



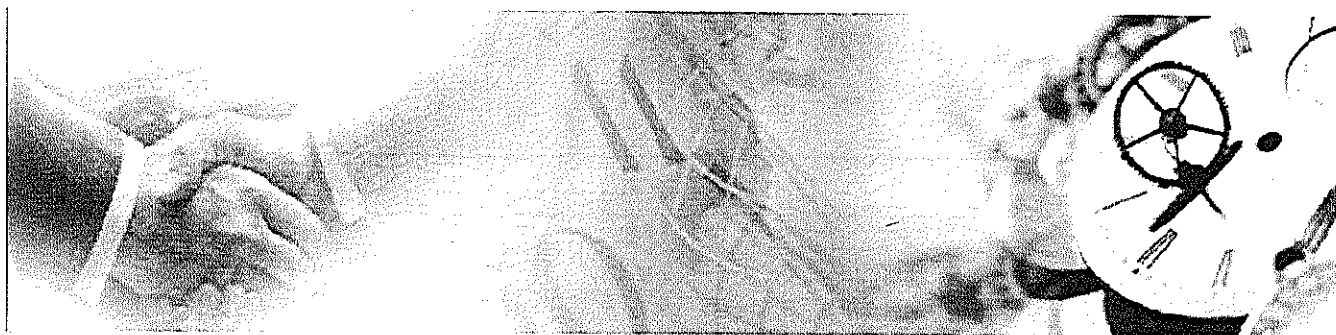
通力打造停車產業健康發展模式

許繼停車系統有限公司 總經理 苗慶華

本文是中國山東許繼停車系統有限公司總經理苗慶華先生在昆明2010年機械式停車設備行業年會的專題演講資料，經徵得苗總經理同意刊出給國內停車產業的同業及各會員廠商分享。

山東許繼停車系統公司近三年來銷售業績排名都在全中國整個停車設備產業的前10名以內，2010年更從2009年的第9名躍升第7名，苗總經理的經營理念與成果值得台灣同業學習。文中所提韓國三星電子求真、求實、求新的興革過程更值得業界體會與實踐。

編者



I 汽車產業高速發展

2010年，中國經濟率先復甦，GDP達到39萬億元，超過日本成為世界第二大經濟體。經濟增長帶動汽車消費市場快速增長，產銷均居世界首位。

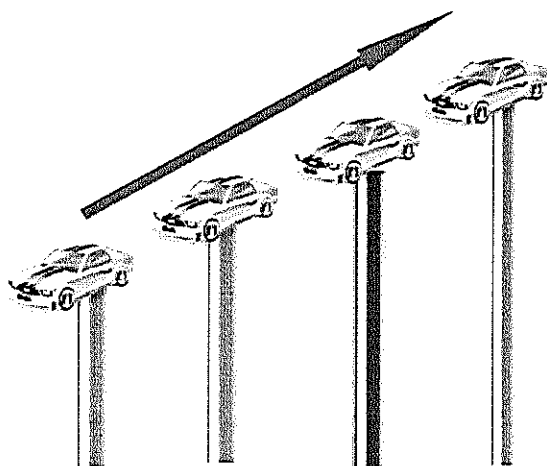
據中國汽車工業協會最新統計數據顯示：2010年前9個月，國內汽車產銷超過1300萬輛，已接近2009年全年水平，全年銷售達到1700萬輛。中國汽車產銷量一躍突破千萬輛，首次成為全球最大的汽車生產國和最大的新車消費市場。

汽車擁有量目前急劇增長：

2008年汽車擁有量為4975萬輛，2009年汽車擁有量為6300萬輛，官方統計2011年底中國汽車保有量達到7500萬輛。

II 行業發展現狀

2009年，中國國內生產、安裝停車泊位171115個，同比增長36.4%，銷售總額343219.62萬元，同比增長32.6%，絕大多數生產



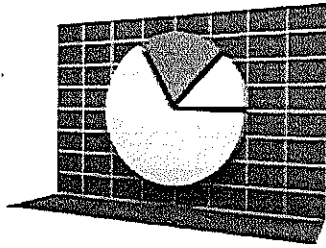
企業的國內車庫安裝量、安裝車位數、企業銷售額和出口額都大大超過2008年水平。中國國內已建機械式停車設備的城市也在繼續增加。

區域分布

2009年，共29個省、自治區和直轄市新安裝了機械式車庫，在車位數排名前10位的省、自治區和直轄市，其新增車位數占總數的78%，19個省區市占22%，比08年有所上升

(08年為14.9%)。

如果按城市統計，2009年共有138個市(縣、鎮)新建了機械式停車庫，比2008年多了47個，增加了51.6%。累計至2009年底，中國國內安裝了機械式停車庫的城市已接近190座。

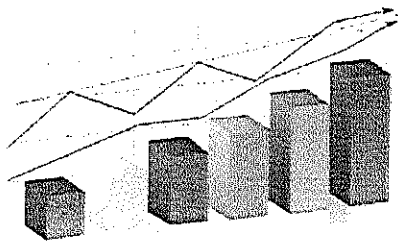


整體銷售情況

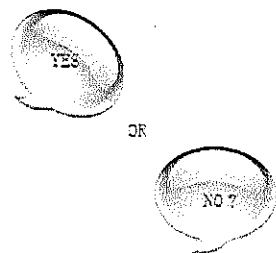
2009年，機械式停車設備主要生產企業的銷售總額達388139.2萬元人民幣，增幅達30%，大大超過上年度。

2009年，中國主要生產企業的國內銷售額為343219.62萬元人民幣，增幅達33%，遠超上年。

2009年企業出口繼續增長，出口企業有16家，與08年相同；出口國家和地區達42個，比08年多11個；出口項目176項，出口車位20316個；出口金額44919.58萬元人民幣，出口額增幅雖低於上年，但仍達13.13%。



應對如火如荼的發展狀態，你準備好了麼？



讓我們先來看看這樣一幅價格表

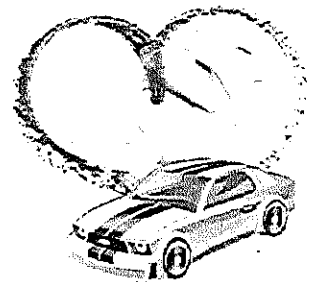
類型	09年價格	08年價格	07年價格	06年價格
PCS	5.80	5.10	5.69	4.9
PPY	4.25	4.45	4.10	5.7
PXD	3.98	3.84	4.06	4.2
PSH	1.81	1.88	1.85	1.9
PJS	1.89	1.86	2.22	2.0
PCX	3.62	7.75	/	/

行業的發展態勢如破竹，停車泊位、車庫銷售產量節節攀升，然而卻伴隨車庫銷售價格的逐年下降。在立體車庫發展的初期，整個行業籠罩在寒冷的冬季，各廠家缺衣少穿沒飯吃。可是，行業的春天到來了，依然衣不果腹，饑腸轆轆。強烈的反差，及其不正常的現象說明了什麼？

行業之間價格之戰已成為不爭的事實。

人車大戰，一線城市紛紛成為“堵城”；而綠色環保，占地許少的立體車庫卻少人問津。

人們能放心地把寶車放在所謂的港灣麼？



面對如此局面，各行業廠家該怎麼辦？

III 三星帶給我們的思考

我們先來講述一段韓國三星董事長李健熙的故事：

早在1987年，李健熙擔任韓國三星董事長已經滿5年，他眼中三星這樣的，三星電子癌症第二期，三星重工營養失調，三星建設糖尿病，三星化工先天殘疾，而三星產物就叫做不用再說了……面對這種局面，李健熙是怎麼做的？

1993年7月，李健熙在東京會議對那些

日本員工說了這麼一句話：各位日本員工，我聽說你們日本人做事情都是力求完美，怎麼做我們韓國三星的東西，做成這個樣子？是不是你們日本人做外國的東西就無所謂了？做到你們自己的東西就很好？

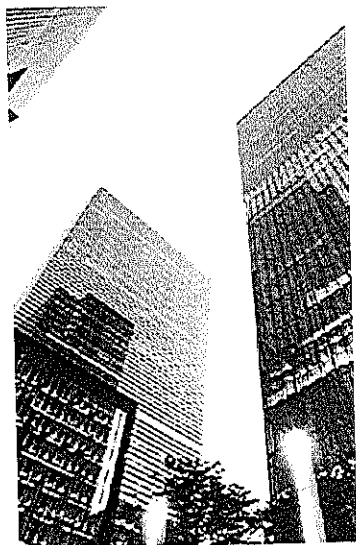
日本員工代表站起來道：李先生，事實不是這樣。

三星本部一天到晚打電過來說，快一點、快一點、盡量的快一點！叫我們多做東西去搶占這個市場的份額，所以就顧不到質量了。今天倉庫裡面有這麼多堆積如山的東西賣不掉，就是這個原因造成的。我們是想做好點，速度太快，來不及呀！

李健熙說：哦，我明白了。接下來，他說了這麼一段話，過去的事情是我們的錯，那麼就到今天為止，不要再追究了。各位員工，你們可不可以從明天開始，哪怕只做一台洗衣機、一台電冰箱、一台微波爐，都把它做好！我不要求速度，先把東西做好。OK？是！

我們再來看看韓國三星的目標吧。在他誇下海口要完成目標的時候，他是怎麼做的。

1993年8月，李健熙在推動企業變革的時候，講了這麼一句話：從我開始改變，除了妻兒一切換新。



今天，韓國三星電子已經躋身世界前三強。

從韓國三星的故事給了我們這樣的啓示：

痛擊三星頑症，提出以質量管理和力求變革為核心，徹底改變當時盛行的“以數量為核心”的思想。三星的騰飛便從這裡開始。

作為我們立體車庫行業，為何不能效仿三星，從自身開始改變，從思想到行動，從管理到流程，從提高市場份額變成打造產品質量進行徹底的變革。

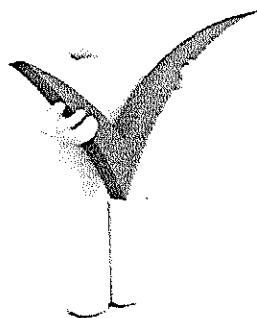
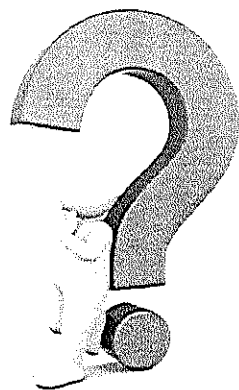
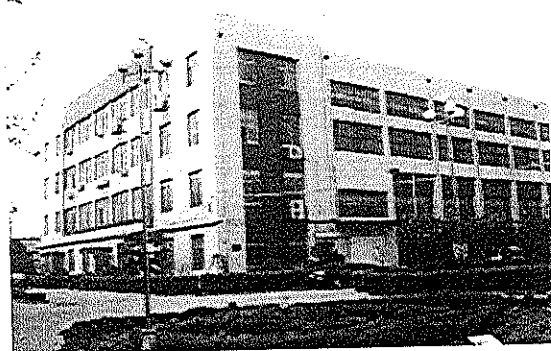
怎樣做到我們的產品沒有品質問題，怎麼能讓我們的工程達到一流水準，什麼時候我們不需要售後服務？

哪怕把生產線停下來，哪怕會影響我們的市場份額，像三星那樣，做好一車座庫，讓它的品質無可挑剔，讓它的運行無需跟蹤，讓它真正成為汽車的港灣。

提升產品質量，作為打造核心競爭力關鍵所在，是我們行業所有同仁今後不斷追尋和奮鬥的目標。

為了這一相標的實現，我們怎麼做-----

IV 車庫產業健康發展模式



素質人才充實研發隊伍。

積極組織研發人員技術培訓及進修，提升其崗位技能。

與大專院校展開合作，聯合培養人才，共同開發攻堅項目。

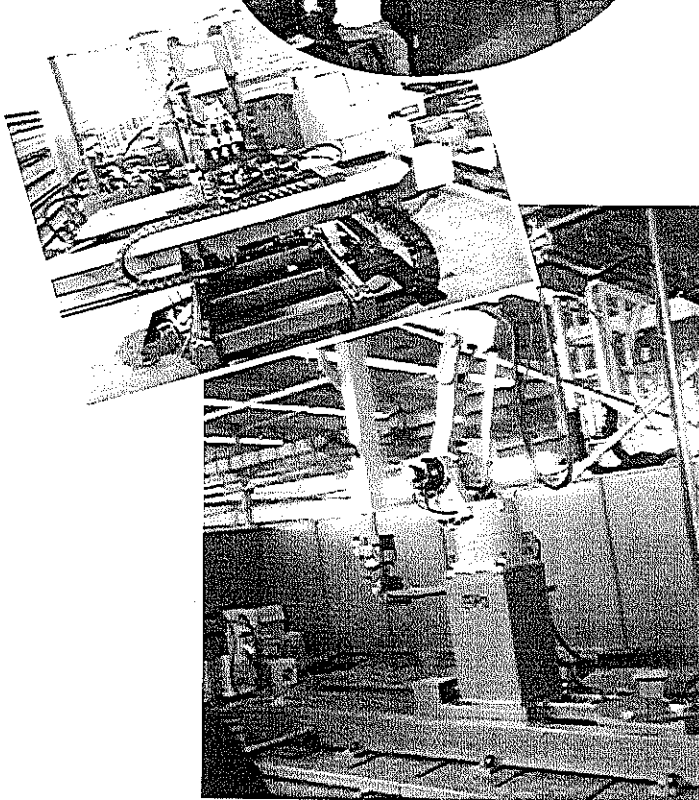
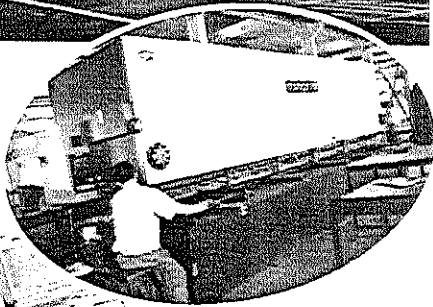
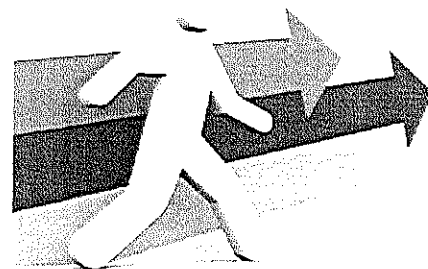
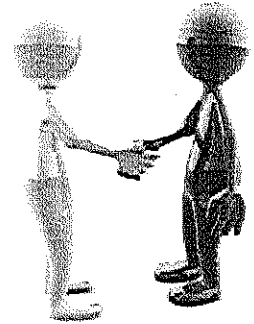
三、加強行業合作，發揮協會的作用 我們要加強行業之間的交流合作，消除企業之間的價格競爭，打破企業間的壁壘，

共同制定行業標準，探討如何更加有效迅捷的提高產品品質，共建車庫產業的健康發展模式。讓我們通力協作打造一個全新的機械立體車庫發展的新局面，在份額不斷攀升立體車庫市場實現雙贏。

為顧客提供高品質、高可靠性的裝備，滿足客戶的需求是我們行業同仁奮鬥不息的終極目標，讓我們攜起手來，一起努力吧！

結束語

輝煌已載入歷史，未來更加燦爛。在這個日新月異，瞬息萬變的年代裡，我們迎來了歷史最佳發展機遇。我們要珍惜這千載難逢的時機，堅定跨越發展的信念，朝著一流目標，腳踏實地前進！ 謝 謝！



一、打造企業硬實力

我們秉持設備提升質量、工藝保障品質，捨得投資興建廠房，引進設備來改變企業的生產狀況。

二、打造企業軟實力

打造一支對企業有深刻理解，對事業有執著熱愛，對產業有夢想追求的團隊。加強研發力量，從高校、從社會招收高學歷、高