

(上接第3版)

成功企业家经验分享：

# 如何实现创新创业的梦想

## 走在智能制造最前沿 坚持有效投资不松懈

杭州西奥电梯有限公司总裁  
周俊良



电梯行业一度被外资品牌所垄断，民族品牌的崛起也是在2000年以后，发展至今，外资品牌仍然占据60%左右的市场份额。我们西奥电梯成立于2004年，正是民族品牌大放异彩的时期，从组建西奥电梯的一开始，我们就下定决心，要打造“世界上最好的电梯”。什么样的电梯才算是最好的？我认为一定要有“健康的身体、聪明的脑袋”。健康的身体代表的是产品品质，聪明的脑袋则代表了产品智能。

对此，围绕打造“世界上最好电梯”的目标，我们制定了“三大极致”“四大智能”的管理战略。一方面，推崇极致思维，实现产品、品质、服务三大极致。另一方面，打造“智慧工厂、智能制造”，不遗余力地推进管理智能化、制造智能化、产品智能化、服务智能化。短短几年的时间，我们的产值从最初的几千万发展到去年的34亿元，税收达到3.2亿元，在全球2000多家电梯企业中排名前十，成为民族品牌的骄傲。

制造业要继续保持高歌猛进，关键还是要靠智能制造，走在智能制造最前沿，这也与国家提出的供给侧结构性改革同向而行，不断向高端制造业靠拢。目前，我们已顺利完成了西奥智能制造建设的前两期工作，建立起了以个性化定制、快速交货为亮点的电梯智能制造新模式。今年开始，我们继续追加投入，全面推进智能制造第三期实施阶段，目标是做到以CPS为核心，实现互联网、管理信息化、工业自动化三者上融合，打通全面智能化的“最后一公里”，最终基本实现工业4.0标准。

制造业要继续保持高歌猛进，还要舍得投入，坚持有效投资不松懈，才能让企业走得更长远。在余杭投产的5年里，我们已累计投入了5个多亿，用于引进精益制造自动化生产线和开展生产研发创新工作。同时，随着公司产能要求的不断上升，倒逼我们进一步扩大企业规模和生产效率，今年3月12日，在区政府和开发区的见证下，我们新签约了275亩地块，用于打造公司三期厂房电梯智能产业园。接下来的5年内，我们还将陆续投入10个亿的资金，用于新工厂的开发建设，并朝着年产值百亿级的电梯公司而努力前行，争取让西奥电梯发展再上一个层次，为余杭发展作出更大的贡献。

## 坚持“创新驱动、资本撬动” 决不让科技进步奖黯然失色

杭州华光焊接新材料股份有限公司董事长  
金李梅



“华光”是一家专业从事特种钎焊材料研制、销售的企业。也许您对钎焊材料了解不多，用一个形象的比喻，它就是“工业领域的万能胶”。春秋战国时期的青铜器，就用到了钎焊技术。现在，大到航天航空、轨道交通、核能发电，小到一副眼镜、一部手机，都离不开钎焊材料。我们的合作伙伴松下、三菱、日立、大金、格力、美的、海尔等企业生产的空调上，就用到了华光焊料。

今年1月，作为主要研制推广运用单位，华光与国家重点实验室、哈尔滨工业大学等单位合作的“钎料无害化与高校钎焊技术及应用”项目，获得国家科技进步二等奖。

这项焊接领域目前国内获得的最高奖项，能够花落我们“华光”，我有三点深刻的体会：

一是我们有创业的热土作为支撑。华光之前一直在租用的厂房里成长。2006年后，余杭区帮我们在勾庄工业园落实了15亩发展用地，华光从此有了安身立业的家园，通过10年安心而快速的发展，成为细分行业的国内冠军。这些年，在华光遇到困难时，各级领导给予我们关心鼓励；在华光需要发展扩建时，政府分管领导帮助协调；在华光技术创新时，职能部门及时上门对接指导。华光的进步与发展，正是植根于余杭这片给企业以包容与支持的沃土。

二是我们有坚定的信念作为支撑。这次获奖的项目，是18年磨一剑。在与专业团队合作探索的6000多个日日夜夜，经历无数次的推倒重来，我们都是咬紧牙关，不言放弃。正是这份执着与坚守，使我们突破了传统钎焊材料和钎焊方式对环境影响的难题，并打破无害钎料国际技术壁垒。

三是我们有团队的力量作为支撑。科技与人才，是企业的发展之源。作为企业负责人，我主要在三方面做好保障，首先是给足经费，每年销售收入的4%，用于研发投入；其次是营造氛围，我们的企业文化中，强化了“家”的概念，给创业者以人文关怀。华光有一支老中青结合的技术研发团队，首席科学家，今年已经70多岁，但他还像年轻人一样，洋溢着创业热情。三是搭建好平台，我们专门成立了企业研究院，专注于新型绿色钎焊材料研究，成为全省产业技术创新综合试点的核心载体。从去年开始，华光承办“中国（杭州）绿色连接与制造高峰论坛”，我们将每年举办一个主题论坛，为国内外专家搭建同台论道的平台，为提升行业整体技术水平作出华光的贡献。

这次荣获科技进步奖，我们十分珍惜这个荣誉。但我们也深知，这只是一个小结或是一个起点，企业发展，永远在路上。华光新材将继续坚持“创新驱动、资本撬动”两轮驱动战略不动摇，决不让科技进步奖黯然失色。

## 围绕创新创业生态系统建设 打造人才科技创新赋能中心

恒生科技园集团总裁  
杨萍



恒生科技园自2009年落户余杭区以来，在区委区政府、海创园管委会及各有关部门的支持与关心下，业已成为国家级科技企业孵化器，国家级众创空间，是区域内甚至行业内最早提出运营服务体系化、标准化的园区。

园区那么多，企业为什么选择恒生，并愿意始终跟恒生一起向前走？我们做的是互联网园区，也必须用互联网思维去做我们的园区服务。从2013年年底开始，整个恒生科技园进行了战略调整，所有园区全定位为互联网园区，行业定位准确了，服务自然也就精准了，特色也就出来了。

我们通过集聚产业，让园区内企业之间就可以形成产业链，从而推动企业纵深发展；我们通过设立投资基金使得企业融资成本变低，可以更高效快速地投入到其本身的业务发展上去；我们通过不断完善八大服务平台让企业无论是低头看路还是抬头看天都没有后顾之忧；我们通过不断组织各类创新创业大赛发掘和引进优质项目，为园区发展持续输入新鲜血液；我们通过建立在线平台，让所有资源、服务变得透明，整合园区资源，让园区企业抱团发展。

这些赋能让企业和园区不再是纯粹的买卖或者租赁关系，企业把园区当成发展过程中必不可少的助力器。这又回到了服务上：企业给了你信任，你拿什么回报？服务！几乎所有的园区都会讲服务，但真正落到实处困难很多，但恒生一点一点在做，在不断完善。发展到现在，恒生分别建立了生活、商务、专业技术三大服务类别，囊括服务内容126项。我们通过各种途径了解企业需求，并尽最大努力满足企业诉求，并通过首席服务官制度、企业家俱乐部等保证专业运营人员与企业之间的密切互动；通过各类活动让企业参与到整个园区管理过程中来，在恒生，不是所有活动都是恒生主导，有很大一部分活动是企业牵头来办的，恒生出资源配合，让园区真正有社区的氛围出来。

因为有完善的服务体系，有专门的运营团队，企业没有了后顾之忧就自然而然可以专注于企业发展，所以恒生到目前已经集聚了14家上市公司的投资，投资项目21家，包括2家自主培育的新三板挂牌上市企业，16家国家高新技术企业，还有包括诺特健康在内的一批拟上市公司，是真正意义上的优秀互联网企业。在政府财政贡献方面，恒生也小有成就，2016年，恒生二期84亩地，上缴利税1.82亿，亩产税收超200万，这已经远远超过拿地时向区委区政府承诺的全园税收800万。