



■ 何明

近日，北京领邦仪器赴北京理工大学展开 2013 年校园招聘，工作岗位涉及机器视觉/图像处理工程师、LabVIEW 软件工程师、销售工程师等。据悉，领邦仪器接下来还将赴清华、北航等名校，与其他各大招聘单位展开

巨星科技打造核心专利产品线

2012 年专利授权数首次超过百件

■ 任韦明

2012 年，国内五金工具龙头——巨星科技国内专利年度授权量首次超过百件，专利总数量跃上了新台阶。其中发明专利达到 6 项，实用新型 24 项，外观设计 92 项。在这三类授权专利中，发明专利对创新要求最高，最能体现一家公司的研发实力，它的申请周期长，从递交申请、初步审查、实质审查到最终授权往往需要两三年或更长时间。到目前为止，巨星科技的授权发明专利总数达到 14 项。

在 2012 年的授权专利中，国内专利申请数量达 90 项，其中 5 项为发明专利，23 项为实用新型，共占总申请量的 45%，所占比重稳中有升。除国内专利之外，巨星科技积极提交了多个 PCT 申请，覆盖美国、加拿大、欧洲等国家和地区，有效保护了公司在国外市场的知识产权。

钢盾工具作为巨星科技旗下的核心品牌，依托巨星科技的研发能力，拥有超过 430 件专利产品，在国内具有极强的产品竞争力。钢盾工具将视产品创新和品质保证为生命，形成以专利产品为核心，特色产品为支柱，改良产品为主力的发展模式。

为创新研发注入新血液

领邦仪器赴各高校招兵买马

一场人才争夺战。

招聘现场引发学生关注

“那家公司听说是国家高新技术企业，咱们快过去看看。”“招聘岗位还挺多的，待遇不错，去交一份简历试试。”“听说这公司董事长就是咱学校的博士……”在北理工体育馆内，偌大的校园招聘会现场人山人海，不仅有来自北理工的应届毕业生，还有海淀区另外几所高校的毕业生。

在这群学子的目光中，有一家强调“创新研发”的企业十分引人注目，这就是来自北京永丰科技产业基地的国家级高新技术企业、科技部创新基金获得者——北京领邦仪器技术有限公司。在这家公司的招聘展台附近，咨询、交流、填表、递简历的应届毕业生络绎不绝，不到一上午，招聘人员准备的公司简介资料基本

被索取一空，留下的是一大摞毕业生简历。

在这些应聘者的眼里，是什么让这家招聘单位具有如此“魔力”？

绩效制度与人性化管理相结合

除了从技术研发角度培养岗位技能外，领邦仪器还不断从绩效管理、员工福利、运营机制、人性化管理等角度提高企业竞争力。

众所周知，绩效管理的目的在于提供均等的发展机会，营造合理竞争机制，激发员工的工作热情，促进员工与公司的共同发展与成长。领邦仪器的管理已摆脱“胡萝卜”加“大棒”的管理方式，对员工的激励已不是单纯的经济刺激方式。公司把西方的绩效管理制度与东方的人性化管理相结合，采用“目标+镜子+任职资格”绩效管理模式，公司现已形成了“每月设定目标、每周绩效辅导、每月绩效

反馈、每半年任职资格评估，一年有两次工资和岗位升级机会”的制度化与人性化相结合的管理机制。

矩阵式研发结构

领邦仪器是一家为制造业提供自动化快速检测解决方案和设备的高新技术企业，目前公司汇集了一批检测行业专家和高级研发人才，拥有硕士、博士学历的员工占全体人数的 70%，形成了一支真正的高学历、高能力的研发队伍。据介绍，领邦仪器研发团队由机械、电子、控制、软件、视觉 5 个技术专业部门组建“创新事业部”，进行矩阵式管理，强调技术应用和研发效率。

在产品开发过程管理上，领邦仪器超越了研发的“大厨模式”或“作坊模式”，同时也超越了 PACE 改进式研发（第三代研发），进

行颠覆式创新——坚持“需求创新”与“技术创新”双轮驱动，倡导自动、快速、智能化的“定制检测”模式，不断为中国工业检测的产业升级添砖加瓦。

广迎各界藏龙卧虎

“企业发展靠人才，应届毕业生年轻、积极、朝气蓬勃，学习能力强，容易接受创新研发的理念，是领邦仪器重点考虑引进的新鲜血液。”领邦仪器董事长、北理工校友崔忠伟博士表示，除了面对校园进行招聘，领邦仪器还希望社会各界精英及相关专业人士关注领邦仪器，并考虑加入这一大家庭中来，领邦仪器将敞开怀抱，迎接各界的藏龙卧虎。

据悉，北理工校园招聘结束后，领邦仪器还将赴其他院校和人才市场继续招兵买马，甄选出适合创新研发的“领邦人”。

访谈

挑战高质量高科技

——访温州市龙湾海城勒禾水暖洁具厂经理邱晓敏

■ 尚聪

“我比较喜欢激烈一点的竞争，可以说自己是速度型的。”温州市龙湾海城勒禾水暖洁具厂经理邱晓敏在接受笔者采访时说到。经过 2003 年——2006 年期间近三年的洗牌，温州海城的卫浴五金生产经营企业，从最开始的 100 余家，到现在仅剩下 10 余家。他的勒禾卫浴洁具“劫后余生”，并且另辟蹊径，走上了以网络销售防御经济寒冬的道路。

创业·边学边用勤思考

据慧聪网报道，算起来，邱晓敏在温州海城属于较早从事卫浴五金的那一批人。进入这个行业的原因也比较简单，20 岁出头的他，单纯的只是想拿一点工资，赚一点钱。

单纯的店面经营，只能赚取从生产商

到终端客户这部分的利润，生存的空间比较小。为了增加收入，邱晓敏将店面后面的地方开辟出来，增加生产加工这一块的业务。为此，他还特地拜了两个师傅，学习各种机器的操作使用，一点一点学，一点一点用。有空的时候，邱晓敏还会到别的工厂去“取经”，交流生产经验。

也就是在他扩大生产经营的同时，当地不少人开始加入到这个行业中来。据邱晓敏回忆，那时候几乎家家都从事着跟卫浴五金相关的工作。

洗牌·地区产业恶性竞争

那时候，卫浴五金已经在海城形成了一定的基础，这里的不少技术都是从广东“舶来”，但明显更新速度慢了不少一拍。与海城之外的其他地方相比，这里生产的卫浴产品以不锈钢、铜等质地为主，而像在宁波，产品则多为塑料制品。技术的更新不及

时，以及产品的地区性，决定了一场激烈的竞争将会在小小的海城拉开。

从邱晓敏的回忆来看，这可以算是一场恶性的竞争。由于准入门槛低，大量人员涌入，当时村里面几乎人人都在忙，忙生产，忙经销。但是技术的不精，导致了这场竞争主要集中在价格战上。各方竞相压低价格，产品质量因此也越做越次，甚至焊接出来的东西，不出一个月便漏水、断裂。

在 2003 年，开始有工厂因为捱不过单薄的利润而关门。到 2006 年，整个海城从 100 余家，锐减至 10 家左右，“大洗牌”就此告一段落。

在这场竞争中，活下来的企业，包括勒禾水暖洁具也在思考，到底要往哪个方向发展？对他们来说，几年的价格战已经筋疲力尽，在得不偿失的背后，他们逐渐意识到质量的重要性，好的产品品质才是企业站稳脚步的基础。

升级·向着高质高科技进发

邱晓敏想得很清楚，只要等资金到位，他便会扩大生产线，朝着 LED、智能方向发展。与此同时，他也在密切关注国家政策的变动。自从国家对房地产出台限购政策以来，全国各个相关产业都受到了一定的影响，邱晓敏身处的卫浴建材行业也在所难免，特别是各个实体店。

意识到这一点之后，他开始大幅度开拓网上的销售市场，既节省了推销的成本，也增加了不少的新客户。现在，勒禾水暖洁具主要通过网络销售，来补充传统营销降低的空缺，且基本能够实现这个目标。

“我比较喜欢激烈一点的竞争，可以说自己是速度型的。”邱晓敏笑着说。对于他来说，他喜欢这种变化以及具备面对变化时所需要的积极应变的能力。

“下一步，我还会继续加大网上销售的力度。”邱晓敏介绍说。

企业家日报

中国五金机电

周刊

征订启事

最广泛的信息之路，最及时的时事报道，最优先的市场选择，最权威的政策解读。

与各省市五金机电市场、行业协会、行业展会通力合作，全面反映各交易市场、生产厂商、经营者、消费者的需求和意愿。

重点关注五金机电行业资讯、最新动态、政策与行规、各类资讯、商机等内容。

以卓越的办刊特色，展示权威性、指导性、时事性和实用性，在业界拥有巨大影响力。

周刊依法在全国范围公开发行。每周12大版。

国内统一刊号：CN51-0098 邮发代号：61-85

定价：90元/半年；180元/全年

户名：企业家日报社

开户银行：成都工商银行峨影支行

账号：440 226 500 902 490 0730

地址：成都市二环路西二段121号（企业家日报社大楼） 电话：028-87348818

北京市朝阳区博大路3号

电话：010-87721045

电子信箱：cnqxbg@126.com

网 址：http://cjb.newssc.org/

剪切线

《企业家日报·中国五金机电》周刊订阅登记回执表（代合同）

单位全称			法定代表人		联 系 人
邮 编		联系电话			电子邮箱
详细地址					订阅份数
订阅期限	年 月 日起至		年 月 日止		
订刊金额	元，大写：		付款方式		
备注	签字（单位盖章） 年 月 日				

1. 邮局订阅者，可将此表剪下，并将其连同邮局订报单复印件一起寄往成都市二环路西二段121号（企业家日报社）李林军 邮编：610072

2. 也可转账至成都工商银行峨影支行，账号：440 226 500 902 490 0730，户名，企业家日报社。本报拒收现金。

企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

中国五金机电