

## 道康宁大中华区总裁在财富CEO峰会上强调创新的力量

道康宁大中华区总裁张康明(Jeremy Burks)在今天于北京召开的2011财富CEO峰会中分享了对创新的见解。他认为，中国的经济必须向高附加值模式转变，企业则必须另辟新径、开拓创新，在市场竞争中树立地位。道康宁是有机硅、硅基技术和创新领域的全球领导者，在中国投资超过15亿美元，为中国带来了世界上最先进的硅基产品、服务和生产技术。

张康明此次受邀在峰会上，就“如何实现产业转型升级”话题阐述了自己的观点。他认为：“产业转型的加速为专注于创新的公司提供了巨大的机会。”此外，他还分享了对未来经济增长引擎和企业竞争方式的看法。财政部财政科学研究所所长贾康也参加了该话题的讨论。

张康明以道康宁在硅基技术和解决方案方面的最新创新作为实例和与会者进行了分享。

张康明还表示：“道康宁的战略中心是将企业的市场优势与社会发展的宏观趋势相结合，其中包括提高效率、更加专注于替代能源、清洁水以及迅速城市化进程。产业转型为道康宁提供了大量发展机遇，这是因为在几乎所有新科技领域，有机硅或者硅都起着非常重要的作用。”光伏太阳能组件，固态LED(发光二极管)照明以及建筑用密封胶都是很好的例子。其中，建筑用密封胶可以使绿色建筑大面积使用玻璃，从而更有效利用自然光。

“新产品是创新的一个重要方面，但创新并不仅限于此。成功的企业必须有能力适应多变的市场环境。这就要求企业能够抗周期、着眼于未来，并且在坚持产品创新的同时，也注重业务的变革，更好服务客户。”张康明补充说。

对道康宁来说，双品牌战略是一个重要的解决方案。道康宁®品牌专注于为那些需要创新、定制化解决方案而非仅仅是产品的客户提供全面服务和解决方案。另一个商业模式和品牌XIAMETER®则于2002年创立，当时涉及400种有机硅产品，现在则已经扩展到数千种标准产品，均通过网络平台进行销售。客户可通过[www.xiameter.com](http://www.xiameter.com)网站(中文网站：[www.xiameter.com.cn](http://www.xiameter.com.cn))购买产品，下单流程简单，商业规则一目了然，包含了最小订单和多订单数量、交货期和标准化服务。这些不仅提高了销售效率，而且使该品牌产品基于市场定价，更具竞争优势。如今，该网站已经成为全球最大的提供优质的标准化硅基材料的门户网站。

为了更好地满足日益增长的中国和亚洲客户的需求，投资5,000万美元的道康宁中国商务技术中心已于去年正式投入运营。该中心整合了先进研发设施与道康宁大中华区地区总部办公室，更好地提高了公司的创新能力，并为公司在中国的进一步发展奠定基础。另外，道康宁在江苏省张家港市合资建立了中国最大、最先进的有机硅综合生产基地，该基地投资总额为18亿美元。张家港基地为道康宁上海松江生产基地提供优质、可靠且高性价比的硅氧烷；上海松江生产基地将其作为生产的原材料。同时，松江基地还完成了扩产，生产由道康宁中国商务技术中心开发的新型成品产品以及下游产品和应用。这三个基地相辅相成，巩固了道康宁在中国和亚洲市场的领导地位。

2011财富CEO峰会由《财富》(中文版)与泛太平洋管理研究中心联合举办，并由国务院国有资产监督管理委员会提供支持。包括世界500强公司高管和政府代表在内的300多位各界精英齐聚一堂，共同讨论本年度的峰会主题：“世界新格局—中国新角色”。

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/25272.html>