



新科曾多次试图向其他行业进军,但空调、导航仪等产业发展均不顺利,即便是传统强项DVD项目,也在激烈竞争中走上了下坡路 CFP图

新科怎会走到这一步?

“三碟连放”等技术创新成就了新科神话
但近年来,新科的技术创新却止步不前
缺乏核心技术导致企业抗风险能力太低

□快报记者 周青 刘国庆
李梦雅 王玉

昔日辉煌

为了解新科的前世今生,记者也找到了在洛阳镇政府工作近20年的一位工作人员。

据介绍,新科的创办人秦志尚是木匠出身,上世纪60年代末期的时候,搞集体企业,秦志尚也是属于修建站里的一员。上世纪80年代初,秦志尚创办了武进县洛阳电子器材厂,开发生产半导体收音机,当年投产,“珠光牌”收音机就投放市场,1987年,该厂借用常州无线电总厂“星球”商标,生产的SL859收录机荣获全国评比二等奖。当年,企业更名为常州市第五无线电厂。当时,“五厂”的“星球”收录机,组合音响、随身听等产品已风靡大江南北,1992年销售收入就达2.4亿元。

1993年,秦志尚和“星球”脱离关系,创办新科,开始打自己的牌子。有知情者表示,新科品牌创立之后,开始一路高速发展。据此前媒体报道,“新科”为“新科状元”之称的简写是“新科”的创业者一贯的“只做第一”的经营理念的反映。“Shinco”则是“新科”创业者独创的,唯一的,中文“新科”的注音,给人一种国际化和高科技的暗示。整个创意十分独特,在当时的电子行业是独一无二的。

“他们开始做空调、做VCD,那个时候的空调叫华科空调,因为新科空调被广东的一家企业注册掉了,后来做了一段时间,把商标收购回来了。第一代的VCD,就像我们的幻灯片一样,照片一张张翻过

去,有字幕。”对方表示。

据介绍,做了VCD之后,辉煌开始到来,最风光时,新科的VCD市场占有率曾达到30%左右。而当时它的销售份额,在洛阳镇也占到了70%。

“新科也做过多次转型,我认为,它的第一次转型,是做收音机、电子管。第二次转型,挂靠‘星球’商标做组合音响。第三次转型,‘星球’集团走下坡路,他自己创业,创立新科品牌,做影碟机、VCD、DVD。第四次转型,则是到湖塘,到新北区工业园区造研发大楼,做液晶彩电、做导航仪等。”这位知情者如数家珍。上世纪90年代的时候,新科不仅仅是在洛阳镇、武进县,在整个常州,都是最红的企业,甚至是全球最大的影碟机生产基地。

“那个时候,镇政府一半的人,都在负责接待全国各地来新科参观的人。直到2005年以前,参观者还是很多的,来自全国各地、各个方面的。镇上如果有人想进新科,还不容易,在2000年以前,常州拿得出的企业还不多。”

对于新科走到这一步,该知情者表示也颇为惋惜,“当年VCD、DVD是最辉煌的时候,现在有的还在苦撑,有的已经倒闭,就步步高还不错,已经转型做小家电了。因为现在随着电脑的普及,网络的便捷,上网一点击,什么都有了,所以对DVD等冲击很大。”

这位工作人员表示,新科对社会上的贡献还是很大的。现在不能用规模大小来论成败,也不能仅仅放在对企业成功的评价上。“比如说,他引领了VCD这种视听产品的革新、创新,让老百姓能坐在家在家里享受电影院的效果,对于那个时代

来说,确实改变了老百姓的生活。”

这仅仅是一方面,据不完全统计,新科还带动了一批人的经济发展,为新科做配套的,就曾有几百家企业。而这几百家企业,原来也是家庭作坊,弄几个工人帮忙搞搞配套,现在有的成为小型企业、中型企业,甚至大型企业也有。

今日危机

作为新科问题协调领导小组的成员,这位知情人也谈了自己对新科走到这一步的原因和看法。在他看来,新科陷入困境的原因非常多,也并非几句话就能说得清楚,但最重要、最致命的原因,是企业没有核心竞争力,也就是说,没有掌握高利润空间的核心技术。

他认为,第一,新科的自主创新能力没有很好地增强。他称,新科在做VCD、DVD、移动DVD的时候,非常火爆,但后面推出的产品,能在市场上形成竞争力的产品,非常的少。

“现在说新科的产品,人们还是习惯于说原来的VCD、DVD等,包括后来被新科寄予厚望的液晶电视和空调,都没有打响。液晶电视一开始都是向日本、中国台湾买面板,很贵。最关键的是,自主创新的能力没有得到增强。没有核心的产品,就不能保证核心的利润空间和企业一定的效益回报,这是致命的。没有一种危机感,他们觉得这种产品好卖,所以就继续搞“进口元件自己组装”的那一套,也没有什么心思去创新,这就为后来的危机埋下了种子。我觉得最核心的,还是创新问题。现在还有什么产品,能拿出来给我们看,它没有这个东西,它还是在卖老的产品。”对

方称。

这位知情人表示,对常州而言,在国内外有分量的品牌,还没有哪个能超过新科,所以走到这一步,他觉得也是相当可惜。他介绍,新科在DVD,特别是在移动DVD方面,就是抢先占领了市场,那个时候,它的研发创新能力很强,原来研发团队有两三百号人。现在人才都流失了,对市场的占有也没有以前那么快了。“现在美的、格力到处都是铺天盖地的广告,现在新科的广告少了,但在以前,每年在央视的广告费,都能投入好多钱。”

谈到核心技术、创新技术这一问题时,这位知情人还谈了一下自己的亲身经历。“有个重组方来问,秦总(指新科掌门人秦志尚),你过去的辉煌,现在资产多少,我们都问不了,也都知道。说实在话,评估公司都会评的,我想知道你未来有什么打算?你未来的发展方向是哪几个?这个是我们感兴趣的方面。但秦志尚说不出来,最后勉强说了个网络兼顾系统,人家说,这个东西我老早就知道了,这个我家里都用了。”这位知情人说,这段对话,就在旁边听到了。

他介绍说,其实,新科这些年并非没有自主创新,2008年左右推出的中国蓝光DVD,是国内的领先技术,蓝光的标准,新科是先行者。但是市场推不出来,这跟消费者的接受程度也有关系。

“一张蓝光碟片要多少钱?很贵!”投入巨资进行的蓝光DVD研发,却赶上了电脑普及时代,市场遇冷,也让新科严重受挫。

第二点,他认为,是受到了外部经济的影响。他介绍,原来新科做国外市场做得非常好,2002年、

2003年的时候,新科做国外市场能够做到七亿美金,那个时候,还是全省出口的第一大户。“国外市场这么火爆,所以他们对国内市场的投入也不是很多。这几年,新科逐步在拓展国内市场,包括和苏宁等大卖场合作,但由于家电的白热化竞争,这块的利润还是比较小的。比如空调,像格力、美的,都是千万台级别的,新科现在才弄几十万台,怎么跟人家比。所以国内市场的基础比较差,拓展得比较慢。”这位知情人表示,近年来国外市场开始萎缩,国内市场又没有充分培育起来,是新科的危机导火索。

这位知情者表示,这是他认为最关键的两个原因,其他的原因,比如资金紧张问题、摊子铺得太大等,可能都是问题。“经济好的时候,都不会觉得这些问题,但现在在它出现危机了,这些原因就都冒出来了。”

空白的核心竞争力

江苏新科数字技术股份有限公司销售中心副总经理单应峰从2000年进入新科,如今也有11个年头。他说,新科由一个乡镇企业转制发展而来,确实也存在一个改制不彻底的问题。虽然单应峰说,据他了解,新科目前没有政府股份,但是新科改制前存在的一些问题却一直没彻底解决,“机构太臃肿,人太多了,很多人就是在那养着的,坐在那拿钱的。”单应峰说,如果改制彻底,根本就不会有这么多闲杂人员、机构也不会这么庞大,“这些年改制都不成功,有很多原因,而且各种人脉关系全要考虑到……”

单应峰说,新科最辉煌的时候是1997年,VCD,其实新科很明白,企业要发展就要转型,要有自己的核心技术。但是新科从2000年开始第一次转型,那个时候,由于VCD时代衰退,暴利时代已经过去,转型到DVD时代。2008年的时候,公司本来准备上市,所有的材料都已经准备好了,后来没有上市,“这和老板的性格有关。”

最近两年,新科都是出口为主,中国蓝光DVD、移动DVD、数码相机、平板电脑也都在做。单应峰坦承,中国蓝光DVD卖得不好,这几年新科主要营收模式还是靠给人代工,即生产液晶电视,别人贴牌,公司没有核心技术。“代加工的利润很低,可以说,和纺织业的代工一样,是低利润,赚不到多少钱的。”2008年遭遇国际金融危机,2009年开始,代加工订单减少,新科就开始亏损。“新科确实缺乏核心技术方面的竞争力”,单应峰说。

“国际大环境不好,我们这些代工企业普遍都不好,国际订单萎缩,”对有员工说到的今年新科拒绝订单一事,单应峰回应说,事情是有,但确实是因为没有资金才拒绝。

“没钱了,供货商不给我们提供原材料,怎么生产?”单应峰认为,新科走到今天,一方面是宏观经济环境,当然也不可否认新科自身管理经营方面的问题。“集团几千号人,成本太高了,降不下来。摊子铺得太大。我们也希望这次能彻底转型。”

技术研发之惰

一位经济学专业人士告诉记者,像新科这样的企业要想成功转型升级,必须从两方面着手:一是在研发上面下功夫,通过研发拥有自己的核心技术;二是在终端营销上做文章,进一步抢占市场。而新科目前的“卖地”“裁员”,更多的可能是为了优化资产。因此,说新科是重组更为准确。

这位人士还分析说,电子代工虽然早已不是朝阳产业,但也不差。他说,夕阳产业,要想做好,要么就有足够的规模,比如像富士康那样也做得挺好。要么就是加大技术研发力度,如果搞不出自己的核心技术产品,开发出与国际大公司配套的产品,也是一个很好的办法。说白了,一个企业要做好,要么降成本,要么卖高价,降低成本需要做大规模,卖高价需要自己有核心技术,比如苹果。因此,新科危机虽然有大环境方面的影响,但说到底还是企业自身的问题。

这位人士说,目前这种国内国际的经济形势,新科的遭遇还是具有一定普遍性的。这类企业通常对地方经济、就业贡献较大,作为政府,应该创造条件对其进行帮扶,比如推出适当的政策加强引导、扩大出口等等。

南京理工大学经济管理学院周小虎教授在接受记者采访时分析说,新科危机主要有两方面的原因。首先是从去年7月到现在,整体经济环境不行,不管是出口还是资金周转,很多像新科这样的企业都遇到了很大的困难。少数具有核心竞争力的企业,遭到的冲击要小些,但这样的企业毕竟是少数。

周小虎说,其次新科本身产品升级过慢,技术创新不足。“没有核心竞争力,根本就谈不上营利模式”,周小虎说,就像一个三岁的孩子,你要他去做体操技术的创新,肯定是行不通的。因此,新科目前的遭遇,也是在提醒企业主们,加大创新、研发方面的投入,拥有自己

的核心技术,是多么的重要。

周小虎同样认为,在当前经济形势下,新科这类企业的遭遇具有普遍性。“企业资金缺乏、税负高、人力成本增加等等,这些都是宏观经济环境方面存在的问题,”他说,对这些问题,政府要做的是在可能的情况下给予帮扶。

出路何在?

像新科这样曾经辉煌一时的本土品牌,为何会走到今天这一步,常州经促委的相关负责人接受采访时认为:“主要还是缺乏自主竞争力的问题。新科用的是舶来技术,引进日本的元件,自己进行组装,一味扩大‘量’,而不提高‘质’。长此以往,在市场中也就没有了竞争力。”

如何避免新科的类似情况再次发生?“自主品牌,民营经济,要想长足发展,首先要获得自主产权。新科重组后,应该更加重视质的提高,而不只是量的扩大。从产品经营走向资本经营。就是说,从看重产量,进行外围发展,变成以资本驱动科技研发、产品升级,让资源得到更好的配置。简单地说,就是转型升级,往产业链高端转,通过技术进步、结构调整,提升产品的技术含量和市场竞争能力,也使企业具有更强的抗风险能力。”

建设产业聚集区是帮助民营企业转型发展的一项重要举措。常州经促委相关负责人介绍,产业聚集是指把分散的产业集中在一个相对集中的区域,提供更好的科技支持和配套服务。建设产业聚集区不仅能让政府可以更好地进行企业发展指导,提供服务,还可以让企业之间形成竞争,发现自身的不足,进行完善。在产业聚集区内,新工艺、新技术传播更快,促进企业创新。如今,常州已经拥有一个国家级工业集中区,8个省级工业集中区,36个乡镇工业集中区。

新科目前面临的一个重要问题是“资金的缺乏”,作为政府该做些什么?常州经促委的这位负责人称:为解决中小民营企业贷款难的问题,常州市政府将大力推动发展融资性担保行业,以政府出资为引导,民间资本为主,建立“半金融性质”的融资性担保机构,这些担保机构通过审核企业的销售、生产等状况,预估企业的偿还能力,减少银行的贷款风险,从而帮助企业获得银行的小额贷款。今年1-11月份,常州担保企业为3970家,比去年增长22%,担保发生额为1979008万元,同比增长61%。目前,常州拥有担保机构43家,国有参股的占三分之一左右。

链接

消失的那些家电名牌

香雪海冰箱

所在地:苏州

广告语:“名牌冰箱香雪海,美观大方更气派”



曾是名噪一时的苏州家电“四大名旦”之一。在上个世纪70年代末至90年代中期,香雪海家电产品连续70多次荣获了各种荣誉和奖励。当时的香雪海冰箱在国内市场上就是优质产品的象征,更是一代人的回忆。

1995年香雪海与韩国三星进行了合资,在秘密进行的谈判中,外方提出的一个合资条件给了正处于上升时期的香雪海致命一击,即:从合资起的3年时间内,公司不能生产香雪海品牌的冰箱。市场情况一年一变,对香雪海这个品牌而言,三年的禁用期限无

疑等于慢性自杀,实际上等于扼杀了香雪海这个品牌。

此外,为满足外方的合资条件,香雪海还把当时公司最优质的一块资产——人员和设备,毫无保留地给了由外方控股的合资公司。这样,合资后原来的公司要重新打市场,已经是不可能的的事情了。因为香雪海拥有的技术和人员优势都没有了。

如今,香雪海冰箱早已经从市场上消失,曾经的国产冰箱巨无霸,曾经为千家万户留住新鲜的香雪海,现在只存在于一代人的记忆之中了。

燕舞收录机

所在地:盐城

广告语:“燕舞、燕舞,一曲歌来一片情!”



上世纪80年代,燕舞收录机可是抢手货

“燕舞燕舞,一曲歌来一片情”这句脍炙人口的广告歌词亦真实描述了当初燕舞集团的鼎盛,使其在20世纪80年代末的中国家喻户晓,盐城燕舞集团的收录机产品也红遍大江南北。

但随着时代的发展和日趋激烈的市场竞争,在CD播放器乃至随身听的冲击下,收录机行业整体成为夕阳产业,燕舞集团却仍然只生产收录机,生存空间于是越来越小。随后其多次转型也都没能成功,后逐渐没落,不得不于1998年宣布破产倒闭。

现代快报 Modern Express

哈利波特的“魔法报纸”
一份“立体会动”的现代快报

同一份报纸 不一样的阅读

- 原版高清呈现
- 在线快速阅读
- 延伸图文、音视频
- 以《现代快报》丰富资源为依托
- iPhone、iPad和Android系统所有Pad和智能手机均可完美适配

进入App store, 搜索“精品周刊”, 选择精品周刊(或精品周刊iPhone版), 点击直接安装

iOS