



创业领袖人物

王民:利源精制董事长、总经理
《证券时报》第九届中国上市公司价值评选中评为“中国上市公司创业领袖人物”

王民:创业不停步

证券时报记者 马智

利源精制(002501)是吉林省辽源市唯一一家上市公司,公司带头人王民和他的团队从无到有,从小到大,从弱到强,用十五年的时间演绎了铝业帝国传奇,书写了一部民营企业快速发展的篇章。

十五年前,做铝型材销售的王民因业务关系经常去广东进货,来回的往返折腾让他有了建一个铝材厂的想法。他想,如果有了自己的铝材厂,一是可以为吉林的铝门窗行业提供方便,二是做大了也可为辽源争得知名度。怀着这种创业回报家乡的梦想,2000年10月,王民开始在辽源西郊的一片土地上拓荒建厂,从此拉开了利源精制艰苦创业和发展的序幕。

当时建厂是困难重重:没有水、没有电、没有宿舍、没有食堂、没有办公室……但王民带领他的员工披星戴月,风餐露宿,在东北封冻之前把所有的厂房基础、设备基础和地下三个大水池完成。最终用105天建成一个投资3000万元,占地面积3万平方米,建筑面积1.86万平方米的铝材厂,并当年投产达效。

当时建筑隔热节能型铝材在我国的大、中城市刚开始应用,利源产品一投放市场就供不应求,公司建厂当年就生产1852吨铝型材,实现销售额2005万元。2003

年,利源生产经营形势一片大好,产品供不应求。王民果断决策进行二期投产建设,他开始着手2.2万吨工业铝型材项目的各项工作,此时恰逢中央对东北老工业基地振兴进行了战略部署,该项目列入了国家“东北振兴”重点支持项目计划。2004年6月,投资2.4亿元的二期扩产建设项目开始。二期扩产建设使利源彻底告别了“小铝材厂”的称谓,成为辽源市的骨干企业、利税大户。

利源二期扩建,使公司实现了三个转变。产品结构由建筑型材转向了高、精、尖的工业型材。市场销售领域扩大到轨道交通、汽车制造、机械制造、电子电力、石油化工、航天航空等;用户由普通的开发商、建筑商、经销商转向了世界500强企业、国际化大公司。美国苹果、加铝英利、日本三井、台湾广达、中国北车集团、沈阳远大集团等已成为公司密切的合作伙伴;装备水平由普通设备转向了国际先进水平的设备。公司形成了大、中、小截面均可生产、多元化、服务多领域的产品结构。

从2003年末到2007年,利源仅4年时间生产产量增长了6倍,达到2万吨,销售额增长了9.7倍,达到4亿元,利税增长了10.8倍,达到了6400万元,产品走出了国门,走向了世界,销往18个国家和地区。

2010年11月17日,在深交所敲响上

市钟声的那一刻,王民感慨万千:十年磨一剑,利源站上了新的发展平台,又一次创造了奇迹。

2007年利源公司进行了股份公司的改制,制定了章程,吸收了员工入股;2008年公司又引进了北京、上海、江苏三家战略投资者,不仅扩大了股本,破解了资金瓶颈,还为公司带来了新的理念,注入了活力;2008年12月在吉林省工商局正式注册为股份有限公司。

利源精制上市后,销售收入和利润水平每年保持着高速增长,但王民没有沾沾自喜,没有丝毫松懈。他认为公司上市后责任更大了,压力更大了。公司要以上市为新起点,专注市场,深耕行业,做好主业,延伸产业链,创造优良的资产,优化的结构,优质的产品,最佳的效益,建成优质的上市公司。要充分利用资本市场这一平台,创建国际化大公司。

2011年7月,利源精制三期项目建设的战役打响了,仅用15个月时间,建筑面积12万平方米的8座厂房拔地而起。三期项目总投资达18.9亿元,立足高起点、高科技、高水平,瞄准深加工产品,其中有一条当今世界最大、最先进的万吨挤压生产线。选择一流的设备,打造一流的品牌,生产一流的产品是王民不懈的追求。三期项目经过招标优选了德国西马克的挤压

机,美国、奥地利、意大利、日本等国家的加工、焊接设备,均为当今世界最先进的水平的设备。

三期完工后,利源精制形成了年产机电产品铝型材4000吨、高档轿车铝型材4000吨、轨道交通用铝型材3000吨、车体大部件400辆、车头大部件400辆的产能。利源精制的装备水平、生产能力、产品档次又上了一个台阶,市场竞争力大大增强。

十五年来,瞄准高端市场、高端客户、先进产品,王民和他的利源精制一步一个脚印,公司稳步发展壮大。在公司发展战略上,王民始终遵循市场规律,遵循国家产业政策,靠着前瞻性的眼光和胆识,及时作出适应国际国内市场需求的规划。今天,公司已站在行业的制高点,但王民创业的脚步依然未停歇。就在2015年6月,利源精制发布公告,将非公开发行股票数量不超过22700万股,募集资金40亿元,在沈阳建设轨道车辆制造及铝型材深加工项目。项目建成后,公司将具备年产客运轨道车辆1000辆(动车组400辆、铝合金城轨地铁400辆、不锈钢城轨地铁200辆),铝合金货车1000辆、铝型材深加工产品6万吨的生产能力。届时,利源精制成为继中国中车之后又一家强有力的轨道车辆整车制造商,也是我国轨道车辆整车制造领域唯一一家具有完整产业链的民营企业。

孙洁晓:详解企业发展路线图

证券时报记者 倪天歌

春兴精工(002547)今年可谓动作频频,一方面,公司在立足通讯设备铝合金外观件业务的基础上,重点突破消费电子领域技术难题;另一方面,公司积极试水互联网金融,拓展融资租赁业务。同时,公司还于近期公告,拟与中航证券筹备组建产业并购基金,满足公司投资重点领域的产业整合、实现资本增值等方面的需求。

在看似复杂的战略布局背后,其实隐藏着围绕精密制造的主线,在多应用领域进行产业延伸和布局”的发展路径。春兴精工的董事长兼总经理孙洁晓在接受证券时报记者专访时,独家讲述了他的创业之路及公司的发展战略。

想当年:外企辞职快乐创业

1996年,孙洁晓从上海的一家外企辞职,借了3万块钱在上海崇明岛创办了春兴电器厂。和其他企业家回首创业之初的艰辛不同,孙洁晓回想那段创业的岁月,直言那是他一生中最快乐的日子。为了一个简单的目标去不断努力,虽然现实条件简陋,但有梦想的人是快乐的。”

孙洁晓之前在外企的从业经历也在他的创业之路上打上了很深烙印。当年,乡镇企

业做产品流行‘差不多就行’的观念,我和这种观念斗争了10年。”孙洁晓告诉记者,当年春兴的产品正是凭借着外企产品的质量标准,却拥有近乎乡镇企业的价格,闯出了一条路来。时至今日,春兴精工依然秉承这种追求完美的产品理念。

春兴的第一个客户是一家外企——施耐德,春兴从上海搬到苏州也是因为当年的一家外企客户——迈特通信。”孙洁晓告诉记者。不过,时光流转,当年不可一世的外企迈特通信在2011年被孙洁晓纳入麾下,成为春兴精工的成员企业之一。而通过收购迈特通信,春兴精工获得了华为等大客户资源。

做企业就是一种赛跑,和不断提升的成本赛跑,和竞争对手赛跑。在每一个关键节点都可能有无数的企业掉队,唯有不断的创新才有未来。”孙洁晓表示。

看今朝:重点攻破消费电子

如今的春兴精工已成为国内领先的精密铝合金、镁合金结构件和通信射频器件制造与服务供应商,致力于为客户提供精密制造的整体解决方案和一站式服务,现已逐步发展形成了在通信、消费电子和汽车行业中的三大主营业务领域。

春兴精工的战术是‘一点两翼’,即是要

用30%的力量护住两翼,保持稳定增长,集中70%的力量重点突破难点。”孙洁晓对军事战术颇有研究。他表示,春兴精工前几年的重点在通信领域,目前公司在通信领域已处于全球领先地位,今年公司抓的重点则是消费电子业务。

目前,春兴精工已攻克消费电子领域超薄镁合金压铸技术、超薄压铸铝合金及其表面处理技术两大难题,并取得突破的进展。其中,超薄镁合金压铸技术主要应用于便携式笔记本电脑领域,超薄压铸铝合金及其表面处理技术,主要应用于手机、小尺寸平板电脑的后盖以及中框产品。

据记者了解,公司已成功研发出厚度仅为0.85mm的19.5寸L品牌一体机后盖,结合自行研发的超级镁合金以及特殊模具设计,产品解决了镁合金超薄压铸技术难点,同时提高产品的强度、硬度等物理特性,此技术领先于全球其他所有压铸厂家并成为全球唯一供应商。

展未来:企业发展战略详解

孙洁晓表示,春兴精工的发展思路是围绕精密制造这一主线,在不同的应用领域进行产业延伸和拓展,从而实现多元化的发展。但这种多元化是相互关联的多元化,即同一

产品工艺可以应用于不同的行业,或是同一行业内可以延伸出多种产品。

而试水互联网金融则被孙洁晓认为是给企业插上了翅膀”,不仅有利于公司快速实现供应链金融和互联网金融领域的战略布局,而且有利于公司将传统业务与互联网业务相结合。今年6月,春兴精工公告,拟以7.65亿元的价格收购安投融51%股权。安投融旗下的“爱投资(www.itouzi.com)”网站是国内首创P2C互联网金融交易模式的平台,是互联网金融行业中少有的全国性业务平台,为一百多万互联网用户及几百家实体企业提供便捷及时的投融资服务。

在运营管理方面,孙洁晓在公司内部开展阿米巴经营管理和精益生产的实践,逐步形成了阿米巴经营管理系统。利用细致的核算、系统的分析、精益的改善,推动成本的降低和效率的提升,调动了全体员工参与经营管理的积极性。

孙洁晓表示,春兴的经营管理实际上是三个方面,ERP系统解决了基础的数据问题;阿米巴经营管理解决的是“动力”问题,即把公司内部每一个阿米巴组织造就成更加活跃的盈利单元,使每一个员工都转变成为一个经营者,调动积极性;而精益生产则解决了“途径”的问题,即让每一位员工都明白如何提高效率,从经营改善中获得了更多的个人收益。

孙洁晓:春兴精工董事长、总经理

《证券时报》第九届中国上市公司价值评选中评为“中国上市公司创业领袖人物”

公司荣获《证券时报》中国上市公司价值评选2014中国中小板最具成长性上市公司十强