

企业楷模

经营方法

不靠谱的食谱

一个星期就销售了一万多册的烹调书籍却因为一点瑕疵而停止销售,显示了兰登书屋的责任心。

王吴军

1978 年,美国的兰登书屋出版了一本由希尔维雅·佛恩·汤普森写的食谱,这本食谱的名字叫《女子专用陶瓷炊具的日常烹饪方法》,出版后受到读者的欢迎,一个星期就卖出了一万多册。

然而,就在这本食谱在美国非常热销的时候,兰登书屋突然停止了这本食谱的销售。原来,在《女子专用陶瓷炊具的日常烹

饪方法》这本书介绍制作拔丝焦糖这种食物时,因为出版社的校对一时粗心大意,食谱中竟然漏掉了水这种关键的成分。

于是,兰登书屋专门发表了一则启事,启事中说:“如果按照《女子专用陶瓷炊具的日常烹饪方法》一书中介绍的制作拔丝焦糖的做法去行事,浓缩牛奶就会爆炸,陶瓷炊具就会被炸得四分五裂,碎片乱飞。”

一丝不苟的兰登书屋把这本食谱称为“不靠谱的食谱”,坚决停止销售,所有书店里正在销售的这本书全部下架封存。一个星期就销售了一万多册的烹调书籍却因为一点瑕疵而停止销售,显示了兰登书屋的责任心。



宜家的高明之处就在于在顾客最需要某种商品的时候,雪中送炭式的降价供应,必然能在顾客心目中产生更多的好感。

进了超市,突然天下大雨,市场里的雨伞一定好卖。大家肯定都以为雨伞要涨价出售,至少不会降价销售。但是,在世界 500 强企业的宜家家居超市里,平时售价为 19 元的雨伞,下雨天却只卖 9.9 元。

晴天时以原价出售,下雨的时候打折出售,是宜家一贯的营销策略,宜家在全世界的连锁店都这样。

稍有一点市场常识的人都能懂得,晴天好卖布鞋,雨天好卖雨伞,买的人多了,就能提高价格多赚钱。如今突然下大雨,很多顾客都在超市里无法回家,自然是高价出售雨具的绝佳机会。宜家这不是傻吗?再说,同样的一把雨伞,平时卖 19 元,下雨天卖 9.9 元,那平时岂不是无人问津了?

其实,宜家的高明之处,正在于此。在顾客最需要某种商品的时候,雪中送炭式的降价供应,必然能在顾客心目中产生更多的好感。

看宜家怎么卖雨伞

万捷

因为快乐而珍惜



郭龙

郝丽丽是一家童装制造公司的采购,一直以来,让郝丽丽很不解的是公司的剪刀、尺子用不了多久就坏了,本以为是正常损耗,可郝丽丽发现这些剪刀、尺子的使用周期越来越短。

难道是质量方面出了问题?郝丽丽到供货商那儿去了解情况,供货商说他们提供的工具质量都比过去有所提高。质量有所改进,可是使用周期为什么却越来越短?

最后,郝丽丽决定去制衣车间,经过一个星期观察,她发现了问题的所在:原来是大多数工人做工的时候都用这些剪刀和尺

子胡乱撬东西或者随手乱扔。找到了原因,那么怎样才能让工人爱护这些工具呢?她回到家里还依然在想这个问题。

就在发愁的时候,突然郝丽丽看到了女儿的卡通书包,女儿对这个卡通书包很是爱护。郝丽丽想这个卡通书包之所以深受女儿喜爱,就是上面有她喜爱的卡通图像,如果能在剪刀等工具上印上卡通图像,是不是会改变工具被损坏的现状呢?

第二天,郝丽丽找到了供货商,希望能提供这样一批工具。几天后所特订的工具就到了,供货商在这些剪刀、尺子上印上了史努比、机器猫、奥特曼等卡通形象。郝丽丽立即把这批印制卡通形象的工具和没有

印制卡通形象的工具一起投入试用。

一个星期后,陆续有工人向郝丽丽反映工具坏了,一个月后郝丽丽把这些坏了的工具收集在一起,郝丽丽发现这些坏了的工具大都是没有印卡通形象的。郝丽丽见此情景,立刻找来工人询问——有的说看到卡通形象的工具就像看到自己的女儿一样;有的说看到卡通形象就觉得有意思,感觉工作也没那么累了;有的说这些卡通形象让自己回忆起了自己的童年。

她终于明白了:印制了卡通形象的工具让工人们觉得快乐,因为快乐,所以工人们才会格外珍惜。

不断加强企业思想政治工作

企业思想政治工作渗透于企业生产经营的全过程,是加强和改进企业思想政治工作的重要途径。当前,随着企业改革发展的逐步深入,热点问题层出不穷,不可避免地传导到广大员工头脑之中而引发思想波动,广大员工的思想观念逐步趋向多元化的问题日益突出。因此,企业必须紧紧围绕生产经营的中心任务不断加强思想政治工作,为改革发展提供根本的保证。

一、充分认识企业思想政治工作的重要性

思想政治工作是企业各项工作的“生命线”,特别是在企业改革发展的进程中,思想政治工作越来越重要。从企业当前的实际情况看,随着改革发展的逐步深入,涉及到广大员工关心的问题不断显现,导致一些员工思想观念滞后,统一思想、凝聚共识面临的挑战呈现出突出特征,非常不适应改革发展的需要。另外,一些员工对物质利益的需求在思想意识上占据了主要位置,回报率期望值过高,主人翁意识、企业凝聚力减弱,影响了员工队伍的稳定。这些问题的存在,给企业开展思想政治工作增加了难度,也对思想政治工作提出更高的

要求。事实表明,只有结合实际问题做好思想政治工作,通过理顺情绪、化解矛盾,才能够调动起一切积极因素,共同推动企业改革发展的深入进行。因此,企业必须充分认识到思想政治工作的重要性,从改革发展的大局出发,把握面临的新情况、新问题和新特点,不断加强思想政治工作,引导广大员工正确地认识形势,不断克服不利因素,统一思想、增强信心,立足岗位,争做贡献。

二、不断加强企业的思想政治工作

企业要不断加强思想政治工作,就要准确地把握新形势下思想政治工作的新特点和新要求,坚持解放思想、实事求是、与时俱进、开拓创新,在继承中创新,在强化中改进,在实践中摸索,探索出更加符合实际、更加具有针对性的方式方法。

首先要准确定位,做到以理服人。企业思想政治工作要把晓之以理做为打开广大员工心灵的“钥匙”,在做思想政治工作过程中把“理”贯彻始终。思想政治工作要解决的是广大员工的思想认识问题,解决思想认识问题只能

用民主的方法、讨论的方法、说服教育的方法进行,通过摆事实和讲道理,达到以理服人的目的。注重采取科学理论灌输和先进思想渗透的方法,教育广大员工用中国特色社会主义思想武装头脑,牢固树立“爱做献”的意识,树立为企业无私奉献的精神,自觉地成为有理想、有道德、有文化、有纪律的新时代员工。企业思想政治工作要把动之以情做为与员工交流思想的“桥梁”,通过交流思想,激发广大员工的工作积极性。特别是思想政治工作者要培养与广大员工的深厚感情,以解决思想问题与实际问题的出发点,走进广大员工中认真了解广大员工的所思所想,做好人文关怀和心理疏导,以取得广大员工的信赖,在此基础上再去做思想政治工作,广大员工就容易愉快地接受,思想政治工作就可以收到预期的效果。企业思想政治工作要把开展寓教于乐活动做为振奋员工精神的“磁石”,针对新形势下广大员工的思维方式和价值观念都在发生变化的实际,思想政治工作的内容、形式和方法要随着变化而不断更新,要通过开展报告会、讨论

会、谈心谈话和主题教育等形式多样、内容丰富的寓教于乐活动与之相适应,从而达到凝心聚力目的,把广大员工的全部精力吸引到支持和参与企业改革发展方面来。

其次要措施得当,做到有的放矢。企业思想政治工作要坚持从实际出发,目标明确地因事而化、因时而进、因势而新,紧紧围绕中心任务而开展,不断增强吸引力。注重用新思想武装头脑、用新形式铸魂育人,切实把思想政治工作贯穿于企业改革发展的各项工作之中,努力发挥凝神聚气、教育引导、激发动力的重要作用,不断激励广大员工立足岗位做贡献。企业思想政治工作要坚持因人施教,根据广大员工的年龄构成、思想觉悟、生活经历、性格特点、个人爱好和关心的问题不同,深入调查研究,积极制定有效的措施,抓住关键点不放松,把广大员工的士气鼓舞起来、精神振奋起来,汇聚起推动企业深入进行改革发展的磅礴力量。企业思想政治工作要坚持“以人为本”,要体察员工的疾苦,关心员工的生活,千方百计地改善员工的工作和生活条件,为员工创造优

美的工作和生活环境,并及时帮助遇到困难的员工解除后顾之忧。只有这样,才能赢得广大员工对于企业的信心、真心、放心,才能实现思想政治工作在企业内落地生根、开花结果。企业的思想政治工作要坚持扬长避短,每个员工都有长处,也就是其身上的积极因素,这种积极因素是前进的动力,被人们形象地称为“自身的能源”;每个员工也有短处,也就是他身上的消极因素,这两种因素在不断地斗争着。企业思想政治工作的重要责任,就是要善于挖掘员工身上的“能源”,调动其积极因素,使员工的内在潜力得到充分发挥。同时,企业思想政治工作还要善于运用员工自身的积极因素,抑制和克服消极因素,通过扬长避短,筑牢广大员工的理想信念,引导广大员工自觉地把践行社会主义核心价值观与脚踏实地、积极作为结合起来,确保广大员工能够全身心地投入到生产经营工作当中,为企业的改革发展贡献自己的聪明才智。

(赤峰平煤投资有限责任公司 王飞)

企业家自述(长篇连载之二十四)

王建明:动力大王的传奇故事

信念不能变 观念要跟进
以跨时代的激情迎接玉柴事业的大拓展、大飞跃
——中外合资工作报告
(1993 年 5 月 25 日)

5 月 20 日,5 家境外投资者认购玉柴机器股份有限公司外资股的股金 5200 万美元全部打入玉柴设在中国银行南宁分行的外汇账户。5 月 24 日,我们公司正式领取了名称不改但企业性质定为“中外合资股份有限公司”的营业执照。到此为止,玉柴已经由原来的中资股份有限公司转换为中外股份有限公司,注册资本由原来的 18958 万元增改为 38958 万元,净资产由原来的 4.1 亿元增到 7.1 亿元。这是玉柴体制继 1992 年 8 月 6 日实现股份制改造后的第二次重大变革,是玉柴募集发展资金的第二次更大幅度跳跃式的成功,这是我们这一代玉柴建设者为玉柴事业发展做出的又一项具有历史意义的贡献。我建议,公司全体员工要为这一项成功举杯同庆!

过程是这样的:1992 年 7 月,当玉柴的股份制改造即将获得成功的时候,总厂就开始寻找吸收国际金融资本和产业资本的机会。在中国证券市场研究设计中心全力协助下,1992 年 12 月,首家境外投资者——美国的国泰财富基金考察团访问和考察了玉柴。1993 年 2 月 4 日,公司领导在北京与 5 家境外投资公司代表正式会面,确立了由他们认购玉柴两亿外资股股权的意向。这 5 家投资者是:新加坡丰隆企业集团——由新加坡两个最大家族之一的郭氏家族创建,这个企业集团资产是 50 亿美元,他们出资 2100 万美元认购玉柴外资股;美国高盛公司——美国第二大投资银行和全球最大的证券公司,在全球管理的总资产达 500 亿美元,公司自有资产 100 亿美元,他们出资 500 万美元认购玉柴外资股;美国国泰财



富基金——有美国华盛顿政府养老基金,有美国退伍军人退休基金等成份,代表这项基金的投资公司出资 1200 万美元认购玉柴外资股;新加坡曾王证券投资有限公司——出资 1200 万美元认购玉柴外资股;澳门新星控股有限公司——中国光大国际信托投资公司在澳门的子公司,出资 200 万美元认购玉柴外资股。1993 年 3 月 21 日,我公司代表在北京和 5 家投资者开始了为期 10 天的合资谈判。这次谈判,障碍很多,误解很多,不时发生激烈的争论,最激烈的时候,中方代表叫他们出去,叫他们走,我们另外换人。每天工作时间平均达 14 小时以上,在谈判最后阶段,两边的代表都糊涂了,神志已趋于麻木,只好深更半夜三四点钟请按摩师作头部按摩,以支撑谈判。经贸部外事司和调法司的同志在预审合同章程时,也破天荒地把办公地点移到了饭店,昼夜预审,大大加快了进度。1993 年 4 月 1 日上午 8 点钟,在北京钓鱼台国宾馆 11 号楼,玉柴与 5 家境外投资者正式签署了外资股认购合同中文本,经贸部和广西区政府领导参加了仪式并致贺词。4 月 12 日,中外六方在新加坡签署了合同英文本,新加坡政府代表和中国驻新加坡大



使馆商务参赞出席仪式并讲了话,新加坡中英文报纸和电视台发了消息。

从 2 月到 5 月初,玉柴两次经受美国库珀尔会计事务所严格的财务审计和检查,并获通过。

4 月 21 日,经贸部下文批准了合资公司的合同与章程,并开出了批准证书。

5 月 17 日上午 8 点到 10 点 30 分,在广州召开了玉柴机器股份有限公司股东特别会议,通过了《合资工作报告》和《章程修改报告》,改选了董事。由于外资股已占公司股权总数的 51.34%,新董事会 13 名成员中,外方董事占 7 名,中方董事占 6 名。中方董事属于“小玉柴”(注:指玉柴本体内)范围的是王建明、邓强、杨伟中 3 人,属于“大玉柴”(注:泛指玉柴合作系统的)还有邵继敏院长(三院玉柴分院院长),中方董事还有光大国际信托投资公司常务副总经理王亚克,以及中国国际信托投资公司资金部主任兼联办资金部主任王莉女士。外方 7 名董事是丰隆企业集团、郭氏家族第二号老板郭令柏先生;丰隆集团的丰隆股份有限公司总裁黄永富先生;丰隆企业集团的资金部主任王鸿仁;美国高盛投资公司总部合伙人、东京分

公司总经理纪伯民;国泰财富基金有限公司董事长莉丽亚·克萊蒂门蒂女士;还有两位是曾王证券投资有限公司的袁经伟先生和黎明恩先生。这个董事会应当说已经具有较高的国际水准,里面至少有 4 位国际金融专家。

5 月 17 日上午 10 点 30 分到下午 6 时,召开了玉柴机器中外股份有限公司首届董事会,会议选举了正、副董事长,选聘了公司首席执行官总裁,选聘了公司正、副总经理、总工程师、总会计师,选聘了中外双方的高级经理、高级顾问。由原中方出任的职务有董事长、首席执行官总裁、正、副总经理、总工程师、总会计师,还有一名与总经理同级别的高级经理和多名顾问;由原外方出任的职务有副董事长一名,与副总经理同级别的高级经理两名。公司董事长王建明兼首席执行官总裁。公司总经理邓强,副总经理钟永芳、许廷泳、吴民勤、刘碧清、梁伟健、邓宗钰,总工程师卓松芳,总会计师杨伟中,原中方的覃茂威同志出任高级经理(级别与总经理相同);外方的高级经理两名,已确定一名人选已到我公司常驻工作,他就是高嘉林先生。董事会还决定聘请中国证券市场研究设计中心常务副总干事王波明先生担任公司



高级金融顾问。

首届董事会详细审议了公司发展三年滚动规划和各项管理制度,约定了表决的时间,分别要在一天之内、一周之内、两周之内和一个季度之内对我们所准备的全部提案作出表决;首届董事会成立了由丰隆董事牵头的发展资金筹措组和由高盛董事牵头的证券发行筹备组。两组成立伊始,立即着手研究本公司进一步融资的方案。就这样,仅仅历时 106 天,玉柴完成了全国规模最大的中资股份制转换为中外股份制从方案制定到巨额资金注入过程的全部动作。

4 月 1 日在钓鱼台国宾馆签署合同中文本时,广西区党委副书记兼人大常委副主任刘明祖出席了签字仪式。刘明祖认为这是玉柴对广西经济建设的又一项重大贡献。刘明祖说,广西 1993 年计划利用外资 3 亿美元,玉柴一举完成了六分之一。他还指出,就单一企业项目而言,玉柴这个项目引进的外资规模在广西历史上是最大的。这是本项合资工作的第一个意义。

(此文系本报整理,待续)