

本周焦点

谁是英雄

毫无疑问,本周最重要的新闻当属2008年中央经济工作会议的召开。在国际金融危机肆虐和国内经济面临严峻挑战的大背景下,“保增长、促发展”成为本次会议的主题。

会议为2009年的经济工作最终定调。具体而言,未来一年中国经济主要工作任务共五大项:加大刺激力度抵御金融危机;加大对低收入家庭补贴救助力度;保股市楼市稳定健康发展;保人民币汇率基本稳定;拓就业渠道。

显然,这些目标的顺利完成,首先有赖于政府这有形的手充分发挥科学到位的宏观调控能力,我们有理由期待4万亿救市计划能在2009年初显威力。

但市场经济的主体是企业,他们今后的表现更直接关系到中国经济能否止跌,重新回到又好又快的轨道。

年终岁尾,打着盘点中国今年经济旗号的各类评选、推介活动开始陆续登场。尽管标准不一,但总体方向一致——那就是面向未来,寻找能真正在理念、行为上引领中国企业前行的力量。

在惊涛骇浪中,我们需要热切呼唤一批这样的企业——他们面对忧患,锐意进取,对内进行管理创新、技术创新、人才创新、资本创新,积极有效地控制成本;对外积极开拓市场,进行渠道和模式再造,发现并创造新的需求;从而成为一支逆风飞扬的生力军,为中国经济的未来注入活力、彰显希望。

他们是2008年中国经济的出海英雄。11月5日,国务院总理温家宝主持召开国务院会议,确定了当前进一步扩大内需,促进经济增长的十项措施,到2010年底中国政府将投资4万亿元拉动内需。

会后,温家宝旋即前往饱受全球金融危机冲击的广州、深圳、东莞、佛山等地,深入中小企业调研,为珠三角“打气、加油和鼓劲”,并提出扶持中小企业发展的四项具体举措。

在这利好消息鼓舞下,中小企业开始视野向内,开疆拓土。有学者认为,一次必将影响中国经济未来进程的“中原逐鹿”就

此大幕拉开。

目前,我国农村有2.38亿个家庭,占中国家庭总量的67.6%,消费潜力巨大。包括家电、医药、快速消费品在内的诸多中小企业,已经把“战场下移”当作应对金融危机的第一要务。他们立足消费者的内在需求,抓住国内消费升级换代的大好机遇,全面延伸自己的产品链、渠道链、服务链,去发现机会,赢得市场。

这些“内战”英雄是未来提振经济的中流砥柱。

2008年,有这样一个令人痛心的数据再度被许多人提起:OEM贴牌产品的利润,外国人拿走了92%,中国人最多拿到8%。

16年前,宏基集团创办人施振荣先生为了“再造宏基”提出了有名的“微笑曲线”(SmilingCurve)理论。翘起的两个嘴角是研发和品牌,中间凹下的嘴唇是制造。

如果想使中国企业尽快摆脱现实的生存发展困境,我们必须转变经济发展方式,走中国特色新型工业化道路,建设创新型国家,而实现这一目标的前提是需要有一大批掌握核心技术、拥有自主知识产权和知名品牌,具有较强国际竞争力的创新型

2008年,中小企业面向未来,进行DNA再造的华彩乐章由此显得扣人心弦。

我们以未来的名义向他们致敬。



本月主笔 石述思

明年拟大规模减税刺激内需 减轻企业和居民税负将成刺激内需重要手段

明年扩大消费明确五大重点领域 农民消费、住房消费、汽车消费、服务消费、旅游消费

- 李毅中在国新办举行的新闻发布会上表示:●明确3G牌照归属 明年将投入2000亿 ●钢铁全行业亏损 建议调整钢材进出口税率 ●铁矿石谈判内部要统一 不能再吃第二次亏 ●燃油税出台有利私人买车 建议采购国产车 (均据新华社12月12日电)

开栏的话

改革开放30年,是国家取得巨大成就的30年,也是每一个中国人幸福的30年。对于亲历这一历程的人来说,这30年

里,流动性增强,竞争出现,收益多元化,生活质量提高,市场规则确立……这些可触摸的变化,是在计划经济时代所无法想象的。

据此,本版一直编发《改革开放三十

年·我的亲历》一批自述体的报道,受到了读者的广泛关注。今天,在这里我们又特别编发一组《我们的30年/“我的亲历”特稿》,再次与大家回顾、分享我们自己的30年。

晓军来到一个塑料印刷厂,当了一个主管销售的副厂长。虽然是副厂长,销售却得上门去跑。他瞄准的第一个客户是深圳一家有名的矿泉水生产企业。为了直接找老板谈,侯晓军先和保安攀老乡。“那次我就在门口等着,忽然来了一辆大奔,保安手一指,我就跟了上去。”侯晓军说,“我跟到办公室,送上样册,他们原来2分印一张,我报价1.9分,就这样拿下了100万张的订单,后来把他们一半的订单都给我了。”

以此为例,侯晓军把深圳几大品牌水的印刷都拉了过来,到1996年底,侯晓军已经成了一个让内地人十分眼红的高级打工仔:月薪2000多元,15%的干股,工厂配给了大哥大、吉普车,还租了房子。

如果一直这样发展下去,侯晓军的人生也许是另一番景象。但1997年父亲的突然病逝,令一切发生了方向性的变化。

从私企老板到现代企业家

父亲的病逝让侯晓军在内心深处有所触动,深圳的高级打工虽然十分惬意,然而人到中年依然背井离乡,心里不是滋味。当时,西北已在西部大开发的前夜,创业的环境虽不比深圳,但创业空间可谓无限。

在深圳的几年打拼,让侯晓军彻底摒弃了依恋国企身份的念头,他坚信,以自己的能力,在新的时代环境中,不仅可以生活得更好,而且可望实现自我价值。

侯晓军辞掉了深圳的工作,怀揣几万元回到了西安。他决定,用自己在深圳的见识、训练为资本,开始真正属于自己的创业之路。

侯晓军选择的是汽车美容业。当时,汽车美容在深圳作为服务业已经十分发达,但在西安,这一行业还没起步。侯晓军决定把深圳的服务方式搬过来。“我要让车开进房子里洗,还要让客人到休息室喝茶,并且24小时服务。”侯晓军说。

1997年5月8日,猴王公司开张,侯晓军从打工仔一跃成为私企老板。

由于服务新颖周到,洗车店一开就火,不过侯晓军并不满足于此,他把主要方向盯在了汽车装饰装潢上。那时候,西安汽车装饰装潢的服务也相当落后,卖车行只管卖车不管装饰。侯晓军就去西安最大的一家卖车行谈,他抱着“双赢多赢”的经营理念开出的条件把车行老板都吓了一跳:“我来给你配车,把你卖出的车都装修了,营业额的20%也给你们。”

这样的买卖哪有不成!开业当天下午,就卖出了500元,第三天达到3000元。一个月之后,月营业额达30多万元。车行的生意因此更好了,消息传出,西安所有大的卖车行主动来找侯晓军。就这样,猴王公司迅速进入了8个卖车行。

侯晓军就这样起步了。进入新的世纪,小汽车越来越多地进入了家庭,侯晓军的事业也越做越大。但与此同时,他越来越感觉到自己在管理知识上的欠缺,就在百忙中到西北大学进修现代企业管理。侯晓军的想法很明确,要从私营作坊发展成为现代企业,就必须过管理这一关,自己的身份也必须从私企老板向现代企业家跃升。

学习使侯晓军眼界大开。“家族式管理到一定阶段就在内部出现危机,差点打垮我。”在经历了换人、调岗、培训管理等各种尝试失败后,侯晓军痛下决心,以利置换管理岗位,渐进改造家族式管理。到目前,猴王公司基本告别旧的管理模式,开始走向现代企业。

在经营上,侯晓军适时撤出了卖车行,建立起了“猴王”品牌的汽车装饰装潢连锁企业,并且办起了以汽车服务为主的技能培训学校,使学校成为自己的人才基地和扩展连锁店、加盟店的纽带。同时,以连锁、加盟店为网络,侯晓军开始发展自己的产品链和物流配送。

现在,猴王公司已成了陕西同行业中的佼佼者,8个连锁店和12个加盟店遍布西安市和省各主要城市。2002年,侯晓军被评为陕西劳动模范,2004年又被评为全国再就业明星。

不知不觉间,侯晓军的身份已从一个私营企业家提升为现代企业管理者。

回想起自己眼花缭乱的职务更替,侯晓军由衷地说:“是改革开放把下岗变成了无数个新的机会,我才能一步步走到了今天,实现了人生价值。”

33年10个身份

我们的30年 “我的亲历”特稿

本报记者 毛浓曦

十月的西安,秋高气爽。在西郊陕西猴王汽车装饰有限公司(以下简称猴王公司)总部,总经理侯晓军自信地设计着自己职业生涯中的最后一个身份:“我的目标是把企业变成集团管理公司,60岁时我就以董事长的身份退居二线,把企业交给职业经理去经营。”

除了需要考虑现有实力、自身能力以及愿望等因素,在身份的选择上,侯晓军现在几乎可以随心所欲。其实,今天的国人差不多与侯晓军一样,在职业身份的选择上享有高度的自由。这在改革开放以前绝对不可想象。

53岁的侯晓军1975年开始工作,在过去的33年中,他先后经历了10个身份的变换,从一个别样的角度见证了我国30年的改革开放。

从学徒工到车间主任

“那个时代,一切都是‘计划’,个人很少有选择的空间。”侯晓军回忆。

侯晓军1974年高中毕业后,由于父亲支援大西北,按当时的政策,留在了城里。在待业的一年多时间里,街道办先后安排他在西安西郊的轮胎翻新厂、标准件厂干临时工。

金融海啸之下不裁员反倒加薪、补薪的举措让员工倍感喜悦,于是大家就纷纷自发策划一台以物业公司成立十周年为主题感恩晚会,以表示对公司的感激,不少员工在会上感动落泪。

“我一共做了三年的学徒工,每月工资只有18.5元。”侯晓军说。其时,几乎所有的工人第一个身份都是学徒工,由学徒工转正后,多数人的身份停留在普通工人上。侯晓军因为能力强,从工人中脱颖而出,身份也由班长到段长,最后成为车间主任。侯晓军满以为,日子就这样按照父辈的脚步,在单位与家庭间“两点一线”按部就班地重复下去。至于改变身份,甚至自立创业,真的是“做梦都不敢想”。

实际上,改革开放伊始,这样的机会便在中国的土壤上孕育,并随着生产规模的加大而逐渐显现。但毕竟,计划体制太久、太僵,侯晓军所在企业又深居西北地区,加之他作为一个小干部,从来只管做好分内事,对于“下海”创业,顶多当作饭后谈资而已。

时间转瞬即逝。1992年邓小平南巡讲话之后,迅速扩大的开放让内地的企业很快感受到了市场竞争的厉害。“我们的交换机一装就是一层楼,而进口设备一装就解决,造价还低很多,所以工程越来越少,后来基本上接不到订单了。”

车间的工人陆续下岗,侯晓军也处于待岗状态,有活儿就干,没活儿就回家。但作为车间主任,他没想到自己也会下岗。“直到1993年的一天,厂领导打电话叫我过去,我还以为是派活儿。谁知道是通知我下岗,每月只给60元的生活费——真是天崩地裂啊!”

侯晓军都不记得是怎么回家的,从车间主任到下岗职工,这个始料未及的身份颠覆,让他整整10天没有出门。

“旧的不去,新的不来,其实现任想起来,这是新的机遇,没有那次下岗,也就没有我的今天。”侯晓军淡然回忆。

从下岗职工到高级打工仔

越来越多的“国营”、“全民”、“集体”单位经受不住市场经济的大浪,陷入困境,越来越多的人也像侯晓军一样下岗了,但与此



侯晓军外出旅游。

流动性增强

本报记者 毛浓曦

改革开放30年,最大的变化之一是流动性增强。农民可以进城了,农民可以考公务员了,当了公务员可以下海,下了海可以再考公务员,还有,很多人选择工作的自由度大了……

流动性增强不断改变着人们的身份。

改革头十年,农民从土地中解放出来。1992年至2002年,第二波改革开放,使长期对农民紧闭的“城门”打开。2003年第三波改革开放后,城乡统筹发展,农民工权益保护、新市民享受市民待遇等受到高度重视。有报道称,超过4亿的农民告别了“面朝黄土背朝天”的传统生活,进入城镇成为企业家、工人、农民工等。第五次人口普查显示,农民工不仅成了产业工人的重要组成部分,而且每年数百万人成为“新市民”。

在城镇,改革开放使人们在各行各业、

同时,改革开放的深入推进,使市场经济运转、社会用人方式等等发生了根本变化,那种离开计划、审批商品不能流通、人员不能流动的时代一去不返了。

正是在此背景下,侯晓军骑着自行车漫无目的地转悠着。一次,偶然遇到一个卖电扇的朋友,正需要推销员,侯晓军自告奋勇。他想,反正也不需要什么成本,挨家挨户跑就是了。

第一次是一个大商场,侯晓军推开业务洽谈室怯生生地问:“要电风扇吗?”西安的夏天奇热无比,侯晓军想,怎么着也得让他座、给杯水喝,等他介绍一番吧。结果没等他开口就被推了出来。

侯晓军几乎下决心从此不干了,是妻子的鼓励使他第二天又顶着太阳沿街推门。第10天,终于有个商场要了100台。侯晓军掘到了自己的“第一桶金”——“1000元呐,顶我上班三个月的工资啊。”他事后想,这“第一桶金”更重要的意义是找回了自信。“天生我材必有用,离开工厂也可以生存,这是我走上创业路的关键一步。”

这时,深圳的改革与开放已经遥遥领先,深圳速度、深圳奇迹经常被内地人街

不同地域间的流动越来越频繁。20世纪80年代中后期,“跳槽”、“下海”、“兼职”一度成为头条新闻。

20世纪90年代初掀起第二波改革开放热潮后,人们冲破户籍、档案等因素的制约,加速在行业、区域间流动,身份转换渐趋活跃,大学生就业从国家统分双向选择转变,1993年、1994年,大学生奔赴沿海开放地区成为一道热闹景观。

20世纪90年代末至新世纪初期,全国性的企业改革、改制以及政府机构精简,推动了社会各阶层尤其是工人的大规模流动,人们从国企、集体企业向改制企业、三资企业流动,从内地向沿海、从西部向东部,从落后地区向发达地区流动。人们在改变身份的过程中,体制色彩、家乡观念、等级观念逐渐淡化,“自主择业”、“自谋职业”、“自我创业”成为常态,工资待遇、工作环境、发展前景、兴趣爱好、价值实现等越来越受到重视。

谈甚议。侯晓军揣着1000元,买张硬票去了深圳,的确,深圳的电子工厂特别多。侯晓军找到高级人才所,想应聘厂长或者部门负责人职位,但人家要文凭,而他才高中毕业。没办法,只好降格去南山劳务市场,但是仍然没有结果。

兜里的钱越来越少,吃的盒饭也由最初的6元标准降到3元。一次,侯晓军看到电线杆上一张招聘启事,就在心里盘算:“再试最后一次,找不上就打道回府。”这是一名正在筹备的电子玩具厂,只管吃住,暂无工资。实在是无颜回江东,侯晓军一咬牙,先留下来再说。

跑腿,招人,培训,分工,制作简易生产流水线,原来在国企工作的经验在这里派上了用场。“一个月半月后开始生产,我以厂长的身份打工,月薪1500元。”侯晓军回忆。

产品直销台湾,生意很不错,但一年后,三位投资人出现了裂痕,工厂解散,侯晓军第二次失业。不过这次,他一点也不惊慌。“我在那里很勤奋,早就有人高薪拉我,只是我们北方人都有个观念,觉得有道义跟着第一个给你吃饭的人干到底。”

这边刚失业,那边马上就重新就业。侯

东莞公司 逆市加薪 员工落泪

黄仰鹏

受金融海啸影响,珠三角地区一些企业开始裁员减薪。光大集团属下东莞物业公司不裁员反加薪和补发奖金,令不少员工在感恩晚会上感动落泪。据悉,该物业公司此次逆市为1800名员工加薪幅度为200至1000元不等。该公司高层日前说,此举是想鼓舞员工士气,共度经济危机。

据物业公司行政主管刘佳佳表示,此次逆市加薪以员工的职位和技能作参考,普遍加幅在一成至二成,也有极少数人加薪五成。

加薪让员工意外

“不少老员工已提前返乡了,之前很担心公司是否也会裁员。”来自四川的杜雪萍在东莞打工已有六个年头,凭借一股韧劲,她从当初的一名打扫卫生的保洁员,打拼到物业公司保洁部的主任。

杜雪萍说,今年经济形势严峻,身边的老乡、朋友都因工厂倒闭回家,这令她十分担忧自己也会失去这份工作,直到获得公司员工全面加薪后,原先的顾虑才消失殆尽。“这相当于多发了一个月工资。”她兴奋地说,近期发现自己的工资突然增加,感到十

分意外,后来向其它同事打听之后才发现,自己属下的50多名员工以及其它部门的同事也相应加薪了。此外今年3月至9月加薪前后的工资差额也作为奖金发到每名员工手中。

金融海啸之下不裁员反倒加薪、补薪的举措让员工倍感喜悦,于是大家就纷纷自发策划一台以物业公司成立十周年为主题感恩晚会,以表示对公司的感激,不少员工在会上感动落泪。

绝不裁员共度危机

该物业公司行政主管刘佳佳透露,5月份她曾向光大集团董事长提议为员工加薪并得到允许,但自从6月份开始,金融海啸逐渐袭来各个行业,光大集团的房地产行业也无法幸免,自己就再也不敢提加薪的事情。直到9月份,该集团董事长问及提薪一事,才又重新提上议程,并最终决定从今年国庆节开始实施,并将半年的差额作为奖金发给员工,共计120多万元。

光大集团董事长助理陈小旭称,考虑到目前物业公司已日渐成熟,需要这样的服务队伍来为各小区的业主提供服务,保障公司的销售业绩,所以公司做出绝不裁员并加薪的决定。

重庆南桐矿业向5万矿工家属承诺

不裁员不降薪

本报讯(记者李国 通讯员方恒伦)“不管金融危机如何影响,煤炭价格再低,我们绝不裁员,不降薪。”面对全球金融危机影响,重庆能源集团南桐矿业党政领导近期向职工郑重作出承诺,给全公司5万矿工家属吃了一顿“定心丸”。

受全球性金融危机影响,不少冶炼、钢铁等制造企业停产或关闭,导致煤炭价格不断下跌。下半年,尽管该公司生产的精煤价格每吨跌600元左右,但仍出现滞销和库存积压的现象,企业效益急剧下降。部分职工家属担心企业效益不好要裁减人员或减发工资。该公司领导得知职工家属的顾虑后,立即召开领导班子会议,讨论应对金融危机的措施和办法。他们认为企业只要通过努力降本增效,提高竞争力,挖潜内部降耗潜力等措施后,完

全能够应对金融危机的影响并能渡过难关。

为确保承诺“不裁员不降薪”不是一句空话,该公司从四个方面采取举措:一是停止购买小汽车等高档消费品;二是“管住嘴巴”紧缩招待费;三是减少和控制投资规模,目前一些地面新建工程、办公装饰工程全部停止;四是对材料费实行包干使用。全公司开展清查库存和修旧利废活动,对各单位材料费实行包干使用,超支后用工资抵补,严控材料费使用。

“矿兴我荣相依”。该公司对职工作出承诺后,极大地调动了员工的生产积极性,职工主动想办法、出主意,为企业走出困境出谋划策。该公司东林煤矿一天时间就收到职工降本增效合理化建议78条,并提前完成了全年生产任务。

本报讯(记者张望 通讯员母瑾)“真正安全的生产,应该接受任何审视和监督。”日前,内蒙古伊利集团执行总裁张剑秋接受记者采访时表明了伊利应对乳业危机的心态。这也是内蒙古整个乳业界的共同心态。该地区整顿奶业已收到初步效果。

今年9月,三鹿“问题奶粉”事件波及了中国整个乳品行业,伊利、蒙牛等知名品牌被检出乳品含有三聚氰胺后,一场信任危机,继而是生产经营危机迅速蔓延,产品销量急剧下滑。面对危机,伊利、蒙牛积极采取应对措施,一方面下架、召回、销毁“问题”乳品;一方面加强生产线上监管,从源头到产品,做细、做实每一个环节的检测工作,确保出厂产品安全、放心。

内蒙古是全国第一养牛大区,有奶牛250万头、奶农约80万户。为维护奶农利益,内蒙

内蒙古应对乳业危机施“组合拳”

源头、生产、流通诸环节整顿不留盲点

多渠道筹措资金1.8亿元对因倒奶而蒙受损失的奶农实施临时救助。内蒙古相关部门分析,此次事件凸显了奶业发展的深层次问题,如追求数量,忽视质量;不重视基地建设,养殖方式落后;乳制品生产企业无序竞争,农企利益关系不顺;管理制度和标准体系不完善,监督管理缺位等。

11月份,内蒙古政府出台了《促进奶业持

续健康发展的实施意见》,打出了应对乳业危机的“组合拳”,从确保生鲜乳质量安全入手,加大对奶站、饲料生产企业和生鲜乳运输车辆的清理整顿和整合,健全和培育奶畜养殖发展支撑体系,全面提升乳制品生产企业素质,加快推进标准化规模养殖基地建设,建立和完善奶业发展长效机制。

在奶源建设方面,伊利已率先推行“奶牛

合作社”发展模式,奶牛养殖户、政府职能部门、奶站经营者形成一个利益共享、风险共担的整体,大大降低了运营成本,提高了奶农的抗风险能力。在未来5到10年间,伊利将投入巨资用于奶源现代化建设的更新升级,确保安全、放心的原奶供应。目前,通过集中整顿,乳品销售市场已有回暖,销售量逐渐上升。其中,伊利已经恢复到正常销售水平的九成。



网络公司提出“三不”承诺

不减投资不裁员不减薪

受金融危机影响,全球互联网行业出现不景气。最近,中国盛大网络公司提出了“三不”承诺:不减少战略投资,不裁员,不降薪。