

随着最低工资的进一步调整,“人口红利”时代渐行渐远,依靠低薪竞争的劳动密集型制造业走到了十字路口

# 加薪:推动企业发展模式转型

## INC. 焦点

■本报记者 吴锋思

“加强劳动标准和劳动定额的研究,及时调整最低工资标准和工资指导线,推动建立工资增长与企业经济效益增长、当地物价增长、地区和行业平均工资标准紧密结合的运行机制。”7月8日至9日,福建省总工会有关领导与相关部门负责人,走进工业园区和企业,听取企业经营者和一线职工的意见,探索破解影响工资集体协商工作的“瓶颈”问题。

今年福建省将以非公有制企业为重点对象,在全省企业积极开展工资集体协商,把建立工资能增能减机制与维护职工劳动报酬权益结合起来,力争2012年基本建立工资集体协商制度。

加薪已成为职工的最大愿望,也成为企业留住工人的最大法宝。继年初福建、广东等10多个省市调高最低工资标准后,近日又有多个省市相继宣布提高最低工资标准。记者了解到,为职工加薪,优化用工环境已成为福建企业新风尚。

但面对加薪潮,原本依靠低人力成本获得竞争力的传统制造业面临着前所未有的压力,面对“人口红利”的失去,福建制造业积极应对,探寻逆势走强之道。

### 加薪,已成为大势所趋

“订单增加,但工人还是没有招到,如果完不成合同,要赔偿给客户违约金,那样企业损失就大了。”日前,泉州晋江一家制衣企业权衡再三,决定给一线员工加薪15%~20%。



这样一来,企业每月的薪金支出增加了近40万元,“现在工人实在不好招”。

据了解,去年底福建一些企业就出现了招工难,为应对招工问题,当时就上调过一次工资。6月份开始,浙江、广东的一些企业陆续加薪,受此影响,福建一些制造业企业出现了员工流失的情况,许多企业又面临着新挑战。

据福建建益食品有限公司的有关人员介绍,“公司为了留住员工,不断加强人文关怀,如住宿条件、休息时间、文化娱乐等。今年还为每位员工每月增加300元~500元的工资。”厦门迈纳斯货架有限公司与去年同期相比,开出的月工资提高了六七百元,达到2200元左右。福建信泰新材料科技有限公司积极提高员工福利,今年建设了免费的员工网吧,初步投入20多台电脑,网吧内还设有

小型放映厅、书吧等。

在企业面对一轮轮加薪潮的同时,福建政府有关部门也积极鼓励企业提高工资,3月1日起,调整全省各地最低工资标准及非全日制用工小时最低工资标准。这次调整最低工资标准最多增加220元,最少的增加120元。

近日,中新薪酬组织完成了全国一线城市外资企业用工及薪酬调研,其发布的《2010年上半年各城市用工及薪酬政策报告》认为,经济政策如无重大改变,2010年加薪是必然趋势。报告显示,2010年,中国地区薪酬涨幅预计为7%。

专家指出,新生代农民工已是我国劳动力主力大军,从年初的“用工荒”到新一轮加薪潮表明,“劳动力充足”已经成为过去时,“人口红利”时代渐行渐远,“廉价劳动力时

代”终结。加薪,已成为大势所趋。

### 企业承受压力大

记者了解到,目前由于订单增加,导致招工难的企业多为传统的劳动密集型企业。“劳动密集型企业依靠低廉的劳动力成本作为主要竞争力,面对加薪潮,其压力可想而知。”福建省人力资源和社会保障厅工资处有关专家指出,依靠低成本、规模化扩张的产业发展模式将面临挑战。

“这次加薪后,利润无几,企业暂时还能应对,但下一轮加薪再来的时候,真不知该怎么办。”泉州一家制鞋业的负责人告诉记者,与去年同期相比,原材料的成本不断上升,在这个时候还要再承受加薪,让他已没了办厂的积极性了。

“企业的盈利没有增加,原材料成本增长,我拿什么来给员工涨薪水?”许多劳动密集型企业负责人均表示。

“现在福建很多企业一线员工的薪酬水平已经达到了历史最高水平。”数据显示,1月~3月,厦门市制造业在岗职工人均季度工资6757元(月均2252元),比上年同期增长了21.6%,有近200家企业人均季度工资同比增加超过2000元。

专家指出,按照世界经济的发展规律,劳动密集型企业在一个地区存在10年为一个周期。然而,创建至今超过10年之久的劳动密集型企业是在福建省不乏其数,这些企业在连续几轮的加薪面前,已无优势可言。

### 转型升级才是关键

加薪不是唯一的手段,专家指出,转型

升级才是关键。企业在加工资的同时,还需要根据自身的需求重新定位招工标准,尽量采用人性化的措施去切实解决工人的需求。

“这股潮流,加速了企业特别是劳动密集型企业优胜劣汰。”专家认为,连续的加薪给福建的制造业企业带来“短痛”,人力成本上涨后,一些传统的中小制造型企业的生存空间将越来越小,最终可能会面临倒闭的结局,而创新型的企业则将抓住机遇,由依靠廉价劳动力转向依靠效率与技术进步,加快由劳动密集型企业向技术、资本密集型的转变,从而进入到一个员工工资与企业效益同步增长的良好轨道上。

据了解,在福建省企业中,仍有为数不少属技术含量较低的企业,粗放式地使用资源,研发投入和引进新技术少,主要依靠传统的技术和低工资等维持生产经营,或从事为国外企业贴牌生产产品和简单来料加工组织生产等,其产品附加值低,经济效益差。

“企业用工成本走高已成趋势,逐渐形成了倒逼效应,促使部分龙头企业转变发展方式,逐渐由劳动密集型企业向技术密集型企业转变,对越来越严峻的用工形势。”泉州市劳动就业中心有关负责人说。

而要抓住机遇,企业需要加大科技投入,提高开发创新能力,加快产业升级,投入先进生产设备,从而提高核心竞争力。据悉,泉州一些制造业企业为应对用工难题,已采购先进设备减少用工需求。福建宏远集团引进多台德国、台湾的品牌设备,“通过设备更新,用工数量由2300多人缩减至不足2000人”。

企业要想要大踏步前进,除了要有质量过硬的产品和良好的诚信服务外,还必须坚持走科学发展之路,着力

打造自己的品牌,在“金字招牌”上下功夫,使企业在日渐激烈的市场竞争中立于不败之地。

# “诚信也是生产力”

一吨差十几块钱呢!”

媳妇一怔,忙又打了一盆洗脸水:“你怎么不早说,还以为有啥事哩,一辈子的事情可不能差这十几块钱,我明儿就回趟娘家,咱借钱也要买‘咏宁’水泥,图个心里踏实……”

“借钱也要买‘咏宁’水泥”,这是河北邯郸,邢台一带老百姓的心里话。作为国家重点工程水泥供应企业——冀中能源股份有限公司水泥厂,凭借可靠质量、诚信服务,不仅在当地老百姓心中留下了良好口碑,还连续中标青兰高速、南水北调工程、京沪高铁和石武客运专线等国家重点工程。

该厂党委书记魏利宁认为:“企业想要大踏步前进,除了要有质量过硬的产品和良好的诚信服务外,还必须坚持走科学发展之路,着力打造自己的品牌,即在‘金字招牌’上下功夫,凭借品牌效应不断提高企业的知名度、信誉度和美誉度,使企业在日渐激烈的市场竞争中立于不败之地。”

### 质量过硬拓市场

冀中股份水泥厂党政领导班子在日常经营中不断摸索,逐步树立了“外拓市场,内强管理,以过硬的质量来拓展市场”的经营理念,明确提出以“产品质量=企业生命”的质量方针为宗旨。

为增强严把产品质量关的全员质量意识,该厂制定强有力措施,并将其落实在安全生产经营的过程中。

一是严把原燃材料进厂关。优质的原燃材料是生产优质产品的关键。因此,在原燃材料采购方面,他们实行集中管控,重新细化了《进厂原燃材料管理办法》。

二是在生产过程中控制到位。在生料生产过程控制方面,该厂重视并加强风、煤、生料三者的相互配合。中央控制室操作员和现场巡检员高度配合及时联系沟通,并使用国际先进的X-荧光分析仪检测,入窑生料日合格率均在

93%以上,远远高于了85%的国家标准。

三是检测频次科学合理。根据实际情况,水泥厂适当增加了检测项目,增加出磨f-CaO及快速强度的检测,分组对比做到数据精确,合格率达到了97%以上,达到国内同行业领先水平。

“邯郸扩建对水泥质量的要求很高,我们选用的咏宁水泥含碱量低,性能稳定,能够达到我们的标准。”邯郸扩建项目经理杨才介绍说。

吉林建设集团青兰高速二十标副经理刘艳会也表示:“青兰高速是国家重点工程,我们青兰二十标从沧州到涉县用的都是咏宁水泥。我们已经和冀中股份水泥厂合作一年多了,对咏宁水泥品质非常信赖,而且咏宁水泥的售后服务做得很到位,供应也是及时的。”

### 诚信经营赢用户

冀中股份水泥厂领导班子认为:“质量是企业生存之基,诚信是企业之本。要想扩大用户,就必须以诚信服务赢得用户。如果一

超过1/3。对此,郑秀康的经验是一步步来。

郑秀康很骄傲,儿女都学有所专、干有所长,且几年来都做出了一番业绩。比如,去巴黎等地开专卖店,康奈开始“走出去”;导入ERP资源管理系统,对康奈实施流程再造,让一个传统家族企业走上了信息化管理之路。这些项目的提出和成功实施都由郑茉莉一手负责。康奈获得鞋业首个全国质量奖,儿子郑茉莉则立下不小功劳。

郑秀康更得意的是儿女联手实施的SATRA项目,此举能有效破解欧盟等对中国鞋业的技术性贸易壁垒。博鳌亚洲论坛秘书长龙永图用三个“新”概括康奈的做法:一是新在主动性,主动与国际接轨;二是新在科学性,是一种科学的态度;三是新在可操作性,有自己具体的措施与行动。商务部研究员梅新育博士则认为,康奈的做法是国内企业在国际市场上变被动为主动的典型范例。

郑茉莉说:“我和姐姐接班,不是守业,而是二次创业。即将颁布的康奈战略发展纲要,这是经过充分论证,有科学依据的,方向是让康奈更加规范化、国际化,继续靠自主创新发展高端制造。姐姐还在筹备集团上市,这样可以招揽更多人才。”

康奈第二代向记者特别承诺,技能培训将是康奈送给员工最好的礼物。

个企业失去了诚信,就如同一个人失去尊严。守信则昌,失信则亡。”

因此,该厂在职工队伍中深入开展了“诚信服务大家谈”活动,从领导到职工,从职工到家属,营造了“‘咏宁’形象靠大家去塑造,去维护”的良好氛围。同时,该厂通过向广大用户推行产品质量承诺、诚信服务承诺,如现场装车服务、售后跟踪服务等,实现售前售后一样的服务。

2009年4月20日,该厂工作人员把《咏宁水泥使用指南》宣传册发到了用户手中。之后,他们接连编写了《农村用户水泥使用常见误区》、《农村用户施工注意事项》等系列水泥使用指南,让广大农村用户及时了解和掌握“咏宁”水泥的性能特点和科学的使用办法,以达到最佳使用效果。

在该厂办公楼的大厅里,一块镌刻着“诚信合作,以质取胜”八个字的荣誉牌显得尤为引人注目。据了解,2009年2月21日,该厂专门成立石武客运专线服务保障组。在现场服务方面,保证24小时有人值班,合理调动车辆,每天按计划分配任务,保证运输车辆随到随发,有效保证了水泥物资供应。期间该厂销售部门还派员去了一些散户,此举也让国家重点工程各项目部经理大为感动。

“诚信合作,以质取胜”,是冀中股份水泥厂营销工作的缩影,也正是这8个字为“咏宁”水泥赢得了市场。无怪乎该厂党委书记魏利宁感慨地说:“诚信也是生产力。”

### 品牌效应促发展

当今社会,品牌已经成为企业的核心竞争力。2009年冀中股份水泥厂正式启动“咏宁”品牌建设,并结合水泥行业发展前景展望和行业现状,编制了“咏宁”品牌发展规划和品牌文化体系。

该厂还围绕“以品牌促进管理,以品牌提升形象,以品牌占领市场”的品牌建设发展战略,在全厂广大干部职工和家庭中开展了“品牌责任大讨论”和“品牌理念征集系列活动,形成了“人人皆为品牌服务,人人皆为品牌负责,人人保护品牌”的浓厚氛围。

冀中股份水泥厂先后荣获“全国质量诚信示范企业”、“行业诚信示范企业”、“全国重质量守信誉公众满意单位”等荣誉称号。其生产的“咏宁”牌水泥获得“国家免检产品”、“中国著名品牌”称号。

据水泥厂党委书记魏利宁介绍,该厂2010年将实现年水泥产能300万吨,年销售收入6亿元,完成产值5000万元的“365”发展目标,今后“咏宁”水泥将按照“打造中国生态水泥知名品牌”的品牌愿景和“凝聚创造卓越”的品牌精神,通过积极参与社会公益、环境保护、城市发展等一系列的宣传活动,逐步树立“咏宁”水泥“生态、环保、健康、安全”的新形象。

## INC. 观察

■本报记者 张世斌  
通讯员 崔怀纲

夕阳西下,看着新盖的五间大北屋在落日的余晖中显得格外宽敞明亮,劳累了一天的朱立山笑在脸上、喜在心中。

朱立山是河北邯郸武安市赵店乡村民。这些年,村里富了。眼看邻居们都盖起了新房子,勤劳能干的他坐不住了。

精打细算的朱立山考虑到手头并不富裕,能省点就省点,所以建围墙的时候,就随便选了个价格低廉的小厂水泥。当他还要接着用那些水泥上房顶时,向来不拿主意的媳妇发话了:“一辈子能盖几回房,人家都用‘咏宁’水泥上房顶,凭啥咱家就得凑合?”

一肚子委屈的朱立山狠抽了几口烟,嘟囔道:“我不知道‘咏宁’水泥质量好啊!可是

到今年底,康奈集团将迎来创业30周年大庆,一代鞋王郑秀康提前半年正式启动了交接班工程。在他的精心栽培下,一双儿女已经有足够能力担起康奈基业长青的大任

# 一个家族企业的换代与升级

## INC. 焦点

■本报记者 姜文良

7月9日中午12点,温州康奈集团团工业园职工食堂。

“记得5年前,您就向外界透露要将康奈交给子女打理,而事实上,您这些年还一直在第一线。这次真的要交班了吗?”

郑秀康告诉记者:“姐弟两个都已经长大了,成熟了,学有所成,接班没有问题。我1947年生人,该退了。”接着,他招呼同桌的儿子:“茉莉啊,吃饱吧?下午事多,多吃点儿。”

3个小时之后,康奈集团创始人、董事长郑秀康在温州香格里拉饭店向200多位各界来宾宣布,儿子郑茉莉和女儿郑茉莉将在年内正式接班。现任集团副董事长的郑茉莉将接管集团主营鞋类业务,现任集团副总裁的郑茉莉将接管集团财务、商业地产和境外园区业务。

康奈集团还以“追求卓越,永续发展”为主题,发布了“长青基业”战略发展基本纲要。这意味着这家中国鞋业最大家族企业在“换代”的同时,正式启动产业升级战略。

在多达2万多家鞋企的中国制鞋业,郑秀康和他的康奈都是一个传奇。

16岁招入温州通用机械厂,他靠“会种青菜”如愿干上技术工种;1980年,33岁的郑秀康偷偷学做皮鞋,辞去副厂长一职,靠爱人卖掉嫁妆、东拼西借筹得500元,在家里办起皮鞋作坊。那时候,长女茉莉4岁,次子茉莉2岁。

1987年“火烧温州鞋”事件之后的18个月中,郑秀康南上北下,比较学习上海老国企、台湾及日本合资企业的制鞋工艺技术,而后远赴制鞋王国意大利取经。在意大利,他为眼前现代化的制鞋装备、精美绝伦的制造工艺以及品牌营销所震撼。“我看到了温州鞋业升级的希望,也找到了方法。鞋子要卖好,先要做好。只要把鞋子的质量做好,别人是奈何不了我的”,康奈品牌由此诞生。

创业30年,郑秀康带领康奈获得400多项荣誉,创造了20多个全国第一。如今,康奈

集团以年生产销售中高端皮鞋1000万双位列业界第三,在全球一流城市设有200多家专卖店,产品远销30多个国家和地区。2009年,销售收入达23亿元。

在女儿眼里,郑秀康是个勤奋、稳健务实的人,康奈步步精进的靠的是他超群的抗压能力和解决问题的智慧。郑茉莉告诉记者:“我打小就一直崇拜父亲。在我眼里,他是偶像派,在我心里,他是实力派。”

郑茉莉则说:“康奈30年的成功密码,是父亲给企业注入了创新的基因,无论是技术工艺,还是竞争战略,康奈总能领先一步,以差异化胜出。”30年创业,郑秀康觉得很辛苦,也很有成就感。但面对一双能传承家族事业的儿女,他更有成就感。

7月9日上午,在与记者说起儿女成长故事时,他多次用到“栽培”一词,“育人和种树一样,需要从小栽培,否则就像永嘉山上野生树

苗,大多成不了气候。他们小时候,我便激发他们动脑筋解决困难,学会表达。到上初中的时候,我要求他们放假到厂里来劳动。女儿大学毕业,我就要她到部门锻炼。儿子从英国留学回来后也是先放到车间里锻炼。儿子对我说,爸爸,当你的儿子真辛苦啊。”

1998年,郑茉莉自天津财经大学国际会计专业毕业,回康奈担任行政管理、财务总监等专业工作。2007年,她完成了长江商学院EMBA学业,出任集团副总裁和营销中心总经理,主管集团财务和辅业。

儿子郑茉莉高中毕业后去了英国莱斯特大学,学皮革的设计、生产与商务管理,2004年,回到康奈工作,完成车间劳动实习后,他的第一个职务是总经理助理。最近,他也完成了在复旦大学MBA的学业。

家族企业控制权的代际传递,往往是惊险的。国际经验表明,第二代仍然成功的企业,不

# 产能神话还能撑多久

为何如此多的企业愿意进入产能极度过剩的产业?无论是战略转型还是寻找新的增长点,都不足以解释,唯一的理由是,汽车产业依然保持高利润

## INC. 随笔

■本刊特约主笔 刘勇

6月21日,河北省国资委将河北省国有资产控股运营有限公司所持宣工机械100%国有股权委托河北钢铁集团持有,宣工机械是我国工程机械行业重要生产企业,主要生产推土机、挖掘机、压路机等。

6月27日,首钢京西重工唐山基地减震器工厂落成并开始设备安装,一期投资20亿元,年产减震器400万支。这个工厂将向吉利、北汽福田等国内汽车厂商供应减震器。

与此同时,武钢也宣布将进入汽车零部件产业,它将与奇瑞汽车合资兴建一个汽车零部件生产基地,预计2011年开始投产。投资者还远不止国内钢铁企业这么简单。5月,新日本制铁公司旗下的一家贸易

公司日铁商事株式会社正在为进入中国汽车零部件市场做积极的准备,准备在上海投资15亿日元从事汽车零部件加工。

欧洲钢铁巨头蒂森克虏伯在国内已经投资了6家汽车零部件企业;另外,韩国浦项制铁公司也计划加大在中国汽车用钢市场产业链的渗透力度。

这些钢铁企业在进入新兴产业之前,大都描绘了一幅合理的战略规划,比如向河北钢铁的产业链下游拓展,比如首钢集团的战略转型。看起来,大家似乎都在过着幸福的日子。

实际上,钢铁业的实力随着景气变化,差异甚大。钢铁企业恐怕要算是金融危机中受影响最为严重的行业之一,2009年,中国钢

铁行业的销售利润率只有可怜的2.43%。国外钢铁巨头们的日子也同样不好过,既要面临市场需求的不断萎缩,还要应对原材料价格上涨的严峻挑战。年初爆出的铁矿石涨价,曾令大多数的国内钢铁企业惊出一身冷汗。

为何如此多的企业愿意进入产能极度过剩的产业?无论是战略转型还是寻找新的增长点,都不足以解释,唯一的理由是,汽车产业依然保持高利润。仅从汽车零部件市场在2009年的情况看,8%~10%的行业利润率比全球高出一倍。2009年产销双双突破1300万辆的成绩不仅让中国成为世界第一大汽车产销国,也带动了巨大的汽车零部件生产需求。

对希望在汽车产能扩张大潮中淘金的企业来说,同样如此。

再次进入汽车零部件产业的首钢集团也许最有切身体会。上世纪八九十年代,首钢就曾试图进入到汽车产业,从通用汽车手中购进了一条二手发动机生产线,预计年产发动机35万台,还梦想着借此打造出自己的汽车产品。但当时的首钢显然对汽车行业知之甚少,这款发动机本身就在技术缺陷,根本不被市场所认可。花了冤枉钱的首钢集团最后不得不将收购来的生产线转交给当时的机械工业部处理,并做出了不再涉足汽车行业的承诺。

美国电影《钢铁侠》里,斯塔克的表面身份是有钱人家的花花公子,背后却是拥有无穷力量的神奇“钢铁侠”,一旦穿上强化特制的盔甲铁衣,他几乎可以完成任何任务。

让人觉得有意思的是,这位大侠和邪恶力量打来打去,最后却回到一个哲学问题上,他最大的敌人其实是自己。

对希望在汽车产能扩张大潮中淘金的企业来说,同样如此。

## INC. 经济数据

国家统计局:上半年中国经济同比增长11.1%

中国国家统计局7月15日宣布,上半年中国经济同比增长11.1%。上半年中国CPI同比上涨2.6%,其中6月份同比上涨2.9%,环比下降0.6%。国家统计局15日发布的数据显示,上半年我国工业品出厂价格同比上涨6.0%,其中6月份同比上涨6.4%。上半年我国规模以上工业增加值同比增长17.6%,比上年同期加快10.6个百分点。上半年我国社会消费品零售总额同比增长18.2%。上半年我国全社会固定资产投资同比增长25.0%。上半年我国城镇固定资产投资98047亿元,增长25.5%;农村固定资产投资16140亿元,增长22.1%。

### 上半年全国财政收入同比增长27.6%

财政部7月15日发布的数据显示,受去年6月收入基数提高的影响,今年6月份全国财政收入增幅比5月份下降5.8个百分点,全国财政收入7879.4亿元,同比增长14.7%。上半年累计,全国财政收入43349.79亿元,同比增长27.6%。

### 发改委预计10月份以后CPI涨幅回落

国家发改委7月16日预计,下半年,中国居民消费价格指数(CPI)将在3%左右运行,10月份以后会有所回落。

### 上半年全国新批设立外资企业1.24万家

商务部外资司司长刘亚军7月15日在新闻发布会上说,上半年全国新批设立外商投资企业1.24万家,同比增长18.8%。商务部15日公布的数据显示,今年上半年我国实际使用外资金额累计514.3亿美元,同比增长19.6%。6月份我国实际使用外资125.1亿美元,同比增长39.6%。

### 中国5月份减持325亿美元国债

美国财政部7月16日发布的报告显示,中国5月份减持了325亿美元的美国国债,这是今年以来幅度最大的一次减持,也是过去12个月以来第二次大幅度的减持,不过中国仍是美国国债的最大持有国。

### 上半年全国发现违法用地案2.2万件

今年上半年,全国发现违法用地行为2.2万件,涉及土地面积11.7万亩,呈现违法用地行为总数下降、违法用地面积上升格局。

### 欧洲消费信心下跌 中国内地乐观度排第7

据香港《文汇报》消息,市场调查机构尼尔森第二季全球消费者信心调查显示,欧债危机加上各国厉行紧缩,严重打击欧洲消费者信心,相反亚洲地区消费者则持续乐观。当中香港消费者信心指数连续3季上升,但升幅不及新加坡和越南等东南亚国家。在乐观地区中排第12,中国内地则排第7。

### 中国汽车工业产值已超3万亿元

中国机械工业联合会副会长、中国汽车工程学会理事长张小虞日前表示,2009年中国汽车产业产值已超过3万亿元人民币,实现产值超过3000亿元。

### 上半年全国快递业务量和收入增长均超24%

国家邮政局7月16日公布的信息显示,全国规模以上快递企业业务量累计完成10.4亿件,同比增长24.5%;业务收入累计完成264.9亿元,同比增长24%。

(本栏均为刘静辑)