

开栏的话

2009年是一个特殊的年份,国际金融严重动荡、世界经济陷入衰退。席卷全球的金融危机深刻影响着许多国家的经济政策与经济格局。  
这一年,“共度时艰”成为中国的主旋律。政府从果断推出两年内4万亿元的经济刺激一揽子计

划,到对财政和货币政策进行重大调整,再到出台汽车、钢铁等十大产业调整振兴规划,以及“家电下乡”、“汽车下乡”等促进内需措施……可谓“见事早、出手快、出拳重、措施准”。正是依靠这些重要的经济政策,中国经济在2009年比其他所有主要经济体都更快好转。目前,“保八”目标大势已定。  
这些政策落地,第一个作出反应的是处于市场中的企业。综观全年,中国企业砥砺奋进、调整突围,直

至化危为机、开拓新市场,逐步走上了一条复苏之路。今天起,本报从企业和职工的角度切入,以《我们的二〇〇九》为栏题,对今年波澜起伏的中国经济进行盘点,希望通过一个个鲜活的企业故事,进一步坚定发展信心,推动中国经济更上一层楼。与此同时,报道也将直面经济运行中凸显出来的一些新问题,以期引起更广泛的关注,让“后金融危机时代”的相关政策更加切实有效。敬请关注。

# 幸存者的“后金融危机时代”

## ——国内最大女鞋出口企业华坚集团生存记录



广东东莞华坚集团华宝鞋业有限公司制鞋工厂流水线上的工人。 FM2/CFP

# 我们的二〇〇九

■本报记者 戴明阳

“制鞋出口企业过去平均有7%~10%的利润,但是现在只有4%~7%了;而原来有2%~5%利润的企业,现在就只能关门了。”在金融危机中“幸存”下来的张华荣,回想起企业所经历的风雨,仍然心有余悸:“目前的形势还很严峻,我们传统的OEM(贴牌生产)之路不转型,下一个阵亡者可能就是企业。”

张华荣这番“危言耸听”,很难让人想象他的身份——“中国女鞋教父”、华坚集团董事长。位于广东东莞厚街镇的这家企业,是东莞1200多家制鞋厂中的老大,也是国内女鞋制造商中的老大。它年产1600万双鞋,为世界50强鞋商中的30多家做着代工,2007年出口总额达到2.8亿美元。

而金融危机的侵袭,让这家产品100%外销的企业,头顶悬起了一把把尖刀——国际市场消费低迷,加之出口退税调整、劳动力成本上升、原材料价格上涨、人民币升值,日子前所未有的艰难。  
很多鞋企没有熬过这个“冬天”。从2007年11月次贷危机至今,东莞厚街镇这个生产量占全球1/10的“制鞋之都”,有1000多家鞋企在这场只争朝夕、不见硝烟的战争中“阵亡”。

东莞市委书记刘志坚透露,“今年1月~10月,东莞GDP增长3.8%,预计全年增幅可能仅有5%~6%。”而2008年东莞的GDP增速为14%。

从南昌到东莞

军人出身的张华荣,种过地、当过木匠,他与“鞋”结缘,源于25年前的一次偶然。

1983年,张华荣去浙江贩卖鞋子,一款平底布鞋进入了他的视野——塑胶做的鞋底,布做的鞋面,既不容易进水,穿着又很舒适,很适合农村里的年轻人穿。他一下子购进了100多双鞋,不到半个月就卖了个精光。

鞋卖光了,可需求还在,爱琢磨事的张华荣心想,去浙江拿货这么远,来回一趟舟车劳顿,赚的钱也有限。这种布鞋看起来制作也不是很复杂,为什么不尝试自己做呢?

说干就干。1984年10月,张华荣借了3台机器,请了8位女工,一个18人规模的“青春鞋厂”在江西省南昌市麻丘厚溪村宣告成立,张华荣开始了艰辛的创业历程。

“我们生产的布鞋质量好,价钱公道,不光农民兄弟喜欢,工厂里的工人也成了我们的主要客户。”几年发展下来,青春鞋厂由最初的8个人增加到100多人,积累资金100多万元。

1996年,受到改革开放前沿城市魅力的吸引,张华荣带领80个南昌人来到广东省东莞市厚街镇白濠工业区,并于当年10月16日,成立了东莞华坚鞋业有限公司。

张华荣带着满腔的热情来到东莞,可“水土不服”,企业生产出来的皮鞋质量过不了关,工厂的订单也逐日减少。苦苦支撑到1997年底,工厂已经负债500多万元。没有一张订单,工厂随时面临着倒闭的危险。“那时候完全没干劲,心里最怕的却是工人走,一

走,这工厂就真垮了。无论如何都要留住这些员工!”苦思冥想后张华荣决定走一着险棋,给自己下一张订单。

有“客户”下订单了,而且一下就是5个货柜的订单!经过漫长的等待,员工们终于等来了好消息,寂静的工厂又重新热闹了起来,员工们都在纷纷议论:“出了这批发,就可以拿到工资了!”但谁也不知道,这个订单的原材料,都是张华荣从上游供货商那里赊来的。更让他心里没底的是,这5个货柜的鞋子生产出来,该销往哪里去?

幸运的是,这一缓兵之计如履薄冰的张华荣等来了一个机遇——世界著名的鞋业贸易商派尔诺蒙出于自身战略发展的需要,想在东莞培植一个本土鞋商,经过考察后,选中了华坚鞋业,第一次就给了这个小鞋厂一张30万双女鞋的订单。

接下来的几年内,华坚鞋业有限公司借改革开放的东风,在东莞这片热土上,不断发展壮大。1999年5月,公司创办了第二家分厂……至2003年初,公司已拥有五家鞋厂、四家鞋材厂、五家配套工厂的大型集团公司。到2007年,该公司已拥有职工2万多人,年总产值达到20多亿元。

### 在倒闭潮中“幸存”

正当张华荣准备大干一场的时候,国际金融危机发生了,企业一下子陷入了困境。

2009年春节过后,一向是产业工人集聚的东莞,没有出现往年大批打工者涌入的情况,更没有出现工厂门前打起大规模招工横幅的场面。东莞这个冬天,让不少企业的老板感到彻骨的寒意。

同样的寒冷几乎将张华荣的企业冻僵。几个月前,就在张华荣的企业忙着庆祝12周年庆典时,整个以OEM模式兴起的东莞外贸导向型企业,都处在一片“倒闭潮”的风声鹤唳之中。

广东海关统计显示,2008年上半年,珠三角有出口业绩的鞋类企业比2007年同期减少2426家,倒闭了近一半。而根据亚洲鞋业协会的数据,在去年9月金融危机升级之后,以采购量计,2008年10月到2009年1月,亚洲制鞋行业订单采购规模缩减15%。以此计算,制鞋产业从业人数减少了25%,倒下的鞋厂产量约占全行业总产量的30%。

一时间,整个市场都弥漫着低迷情绪,市场萎缩的趋势仅仅是个端倪,没有明显的好转迹象,华坚集团也在迷茫中摸索着。

然而,即使在最困难时期,华坚集团的高层也没有丧失信心。他们经过仔细研究,开始调整战略,提高效率,修炼内功,筛选客户,扩大国内市场,开展起一系列的自救措施……几个月后,华坚惊喜地发现,在一系列悲观的数据之后,自己的企业反而接到了更多订单。

这是因为鞋企纷纷倒闭后,不少国外客户的订单无人承接。于是,这些订单开始向剩余的供应商转移。华坚集团坚持到了这一刻。

2008年10月、11月,华坚逆势扩招2000多名工人,连周末都要加班开工。

1号研发楼B组的湖南籍女工张秀莲告诉记者,在其他企业最困难的时候,他们每天干到晚上10点,工资不降反而涨了。

和华坚一样,坚持下来的不少企业都看到了希望的曙光。正如广州海关关长都治安所说,今年珠三角鞋类出口企业虽然数量减少近半,但出口业绩良好,珠三角鞋类出口向大型企业集中,及时转型升级也助推一些鞋类企业走出了困境。

### 两条腿走路

华坚的“好日子”并不仅仅靠坚持,也源自其早些年的未雨绸缪。早在6年前,江西人张华荣就比同行早一步进行了产业转移,在老家赣州投资6亿元建立新的工厂,雇用了

超过1万名的工人。由于当地生产成本比珠三角低10%以上,抵消了近两年来人民币升值、成本上升等带来的压力。

“要不是赣州基地,这次华坚会很困难,后果不堪设想。”华坚集团副总经理陈升说。

同时,华坚尝试转型。长久以来走OEM道路,产业价值链末端受制于人的境况,让华坚下定决心,逐步发展自主品牌,重新分解产业链条。

不过,对于一些企业试图彻底抛弃OEM,全力打造自有品牌的做法,华坚并不认同。“在外部环境变化的情况下,继续坚守OEM无疑是死路一条,但完全放弃OEM单纯依靠OBM(品牌开发)也未必是中国企业的最好选择。”华坚集团结合实际情况,确立了“OEM+OBM”两条腿并行的战略道路。

华坚集团开始大力打造自有品牌。与著名艺人成龙签订品牌合约,推出自主品牌“威龙”,又收购了“阿兰德隆”、“卡佛儿”,三大品牌涵盖高、中、低档不同市场。

与此同时,华坚集团还成立了销售中心——东莞欧登堡实业有限公司,以专业公司的形式专注进行品牌运作与销售整合。

为了提高产品价值含量,华坚集团节约能源,提高劳动效率,应对成本难题。比如,过去企业做鞋垫的多余材料都扔掉了,现在拿回来再利用,做成鞋子上的小碎花,仅这样一个小细节,一个月就能节省30万元。

尝到了甜头的华坚,随后进一步深化了这种整合,并借此对企业进行转型升级。

目前,华坚拥有国内最大的鞋业研发中心——华宝研发中心,每年把营业额的3%做研发经费,与国外机构合作重新设定女鞋的“百码标准”,做起了行业标准的制定者。

华坚还投资6亿元打造世界鞋业(亚洲)总部基地,从原先单纯进行成品鞋加工,转型为一家综合性企业,掌控着研发、贸易、制造、物流配送、总部基地等于完整产业链。这条产业链每年能为华坚节省4%~5%的开销。

随着转型的逐步深入,张华荣坚信华坚集团会越走越稳。“在未来十年内,华坚的产值要达到150亿元,其中自主品牌占70%。”

现在,“如何分散风险”成了张华荣每天思考的课题,他甚至开始挑选订单,将单家客户的订单采购量限制在华坚总产能的30%以内。



## “僧多粥少” 青岛经适房抢“疯”了

12月11日上午10点,青岛。在振华路振华苑申购现场,几百名市民争相抢领申购经适房。申购现场一度出现混乱。

振华苑经适房项目是青岛规模最大的经适房改造工程之一。由于地理位置优越,交通

便利,周边商业氛围浓厚,且已建有医院、学校。被当地市民认为是不可多得的成熟生活区。

但由于“僧多粥少”,经适房的申请、审批也非常严格。12月11日是青岛市今年第二

批保障性住房(共计1369套)公开销售

的第一个双休日,申请人数持续高涨。见此火爆行情,不少房产中介也打起了经适房的主意,声称只要缴纳2万到4万元不等的费用,可以保证申请者入围。对此,该市住房保障中心负责人提醒市民切勿上当。

周昆摄

### 首都机场发布同质同价承诺

本报讯(记者于宛尼)年底出行的旅客大量增加。为让进出港旅客放心消费,12月11日,首都机场发布“多档选择,品质保证”、“同质同价,物有所值”、“服务温馨,响应快速”的商业服务承诺。记者观察到,机场内的商场推出的打折促销活动,最低商品价格仅3.5元,一碗日式拉面仅15.6元,衣服、箱包很多都有3~5折优惠。

据悉,首都机场服务区内有131家店面,其中45个直营店,59个联营店,拥有30余个国内外知名零售品牌,440余种便利、百货类商品。截至11月30日,今年国内区的商铺营业额6.05亿元,平均每名旅客消费13元。

### 无压缩机半导体空调即将产业化

本报讯(记者戴明阳)一种不用任何制冷剂,比现有压缩机空调节能20%~40%的冷杉半导体环保节能空调将从2010年开始产业化生产,并大规模投放市场。记者从12月5日在北京举行的中国空调行业节能环保技术创新研讨会上获悉,冷杉半导体环保节能空调由深圳市博利昌数控设备有限公司经过6年多的不懈努力研发而成。

与会专家认为,半导体智能空调技术不仅节省了用户的费用,减少了燃料资源的消耗,而且降低了火力发电厂二氧化碳的排放。如果我国空调器平均能效提高20%,则每年新购买的空调器就可节约60亿kWh。

### 枣临铁路开工建设

本报讯(本报特约通讯员刘敬渭 魏建州)12月10日,山东省临沂市委、市政府、济南铁路局、中铁十局联合在苍山县举行了枣临铁路临沂段开工暨苍山站奠基仪式。这标志着令人瞩目的枣临铁路工程建设拉开了序幕。

枣庄至临沂铁路是由铁道部、政府及社会资本多元化投资的重大基础设施建设项目,位于山东南部,全长118公里,是山东“三纵三横”铁路网的重要组成部分。工程投资估算总额为25.4亿元,全线共设10个车站。建设工期为2年。据悉,枣临铁路设计年输送货物能力初期为680万吨/年,近期为1000万吨/年,远期为1695万吨/年。

## 供暖公司推脱搪塞 有关规定形同虚设 抚顺:供暖不达标退费难上加难

本报抚顺讯(记者郑耀辉 通讯员王丽敏)《抚顺市城市居民住宅采暖费退费实施细则(试行)》虽然出台两年多,而真正得到退费的热用户少之又少。眼下时值深冬,一些社区居民仍在为去年供热未达标退费而四处奔走。

“我们曾多次找供暖公司,但只要提退费,他们就推脱搪塞。今冬供暖前交费时,我们再次找到供暖单位要求退费,他们说‘今冬给好好烧就行了’。”顺城区抚顺城街道天丰社区42型19号楼的李大爷这样说。而实际上,李大爷家今年室温依然很少达到16℃的最低标准。

出于同样的理由,顺城区辉南路原河北供电局楼一单元703室的何先生也向有关供热单位要求退费。“我们按时交费,却得不到应有的供暖质量。想要个说法,真是难上加

难啊。”何先生说。

实际上如何退费在执行中也存在很多问题。2007年,抚顺市出台了《城市居民住宅采暖费退费实施细则(试行)》,其中规定,如果全额缴费的热用户室温不达标,可以要求退费。不过,退费时须凭“未达到16℃的标准”的测温记录,还需持《供热合同》、有效《测温受理记录单》及缴费缴纳凭证,在供暖期结束后两个月内到供热单位办理退费。过期将视为自动放弃退费权利。

退费细则看起来细致明白,可执行中却不容易。什么时候测温?用什么样的温度计测温?怎样进行测温?在哪个房间测……更有甚者,干脆将要求测温的用户“拒之门外”,即使入室测温了,也拒不填报《测温受理记录单》。如此一来,用户就没有了退费的依据和资格。

面对退费难题,许多用户希望政府相关部门要有监管措施,企业要信守合同。

## 在变频空调领域里,16年来,海尔的技术升级始终快人一步 海尔变频空调“四次升级”持续领先

### ■欣然

当众多品牌热火朝天投身于空调“大生产”洪流中时,海尔已东渡取经提前开启了变频空调业的变频时代。

当众多品牌刚刚知道交流变频为何物并纷纷向日本取经时,海尔已实现自主研发并首个将直流变频技术输出到欧洲。

当众多品牌逐渐看清变频空调巨大的市场潜力时,海尔已实现变频空调出口欧洲第一……

在变频空调领域里,16年来,海尔的每一次升级始终快人一步。

### 引领变频空调发展

一个在当时国际上鲜为人知中国空调品牌海尔,东渡重洋来到日本,通过艰苦的谈判斡旋,终于打破技术壁垒,从日本成功引进当时最先进的变频空调技术……这个故事发生在1993年,那时中国经济方兴未艾,起步不久的空调产业也处在一个技术落后的“大生产”阶段,重复着机械的生产到销售的单循环,对于先进技术却无暇顾及,而正是海尔空调这次迎难而上“东渡取经”,改变了这种现状,为中国空调行业开启了一扇走向世界的大门,海尔空调也从这里走上了引领中国变频空调发展的技术领先之路,并持续保持行业领先。

1993年之前的中国空调业对“变频”一词是完全陌生的。但这种陌生的沉寂就被海尔打破了。就在同年,海尔研发人员远赴日本,不仅请来了当时日本权威的变频技术专家,也带回了当时最先进的变频技术。集合最优势的,海尔很快成功地推出了国内第一

台变频空调,提前开启了中国空调业的变频时代。

1998年,当大多数空调厂家仍不知道直流变频为何物时,海尔空调通过整合专业变频技术研发力量,再次领衔空调行业技术革命,抢先一步研发成功直流变频技术,实现省电48%。

2003年海尔再次迎来质的飞跃,以提前计划半年的时间研发出了180°正弦波直流变频技术,这仅仅用了日本达到该程度所需时间的三分之一。与此同时,凭借世界最先进的R410a无氟新冷媒,海尔变频空调更实现了出口欧洲第一,据欧洲权威统计机构Bsrta数据显示:海尔变频空调已占据中国出口欧洲市场总量的67%以上。

### 再攀变频新高指2010

技术的发展永无止境,进入2009年,在中、日专家的共同努力下,海尔空调一举攻克变频空调多项技术难题,历史性地实现了世界领先的PAM脉冲调幅技术、180°正弦波直流变频技术和第三代涡旋压缩机技术的完美融合。同时,为保障变频空调的领先,又结合直流电机、智能环境检测化霜、R410a无氟新冷媒和超

低温-20℃启动的四重节能保障,真正彻底实现了海尔变频空调2分钟速热,比普通变频空调更省电51%,将变频空调技术提升到新的高度。

更重要的是,目前海尔已将此项技术全面应用到新产品的全面开发当中,实现全系列变频能效,真正为用户提供了一个全新的集速热、省电、环保于一体的室内舒适环境解决方案。

业内专家指出,目前市场上某些品牌因为技术不过关,为达到笼络消费者的目的,使用电辅热等落后技术标称变频,不仅给消费者增加了用电负担,而且也扰乱了市场秩序。为变频空调正本清源工作很重要,不能让技术低劣者砸坏变频空调市场。变频空调市场需要更多像海尔这样一直以领先技术不断推动变频空调技术升级的企业,这是行业发展的方向。

