

《焦点访谈》聚焦东莞 易事特转型升级树典范

编者按：1月31日，央视《焦点访谈》节目播出《治国理政新实践（二）——在自主创新中实现转型升级》，以东莞为样本聚焦中国制造业转型升级。节目指出，东莞坚持创新发展理念，推进结构调整和产业升级，正在发生的变化，具有重要的样本效用和指标意义。时间长达10分钟。节目以东莞易事特董事长何思模和比朗科技董事长王大孟两个企业家的故事及企业的发展经历为切入点，阐述东莞正在发生的变化。

东莞是中国制造业的重要代表之一，它曾经有过风光无限的荣耀，也曾经面对过风雨欲来的压力。劳动密集型产业曾是它的优势也曾是它的包袱，完成转型升级既是它要面临的任务，更是整个中国制造业要面临的任务。没有创新，没有产业结构的调整，中国制造业会风光不在，整个中国经济也将受到拖累。从这个意义上说，东莞正在发生变化具有着重要的样本效用和指标意义。



每天早上七点半，广东一家集团公司的董事长何思模就会准时出现在公司，开始一天的工作。

在城市的另一边，广东另一位企业家王大孟也开始了一天的忙碌。

1991年，王大孟大学毕业回到东莞，接手了家族的制衣厂。当时他们主要给国外的品牌做贴牌、代加工服装，生意非常红火，订单多到接不过来。

与王大孟不同，学通信出身的何思模从创业开始就一直在和电器打交道。1989年，24岁的何思模在江苏扬州创办了生产稳压电源的小工厂。因为看中东莞的区位优势，2001年，何思模把工厂搬到了东莞。

东莞一直有“世界工厂”之称，“东莞塞车，全球缺货”，一度被用来形容“世界工厂”东莞制造业曾经的盛况，在只有2500平方公里的面积上云集着五六万家制造加工企业，昔日的低廉劳动力、政策优势使得加工贸易在这片土地上如火如荼地展开。电子设备、玩具、皮具、服装代加工，当时的“东莞制造”主要是技术含量低的低端工业。

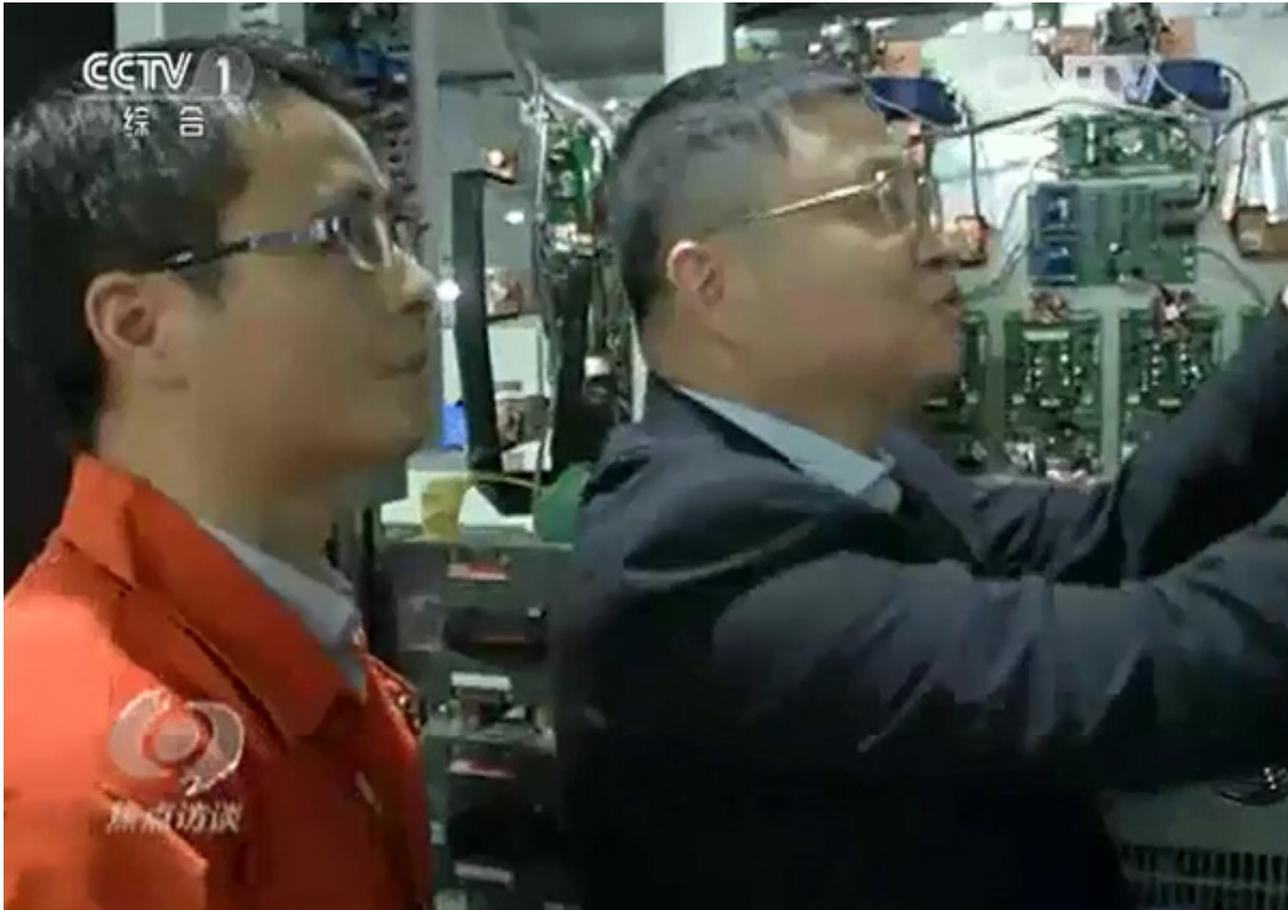


当年的何思模也主要给国外品牌做贴牌、代加工，生产中、小功率UPS不间断电源。那时行业巨头德国施耐德是何思模最大的客户。2006年，施耐德投资，成立了一家合资公司，主要生产UPS电源。给别的品牌做代加工挣的只是小钱，而且自己永远是被动的，没有发言权。何思模意识到，必须打造自主品牌，他开始招兵买马，组建自己的研发团队，在贴牌生产的同时，进行技术创新，着手打造自己的品牌。

2008年，经济危机爆发，东莞代工贴牌的黄金时代戛然而止。仅仅一年间，东莞倒闭的企业在册的多达857家，东莞赖以繁荣的外包加工之路似乎已经走到了尽头。东莞的困境实际上是中国制造遇到困境的缩影，加工订单在减少，而劳动力成本却在急剧上升，世界工厂的竞争优势不复存在，东莞模式到了生死关头。

何思模的企业也不例外。那一年，他的合资方施耐德也在金融危机里受到重创，但是对于早早建立研发团队，布局品牌战略的何思模来说，危机的反面正是机遇。他成功地回购了施耐德的股份，实现了从合资企业到全民营企业的转型。

在UPS行业里一直充斥着惨烈的恶性竞争，在行业的厮杀中何思模意识到，仅仅依靠单一的UPS产品，并不能转危为安。何思模一边专注生产UPS电源，一边寻找新的生机。那时在大洋彼岸悄然兴起的新能源产业，给了企业新的增长点，何思模全力调动技术力量，开始研发生产光伏逆变器。面对劳动力成本的不断增长，2008年开始，何思模的企业开始逐渐更新生产设备，实施机器换人，逐渐用自动化设备替代部分流水线上的工人。



与何思模同步，在“世界工厂”东莞，机器换人计划的实施，揭开了一幅未来制造的图景，也成为东莞解决用工难问题的有效途径。机器换人已经成为东莞企业的普遍做法。2014年，东莞市推进企业“机器换人”行动计划出台，通过政府扶持来推动产业技术改造，提高工业自动化、智能化生产水平。东莞的制造业工厂，正经历大规模的智能制造业升级。目前，东莞已经申报了759个“机器换人”项目，这些项目完成后，预计可减少用工45117人，劳动生产率平均提高65.25%，机器换人，不仅仅是节省劳动力成本，还提高了产品质量和成品率。

经过UPS市场的厮杀和洗牌，何思模生存了下来，他的公司成为国内UPS电源的龙头企业。何思模带着科研人员进行研发，延伸产业链条，再次进行链条升级，为客户提供IDC数据中心一站式产品服务。

让何思模不曾想到的是，刚刚兴起的光伏逆变器市场的无序竞争再次重演。由于前几年我国光伏产业一直出现的利好政策，很多中小企业蜂拥而至，产业因同质化而身陷价格战漩涡，低水平重复建设，催生了产能过剩。

在这种过度竞争中，企业如何发展？何思模又一次陷入困局。

而在这一年，由于没有订单，王大孟的工人从1500人减少到200人，为了节约开支，他把一半厂房租给了别人。王大孟决定往互联网的方向去探索，他想通过互联网，直接把工厂和消费者联系起来。服装生产，关键环节是衣服纸样的制作，也就是生产的工艺单。一个在外地消费者的量身尺寸，如何演变成一个完整的衣服纸样？这是网络私人定制的技术难题。王大孟找了两家电脑公司，找编程人员设计程序。

由于程序太复杂，大半年后，这两家电脑公司主动放弃了这个项目。无奈的王大孟注册了一家网络科技公司，招了几个计算机专业人员，开始自己研发软件。



对于传统的东莞加工制造业来说，已经没有第二条路可走，产业升级、资源替代、腾笼换鸟，自创品牌已经是在市场中存活的必由之路。

寻找能人，搞科研，升级产品同样也是何思模的选择，他一直在技术创新、转型升级的路上。这些年，易事特一直很重视科研开发，组建了博士后科研工作站、院士专家企业工作站，凭借技术优势，何思模带着他的企业一次次率先进入蓝海市场，在光伏逆变器市场陷入低迷之后，何思模从2011年抢先开始布局光伏电站项目，率先占领市场。

由高技术含量、高附加价值产业替代低技术含量、低附加价值的产业，通过腾笼换鸟，东莞经济在一定程度上出现了传统产业发展减速、新兴产业增长迅猛的“产业转换”。据东莞市工商部门统计：2015年，东莞市新登记企业5.5万户，同比增长20.4%。节能环保、新兴信息产业、生物产业、新能源、新能源汽车、高端装备制造业、新材料等七大新兴行业市场主体累计达到1.22万户。



东莞的转型是我国传统产业转型升级的缩影。2016年1月18日，国务院印发了《关于促进加工贸易创新发展的若干意见》，逐步变“大进大出”为“优进优出”，“助力贸易大国向贸易强国转变”，正是点题之笔。《意见》明确指出加工贸易创新发展的核心在于创新，改革、创新是必由之路。

尽管何思模现在已经是航天和高精尖电源系统供应商，但他心里依然忐忑，不知道什么时候又会遇到沟坎儿。早在四年前，他就把目光盯上了新能源车充电桩。

跟何思模一样，王大孟在经过一路的跌跌碰碰之后，也暂时得到了喘息的机会。2015年10月，他的男装定制APP正式上线。

在东莞，这些从优胜劣汰中成功转型升级的企业，依然面临着缺乏人才、资金等考验。

不断地研发、升级、转向、寻找蓝海市场已经不仅仅是危机中的存活之道，而是面对市场的必有的常态。



王大孟的男装定制APP虽然已经上线，但运行一个月来，接到了2000多个订单，这跟他的预期还相差很远。他想融资来开拓市场，却苦于没有融资的渠道。

东莞的“莞”字，下面是完结的“完”，上面草字头——正如发芽的种子、吐绿的新苗。你看，这多像东莞眼下正在经历的变革。不破不立，没有淘汰落后的决心就不会有创新升级的空间。十八届五中全会提出了五大发展理念；“创新发展”，居于首位。站在这样的角度上去观察，我们会清晰地看到，东莞正在经历的变化并不意外，它其实也是整个中国正将经历的变化。“创新驱动发展”正如蝴蝶破茧而出，它注定会经历一个艰难的过程，但也只有这样，它才会有光明的前程。



原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/89298.html>