培育了大批优秀企业和领军人才,其中已有27家企业成功上市,40家企业被并购,累计股权投资回报近200亿元。

做行业引领者和全球典范

启迪是否更青睐清华的创业项目?王济武的回答是否定的,“早期的确如此,而且投资效果也不错,我们给清华学生投资成功率达到了70%。但是现在,启迪为清华服务的量只占十分之一左右,我们早已脱胎换骨升级成为一个为全球创业者服务的科技服务公司”。

做科技服务业的中国引领者和全球典范,这是启迪的目标和担当。

今年5月,启迪控股成为中国最大的电信中立互联网基础设施服务商世纪互联的控股股东,进军大数据领域。事实上,纵观启迪的产业布局,每下一步棋都在顺应全球产业发展趋势,着力构建多领域的产业支撑平台。目前,通过投资、并购、孵化等策略,启迪的科技实业板块里,聚集了以启迪桑德、启迪古汉、世纪互联、清华阳光、亚都科技、启迪国信灵通、巨人教育等为代表的业内龙头企业,涉及节能环保、数字信息、民生服务、智慧城市等多个新兴产业。

谈及未来的发展目标,王济武表示,启迪实行自然增长,只谈协同战略,不设增长指标。“现在我们正在构思和打造数

启迪控股的偶然与必然

熊 丽

思妙想

启迪能成为我国首家总资产过千亿元的科技服务企业,是偶然,也是必然。

说偶然,在于启迪的特殊性。1988年,国务院批准成立北京市新技术产业开发试验区,成为中关村的前身。1994年8月,启迪控股的前身清华科技园发展中心成立。22年来,从“聚集、聚合、聚焦、聚变”的“四聚”模式,到“政产学研金介贸媒”的创新要素系统,再到形成集群式创新和科技园区、科技实业、科技金融“三合一”模式,几代启迪人对于创新的探索始终未变。进入较早、专注创新、尊重人才,启

迪控股在服务于国家发展与科技创新的同时,也成就了自身,实现了科技服务业的产业化、网络化、规模化和国际化发展。

说必然,在于长期以来我国高度重视科技创新,不断完善体制机制,积极实施创新驱动战略,推动大众创业、万众创新。2014年国务院出台了《关于加快科技服务业发展的若干意见》,对科技服务业的总体要求、重点任务、政策措施做出了明确规定。科技服务业的发展恰逢其时,或早或晚必会出现一家率先过千亿元的企业。

“为科技服务,用科技服务”,启迪对

科技服务业的这一概括可谓切中要害。加快科技服务业发展,是推动科技创新和科技成果转化、促进科技经济深度融合的客观要求,是调整优化产业结构、培育新经济增长点的重要举措,也是实现科技创新引领产业升级、推动经济向中高端水平迈进的关键一环,对于深入实施创新驱动发展战略、推动经济提质增效升级具有重要意义。

数据显示,今年一季度,科技服务业营业收入同比增长12.2%,营业利润增长10.4%,科技服务业占服务业比重进一步

提升。但是,从整体来看,我国科技服务业仍处于发展初期,存在着市场主体发育不健全、服务机构专业化程度不高、高端服务业态较少、缺乏知名品牌、发展环境不完善、复合型人才缺乏等问题。

一枝独秀不是春,百花齐放春满园。当前,中国正处于新旧动能接续转换、经济转型升级的关键时期,经济迈向“双中高”需要更多优秀的科技服务企业,“双创”呼唤更多的科技服务企业。愿更多企业,顺应国家创新战略与社会民生需求,不断创新科技服务模式,厚积薄发!