

从悲壮走向豪迈

——记全国五一劳动奖状获奖单位南车眉山车辆有限公司

企业实现营业收入复合增长率7.11%，实现净利润复合增长率31.88%，投入资金4个多亿实施技术改造，初步实现“与世界一流企业对标，货车制造水平与欧美产品接轨”目标。

恢复重建，南车眉山公司挑起重担。

2011年2月，南车眉山公司自主研发的转K7型转向架改进方案和27t、32.5t大轴重货车转向架设计方案顺利通过铁道部方案审查；随后新型80t级通用敞车、通用棚车设计方案在铁道部方案比选中，南车眉山公司被铁道部定为联合设计单位；摩洛哥整车市场签约、蒙古1520mm宽轨转向架市场签约、俄罗斯摇枕、侧架配件出口……南车眉山公司用一个又一个的喜讯，续写传奇和奇迹。奇迹的背后，是中国力量和四川制造。

2011年，“十二五”开局之年，南车眉山公司生产产量、销售收入、净利润继2008年后再次迈上新台阶，在中国南车资产收益率中排名第三。

“企业与员工共同发展，让员工共享企业发展成果”。公司党政齐声唱响和谐发展的旋律。

2011年5月，灾后重建项目同升苑二期交付员工。面对亮丽的住房、美丽的绿化，完备的设施，491户陆续入住的员工激动不已；棚户区改造项目碧江馨苑住宅小区建设主体工程已经封顶，又让员工欣喜不已。

2011年，眉山公司在中国南车率先签订《年度工资集体协议》，员工经济权益得到切实保障。近三年，南车眉山公司450万元“三关心三保证”资金落实到位，6000多人次员工进行健康体检，1500人次员工免费双飞“昆大丽”健康体检，组织120人次劳动模范赴韩国、我国台湾等地健康体检。

2011年4月，患有尿毒症员工黄忠印，热泪盈眶地从公司工会主席王志强手中接过1万元的一次性大病救助金，久久地握住主席的手，感激得无法言语。截至现在，公司为125名大病员工办理一次性补助金125万元。

三年的灾后重建，南车眉山公司凤凰涅槃般蜕变，蜕变的背后，是领导班子实现企业跨越式科学发展的责任和赤诚；蜕变的背后，是“献身铁道车辆事业，承载繁荣发展使命”的价值理念与“精细管理、精益生产”的经营管理的深度融合；是“企业与员工共同发展”与“员工共享企业发展成果”的科学发展观理念的切实体现。

在眉山公司的愿景目标里，有这样一行清晰的表述：

到2015年，企业实现营业收入50亿元，实现净利润2亿元；到2020年，形成轨道交通装备、延伸产业和国际经营“三位一体”，产品覆盖多个领域、快速适应市场变化、研发和制造水平领先、具有全球竞争力的国际一流企业。

这是崛起的南车眉山公司的发展战略，也是在灾后重建中实施产业结构调整磨练后的深切感悟，更是南车眉山公司从悲壮走向豪迈的华美转身。



川驰投资

西部首选

不用跑断腿 最终的选择

雄厚资金寻优质项目，直投免抵押，可风险投资，手续简捷，个人、企业项目不限、地域不限。

电话：028-68000128

策划词 | CEHUACI

对投资农业产业链的战略选择，超大农业董事局主席郭浩这样解释：“真正的企业家应该有商业经济的头脑，通过自己的智慧和业经济的了解，确定项目是否对市场深刻的了解，确定项目是否能做。即便是个能做的好项目，如果用人不当也会失败。”

超大农业：

以战略与创新引领企业发展

稿件采写 李路阳 刘玉

20世纪90年代的福建，与郭浩一样跑赢市场的民营企业企业家就像雨后春笋，但这些企业家中相当多的人把赚来的钱很自然地投向了增长势头强劲的股市、楼市，郭浩却没有跟风，而是把钱投向了当时少有问津的长线投资项目——农业。

对投资农业产业链的战略选择，他这样解释：“真正的企业家应该有商业经济的头脑，通过自己的智慧和对市场深刻的了解，确定项目是否能做。即便是个能做的好项目，如果用人不当也会失败。”

为企业设定可持续发展的战略规划

自1994年郭浩创建超大农业公司后，他便舍弃电子贸易，全身地投入到这一让他始终充满激情的事业中，而且还集合了一批专家学者有识之士为超大农业出谋划策。比如：超大农业在对生物有机肥进行市场调查时发现了一个现象，同样是辣椒、白萝卜，品种好的与品种一般的之间，价格相差悬殊。根据这一调查信息与深入研究，郭浩又做出一个决定：超大农业将对优秀品种的种子投入研究。当时，公司聘请了一大批中国国内生物专家和土肥专家。”

由于将种子和生物有机肥进行同步研究和应用试验，超大农业在公司创立几年后就培育出小西红柿(即樱桃番茄)，并于1996年首次大面积种植。这一次蔬菜试验田的成功，催生了超大现代农业战略研究所、科技研究所和专家智囊团三位一体自主创新体系的诞生。1999年，经福建省科技厅批准，主要承担该公司综合性政策研究、决策建议任务的战略研究所和承担农业技术研究的科技研究所正式成立。两所拥有一支年轻化、知识化的学习型研究队伍，依托聚集国内外著名专家的超大现代农业智囊团，在促进中国农业现代化及企业跨越式发展等方面，做了许多开创性的工作。

超大农业的战略研究分析，为



以战略与创新引领企业发展

郭浩及其公司管理团队决策企业战略向蔬菜领域调整，实现两条腿走路，起到了决定性作用。他们一方面研究肥料、种子，一方面种植销售蔬菜，并为此成立蔬菜产销公司，拓宽市场渠道。



郭浩及其公司管理团队决策企业战略向蔬菜领域调整，实现两条腿走路，起到了决定性作用。他们一方面研究肥料、种子，一方面种植销售蔬菜，并为此成立蔬菜产销公司，拓宽市场渠道。

借助资本构建独有的超大农业基地布局

企业发展离不开资金的支持，对一家从事种植业的民营企业来说，要想得到大额资金发展企业，惟一的渠道就是到资本市场融资。2000年12月15日，超大农业在香港联合交易所正式挂牌上市，成为中国内地第一家在香港上市的农业公司，开创了中国农业企业国际资本运营的先河。

在谈及企业上市后的变化，郭浩认为感触最深的有这么三点：

第一，企业管理得到了极大改善。公司上市并与国际接轨后，企业要遵循一定的规则和条例，在管理、国际交往等方面，超大农业都取得了长足的进步。超大农业吸收了许多先进的管理技术，企业的相关信息都会及时申报，并告知投资者。成为公众公司之后，企业的管理不再是一言堂，否则的话，个人行为可能会左右公司的发展。投资者在投资的同时也给超大农业带来多方面的经验，比如，与企业的管理层交流，介绍国际上大型农业公司与超大农业合作，这对企业管理的提升有着很大的帮助。超大农业虽然是一家农业企业，但上市之后就要按照工业企业的标准去管理，实现工业化、信息化、规模化、智能化、制度化。“要把科技创新与国际先进的管理制度相结合，这是很重要的，也是一个企业的大战略和生

命。”郭浩强调说。

第二，上市解决了企业的融资难题。

第三，上市促进了企业科技创新。

超大农业投资产业基地，与众不同的独特之处是战略规划为先，构建中国国内独有的、具有核心竞争力的基地布局。

一是经纬度布局。以西生菜为例，超大农业组成独立的团队研究、种植西生菜，包括成本核算也是独立的。团队从河北坝上基地到北京平谷基地开始，再从山东基地到江苏基地，最后到福建基地，由北向南种植西生菜。第二年又开始这样的顺序，实现产品供应的常态化。目前，超大农业的多个品种的种植已经形成了良性循环，通过统筹规划，又进一步实现了土地利用的最大化。



二是高中低海拔布局。2008年北京奥运会期间，凭借着基地布局优势，超大农业解决了北京奥运会近90%的蔬菜供应问题。

抓住创新以科技成果应用抗衰杜患

在防范风险方面，超大农业利用高科技成果，在生产种植过程中使用远程诊断系统，由专家严格把关。在超大农业的各地基地中工作的大多都是些农业专业的技术员，当出现病毒或发生病虫害时，技术员一旦无法解决，就可以与超大农业总部联络，用摄像头拍摄下植物病变部位，总部的一大批值班专家就可以通过可视电话进行诊断、讨论，研究如何用药、如何解决。

不仅如此，超大农业的风险控制体系还体现在他们利用全国南北

基地布局防范局部自然灾害的完善预警机制上。有一年，浙江大部分地区遭受暴雨灾害，超大农业的浙江基地受淹，但由于超大农业的基地布局已经覆盖了南北15个省、市、自治区，堤内损失堤外补，扣掉运费和自然灾害损失，超大农业不仅没赔钱，反而赚到了比以往更多的钱。

真正做到农业企业工业化、信息化、数据化

已建立自产、自销完整渠道，并给超市、菜场进行物流配送的超大农业，从2003年开始，就将超大农业产品贴上了名片大小的身份证，身份证上标明了产地、采收日期、采收员、验收员等信息，成为中国首家给农产品发身份证的企业。郭浩说：“企业的发展是循序渐进的，我们就是要通过不断地完善，真正做到农业企业工业化、信息化、数据化。”

现在，超大农业已进入中国500强企业之列，但郭浩希望“超大”能成为世界级的品牌，希望“超大”能从一个企业品牌转变为产品品牌，使全球销售终端的客户都知道自己购买的商品来自中国。虽然贴着“超大”品牌的食用菌产品已出口日本等国，虽然贴着“超大”品牌的南丰蜜桔已进入欧洲市场，但他仍然希望全世界更多的国家和地区老百姓能够知道中国还有一个讲信用、重质量、生产、销售绿色、健康蔬菜水果的超大农业。

对企业的未来，郭浩很理性地分析说：“中国的农产品市场面对的是13亿人口，市场空间巨大。我们测算过，超大农业的产品占中国市场的份额还不到0.4%。虽然我们的企业已经做得很大了，有百万亩基地，但仍然只是大海里的一滴水，发展的前景还非常非常大。”



【延伸阅读】

超大农业是如何“超大”的！

超大现代农业集团（以下简称“超大农业”），是国家级农业产业化重点龙头企业，董事局主席郭浩从20世纪90年代初便全身心投入农业。他从生物有机肥和优质种子的研究做起，经过多年耕耘，2000年12月，超大现代农业在香港联交所主板上市，成为中国内地第一家在香港上市的农业公司，开创了中国农业企业在国际资本市场融资的先河。

超大农业以超前的战略定位，开始科学布局全国基地，截至目前，已在中国15个省(市、自治区)40多个具有得天独厚自然生态环境的地方建立了自有产业基地，实现了南北基地互通有无，全年365天每天有货供应。

的，所以在一些新兴市场国家，德国企业跟中国企业竞争时，就会暴露出这个弱点来。德国企业自己也认为这是一种挑战。他们想做一些改变但是很难，因为成本结构、设计理念决定了产品的最终价格，所以，现在他们基本采取收购的方式来做第二品牌，比如施耐德收购了德力西。

中国企业可以借这个机会，从性价比高的产品开始，在德国制造笼罩的巨大阴影中找到属于自己的阳光。走“高附加值”之路当然是最终目的，所以中国企业也要认清自己的优势，从市场上找机会加以巩固和提升。

最后，完整的产业链也是德国制造的成功经验，中国的很多企业则核心零部件空心化严重，只能做组装工厂。如今很多企业开始进入欧洲，都希望通过欧洲企业的平台来完成产业链。这也是中国制造下一步迫切要做的事情。

互联网时代企业必须改变

张瑞敏

企业是时代性的。在这个时代，企业必须要有自己的商业模式，我们现在用的商业模式基本都是过去传统经济的商业模式，在现代互联网时代显然不适应。比如说制造。过去，全世界对中国企业的评价就是大规模制造，非常有竞争力。但是进入互联网时代，中国企业必须从大规模制造改变为大规模定制。一字之差意思却相差非常大，大规模制造的时候，一个型号抓住一个订单可以生产几十上百万个产品，但是，大规模定制可能是几十万个型号的生产。

确切地说，现在是企业和用户之间信息不对称的主动权改变了。

生活在互联网时代，企业和用户之间不是信息不对称，而是变成了信息对称。如果企业和用户不能使信息对称，而是停留在不对称的局面，失败的一定是企业。

就海尔自己而言，几年以来一直在探索创造新的管理模式，我们所做的探索，归到三个“一”：一个商业模式，一个机制，一张表。

所谓一个商业模式，就是创造以用户为主的商业模式，我们把这个创新就叫“人单合一”的创新。“人”就是我们的员工，“单”就是用户的需求。在企业，说到底，只有人是最可能增值的。我们在做这个商业模式的过过程中，把组织结构给颠覆了。全世界所有的企业都是金字塔形的，最高领导在上面，一层层下来，最下面的是员工。现在变成一个倒金字塔，这就使得领导从过去对员工的指挥者和监控者，变成了是员工创造用户资源的支持者和提供者。

所谓一个机制，就是让每个员工充分发挥活力，简单一句话，就是把大公司做小，把小公司做大。所谓把大公司做小，就是小到这个单位可以直接和用户接触，直接创造需求。而把小公司做大，就是给这个小公司充分的授权，使它能够自主创造用户需求，就像一个组织一样。

每个企业都应该有三张表：资产负债表、损益表和现金流量表。把这个表变换到每个人身上去，就叫做“战略损益表”。传统的损益表逻辑非常清楚，收入－成本＝费用＝利润，关系非常清楚，但这个关系是事后的，我们把它变成事前的，这个关系只是财务上的结果，我们把这个表涉及到用户和员工。这样做了之后，美国的管理会计协会和我们联合成立了一个“管理会计研究中心”，为什么呢？美国管理会计说，所有企业的会计分为两大类：财务会计和管理会计。财务会计是过去的报表会计，而管理会计是未来的决策会计，所以管理会计非常重要。美国管理会计协会的章程被全世界采用，但是美国管理会计说我们的管理会计再往前发展，感到遇到了很大瓶颈，说海尔的这种探索也许会创造一个新的空间。

到现在为止，我们这个探索还在进行当中，还没有成功，但我觉得这个方向是没有问题的。还没有完全做成，我觉得原因是我们自己的创造力和创新力不够。正如美国的管理专家哈默说的经典的一句话：“将人类束缚在地球上的并非地球的吸引力，而是由于人类缺乏创造力。”

公告

河南共赢投资有限公司
(注册号:41010000058161)
经股东会决定即日起解散河南共赢投资有限公司。因为公司成立后未曾经营，所以不存在清算问题。特此公告。