

2 大趋势 Major Trends

记者探营 2013 法兰克福(上海)汽配展 中国制造 掀起精益风潮

■ 特约记者 方令航 上海报道

由中国汽车工业国际合作总公司举办的法兰克福汽配展(AMS)12月9日-12日在上海举行,作为国内汽车零部件和维修服务产品供应商最认可的专业展会之一,来自30个国家和地区的4500多家参展商参加了此次展会,共迎来一百多个国家及地区超过6万多名观众,其中包括来自韩国、俄罗斯、美国、意大利和日本等国的买家团,以及通用、宝马等知名公司全球或区域采购负责人。此展会在业界确立了极佳声誉,已成为国内汽车零部件和维修服务产品供应商最认可的专业展会之一。

展会设有多个不同产品专业馆,分别展示驱动、底盘、电子电器、车身及附件、内饰、配件和改装、标准件、维修及检测设备、工具、养护用品和喷涂设备等产品、技术和服务。记者在现场看到了不少行业巨头,其中零部件领域如德国大陆、康明斯、德尔福、道康宁、霍尼韦尔、依维柯、万向和玉柴机器,保修领域更是聚集了巴兰仕、丹纳赫、奔腾、博世、光明、大力等众多知名企业。金华大明铝业制品厂作为金华汽摩配行业的典型,也出现在本次汽配展上。

金华建设国家级汽车产业基地

汽车产业是浙江省金华市的支柱产业之一,也是浙中区域特色鲜明的优势主导产业。其产值、销售、利税等在制造业中均占10%左右,是金华市区第一主导产业。近年来,金华的汽车及零部件产业以每年增长25%左右的速度发展,全市汽车及零部件生产企业近2000家,企业数量约占全省总数的26%,已成为全国重要的汽车整车和零部件生产基地。金华汽摩配年产值已近1000亿元,其中384家规模以上企业去年实现工业总产值7397亿元,形成了包括整车、零部件和关联产品三大板块在内的完整产业体系。目前,金华摩托车轮毂产能居全国第2位,汽车轮毂产能居全国第5位,变速箱产能占全国同类产品市场的1/4。汽车产业作为金华市三大产业,发展迅速、初具规模,产业的转型升级和持续发展亟须更高标准的科学管理支撑,为地方汽摩配产业转型升级提供创新动力。

金华大明铝业制品厂作为金华汽摩配行业的创新典型,其发展轨迹令人瞩目。在2013法兰克福(上海)汽配展上,大明铝业负责人虞小鸣袒露了其转型“秘籍”,让记者得以发现中国制造背后所闪动的精益之光:“我们在2004年成为美国耐思宝工具的霍夫曼胎机气缸供应商,当时一年大概只有10万美金订单,采购商明确要求我们的产品上面不能有任何中国痕迹、元素,也就是说,我们只是其最低级的生产基地。但我们在这些年的生产过程中注重消化吸收,引进精益生产管理,2011年开始,我们出口的气缸开始标注‘大明’商标,年订单也达到120万美金。2012年随着国内汽车后市场的放大,汽配工具全球排名第二的德国博世工具来到南京设立生产基地。博世公司的质量机械工程师在走遍上海、辽宁等地后,最终找到金华,大明铝业的精益生产和品质控制让他们感到震惊,原本计划一周的考察40分钟后就签约,大明铝业成为博世工具的专业供应商,博世公司在国内的销售、服务点就超过4000家,正是与行业大鳄的紧密合作,大明铝业的胎机机、气缸、涡轮箱已经



● 国际精益大师康国泰(图左)与浙江大明铝业董事长虞小鸣,在2013法兰克福(上海)汽配展上考察最新的胎机机产品。

占到全球40%的份额,目前我们推出的3D四轮定位卡盘也是供不应求,这次参加法兰克福(上海)汽配展,我们的胎机机配件就占据中国南北两大胎机机品牌的主流供应商地位。”

精益打造“行业隐形冠军”

来自衢州的装配工李强曾经在机械行业工作多年,当他来到金华大明铝制品厂,惊讶地发现这里的工人不只是做一道工序,而是在U字形的工位上,完成从零件加工到整体组装的全工种,也因为执行了这种生产方式,工人的工效和业绩都有了质的提升:李强每月可以拿到4000多元的考核收入,而之前他在机械行业换了不少厂,月薪都在3000元上下徘徊……

在当前制造业面临价格下跌,成本上涨的双重挤压下,发展低碳经济和转变管理方式,已成为中国经济实现可持续发展的必然要求。目前,中国的民营经济正处于重要的发展机遇期和战略转型期,如何实现区域经济的可持续发展,“大明现象”给中国制造业提供了版本。

大明铝制品厂成立于2000年11月,曾是金华经济技术开发区一家名不见经传的小型企业,但自2009年金融危机爆发以来,该厂借助精益管理,效益呈现爆发式增长,4年间产值从2000多万元增加到2亿元,产品也由单一的胎机机增加到工业叉车,22亩的厂区成为金华开发区为数不多的“亩产冠军”。

“一位精益狂人领导的中国民营企业,被誉为中国民企精益制造的楷模,他们运用中国人的智慧,创新出一套适合中国特色的民企精益之路,在为自身创造发展的同时,毫不吝惜地将成功经验与同仁分享。”这是首届卓越制造长城奖颁奖晚会上组委会宣读的颁奖词。“中国民企精益先锋奖”获奖企业,就是金华市大明铝制品厂。卓越制造长城奖年度论坛见证了中国精益标杆的诞生,长城奖获奖企业多是跨国公司在华的投资企业,金华市大明铝制品厂以其特殊的民企背景,被授予“中国民企精益先锋奖”,从2010年开始导入精益管理模式,到2011年创办金华利安得(Leander)企管咨询公司,2012年凭借精益优势参股浙江海蜜机械有限公司,厂房还是那些厂房、工人还是那些工人,大明铝制品厂却借助精益完成了脱胎换骨的变革,目前企业已经形成全套的精益生产氛围,让新员工更有归属感,老员工永葆激情和创造力。

“专精特新”中小企业是指具有“发展战略专一化、管理制造精益化、产品服务特色化、技术研发高新化”等鲜明特征的企业。行业“隐形冠军”是指长期专注并深耕于某一个细分行业,并已成为行业领袖的中小企业。浙江商贸学校校长黄宏伟教授说:“大明铝业在金华虽然不如青年汽车、金字火腿这样名声显赫,但是它在国际胎机机行业已经做到垄断地位,这样的行业隐形冠军值得尊敬。加快培育壮大一批大明铝业这样专精特新中小企业,打造一批小而优、小而强的行业隐形冠军,才能真正增强更多中小企业的自主创新能力和核心竞争力,推动它们全面升级。换句话说,就是要培育催生一大批金华制造、浙江技术、中国标准。”

从创业之初的“敢拼”转变为市场经济环境下和资本时代的“巧拼”,中国的民企开始更多地把目光聚焦在管理环节。本次上海展会,记者也慕名拜见了来自台湾的精益大师、全球500强公司美国丹纳赫(Danaher)亚洲运营系统副总裁康国泰先生。作为全球排名第一的精益实施公司丹纳赫亚太区精益负责人,康国泰在丹纳赫的精益推广上取得了全球公认的巨大成功,也见证了大明铝业这样的中国民企精益先锋的成长之旅。康国泰在人生哲学和企业文化变革方面也成绩斐然,他认为精益管理、精益制造看起来好像是西方人所总结推广出来的东西,但是基于这些年自己在推行精益过程中的感受,康国泰认为精益实际上与中国的传统文化息息相关、紧密融合。多年来康国泰一直在不断的总结与论述这方面的理念,希望帮助中国企业在推行精益的过程当中,能够真正看穿它的表层,深入了解其内涵与精髓;“在英文里我们常常讲到 know how(如何做‘术’)与 know why(为什么做‘道’)的关系, know how 实际上就是企业如何在技术层面上推进与落实精益,但是如果不能明了为什么这么做(know why),企业推进精益的层级就会被局限在工具层面,无法真正取得突破。只有将道与术很好的结合在一起,才能将精益真正推进到一定的

深度,公司深层次的东西才能发生变化,这也正是我们倡导的未造产品先造人。”笃信佛教的康国泰告诉记者,精益管理只有做到道与术的紧密结合、相互融通才会让企业管理更加顺畅、更加活泼。如果企业里的每一个人都能够做好君、亲、师的角色,实现员工的自我管理,那么生产的现场就是一个愉快而有执行力的现场,每个人的生活才会更加美满。

2009年底,大明铝业聘请了康国泰的徒弟高金华,成立“利安得咨询公司”,为大明铝业导入精益生产系统,并坚持贯彻精益思想,在QDCI(质量、交货、成本、创新)上不断取得突破。通过4年推行标准化作业、战略部署、5S、快速转换、拉动系统等精益工具和思想,推行精益生产中独特的薪酬制度,大明铝业成功实现了自身的精益变革,使业务指标翻番、库存减半,员工工资提升了20%。目前在金华,万里扬、今飞、振飞工具、力霸皇在内的很多企业开始精益管理,一场向精益管理变革迈进的风潮已在浙江民营经济界悄然掀起。

未造产品先造人

对于大明铝业在中国民企精益探索上取得的成绩,康国泰一直紧密关注并寄予厚望:“大明铝业一直致力于为国际胎机机市场提供差异化的产品和服务,以满足不同客户群的需求。我们很高兴能够在法兰克福上海汽配展这一极具影响力的行业盛会上,看到大明铝业展示其先进产品及服务,希望有更多客户了解大明铝业在高、中端市场的先进技术和解决方案。通过全面布局和本土化研发,大明铝业将进一步巩固其在业界的领先地位,为全球客户提供更具竞争力的产品和服务。”“精益创新只有开始没有结束,我们将全面树立消除浪费的意识,实现工作效率和企业效益的提高,提升核心竞争力。正是本着对贯彻精益生产的执著,大明铝业一次次度过了危机,且在行业低迷的情况下利润仍然可持续增长。全体员工因此也大受鼓舞,更加坚定了走精益道路的信念。”大明铝业董事长虞小鸣说,中国巨大的汽车后市场正在拉开帷幕,汽摩配行业是最适合进行管理创新的行业。调查显示,超过66%的中国制造业开始用各种方式做精益改善,希望通过精益管理来改善公司的运营绩效。目前实施精益的内资企业数量已经超过外资企业。事实上,全面推行精益管理系统,并提升到企业战略层面正是中国民营企业未来的取胜之道。

前段时间,李嘉诚频频从内地和香港撤资,也是去收购英国。其实收购英国在经济界早就不是什么新闻,2013年香港首富李嘉诚名下的长江基建集团在英国掀起了波澜。很多人惊呼李嘉诚要买下英国。这年的7月11日,英国Northumbrian水务公司宣布,已收到长江基建的收购建议,Northumbrian水务公司拥有260万名客户,主要为英国东北部提供自来水供应。在未来的规划中,该公司希望把服务范围涵盖至英国东南部,届时客户人数可以增加180万户。

这是李嘉诚旗下公司两年内第二次在英国的公共事业上撒钱,英国水务系统自1989年开始正式实施全行业的私有化,将政府主导的10来个水务局改组为水务公司,李嘉诚和长江基建收购的Northumbrian即是其中一间。实际上早在2004年,长江基建就收购了另一家水务公司剑桥水务。另一方面,占据英国自来水市场5%份额的“南方水务”值得注意的是,李嘉诚名下的长江基建集团拥有“南方水务”4.88%的股权。

2012年,李嘉诚宣布退休,他的长子李泽钜全面执掌长和系,收购欧洲的行动没有停步。2012年,李泽钜宣布斥资6.45亿英镑收购英国天然气公司。在收购WWU后,与2005年收购的Northern Gas Networks合计,李嘉诚父子控制英国天然气近三成的市场。

10余年间,李嘉诚几乎踏遍英国的基础公用事业,旗下的集团涉足到如3G、燃气、自来水等行业。尽管这些行业多属于涉及公共安全的领域,份额巨大且涉及外资。

通过这几次收购,李嘉诚父子成为英国基础设施资产的最大所有人之一,李家控制着英国大约四分之一的电力分销市场、大约30%的天然气供应市场、不到7%的供水市场。以至于有英国媒体更是用“中国人买下了英国”的标题对中国资本进入英国进行报道。

当然,主权基金中投和银杏树公司也是中国投资英国的绝对主力之一。2012年中投公司斥资2.5亿英镑购买德意志银行英国总部“温彻斯特大厦”,2012年7月,两家中国国有企业中国海洋石油和中国石化达成了总价值166亿美元的收购交易,并将由此掌控英国约11%的油气产量。这其中包含收购Nexen,是英国最大的石油生产企业。此后几小时,塔里斯曼能源宣布,已同意作价15亿美元将其英国业务49%的股份出售给中国石油化工股份有限公司这将大大提升中国在英国资源领域的影响力。

Nexen运营的Buzzard油田是英国最大的油田,该油田3月份日产量为193,000桶,占当月英国石油总产量的21%。Buzzard是福蒂斯(Forties)原油系统的一个重要组成部分,而该原油系统又是国际油价基准——已定装期布伦特原油(Dated Brent)价格最大的组成部份。Nexen持有Buzzard油田43%的权益。

中国在英国其他资源行业也有显著涉足。2010年,一个中国财团收购了英国本地三个电力网络,这些电网的电力配送量占全国的约三分之一。中国投资有限责任公司将收购一家向伦敦及附近郊区提供供水服务的水务公司——泰晤士水务公司高达10%股份。宁夏中银绒业股份有限公司近日以589万英镑,相当于逾6000万元人民币的价格,成功收购英国百年老店道森国际公司邓肯纱厂。总部位于宁夏吴武市的中银绒业目前掌控中国原绒总量约40%的份额,为中国最大的羊绒收购企业和国际市场最大的精品无毛绒、羊绒条供应商。英国邓肯纱厂具有逾140年历史,为世界顶级的羊绒纱线生产商,在欧洲拥有大量高端客户,亦为苏格兰品质的优秀代表。

其实,大英帝国真正的肥肉早就让人瓜分完毕。有人认为英国虽然制造业频频被收购,但金融业仍然发达,其实伦敦股市的市值已经和中国的港交所、上交所不相上下。一个没有了实体经济的国家,其虚拟经济也不会做大。核心产业被轮番收购的英国,现在的人均GDP只有三五万美元。英国经济可以说已经落后到了跟西班牙同等的水平,而英国的经济模式已经跟拉美类似。

名家视角·高连奎专栏

从“高铁换猪蹄”看英国经济的“拉美化”

近日,卡梅伦访华,中国火箭发射英国卫星,中国参股或控股英国核电,中国在英国修建高铁,卡梅伦亲自拜访马云,卡梅伦上门感谢李书福,卡梅伦向美国隔空喊话“各国都有权自主发展对华关”等新闻不断传出,大英帝国最终下身段,开始与中国进行合作。但这次合作的主导权却掌握在中国手里。而英国向中国出口的鸡爪和猪蹄等农产品。

近些年英国经济的拉美化已是不争的事实。

李嘉诚收购英国

前段时间,李嘉诚频频从内地和香港撤资,也是去收购英国。其实收购英国在经济界早就不是什么新闻,2013年香港首富李嘉诚名下的长江基建集团在英国掀起了波澜。很多人惊呼李嘉诚要买下英国。这年的7月11日,英国Northumbrian水务公司宣布,已收到长江基建的收购建议,Northumbrian水务公司拥有260万名客户,主要为英国东北部提供自来水供应。在未来的规划中,该公司希望把服务范围涵盖至英国东南部,届时客户人数可以增加180万户。

这是李嘉诚旗下公司两年内第二次在英国的公共事业上撒钱,英国水务系统自1989年开始正式实施全行业的私有化,将政府主导的10来个水务局改组为水务公司,李嘉诚和长江基建收购的Northumbrian即是其中一间。实际上早在2004年,长江基建就收购了另一家水务公司剑桥水务。另一方面,占据英国自来水市场5%份额的“南方水务”值得注意的是,李嘉诚名下的长江基建集团拥有“南方水务”4.88%的股权。

2012年,李嘉诚宣布退休,他的长子李泽钜全面执掌长和系,收购欧洲的行动没有停步。2012年,李泽钜宣布斥资6.45亿英镑收购英国天然气公司。在收购WWU后,与2005年收购的Northern Gas Networks合计,李嘉诚父子控制英国天然气近三成的市场。

10余年间,李嘉诚几乎踏遍英国的基础公用事业,旗下的集团涉足到如3G、燃气、自来水等行业。尽管这些行业多属于涉及公共安全的领域,份额巨大且涉及外资。

通过这几次收购,李嘉诚父子成为英国基础设施资产的最大所有人之一,李家控制着英国大约四分之一的电力分销市场、大约30%的天然气供应市场、不到7%的供水市场。以至于有英国媒体更是用“中国人买下了英国”的标题对中国资本进入英国进行报道。

大陆企业收购英国

李嘉诚只是中国收购英国的其中一人。也是从去年开始,中国企业投资英国出现“井喷”,十几亿英镑的单个大项目常有耳闻。仔细统计“进军”英国的中国企业:华为追加13亿英镑扩大在英业务、吉利1104万英镑收购伦敦标志黑色出租车、光明集团7亿英镑控股维他麦、地产公司总部基地12亿英镑买下皇家码头、中国平安2.6亿英镑成为劳合社大厦新东家、大连万达斥资7亿英镑伦敦建五星宾馆,还有李嘉诚成为英国基础设施大佬。

当然,主权基金中投和银杏树公司也是中国投资英国的绝对主力之一。2012年中投公司斥资2.5亿英镑购买德意志银行英国总部“温彻斯特大厦”,2012年7月,两家中国国有企业中国海洋石油和中国石化达成了总价值166亿美元的收购交易,并将由此掌控英国约11%的油气产量。这其中包含收购Nexen,是英国最大的石油生产企业。此后几小时,塔里斯曼能源宣布,已同意作价15亿美元将其英国业务49%的股份出售给中国石油化工股份有限公司这将大大提升中国在英国资源领域的影响力。

Nexen运营的Buzzard油田是英国最大的油田,该油田3月份日产量为193,000桶,占当月英国石油总产量的21%。Buzzard是福蒂斯(Forties)原油系统的一个重要组成部分,而该原油系统又是国际油价基准——已定装期布伦特原油(Dated Brent)价格最大的组成部份。Nexen持有Buzzard油田43%的权益。

中国在英国其他资源行业也有显著涉足。2010年,一个中国财团收购了英国本地三个电力网络,这些电网的电力配送量占全国的约三分之一。中国投资有限责任公司将收购一家向伦敦及附近郊区提供供水服务的水务公司——泰晤士水务公司高达10%股份。宁夏中银绒业股份有限公司近日以589万英镑,相当于逾6000万元人民币的价格,成功收购英国百年老店道森国际公司邓肯纱厂。总部位于宁夏吴武市的中银绒业目前掌控中国原绒总量约40%的份额,为中国最大的羊绒收购企业和国际市场最大的精品无毛绒、羊绒条供应商。英国邓肯纱厂具有逾140年历史,为世界顶级的羊绒纱线生产商,在欧洲拥有大量高端客户,亦为苏格兰品质的优秀代表。

其实,大英帝国真正的肥肉早就让人瓜分完毕。有人认为英国虽然制造业频频被收购,但金融业仍然发达,其实伦敦股市的市值已经和中国的港交所、上交所不相上下。一个没有了实体经济的国家,其虚拟经济也不会做大。核心产业被轮番收购的英国,现在的人均GDP只有三五万美元。英国经济可以说已经落后到了跟西班牙同等的水平,而英国的经济模式已经跟拉美类似。

■ 特约记者 贺丰波 武穴报道

12月6日,武穴市招商引资工作迎来一个新的里程碑。武穴市政府与阿里巴巴(中国)网络技术有限公司联手打造的“阿里巴巴·武穴产业带”项目在武穴市正式签约,这是阿里巴巴在湖北省投资建设的首家电商产业带项目,该项目选址在武穴市中部工业新城火车站工业园。

据了解,由武穴市政府规划主导的“阿里巴巴·武穴产业带”包括线上和线下两部分。线上部分通过在阿里巴巴中国站搭建本地化电子商务平台,提升本地优质企业电子商务应用意识和线上竞争力,打造永不落幕的线上“广交会”;线下部分则为电商企业和网购商户聚集的电子商务城,把传统的实体经济与当下最流行的电子商务结合,打造线上线下一体化的电子商务城,将吸引3000至5000家以上商户和500到1000家企业入驻,聚集鄂东乃至鄂赣皖周边名优特色产品,辐射中三角地区,激发整个区域电子商务产业活力,带动区域产业转型升级,提升产业和产品竞争力。

据悉,“阿里巴巴·武穴产业带”将立足于武穴举办常年的采购订货会,把线上虚拟市场与线下的实体市场有机对接,把线上优秀的全国网商吸引到武穴,通过线上平台帮助本地传统制造商上网做生意,打造一个传统园区的“升级版”,配置建设适合网商工作、生活的产业新城,把交易辐射到全国乃至全世界。

助推湖北产业转型升级 提升黄冈产品竞争力

“阿里巴巴·武穴产业带”项目成功签约

电子商务产业是战略性新兴产业的重要组成部分。加快发展电子商务产业,不仅可以提升区域经济发展的创新动力,促进产业转型升级,加快经济发展方式的转变,而且也有利于构筑低碳经济,助推“两型”社会建设。作为第一个入驻湖北省的阿里巴巴电子商务产业带项目,将极大提升湖北电子商务产业的竞争力。

阿里巴巴(中国)网络技术有限公司高级战略合作专家史统达先生介绍,“阿里巴巴·武穴产业带”将具有信息传播范围广、不受营业时间和店面空间限制的网络特点,也有信任度高、提供客户体验和情感交流的实体店优势,将是电子商务和实体经济互补和融合的典范,实现“线上交易,线下体验”的“O2O”新模式。同时,项目还计划

长期与“阿里学院”、“淘宝大学”及湖北各大高校深度合作,培训一大批本土高端电子商务人才,并对电商城所有商户和企业进行培训,提高其线上经营管理能力。

据悉,“阿里巴巴·武穴产业带”项目线下配套总规划包括电子商务网商大厦群、电子商务电商大厦群、电子商务培训中心、电子商务实体店、高端商务公寓、配套设施(星级酒店、5A级写字楼和大型商场、娱乐休闲中心、餐饮服务等,还有阿里商学院及淘宝大学武穴分校、大型物流园配套)六个部分。线下项目在武穴市建设总投资10亿元,预计建成后入驻电商企业500至1000家,网商3000至5000家,解决2万多人就业,至2020年每年交易额超过300亿,纳税额达到3亿元以上。