上海人本整合内外资源塑产业优势

■ 陈千里

依托集团公司集中管理的平台优势,上海人本在资本、技术与渠道上领先行业,结合自身强大的生产能力,上海人本在与集团高度分工合作的产业链循环中,进一步扩大了在轮毂轴承细分领域的产业优势,在此基础上,上海人本规划:2015年年产值突破10亿元,争做细分行业第一供应商。

●图为上海人本汽车轴承公司总经理季小锋。

逆向开发:产值年均增幅超30%

据上海商报报道,上海人本汽车轴承有限公司是"人本集团"全资子公司,人本集团是中国最大轴承生产企业之一。上海人本专注于第三代汽车轮毂轴承的生产,汽车轮毂是汽车底盘安全性要求最高的零件,上海人本生产的轮毂轴承主要供应江淮、奇瑞等国产品牌。

据上海人本总经理季小锋介绍,早在1996年,人本集团就开启了"汽车轮毂轴承"项目,当时公司派团队在"德尔福"公司进行了两年的技术与市场调研,最终得出了"技术很难,市场很难打入"的结论,同时也意味着轮毂轴承市场潜力巨大。从1998年开始,人本开始了为期四年的产品研发和生产。产品出来之后,出于安全性与质量考虑,人本并没有立即向主机厂推销,而是专门成立了"赛孚汽配公司",让轮毂轴承进入汽车售后市场,并且进入对轮毂轴承质量要求最高的出租车市场,通过最恶劣交通环境考验产品质量,从而做到优化与完善。从2003年开始,季小锋开始对接项目组,并开始了轮毂轴承的"逆向开发",自主创新与引进结合,并寻找主机厂进行试销。2006年,人本集团正式成立子公司上海人本,专业从事汽车轮毂轴承的生产,2008年,上海人本轮毂轴承正式进入量产化阶段。

上海人本成立7年来,员工从3个人到400多人,产值从2006年的200万元到2012年的4亿多元,年均增幅超过30%。2013年上海人本预计全年增长幅度将超过50%,产值份额将占到集团轴承产值份额的10%。上海人本跨越式发展,一举成为人本集团轴承生产体系中增长最快、产值最大、最稳定利润来源的子公司,同时上海人本稳居国内轮毂轴承第二大供应商。

运作模式:依托集团统一管理平台

上海人本的快速发展离不开人本集团统一管理的平台化运作模式。人本集团以轴承为主业,同时向周边产业延伸,涉足机电贸易、商业超市、服务业,下辖各类公司上百家,年产值上百亿元,为全国民营企业500强企业。在轴承及其配件生产这一领域,人本形成两大平台,一是杭州轴承集团,二是上海人本集团,上海人本直属于上海人本集团。

> 7年时间,从年产值200万元到4亿多元,年均增幅超过30%,综合实力跃居汽车轮毂轴承领域第二位,上海人本在汽车零部件领域保持着旺盛的生命力。

人本集团财务实行集中统一管理模式,具备良好的银企关系、资产规模优势、自主研发能力以及盈利能力,下辖各子公司独立核算、自主经营、自负盈亏,公司间的商品、服务、资产使用权交易都实行有偿转移。简而言之,上海人本只负责具体的生产环节,融资、技术开发、采购、销售都由集团专业部门或者公司负责。

在技术创新上,人本所有子公司技术归口于人本集团技术中心。上海人本每年将产值的2%投入给技术中心,用于新产品开发,并随时将捕捉到的市场新信息反馈给技术中心,确保技术的先进性。同时技术中心还通过"产学研用"的技术开发模式,与浙大、哈工大、洛阳轴承研究所以及杭州轴承实验中心等院所深度合作,承担国家科研项目。在销售上,人本集团实行代理制和连锁专卖的运营方式,形成了轴承产品全国连锁网络,并在美国和日本设有贸易公司,上海人本先将轮毂轴承销售给集团销售总公司,进而由总公司铺货到遍及全国的渠道。

在集中管理的同时,集团给予子公司充分的经营自主权。子公司与母公司之间,公司内部管理层之间,都实行股份化操作,以上海人本为例,总资产占上海母公司35%,总经理占本公司10%的股份,每一个主管拥有本公司2%的股份。

规划:2015年实现10亿元产值

人本集团在浙江湖州有一个"8+1"的产业规划,该规划的核心是:人本集团是要做全球第九大轴承供应商。在集团总战略框架下,上海人本作为集团产值最高、发展速度最快、规模最大的轴承子公司,也有着清晰的战略定位。"改进生产方式,深耕轮毂轴承细分市场,三年之内,产值从4亿元增长到10亿元,力争行业第一名。"季小锋告诉记者。

为实现这个目标,上海人本绸缪已久,根据对客户群的重新定位,综合成本控制,上海人本将奉贤2万平方米的生产基地划分为三片区域,通过不同生产方式与不同生产效率的有机组合,来提高基地整体生产能力。A区域为人工或者半自动生产区,主要针对产品需求型号多、数量很少、反应速度很快的汽车后市场;B区域为局部自动生产区,主要针对自主品牌与合资品牌里面的A级车;C区域为全自动生产区,主要针对高端用户。

上海人本背靠人本集团,有强大的资源优势,但是作为中小企业,上海人本也有市场盲点。季小锋坦言,人本集团的雪球很大,依托集团平台优势,上海人本目前在资本、技术、市场上困难不是很大,但是在人才问题上,上海人本视之为最大发展瓶颈。

人本集团人力资源总公司根据子公司人才需求,统一招聘,然后再培训,最终向子公司"明码标价"出售,这种人才引进模式可以满足"人员"需求,但是往往很难保证"人才"需求,按照季小锋预计,人才作为稀有资源还将长期困扰上海人本的发展。

瑞飞机械:创新成就梦想

■ 冯嘉铭

作为民营企业的山西瑞飞机械制造有限公司,在短短15年的发展历程中,他们的综合实力上升到全国食品机械行业的第三位,技术创新成果推广能力跃升到全国食品机械行业的第一位。

据太原日报报道,山西瑞飞机械制造有限公司董事长倪日北说:"我们之所以取得了超常规、跨跃式的发展,关键是靠企业的创新,使公司产品得到了市场和消费者的青睐。"

在瑞飞机械公司15年里的每一阶段,"瑞飞人"都能对他们为之骄傲的产品如数家珍。

抢抓机遇 跻身食品机械制造行业

1987年,17岁的倪日北只身一人、怀揣300元钱来到太原,凭借温州人特有的胆识开始创业。

创业之初,他做过经销电烤箱企业的业务员,还创办了太原瑞飞冷冻包装食品机械营销中心。常年在食品机械行业的摸爬滚打,使他认识到从事食品机械制造行业潜力巨大。

1998年,倪日北创办了山西瑞飞机械制造有限公司,开始从销售转向食品机械的研发和制造。

倪日北清醒地认识到,一个有远大目标的企业,其发展必须符合时代要求,必须与国家发展战略同步。

近年来,他们自主研发的"环保节能豆制品设备",彻底改变了豆腐制品几千年的传统做法,杜绝了豆制品生产制作过程中的脏、乱、差和环境污染,实现了自动化、批量化、流水线生产,被列入山西省"火炬计划"项目。他们研制生产的"纯水设备"和具有国际先进水平的纳米健康水处理器,通过省级新产品技术鉴定,成为科技部"国家重点科技成果推广"项目承担单位。

瑞飞机械公司依托雄厚的技术力量,人性化的服务理念,得天独厚的不锈钢材料优势,为许多国内外知名企业提供了整套食品机械设备和技术服务。同时他们还成功研制出具有国际领先水平的全自动电脑喷码机,打破了我国喷码机市场依靠进口的局面。

科技创新 实现引领行业发展目标

瑞飞机械公司通过科技创新战略的实施,研发能力不断增强,建设了一批高层次的研发平台,抢占了行业发展制高点,使企业技术在不断革新中走向成熟,形成了企业的核心竞争力。

他们长期与北京航天航空大学、中国农业大学等著名院校开展技术合作,共同建立实验室和技术研发中心,进行产学研合作,不断开发具有市场前景广阔、高科技食品成套机械设备。他们每年提取销售收入的6%作为技术创新经费,紧紧围绕食品包装装备行业市场需求和行业发展主线,积极推进研发一批、储备一批、推广转化一批的技术战略的实施。

5年来,他们共获得国家专利137项,承担12项国家、省、市科技攻关项目。在食品成套装备关键工艺技术领域主持研究开发的科技成果12项,全部通过省级科技成果鉴定。

倪日北说,企业将在未来3年内投资2.5亿元,完成两个项目的建设。一是依托项目建设扩大生产能力和市场销售,到2015年销售收入达到5亿元,上缴税收6000万元,实现利润1亿元。二是建成一个生产基地,带动和培育配套产业集群企业50家,实现引领行业发展的目标。

如今,他们的产品涉及食品机械、包装机械、水处理成套设备、制药生化设备、环保节能设备、光机电一体化设备、现代物流设备等领域,产品出口到亚洲、欧洲等十几个国家。对倪日北和他的公司来说,引领行业发展的梦想正变为现实。

沈装备制造业人才抢手 年薪数十万"招"老板

■ 常旭

"工商管理专业硕士,17年工作经验,期望薪资5万元/月"……这是南方人才市场在2013中国沈阳装备制造业高级人才供需洽谈会上张贴的人才信息。以往招聘会上,都是企业招人才,在这个洽谈会上,人才选企业。

博士硕士开条件"招"老板

据华商晨报报道,近日,2013中国沈阳装备制造业系列活动举行。

在同时举行的高级人才供需洽谈会上,82家装备制造业单位提供了500余个招聘岗位;300余名装备制造业高级人才现场求职洽谈。

南方人才市场、北京市人才服务中心等单位贴出20余位高级人才的信息:"×××,工商管理专业硕士,17年工作经验,期望薪资5万元/月";"××,男,激光先进成型与制造专业博士,3年工作经验,期望薪资2万元/月"……

有的求职者不禁感慨:"以往招聘会上都是企业招人才,如今人才也开始招企业了。"

据一家人才中心负责人介绍:"现在是初级人才被人挑,高级人才挑企业。辽宁省属于装备制造业基地,这些人才也都属于这个行业内高层次人才,有的属于紧缺人才,借此机会与辽宁企业对接一下。当然,至于谁挑谁,还要看双方对接情况。"

年薪50万元难招采煤机专家

沈阳市装备制造业企业现场揽才,一家重型工业企业招聘1~2名采煤机专家,负责采煤机产品的研发工作,要求机电业相关专业硕士以上学历,国内知名煤企五年以上研发管理工作经验,该企业可以提供50万元以上年薪。虽然薪资比较可观,但是符合要求的应聘者却寥寥。

该展位负责人介绍,这些人才在业内也较少,如果国内招不到,想在国外找一找。洽谈会过半,但是投简历的还是以应届大学生居多。该负责人表示,这些大学生可以作为储备人才。

沈阳人才缺口较大,据统计,到2015年沈阳市区域人才资源总缺口将达到127.4万人,2011年至2015年间平均每年需要增加各类人才25.4万人。为此沈阳市计划到2020年,在装备制造、现代服务等重点领域培养开发20万人。

讲述 Narrate

"襄阳合伙人"公司的成长故事

■ 新民

"千万别和最好的朋友合伙开公司。"这句经典台词出自电影《中国合伙人》。

然而,在湖北省襄阳市襄城区科技创业园,25岁的贺亮正和两个朋友合伙做着"新能源生意",不到半年,就获得两项创新专利,盈利60万元。

这个全省大学生创业大赛10强团队,是如何走上创业之路的?日前,记者采访了襄阳绿控电气科技有限公司创始人贺亮。

公司成立仅半年 已获两项国家专利

在襄城区科技创业园5楼,4间摆满了大大小小机器的房间,就是贺亮公司的办公室。

说起这些机器,贺亮颇为自豪。他说,虽然公司成立仅半年时间,但他的团队已经研发出两类核心技术产品,即电动汽车用动力转向总成及高压管理系统,且均获得了国家专利。

今年3月,贺亮注册成立襄阳绿控电气科技有限公司,主要研发城市电动汽车、纯电动、混合动力、无轨电车、轻轨电车等电动汽车专用辅助控制产品。

电动汽车用动力转向总成连接着电动汽车方向盘,电动汽车没有发动机,有这个装置才能在行驶中实现转弯。这是贺亮和他的团队重点研发的产品之一。

今年5月,他们研发的转向总成成品被安装到南京的电动旅游车上,但效果并不理想:车辆运行过程中,转向总成发出了很大的噪音。

为了突破这个难题,贺亮领带团队开始进行技术革新,经过试验,他们终于找到噪音的根源。通过大胆尝试,这个装置惯用的铸铁外盒被换成铝合金材质,油泵的连接盘也被去掉,转向总成的重量瞬间从42公斤变为28.1公斤。

贺亮介绍,连接盘的改进是最大的专利创新,在国内也属于领先水平。以前,油泵的两端需要一个装置连接,改进后少了连接部分,两端能直接契合,安装方便又降低零件损耗率。

好朋友合伙创业 成就"襄阳合伙人"

这个已掌握部分新能源核心技术的公司,只有6名员工,年龄最大的也才31岁。今年25岁的贺亮,既是公司创始人,也是其中最小的成员。

2009年,贺亮从襄阳职业技术学院机电一体化专业毕业后,进入本地一家大型汽车企业工作,围绕着电机设备做技术、跑项目、做销售,国内大半个电动汽车市场都被他跑了个遍,从中积累了不少资源。

不如单干?这个想法不停盘旋在贺亮脑海,但这一行靠的是核心技术吃饭,谨慎的贺亮没有贸然做决定。

今年3月,事情突然有了转机。原来,好友杨林无奈向他吐露心声:决定辞职去广州。

杨林是本地机电行业的技术人员,这一消息让贺亮心里波涛汹涌。他第一时间劝说朋友留在襄阳一起创业,经过耐心分析,朋友最终留了下来。

有了技术支持,贺亮开始游说在外地工作的朋友叶开志回乡。最终,3人合伙创立了襄阳绿控电气科技有限公司。贺亮负责公司营运管理、技术引进和市场拓展,杨林主导核心技术、产品研发更新,叶开志掌控产品外观。

公司后来又增加了3名骨干成员,贺亮说,目前,在国内电动汽车专用辅助控制产品领域,像他们这样做研发、销售和技术服务,人手在10人以内的专业公司寥寥无几。

助力南京青奥会 革新技术抢市场

凭着团结精干的队伍,绿控科技一诞生,便在行业内崭露头角。该公司研发的电动汽车用动力转向总成,7月被安装至南京20多辆电动旅游车上,将助力青奥会。

贺亮坦言,虽然成品研制出来,也经过了试验,但装上车,依旧要经过磨合,有一丁点问题都要反复修改并试验。"车辆使用,安全性必须是第一位的。"

另一款核心技术产品高压管理系统,不仅能保证电动汽车在高压环境下的安全,解决短路和漏电问题,还能将高压危险因素通过电流板反映到司机面前的控制板上,目前已在泉州成功投入使用。

7月,绿控科技还成功竞标武汉科技大学电动汽车电机实验平台项目,其制作的实验平台将被用于该校汽车学院的新能源汽车相关课程教学实验中。

公司成立半年,盈利已超过60万元。眼下,悉心筹备大学生创业大赛决赛的贺亮,还在与福建、江苏等地的企业谈合作项目。

从公司成立到现在,绿控科技走得平稳顺利。贺亮将之归因于选择了一个朝阳行业,还有就是襄阳给了特别好的政策支持。

贺亮说,未来几年,他打算以现有两项核心技术为市场支撑,不断研发新的技术产品。"能占到全国市场20%的份额,绝对是拔尖的成绩,也是我们的目标。"

中国洪沟五金机电招商运营揭牌仪式隆重举行

2013年9月14日上午9点58分,中国洪沟五金机电招商运营揭牌仪式在山东淄博张店杏园大道60号隆重举行,现场鞭炮齐响,热闹非凡,项目相关领导出席本次揭牌仪式并剪裁。这一时刻标志着中国洪沟五金机电运营服务中心正式成立。

中国洪沟五金机电城总建筑面积近10万平方米,总投资约2.5亿元,其中商业面积达5.4万平方米,有商铺近400套,办公及公寓近900套,建成后将为老城区提供上千个就业岗位,市场年销售额预计突破10亿元人民币以上,占全市五金机电市场约三分之一的市场份额,不仅创造良好的社会效益与经济效益,同时可以提升淄博的城市竞争力,为打造淄博物流商贸之都提供强有力的支持。 (搜焦)