

策划词 | CEHUACI
一次成功抄底,两年
多以后被迫中止,这位福
建富豪“意气难平”,他决
心打一场注定要输
的官司。

首富变身秋菊： 不赢官司也要赢说法

□ 稿件采写 赵奕

2009年9月10日,云南玉溪。与云南红塔集团有限公司(以下简称“云南红塔”)股权交易的合同摆在了陈发树面前,他签上名字,再用右手的拇指按上了红手印,这个红手印摁得很用力,把“陈发树”三个字中的“发”字给完全遮住了。一桩大生意就这么谈成了,22亿元买下云南红塔手中的云南白药股权,合计6581万股。

时隔809天后,2011年11月28日,陈发树又摁了一次红手印,这次不再是一桩买卖,而是一起官司。他把云南红塔告上法庭,昔日的买卖双方这会要在云南省高级人民法院对簿公堂。两年多前,陈发树花了22亿元买的股权,钱付了,股权却还没拿到。

2012年《福布斯》富豪排行榜上,陈发树以27亿美元的身价位列全球富豪第442位,福建省第一位。然而,就是这位福建首富和北京尚公律师事务所律师李庆见面时,心态却似“秋菊”,他坦承自己只是想讨个说法,“我要追求的是非公有制企业和公有制企业在法律上和制度上的平等。”

像秋菊一样

在打官司之前,陈发树往事态发展的两端想了想。最好的结果:云南红塔把股权给陈发树,并按照两年多来这些股权的转增和分红,把22亿元资本投入的获益统统补给他。不过,这个方向他没有多想,当初作价22亿元的股权,在行情较好时已飙升至60多亿元,即使



◎陈发树

现在也有40多亿元,陈发树对获得这些权益不存奢望。

最坏的结果呢?民事诉讼失败,行政诉讼失败,云南红塔退回22亿元,一笔巨款两年多的资本收益为零,且被通货膨胀折损。

不过,陈发树比较固执,力排众议,官司一定要打,哪怕胜诉几率很低。

但是他要一个说法,“就是像秋菊一样要讨个说法。”

入主云南白药

入股云南白药几乎是复制了入股青岛啤酒的投资理念:寻找国资控股,寻找行业龙头,陈本人私人持股。唯一不同的地方是,入主云南白药在速度方面再创纪录。从2009年8月14日云南白药公告股



◎新华都实业集团

权收购信息,到9月10日双方签订股权转让协议,一桩22亿元的生意,过程没有超过一个月。

事后研究这份股权转让协议,不难看出云南红塔十分强势:一是全部价款要一次性付清(通常是先交30%),并在5日内到账;二是所有22亿价款以保证金形式全部给云南红塔,同时过户前所有孳息属于云南红塔;三是如果上级主管部门不批准,则本金返还,不计利息。

当年8月20日,作为交易定金,陈发树往云南红塔账户上打进2亿元,9月16日,打进剩余的20076亿元。此后,陈进入了漫长的等待。

中国烟草总公司和国家烟草专卖局为两块牌子一套班子,是

财政部委托的国有资产监管单位,负有对交易的审批职能。在云南红塔、红塔集团、云南中烟、中国烟草四级体系中,由于审批流程并不公开,因此在以后的两年多时间内,陈发树并不清楚进行到了哪一步。

对簿公堂

到底是哪里出了问题?根据云南中烟《滇烟工投资[2011]222号》文件,2011年5月4日,云南中烟向中国烟草总公司提起请示,在转让云南白药股份申请提交后,“总公司相关人员以电话通知的方式,表示总公司不同意该股权转让事项,我司已将该意见转达红塔集团。”

对于陈发树来说,在这场等待中,云南白药股价却不断飙升,如果陈发树当初股权交接顺利,那么800多天后,他的获益将翻一番,由于延宕而产生的数以十亿计的收益,庞大到谁也不愿轻易割舍。

然而,随着股权迟迟不能转让,陈发树也感觉情况不妙,他多次口头催促办理过户协议,但得到的回复是“正在等待上级单位审批”。觉得别无他路可走,只能找律师,打官司。这才有了2011年11月将云南红塔告上云南省高院的一幕。

直到今年3月15日,云南省高院组织交换证据时,陈发树才了解了上述全部审批和批复的过程。这些文件不仅包括前述2011年5月云南中烟恳请中国烟草出具书面否决函的请示,也包括

2012年1月17日,中国烟草正式批复,不同意云南白药股份转让给陈发树的《中烟办[2012]7号》文,1月18日云南中烟不同意红塔集团转让股份的批复,1月19日红塔集团不同意云南红塔转让股份的批复。

今年1月19日,陈发树终于等到了结果。这是一句很简单的话,“为确保国有资产保值增值,防止国有资产流失,不同意本次股份转让。”上述所有内容,一共28个字,等了860天。

拿到结果后,陈发树遍邀民法与行政法的学术权威进行广泛的意见征求。是否要打这个官司,该如何打这个官司?专家的建议是一定要打,他们认为这有利于修改相关法律法规,让公有经济和非公有经济有共同的国民待遇,在更加公平的基础上竞争,也是对深化改革管理体制的一次促进。

4月16日上午10点,昆明,云南高级人民法院10号法庭公开审理此案,法院未当庭宣判结果,双方均同意接受调解。而在15日下午,陈发树向国家烟草专卖局递交了行政复议申请,申请对中国烟草总公司关于不同意转让云南红塔所持的云南白药股权的行为进行行政复议,要求撤销此批复,并同意股份转让。

然而,民事官司希望渺茫,合同白纸黑字写明,未经上级审批不能完成股权交接。那么行政官司呢?行政复议申请单位是国家烟草专卖局,而被申请人是中国烟草,两个牌子一个班子,结果更未可知。“我们现在就是知其不可为而为之了。”陈发树表示。目前,陈发树的行政复议请求已经遭到国家烟草专卖局的拒绝,其团队开始倾向于走“行政诉讼”这条路。

相比陈发树的忙碌和愤怒,云南红塔方面则在急着还钱,他们让陈发树赶紧将银行账号告知,好将22亿元给他打过去。

(据中国企业家)

细节:做大做强天工的硬实力

——解析天工现代企业的精细特质

从别人的“流血”中得到代价最小的教训

在一次采访中,记者有幸拜读了朱小坤一篇题为《细心、专心、尽心》的文章。文中强调,细节是确保质量的关键,要生产出合格的产品,要打造出驰名中外的品牌,不仅需要设备的正常运转,更需要每个人尽心竭力做好每个细节。

求真务实,狠抓细节,是作为优秀企业家朱小坤一个非常鲜明的智慧特质。记者打开朱小坤写于几年前的另一篇文章,在这篇题为《一个人代表一个企业的形象》的文章中,朱小坤记述了自己去一个分厂检查工作的见闻感受:“首先是花坛、仓库、食堂、光谱室、电房等各个环节,整体上美观、整洁,给人以清新自然的感受……”从厂区的环境卫生等细节层面,朱小坤“慧眼识珠”,看到的不仅是令人神清气爽的环境,更从中看到了这个分厂“井然有序、管理清晰”,并感慨系之,专门撰文加以褒奖,其对细节的敏感和重视由此可见一斑。

法国伟大的雕塑家罗丹说过,对于我们的眼睛来说,缺少的不是美,而是发现。正是朱小坤这种“发现”的本领,使整个天工120多万平方米的厂区内,处处鸟语花香,时时四季如春。这种风景,被人们誉为“花园工厂”实在名不虚传。

有什么样的领导,就有什么样的员工,对“细节”情有独钟的朱小坤,自然会历练出一支倾情“细节”的天工铁军。记者在采访中获悉,一件发生在10多年前的事情,令朱小坤和天工人至今难以忘怀。那一年,世界工具行业的大牌领军企业博世公司慕名前往天工考察。考察人员以世界级的技术参数标准检测天工的麻花钻,结果测出反映钻头截面弯曲度的

“径跳”不达标。面对这样一个百分之一微米的“细节误差”,朱小坤以世所罕见的决心和睿智,带领天工人攻坚克难,历经三年的鏖战,终于解决了这道“世界难题”。当三年后博世公司相关人员再次来到天工检测“径跳”时,神色凝重的德国专家露出了钦佩的笑容:OK!

如果说“径跳”细节关系着天工的“国际命运”的话,记者了解到的下面这个“细节故事”,却有着平凡中见奇崛的意味,折射出天工人“不因善小而不为”的事业辉煌:

一位员工刚刚领来材料在调试机器,另一名通车员工就跟过来,拿起领料单翻寻什么东西。两人的对话是:“找什么?”“我找昨晚上的两架料,一架料上有两支废品,交仓库时忘了拿掉。”“废成啥样?”“一支大了100丝,一支太弯,没法调直了。”其实,两支“废料”都不存在什么大问题,完全可以混在好料中作为合格品入库,既不会被追究责任,也不会影响自己的工资。然而,这位员工情愿“大海捞针”,也不允许“鱼目混珠”,确实难能可贵。这个普通天工人身上,人们看到了在天工人的心目中,“细节”和“责任”结合得何等的天衣无缝!

善于发现“细节”的本领,已经让人对朱小坤刮目相看了,但这只是他的“冰山一角”,对细节常常能够曲径通幽、见微知著,才是朱小坤更超凡脱俗的功底,那种深邃和坚持,一般人难以望其项背。正如美国通用公司前总裁杰克·韦尔奇所说的那样:“一件简单的小事情,所反映出来的是一个人的责任心。工作中的一些细节,唯有那些心中装着大责任的人能够发现,能够做好。”

跳出“细节”思考“细节”,从别人的教训中思考“细节”,是朱小坤作为一家中外名企掌门人的又一大亮色。他常说,别人流血,自己得到教训,这

是代价最小的教训;自己流血,自己得到教训,这是代价最大的教训;自己流血,别人得到教训,自己还没有得到教训,这是最可悲的教训。

不管是就“细节”论“细节”,或者是跳出“细节”思考“细节”,从别人的教训中思考“细节”,都可以归结为一句话:某种意义上,做企业就是做“细节”。但是,一个企业领袖只抓“细节”,就会成为一个忙碌而庸俗的事务主义者,就会“一叶障目,不见泰山”。然而,“细节”之重,往往也“重于泰山”,两者如何把握如何平衡,也就成为一个企业领导人极其重要的考量。对此,朱小坤说,天工解决这个问题的理念和实践就是精细化管理。

精细管理:匠心独运的“天工细节”

与朱小坤谈管理,这位成熟稳重而豪气干云的企业家真是锦心绣口。他说,管理是企业永恒的主题,这只是一个层面,甚至是一个感性的层面。上升到理性和哲学的高度,“以管理为真理”,才能写出紧扣“主题”、龙飞凤舞的篇章。朱小坤告诉记者,天工有一个独特的理念,那就是“以管理为真理”。别看“管理”和“真理”只有一字之差,但实际生活中却有着天壤之别。

走进天工,“质量是立业之本,管理是强业之路,效益是兴业之源”这幅白底红字大标语,焕发出来的决不是口号的激情,而是一种撼人心魄的力量。这当中,在“以管理为真理”照耀下的天工“强业之路”,一路披荆斩棘,一路鲜花盛开……

记者在采访中得知,践行现代企业的精细管理,是天工企业管理非常鲜明的基本特色。按照朱小坤的说法,精细化管理是对各项细小工作一丝不苟,一着不让,要做到“管不厌

精,理不厌细”。真正的精细化管理,是提高企业管理水平,增强核心竞争力,实现企业可持续发展的必由之路。通过精明决策、精确定位、精细控制(简称“三精”),把每个细节都做到“零缺陷”,从而走上步步为“赢”的发展大道。

朱小坤的“三精”理念确实饱含深意。在天工,曾有一段时间有的车间为使产品质量更“保险”,用高质材料生产低档产品,进行超精度加工,结果适得其反,遭遇退货的原因竟然是“超质超标”。对这种让人哭笑不得又费力不讨好的事情,朱小坤语重心长地指出,这是一种画蛇添足的愚蠢之举,是自身技术没有把握好的败露行为。为此,这位“该慷慨时亦慷慨、该抠门时就抠门”的大老板认为,精细管理的本质意义,就在于它拿捏分寸的火候。真正的考量是要做到古人所说的那样:“增一分则太长,减一分则太短。施朱则太赤,敷粉则太白。”用天工人的话来说,就是按“三精”理念,做出品质俱佳的产品。在这个企业战略目标分解细化的过程中,用恰如其分的材料打造出恰到好处产品和品牌。

新颖的理念,创新的劳作,犹如一束辉煌的光焰,照耀着天工现代企业精细管理的“真理”之道……

【记者点评】:从“细节决定成败”,到天工匠心独运的精细化管理,人们从中不难看出天工做大做强的一大秘籍。一个乡镇作坊经过30余年的艰苦奋斗,从“地摊”变成“大王”,这一令世界惊叹的奇迹,某种意义上可说是“细节”的力量。

事实上,中外名企成长发展的历程,已经证明、而且必将继续证明,“细节”是个妙不可言的东西,用好了,它就能摧城拔寨,所向披靡。这种“硬实力”,归根结底就是企业生命健康蓬勃、不可或缺的一大源泉。



道光廿五集团 参加中国(青岛) 国际旅游交易会

4月下旬,中国国内旅游交易会在山东青岛国际会展中心举行。这是中国国内最大的旅游交易平台。在本次旅游交易会中,锦州市大力宣传、推介了2013中国锦州世界园林博览会,提高了锦州知名度。道光廿五集团作为锦州的名片企业,辽宁省的名牌产品,全国首批工业旅游示范单位,也应邀参加了此次交易会。在展会上很多山东市民风趣地说,一进展会大厅就闻到了你们酒的香味,我们是顺着香味来的。在展会上我们大力的宣传了道光廿五品牌,发放材料近万份,让众多参会者了解了道光廿五品牌及文化。同时,通过这次展会,让我们了解了很多旅游方面的知识,更坚定了要把道光廿五集团工业旅游工作做好的决心和信心。(道宣 冯丽红)

刘宏: 产品同质化时代 拼的是服务

今年北京车展,华晨汽车携旗下中华、金杯两大品牌14款整车和4台自主研发的发动机亮相。其中,大中华II概念车、中华V5四驱版均为全球首发。

虽然新车耀眼,但华晨汽车销售公司总经理刘宏在接受记者采访时却特别强调,现在的汽车市场处于产品同质化时代,各个厂家的车型无论是配置、造型,还是节能、经济性等方面,差别都不是很大,所以,这个时候拼的应该是服务。

刘宏称,服务的概念很大,包括售前要有PDI检查,要进行整备,在用户选车购车的时候,将车辆以一个全新的姿态展示给客户;第二个是销售的过程中,怎么对用户介绍,使用户对产品能够充分了解;最重要的是车辆一旦实现销售,交到消费者手中后,商家怎么能为用户提供更好的售后服务,乃至于忠诚度的服务。

“这是华晨一直在思考和探索的话题。”刘宏透露,近年来,华晨在加大服务力度上不遗余力,特别在售后服务中加入了几点:“一个是热诚的服务态度;一个是专业的服务水平和技能;再一个是优质的服务质量。”刘宏告诉记者,华晨早已提出并正在力争做到“在自主品牌中维修水平最高、维修速度最快、维修价格最合理”。

今年北京车展上,华晨发布了全新的“三心”服务承诺。第一个是贴心;第二个是放心;第三个是随心。刘宏认为,这“三心”正是消费者最关心的。“所谓贴心,我们现在把全国所有用户信息都纳入到服务体系中,每个用户配一名专属的服务顾问;放心是指用户车辆在任何情况下出现问题,我们都会24小时救援;随心则是如果由于我们的问题,不能在72小时内把车修好,我们会提供一辆代步车,不耽误客户日常出行。”刘宏表示,“三心”服务旨在更好地为消费者服务,从而打造更高品质的品牌。(王万利)

**川驰投资**
CHUANCHI INVESTMENT

西部首选
不用跑断腿 最终的选择
雄厚资金寻优质项目,直接免抵押,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