

金融危机下沿海外贸企业生存调查⑤

“应对危机的办法在增多”

——“杭州中策”市场预判与实战记录

■本报记者 刘津农 李刚毅
■本报通讯员 高海伟

杭州海潮路1号,一家生产橡胶制品的企业正马不停蹄地运转,走进厂区,隐隐能听见机器欢快地轰鸣,不时有满载成品橡胶轮胎的运输车驶出厂区,匆匆离去……

这是中策橡胶有限公司(以下简称“杭州中策”)里的景象。这样的景象,在很多外



杭州油漆逆势加薪

由于严控库存,生产销售快速进出,加上开源节流,杭州油漆有限公司在金融危机影响下损失较轻。企业在去年给员工增加工资的基础上,今年还准备给员工人均加薪15%。图为该公司树脂车间,职工正在电脑前监控、调节漆料的生产。

本报记者 刘津农 摄

贸企业里已经不复存在。由于金融危机的影响,我国沿海外贸企业中有不少已经因为无法继续生存而倒闭。

在这样的背景下,杭州中策繁忙的生产场面似乎有些“反常”。难道它没有受到金融危机的影响?

“说国际金融危机对企业没有影响那是不现实的。”该公司董事长兼总经理沈金荣说。与那些提起金融危机就得心烦气躁、火烧眉毛的企业管理者相比,沈金荣看上去神态闲适,举止自然,说话从从容容。

“去年6月以后,国际金融危机的影响就已经显示出来了,主要表现为整车市场、替换市场需求下降(橡胶业与汽车关系密切),外贸出口大幅下滑。”

两个月后,市场变得更加糟糕,“十一”以后,汽车企业平均开工率不到50%,一般只有二三成,有的只有一成半或者一成……

连锁反应开始出现,市场上原材料连续出现跌停板,大宗原材料下跌一半以上。如天然橡胶,由3000美元/吨跌为1000美元/吨,硫磺只有原材料的1/10……

国际市场上原材也惨不忍睹。印度、巴西等新兴市场受到的冲击很大,对橡胶制品的需求急剧下降,欧盟市场也是这样。雪上加霜的是,国际贸易保护主义开始抬头。在多重因素的综合作用下,国内一些橡胶企业的

生产和销售一落千丈。

当时的形势可谓十分严峻。“在最困难的时候,我们的开工率一度低到了70%。”沈金荣说,但可喜的是,由于应对及时,更大的影响没有发生。“去年12月,开工率恢复到了80%,今年1月,企业已经满负荷开工了。”

“其实很多人想知道我们是怎样应对的,我要说的是,对市场前景的预判是关键。”沈金荣说。

原来,早在国际油价大幅下跌时,杭州中策就经过研判,认为2008年上半年市场前景不会很理想。后来,国际油价跌去了一大半,加上美国房地产危机、金融企业倒闭,他们预感到形势严峻,便迅速采取措施。

“去年8月初,我们开始严控原材料采购,严控新厂房、新项目等固定资产投资,以便有效避免产能过剩。”沈金荣解释说,市场上原材料价格跌了,经销商和用户马上就会要求产品降价。这时,如果企业高价进的原材料库存太多,生产成本就会很高。产品降价吧,企业损失过大,就会在竞争中失败;不降价吧,产品卖不出去,企业就会停产。因此,他们决心降低原材料和产成品库存。

“从去年8月1日起,我们完全停止了中长期合约(即两个月以后的合约)的签订。原材料采购也从500吨一个批次,改为100吨一个批次,随时紧盯国内外市场价格的变化。虽然采购人员比以前辛苦了,但主动权始终掌握在我们的手里。”沈金荣说,“当原材料价格每天一个跌停板、天然橡胶由3000美元/吨跌为1000美元/吨时,我们手里没有一张长期合约,原材料、产成品的库存已降为历史的最低点。”

沈金荣初步测算,金融危机影响初期,杭州中策仅原材料控制一项,每个月就节省资金2亿元,加上控制固定资产投资节省下来的5亿元,企业的流动资金十分充裕。这

为他们在市场上纵横捭阖提供了资本。

由于没有什么库存,可采购价格更低的原材料,生产的产品价格低、质量好,即使在最困难的时期,杭州中策的产品在市场也卖得动。

而此时,国内橡胶企业有的大幅减产,有的不得不停产,还有的陷入了合同、债务官司,一些企业损失惨重……

“危机面前,企业成败似乎只在一念之间。”沈金荣感慨道,“不过,市场预判不难,身在其中,用心去做,亲身体会,亲身感觉,一定会有敏锐的直觉。怕就怕‘大企业病’,有直觉的没有决策权,有决策权的没有市场直觉……”

应对金融危机冲击,杭州中策还有一个“绝招”——加大对国内轮胎市场的开拓。虽然国际购买力在下降,但对于一个企业来说,国内市场仍然是个庞然大物,还有充分的挖掘空间。

“我们对国内市场调研发现,在金融危机影响下,货运车数量下降幅度大,客运车、农用车数量下降不大,机动车数量下降幅度大,非机动车下降不大;长途运输车数量下降幅度大,城市公共服务车数量如公交车、垃圾运输车、物流车辆下降不大……根据以上情况,我们重新细分市场,加大了相关产品的生产和销售力度。”该公司市场部经理顾卫国防侃而谈。

正是由于做市场的先知者,杭州中策在金融危机的影响面前仍能逆势上扬,市场占有率得以扩大。

“今年2月份,我们发货量创下了历史最好水平,每天都在4000万元以上。3月7日一天,发货量达到了4200万元。”谈到目前销售业绩,杭州中策市场部经理顾卫国防颇为自豪。

“现在国家投资4万亿元拉动内需,国内轮胎市场会进一步好转。”他说。

全力打造三级精品医院

——煤炭总医院实施人才战略谋求自身发展纪实

在北京,有名气的医院很多。煤炭总医院的名字虽然比不上一些专业医院响亮,但只要坐上出租车,司机师傅一般都能轻车熟路地把你拉到目的地。因为这家的医院为医务人员技术水平高、服务态度好的口碑,不仅赢得了北京市民的称道,也吸引着全国各地的患者前来就医。

在首都医务界崭露头角

近年来,煤炭总医院在大医院林立的首都医务界崭露头角。

在2003年那场著名的抗击非典的战役中,该院共收治病人180名,以高治愈率、低死亡率,全院职工零感染,病人之间零交叉感染的骄人业绩而为人称道。

在2008年抗震救灾斗争中,该院50名医护人员5月14日就奔赴抗震一线,从废墟下抢救伤员,从死神中夺回生命,奋战38天,抢救伤病员13627人,再次受到党和政府的嘉奖,深受社会各界的好评。

凭借优美的环境,先进的设备,科学的管理和学科的跨越式发展,该院工作量每年以20%的速度递增,业务收入三年来翻了三倍,社会满意度历年都在95%以上。

2008年底,在创建人民满意医院评比中,以综合卫生排名第12位的好成绩被评为首都公共卫生文明单位。此外,还获得了中华全国总工会抗震救灾重建家园工人先锋号、全国三八红旗集体、首都公共卫生文明单位、中央国家机关抗震救灾先进党支部等荣誉称号。医院连续十年荣获中央国家机关文明单位称号。

这些成绩的取得,对医院只有16个年头的煤炭总医院来说的确不易。从根本上说,离不开医院人才战略的实施,离不开决策者王明晓院长和他领导的班子的辛勤耕耘。

引进培养高层次人才

患者到医院最关心的是什么?显然最关心的是该院的医疗技术水平如何,而高水平的医疗质量则来源于高素质的人才。

“真正的竞争是人才的竞争,作为一家位于京城,隶属于国家安监总局的行业医院,要想在强手如林的京城大医院中占一席之地,必须超前跨越式发展。因而医院围绕‘以医疗为主体,以教学科研为两翼,把医院打造成为三级精品医院’的战略目标,实施人才战略,着力培养一支高素质、过硬的医疗技术人才队伍,是缩小和首都大医院差距,迅速提升煤炭总医院核心竞争力的‘捷径’。煤炭总医院院长王明晓说。

于是,“引进急需人才,用好现有人才,培养未来人才、着力打造高素质医学人才队伍”的人才战略于2005年确立并实施。

用打造个人事业发展平台、解决住房及进京户口“引凤入巢”,力争构建一支高素质的医技队伍。为此,院长王明晓亲自带队参加各类人才招聘会,进行严格的面试,择优录用,引进人才的力度可谓“神速”。

2003年,煤炭总医院只有1名医学博士,硕士不到10人,硕士以上学历的不过总数的2%。而目前,煤炭总医院拥有主任医师80多人,副主任医师100多人,医学博士50多人、医学硕士100多人,硕士以上学历的占专业队伍28%以上。

在引进高层次人才的同时,煤炭总医院还提高了大学生进入标准,一般临床医生要求具有博士学位,医技医生要求具有硕士学位,就是护理岗位也要求以硕士为主,辅以少量的本科毕业生。

金融企业的衍生业务将全面彻底清理

对造成重大损失的,将追究相关人责任

本报北京3月24日电(记者张敏)包括期货、期权、远期、掉期及其组合产品在内的金融企业的衍生业务将受到全面彻底清理。这是国务院国资委日前发布的《关于进一步加强中央企业金融衍生业务监管的通知》所要求的。

国资委对中央企业从事金融衍生业务的监管要求包括,企业要严格执行审批程序,并负责向国资委报备有关情况;企业严守套期

为了培养人才,煤炭总医院出台了相关办法,在攻读博士学位的报销70%的学费,攻读硕士学位的报销60%学费,护理人员攻读硕士学位的报销50%学费。同时,鼓励医护人员出国留学、培训、交流,医院承担相应费用。近年来,已有40余名专业人员到发达国家进修、培训和交流。

人才的引进在给煤炭总医院注入了新鲜血液的同时,也搭建了施展才干的平台,使医院知名度大增。

曾两次赴日本东京女子医科大学留学、曾任中日友好医院泌尿外科教授、主任医师周正博士的“加盟”,不仅带来了他的新技术——125碘放射粒子治疗晚期肿瘤,还带来了新的科室管理理念。因工作能力强,群众评价高,工作成绩好,如今,周正已被提拔为煤炭总医院副院长。

原海军总医院呼吸内科中心主任王洪武,是享受国务院政府特殊津贴的博士,他带来的氩氦刀治疗肺癌等技术,人称中国“氩氦第一刀”,在国内处于领先地位。医院将晚期肿瘤治疗作为重点学科发展方向之一,成立了以王洪武教授为首的肿瘤微创治疗中心,投资1000余万元给他搭起了事业发展的平台,组建了肿瘤微创治疗团队。如今的王洪武教授兼任呼吸科主任、大内科主任,慕名而来的患者络绎不绝。

科研水平大幅提高

为了提高科研水平,煤炭总医院修订完善了临床科研奖励制度,加大了对技术创新和科研项目的奖励力度,鼓励专业技术人员积极开展科研攻关、撰写学术论文、参编学术专著,开发和引进适宜新技术项目。

该院规定,在“中华”系列核心期刊发表一篇论著,奖励1500元;在“中国”系列核心期刊发表一篇论著,奖励1000元;在一般核心期刊发表一篇论著,奖励500元;对SCI收录的论著每篇奖励1万元;奖励力度之大,在首都大医院尚不多见,这大大激发了医务人员临床科研热情。

近年来,煤炭总医院发表的论文及被SCI收录的论著数量一直名列首都行业医院前茅,较好地反映了该院的科研水平。

2008年,全院医务人员在全国各类专业杂志上发表论文124篇,仅从2008年9月到2009年1月,就有4篇论著被SCI收录。该院在SCI、国家自然科学基金、首都发展基金、国家863计划科研项目上均取得了零的突破,获省部级科学技术奖两项。王明晓带头主编了数部国内有影响力的专著,已成为业内的工具书,使医院医教研水平达到三级甲等医院水平,为医院新一轮的发展创造了有利条件。

通过人才战略的实施及各方面的努力,煤炭总医院发生了质的变化,科室建设实现了全面发展,医院的整体技术水平有了显著提高。创伤、心脏、肿瘤、中医成为该院重点学科,气管支架植入术等几十项新项目相继成功实施。该院还独立开展了经PTCD胆道取石术、白内障超声乳化及人工晶体植入术等。中西医结合老年病诊疗、“儿童康乐之家”健康管理、睡眠医学、唇腭裂整复治疗等已经初步成为医院的特色医疗项目,真正实现“院有重点,科有特色,人有专长”。

2008年,这家仅有500张床位的京城行业医院的住院病人超过8000人,门诊患者接近50万人。

(杨进)

郑州市民告赢物价局

价格听证信息不是“商业秘密”

郑州市热力总公司近3年的经营状况、职工人数、财务决算报表、人均产值、人均收入水平,以及其他地区同行业的比较,近3年供热状况及公司财务报告或审计报告等。9月26日,物价局向热力公司征求意见。10月17日,热力公司回复的意见是“不同意公开”,并称,这些信息涉及“商业秘密”,以避免公开后对公司造成损害。同日,物价局向赵正军下达

免于公开告知书。

对物价局的回应,部分消费者听证代表,也提出依法公开热力公司的价格成本等信息,但遭到拒绝。消费者赵正军认为,不公开听证信息属违法行为。于是,把物价局起诉到法院,请求撤销该告知书。

今年3月22日,中原区人民法院作出判决,下达的判决书说,赵正军申请的内容在

“郑州市热力总公司关于集中供热价格改革和调整的申请”中有一定的表述,且该资料用于公开举行的听证会。即使其中有不宜公开的内容,按照《政府信息公开条例》规定,物价局仅仅依据热力公司的意见发出免于公开告知书,属于事实不清,证据不足。物价局应当区分处理,向原告提供可以公开的信息内容。

本报讯(记者肖树臣 通讯员李承翰)很多垄断企业提出涨价的听证申请后,总以“商业秘密”为由“屏蔽”价格,以期达到顺利过关的目的。今后,这一招不灵了。

3月22日,郑州市中原区人民法院就“郑州市热力总公司不愿公开财务报表、郑州消费者赵正军状告物价局”一案作出判决,撤销郑州市物价局2008年10月17日作出的《政府信息公开告知书》。这表明价格听证的信息不再是什么“商业秘密”。

2008年9月21日,郑州市物价局在媒体发布了关于召开郑州市集中供热价格调整听证会公告,9月24日,消费者赵正军向该局提出申请,要求公开郑州市热力总公司(下称热力公司)近3年的经营状况、职工人数、财务决算报表、人均产值、人均收入水平,以及其他地区同行业的比较,近3年供热状况及公司财务报告或审计报告等。9月26日,物价局向热力公司征求意见。10月17日,热力公司回复的意见是“不同意公开”,并称,这些信息涉及“商业秘密”,以避免公开后对公司造成损害。同日,物价局向赵正军下达

事件回放

2008年10月20日,在郑州市集中供热价格改革和调整听证会(下称听证会)召开的当天,一直关注此事的郑州消费者赵正军再次来到当地媒体,投诉称,要再揭听证会“内幕”;此次听证会一些重要程序涉嫌违规,郑州市物价局应向公众作出公开解释。

在备受社会关注和质疑声中,听证会于10月20日上午召开。会上,听证相关资料得以公开。一直要求物价局、郑州市价格成本监测所(下称成本监测所)公开供热企业运营成本等听证信息的赵正军,在屡次遭拒绝后终于发现了听证信息不向他公开的“奥秘”。

赵正军从听证材料中发现了问题。郑州市热力总公司的《关于集中供热价格改革和调整的申请》、中原环保股份有限公司的《关于调整集中供热价格的申请》,申请时间均为9月27日。在随后的程序中,按照《细则》第二十七条规定:政府价格主管部门认为申请人提交的有关财务状况的证明材料需要评审的,可以指定具备资质条件的评审机构对申请人的财务状况进行评审,由评审机构出具能证明材料真实性和合理性的评审报告。然而,从物价局的成本监测所《价格成本监测报告》披露的信息表明,该所从8月25日就“提前”对热力总公司提供的材料进行评审,并在两家供热企业提出申请的前一天,即9月26

日作出了监审报告。

赵正军说,根据《河南省政府价格决策听证办法实施细则》第十一条规定,价格听证组织机构的主要职能是:受理申请人提出的听证申请,对听证申请进行初步审核,经与有关部门协调后作出是否进行听证的决定。而物价局的这种做法与有关规定相悖。

具体说就是物价局作出的“初审意见”是9月28日,然而,在9月21日物价局还没有接到供热企业调价申请,“初审意见”还没有作出是否听证决定之前,就通过新闻媒体发布了此次热力价格调整听证会的公告,并于9月26日作出了价格成本监审报告,这样的做法属程序严重颠倒。

综合上述材料,赵正军说,申请调价企业提出的申请在后,物价部门作出“价格听证”、“初审意见”、“成本监审”在前,这样严重颠倒的程序能保证价格决策实体的公正吗?依据《政府价格决策听证办法》有关规定可知,物价局应当在接受调价申请,并交由评审机构评审后,认为符合听证条件的,才作出听证决定,“而物价局却反其道而行之,这是消费者不可接受的。”

在向中原区人民法院递交起诉状后,赵正军表示:“公正要靠程序来保证的。不按法律程序办事,先斩后奏,只会导致不公。这就是我起诉物价局的原因。”



中国国际时装周开幕

3月24日,中国国际时装周(09/10秋冬系列)在北京开幕。在首场举行的“汉帛奖”第17届中国国际青年设计师时装作品大赛上,广东深圳大学艺术设计学院学生陈嘉惠来自自18个国家和地区的31位参赛选手中脱颖而出,夺得金奖。因为陈嘉惠(左二)和身着

获奖作品的模特在颁奖仪式上。

本报记者 沈刚 摄

“石太客专”试“飞”

4月1日起北京到太原只需2小时59分

本报讯(通讯员秦胜文)3月23日上午8时36分,55001次试验动车从北京西站驶出,箭一般“飞”向太原。

23日春光明媚,嫩绿的垂柳在车窗外风一样掠过。铁道部以及设计、监理、施工、运营单位的领导约100多人,乘坐北京西至太原的试验列车,对设计时速250公里的石太客专全线进行“体检”,为4月1日石太客专正式通车作最后的“实战演习”。

2005年6月1日开工建设的石太客专全长189.93公里。

石太客专有桥梁87座,隧道32座,桥隧长度占全线58.7%。其中长27.8公里的大行山隧道被称为亚洲之最,分别由中铁十一、十

七、十六局集团等5家单位施工。10时29分,动车从石家庄北站一闪而过。

6节车厢内,乘客大部分是石太客专的设计、监理及施工单位人员。10时51分,动车进入太行山隧道,中铁十一局集团石太客专项目指挥长王金柱,激动地对笔者说,这就是该集团施工的路段。

动车从时速80公里起跑,直至冲到252公里时速时,玻璃杯内的茶水没有一丝波澜,大家的表情也十分平静。北京铁路局运输处副处长李振华说,这算什么,前几天试验时,时速已经冲到260公里。

11时24分,动车进入太原北站,车体过道岔时虽有轻微晃动,但却听不到常规铁路

行驶中的“喀喀”声。

一声鸣笛,列车挟凌厉之风,“飞”到了终点——太原站。笔者抬腕看表,此时是11时30分,距驶出北京西站只用了2小时54分钟。而这段既有铁路普通列车大约需跑10个小时。12时01分,55002次试验动车返回北京西站。

一直伫立在动车前方的铁道部部长刘志军,面带笑容走出驾驶室,向1至3号车厢内,分管轨道、电力、信号、环环等监测小组的同志表示祝贺。在总结会上,他高兴地说:“石太客专全线各项指标均达到设计要求,建设质量比我想象的还要好,特别是隧道质量,我要谢谢大家。”

铁道部副部长卢春房说,针对石太客专桥隧相连等不利地质的特点,铁道部除了加强各种安全防护措施以外,还投入9700多万元配置了112个视频监控系统和防灾救援设备,以确保安全运输万无一失。

按照4月1日新图安排,石太客专共使用12组CRH5型动车组,将开行27对动车,9对普通列车。届时,从北京到太原只需2小时59分。

海尔“省电空调”高效市场拔得头筹

国家统计局中国行业企业信息发布中心市场调查显示:海尔省电空调摘取两项桂冠

本报讯 积极响应国家节能减排号召,主动出击率先淘汰4.5级高耗电产品,作为空调行业品牌三强之一的海尔空调一路高歌猛进,在高效空调市场拔得头筹,领军地位牢不可破。3月21日,在国家统计局中国行业企业信息发布中心召开的“第十三届全国市场销量领先品牌信息发布会”上,海尔省电空调不仅摘得“2008年全国同类产品品牌综合评价第一名”的桂冠,更成为2008年全国高效空调市场上的销量冠军。

业内人士分析,海尔省电空调成双料冠军的背后,实际上是其敏锐把握用户需求,充分发挥技术创新优势的综合表现。尤其是在节能已成为行业发展趋势的情境下,海尔空调以省电为发展方向,以品牌综合竞争力第一的市场口碑,势必加速城乡“为客户创新,创造‘买得省用得省’的

产品消费需求,是海尔省电空调赢得市场高度肯定的首要体现。”据海尔空调市场负责人介绍,应用了行业独有的“智能调速省电(SVE)技术”的海尔全系列省电空调,不仅实现了59%省电效果,还大大降低了产品使用成本。和普通空调相比,海尔省电空调年均省电高达850度,一年下来就可节省460元(按每度电0.54元计算),使用6年就能为城市居民省出一台高效节能空调。

据悉,2009年空调市场旺季还未启动,海尔省电空调就接到了全国家电连锁巨头的“橄榄枝”:国美、苏宁、日日顺等国内主流家电连锁纷纷与其签订了省电空调的采购大单;在新一轮的“家电下乡”空调项目招标公布结果中,海尔15款参与投标的高效省电空调更是全部中标,成为下乡的高效省电空调的普惠程度。



“多年来,海尔空调始终坚持‘创新是搏击市场的第一要素’,以优质的产品和服务赢得了无数用户的心。”海尔空调相关负责人表示,依托2009年空调市场以节能为主流发展方向的大背景,以“为客户创新”作为行动指导,海尔省电空调将创造出更多贴近消费需求的个性化省电产品,加快推进整个行业节能化进程,让省电空调的发展成果真正普惠全国城乡居民。(欣然)