

“攻坚克难 逆风扬帆”——走进中国重汽手中的“王牌”系列报道

远航：厚积薄发的必然之势

——聚焦中国重汽成都王牌高点对接、蝶变上扬的背后(下)

■ 本报记者 赵 健

2012年,对中国重汽集团成都王牌商用车公司来说,是一个令人振奋的年份。在国内重卡市场低迷的大环境下,中国重汽集团成都王牌商用车在微、轻、中卡领域异军突起,着实成为中国重汽集团全年发展的一大亮点。

据统计,2012年1-12月底,中国重汽成都王牌实现整车销售2.73万辆,较2012年同期增长22%;胜利完成集团公司下达的年度效益目标,实现了从重组后的恢复性发展到2012年整个行业低迷情况下的逆势增长。告别“微、轻、中”的空白时代,精心打造中国重汽集团西部最大商用车基地,在“十二五”末实现年产40万辆规模,形成中国重汽集团在东、南、西、北整体战略布局,重汽成都王牌人在西南之隅的巴蜀之地担负起了这重要的历史职责。承载着这荣耀的光环和重托,公司领导班子带领全厂干部职工攻坚克难,拼搏奋进,在提振企业发展的航船上,他们正信心百倍地扬帆起航!

提升的不仅仅是产量

重组后的重汽王牌公司在“科学发展、理性经营、精心操作、追求最佳经济效益”企业理念指导下,依托中国重汽成熟的技术和产品开发理念以及综合实力,2011年上半年成都王牌向市场隆重推出了7系轻卡、717微卡产品。7系产品全部采用航空工艺标准开发全套模具,确保其高舒适性、高安全度和高品质。发动机、变速箱、车桥三大总成形成最佳匹配黄金底盘;红色专用大梁,“3G”货厢以其高规格材料,大型专用设备保障了王牌产品性价比竞争力,也传承了原王牌产品的皮实耐用,更注入了科技含量、精益制造的专业和专注。一上市便非同凡响,先后参

在经济寒冬尚未退
的当下,重汽王牌的逆市
上扬如同一道耀眼的亮
光,成为集团公司发展
的一大亮点,也照亮了
下滑的国内商用车市
上升的道路,极大温暖
了所有期盼中国民族
汽车工业崛起的心。

了上海国际车展和第八届东盟博览会获得最受关注轻卡车型美誉;一举中标26届大学生运动会成为保障用车和中标成都市政府采购用车。

面对市场竞争的日益加剧,企业靠技术、靠产品创新赢得市场,求得生存已成必然之举。公司总经理靳文生认为,能够根据市场的变化适时创新和锐意变革的企业才会在竞争中立于不败之地。因此,在他的力倡之下,成都王牌加强了对该产品的延伸开发,同时逐一梳理改进产品,从产品配置、技术工艺全方位进行改进完善和质量提升,基本实现产品的切换全覆盖。

到目前,成都王牌开发了各类轴距、各类区域适应性新车型254个,其中成功开发了四川省首辆纯电动洒水车、纯电动专用车和皮卡抢险车、邮政车等产品;根据用户需求扩大了产品公告、油耗公告、环保公告和“3G”公告的申报,共完成各种车型公告147个,油耗公告426个,环保公告192个,“3G”公告129个,完备的公告资源为加快市场扩张提供了强力支撑。

“重汽成都王牌现在提升的不仅仅是产能!”靳文生深知,产销量的提升,只是企业立足的必然选择。因而,在靳文生和他带领的团队制定的发展战略步骤中,企业正进行一系列重大的提升工作:产品质量要提升,这是企业发展的根本保证;自主创新能力要提升,这是企业可持续发展的前提;市场营销和服务体系要提升,这是企业生存的重要手段;各项管理水平要提升,这是企业综合实力的体现。靳文生强调,只有把这些提升工作做好,企业的各项事业才能迈上新的平台,才能缔造新的辉煌。

凝聚,产生力量

面对如今市场的瞬息万变,犹如逆水行舟,不进则退,这就客观上要求人们要时刻保持清醒的头脑,不以物喜,不以己悲。是主动还是被动的参与竞争,这不仅要取决于自身的规模和实力,更需要树立战胜自我、超越自我的信念。

靳文生上任后深知,重汽王牌的重组不仅是资源的重组,更是思想理念、核心价值观、企业文化、用精品奉献社会的价值观,用“科学发展,诚信经营,精心操作,实现最佳效益”的管理理念贯穿经营工作全过程显得尤为重要。

中国重汽集团董事长、党委书记马纯济有句名言:大发展小困难,小发展大困难,不发展最困难,发展是解决困难最根本的办法。根据集团公司要求,重汽王牌要发展,首先要解决领导班子、干部和广大职工队伍之间认识统一的问题,企业的任何决策工作都要得到广大的干部职工的理解、支持和参与;他们中间蕴藏着巨大的能量,领导者的责任就是把职工队伍的积极性调动起来,凝心聚力,就一定能遏制困难,求得发展。



于是,靳文生和领导班子迅速以扭转干部、职工的思想,统一认识,树立起坚持以发展为主题,树立时不我待,只争朝夕的创新发展观,强化速度战略意识,激扬起紧迫的进取精神。

重汽成都王牌公司成立以后,迅速建立了企业党团、工会组织,广泛开展思想政治教育,从思想上理清员工等待观望,不思进取的模糊认识,坚定建设新王牌的必胜信心。今年,公司首次召开了职代会,引导职工以主人翁的姿态积极参与企业民主管理。与此同时,优化薪酬分配,实行绩效工资与绩效工资相结合的分配制度,推行非领导职务晋升改革措施,建立了非领导职务岗位正常评价晋升管理办法,使职工收入有了大幅度提高。同时,为近80%的农民员工购买了相关统筹保险,较好地解决了员工生活后顾之忧,从而促进了员工队伍的稳定。重组不久,公司近400名多年沉积的入党申请书递交到了公司党委,一批存续20多年的预备党员进入了正常发展程序。

靳文生认为,两年多时间的历经磨砺,重汽成都王牌锻炼了一支勇于拼搏、无限忠诚于企业的职工队伍,广大职工才是成都王牌这个大舞台的真正主角,职工才是企业挺直腰杆、骄傲自豪的力量源泉,也才是奇迹的创造者;而在如今,天时、地利、人和,成都王牌都已经具备,全厂上下齐心协力,团结一致,为产销屡创新高全力以赴地拼搏在各自的岗

位上;大家都努力着、期盼着在改造中求发展,在改革中求振兴,在不断完善自我中把企业做优做强。

正确的思路来源于坚定的信念,坚定的信念产生巨大的力量。这些理论,这些信念一旦被群众掌握,就会变成巨大的物质力量。观念的转变带来了企业的巨变,重汽成都王牌的实践,雄辩地证明了这一条马克思主义经济社会发展的原理。

众所周知,领导者的思路决定企业的出路。以董事长兼党委书记王志海、总经理靳文生为首的领导班子大胆改革,锐意进取,既赢得了市场,得到了集团公司的高度评价,职工看到了发展方向,更赢得了来自各方面的信任和支持。

中央政治局常委、中宣部部长,原四川省委副书记刘奇葆视察王牌商用车驻足良久、深情鼓励成都王牌要加快发展,为四川跨越式发展做出新贡献。四川省委常委、成都市委书记黄新初视察王牌,对王牌的快速发展给予充分肯定,要求地方政府积极给予政策支持。各级领导的厚望、关心和支持为成都王牌永续发展注入了全新动力。

团结诞生希望,凝聚产生力量。如今看来,有中国重汽集团公司的全力支持,有无比坚定的必胜信念,有德才兼备的领导班子,有无私奉献的干部职工,有社会各界领导的关心支持,重汽成都王牌抢抓机遇,实现跨越发展,肯定就是顺理成章和势所必至的。

永远用发展的眼光看世界

——专访云南中烟前任总经理张水长



先考虑的应该怎样把蛋糕做大做好,做大是规模,做好是效益,效益和规模都上去了,怎么分都好分。”

从“揉面”到“做蛋糕”,“面点大师”一旦在为改革策划、正确的方法之下,取得预期中的成效也自然是理所当然。

说到未来的发展,张水长给我们讲了一个“九九归一”的概念。

“九九归一”,这是中国传统风水文化中的一个重要符号,目前用得最多的解释是:从一个来处,往过去去,又回到本初状态。但是,这种回复不是简单的返回,而是一种升华、一种再造和一种涅槃,更将是一个新的起点。

就行业发展的眼光来看,我们似乎更应该把后半段的表述作为指针。而当年云南烟草的九家卷烟厂,似乎冥冥中也暗合了这一种发展的趋势。

片段三: 那些关于“云烟(大重九)”的探索

“大重九是一个有着绝对生命力的产品”,作为业内专家级的人物,张水长这样的肯定,对目前集团正在向全国铺开的“云烟(大重九)”的推介上市工作,无疑是一个相当大的激励。

“大重九的金黄底色,表达的是高贵的气质;大重九的内涵,蕴藏着中国深厚的传统文化;大重九的风格,是云南卷烟传统的飘逸、柔和、清香的特征;而最核心的,是大重九体现出了红云红河集团在思维与方式上的高度”。

从“大重九”引发的话题,大品牌发展的方向和规划上,张总问题谈到了很多。

吸烟与健康、传承与创新的问题、品质与价位的问题、创业与守业的问题,滔滔不绝的讲述中,其实剖析的是卷烟品牌的发展内核,深厚的专业功底令人信服,言简意赅的明晰更给人醍醐灌顶的清醒。

“让消费者树立起对品牌文化理念的认同,加上良好的产品品质,以及适应社会现实与收入水平的合理价位,就将形成品牌的强大生命力。”

“从原料开始,一直到最终的上市销售、市场反馈,要形成一个综合的概念,抓住烟草是享受品这一本质,用打造产业链的思路来赢得生生不息的发展。”

百舸争流,不进则退,谈到集团的发展目标,张水长给予的总结是:“不管发展得如何,都要时刻做好艰苦作战的准备!”

片段四: 什么是衡量成功企业家的标准

就目前的发展情况看,云南中烟的改革正循着良性、持续和健康的发展轨道前进,作为奠基之一,应该说,张水长的事业可以算是成功了。交流中,我们曾经希望他能对此表达出一点对自己的肯定——如果能有这个肯定,我们甚至希望是一种全局性的、前瞻性的和“有高度”的。

然而,张水长的表述,却回归到了最初来到烟草行业工作、与那些最普通的一线工人朝夕相处的时候,回到了云南烟草工业曾经的品牌发展缓慢、市场举步维艰的最艰难的时候:

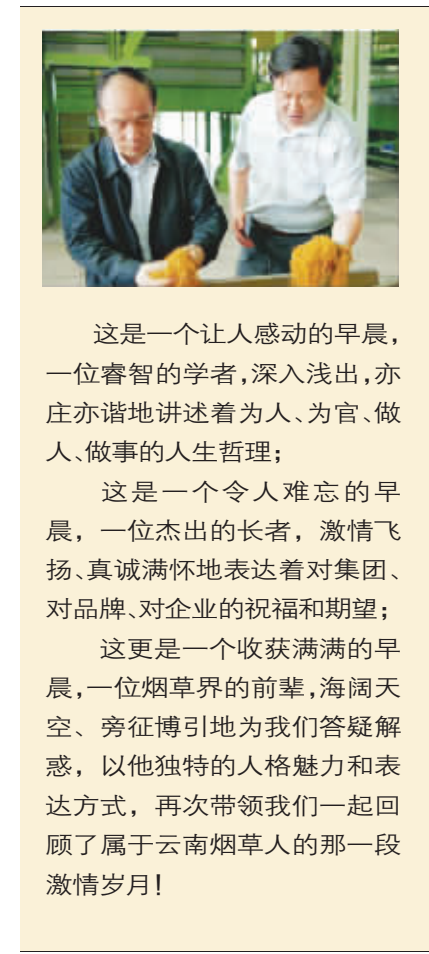
“能够带给你的职工、你的下属幸福感、归属感和安全感,对企业家来说,这就是最大的成功。”

“企业的成功在于能够创造品牌并维护好品牌,如履薄冰并永不满足,找准方法但要好品牌,充满信心更要抓住关键,能够驾驭这样的心态和工作方式的企业家,他所领导的企业一定是成功的。”

人心所向是本质,品牌发展是根基,斗胆把张水长的话做了浓缩和提炼,我们想,这应该是张水长对自己烟草职业生涯的总结,但更应该作为所有企业和企业家都可以以此共勉的劝诫和指导吧?

不记得是在哪里听到过这样一句话,说是有过波澜起伏的人生者才是真正精彩的人生。对于之前云南烟草工业的改革,发展的业绩已经雄辩地证明了当初决策与实践的正确,然而,任何事物的发展,在伴随赞美的同时,肯定会有一些放弃和失落,这是改革的代价也好,这是谋求发展中的牺牲也好,总之,现在的我们,可以实实在在地体会着收入、福利和效益的提升,可以明明白白地看着集团和云南中烟的持续做大做强、“云烟”品牌产销的节节攀升。

“永远要用发展的眼光看世界”,告别张水长,车行向前,窗外的景物在不断地变换,回味这一次“特殊”的采访,这句话一直萦绕在耳边,而前面的路,因了发展的名义,似乎也不是那么地拥堵和颠簸了。



这是一个让人感动的早晨,一位睿智的学者,深入浅出,亦庄亦谐地讲述着为人、为官、做人、做事的人生哲理;

这是一个令人难忘的早晨,一位杰出的长者,激情飞扬、真诚满怀地表达着对集团、对品牌、对企业的祝福和期望;

这更是一个收获满满的早晨,一位烟草界的前辈,海阔天空、旁征博引地为我们答疑解惑,以他独特的人格魅力和表达方式,再次带领我们一起回顾了属于云南烟草人的那一段激情岁月!

■ 殷永 魏红文

2012年9月7日,得缘于云南中烟举办的一次群众性文体活动,我们有机会再一次见到云南中烟前任总经理张水长——依然是随意舒适的衣着,依然是矍铄干练的神情,依然是铿锵爽朗的语调,记忆里,这位已经认识多年的领导,似乎从来就没有变过。

两个小时的时间、38年的跨度,这个早晨,张水长一直以来所特有的一段段充满画面感的讲述,引领我们从云南烟草工业发展的一个时期走入另外一个时期。对于我这样一个这位烟草前辈眼中地地道道的小字辈而言,有些事情自己曾经经历,更多地则只能通过想象;而对于这样一个充满了跌宕起伏的人生和事业而言,此刻我所能做的,也只能是简单复述出其中几个记忆深刻的片段而已。好在,这是一位个性鲜明的领导,长久以来都为云南烟草、甚至是中国烟草界所熟知,写下的这篇文字,其实只是为了表达我们的那份敬意和对云南烟草不凡发展历程的共同追忆!

片段一: 传奇缘起于一个看似普通的开始

38年前一个普通的日子,一名极不起眼的普通退伍兵走进了昆明卷烟厂的大门,卷烟车间里从此又多了一个个子不高的青年工

人。在不到三个月的时间里,凭着勤学与苦干,这名年轻人就成为“新中国”卷烟机上的优秀操作工。娴熟的操作技巧、谦逊的工作态度、乐观豁达的性格、稳定优异的产品质量,很多人都在称赞这个热情直爽的新同事并乐于和他结交,但是,估计没有太多人会想到,就是他,在日后会成为云南烟草工业改革的推动者和践行者。

谈到这段经历,张水长颇多感慨:当时他在部队服役,极有希望提干,成为当时很多人艳羡的职业军人。然而,老母亲的一次工伤,促使他放弃了在部队的大好前途,同时也为了能到离家尽可能近的单位工作,在工作之余能有更多的时间照顾母亲,他也放弃了当时远比烟厂条件和效益都更好的单位,来到了昆明卷烟厂工作。

1974年到1978年的4年间,被张水长定义为自己在烟草行业工作的“最扎实的阶段”:

“那种老式的‘新中国’卷烟机,卷制好的烟支是要手工一捧捧的捧到烟盘里,一盆满了,再搬到格子车上。”

“机器老化严重,不仅要会操作,还要会简单的故障排除,不然生产任务就完不成。”

“那时候的工作时间经常是唱‘东方红’,天亮着就进车间,下班时候还是天亮着,中国好像没进过晚上。”

这段时间,亲身参与了烟厂一线的工作,

并初步积累起了最基层的管理经验。尤其重要的是,那些陈旧的设备、十几年不变单一的产品,在几乎可以称得上是恶劣的生产环境条件下,一个班的工作时间往往要超过十几个小时,烟厂职工工作的辛苦、企业效率和效益的低下,一一被记在心底,或许,从那时候起,改革与创新的种子就已经种下,只等着适宜的阳光水土,它就将破土萌芽。

片段二:“急性子”的“面”哲学

在很多人的印象中,张水长似乎是一个急性子的领导,在很多下属的感觉中,他所希望的工作方式,似乎也是那种掷地有声之后的立竿见影,然而,面对前所未有的改革探索,我们所看到的在他主持下的云南烟草工业“九变四”、“四变三”、“三变二”的历程,所经历的曲折坎坷到最后尘埃落定,原来,贯穿的居然是以柔克刚的“面”哲学。

“我们是揉面,放面、加水,再加面、再加水,一点一点、一下一下地来,只有慢慢揉,揉透,揉出劲道来,做出来的面食才好吃。”

“云南烟草的改革也一定要慢慢来,尤其是有这么多事关利益、情结和帽子的问题在其中,一个问题解决得不好,都可能影响全局。所以,虽然发展形势很急迫,但方式一定急不得,所以只有采用这种‘揉面’的方法。”

“改革的目的在于寻求资源整合后的最佳经济效益模式。不要在分蛋糕上下功夫,首