续写80年代中国创客光荣与梦想的“智慧总裁”

——记四川省劳动模范、四川恩威制药有限公司总裁薛永江

文/高柱 李娜

少时便跟随其兄——中国著名民营企业恩威集团创始人薛永新创业打拼，17岁初入商海，披荆斩棘打通江浙沪皖市场“任督二脉”；20岁渐露锋芒，策划包装下顺利将恩威主打产品“洁尔阴”推向大众消费市场；24岁只身远洋，9年寒窗终获全球顶尖商学院美国哥伦比亚大学工商管理学硕士学位；而立之年归国，怀揣蓝图拼搏十余载，成就时代“新恩威”……他，就是今年获四川省劳动模范称号的四川恩威制药有限公司总裁薛永江。

作为一名上世纪80年代成长起来的中国创客，他是公众眼中深谙市场之道的学者型现代企业家，也是企业员工心中指点江山的“智慧总裁”，商海浮沉27载，44岁的薛永江有着怎样的光荣与梦想？

近日，在位于成都市双流县双华路三段458号的花园式恩威新厂区，薛永江以其个人的亲身经历，如实回答了笔者关于80年代或90年代成长起来的民营企业怎样解决“谁来接班，接好班，让事业发扬光大”的提问。

长兄如父：“创业导师”薛永新

采访薛永江，他并没有从自己的故事说起，而是浓墨重彩地谈起了哥哥薛永新的创业史：“大哥是我们家的创业带头人，对我影响很大。”显然，在薛永江心里，哥哥扮演了他人生“创业导师”的角色。

生长于重庆潼南县农村的薛氏两兄弟，在那个特殊的年代里，因家庭成分高而备受排挤。上世纪80年代初，当改革开放的春风顺着电波吹进西南山村，年长薛永江19岁的薛永新闻风而动，成为了家乡第一批外出闯荡者。

先下湖北，再走云南，最后落脚成都，薛永新一路从打工仔做到大老板。1983年，他在成都双流县创办的木材加工厂成就了人生的第一桶金；1986年，他放弃家具厂改做化工业，着手创办了成都恩威公司，然而随后两年却碰到了诸多不顺，原本销路良好的干洗剂因受进口产品冲击而被迫放弃，转项生产的四氯乙烯因技术难题致百万投资付之东流。

随着薛永江逐渐成人懂事，哥哥创业路上的甘苦辛酸，深深印刻在他的心里，并影响至今，“他可以看到一个机会，勇往直前、死不回头；追求一项事业，咬定青山不放松，宁愿倾其所有，这就是大哥言传身教于我的企业家精神。”薛永江说。

1988年，薛永新转战医药行业，并研制成功一种对妇科病、性病、皮肤病具有很好疗效的纯天然中草药液，赋予其含蓄之名——“洁尔阴”洗液。这一次，薛永新重整旗鼓，不同的是，他带上了17岁的薛永江，共同走上了恩威的二次创业之路。

最初，洁尔阴产品主要面向医院销售，零基础“入门”的薛永江负责江浙沪皖一代市场开发，主要工作是沟通潜在订货医院，并将那些医院转化为恩威长期客户。“销售经历成了我人生巨大财富，可以说那个时期发往江浙沪皖4省市的每一批洁尔阴都是我亲自打开的销路！”说这话时，薛永江的情绪里有着“好汉感怀当年勇”的愉悦。

1991年，薛永新将弟弟召回身边，任成都恩威集团总裁助理一职，审时度势后，薛永江认为靠人力一家一家到医院推广洁尔阴产品，不仅效率低而且市场过于封闭，他向哥哥提出把洁尔阴推向大众消费市场的大胆想法，获得支持后，便开始着手广告策划事宜。

再后来，一条名为“难言之隐，一洗了之”的洁尔阴广告走上了央视银屏，在相对较为封闭保守的上世纪90年代，大张旗鼓宣传妇科药用洗液的举动，在全国上下引起了巨大震动，“可以说妇孺皆知，尽管有很多议论的声音，但传播效果和影响力十分明显。”薛永江笑道。

一次成功的广告营销，不仅让洁尔阴瞬时声名大噪，也成为恩威公司发展的重要拐点，进入飞速发展的快车道。

家族使命：远洋求学，功成而归

作为中国最早的民营药企，恩威公司在医药领域具有很好的品牌知名度，然而随着中国经济的高速发展，上世纪90年代中期后，恩威进入了发展瓶颈期，面临着品牌老化、销售低迷、新品匮乏的现实困境。

1993年，薛永新出于想把企业做大做强而成为“常青树”的战略考虑，提出送弟弟赴美深造，尽管当时薛永江对此还十分犹豫，但最终还是答应了下来。笔者发现，薛永江在承担家族创业中所迈出的每一步，都必须紧密结合当时国家的大背景去加以理解，而他的经历，也折射出了中国第一代民营企业家在那个时代所面临的机遇和挑战。

薛永江告诉笔者，上世纪90年代初期，国内还在围绕“姓资还是姓社”的问题争论不休，直到1992年邓小平南方谈话才最终冲破这一思想藩篱，此后国家又积极争取加入世界贸易组织(WTO)，电子、汽车和医药行业将势必面临冲击，“将面临什么样的冲击，没有人知道，所以到国外学习就成了势在必行，在今天看来，哥哥当初的决定极富远见。”

1995年，薛永江肩负着家族使命登上了飞往美国的航班。而初到美国，无论是生活还是心理上都感到十分不适应，“从老板到学生，从主场变客场，从有成就感的忙碌生活到需要每天捧着书本苦学夜读，消化这些转变我还是花了不少时间。”薛永江说。

不断调整后，薛永江逐渐进入了快节奏的学习生活。“从零开始的语言学习，再到美国哥伦比亚大学商学院专业深造，知识的魅力让时间过得飞速。”异国他乡求学9年，薛永江几乎很少回国，即使回国也不会踏入公司半步，“要把自己完全从商人角色中解放出来，始终保持良好的学习状态。”

据薛永江介绍，在他求学时期，国家经济形势与政策方针发生着巨大变化，为企业发展提供了十分利好的条件，期间很多朋友劝说其回国，并表示“你再不回来就失去机会了”，但他还是最终选择了坚持学业，“机会是留给有准备之人的，不能在乎一朝一夕的得失。”2004年，最终拿下了全球顶尖商学院美国哥伦比亚大学的工商管理学硕士学位的薛永江，操着一口流利的英语，怀揣对恩威公司的美好蓝图回归中国商场。

阔斧改革：蓝图落地，二次腾飞

“在美国学习时，我研究了大量西方企业的经典案例，发现制度化、标准化、流程化和可控性是优秀企业的重要元素，而这也是国内民企最缺乏的方面。”所以，薛永江对恩威的改革蓝图亦围绕解决“三化”问题进行，他还对企业发展的可控性进行了探索。

回国后，薛永江做的第一件事情，就是投资5亿元在成都双流县西南航空港经济开发区建设新制药园区，占地总计381亩的制药基地从规划、设计到最后的落地建设，几乎每一个环节，薛永江都亲自把关。“当时我们在海南和成都总共有3个工厂，高规格建新厂区是出于对提升生产工艺和节约成本的考量。”

接下来，薛永江利用半年时间跑遍了恩威全国各地的办事点，登门拜访经销商、开商业沟通会、给员工做培训，“国内的大环境变化很快，一方面我要融入，另一方面也要把最新的理念与想法传递给合作伙伴和企业员工。”用薛永江自己的话说，“这是含金量极高的半年”。

通过地毯式走访，薛永江不仅带去了恩威发展的新动向，提高了商业客户的凝聚力，也建立了供货商、经销商之间的标准化合作模式，“主要是对营销体系进行了变革，从以往各地单一办事处的组织机构升级为在商务、医院和非处方药(OTC)的每一体系都下设办事处，实现供销双方利益最大化”。

稳固市场过后，薛永江对恩威的改革进入了企业管理范围，即通过进一步明确制度，确定规范化的管理流程，做到所有规章文件有代号，所有管控有依据。据薛永江介绍，在销售管理领域，“人在哪、货在哪、如何把控费用”是三大难题，“数据就是人的眼睛，我经过大量调研后发现，数据管控可以攻克这些难题。”

薛永江为恩威集团分散在全国各地的销售人员配备了定制手机，并且带领公司团队自主开发了量身为恩威定制的药品电子追溯系统，“销售人员何时、在哪里确认哪一批货，都会以数据形式通过手机终端传至总部，而这些数据是考核销售业绩及计算奖金的重要依据，一个软件把分散的点状销售网紧密联合。”据薛永江介绍，这款软件运行第1年就为公司降低成本2000余万元。

在人才战略方面，薛永江精简公司机构和冗员，大幅度提高员工待遇，并推出员工免费午餐项目，以建“家”的理念培育和维护人才，极大提高了员工积极性和企业凝聚力。“高素质人才大量进入公司，元老级员工也对企业保持着极高的忠诚度。”笔者了解到，恩威公司现有职工3000余人，其中博士、博士后、高级工程师32人，大学本科以上学历占职工总数的58%，是国家定点的博士后流动站。

薛永江的阔斧改革实现了恩威公司的重焕生机，工业总产值由2003年的2.6亿元上升至2014年的10亿元，企业总体实现了跨越式发展。

终极目标：树百年恩威，做一流药企

进入21世纪，中国改革开放初期的一大批民营企业逐渐在人们视野中销声匿迹，恩威却保持着发展的不竭动力。“家族企业有着不可回避的短板，但我和哥哥通过走集团化发展道路化解了可能出现的问题，恩威集团下划分不同板块，形成现代化企业治理结构，大家群策群力，让恩威集团保持生机。”薛永江说。

回首过往，恩威公司成立至今历经近30年风雨，深受中华优秀传统文化熏陶的公司首创者薛永新提出的“愿众生幸福，社会吉祥”的发展理念，始终指导着企业的经营。谈及未来恩威制药发展的终极目标，薛永江用十字简言概之：“树百年恩威，做一流药企”。

眼下，“恩威”、“洁尔阴”两个中国驰名商标的品牌价值已达到70余亿，掌控恩威制药发展的薛永江仍未停止筹谋与规划，“一是实施品牌战略，二是走上市之路。”“所谓术业有专攻，恩威制药不可能在所有药品上遍地开花。”据薛永江介绍，目前对于恩威制药初步制定的策略是持续打造洁尔阴品牌的基础上，开发多个销售过亿的子品牌，逐步丰满恩威制药综合性药企的品牌形象，“妇科和儿童药是主打方向，当然也会考虑在适当时机做好向医疗产业链延伸方面的准备”。

对于恩威制药板块，薛永江设定了“三年翻一番”的跳跃式发展目标，意味着每年企业产值要呈现26%的增长，“我们为上市做了很多准备，基础工作十分扎实，可盘子做大了，企业却面临吃不饱的尴尬，上市是恩威制药实现突飞猛进发展的最佳渠道，相信这一天马上就会到来。”

采访结束时已近午饭时间，薛永江邀请笔者到员工餐厅简单就餐。正午，开放式的餐厅人气正旺，一个小隔间内，薛永江88岁的老父亲早已在此等候，简单的四菜一汤，爷俩借着午饭时间有一句无一句的与笔者闲聊着，“我是个生活极简单的人，最大的乐趣在工作的成就感中产生，生活原本也就是平凡日子。”薛永江说。

“我这俩儿子几乎没让我费什么神，就是事业心太重，最着急的是永江到现在还没有成个家，光想着工作。”薛父摇头叹道，“工作狂，‘不务正业’。”听父亲如此说，薛永江有些不好意思，笑道，“这件事要靠缘分，总之万事俱备，等‘风’来！”

爱若兰香 大美无形

——记全国劳动模范、国网通化供电公司“抄表天使”初建美

文/彭镝冰 盛春喜

单位内外，她绰号多多：“办事处”、“老婆婆”、“知心姐姐”、“爱心妈妈”……

她叫初建美，是国网通化供电公司“初建美抄表班”班长，也是客户心中的“抄表天使”。

一个抄表员，能做出啥业绩？初建美给了人们一份超乎预期的答案。

11年业绩第一的奥秘

“今天发改委下调电价，务必要将所有商业用户的电表数抄回，避免因调价给客户带来损失！”4月20日一大早，初建美就给班组成员下达了一个“死任务”。

2004年，40岁的初建美成为一名抄表员。虽然年龄不饶人，她却主动揽过在城乡接合部抄表的重担，这里线路最差，条件最差，客户最分散。

“辖区方圆21公里，抄表户数5608户，11年间，她平均日行15公里、抄表200多块，迄今相当于累计走了3个‘两万五千里’，抄表53万余次”，提起初建美，同事们无不钦佩：“11年抄表路，她被狗追过，摔过、伤过，也默默哭过，但她能换位思考，把客户当亲人……”

佐安村的杨桂珍，高位截瘫，寄住在一处小仓房里，靠低保生活。了解到她家电线老化，电视机都不能用，初建美张罗同事们凑钱，买回电表、电线，冒着寒风帮杨大姐装上。有了放心电，杨桂珍还开起了小商店，生活大为改善。

针对辖区孤寡老人、残疾、贫困家庭，初建美建立起“特殊客户档案”，业余常去照顾，她还为困难家庭补交电费。她说：“与用户相处，秘诀就两个字——实诚！”

2011年，公司成立了“初建美抄表班”，作为班长，初建美以身作则，在班里率先实施了“首问负责制”。一天晚上，辖区内的白大姐突然来电：“家里电表走得快！”初建美直奔她家，一进门，白大姐说：“15分钟就到，我满意！但你得把事情给我解决了！”初建美耐心为其解释电表原理，并用电流表做了测试，她一走，白大姐立即拨通“95598”热线，将初建美由衷表扬了一番。

结合自己多年抄表经验，初建美带领班组绘制出了台区线路示意图，所有客户信息尽在其上，她还在班里建立绩效考评档案，设置评比台，谁工作出色，就会得一个“笑脸”……

在初建美率先垂范和科学管理下，无论她本人，还是其班组，始终保持着“实抄率、电费回收率100%，客户零投诉”的骄人业绩，各项指标位居公司之首。

“攀”上一堆“穷亲戚”

今年初，南山委的动迁户专程为初建美送去一面锦旗——“只要有困难，就找初建美。”去年，南山委开始动迁，因长期真诚服务换取了客户高度信任，一时间，初建美的电话成了咨询热线。特别是面对两个可迁居小区，到底选哪个，大伙犯了难，初建美就陪他们来回跑，实地考察。

后来听说初建美抄千叶湖小区的电表，很多人当即决定迁居千叶湖，甚至取拆迁费时也打着她“亲戚”的旗号。“你家亲戚咋那么多呢？”一天，动迁办负责人好奇地问。初建美笑了：“是，他们都是我‘亲戚’，还请多照顾……”

初建美“穷亲戚”的确多。辖区97岁的王志山，和哑巴儿子一起生活，初建美常和班员去他家“串门”，帮着劈柴、运煤、给老人喂饭，逢年过节还送大米、白面、鱼等。去年9月，老人安详地走了，圆坟那天，哑巴儿子哭跪在地，直向初建美磕头致谢……

“初建美就是热心肠，谁有困难她都帮，老张家失火，她给送锅碗瓢盆和棉被；老许家媳妇脑瘫，她去给擦身子、洗尿垫……”提起初建美，南山委的刘爱花，赞不绝口。

公司附近一对拾荒夫妇，也是初建美的帮扶对象。为帮衬这家“穷亲戚”，初建美将单位的饮料瓶、废纸壳收集起来，还发动认识的商店、饭店攒废品，然后让这对贫困夫妇去取……

11岁的冷淳，住集安市清河镇，自5岁时妈妈离开家，他就独自照顾重病的父亲，在校还品学兼优。今年初，在“通化好人”发布会上，得悉冷淳的事，初建美一把将他搂在了怀里：“就让我给你当妈妈吧！”没过几天，恰逢周日，初建美和同事带着新买的帽子、手套，书籍，赶到清河，并带着冷淳放爬犁，打雪仗，从此，一有事，冷淳定会给“妈妈”打电话……

“爱心驿站”广撒爱的种子

“你就是电视上那个人？”一天，一位大姐慕名而至，就想看看初建美“是不是真的”。

初建美笑了，拉着这位大姐去了她的“爱心驿站”——见一些贫困家庭缺衣少穿，初建美常把自己过时的衣物洗净送去，还发动亲戚捐，同事们深受感染，也自发加入，单位干脆腾出间办公室，帮初建美建立了一个“爱心驿站”。

吉林省电力有限公司优秀党员、巾帼标兵，吉林省优秀志愿者标兵、第四届吉林省道德模范、2014年度吉林好人、全国劳动模范……近年来，随着各项荣誉纷至沓来，初建美的事迹不胫而走，“爱心驿站”先后收到各界捐助品近2000件。

“王继权是聋哑人，一次，看到他正捡垃圾箱，我赶紧把他拉来，为他们夫妇挑了些御寒衣物，又帮着划拉了一大堆旧书报……”听初建美讲起“爱心驿站”里的故事，那位大姐抹起了眼泪，两天后，她大包小裹地拿来好多衣服……

“我能做出一点成绩，源于对生命的爱、源于企业给予的岗位，让我们用电点亮生活，更用爱照亮人生。”初建美告诉笔者，她最高兴的，就是能带动大家一起去温暖更多的人。

参加志愿服务活动，去敬老院做义工、宣传组织义务献血……正如“吐秀乔林之下，盘根众草之旁”的兰花，初建美以袭袭幽香，默默沁染着周围的人。如今，在国网通化供电公司，越来越多的“初建美”正从身边点滴做起，用无私奉献精神谱写着一曲曲爱的颂歌。

这种爱，还在不断扩散。一次，初建美无意中发现，其帮扶对象于淑琴的女儿蓉蓉，耳中流出黄脓，忙带孩子直奔医院，果然，医生从孩子耳中取出了一个玩具枪子弹，并免费进行了处置。医生对初建美说：“作为一个非亲非故的抄表员，你都能带孩子来看病，我也要献一份爱心，以后孩子再不舒服，你就来找我……”

立足基层促发展 创新实干求突破

——河南长垣县总工会创新工会工作服务职工群众综述

文/余嘉熙 韩纪钦

前言：坚持与职工群众需求“合拍同行”，坚持与地方经济发展“同频共振”——长垣县总工会紧密围绕中心工作，变工会“围绕”经济发展为工会主动“融入”经济发展，力求常规工作有创新，重点工作有突破，团结带领职工群众在经济社会发展主战场上建功立业，连续多年被上级工会评为优秀工作单位，受到长垣县社会各界人士的广泛好评。

形式多样、内容丰富的职工文化活动

服务工作大局 助推地方发展

高潮迭起的“抢时间、重质量、保安全”劳动竞赛，闪耀着智慧光芒的合理化建议和技术革新……在河南长垣，通过各级工会的组织引导，重点工程项目的工地不仅成为了劳动竞赛的主舞台，也成为广大职工投身经济社会发展大局的主阵地。

为了争取更多企业和职工参与，全县各级工会将劳动竞赛进一步拓展到工业园区和非公企业之中，形式多样的宣传教育、志愿服务、献计出力等活动，使劳动竞赛的内涵变得更为丰富具体。

与此同时，长垣县总工会还大力做好“群监员”和劳动保护检查员的培训、管理工作，使其能够充分发挥作用，并加大职业病防治工作力度，督促企业履行职业病防治主体责任，撑起职工健康安全保护伞。

在长垣，不仅是劳模，普通职工只要有创新成果，也能建立以自己名字命名的工作室。县总工会还把劳模工作室创建活动与技能竞赛紧密结合，在充分发挥劳模的创新、引领、示范作用的同时，按照“有标志、有场所、有经费、有成员、有制度、有台账、有成果”的要求，结合劳模的专业所长，创建技术攻关型、技能培训型、服务示范型等不同类型的工作室，掀起企业理论培训、岗位练兵、技能比武的新高潮，有力地助推了地方经济社会的快速发展。

提升职工技能 激发创业热情

职工是城市发展的动力，也是工会发展的基石。近年来，长垣县总工会充分利用现有培训教育资源，搭建学知识、强技能服务平台，建立职工培训基地和实训基地，通过深入开展“首席技师”、“金牌工人”、“首席员工”、“名师带高徒”等一系列评选工作，使全县广大职工“人人有一技之长，人人有增收技能”，职工职业素质大幅提升。

与此同时，县总工会还不断创新工会职工教育的载体和形式，积极引入创建“学习型组织”的新理念，赋予职工教育新的内容，积极开展送教、送考、送政策法规上门服务，引导机构扩大培训数量、增加培训工种、提高培训层次，为职工学习构筑新的平台，创造良好的成才条件。正在筹建的县总工会工人文化宫（俱乐部），未来将为全县职工打造一个集培训、健身、娱乐三位一体的技能素质提升场所。

在强化普法教育方面，长垣县总工会充分发挥“大学校”作用，设立“职工法律知识大讲堂”，以法律“进企业”、“进社区”等活动为抓手，深入开展普法宣传，引导职工群众知法守法，并聘任专业律师定期为职工免费提供法律、诉讼、仲裁等方面的咨询服务，得到广大职工的一致认可。

如今，日益增强的文化阵地建设和广泛开展的职工素质提升工程，在有效活跃职工文化生活、提升职工素质的同时，正激发着全县广大职工群众不断干事、创新的热情。

夯实服务基础 谱写和谐篇章

为最大限度地把职工组织到工会中来，长垣县总工会创新工会组建方式，不断加强乡镇(街道)、村(社区)、企业小三级工会和县以下区域行业工会联合会建设。按照哪里有企业、哪里有职工，哪里就要建立工会组织的要求，把深入开展“会员评家”活动与“示范工会”、“模范企业工会”等评选结合起来，以评家促建家，不断推动工会组织规范化建设，努力提升工会工作能力和水平。

统计数据显示，全县建有市级以上模范职工之家、模范职工小家各28家；其中全国模范职工之家2家，省级模范职工之家3家；18个乡(镇、办事处)180家工会实现“六好基层工会”全达标，其中7家达到市级以上标准。

在夯实工会基础工作的同时，县总工会把和谐劳动关系建设作为一项重点工作来抓，通过完善集中要约、健全民主管理、建立激励监督和指导员管理等制度的举措创新，全县工资集体协商工作进展迅速。

截至目前，全县已有712家不同类型企事业单位签订了集体和工资专项合同，建制企业实现全覆盖，覆盖职工数70056人。

深化服务见成效 当好职工“娘家人”

在长垣，工会组织“春送岗位、夏送清凉、金秋助学、冬送温暖”的四季帮扶品牌早已深入人心。但县总工会并没有就此满足，在争取更多社会资源，继续叫响做实工会服务职工品牌的同时，结合群众路线教育实践活动，推动各基层工会“转”起来，不断在满足职工需求的服务上下功夫，在构建职工服务体系上见成效，在服务职工“普惠”上求突破。

近年来，长垣县总工会依托帮扶中心这个平台，先后共发放慰问资金1360多万元，生活救助2502人、大病救助516人、技能培训886人，金秋助学3584人，建立起包括生活救助、就业服务、政策咨询、信访接待、劳资纠纷、医疗救助、上学资助、心理咨询等内容的“帮扶、救助、服务”三位一体帮扶工作模式。

如今，长垣县工会帮扶工作正依托全省职工网络服务平台，通过向职工发放具备银联功能且集身份识别、帮扶救助、优惠服务等于一体的“工会会员服务卡”，实现了由“职工有困难找工会”到“工会主动找困难职工”的转变，由针对性的困难帮扶向普惠化和长效化服务转变，让主动服务职工成为全县工会工作新常态，服务职工群众的能力和水平进一步增强。

本报社址：北京市东城区安德路甲61号 邮政编码：100718 定价：全年294元 每季73.5元 每月24.5元 零售：逢4版0.44元 逢8版0.87元 广告经营许可证京东工商广字0184号 上期(北京)开印时间：3:00 印完时间：4:30