

C 财富边上

这家民企的创客模式 为什么比海尔还牛

□马绍栋

“我现在收入按年薪算,在20万左右吧。”日前,笔者在省内一家创业辅导基地采访时,一位办公室主任如是说。

尽管和许多高大上职业相比,这个收入不算什么,可要知道这位主任才刚刚研究生毕业两年,而且承建这家辅导基地的是在鲁西南一个县上,年销售额不到1个亿的民营企业。

短短时间为什么能做到这种业绩?这当然要从辅导基地及其背后公司老板的管理思路说起。简单说,除了正常办公室岗位上的工作,这位年轻的主任还是母公司旗下两个子公司的股东,总股权在25%左右,一年下来的分红自然数量可观。

那么问题来了,办公室主任作为关键中层享有股权在如今的公司管理中并不是什么新鲜事,有意思的是这两家子公司居然都是母公司孵化出来的。确切地说,这家母公司是做PE/PVC管材的,两家子公司的创始人原来都是母公司生产部门的普通员工,其中一人发现PVC和PE管材生产流程

中存在设备利用率低、上下生产环节衔接松散、原材料消耗高等问题,他认为这个生产流程可以再造并能挖掘出比较大的潜力。

经过一番论证,老板决定把PE管材生产线分出来,让这名员工牵头成立一个独立的公司,任董事长。母公司以厂房、设备等资产参股,其他4名员工出资任公司董事。因为不用再开发市场,厂房、设备人员等都现成,这个公司运营后完全按市场化原则独立核算成本,收益大家共享。在这种激励机制下,所有人都铆足了劲降低成本,结果设备利用率提高了30%以上,同样的产量人员减少了三分之一,成本下降了10%,才几个月时间经济效益提高了70%以上!

同样基于PE管材生产中发现的需求,另外成立的给水管件公司也如法炮制,结果每月可实现销售收入200万元,年可创利润300万元!

“其实两家公司都是我原来母公司内部的一个生产环节,公司化运作后效益大大提升,现在我的母公司只负责出去投标,中标后订单交给两个子公司做,各自独立核算,效益分成,有钱大家一起赚。”这位老板说,企业不可能从小学直接上大学,这就需要孵化、指导,这包括融资、市场、人才等多方面、全方位的服务,而他的模式就是围绕母公司产业链进行孵化,给创业者们基础的启动资源比如厂房、设备,然后最大限度从激励机制上释放创业者的活力,“哪怕

我只留10%的股份。”

尝到产业链孵化的甜头后,该老板先在公司内迅速复制:公司洗车服务成立公司,餐厅也成立公司,从最初的只服务公司内部,逐步向外扩展,效果十分显著。而本文开头提到的那位办公室主任,在这种模式下自然也从业变成了“创客”,不,现在应该是老板了,因为她也牵头成立了一家代理记账的会计公司,依托母公司相关资源,目前运作良好。

行文至此,可能有人发现了,这个不就是管理教父张瑞敏搞的海尔创客模式么?的确,这种模式跟海尔模式非常像,只不过比起创客小组,这家公司的市场化运作更加彻底。而且在这种思路主导下,老板成立了创业孵化器,完全采用平台+实体的模式,外面资源进来了,迅速找适合的团队落地成立公司,母公司或孵化器以平台方身份入股,帮助新公司整合资源,做大做强,收益自然是按贡献比例共享。就这样一年左右时间,该基地已经成功孵化16家企业!

众所周知,山东国企改革中,充矿集团推行内部市场化,用一次会议室,喝一杯水都要明码标价,这帮助这家庞然大物迅速扭转颓势,国企尚且如此,而对于机制更为灵活的民营企业来说,内部市场化更加升级,而带来的效益提升更是几何倍级,再用这种投资平台模式来孵化企业,相比国内那些只是单纯收房租、搞培训的孵化器,那发展自然是势如破竹了。

只有颠覆性创新产品才能让资本疯狂 30多家机构追逐山东“数字人”

(上接B01版)

要么被淘汰要么产业升级

“当前,中国牛羊肉产业正面临严峻的危机和挑战。2019年,新西兰牛羊肉将零关税进入中国市场,中国牛羊肉产品销售市场必然出现挤出效应,挤压中国牛羊肉企业的市场生存空间。”草原兴发董事长徐鹏曾这样说。

对于这一点,山东澳士达牧业发展有限公司董事长鲁兴中感同身受。澳士达是聊城市做牛肉深加工的地方龙头企业,也是全国屠宰加工企业示范基地,主要加工的鲁西黄牛是中国传统肉牛的四大品牌之一。

鲁兴中给本记者算了这样一笔账,国内屠宰成本很高,如果不算加工费、检疫、二次排酸的费用,一头牛的加工成本也在1000元左右,而养殖成本更高。一个1500斤—1700斤的牛,养殖成本20000元,养一头牛政府给几十块钱补贴。

澳士达年屠宰肉牛能力在8万头,现在年屠宰量2000头左右,95%的产能闲置。之前,山东省成规模的屠宰企业有一百多家,现在不过10家左右。“如果国家再不采取保护措施的话,仅剩的这几家企业也岌岌可危。”鲁兴中说。

澳士达最有竞争力的产品有四大类,其中牛肉卷毛毛利率在10%,牛排毛利率20%,保鲜肉35%。鲁兴中说,一个屠宰加工厂的正常毛利率应该在35%左右,这样的利润率根本无法维持企业正常运转。

在鲁兴中看来,比进口牛肉对国内屠宰企业冲击更大的是走私牛肉。这一点,鲁兴中不愿详谈。

不过,栾德浩的说法从侧面印证了这一点。像美国牛肉,即国内常说的“美肥”,这种牛肉肉质非常好,雪花很多,价格也很便宜,目前国家还没有放开对美国牛肉的进口,但国内市场上的“美肥”却到处可见。

本记者从网上检索资料发现,根据美国农业部统计,印度去年共出口208.2万吨牛肉,已经超越巴西、澳洲以及美国,成为全球牛肉出口量第一位。来自荷兰合作银行分析师Pawan Kumar的分析报告指出,印度牛肉的主要出口国,依序为越南、马来西亚、埃及、沙特与中国,但中国实际上可能是印度牛肉最大的消费国。因为有40%的印度牛肉运往越南,其中许多又越过边境进入中国,但这块官方统计却看不到。

鲁兴中在接受采访时呼吁,希望国家能切实肃清市场环境,把私屠滥宰、走私牛肉的问题真正解决到位。

但在保护本土企业免受进口牛肉冲击的问题上,日、韩两国却走到了另一个极端。日、韩两国严格控制进口,以保护本国民族产业。“这种极端保护政策也导致了一个后果,那就是这两个国家的牛肉都是天价,普通老百姓吃不起本国牛肉。”鲁兴中说,一般来说,韩国最好的国产牛肉396元每公斤,普通的每斤200元人民币。所以,你想都不要想在韩国普通家庭请客的餐桌上见到牛肉。

“这种局面逼着你改进,不改进早晚被市场淘汰。”法文岩分析说,引进高品质价格低廉的牛肉,是对中国畜牧业产业升级的倒逼,未来规模化、工业化、产业链化养殖的会越来越多。

目前,澳士达也在尝试做微商,并把产业链延伸到终端,做肥牛店餐饮连锁、做牛肉营养体验馆、便利店。

正在走另一条路的中和澳董董事长张勇则反复强调这样一个理念:“牛在澳洲养,肉给国人吃。”他的视角则落在了“融合全球资源,做好中国市场”。在他看来,“中国人的需求日益增长,我们不可能自给自足。在澳洲养牛,同样可以实现优势互补。”

用主业“养”出来的“数字人”

轻点触摸屏,米泽通过触摸显示屏,在一个男性人体三维立体结构图上,将其头部的皮肤、肌肉、骨骼、血管依次剥离,放在结构图两侧。经过层层解剖,最后呈现出来的是一个有多种颜色的线构成的脑内纤维束。

米泽是山东数字人科技股份有限公司的经理。这个层层剥的过程,如同利用科幻电影中全息触控进行操作,屏幕前的几位投资人静静地注视着触摸屏,不时发出惊叹。

最近一个多月的时间内,三十多家投资公司先后找上数字人科技董事长徐以发要投钱,这个屡屡勾起投资人烧钱意愿的“数字人”又是什么呢?

数字人其实就是通过计算机合成的三维人体详细结构,全部数据来自真实人体。“数字人”起源于1989年美国国立医学图书馆发起的“可视人计划”。美国国立医学图书馆和科罗拉多大学试图完成人体截面图像的采集,要采集这些数据,需先将志愿者人体切成薄片,每切一次片,就用数码相机和扫描仪对已切片的切面进行拍照、分析,之后将数据合成三维的立体人类生理结构。

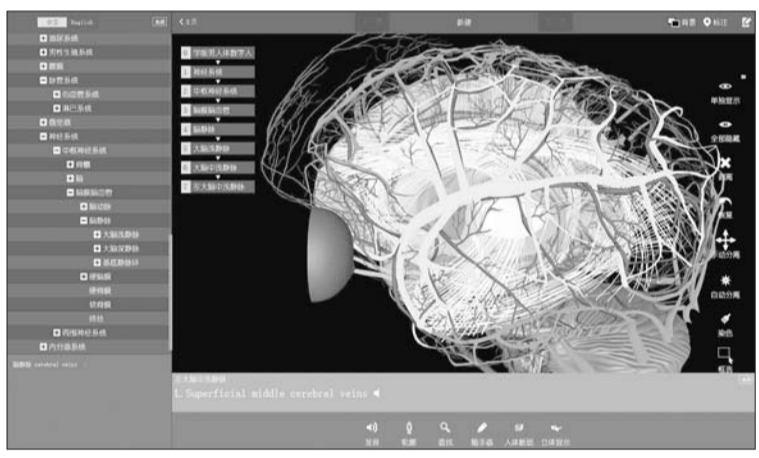
2001年,76岁的钟世镇首次提出中国虚拟数字人的研究问题,所谓的“虚拟数字人”,指的是人体的数据集,即将一具标准的人类尸体用车床切成0.2毫米的切片,再通过数码相机扫描设备对切片拍照分析,将获取的数据输入电脑,由电脑还原人体的完整信息。钟世镇因提出此技术获得中科院院士。2006年,南方医科大学完成了中国数字人男1号的切割。当第三军医大学进行0.1毫米至1毫米的数字人切割时,在三维数字重建上碰到难题。这是因为有工科背景的人对于器官识别分割有困难,而有医学背景的人对数字化重建不了解,他们找到了本是做医疗教学设备的徐以发,“这个工作跨学科、周期长,他们找了很多人都被拒绝了,因为当时看不到什么商业前景。考虑到这个项目有国家战略意义,我当时也没多想,就下决心试一试。”

徐以发这一试,就是累计近千万元投入,他一直用主业养着这个不产出的副业。直到2012年,才有了基于“数字人”数据应用的成型产品。

现如今,经过七年多研发攻关,中国的数字人终于成熟了,相比于美国的数字人,中国的产品准确度和清晰度更高,可360度自由操作。

先发优势

“目前在绝大多数医院,基于三维重建技术的应用还局限在放射科。”米泽告诉记者,主治医师一般还是基于胶片进行诊断。放射科以外的科室对提升影像数据的利用能力有迫切需求。



脑部神经血管侧视图。



七年坚守一个“情怀产品”,最终引得资本追逐。山东“数字人”的研发和商业化过程,再次印证一个道理,只有创新性、颠覆性产品才能攫取最高利润。

本报记者 李虎

患者及家属的知情权,减少医患矛盾。

业内人士分析说,对于数字人体解剖这个精准医学领域,目前国内还没有一家软件公司能提供类似的服务,传统的CT、核磁共振设备生产商及医疗软件企业也没有构成竞争优势,这让山东数字人占据了国内市场先发优势。

撬开千亿级市场

据不完全统计,目前涉足“精准医学”的上市公司有26家。机构研报预计,2015年全球精准医学市场规模近600亿美元,今后五年增速预计15%,是医药行业整体增速的三到四倍。

伴随“精准医学”概念火热,加之即将在新三板上市,山东数字人自然成了资本眼中香饽饽。

一位投资人告诉记者,目前基于人体连续光学断层数据构建的数字人系统,只有山东数字人和美国数字人在中方的代理机构在做。在此之前,专业市场基本上是一片空白。更重要的是,山东数字人在研发上的实力是其他公司短时间内很难赶超,已经形成了实际的技术壁垒。

最近几天,徐以发基本同意国内一家重量级投资公司数千万级的投资。对于资本的追捧,徐以发保持着清醒的认识,只选择战略性投资,为此他拒绝了不想挣快钱的投资机构。

徐以发说,融资是为了加速2016年启动的“数字人2期”研发。山东数字人明年将与国内顶尖的医科大学及多位专家合作,按照30微米一层的断层精度切割一男一女两具人体标本,数据精确度和清晰度将会更高,未来可在虚拟成像的物理“数字人”上直接进行手术模拟,该项目预计3年内可以完成。

“数字人精准数据在未来临床领域的应用面对的是一个千亿级市场,而且市场上目前还鲜有竞争者。”一位多次看过数字人项目的投资人说。

“基于断层影像三维重建的手术规划系统就可以解决这个痛点”。米泽说,通过“数字人”多年研发和技术积累,我们可以将CT或核磁共振的二维影像数据以极为简单、快速的方式重建为彩色三维渲染图像,可任意旋转缩放,并可与数字人解剖系统进行比对,医生可以快速、简单地进行病例影像数据的浏览和三维重建,在此基础上开展辅助诊断、病情讨论以及手术计划等活动。

“这样让医生可以更容易发现病变结构,更清晰地分析病变情况,改变目前医生对病人的CT和核磁共振结果大多采用二维黑白平片的现状。”米泽说,令检测结果更直观,提高病情诊断的准确度,方便会诊、手术的规划和实施,提高