



中华人民共和国六十年发展的亲历者、见证者、贡献者汪海

共和国骄子——汪海和他的中国双星 ⑨

无功便是“过”（上）

□ 赵晏彪

人的问题比高科技还难，管人是高科技的高科技。在美国，有人说双星没有高科技。汪海听后大笑着说，你们只懂其一，不知其二。我们不但有高科技，而且比你们的高科技还要厉害，我们有的高科技你没有，你用电脑能管理好5万人吗？电脑是手段，但管理不了人的思想意识。管人不但是学问，更是高科技。把人管好，什么问题都好办。人管不好，什么都不行。其实人的问题很简单，说穿了，就两个字：名和利。这就是“人道”。

双星的成功，取决于汪海的“人道”与“商道”。他做人，有他的“道”；他经商，同样有他的“道”。经过汪海的一番改革，干部机制顺了，工人的干劲足了，汪海又在思索着启动新的步骤了。

军队要想打胜仗，除了最高指挥官外，起决定因素的是各级指挥员的素质、胆量与才能，他们是成功的关键。企业要面向市场，就要创新内部体制，引进竞争机制，大胆起用能人而不是庸人，更不能用那些不为工力办事、高高在上的“官僚老爷”。

何谓“能人”？汪海自有己见，不论是在封建社会、资本

协办单位：
海南亚洲制药有限公司

董事长 楼金

地址：海口市国际商业大厦12层
电话：0898-66775933
传真：0898-66700763

HTC 高效涡轮超微分级机

国家高新技术企业浙江丰利粉碎设备有限公司运用引进的德国 HOBER 技术，利用流体力学的变速涡轮分级原理研制而成的一种高性能、适用性广的新一代超微粉体材料分级机，已通过了浙江省科技成果鉴定。专家认为该机解决了超微粉体材料的分级难题，是粉体工程技术的一项重大突破，产品填补了国内空白，其技术处于国内领先水平。

实现自控化作业是体现粉碎、分级装置技术水平的重要标志之一。HTC 高效涡轮超微分级机的诞生，则为粉体制备企业提供了一种理想的分级设备。这种新颖分级机由上部带分散导向叶片的进口涡壳和高速转动的后向多叶片式分级叶轮组成，分级叶轮与出料口采用动态气流密封；下部为带有二次分选的进风装置组成。

咨询热线:(0575)

83105888 83100888

83185888 83183618

网址:www.zjfngli.net

邮箱:fengli@zjfngli.cn

从产品美到铺装过程美，金钥匙服务升级

生活家首推“无尘安装”掀地板行业“健康革命”

□ 何适 文/图

“生活家地板不仅产品是美的，而且铺装过程也要是美的。”生活家地板董事长刘硕真用这样一句话概括了生活家金钥匙服务升级的核心内容。

一些地板产品在卖场看的时候感觉很不错，但是在铺装过程中却是尘土飞扬、噪音刺耳，而且还有大量的材料浪费。这是许多业主在铺装地板后的感慨。

生活家地板在“3·15”前夕强力推出“无尘安装，健康革命”活动，力求能够根治这些长期困扰地板行业的顽症。生活家地板陆续在全国绝大部分门店进行地板无尘切割演示，让消费者品鉴生活家产品低碳、健康、环保的同时，更能够近距离感受无尘安装所带来的健康体验。

因为产品美，生活家地板在过去几年中，以平均50%的销量增长领跑中国地板行业，并成为许多同行竞相模仿的对象；而铺装过程美这一概念的提出和实施，再一次强化了生活家的美学竞争力，拉大了生活家与其他地板企业在服务水平上的距离，并且让同行很难模仿。

无尘铺装

无尘，这是许多业主在装修时希望达到的理想状态，也是生活家金钥匙服务所要解决的关键问题。从2006年在国内倡导无尘铺装理念开始，经过近5年的实践和完善，生活家无尘铺装已经实现全标准化作业流程。

据中国室内装饰协会环境检测中心日前透露的数据显示，全国每年由室内空气污染引起的死亡人数逐年上升。而相关医学研究证明，粉尘是家庭中重要的污染源之一，家庭装修中粉尘所造成的危害比甲醛还严重。

除了采用先进切割工具，提高切割精度，减少切割过程中产生的材料浪费和粉尘及噪音危害外，生活家提出了全过程无尘化的概念，要求铺装工人从进门开始直到最后撤场，所有流程和场地全面无尘。为了让这个概念变成现实，生活家制定了《无尘安装企业内控标准》，并将整个铺装流程细化为12个步骤。从检查地面质量到带走铺装垃圾，严格规定了每个步骤的施工工艺和标准，同时规定了10种必备工具和2种推荐工具，用标准作业流程保证铺装质量。

“卖体验”是生活家服务美学的核心，也是其服务升级的目标。刘硕真表示，最终我们卖给消费者的不再是一块块没有生命的地板，而应当是一种美好的体验。



服务器认证

为了降低成本，国内许多地板企业的安装工人，都是临时在劳务市场找来的“马路安装队”，由于缺乏地板方面的专业知识和相应的安装技能，经常会导致铺装质量问题。

作为木质地板安装国家标准的主要起草单位，生活家推出“服务器认证制度”，通过提升安装队伍的职业化和专业水平，保证地板安装的质量。

首先，拟认证人员要进入金钥匙训练营，通过相关理念、知识、规范、标准和技能的专业培训，全面提升服务意识、服务技能和服务水平；然后，再通过全流程模拟服务考核培训效果和实际操作水平，只有那些全部科目都达标的服务器才能通过“服务器认证”。客户可以从生活家网站查询服务器的资格证明。

当前，中国地板行业正处于由“价格竞争”向“品牌竞争”发展的拐点上，只有把消费者利益放在第一位的企业才会有未来。生活家金钥匙服务的升级将引领地板实现“产品供应商”到“服务供应商”的转型，提升地板行业的国际竞争力。

的体验。

服务美学的提出让生活家步入了一个不断追求完美的状态。经过长达1年的试运行，生活家地板日前宣布，全面启动生活家地板防伪系统。每一箱生活家地板都有一个18位号码的防伪标识，消费者可以通过生活家官方网站、手机短信和电话等3种方式查证地板的真伪。

此前，生活家还建立了产品质量追溯系统，“每一块生活家·巴洛克地板背面都印有创造这件工艺品的雕刻师工号，这是雕刻师经过精雕细琢与艺术创作的体现与见证，同时也是对每片地板负责的态度。”

当前，中国地板行业正处于由“价格竞争”向“品牌竞争”发展的拐点上，只有把消费者利益放在第一位的企业才会有未来。生活家金钥匙服务的升级将引领地板实现“产品供应商”到“服务供应商”的转型，提升地板行业的国际竞争力。

链接：

公司内存

生活家，是全球最大的仿古地板生产企业之一，始创于1996年，拥有生活家、生活家·巴洛克、生活家·曼宁顿、生活家·达芬奇四大品牌，具有强大的研发与产品创新能力，与中国林科院木材工业研究所、清华美院等国内外知名机构建立紧密合作关系，聘请法国资深创意设计专家等国内外行业人士为顾问，并自主拥有木材与新品实验室，拥有先进的研发与品质检测设备，在广东、天津、江苏、四川等地设立多个研发、生产基地。该公司具有林木资源的长期应用优势，母公司马来西亚三林环球有限公司在全球拥有超过400万公顷的森林资源。

服务美学

生活家地板董事长刘硕真是我国地板行业服务美学的倡导者和实践者。2010年，生活家地板获得了由中国林产工业协会地板专业委员会颁发的“中国地板行业服务年优质服务争创企业”匾牌，成为地板行业优质服务的标杆。

“卖体验”是生活家服务美学的核心，也是其服务升级的目标。刘硕真表示，最终我们卖给消费者的不再是一块块没有生命的地板，而应当是一种美好的体验。

延伸阅读 | YanShenYuedu

质量检测 让地板品质更透明

近日，在陕西省林业工业产品质量监督检验站的严格检测下，圣象地板、菲林格尔地板、生活家·巴洛克地板、德尔地板、世友地板、宏星地板等多家地板品牌通过层层考验，以良好的环保性能成功跻身于“优秀木地板品牌展示”之列。

此次检测，产品范围覆盖了强化木

地板、实木复合地板、仿古木地板等多种品类，并主要针对地板的环保性能进行了检测。要想通过考验，甲醛的释放量需要达到EO级别，并且经国家林业局林产品质检中心(西安)、省林产品质量监督检验站连续3年检测合格的品牌，无不合格记录。圣象地板成功通过检

(张莉)

“中国民营经济转变发展方式讲座”(四十八)



如何构建和谐劳资关系？

范民营企业的劳资关系。劳动保障部门要在政策上把好关，对民营企业劳动合同的签订、变更及解除必须加强监督；工商管理部门要在登记注册方面把好关，审批营业执照、登记年检时，把是否签订劳动合同、办理社会保险等情况作为重要的鉴定与考核指标。

其次，完善市场机制，构建和谐用工环境。处理民营企业劳资关系的基本机制应该还是市场化，但必须明确保障员工与企业进行平等谈判的话语权，建立平等谈判机制，即劳动报酬、劳动保障、权利义务等涉及切身利益的问题均由企业和员工双方协商决定的良好机制。

截至2009年年底，全国共签订集体劳动合同12470万份，覆盖企业21121万个，覆盖职工1619642万人。2010年7月，中华全国总工会发文明提出：“各

面扎实地推进工资集体协商。”在这方面，民营企业要争取走在前列。

再次，加强工会维护职工权益的职能。要加强工会组织建设，充分发挥其在劳资关系调整中的积极作用，使劳资双方以集体化的力量维护各自的合法权益，建立和谐劳资关系，最大限度地吸收新职工和农民工到工会组织中来。工会要力争并拥有与企业协商的权利，主动参与到事关职工利益的企业经营决策事项中去。

最后，建立健全社会保障体系。这是非常重要的一个环节。一要处理好完善社会保障制度与促进就业的关系，从国情出发，合理确定社会保障水平和方式，妥善解决好农民工与城镇工雇佣价格“双轨制”所带来的问题。二要明确为劳动保障买单的主体，确定合理的负担额度，既让劳动者得到有效保障，又不成为企业的沉重负担。三要加大督促检查力度，促使企业不折不扣地执行劳动保障制度。

以案说法 | Yianshuofa
协办单位:成都市青羊区人民法院

订立合同受胁迫申请撤销勿逾年

一方当事人受胁迫订立合同，应在什么期限内行使撤销权？四川省成都市青羊区法院审结的一起买卖合同纠纷案，认定，即使范某订立还款协议时受到胁迫，也因事过一年导致撤销权消灭，判决其支付货款及利息。

案例：

某电源公司长期向范某供货，2006年9月30日双方对账确认未结货款为71万多元。11月27日电源公司人员与范某在茶楼协商时发生争执，范某报警后民警赶到现场，双方同意自行协商解决。民警离开后双方订立还款协议，范某承诺2006年12月30日前付20万元，2007年3月30日前付10万元，2007年10月1日前付15万多元。余款26万多元是客户所收质保金，由范某提供有效依据并协助电源公司收回，否则由范某归还。

此后，范某向电源公司付款28万元。2006年12月31日电源公司向范某出具收条，载明收到某公司退回的电池，57万多元货款从范某欠款中扣除。2007年12月18日另一公司出具证明，载明因电池更换不及时，造成电动车销售受损，质保金扣除一半，余款7万余元已付给电源公司。

为追回欠款，电源公司起诉，要求范某支付货款及未收回的质保金元。范某辩称电源公司采取胁迫手段与其签订的还款协议不是其真实意思表示，应予撤销。

法律解释：

法院认为，范某与电源公司订立还款协议过程中，虽然发生了争执并报警，但还款协议涉及的金额与双方在此之前对账确认的未结货款金额是一致的，且范某在还款协议订立后并未提出任何异议，并按约支付了部分货款。不要说范某没有确切证据证明对方以胁迫的手段，迫使他在违背真实意思的情况下订立了还款协议；即使他在订立还款协议时果真受到胁迫，也因他在一年内没有行使撤销权，并以自己支付货款的行为放弃撤销权，从而导致撤销权消灭。因此，他关于还款协议应予撤销的主张不成立，依法作出前述判决。

点评：

为了鼓励和促进交易，提高经济效率，保障交易安全，我国合同法从尊重当事人主观意愿的立场出发，对在订立合同过程中可能出现的欺诈、胁迫或者乘人之危行为，规定了明确的处理原则：

一方以欺诈、胁迫的手段订立合同，损害国家利益的，合同无效。

一方以欺诈、胁迫的手段或者乘人之危，使对方在违背真实意思的情况下订立的合同，受损害方有权请求人民法院或者仲裁机构变更或者撤销。当事人请求变更的，人民法院或者仲裁机构不得撤销。但具有撤销权的当事人自知道或者应当知道撤销事由之日起一年内没有行使撤销权的，或者具有撤销权的当事人知道撤销事由后明确表示或者以自己的行为放弃撤销权的，撤销权消灭。

无效的合同或者被撤销的合同自始没有法律约束力。合同部分无效，不影响其他部分效力的，其他部分仍然有效。合同无效、被撤销或者终止的，不影响合同中独立存在的有关解决争议方法的条款的效力。合同无效或者被撤销后，因该合同取得的财产，应当予以返还；不能返还或者没有必要返还的，应当折价补偿。有过错的一方应当赔偿对方因此所受到的损失，双方都有过错的，应当各自承担相应的责任。

(青法 朱新朝 罗明)