

创女时代

她曾是长城汽车品类创新的坚定支持派,52岁跨界再创业,筹建创新品类孵化器

王凤英：“跳出长城”，贡献另一种力量

■ 王玄璇

王凤英的角色变了。一直以来,王凤英被视为长城汽车的“二把手”,也是几十年来中国汽车行业唯一的一位女总裁。在她与长城汽车董事长魏建军搭档30多年的时间里,长城汽车从一家孱弱地方车企成长为中国汽车行业的标杆之一。两个月前,王凤英正式申请辞去长城汽车执行董事、副董事长、战略及可持续发展委员会委员职务,仅保留长城汽车总裁一职。这让她看起来放松了一些,也有更多时间和精力来探索长城汽车之外的事业空间。

如今,她多了一个创业者身份,她所创办的一家创新品类孵化器,正在为正式亮相做准备。辞去董事会职务后,王凤英希望通过自己创办的新平台,为长城汽车的下一步发展提供更多外部视角,避免因内部思维“钻到胡同里去”。她希望,“让自己保持一个永远创新的心”。

不留遗憾

在长城汽车,王凤英说自己主要做了两件事,一是战略创新,其中最主要是品类创新,二是操盘长城的营销,始终在一线。

在汽车行业普遍受到供应链影响的情况下,长城汽车是为数不多的“增收又增利”的车企。2021年,长城汽车营业收入1364亿元,同比增长32.04%;净利润67.3亿元,同比增长25.41%。王凤英将其归功于长城汽车的品类创新,以哈弗H6为代表的爆款车型降低成本,且有溢价空间。所以多年来,长城汽车一直在探索新品类。

新品类诞生前必将伴随诸多争议,而王凤英称,一旦想清楚,就要坚定推动,不留遗憾。



2020年年底上市的坦克300,就曾在长城内部引起长达一年多的讨论。用王凤英的话说,这是一个“反其道而行之”的决定——越野车已经不在大部分车企的关注范畴内,为什么长城要做?

在她看来,长城汽车内部也有过激烈争论。从工程师思维出发,有人认为当前的开发方向是城市SUV,这几乎是车企的共识。而从用户角度而言,有人认为年轻人会喜欢有个性的越野车型,因为既有强悍越野的功能,又舒适、智能,是“未来趋势和当下潮流的结合”。

后来的销量证明了“硬派智能越野”的市场空间。2021年,坦克品牌销量8.5万辆,长城也将其从高端品牌WEY旗下独立出来,并顺势推出坦克500,据称预售一周订单超过4万辆。

长城汽车旗下的电动车品牌欧拉也经历了类似讨论。企划部门计划推出一

款女性用车,研发部门不解,为什么只卖给女性?

王凤英仍然是坚定的支持派。2021年欧拉品牌销量13.5万辆,同比增长140%,同时也承担起长城混动纯电市场的重任。

跳出长城

但在品牌日益增多的情况下,资源分散,如何保持各品牌优势又成了新的挑战。长城汽车目前形成了哈弗、WEY、欧拉、长城皮卡和坦克五大整车品牌,同时正在孵化全新品牌沙龙。但每个品牌都面临自己的挑战。

长城汽车的压力不小。2021年6月,魏建军提出,2025年,长城汽车要实现全球年销量400万辆,其中80%为新能源汽车。2021年,长城汽车总销量为128万辆,其中新能源车累计销量约13.7万辆。这意味着,长城汽车销量要在4年内提升3倍,新能源车销量提升24倍。

2020年在公司成立30周年时,长城汽车发布了一段魏建军造车30年感悟微电影。“长城汽车未来会怎样?”魏建军在片中自问自答:“依我看,命悬一线!”

距法定退休年龄还有3年的王凤英将长城视为“家”,但对她而言,家不是养老的地方。她希望能“跳出长城”,贡献另一种力量。

“价值比做一家企业大”

1991年,21岁的王凤英加入长城汽车。当时魏建军也不过26岁。1996年长城汽车研发出第一代皮卡长城迪尔,皮卡营销成为王凤英的“成名之战”,两年后长城第一次获得皮卡销量冠军。此后,长城凭借哈弗等品牌,成为中国车企的一面旗帜。王凤英也成了汽车行业举足轻重的女性管理者。

当汽车行业面临变革,产业数字化成为重要课题。比如长城汽车的用户运营平台,基于长城汽车的销量,日活超百万。在王凤英看来,平台必须用“纯粹的互联网思维”去打造,除了从互联网行业招人、内部培养年轻人,自己必须“真正地踏入互联网圈”,让自己拥有跨行业、全球化视野,为长城汽车提供更多价值。

她与多年好友、里斯战略定位咨询全球CEO张云共同成立“小猎犬”,与业内专家合作推出创新案例等相关内容,以视频和课程等形式输出。她希望自己能为营销专家,为更多中小企业服务。她为自己定了一个10年目标,即打造“全球最大的品类之王孵化器”,如果有近万家企业能在“小猎犬”的帮助下实现品类创新,“这个价值远远比做一家企业的价值大得多”。

最近见到魏建军时,王凤英除了和他讨论长城汽车的问题,也给他讲很多创新故事,看哪些经验可供长城汽车借鉴。王凤英也不时在内部大会上分享创新案例,其中一个故事是关于卖袜子。有家公司的袜子可以单只卖,联系到汽车,是否可以打破对称规则,每个座椅根据需求,做出不同的形态,推出不同的功能?

创新是王凤英最在意的,她自己也在适应新的工作模式。在长城汽车这样一家近8万人的大公司负责战略,只要指出一个方向,马上就有人跟上、执行,开会时说的想法,从来不需要说第二遍。而在“小猎犬”,她面临的是一个新团队,她有时候需要一遍遍地表达自己的想法,才能尽可能保证自己的想法被理解和认同。

多年前,作为女性高管,王凤英给自己贴上了“野心小、稳定性好”的标签。如今王凤英有了更多的野心。她希望几年后,她的标签里能有“创业导师”,而不是“长城汽车总裁”。

巾帼家政之星



郭红(右)几十年如一日,将公益家政送到困难家庭身边。

郭红：为家政服务增添一抹「党员红」

江苏省徐州市鼓楼区红色家政服务队队长郭红,积极配合鼓楼区妇联打造红色家政品牌,并以“鼓嫂”命名家政服务,促进低收入妇女家政技能培训。她创办的和谐养老院被残联命名为“残疾人爱心托养机构”省级示范单位。本人先后被评为徐州市优秀共产党员、徐州市三八红旗手、鼓楼区“巾帼创业先进个人”、鼓楼区“优秀创业领军人物”等。

温暖洒向千万家

本着“家政服务大有可为”的信念,郭红带领党员家政人定期到孤寡老人、贫困病患和困境妇女儿童等家庭,根据需求提供精神慰藉、养老护理、膳食营养等多方面的关爱和援助。在党员志愿者的带动下,在党委、政府和妇联组织的支持下,志愿精神温暖传递,越来越多的家政从业人员、社工以及社会组织自愿加入,形成了一支覆盖面广、保障力强、可持续的红色家政服务力量。目前队伍有专兼职志愿者近200人,高校、企业志愿者团队近10家。

在郭红的带领下,徐州市鼓楼区红色家政以党建+妇建+家政为指引,开展“红色家政进社区”巾帼志愿服务活动40余场次,受益服务对象近百户,为家政服务增添了一抹“党员红”,吸引了更多的姐妹自愿参加志愿服务活动,也将公益家政送到了更多困难家庭的身边。

郭红还组织红色家政姐妹们多次开展业务能力培训、党史故事学习等活动。在新冠肺炎疫情防控和全员核酸检测中,带领红色家政服务队积极参与,自愿就近到社区防控点参加值守、消杀、入户宣传以及为值守志愿者送餐,用实际行动践行“巾帼向党 建功新时代”。

最美家政人的大爱与担当

83岁的省级劳模谷素敏处于半失能状态,郭红等人定期去老人家里做家务,给她理发、洗澡,帮她换洗衣服。谷阿姨对自己未来的养老生活很消极,郭红劝导她说:“您年轻的时候为国家做贡献,争做先进劳模,奉献这么多,带来了许多正能量。现在年纪大了,家里有困难了,我们应该来帮助您。”通过帮老人缓解思想压力,谷阿姨的精神状态好了很多。

秦敬敬智力残疾,爸爸是聋哑人,妈妈智力残疾,原来一直是邻居党员阿姨照顾他家十余年。2021年春节,邻居阿姨脑出血住院,照顾这个困难的三口之家力不从心了。郭红了解情况后,主动接过接力棒,每周去秦敬敬家帮助处理卫生、做家务。下班吃完饭,郭红还常常到他家看看,有时候做点吃的送去。一来二去,孩子跟她慢慢熟悉起来。在这个残障孩子的心中,郭红阿姨对她是最好的。后来郭红带志愿者上门服务的时候,她看到郭红就抱着喊“姥姥、姥姥”。

郭红用爱心和专业守护着一个一个家庭,展示了最美家政人的大爱与担当,用家政人的职业精神赢得了人们的赞美。在她的影响下,徐州市鼓楼区妇联打造的红色家政品牌,吸引了越来越多的家政人从事志愿服务,成为家政人的楷模。

(供稿:全国妇联妇女发展部)

市场前景

我国首次对生物经济进行顶层设计和统筹谋划

生物经济打开万亿新市场

■ 梁倩 汪子旭

近日,国家发改委印发的《“十四五”生物经济发展规划》(以下简称《规划》)指出,我国是全球生物资源最丰富、生命健康消费市场最广阔的国家之一,一些生物技术产品和服务已处于第一梯队,要充分发挥生物经济发展优势,推动生物技术赋能经济社会发展,加快构建现代生物产业体系,有序推进生物资源保护利用,着力做大做强生物经济。值得一提的是,这是我国首次对生物经济进行顶层设计和统筹谋划。

顶层设计擘画行业发展蓝图

《规划》提出,“十四五”期间,推动生物技术和信息技术融合创新,加快发展生物医药、生物育种、生物材料、生物能源等产业,做大做强生物经济。

一位业内人士表示,从我国生物产业发展来看,2013年生物产业增加值已达10万亿元,占当时GDP的近10%,因此,对生物经济进行顶层规划,是行业进一步高质量发展的客观需要。

国家发展改革委高技术司副司长王翔表示,我国是全球生物资源最丰富的国家之一,生物产业门类、体系齐全,具备加快发展生物经济的有利条件,加快构建现代生物产业体系,为生物经济快速发展奠定坚实基础。

近年来,我国生物经济发展规模不断扩大,生物产业体系日趋完善,形成研发、制造与应用的上下游产业链。在此背景下,我国已成为全球第一大原料药出口国、第二大药品和医疗器械消费市场、重要的药品研发服务贸易出口国。

中国科学院院士徐涛表示,我国生物科技创新能力显著增强,研发投入和专利论文数量大幅增长,重大创新成果持续涌现。产业集聚效应显现,各类研发要素和制造环节加速集聚,围绕生物医药、生物医学工程、生物农业、生物制造等重点领域培育形成了一批各具特色的生物产业基地,成为区域经济增长极。

在此背景下,生物经济产业规模可期。据国家发展改革委创新发展中

心主任白京羽透露,到2025年,我国生物经济总量达到22万亿元,其中核心产业总量超过7.5万亿元。

生物医药行业发展有望进一步提速

徐涛表示,近年来,各国纷纷加大对生命科学和生物医药等领域的支持力度。特别是受到新冠肺炎疫情的冲击和影响,一些国家政府和各大生物医药企业都加大了在生物安全、疫苗和药物研发等方面的投入,客观上推动生物经济进入加速发展期。

《规划》对此做出指引。加强原创性、引领性基础研究,瞄准临床医学与健康、新药创制、脑科学、合成生物学、生物育种、突发传染病防控和生物安全等前沿领域,实施国家重大科技项目和重点研发计划。强化国家重大科技基础设施牵引作用,超前部署引领性设施,加快转化医学研究、多模态跨尺度生物医学成像等建设。

同时明确,发展基因诊疗、干细胞治疗、免疫细胞治疗等新技术,强化产学研用协同联动,加快相关产品转化和临床应用,推动形成再生医学和精准医学治疗新模式;加快疫苗研发生产技术迭代升级,开发多联多价疫苗,发展新型基因工程疫苗、治疗性疫苗,提高重大烈性传染病应对能力;加快发展高通量基因测序技术,推动以单分子测序为标志的新一代测序技术创新;推动中医药走高质量发展道路,鼓励中医药传承创新;增强生物医药高端产品及设备供应保障水平,保障人民生命健康;提升生物医用材料产品原始创新能力。

开源证券分析师蔡明子表示,继小分子、抗体药物后,以基因疗法为代表的新一代精准医疗快速兴起。“我们预计伴随着细胞与基因治疗行业的快速发展,中国有望弯道超车。”

减少“扎堆” 同质化发展问题仍待解

虽然近年来我国生物经济发展较快,但与国际先进水平相比,我国在重点领域和关键环节技术创新方面,仍有较大提升空间。

“我国生物经济创新发展还面临不少

挑战。比如,原始创新能力仍较为薄弱,基础生命科学理论、底层关键共性技术、高端仪器和试剂、生物信息资源等积累不够,以企业为主体、市场为导向、产学研深度融合的技术创新体系仍不完善,具有国际竞争力的企业还比较少,百年疫情冲击国际开放合作等不利因素。”王翔说。

徐涛也指出,我国生物经济发展还存在原始创新能力不强、关键核心技术受制于人等问题。究其原因,是我国在生物经济领域的长期持续投入不足,创新力量布局重复分散,尚未培育形成具有国际领先水平的科研机构 and 具有引领带动作用的行业领军企业。

中国医药企业管理协会副会长王学恭坦言,虽然过去十年左右,全行业研发

投入大幅增长,上千个新药进入临床,上百个新药开展国际多中心临床试验,获批新药日新增多,但产品以跟随创新为主,研发同质化严重,一些前沿技术和国际先进水平存在差距。

对此,王学恭建议,一方面,应整合资源持续加大基础研究投入,加强国家战略科技力量的建设,围绕生命健康重大问题开展前沿生物技术开展前瞻布局,争取在新一代生物技术、新的药物靶点和作用机制、生物技术和信息技术交叉融合等方面取得突破。另一方面,应进一步健全科技成果转化体系,完善激励机制,充分激活高校、科研院所、医院的创新资源,推动基础研究成果向产业端转移,以最有效率的方式转化应用。

海归新农人:南疆书写奋斗新价值



“我们是新疆兵团新一代,不仅要把胡杨精神赋予新时代的内容,更要让许多人走进兵团,了解兵团,爱上兵团。”日前,在新疆生产建设兵团第一师阿拉尔市十三团幸福镇,已经为自己回乡创业赋予新价值的三颗枣果品专业合作社创始人赵闰讲述了她回到家乡的奋斗历程。

赵闰于2008年考入中国地质大学,2013年前往澳大利亚国立大学攻读硕士学位,毕业后入职一家国际传媒集团。2017年,她抛下别人眼中的“金饭碗”返回家乡,开启创业之路。她和两个弟弟成立了“三颗枣”果品专业合作社。经过不断摸索和磨合,姐弟三人分工负责:赵闰把控全局,两个弟弟分别负责厂内生产和厂外销售,合作社运行效率得到大幅度提升。

2020年4月,赵闰和合作伙伴共同成立电商公司,在电商平台开办干果和鲜果店铺。依靠南疆产地,利用合作社积累的农产品采购、品控、工厂加工优势,赵闰把好红枣品质源头关。疫情期间,线上销售优势凸显。其鲜果店“疆南姑娘”第一个月销售额达100多万元,6个月后,销售额突破1000万元;2020年年底,干果店“北漠果业”销售额突破3000万元。

赵闰联合多家电商平台举办多场“直播助农”活动,帮助种植户解决了100多吨红枣、核桃的销售问题。打造新疆农产品行业的头部品牌,做全国领先的新疆农产品供应链服务平台,是赵闰心中的长远目标。

(中国妇女报全媒体记者 王江平/ 杜新民/冯斌 文/图)