

企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

今日 8 版 第 319 期 总第 9653 期 企业家日报社出版 值班副总编辑:肖方林 全年定价:450 元 零售价:2.00 元

2019 年 12 月 13 日 星期五 己亥年 十一月十八

每周时评 | Observation

竞争政策是推进长三角市场一体化的基石

■ 刘志彪

中共中央、国务院近日印发《长江三角洲区域一体化发展规划纲要》，规划期至 2025 年，展望到 2035 年。以市场一体化为核心推进长三角一体化建设，有助于虹吸全球先进要素实现创新驱动和产业升级，有助于构筑基于内需的新型全球化模式，助推中国经济高质量发展。笔者认为，其中关键，是将竞争政策作为推进长三角市场一体化的制度基石。

市场一体化发展的最终结果之一，必定是长三角区域实现“一盘棋”的发展格局。应该根据社会主义市场经济体制发展的要求，把内生于发达市场经济体制的竞争政策，作为推进长三角区域市场高质量一体化发展“一盘棋”的手段和机制。

竞争政策是保护竞争的法治化、强制性的治理机制，它保护竞争而不保护竞争者，有利于实现由市场竞争协调的市场一体化。在统一的竞争政策协调下，所有各种针对市场主体的歧视性约束都取消了，竞争条件也公平和均等了，对各种所有制、技术水平、企业规模、各个地区的企业都是一视同仁的，这样市场留下的就是关于效率的竞争。谁效率高，谁就被无情地淘汰；谁效率高，谁就在市场上留下来。这样生存下来的企业就是真正能为社会创造价值和财富的优秀企业，也就真实地展现了高质量发展的进程。

竞争政策是限定政府在市场中的职能的法治化、强制性的治理机制，它不仅反对行政垄断，从而有利于破除各种反市场一体化的行政力量，而且，竞争政策主张清理和废除一切妨碍统一市场和公平竞争的各种规定和做法，限制政府干预市场的空间和领域，从而有利于界定政府在市场中的职能和权力边界。

竞争政策是限制企业运用市场势力垄断市场的法治化、强制性的治理机制，它反对企业运用各种攻击性、掠夺性的手段获取垄断地位，从而有利于破除各种反市场一体化的市场势力。企业可以在市场竞争通过创新、管理、广告、收购兼并等行为形成市场势力。市场势力体现为垄断，但是不一定具有垄断能力就要被起诉。只有在具有市场势力且运用行政手段强力去干预，强制去产能，费力和客户造成实质性危害的企业，才会受到竞争法的指控。允许企业形成市场势力是鼓励企业进行基于效率的竞争，不允许企业运用市场势力损害竞争者，是保护市场公平竞争。竞争政策的这种协调效应，表明它是市场一体化发展的制度基石。

竞争政策是鼓励企业运用收购兼并实现市场一体化的法治化、强制性的治理机制，它可以作为宏观经济一体化的微观基础手段和方法。很多通过政府强力干预的非一体化事务或者低效率现象，通过企业的市场化运作，轻松就可以实现。如严重的产能过剩问题，政府冒着刺破金融泡沫和引起经济波动的风险用行政手段强力去干预，强制去产能，费力和成本高昂暂且不论，其实际效果也值得重新评估。

[下转 P2]

广告



中国茅台

CHINA MOUTAI

A TOAST TO THE WORLD



糖酒汇

tjh.cn

热线电话: 400 990 3393
新闻热线: 028-86637530
投稿邮箱: cjb490@sina.com



陕煤集团:为绿色发展添动能

◎制度先行 科学施策 ◎技术改造 排放达标 ◎环境优美 公众放心

| 喜迎新中国成立七十周年 见证中国卡车用户转型奋进 | 系列报道之十五

塑造格局

——访宝鸡丰成汽车配件有限公司总经理郑野

■ 本报记者 赵健

因为郑野还与别人有约，对他的采访到时间不得已结束，似乎感觉意犹未尽。

望着郑野远去的背影，回想刚和他一番深入的交流，记者脑海浮现出两个字“格局”。不同的人，对事物的认知范围不一样，因而，做事的格局就不一样。

郑野的经历让人知道一个道理：塑造格局，要靠学习，要靠你掌握的知识和走过的路程。在不断的学习和行走中，建立起自己的认知坐标，才能成就有高度、有温度的人生格局。

自己认准的路，坚持走

郑野笑侃，在上世纪 80 年代初，他还是老家在陕西渭南，一个不到 16 岁的农村娃，便开始外出打工谋生了。一直到现在近四十年的时间，他都没有离开汽车行业。当然，尽管文化程度不高，但他走的是和别人不一样的路。

“在 1981 年出来打工挣钱时，我首先就来到咸阳人民路劳动服务公司，当时的知识青年维修服务站自学汽车维修。1983 年我又去了广州白云机场附近日本人在中国开的第一家日野吉普汽车维修中心学习汽车维修，而且是进口小汽车的修理，1986 年学成后回到咸阳。”

有一点他很清楚，在外闯荡，必须得有一技之长。“天干饿不死手艺人”郑野信服这句老话。1989 年他来到宝鸡，开始创立宝鸡市第一家进口汽车维修厂——宝鸡陈仓进口小汽车修理厂。虽是挂靠，但由于自己有修理技术，同时，在当时的四大银行、供电、商业等部门的进口汽车也算比较多，加之同行竞争少，郑野在汽车修理行业做得顺风顺水，也积累了自身发展所需的第一桶金。

“1996 年后，合同到期，有人看着我挣钱了眼红，不再和我续约。”郑野说，当时，他有



● 宝鸡丰成汽车配件有限公司总经理郑野

个客户朋友告诉他新疆在搞“吐哈油田大会战”，指挥部下面有进口车辆近三百台需要进行日常的维修保养，于是，郑野带着他徒弟和整个十几人的团队，受邀来到新疆继续从事着自己认准的汽车维修事业。这一干，就是三年之久。

也就是 1999 年，宝鸡这边原来的修理厂维持不下去，希望他再次回来经营。回到宝鸡的郑野，做的第一件事就是把原来的厂子更换了名字，宝鸡丰成汽车配件有限公司应运而生，从事汽车维修和配件销售的业务，“主要原来的厂子已经被别人把名声做砸了，同时取名丰成，也是‘分成’的意思，寓意：丰收的成果，大家分享。”郑野说道。

到了 2002 年，公司的业务又发生转变，开始涉足汽车整车销售，“主要是轿车的销售，采用前店后厂的形式，门面销售整车和配件，后面进行车辆维修。”郑野说道。

自己认准的事，就一定要坚持走下去。郑野说，这一切的动力来自母亲的鼓励，没有多少文化的母亲常常对他说，只要你不把天戳个窟窿，当妈的就全力支持你。

别人不走的路，自己闯

善于走自己的路，才可能走别人没有走过的路，这也许就是郑野的创业之道。这也是郑野做汽车销售和别人不一样的做法。

在销售的过程中，郑野发现，很多想购买车辆的用户，往往对价格十分敏感，也是由于价格的因素，决定了用户的购买行为。因为，在很多销售过程中，他发现，特别是购买商用车方面，资金有限，确又不买不可，于是，他想到了，对用户贷款买车更有吸引力。

2003 年左右，那时根本没有什么汽车金融产品，就连银行对贷款买车都是一个陌生的事物。郑野开始摸着石头过河，靠着自己的信誉和为人，郑野说服了宝鸡市农业银行的领导，开始尝试着用贷款的方式，为当时的宝鸡华山工程车辆有限公司（如今的陕汽商用车的前身）的产品进行销售。

“通过我这个平台和银行对接，为用户提供无担保免息贷款。”郑野说，“那时的华山厂都到了亏损严重状态，而生产的‘华山王’农用车非常适合当地道路运输状况，一辆近十万的

车，在我这里花一半的钱就可以开走，出去挣了钱，就给我交回车款，这在用户当中造成巨大影响，我曾创下一个月卖了 132 辆的记录。”

就此一举，郑野不仅在宝鸡市场声名鹊起，也使华山车厂迅速发展起来。“很多人都说我郑野胆子大，路子野。”

哲学家培根总结，善于在做一件事的开端识别先机，这是一种极难得的智慧。当机遇以全新的内涵进入视野，以睿智的观察、敏锐的视角，丰富经验和一股闯劲探索着自身的转型发展之道。

此后，郑野把触角伸向了更多的商用车品牌。他经销过众多的卡车品牌，一汽解放，东风，陕汽重卡、中国重汽、重庆红岩等等，郑野在收获效益的同时，也对各个商用车品牌的产品技术、质量、服务有着更多的认知了解。“因为我是搞修理的，对汽车生产的各个环节都是心里清楚。也就会根据用户的需求推荐适合的车辆。”郑野说道。

在这些商用车企业中，他更看好陕汽重卡，不仅陕汽重卡军工品质的口碑传播，更是对陕汽重卡一直在不断地进行改变，在满足企业对市场需求的时候，陕汽不断提高它的整体产品质量和售后的服务水平，满足各种个性化的需求，同时，陕汽整合售后服务平台最优资源，专注于车辆的运营，使车辆的出勤率最佳化。

如今，郑野又涉足矿山开采，在新疆、内蒙古、云南以及缅甸都有自己的矿产。他自己也购买了 190 多台陕汽重卡的用于矿料的运输。又成立了宝鸡丰成新型建材有限公司，率先开始在国内的纳米碳酸钙的生产和销售。

在外人看来，郑野至今有些神秘，因为，不知道什么时候，他就会又有惊人的之举……

聚焦陕汽 CVP 头部客户价值工程
陕汽重卡 品质成就未来
陕汽重卡 http://www.sxqc.com

新凤祥集团:打造民营企业党建“红色阵地”

■ 邹辉 商照耀 李兆敏

一幅幅难忘的历史图片，一行行形象的文字介绍，一段段生动的视频影像……走进总面积达 3800 平方米的山东聊城新凤祥集团党群活动中心，企业的党建工作和文化建设让参观者驻足流连、赞不绝口，广大员工更是深受教育、倍受鼓舞。

二十八载磨砺，破茧蝶飞。新凤祥集团的党建工作，如“红色生产力”，带着无比动力活跃在市场里。新凤祥集团党委先后荣获“山东省先进基层党组织”“聊城市先进基层党组织”，分别被山东省委组织部、聊城市委组织部列为“非公有制企业党建工作联系点”。在党建的引领下，新凤祥集团也先后荣获农业产业化国家重点龙头企业、全国食品安全十强企业、国家环境友好工程、山东省省长质量奖等多项荣誉，呈现出“党建强、企业强”的蓬勃发展态势。

党组织全覆盖，培育核心竞争力

据大众日报报道，探访新凤祥集团，从集团到生产一线，党组织的身影随处可见，成为企业一道亮丽的风景线。新凤祥集团在创业初期就成立了党支部，到 2012 年 12 月成立党委，目前下设 3 个党总支、20 个党支部，党员 400 余人，实现了党组织在企业行政和经营组织的全覆盖。其中，祥光铜业党总支成为中国人民银行聊城分行、阳谷支行两个党支部的“基层服务型党组织建设联系点”。

集团党委参与企业发展战略的制定，这是新凤祥集团开展非公企业党建的又一“点睛之笔”。目前，新凤祥集团董事局主席刘学景任党委书记，党委委员全部进入董事局及产业集团董事会，形成党委会、董事会、监事会“三驾马车”协调决策管理的格局。

目前，新凤祥集团利用“一带一路”的历史机遇，加快两大产业战略转型升级，培育具

有全球视野、代表中国的“新凤祥”产业群。一方面实施“买世界，卖全球，大食品，大营销”战略，开展“同线同标同质”，打造千亿凤祥食品产业；另一方面通过加快海外投资布局等措施，打造千亿祥光有色金属产业。

员工交叉任职，锻造发展生命力

“新凤祥集团就是我的家，是它给了我施展的空间。”年轻党员梁源大学毕业后，2010 年加入祥光铜业，从事铜电解精炼、稀贵稀散金属提取新工艺技术创新与研发。由于爱岗敬业，成绩突出，先后获得“优秀创新者”和“金牌员工”荣誉称号，被新凤祥集团党委列入重点党员培养对象。目前，梁源拥有双重身份，既是祥光铜业有限公司稀贵车间主任，同时也是车间党支部书记。

梁源依托车间党支部，带领车间党员和普通员工承担并完成了科技部国家国际科技合作专项项目“节能高效强化电解平行流技

术合作研发及产业化应用”，项目历时两年多，攻破各个技术难题，优化提升产能和技术指标，最终突破各个瓶颈，成功应用于工业化生产中。新技术破解制约铜电解精炼发展的浓差极化和阳极钝化两大关键技术难题，并实现处理各种高杂铜精矿原料的突破，推动了铜冶炼行业新旧动能转换、节能减排和可持续发展。目前，该技术被国家发改委列入《国家重点节能低碳技术推广目录》，并已在西班牙和奥地利两家冶炼厂成功推广应用。

一名党员就是一面旗帜。梁源的快速成长，是新凤祥集团实施员工交叉任职，锻造企业发展生命力的一个缩影。长期以来，新凤祥集团党委坚持推行“三培一推”工作机制，把企业生产一线优秀职工、专业技术骨干、经营管理人员培养成党员，把普通党员培养成生产经营骨干，把党员生产经营骨干培养成中层管理者，推荐中层管理者中优秀党员进入企业决策层。

[下转 P2]



好鞋伊百路 健步人生路

养生热线: 400-100-2912



双汇熟食

SHUANGHUI DELI

三重卤·更入味