

xhy 公司立体车库由制造向运营延伸的思考

Thinking on the Transform of Stereo Garage from Manufacture to Operation of xhy Company

张必民

ZHANG Bi-min

北京京煤集团鑫华源公司 北京 102300
Beijing Jingmei Group Xinhuan Company, Beijing
102300, China

作者简介：张必民（1971年-）男，北京，经济师，中国人民大学商学院工商管理专业硕士，现就职于北京能源集团鑫华源公司董事长。

【摘要】xhy公司作为中国第一批研究制造机械式立体车库的企业，于2016年提出了机械产业“由机械制造向产业运营、产业链延伸、拓展新市场迈出关键一步”的要求，xhy积极运作，在北京投资建设了新桥家园智能车库项目，实现了由制造向投资运营产业延伸“零”的突破。

【Abstract】xhy company is a manufacturing enterprise of the first batch of research and producing mechanical stereo garage in China, in 2016, it put forward the requirement of "translating the machinery industry to industry operation, extending the industrial chain, expanding market", xhy company actively operated this, in Beijing invested the construction of the new bridge home intelligent garage project, achieved "Zero" breakthrough in the transformation from manufacturing to the investment operation of industrial extension.

【关键词】xhy公司；立体车库；产业链

【Keywords】xhy Company; stereo garage; industry chain

1 产业链成功延伸的保障——政策依据

国务院总理李克强2015年9月23日主持召开国务院常务会议，部署加快城市停车场建设工作。强调放宽停车场建设准入，鼓励社会资本以独资、PPP等方式参与。企业和个人均可投资建设公共停车场。加大财税、金融、用地、价格等政策扶持，通过企业债券、专项基金等方式支持停车场建设，制定相关收费办法，放开社会投资新建停车场收费。根据国务院部署，国家发改委于2016年4月印发《加快城市停车场建设近期工作要点与任务分工》，要求各城市人民政府要降低停车场建设运营主体和投资规模的准入标准，加快建设机械式立体停车库等集约化停车设施。国家政府部门把解决城市停车难提高到民生的角度来认识和对待，各级地方政府对于城市停车问题也出台了一系列相关政策，鼓励社会资本、民间资本投资城市停车场建设，促进了社会投资建设停车场的积极性。截止2016年12月底，国家发改委批准了全国55个城市1000亿元停车场建设项目。根据《物权法》及相关司法解释，居住小区业主的2/3以上多数书面同意，在业主共同共有的小区土地上建设立体车库无政策法律障碍。

2 产业链成功延伸的基础——市场需求旺盛

一是医院、购物中心、行政办事大厅等人流集中地区停车矛盾突出，停车需求旺盛。二是城市中心城区的老旧

小区，因前期建设时没有考虑日益增长的停车位需求。但随着我国经济的快速发展，人民生活水平的普遍提高，家用汽车数量成倍增长，在小区内停车位严重不足，导致小区生活环境质量恶化，存在着严重的交通、消防、安全隐患，这一问题普遍存在，引起了各级政府的高度重视，破解小区内停车难成为了立体车库投资经营的市场基础。

3 产业链成功延伸的优势——制造企业资源平移

因为投资建设、经营车库技术含量较高，相对其他投资企业比，车库制造企业更有优势，xhy公司从1995年开始进行停车设备研发制造，技术实力居行业前三名，具有“高精尖”的技术和产品，公司是“国家级高新技术企业”“中关村高新技术企业”“北京市企业技术中心”，具有专利25项、编制6项国家标准，连续六年获得中国停车行业优秀企业表彰。公司是中国停车设备委员会副理事长单位，具有较大行业话语权。“xhy”车库品牌在国内外享有很高知名度，累计在全国建设了近10余万个机械泊位。公司在京承建了中国人民解放军总医院、总参办公厅、国防大学、北京市国家安全局、最高人民法院、火箭军总医院、外交学会、北京社会科学院、歌华大厦等诸多项目，并于2013年与北京市东城区政府共同建设了北京第一个老旧小区改造胡同机械车库—车辇店胡同项目，建成了东北地区、西北地区最大的智能车库等大批标志项目，常年

观察思考 Observation & Reflection

负责立体车库数万车位的维保管理，服务民生破解停车难题。机械式立体车库制造企业投资建设运营车库项目具有如下优势。

3.1 机械式立体车库制造专业化

机械式立体设备归属于高科技智能化信息技术领域，其综合了多种技术类别。包括：起重技术、光电激光技术、智能化控制技术、互联网+、机械传动技术、多层钢结构技术等，又包含地基勘查、建筑结构、消防等建筑领域，是多学科集成高科技产品。在制造过程中采用了全自动智能化生产线、柔性制造系统、自动控制检测系统等，制造的高智能化为降价生产成本、提升产品品质创造了条件。

3.2 专业的规划设计能力

车库制造企业具有车库设备设计规划、制造安装、维护保养等技术优势，在车库设备多年的科技开发中积累了丰富的经验，在人流集中单位、居民小区内根据不同的地块位置、周边环境情况、设备投资预算等综合因素进行分析比较，确定最适合的车库类型。

3.3 立体车库

技术创新能力：随着车库设备技术进步，实时提升设备品质，对控制软件升级改造。远程监控、车位联网控制等新技术不断运用。

3.4 立体车库维护保养能力

投资建设后的车库设备运行过程中，凭借制造企业扎实的技术能力和经验，快速反应，技术精湛，确保设备安全稳定运行。

4 产业链成功延伸的关键——土地、资金、运营三要素

投资建设车库三个关键要素：土地、资金、运营，即车库建设需要空间，需要解决“在哪儿建”；建设需要资金，要解决“谁投资”；车库建成后，需要运营维保，要解决“谁负责经营”。

4.1 土地问题

要解决人流密集地区、居住小区内部的停车难，第一位要解决土地空间问题，获得方式可采用政府公共土地出让、居民小区土地租赁、单位自有土地入股等。在现有的小区内由专业技术人员根据小区内的停车情况、交通情况、消防通道、用户采光和遮挡、绿化情况、地下管线走向、空中通行、高压线等综合考虑。在现有的土地上规划合理的改造方案，合理利用土地空间资源。

4.2 建设车库的资金问题

按照“谁投资，谁受益”原则，可采取企业自筹、融资租赁、银行贷款等方式解决。

4.3 建成车库运营问题

运用项目所在地物业优势，日常运营由物业负责，车库设备的定期维护保养由制造企业负责，停车位可一次性出

售、长期租赁、短期租赁实现资金回收，充分发挥物业和制造企业各自资源，以最小成本实现车库正常运营。

5 产业链成功延伸落地——投资、建设、运营车库步骤

5.1 在土地空间上做好规划

根据人流密集单位及居住小区内现有的停车情况，由有经验的车库制造企业小区内停车情况进行合理规划，在有限的土地资源上采用立体停车设备技术实现停车数量的成倍增加。

5.2 发挥政府、业主和物业单位的作用，确认建设方案

①召开座谈会。确定该人员密集区和居住小区增加停车数量设计方案后，和业主单位及小区商讨方案。明确建造车库的位置和类型、停车数量等，让所有业主知道建造车库的具体情况。尤其要和居民小区所在的街道办事处及该小区所在的物业公司进行联系，由小区物业公司组织业主委员会或业主代表召开建设车库宣传摸底会，征求业主代表或业主委员会意见，取得一致意见后，由物业公司和业主代表做好小区所有业主的宣传工作。

②确认方案。人员密集单位由产权业主确认方案。居住小区需要印制详细的建设车库入户调查表，对在小区内建造车库的详细情况进行说明（包括建设位置、交通走向、停车数量、占地面积、车库高度、对业主的优惠措施等），业主对是否同意建设立体车库给出明确答复。业主没有考虑成熟的，可两次或多次上门征求意见。只有同意数量超过总户数的三分之二以上，且同意业主的居住建筑面积超过小区建筑总面积的三分之二以上情况下建设车库才是合法有效的。

5.3 规划和将入户调查结果上报

及建设车库方案政府有关部门：上报所在政府区县相关部门。包括规划局、城管局、国资委、交警委、技术监督局及所在街道办事处等取得政府有关部委的支持和帮助。

5.4 确定建设车库的投资主体

根据前期的跟踪、入户调查、设计方案确定，由车库制造企业确定建设车库预算，为了使项目顺利进行，发挥各自的优势，原则上确定投资由以下单位组成有车库制造单位-制造、规划优势，小区物业管理公司-联系业主、入户调查优势，停车运营单位-车库建成后管理优势。若有专业的投资公司介入以上三单位也必不可少。

5.5 注册成立合资公司

由上述几家公司注册成立公司，确定投资比例，签订合作协议，制定公司章程，确定公司框架结构等。

5.6 项目车库工程制造阶段

项目合资公司与制造企业签定车库制造安装合同，由制造企业按照市场行为完成车库的全部工程。包括：基础勘察、基础施工、设备制造安装、消防系统设置、外装饰工

军工科研院所科研人员需求研究

Study on the Demand of Scientific Research Staff in Military Research Institutes

蔡兴森

CAI Xing-sen

中国舰船研究院 北京 100101
China Ship Research Institute, Beijing 100101, China

作者简介：蔡兴森，男，湖南人，硕士研究生学历，经济师。现就职于中国舰船研究院，从事人力资源管理管理工作。

【摘要】 论文以现代需求理论为基础，在员工访谈的基础上提出了 12 项科研人员的需求因素，并对此开展问卷调查，运用 SPSS Statistics 17.0 统计软件对北京、上海、武汉、西安四地科研人员的有效问卷调研数据进行统计。结果表明：目前我国军工科研院所科研人员认为最重要的 3 项需求因素依次是住房保障，职务晋升，工作兴趣。提出了在管理实践中，我们要结合军工科研院所科研人员的需求特征，建立相应的激励机制，从而激发他们积极工作的热情。

【Abstract】 Based on the modern demand theory, this paper puts forward the demand factors of 12 scientific research staff on the basis of employee interviews, and carries out a questionnaire survey using the SPSS Statistics 17 statistical software, the effective questionnaire survey data of four researchers in Beijing, Shanghai, Wuhan and Xi'an were counted. The results show that the most important 3 demand factors in China's military research institutes are housing security, job promotion and job interest. In the management practice, we should establish the corresponding incentive mechanism according to the demand characteristics of scientific research personnel in military research institutes, so as to arouse their enthusiasm for active work.

【关键词】 科研人员；需求；实证研究

【Keywords】 scientific research staff; demand; empirical study

1 引言

军工科研院所作为国家的事业单位，承担国防建设的公共职责，通过武器装备的研制为国家和军队提供公共产品，科研人员作为军工科研院所的主体，如何有效地管理他们，有效的激励他们，激发工作的积极性、创造性，成为当下军工科研院所人力资源管理的重心之一。要管理和激励科研人员就必须了解他们的需求。军工科研院所科研人员需求因素除具有知识型员工一般的需求因素和特征，军工科研院所科研人员的需求也有自己的特点。本研究选

取了部分研究对象进行一对一访谈，通过访谈归纳军工科研院所科研人员的需求特点和需求因素。访谈的过程是非结构性和开放性的，这样能更多地获取信息。被访谈者的基本情况见下表1：

根据访谈的结果，结合国内外知识型员工需求因素研究结果，归纳了科研人员的 12 项需求因素。其中，考虑到本次研究选取的调查对象为国内一、二线城市，因此将住房保障从薪酬因素中单独提取出来，作为一项单独的需求因素进行调查。经过对归纳的需求因素进行修正和补充，

程等合同约定内容，完成车库整体性能验收达到交付业主使用的最终目标。

5.7 车库销售和用户使用，解决小区停车难问题

根据入户调查的确定的对业主的优惠条件，承诺兑现。采用长租（和业主的房屋使用年限同样的年限）、年租、临时停车等不同方式满足用户对车库不同形式的需求。

5.8 车库的运营管理

车库运营由物业管理，过程中需要发生的费用如车库日常管理费、车库维护保养费、车库的使用保险费、运行电费等等由车位使用者支付。车位作为特种设备定期维保和检验有车库制造企业负责，保证长期稳定可靠运行。

6 结语

本文结合新桥家园项目思考并总结了可复制的投资、建设、运营初步经验。可以预见，随着停车产业快速发展，xhy公司依托国企规模和资金实力，积极由车库制造延伸到车库投资建设运营，以北京为例，持有2万个停车位规模计算，每车位每月收400元使用费，则年运营收入近1亿元，实现利润5000万元。更重要的战略意义是创新了商业模式，实现了“你需要，我来送”，颠覆了传统的“你出钱，我来建”的商业模式，在北京验证成熟后向全国复制，直接改变全国500家制造企业的生态，获得快速发展的竞争优势。