



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 205

诚信经营的境界(上)

□ 赵晏彪

企业道德是企业文化的基础内容之一,是调整企业之间、企业与员工之间、企业与客户之间以及企业与社会群体之间关系的行为规范。每个企业都有自己的企业道德标准,双星的企业道德标准就是最简单的四个字,“诚信经营”。

汪海在双星集团“诚信质量教育表彰大会”上说:“诚信是一种勇气,是一种高尚的境界。每个双星职工都要结合市场、结合管理,将诚信落实到平时的工作中,做到‘诚信在机台、诚信在岗位、诚信在每一天’。”

翻开新近的《双星报》,双星在诚信经营、质量诚信等方面的故事比比皆是。一章章看来,珠联璧合,闪耀着双星诚信教育的光芒。

在20世纪80年代,曾因双星生产的“老人健身鞋”出现质量问题,汪海本人在电视上打“反广告”,提醒购鞋的客户前来退换。

90年代末,他曾亲笔写信给购买双星鞋的一位老年客户,对服务质量上出现的问题真诚道歉。作为总裁,他坚持诚信经营的作法,无时无刻不在影响着双星的职工。最近发生的有关一双

特大号男鞋的故事,让我们看到双星的诚信经营已经近乎极致。

河北一家通讯公司的员工老刘最头疼的事,竟然是儿子因为脚特别大,买不到一双合适的、特大号的球鞋。对于随处都能买到可心鞋的人来说,很难想象一个成长中的男孩子,没有合适的球鞋,不能像别的孩子那样奔跑跳跃,该是多么愁人的事情。

作为父亲,老刘很想找到生产鞋子的厂家为儿子订做一双可心的球鞋,但他找的第一个鞋厂——石家庄的一家胶鞋厂,几句话就拒绝了他。他们对刘国平说:“现在的产品都是在生产线的流水作业中产生的,一定型号的产品就必须要有配备相应的机器设备,如果为了一两双鞋而上一条新设备甚至一条生产线,那不是太不值得了吗?我们做不了这样的特种鞋。”人家说的很有道理,就算赔钱赚吆喝,也不能为了个别的几双鞋赔上一条生产线!

有一天,老刘听说双星集团有200%服务,他就抱着试试看的心里,给千里之外、素不相识的汪海写了一封信,希望能得到双星的帮助,解决儿子的大号鞋问题。

信虽然寄出了,不过他并没抱多大的希望,虽然企业都说要把服务做到家,但是很多企业都是说说而已,小厂尚且如此,大企业恐怕更不会关心这样的小事。

(下期刊登“诚信经营的境界(下)”)

热点聚焦 | RedianJujiao

线缆业“乱战”金杯电工欲破重围入“百亿”行列

4月中旬,因媒体发布类似“8亿元‘押宝’新能源电缆、‘十二五’目标直指行业前五强”的信息,可能对金杯电工股份有限公司(下称“金杯电工”)股票交易价格产生较大影响,公司发布股票临时停牌公告。电线电缆行业是制造业中仅次于汽车行业的第二大产业。2010年,电线电缆行业总产值超过9000亿元,而金杯电工当年实现营收为193亿元。以0.21%的市场占有率为基数,五年内欲在一个“航母”级别的产业中取得“排头兵”的称号——金杯电工凭什么?

提前布局落子向高端产品突破

“虽为(制造业中的)第二大产业,但产业集中度非常低。”金杯电工董事长吴学愚在位于长沙的公司总部接受记者采访时说,目前,我国电线电缆行业企业数量多达9800余家,因进入门槛较低等原因,绝大部分为中小规模企业,企业规模经济不够。

不仅如此,电线电缆还是一个微利行业,原材料占生产成本的70%以上,劳动力仅占全部成本的10%,这一特性使得国内制造商的最大优势——廉价劳动力在竞争中无法体现,而“领跑”电线电缆研发水平的意大利普睿斯曼、法国耐克森、日本住友等国际巨头纷纷抢滩中国,占据了大部分高压、超高压交联电缆等高端产品市场,在行业产能总量过剩、有效产能供给不足情况下,金杯电工选择了向高端产品突破的方向。

吴学愚说:“与行业内大多企业不同的是,我们通过技术引进、消化、吸收与投资改造,提前布局新兴产业,未上市就开始了大规模投资,未生产就收获了大量订单。”

政策春风吹送 在两大领域占“头把交椅”

在长沙高新区,始于2007年立项的特种橡胶项目占地156亩,基建与设备调试阶段已经结束,生产设备正有序运转。金杯电工董事会秘书黄喜华说:“特种橡胶基地总投资28亿元,可生产具备世界一流水平的高铁、风电、核电、大飞机、高压矿井与石油采掘等专用电缆,2013年达产后,



金杯电工董事长吴学愚(左)向上级领导介绍公司生产情况。

预计可实现营业收入69亿元,利润5500万元。”

成立于2011年元月的新新线缆公司,主要生产风电电机及其他电机的专用漆包线、电磁线,由金杯电工与中国机电产品领军企业——湘电集团共同组建,承接原湘电集团线缆分公司资产与业务开展经营,金杯电工持有54%股份,今年一季度已实现销售收入8800万元。据金杯电工4月18日发布的澄清公告显示,新新线缆总投资8.3亿元,其中固定资产投资2.4亿元,流动资产投资5.9亿元,2014年达产,预计可实现营业收入50亿元,利润1.53亿元。吴学愚称,国家大规模、高补贴地推广高效节能电机为新新公司提供了机遇。

长期从事机械制造业研究的中信证券长沙营业部行业分析师王正斌认为:金杯电工的这两项投资,基本可以确立公司在橡套电缆、扁电磁线两大领域“头把交椅”的位置。

行业群雄逐鹿 呼唤优秀民族企业

为此,金杯电工提出了“十二五”规划:实现100亿元产值,再造4个“金杯电工”。100亿元将处于电线电缆行业什么样的位置?

记者查阅相关上市公司财报,主营电线电缆业务的上市公司有10余家,2010年

实现的主营收入大部分在1.4亿~15亿元之间;特变电工2010年营业收入为177亿元,但其电线电缆产品收入为35亿元;行业龙头远东电缆2010年借壳三浦药业实现整体上市,实现收入946亿元。这意味着,行业最大企业所占市场份额也就在1%左右,没有一家跨入“百亿俱乐部”行列。

“电线电缆行业竞争就像一场马拉松比赛,前面的路因门槛低,参赛选手多如牛毛,但跑到后面时,距离便拉开了,跑不动的逐渐退出赛场,持续坚持跑的优秀选手逐渐减少。又由于有国际一流选手的参与,危机下的中国电线电缆行业呼唤一批优秀的民族企业与之群雄逐鹿,在此背景下,市场化更充分,竞争更激烈,利润如刀薄,洗牌将持续,如何杀出一条血路?(我选择的是)走自主创新、收购兼并、规模生产、品牌至上的道路。”吴学愚说。

背景延伸:

中国电器工业协会起草的《电线电缆行业“十二五”发展规划》要求:“十二五”期间电线电缆销售规模年均增长4%~8%,主管部门将鼓励企业通过收购、兼并、联合等活动,争取到“十二五”末期在行业内形成3~5家销售额达数百亿元并且具有一定国际竞争能力的大型企业集团,形成6~12家销售额达100亿元并且在专业产品领域具有较强国际竞争能力的专业化特色企业。

十年跨越 今朝腾飞

——重庆中环建设有限公司创全国五一劳动奖状纪实

□ 范方银 文/图

4月27日晚,重庆市庆祝“五一”国际劳动节文艺晚会在大剧院隆重上演。当晚,中环建设有限公司董事长兼总经理母元林等7家全国五一劳动奖状单位代表和7名全国五一劳动奖章获得者代表受到表彰。

重庆中环建设有限公司隶属于重庆能源集团。作为荣获2011年重庆五一劳动奖状七家单位中之一,凭什么中环公司能与重庆市众多大型单位竞争中脱颖而出?

十大转变实现跨越发展

中环公司10年间跨越发展实现十大转变。施工领域从单一矿建向多领域转变,从单一矿山转变成为公路、市政、矿山、水利水电等综合施工;从生产型向管理型转变,2010年完成产值13.6亿元;影响力从川渝向辐射全国转变,工程承揽从川渝两地到现在的遍布10余个省市自治区;基地从边远山区搬至重庆市主城区转变;人才吸引力由单一维度向多维度转变,人才从极度匮乏到目前大中专以上学历占员工总数的51%,比10年前高出30多个百分点;开发从依赖上级向广拓社会资源转变,2010年项目开发比2000年增长58倍;企业发展从小打小闹向集团化转变,由几百人的单一矿建公司“裂变”为11个分公司、55个项目部;企业资产从资不抵债向资产优良转变,2000年企业濒临破产,2010年资产总额较2000年增长22倍,净资产是2000年的97倍;企业从工厂制向现代企业转变,2008年进行了公司制改革,完善了公司法人治理结构;从依赖政策向承担



中环公司董事长兼总经理母元林领奖

责任转变,2010年上缴利税比2000年增长125倍,社会贡献增长108倍,近五年未发生重伤以上事故,未发生严重环境污染事件、严重职业危险和群体性事件,环境保护零投诉,能源消耗达标。

六大提升夯实发展基础

市场竞争力大幅提升,从无市场到年拥有投资能力10亿元以上;施工能力大幅提升,从施工几百万的矿山工程到能施工10多个亿的BT大工程;资质等级大幅提升,从1个二级资质提升为5个一级资质;施工装备质量大幅提升,从无大型设备到价值数百亿元的大中型关键设备;融资能力大幅提升,从欠债几百万到与20多家公司、供应商、银行建立起稳固的战略合作关系,年融资能力数十亿元以上;职工收入大

幅提升,2010年人均年收入较2000年增长了9倍。

六大创新铸就发展之魂

通过财务管理体系、项目管理模式、内控管理制度、信息化管理、员工薪酬制度、科技创新等六大创新,铸就了企业发展之魂。在陕西榆林煤矿积极探索斜井流沙层施工方法,节约投资2000万,填补了国内斜井流沙层治理技术的空白;成功解决了重庆市轻轨一号线十二标段317平方大断面施工难题,达到国内先进水平;2009年贵州庙新煤矿以月掘进261米打破单头同类巷道同工艺炮掘的全国纪录;在渝邻高速公路建设中荣获“三峡杯”优质结构工程奖;获重庆市国资委2010年管理现代化创新成果一等奖;2010年先后在雅安至泸定高速公路荣获重庆市安全管理成果一等奖,多个QC小组成果获重庆市一、二、三等奖。

四个方面勇担国企责任

大灾面前有义举,汶川、玉树地震,投入1500人次、机具设备57台,临时安置灾民600多人,捐款70万元;大难面前有善举,2008年重庆同华矿难、2009年重庆武隆地质灾害捐款10万元,在“绿化长江、国企行动”活动中,捐款4万多元;施工不忘公益环保,为地方修路近90公里,6000多米护河护沟堤,助学近150万元;发展不忘国家和社会,解决近5万农民、社会无业人员就业。

以案说法 | Yianshuofa

协办单位:成都市青羊区人民法院

代理权限未审查 蒙受损失责自负

当事人签订买卖合同时,未对代理人的代理权限进行审查,会产生什么后果?四川省成都市中级人民法院审结一起房屋买卖合同纠纷案,认定代理人系无权代理,买卖合同不能约束被代理人。

案例:

2003年4月18日,程某出具委托书,委托苟某将其个人所有的一套房屋出售。两人还签订委托卖房协议,约定苟某首付定金3万元,余款15万元一周内支付。某公证处对委托书进行公证,并约定苟某支付完剩余房款后,程某将公证证书原件交付苟某。当日苟某向程某支付定金3万元,6月1日向程某女友段某支付房款15万元。

6月16日,苟某在未取得公证证书原件的情况下,持公证证书复印件到公证处,称公证证书原件遗失,要求对其所持公证证书复印件与原件一致进行公证。公证处同意并制作公证证书。

6月22日,苟某与吴某签订房屋买卖合同,约定苟某将涉案房屋出售给吴某,当日付定金3万元,办理过户后,吴某付清余款16万元。此后,吴某依约向苟某支付购房款。6月30日,苟某持第二份公证证书、房屋买卖合同、房屋产权证原件,将涉案房屋过户给了吴某。此后经司法程序,涉案房屋重新登记在程某名下。吴某起诉,请求判决程某继续履行房屋买卖合同。

法律解释:

一审法院认为,涉案房屋并非苟某所有,其卖房行为并未得到程某的授权或追认,苟某与吴某签订的房屋买卖合同对程某不发生效力,判决驳回吴某的诉讼请求。宣判后,吴某提起上诉。

二审法院认为,程某与苟某约定,苟某支付完房款后,程某将公证证书原件交付苟某。故程某对苟某的委托授权是以苟某付清房款、程某将公证证书原件交付苟某为前提的。苟某与吴某签订房屋买卖合同时,苟某未按约向程某支付房款,程某也未将公证证书原件交付苟某,苟某没有卖房代理权。

苟某在签订房屋买卖合同时,称委托公证证书已办理,但吴某并未查看。吴某未对苟某的代理权限进行适当审查,无足够理由相信苟某有代理权,房屋买卖合同不能约束程某。

苟某虽向段某支付15万元,但段某并无收取房款的代理权限,不能据此认定程某已收取该笔房款。吴某以程某已收取全部房款为由,主张苟某有卖房代理权的上诉理由不成立,判决驳回其上诉。

点评:

现代社会代理行为司空见惯,相对人在与代理人签订合同时,应对其代理权限进行适当审查。否则,极有可能因对方的无权代理,蒙受损失。

(成青法 张俊 朱新朝)

河北港口集团 吞吐量超亿吨

记者从河北港口集团获悉,截至4月中旬,该集团今年已累计完成港口吞吐量10186万吨,同比增长20%,创历史同期最好水平。

据集团董事长、党委书记邢录珍介绍,2011年以来,集团各港区遭遇了严寒、海冰、大雾、车船到港不均衡等诸多困难,为确保开局之年起好步,他们加强与上下游物流链企业联系,科学高效地组织生产。通过优化调整货源结构,提供长租专用场地、准班轮运输等特色服务及提高装卸运输效率,吸引新老客户,促进煤炭吞吐量大幅提高。与此同时,该集团还大力发展油品、杂货、集装箱业务,努力实现多货类共同发展。

(记者 杨会元)

协办单位:

海南亚洲
制药有限公司

董事长 楼金

总经理:

地址:

海口市国际商业大厦12层

电话: 0898-66775933

传真: 0898-66700763

QWJ 气流涡旋微粉机

国家高新技术企业浙江丰利粉碎设备有限公司开发成功的一种集粉碎与气流分级双重功能于一体的新一代气流微粉设备,被评为国家重点新产品。专家认为该机的试制成功填补了国内高档粉碎机的空白,达到日本进口同类产品先进水平,可以替代进口,从而宣告我国进口微粉机的历史已经结束。

微粉碎已成为矿物原料最重要的深加工技术之一。但国内已有粉碎机不同程度地存在着粉碎粒度大,粒度欠均匀,特别是对纤维性、热敏性有机物料难以粉碎等缺点,因此,此类设备,长期来一直从美国、日本进口,每年国家需化费大量外汇。

为了改变国内尚无集粉碎与气流分级双重功能于一体的微粉碎机现状,满足市场对高档超微粉碎

设备的需求,该公司研制成功 QWJ 气流涡旋微粉机。这是一种立轴反射型粉碎机,能同时完成微粉碎和微粒分选两道加工程序,适合加工各行业莫氏硬度 4~5 级以下的多种物料,不停机可任意调节细度。产品粒度均匀,细度高达 10~5 微米,特别适合加工热塑性、纤维性物料,适用于化工、医药、饲料、塑料、橡胶、烟草、食品、农药、非金属矿等行业的超细粉碎,是一种高细度、低噪声、高效率的节能理想型粉碎机。目前,该产品畅销全国 30 个省、市、自治区,远销东南亚等 10 多个国家和地区。

咨询热线: (0575) 83105888 83100888 83185888 83183618 网址: www.zjfgli.net 邮箱: fengli@zjfgli.cn