

现代服务业领军企业

顺应上海“创新驱动,转型发展”的时代要求

在服务长三角、服务全国中发展壮大自己

——专访上海容实高实业发展有限公司总经理沙惠伟

■ 本报记者 何秀芳 刘宇 吴文斌

编者按:未来五年,是上海推进“四个率先”、建设“四个中心”的关键五年,也是创新驱动、转型发展的攻坚阶段。在上海加快形成服务经济为主的产业结构,不断提升城市服务功能和产业能级,初步形成“四个中心”全球资源配置能力过程中,传统生产制造业中的中小企业如何应对市场和环境的改变?这些改变最终能否对上海国际贸易中心的建设有所贡献?带着这些问题,本报记者专访了中国螺杆压缩机润滑油的领军企业——上海容实高实业发展有限公司总经理沙惠伟。

市场引领 代理国际领先民族润滑油品牌

“容实高的快速成长是中国压缩机行业迅速发展壮大的一个缩影”,沙惠伟开门见山地告诉记者。

压缩机是一种用于压缩气体借以提高气体压力的机械。在中国的行业划分中,“压缩机”指容积式压缩机,包括往复式活塞式压缩机和回转式压缩机(即螺杆压缩机、滑片压缩机等)。容积式压缩机在国民经济各领域有广泛的应用,如为各种大型炼油装置提供加氢压缩机,为天然气工业提供多规格的集输用天然气压缩机;为化肥、炸药工业提供的氮氢气压缩机、二氧化碳压缩机;为煤炭、冶金、矿山、交通、军工、电子、轻纺、医药、食品饮料工业提供动力用的空气压缩机和纯净、无油、无菌压缩空气用压缩机;为核潜艇、火箭发射提供配套的压缩机;为环保清洁燃料汽车加气站改良环境和能源结构配套服务,提供多品种的CNG压缩机、LNG压缩机;为清洁能源的核电站配套用压缩机。在高压、超高压及中小流量的场合,容积式压缩机更是独具优势,发挥着不可替代的作用。

谈起压缩机行业的情况,沙惠伟滔滔不绝,如数家珍。而对这个巨大的市场,他更是了如指掌。沙惠伟告诉记者,改革开放以来,随着中国经济的持续高速发展,中国对压缩机的需求逐年增长,近年来增长率更达到12%以上。特别是基础设施建设、矿山、冶金与石化工业的迅猛发展,为压缩机提供了广阔的市场空间。如今,中国已成为国际压缩机生产和出口基地。美国SULLAIR、Ingersoll-Rand Company Limited,瑞典AtlasCopco、德国MAN等跨国公司均在中国设立了合资或独资公司。与此同时,我国压缩机制造业在积极引进国外先进技术和设备、管理理念和管理制度的基础上,结合我国国情进行消化吸收和再创新,自主创新能力不断增强,生产技术日臻成熟,制造规模不断扩大,已经形成数十个系列的数百种压缩机产品和一批装备加工手段齐全、制造水平较高的压缩机制造骨干企业。2010年,全国共有压缩机生产企业约400家(主机生产200多家)。

压缩机润滑油是压缩机的重要组成部分,任何一台压缩机都必须使用压缩机润滑油才能进行工作。然而,由于技术等原因,至本世纪初,中国的高端压缩油市场一直被日本、英国、法国、德国、美国的公司控制。昂贵的产品价格,使中国压缩机的生产和使

用成本居高不下。此时,已在真空领域润滑油市场摸爬滚打多年的沙惠伟敏锐地意识到,高端压缩机润滑油的国产化将具有巨大的市场和商业前景。于是,他把目光投向了国内从事润滑油研究开发的科研院所,收集国内压缩机润滑油科研成果。

2000年,上海惠丰化工研究所运用在真空泵油行业获得的技术成果和形成的技术优势,着手进行压缩机油国产化的研究开发。经过几年的不懈努力,其研制开发的压缩机润滑油取得了重大突破,在技术、工艺、配方上都达到了国际先进水平,成本却大大降低,具备了替代国外同类产品条件。2006年,沙惠伟果断注册成立了上海容实高实业发展有限公司,全面代理惠丰品牌压缩机油全国市场的开发和销售,成为惠丰品牌压缩机油市场开发开拓的主力军。

服务创新 拓展先进产品的市场应用

沙惠伟告诉记者,近几年,诞生于本世纪初的具有革命性意义的螺杆压缩机,在中国得到了快速的发展。随着国内螺杆压缩机技术的创新应用,国内螺杆主机逐步实现了由进口主机向国产化的发展历程。在主机国产化趋势的推动下,国内部分具有一定技术实力的螺杆压缩机企业都逐步实现了自主研发生产主机。螺杆主机的国产化,有效降低了国内螺杆压缩机企业的采购成本,在一定程度上促使了国内螺杆压缩机市场价格的日趋平民化和大众化发展,也推动了国内空气动力用螺杆压缩机生产规模和市场需求的快速增长。

“容实高一开始就将自己的服务客户定位在压缩机行业中最先进、技术含量最高的螺杆压缩机润滑油使用者上”。沙惠伟说,除了传统的销售,我们更多地要为用户提供个性化技术解决方案和技术支持服务。“因此,我们必须通过服务创新,来拓展先进产品的市场应用”沙惠伟强调。

容实高的服务创新以关注客户利益为宗旨:一方面是在全国市场推广及营销渠道建立的同时,为这些经销商提供强大的技术支持,并为大型企业提供量身研制特定油品的服务。另一方面是向润滑油生产企业反馈用户对润滑油的真实品质要求,促使产品不断完善。

沙惠伟认为,无论压缩机油的销售还是为用户提供个性化技术解决方案和技术支持服务,都需要一支高素质、专业化的人才队伍。为此,容实高成立伊始,就为员工成长提供持续、专业的培训,为员工创新提供良好的环境。与此同时,容实高在提供服务的过程中,坚持记录每一个客户的要求,分析每个要求,尽全力去满足每个合理的要求。并不间断地调研和分析市场需求,支持和维护每一个代理商,让利给代理商。正如其名称中的寓意“容”一大度包容一为人,“实”一真心实意一做事,“高”一高瞻远瞩一行商,容实高就是要在供应商、代理商和顾客之间建立起一座畅通、安全、长久的桥梁,提高供应商在市场的占有率,为代理商创造更大的财富,为顾客提供专业的服务,在获得社会利益的同时,奉献和回报社会。

经过短短几年的发展,已有上千家企业使用惠丰品牌压缩机润滑油替代国外进口油品,不仅为国家节约了大量的外汇,也帮助用户提高了生产效益。3M公司、日立公司、咸阳彩虹集团、长沙远大集团、青岛海尔集团、广东科龙集团;上海通用汽车公司、宝钢集团、江苏华鹏变压器ABB变压器公司、耀华皮尔金顿;上海物理研究所、中国电子科技集团公司第四十八研究所、中国科学院合肥物质科学研究所、中国科学院地球化学研究所、中科院苏州纳米技术与纳米仿生研究所;交通大学、复旦大学、清华大学;中国航天科技集团有限公司、北航材料研究院、航天发动机厂、航空发动机厂、航空航天大学机械厂,中国空间技术研究所、航天万源科技公司;上海原子核研究所、核聚变研究所、中核公司、陕西铀浓缩、宝钛集团;东方厂、华山厂、昆仑厂、庆安公司、远东公司……这一长串中国赫赫有名的客户名单,彰显着惠丰品牌在中国真空、压缩机润滑油行业内的绝对实力以及良好的口碑和信誉。

目前,容实高已占据中国压缩机油领域30%以上的市场份额,成为这一行业的领军企业之一。

沙惠伟为记者提供了一份中国通用机械工业协会压缩机分会对压缩机行业的统计数据,2011年,国内空气动力用螺杆压缩机市场销量为16.9万台,市场规模突破了76亿元,其中螺杆主机市场规模突破了25亿元。由于空气动力用螺杆压缩机具有噪声低,可靠性强等明显的性能优势,更能适应今后发展的需要,未来几年空气动力用螺杆压缩机的需求量将远远大于活塞式或离心式压缩机的需求量,甚至在许多领域将替代传统的活塞式或离心式空气压缩机。据其



这些国际领先的民族品牌润滑油目前已广泛运用于中国真空、压缩机等行业

保守测算,预计到2015年,国内空气动力用螺杆压缩机的市场需求将超过35万台,市场容量将超过160亿元,其中螺杆主机的市场容量将超过50亿元,未来几年的年均增长速度保持在20%左右。

“作为这一领域压缩机油的重要提供商,容实高必将与这一蓬勃发展的行业共同成长壮大”,沙惠伟言语中透着坚定与自信。

服务升华 不断为用户提供卓越的服务

在中国真空、压缩机的行业领域,容实高拥有一大批稳定的客户群,通过为用户提供个性化技术解决方案和技术支持服务,使其有机会接触到这些领域整个产业链上每个环节的企业。通过对每家与之交易服务过的企业的客户信息汇集,容实高形成了这些领域完整产业链上的企业的庞大客户数据库资源,拥有完整的可追溯的信用档案。

“如何让它们变成企业的核心资产,发挥更多、更大的效应,不断为用户提供卓越的服务,是我们企业始终在思考的问题”。苹果公司高效的供应链吸引了沙惠伟的目光。他向记者透露了其下一步的思考和打算,他说,“在果粉眼中,苹果公司的成功是其产品无人企及的使用体验,但在对手和研究者看来,苹果公司的供应链才是苹果王座



上海容实高实业发展有限公司总经理沙惠伟

的根基。实质上,苹果公司是一家典型的制造业供应链的构建者”。

供应链是围绕核心企业,通过对信息流、物流、资金流的控制,从采购原材料开始,制成中间产品以及最终产品,最后由销售网络把产品送到消费者手中,将供应商、制造商、分销商、零售商,直到最终用户连成一个整体的功能网链结构。沙惠伟向记者侃侃道来:凭借高效的供应链,苹果拥有对手无法企及的优势:每5天苹果的库存就能周转一次,高速运转的物流带来了高速运转

的现实意义。

他说,目前在我们所从事的几个行业中,都有大量优秀的中坚企业,特别是在上海地区,这类企业数目众多,上下游的需求旺盛,但彼此割裂,需要供应链企业打通市场。这为我们企业的转型发展提供了千载难逢的机会。我们可以发挥企业在上海的区位和综合环境优势,利用我们拥有的客户数据库与先进技术资源,为相关企业搭建一个开放的公共平台,提供一站式的供应链服务外包业务,缩短交易过程,提高交易效率,使物流和市场高度结合。对此,沙惠伟作了一个形象的比喻:就像在Facebook上,人们可以随意找到自己感兴趣的人交朋友一样,任何企业都可以在这个平台上找到感兴趣的交易客户,直接达成交易。供需双方就价格、质量达成一致后,还可以从平台上获得所需的物流、金融等一站式供应链服务。“这其中,信息集成是运作模式的关键,而供应链金融决定企业盈利”,他强调说。

沙惠伟坦言,是上海给了他眼界和胸襟。他说,作为在上海成长的企业,我们必须顺应上海“创新驱动,转型发展”的时代发展要求,将企业的发展放在上海“四个中心”建设的大背景下来思考和谋划,与上海同步,在服务长三角、服务全国中发展壮大自己。

记者手记

“未来的容实高,要打造成线上线下一实时互动,一站式服务平台,使客户、生产厂家、经营单位在容实高的一网整合下,各取所需,各有所得。”

时值盛夏,在位于青浦区的办公室,未及而立之年的上海容实高实业发展有限公司总经理沙惠伟和记者畅谈,富有洞见地聊起了企业的未来发展蓝图。

一边不疾不徐的介绍,一边找出背景资料 and 图册,沙总的语调显得沉稳平实,而一连串的想不到也印刻在记者脑海中……容实高的螺杆压缩机润滑油市场份额目前已达30%。

致力于国际先进的润滑油产品和拓展先进产品的市场应用,年轻的沙总在不到两年的时间里交出了一份出色的答卷。面对记者的连声赞叹,沙总却谦虚、低调地表示:“这不算什么!”

“80后”的沙惠伟既有实干精神,又有年轻人的聪明才智和勇气,更有与时俱进的现代思想观念与知识,记者相信,初涉商海告捷的他以及“容实高”的进取、发展之路在市场竞争浪潮中经风雨、受磨炼、搏击奋进将会越走越好!



优质品牌润滑油的生产环境宽阔明亮