

产品才是核心「演员」

经济日报·中国经济网记者 杨阳腾



张许昌，深圳市兰亭科技股份有限公司董事长、深圳市美容美发协会副会长。1993年，他做出人生中最重要的决定：响应改革开放号召，离开江南故土只身前往深圳，怀揣振兴民族品牌的梦想，开始了漫长艰辛的“兰亭”品牌之路。27年来，他矢志不渝，致力于创建能走向世界的民族品牌，并坚信只有科技创新才能成就民族品牌。在他的带领下，“兰亭”肩负使命和责任，让中国民族企业发光发热。

领军者

国内新冠肺炎疫情暴发伊始，护目镜起雾一度成为困扰抗疫一线工作者的“拦路虎”。2月份，我国自主研发出防雾新材料，火速制成防雾酒精湿巾与防雾酒精喷剂驰援湖北，从而化解了难题。防雾产品的幕后制造英雄，就是国产护肤品牌“兰亭”创始人、深圳市兰亭科技股份有限公司董事长张许昌。

用时间打磨专业能力

“这款防雾产品的核心——纳米亲水材料，由南方科技大学自主研发，兰亭科技临危受命负责



工人们在深圳市兰亭科技股份有限公司无菌生产车间忙碌。

全 娴 摄

船的力量在帆上 人的力量在心上

——追忆上海吴淞口投资（集团）有限公司党委书记、董事长王友农

本报记者 李治国



王友农生前全身心投入工作，常常奔波于各种会议中。
(资料图片)

灿烂的夏日里，已昏迷75天的王友农走了，生命定格在51岁。4月26日晚，因突发脑溢血，他倒在自己热爱的邮轮事业上，再也没有醒来。

当我们再次回顾过往，能清晰地看到他在邮轮事业上付出的点点滴滴。“不能出一丝一毫差错，这里是全球第四、亚洲第一母港，任何闪失都会对整个邮轮业造成巨大打击。”在他带领下，吴淞口国际邮轮港在新冠肺炎疫情期间实现“零输入、零输出、零感染”，创造了国际邮轮行业防疫奇迹，提振了全球邮轮

行业复苏的底气与信心。

受疫情影响，1月29日，吴淞口国际邮轮港暂时封港。王友农却丝毫没停下来。针对国外邮轮暴露出的问题，他深入细致研究撰写建议，早已习惯于主动跨前一步，想深一步。

2月21日，国务院发布《企事业单位复工复产疫情防控措施指南》。王友农率领团队投入了新一轮课题研究，配合相关部门制定《国际邮轮新冠肺炎疫情防控工作指南》《出入境邮轮卫生检疫作业指引》等，形成邮轮行业防疫的“中国标准”。

4月14日傍晚，他不慎从楼梯上重重栽下，腿部撕裂，必须静养。可第二天一早，他弄来一根拐杖，一瘸一拐地上班了，随身还带着一大包衣物——干脆住进了值班室。

4月23日凌晨4点40分，皇家加勒比“海洋量子”号邮轮获准非经营性停靠上海吴淞口国际邮轮港，全船353名超期服役的中国船员平安回到祖国。这是中国疫情得到有效控制后，第一艘回归中国母港的国际邮轮。踏上甲板的那一刻，每个人都收到一条来自吴淞口国际邮轮港的“温馨提示”：亲爱的“海洋量子”号船员，欢迎您回到祖国……船员们当即热泪盈眶。这条短信是王友农特意嘱咐公司准备的，这是祖国迎接他们的第一句问候。

就在王友农不知疲倦地奔波之际，病魔

生产制造。当时，交货时间非常紧。”张许昌回忆，小小喷雾剂要保证24小时防雾效果，从获得配方到包装完工，48小时内就要出货，这对生产线品质与速度要求很高。“幸运的是，兰亭科技有着27年护肤品、面膜、免洗消毒液生产经验，原材料储备充足。接到通知后，我们第一时间停下原有产品生产，专门腾出2条生产线待命，技术、生产、管理、物流运输各相关部门全面保障，顺利完成了任务。”张许昌说。

“专业的人做专业的事。”兰亭科技的专业能力来自长期深耕打磨。张许昌是我国最早一批精细化专业的大学生，也是国内护肤品研发先行者。他1984年考入现今的江南大学化工系，此后专注深耕化妆品行业，于1993年创办兰亭科技，致力于打造国产高端护肤民族自主品牌。

“护肤品涉及人体健康，必须做到安全性和有效性兼顾。”张许昌说，他们注重结合国人皮肤特性深入研究，先后完成高分子量桑蚕丝素肽(NMSP)研究开发、表皮细胞生长因子(EGF)在日化领域的应用、天然果酸护肤研究等多个科研项目。

工作中，张许昌将创新视为重要一环，致力于持续系统性改进产品、材料、装置、工艺和服务。在他带领下，兰亭科技目前拥有数十项专利、多项软件著作权、3个护肤品品牌线；在深圳、上海、海南建有符合国际标准的生产基地，国内外设有6个分公司，客户辐射全球。

为推动研发，他们还与江南大学合作，投资数千万元建立护肤科技研究中心，产学研合作推动化学、生物、发酵及天然萃取等技术以及新型护肤品领域合作研究；聘请上海中医药大学教授龚彪、复旦大学生物医学领域专家阮元元出任研发专家顾问，为研发中遇到的各种难题提供解决方案和技术支持。

“推动创新迭代的同时，不能忽视质量保障与提升。”张许昌的经验是严把三关，做到三不——“原料进货检验方面，不合格原辅料绝不入库；过程检验方面，不合格中间品绝不流转；成品检验方面，不合格成品绝不出厂”。

“我们全年仅检测费一项就达300万元，把别人做广告宣传的投资都放在质量控制和研发上，力求让品牌走得更远。”张许昌说，他们注重在源头和过程中保证质量，已通过ISO22716、GMPC质量体系认证，获得美国食品药品监督管理局(FDA)认证等；2万多平方米的GMP10万级净化生产车间，具有现代化的自动生产灌装线、专业RO反渗水处理系统、先进的灭菌工艺等。

“目前，我们正在开展数字化工厂全面升级，将引进多套国际先进生产设备、检验设备、MES管理系统。完成升级后，我们将用数字化系统操控、记录工厂生产的每一次操作，更加严格确保生产流程标准化，全面实现数字化高标准管理。”张许昌说。

用过硬产品为品牌立言

“市场发生变化时，一定要嗅觉灵敏、行动迅速、及时调整。”作为企业创始人，张许昌在数十年事业坚守中总结出生存发展之道——坚持与时俱进。“随着互联网新零售发展，我们及时调整战略，逐步将市场重心从线下转到线上，虽然有过阵痛，但目前来看是正确的。”张许昌说，“决定转型时，我们在全国有300多个代理商，小日子过得很不错。尽管如此，在护肤品市场国际大牌一统天下的形势下，没有创新，企业很难做大做强。”

他坦言，当时行业内砸广告、重营销的氛围越来越浓，线下销售终端对一线大牌不停妥协，成本不断转嫁给非知名品牌，发展成本不断提高。只有转型发展，企业才有前途。然而，转型之路一定是很艰难曲折、充满变数的。“我们从2013年就试图转型，2015年才实施计划。”张许昌说，起初想带着代理商共同转到线上，但代理商不配合、员工不理解。后来决定壮士断腕，线上部分与代理商剥

离，第一年转型十分艰难。

对于广大消费者而言，线下美容店能提供有针对性的护理服务，满足消费者极具个性化的需求，但价格不菲，许多消费者无力长期消费。随着新媒体蓬勃发展，参差不齐的护肤类品牌广告、营销又阻碍了消费者通过低成本线上渠道获得真实有效护肤资讯。结合这些“痛点”，张许昌带领兰亭科技在转型期，推出免费的兰亭肌肤护理中心线上“一对一”专享服务，提供经过品牌认证的专业护肤顾问，解决客户护肤问题，为消费者创造价值。

“过程虽艰难，但我们的转型效果超出预判——原来计划用四五年时间完成转型，最终仅用了20个月，线上销售额就达到原有线下水平。”张许昌十分感慨。

目前，兰亭科技的营销模式主打闭环销售——从工厂到销售部门，然后直接面向顾客端，大幅减少中间费用和环节，毛利率大幅提升。“我们把省下来的钱投在研发等核心业务环节，实现了良性循环。”张许昌说，更重要的是，点对点闭环销售令消费体验实现了第一时间反馈。以前推出一款新产品，先要经过代理商、商场、消费者，再从消费者反向走完整个过程才能获得消费体验数据，信息严重滞后。“1993年到2014年，我们的客服系统里几乎没有客户数据积累；现在，网上日活跃客户已超过50万人，粉丝群有1000万人以上，‘回头客’达30%，仅7月份销售额就达1亿元。更为关键的是，我们能随时根据回馈数据开展新的研发与产品生产。”张许昌很是自豪。

在他看来，无论线上还是线下，不同的销售渠道始终只是舞台，产品才是核心“演员”。“台上一分钟，台下10年功。兰亭科技取得今天的成就，归因于我们用近30年时间苦练内功，始终把精力放在培育产品这个‘演员’上。”张许昌说。

年轻消费群助民族品牌崛起

“中国消费市场庞大，是知名护肤品消费大国。”张许昌认为，随着国内护肤行业整体水平提升，国人消费观念日渐健康理性，销售渠道随着新技术不断变化和调整，国产品牌目前正迎来快速崛起的重要时机。

“过去40年，国际护肤品牌严重挤压国产品牌生存空间。”张许昌分析，上世纪八九十年代，国际护肤品牌快速进入中国，他们发展时间久，口碑积累、产品研发投入、宣传营销比较成熟，相比之下国内企业存在明显差距。这段时间，也是中国护肤品行业从小到大，由弱到强，从粗放到逐渐精细化发展的重要时期。

“早期，护肤品市场过于注重市场营销，忽视了最根本的产品质量本身，一批国产品牌靠广告拼杀出来，随后昙花一现，很快淡出市场。”张许昌做了一个形象比喻：这就好比消费者看到一家装修豪华的餐厅，抱着好奇心去体验一次两次，结果发现口味、品质都不好，就不会再登门了。

“大数据分析显示，兰亭科技的用户群集中在26岁左右年轻一代。”张许昌告诉记者，这批消费者没有固化消费习惯，敢于尝新，更看重产品是否适合自己，不盲目追求国际大牌。

“我们更专注研究国人的肌肤特性，产品更具有针对性。如今，很多国产护肤品在效果上完全不输国际大牌，消费者多试用几次就能深切感受到。”张许昌十分自信，“兰亭”目前已成为一张深圳名片，深深植根在民族品牌的基因上，为千万中国女性、亚洲女性解决各类肌肤问题。

随着全球刮起“中国风”，张许昌带领兰亭科技正酝酿推出含有“中国元素”的高端护肤系列，围绕“凤、鹤、麒麟、鹿”等元素，把中国故事写进产品包装，打破人们对护肤品包装的刻板印象，为“兰亭”品牌赋予更丰富底蕴的文化氛围，让人们在美丽护肤的同时感受中华传统文化艺术的魅力。“产品包装是产品内在文化、内在生命力的体现，是产品灵魂的一扇窗口。”张许昌说。

创心路

税务普及创新者

段建高

本报记者 刘春沐阳

近日，江苏省泰州市税务局所得科副科长段建高获得2020年泰州市“五一劳动奖章”。这个荣誉实至名归：工作中，他爱思考，爱创新，为大家传递出爱心。

1978年出生的段建高在工作中硕果颇丰：研究建立的个人所得税多处任职风险模型，被江苏省税务系统推广应用；牵头开发的“自然人实名办税平台”被省地税局吸收，成为全省创新项目，受支付宝邀请，编写、录制了税务普法视频栏目——“蜀黍说税”，两个月时间，点击量达到400万次……

段建高爱思考，善于分析数据，常组织业务骨干对各类税源数据深度加工，将各税种与所得税联动管理。在深入开展个人所得税征管机制建设与研究、构建自然人税收风险防控体系过程中，他敏锐地发现，部分高收入个人游离在税收管理之外。比如，有部分人在多地担任职务，却未汇算，少缴了税款；还有部分企业通过虚列员工工资的形式逃税。为堵塞管理漏洞，他研究建立个人所得税多处任职风险模型，让税收风险一目了然。

在此基础上，他又牵头开发了“自然人实名办税平台”。通过实名认证，个人涉税信息清晰呈现，为泰州市财政增收个人所得税4600万元，夯实了企业所得税税基。这个系统很快被江苏省税务局吸收采纳，在全省推广应用。

短视频是当下的互联网风口。个税改革期间，需要向民众普及大量税收知识。段建高意识到，税务宣传完全可以借助更新颖的短视频来普及。思路成熟后，他迅速联系阿里巴巴集团蚂蚁金服团队，在支付宝APP开设全平台第一个税务普法视频栏目——“蜀黍说税”。

创制过程中，段建高自写脚本，自己出镜，录制、发布多个普法小视频，内容包括：“年终奖如何纳税？”“小商户如何缴纳经营所得和个人所得税？”等等。这些个税知识受到广大支付宝用户与淘宝商户欢迎，栏目被支付宝放在城市服务栏目长期置顶。

段建高皮肤黝黑，表情严肃，但熟人都知道，这个冷面汉子内心也有柔弱之处。生活中，他不但孝敬父母，还对素昧平生的孤儿献出爱心。自工作以来，段建高陆续资助了不少孤儿。其中有一个小女孩父亲早逝，母亲离家出走，生活十分困难，他主动结对帮扶，持续了14年——从孩子上小学、中学，再到上大学，段建高不但给予资助，还了解孩子学习状态，及时开展心理疏导。女孩对段建高像爸爸一样亲。

“其实，我的经历平淡无奇，我只是在努力做一个更好的自己。”说这话时，段建高表情依然严肃，却不再给人冷冷的感觉。

针尖上的葫芦世界

阮熙越是兰州阮氏雕刻葫芦艺术第四代传人，雕刻技艺精湛，常年在兰州职业技术学院非物质文化遗产学院给学生传授技艺。她所传承的兰州雕刻葫芦是一种独特的中国民间技艺，主要以刀和针为工具，在葫芦表面进行阴刻，图案以中国传统绘画山水、花鸟、人物和书法为主。图案刻好后涂上松墨，令其线条明晰。兰州刻葫芦，刻工精细绝妙，注重传神写意，艺术感染力强，深受国内外鉴赏者喜爱，2006年被纳入甘肃省第一批非物质文化遗产。



在兰州刻葫芦传习所，阮熙越从雕刻葫芦展柜前走过。



在兰州刻葫芦传习所，阮熙越(左)与甘肃省工艺美术大师阮一舟探讨葫芦雕刻技艺。
新华社记者 范培珅 摄

工人们在深圳市兰亭科技股份有限公司无菌生产车间忙碌。

全 娴 摄

却向他袭来——4月26日，王友农倒下了。他不曾知道，由自己指挥带领的上海吴淞口国际邮轮港防疫经验得到国际邮轮业界广泛赞誉，各船公司明确希望邮轮在上海率先复航。

10年前，上海宝山区抓住国际邮轮产业东移先机，启动建设吴淞口国际邮轮港。从那时起，王友农的人生便与这个向海而生的梦想紧密相连。

2011年，王友农担任宝山区滨江开发建设管理委员会主任，参与全国首个中国邮轮旅游发展实验区的申请创建工作，为吴淞口国际邮轮港初期发展打下了基础。2015年，他调任上海吴淞口国际邮轮港发展有限公司董事长，他提出：吴淞口国际邮轮港前5年尚处于粗放式发展阶段。第二个5年，要加快建设“快乐港口、智慧港口、绿色港口、共赢港口、示范港口”，着力打造具有全球影响力的国际一流邮轮母港。

上海吴淞口国际邮轮港的候船大厅，因独特造型被誉为“东方之睛”。它不仅见证了邮轮产业从无到有、从小到大的发展历程，更见证了20余项充满创新基因的探索在此落地生根——这些创新探索的背后，处处都留下了王友农的身影。

2019年，吴淞口国际邮轮港试点的邮轮

船票制度在全国推广应用。一张船票，承载着王友农打造智慧港口、示范港口的决心。2017年前，全国邮轮港均没有船票，随之带来经营、安全等诸多问题。王友农意识到建立邮轮船票制度的重要性，投入到邮轮船票试点申请工作中。很快，邮轮码头秩序有了极大提升，旅客通关速度从30秒缩短至3秒左右。

在邮轮港泊位岸边，有一组巨大的集装箱设备，这是世界最大邮轮变频岸电系统。它的诞生，源于王友农一个绿色心愿。

2015年，他在一次专家研讨会上得到启发，“使用岸电可使船舶每次靠港减少95%的污染物排放量”。如果岸电项目落地，将使港口节能减排、实现“绿色航运”成为可能。然而，当时世界上没有这么大的变频变压岸基供电系统成功经验可以借鉴。王友农花了一年时间不断调研学习，制定了岸基供电项目设计方案。2016年7月13日，世界最大邮轮变频岸电系统在吴淞口国际邮轮港试运行成功，一年可替代电量3660万千瓦时。

王友农常说，“船的力量在帆上，人的力量在心上”。从来到吴淞口国际邮轮港那天起，“依港而兴”的梦想就深植在他心里。他见证了吴淞口国际邮轮港这一“传奇”的诞生、成长和壮大。远望大海，热爱邮轮事业的人们，不会忘记他。