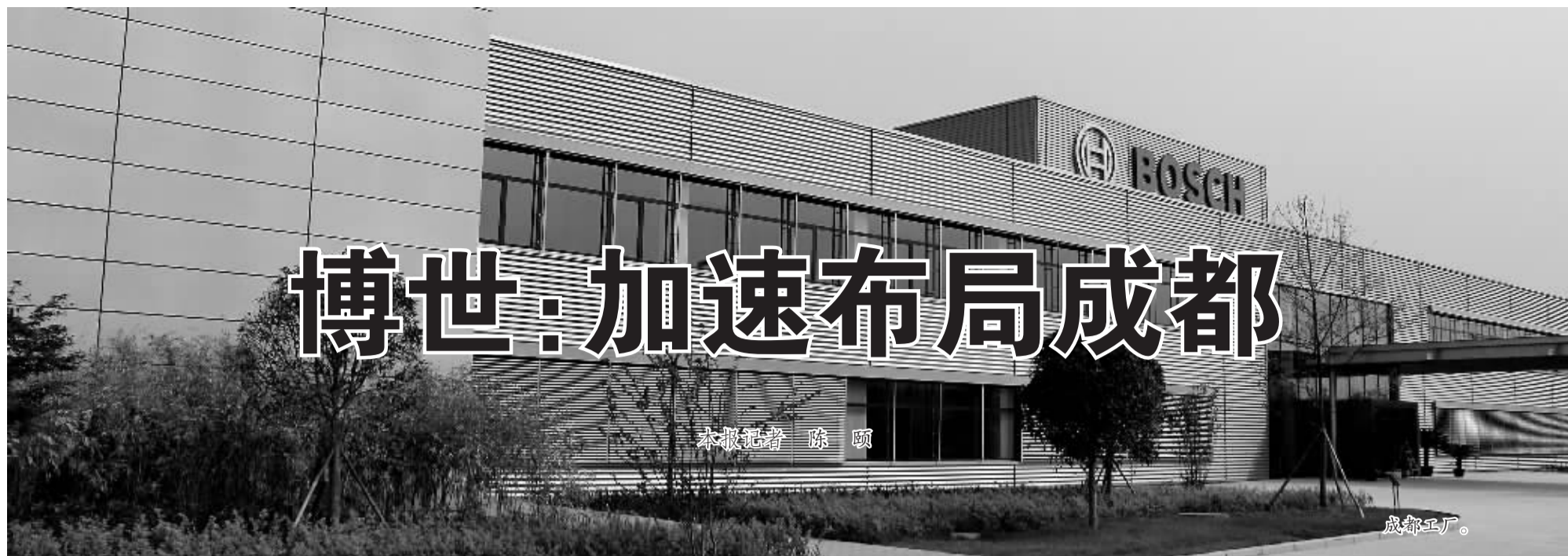


系列报道
探访在蓉世界500强

2011年11月,博世宣布与成都市政府签订协议,在成都建造其在中国的第二个制造工厂;2012年2月14日,投资总额为8.8亿元人民币的博世底盘控制系统新工厂在成都奠基;2012年6月13日,博世电动工具和成都市政府签署投资协议,将其在中国的第二个工厂也放在了成都



博世:加速布局成都

本报记者 陈 颀

成都工厂。

作为一个来自德国的全球500强跨国企业,博世公司在100多年的发展史上,将德国人做事严谨的风格贯穿于制定战略和经营管理的每一个细节。也正因为如此,博世在短短半年时间三度落子成都,凸显出对这一地区的高度重视。

四大因素助成都胜出

“博世响应中国政府‘到西部去’政策号召,加快西部地区经济建设,致力于可持续发展。博世中国四大业务板块都加快了走向中国西部市场的步伐。”博世(中国)投资有限公司总裁陈玉东告诉记者,通过选址成都这个对中国西部经济最有影响力的城市之一,博世展现了在中国西部实现可持续发展的坚定信心。数据显示,2011年博世在中国总投资达41亿元人民币,其中30%用于中西部地区的业务发展。

陈玉东表示,博世在对20个潜在城市开展指标评选的时候,综合各项指标,最终成都胜出。其中以下是关键的因素:

一是良好的投资环境。在项目推进过程中,博世得到了来自政府的大力支持。“成都政府这种亲商重商的做法,和在我们项目推行过程中的配合,让我们对成都未来的发

展更有信心。”

二是优秀的基础设施建设、可观的未来发展潜力。在展望这个城市未来五年乃至更长时间的发展方向时,博世认为,成都已经具备了成为西部经济核心增长极的巨大潜能。

三是优越的地理位置。成都具有明显的地理优势,距离博世的中西部区域客户较近,可以更好地服务本土客户。

四是快速发展的汽车产业。目前成都已经聚集了一汽大众、一汽丰田、沃尔沃等多个汽车整车项目。按照成都汽车产业发展战略,到2020年,成都将培育一批投资额百亿的企业集群,形成汽车整车、工程机械、汽车零部件、汽车贸易娱乐四大千亿产业支柱。

底盘工厂已建成投用

“我们在世界各地建造的工厂都采用同样的设计风格和同等的质量标准。”在成都经济技术开发区,记者走进刚刚落成投入使用的博世底盘控制系统新工厂,公司副总经理杨继民向记者介绍说,新工厂的厂房面积有15000平方米,为了提高工作效率,从进料、生产到出货,物流永远单向进行。目前各种项目进展非常顺利,首批设备已经进入厂房,处于试跑阶段。

谈到为何选择在成都建立第二家博世底盘控制系统,杨继民透露说,博世在中国选址时去了很多地方,在西部也有很多城市可以选,选择的评比条件最终要送到德国总部批准。最终选择成都,其中一个重要因素是良好的投资环境和政府大力的支持。在建设新工厂的过程中,从破土到建成只用了1年时间。“经开区管委会办事透明,承诺的事情就一定做到。比如我们在建设中需要临时供电,一般情况下需要1个月至2个月的时间,但我们的员工已经就位开始动工,因此紧急向管委会提出需求,结果3天时间就送来了电,这个第一印象就非常好。”

在新工厂内记者看到,许多设备上印着中国企业字样。杨继民对此介绍说,博世在中国采购并使用设备的国产化率非常高,有些达到90%,如注塑机都是在国内采购的,价格只有从德国进口产品的四分之一。与此同时,博世还推动了中国当地供应商的发展。杨继民强调说:“我们在成都生产的产品代码是49A,一旦需要进行产品追溯,可以很快找到源头。”

将德国学徒制带到中国

工厂建起来了,设备运进来了,杨继民面临的最大挑战就是人。“博世对员工的素质要求比较高,每个上岗的员工都需要经过培训,我们在建厂初期已经将10位员工送到博世职业教育学校学徒班进行培养。”

作为一个有着超过30万员工的跨国企业,1913年4月1日,博世集团创始人罗伯特·博世在德国斯图加特设立了博世第一个独立的职业培训中心,标志着博世“双元制”学徒制职业教育模式的开端。一百年来,该职教模式已在全球20多个国家成功开展,通过理论与实践相结合,校企联合的模式,培养了超过10万名优秀的年轻技术人才。为培养优秀“蓝领”人才,博世“双元制”学徒制职业教育模式于2007年引入中国,已在苏州、北京、长沙、南京等地开展。经过三年学徒制职业教育并通过毕业考试的学生,可获得由德国工商会颁发的德国专业技能技师证书。截至2012年,已有超过200名学徒完成培训,在工作中展现出了优异的技能。

杨继民提出,培养人才是博世100年的老传统,也是博世企业社会责任的一个具体体现。“我们在中国是从国家职业高中和技校招收学生的。”杨继民介绍,这些学生一年半时间在学校学习,一年半在博世车间实习。三年毕业后可以选择来博世工作,也可以选择其他公司。此外,博世还与当地的院校合作,让大专院校的学生们知道博世品牌,并在大学设立奖学金,每年资助优秀大学生。

博世公司
西进成都的启示

□ 李春霞

博世公司在成都新厂的竣工,是外企和成都市政府双赢的硕果。造就这一成果的重要原因,是博世和成都市政府对天时、地利和人和三大因素的积极运作。

所谓天时,就是成都市政府和博世公司顺应中央西部大开发战略,积极运用中央给外企向西部迁移的政策优惠。不可否认,即使有中央和地方的优惠政策,外企向西部迁移仍面临诸多挑战,如物流网络、技术力量、交通运输等,西部明显与东部有差距。博世站高望远,看到了发展的大趋势,顺应天时,搭上了西部发展的快车,其发展前景尤为广阔。

所谓地利,博世成都分厂副总经理杨继民描述的就很形象。他说,博世的产品的都可以用手推车送给周围的客户。成都经济技术开发区不但已成为中国汽车行业的重要基地,且聚集着丰田、大众等外国汽车巨头的业务延伸。这里有他们的工厂、研发基地,更有物流线等。以防抱死装置等汽车底盘制造为重要业务之一的博世汽车业务板块跟着客户走,向客户靠拢,显而易见可最大限度地扩展自己的地利优势。

最为重要的因素莫过于人和。博世在成都顺利设厂,政府出众的服务意识功不可没。外企不熟悉的手续,政府穿针引线给以指导;外企碰到突发困难,政府为不影响工程进度主动提供临时性紧急措施。博世如多日不与政府联系,相关部门的领导甚至会主动打电话询问有无困难需帮助解决。博世与成都市之间的积极互动,成为博世西进中最值得欣慰的事情。

博世由长三角向成都的成功延伸,正在产生着多赢效果:博世扩展了自己的生产规模,提高了在中国的收入;成都地区又成功地吸引到一家高质量的世界500强企业,提升了汽车产业的配套能力;博世招工雇人,尤其是对熟练高科技人才的吸引力,使出川打工的各类人才有了在家门口干自己满意工作的可能;博世对当地大学项目的捐赠,注重环保的生产模式,都为成都的经济社会发展贡献着自己的力量。应该说,开放的成都,就是要吸引更多像博世这样的高端产业,来成功实施西部大开发的宏大战略,进而实现西部经济核心增长极的发展定位。



学徒制学员在学徒培训中心。

多层次深度推进本土化

——访博世(中国)投资有限公司总裁陈玉东博士

本报记者 陈 颀



417亿元人民币,这是博世中国2012年在华销售总额的数字,与上年保持同等水平,这个成绩使博世中国牢牢站稳了博世全球第二大海外市场的地位。

“2013年,博世中国期待实现强劲的增长。尽管挑战重重,博世集团战略要点依然保持不变,我们将凭借全球化的创新技术,践行‘科技成就生活之美’的理念。”博世(中国)投资有限公司总裁陈玉东博士日前接受本报记者采访时表示。

根植本土 服务本土

多层次深度推进本土化是博世在中国的发展战略。陈玉东提出,博世在持续推进本土化的过程中始终注重长远布局,2012年,博世在中国的投资达到36亿元人民币,做出了一系列的本土投资及合作决策,在成都、长沙等中西部地

区进行的一系列投资。在区域市场,博世深化“西部战略”。他举例说,博世设立了通讯中心成都站,帮助中国地区客户优化业务流程,并提供综合性技术支持;博世底盘控制系统在成都的新工厂将于今年投入使用,博世电动工具、博世包装技术新工厂则预计将于2014年竣工。另外在南京,博世汽车售后业务部已建立集团全球最大的火花塞生产基地与亚太区研发中心。

创新和人才是博世在华长期发展的主要驱动力。在研发领域,博世持续在研发领域投入,本土研发能力显著提高。陈玉东表示,在2012年,博世在华研发能力得到显著提升:新设4处技术中心,新增研发人员500人,成功申请自主专利达126项,较2011年增长75%。与此同时,博世也积极推进与客户的协同研发:在诸多合作项目中,博世研发人员进驻合作方团队,与客户并肩工作,全程参与研发和设计。博世将携手产业链相关伙伴,共同提升中国制造业企业的创新力。

在人才本地化战略中,截至2013年初,博世(中国)58家公司拥有员工3.4万名,在博世集团内成为在德国以外拥有员工最多的分公司,其中研发人员增长16%,达到3200人。博世为进一步提高本土决策能力,为汽车技术、能源与建筑技术的多个在华业务单元任命中国籍最高管理人员。

提升本土产业竞争力

引入更多的本土思维适应市场和产业的变化,给博世带来了挑战,同时也孕育着新的机会。陈玉东认为,与坚定本土化战略高度统一的灵活创新是应对挑战的重要手段。快速工业化进程将中国打造成为全球制造业中心。但在保

持产业发展的同时,中国也需要面对环境和资源带来的挑战。陈玉东认为,中国本土制造业的升级对转变经济发展方式有着重要意义,技术创新、绿色环保等方面的改进将是产业转型的主要方向。博世更加注重对市场需求、产业发展的理解,更加有针对性地在全产业链上推进各领域的本土化进程。人才的转型将是企业成功转型的关键,尤其是作为制造业基石的一线蓝领人才。博世立足全价值链,与上、下游合作伙伴共同致力于产业整体竞争力的提升,全面支持产业发展。他强调说:“博世中国的多项措施还将在2013年继续推行,其中包括加强本土管理决策权、提高本地产品附加值、扩大大地采购比例、增强产品本土市场导向以及持续加大本地研发投入。未来几年内,博世中国将致力于保持两位数的年均增长。”

陈玉东表示,随着消费对国民经济增长的贡献日益提高,中国经济正在经历新一轮转型。国内用户需求的差异化正在加深,需求结构快速升级,而消费模式也发生了深刻的变革。博世将通过产品、技术、研发以及渠道的扩展和深入,进一步拉近与用户的距离,提供更契合用户需求解决方案。此外,还将进一步优化成本,为更多本土用户服务。为增强用户沟通,博世建立了博世汽车专业维修北京直营店等多个直接对话用户的平台,把握最新市场需求的变化。

陈玉东在提及博世中国未来的发展时提出,博世中国将继续以用户需求为核心,致力实现由“提高用户满意度”向“激发用户热情”的转变,而围绕互联技术的用户体验改进将是博世实现转变的重要路径。此外,2013年初成立的能源和建筑技术业务部,在商业和环境保护方面都有着巨大的潜力;热力与安防系统控制,以及能源管理服务是博世集团的侧重点。



ABS ESP生产线。

本版编辑 郝 进
版式设计 邵 颖
本版照片均由陈颀提供

成都
CHENG DU

—— 财富之城, 成功之都