

腳踏實地的順盟車料

文◎邱志華

位於廣東省深圳市觀瀾鎮的深圳順盟車料，成立於2001年，專業生產車手、豎管、座管以及水壺架、小把手，工廠佔地1萬平方米，建築面積2,500平方米，註冊資金100萬人民幣，員工150人。

冷斌總經理強調：「經營企業一定要腳踏實地的幹，一步一腳印的走」。對於公司的擴大生產方面，他也有另外一番看法，他認為只有在基礎設施以及人員的素質跟上了，方可動作，提升產能並實現產量的提高。在上海自行車國際展會上，順盟展位採用精品店形式的布置，加上充實的內容，吸引了許多買主洽詢，其中不乏外國買家。冷總經理表示，由於上海展的成功，現正在上線一條3D鍛造工藝的生產線，將會在7月份下旬投入生產以提高產品的競爭力，這是公司發展的要求，同時也是中國大陸自行車零配件公司發展的一個方向。3D鍛造的最大優點是產品的一體化，比焊接更工整，少了接口的疙瘩，效率更高，這也是轉移成本的途徑之一。

順盟車料主張產品的「精」，不看重販量。冷總經理表示，公司的自有品牌「MOYA」、「SAMONO」定位中高檔，材料以鋁合金為主，外銷佔70%，內銷佔30%，主要出口德國、美國、俄羅斯等國。對於販量的誘惑，冷總經理認為量大利潤低，質量難以保證，庫存壓力大，且需要

的廠房、人員增加，這些都增加了成本；另外，軟性的設施也要配套，強調質量是企業利潤的保證，順盟要走一條自己的道路。因為只有確保利潤，才有助於公司的發展以及研發更多的產品，為行業提供更好的配套服務。

冷斌總經理，待人隨和，他喜歡用最直接的方法溝通，也體現在企業的管理上，腳踏實地的企業精神得到發揚，從而感染基層員工，為上下注入向心力，節約時間，並提高工作效率。另外，公司盡可能的減少庫存，縮短成品在倉庫的時間，以彌補因原材料的上漲所侵蝕的利潤空間。在人才方面，冷總經理表示，目前公司的管理人員在行業工作了多年，其中負責技術和生產的蘇經理有著豐富的經驗，然而企業在專業人才亦出現斷層，再加上電力不足，都是挑戰，都必須謹慎應對。

今後順盟將致力於旗下MOYA與SAMONO兩大品牌的行銷，以期提高品牌知名度。此外，3D鍛造的產品也將逐漸代替焊接，並往碳纖維的方向發展，不斷提升技術與研發能力。 ■



▲順盟總經理冷斌親和力極佳，講求腳踏實地的經營風格。



▲ SM-89-8C



▲ SM-cb-200



▲ SM-7800cb