

葛文耀：让听见“炮声”的人指挥战斗

9月18日,上海家化开盘即跌停。引发这次跌停的是上海家化在此前一天发布的一则公告。在这则公告中,上海家化表示,董事长葛文耀因年龄和健康原因申请退休。9月22日,上海家化董事会批准了葛文耀的退休申请。

在与大股东平安信托的矛盾激化后,葛文耀的退休既突然,又在“预料”之中。

今年66岁的葛文耀,1985年进入家化,此后都在与“美丽事业”打交道。他用家化产品,钟爱海鸥手表,希望把家化集团打造成时尚集团,要跟国际知名企业站在同一条战线上一起玩。很多人说,没有葛文耀就没有上海家化。

66岁的时尚“潮男”

66岁的葛文耀,很“潮”。

葛文耀生于上海,父亲是颇有名气的建筑设计师。1985年,葛文耀38岁时,成为上海家化厂厂长,在此之前,他经历过“文革”时期被斗,在东北过了八年知青生活,回城后收过旧货,干过钳工,做过文秘,1978年他考入上海财经大学夜大,学习三年工业经济,后又参加了法律学习班,拿到兼职律师执照。

“老板是讲究生活品质的人,他很早就提出来,中国是勤奋的民族,中国人的生活应该再好一点。”跟随葛文耀多年的家化员工肖楠说,“九几年,那时候我刚进家化,他就倡导我们用当时国外的大牌化妆品,消费品,让我们亲身体会别人的产品好在哪里。家化推出的新产品,老板也会亲自试用。”

参加过今年7月上海家化战略发布会的记者都记得,当时葛文耀对面前几十个记者推销说,我自己也用了佰草集太极丹,抗衰老效果确实明显,推荐大家也用一下。逗得记者直乐。

葛文耀不只自己“讲究”,上海家化的大楼也“讲究”。走廊两边挂满了出自名家手笔的油画,艺术雕塑摆放在显眼处,还有反传统式的上下层LOFT结构办公室。办公区有电影院、咖啡厅和卡拉OK厅等休闲娱乐设施。

“老板说过,快乐工作也是生产力,所以要把员工的工作搞得多姿多彩,让大家能在好的氛围下多碰撞火花,工会体系搞的很多活动和设施都是老板推动的。”肖楠说。

贵州水晶集团部署大干120天工作任务

有效推进“三大任务” 巩固深化“五大攻关”

■ 本报记者 何沙洲 通讯员 陈贵均

为深入贯彻落实中国化工集团和昊华总公司年中工作会议精神及中国化工集团党委副书记傅向升到公司调研时的重要讲话精神,奋力完成全年目标,不久前,贵州水晶集团公司召开了大干120天,奋战四季度工作安排会。贵州水晶集团公司党委书记、董事长、总经理杨万石指出,要继续有效推进管理增效、项目建设和管理变革“三大任务”以及巩固和深化“五大攻关”;要力争将企业作为中国化工集团筹融资试点、改革改制试点及三级公司发展物流贸易试点企业,为明年工作的开局创造有利条件。

贵州水晶集团公司总经理助理姜远涛主持了当天的会议,与会各部门汇报了8月份公司部门专题工作会上部署的工作任务的落实情况,提出了9月份及四季度工作努力方向。杨万石就四季度重点工作进行了部署。姜远涛对各部门近期围绕大干120天重

专利拍卖招商公告

受专利权人委托,北京金槌宝成国际拍卖有限公司将对下述专利(申请)权进行拍卖,欢迎报名参与竞买。详情可查阅我公司网站?www.jcbcpm.com.,或致电010-571110083索取详细资料。

1. 治疗骨病的壮骨增髓中成药(ZL2011110237295.0)
本发明可治疗骨质疏松、腰椎间盘突出、骨折延迟愈合者、免疫功能低下等症,治疗各种骨病疗效确切、显著,方便廉价、安全可靠,标本兼治,无痛苦、无毒副作用,是一种途径合理的治疗方法。
- 2.沐浴液(ZL200820040077.1)
本发明天然环保,柔软、弹性好,便于掌握,能舒适快捷、轻松有效地去除体表污垢,配上曲柄式夹具支架,可轻松地清洗背部,从而达到完美。是家庭必需品,市场前景非常广阔,经济价值巨大。
3. 一种微波真空生产桃脯的方法(ZL201010271656.9)
本发明经过挑选、去皮、切分、去核、护色后,不需要煮制,经微波加热、真空浸糖、微波干燥工艺后生产的桃脯,生产周期短、能耗低、营养损失少,糖液可以反复使用。



在自媒体出现后,66岁的葛文耀独立经营自己的微博成为一个有超过100万粉丝的“大号”,他最新的一条微博写道:家里最多的是书,其次是CD(我喜欢古典音乐),工作时,书基本上是摆设,因每天需关注的信息太多了,现在退休了,可享受音乐看看书,以后看书心得会用微博方式,既是笔记又可与大家交流。

“老板会将网上看到的一些有意思的文章转发我们,不是指示我们做什么,仅仅作为一种友情提示。”肖楠说。

“28年没碰过一笔生意”

葛文耀说过,在到家化前的十年,在体制系统里,他是最后升职的那个。而到了家化以后,家化的国企身份仍然是葛文耀心病,他一直力主家化改制。

一周前,《中国经营者》播放了葛文耀在“平安事件”后接受专访的视频。在采访中葛文耀说,国企的主要问题是激励不足留不住人才,同时购买行为中的“回扣”问题会给公司造成损失。

“家化在九几年就发现了这个问题,实行‘前门开足、后门关死’。‘前门开足’是要给激励,‘后门关死’很重要的是领导不能碰业务,所有的购买行为,总监以上的领导都

不能碰”,葛文耀说,“我在家化28年,从来没有碰过一笔生意。”

只有一次是例外。上世纪90年代,一个政协的老领导对葛文耀说,政协的杂志想要家化投广告,5000块。葛文耀说好,但得写个东西过来。后来政协确实写了一个文,说希望家化在杂志上投广告,价位是5000块。葛文耀把它交给了财务。

为了在管理上进行制约,上海家化还有内控制度。比如投放广告,品牌经理决定做或不做,传播部来谈价格,战略采购部只负责采购,采购的人和谈价的人分开,彼此间互相制约。

“如果有人不按规定走,跟人谈生意价格高了,让公司遭受了损失,我们不一定能拿到证据,但是会让他调离岗位,1992年到现在,我大概调离了9个人,其中有些人是总监。”葛文耀在访谈中说。

对待领导,葛文耀也很强硬。他说,“做出名气后,领导都不来找我,以前有人找过,个别领导没有给他办,给我穿小鞋,但是我自己站得正,企业搞得好,他也不见得能把我怎样。”

超三成家化员工获股权激励

员工小刘,在上海家化工作了5年。他说,公司开展业余活动,每次都能吸引上百员工参加。很多来参观的企业,都自愧不如。

1992年,葛文耀打擦边球,成立了一个职工全员持股公司,招聘高管时,待遇分为工资和股份两部分,国企不能做的激励机制通过这种方式得以实现。2003年,上海家化上市,牵涉到关联交易,葛文耀关掉了这个公司,但是十年间,上海家化靠这个吸引了很多人才。

2007年,葛文耀搞了第一次期权。“发展到今天,家化骨干已经不需要任何的其他东西了。”葛文耀曾对媒体说。

去年6月6日,上海家化董事会通过了2012年股权激励方案,根据方案,上海家化395名员工和高管共授予2535万股股票,授予价格为16.41元。而上海家化公司员工总数为1121人,这意味着35%的员工获得了收益。

这395名高管和员工所持有股票中的40%在今年6月7日已经解锁,可以上市流通。以9月23日上海家化收盘股价47.45

元计算,这395名员工和高管一共可以获益12亿余元。

葛文耀此前曾表示,“十年前,有人问我,你对家化很重要,你走了,家化会不会不好。当时我说,假如我离开家化,家化马上就不行了,说明我在的时候家化没有做好。现在我相信,家化的人才结构、组织架构、运作流程这些方面应该都比较好了。”

“家长式领袖”

与平安矛盾激化后,葛文耀一度态度强硬,曾连发几条微博回击平安,后来回归理性。

5月22日,葛文耀更新微博称,“事物都有两面性,我是个有较强个性的人,讲话比较坦率,有时能做成些事,但有时也会误事,反思下来这次关系没处理好,自己也有很大责任。”

“老板理性,也感性。”肖楠评价说,“听到离开家化的员工说起对家化的留恋以及对家化中肯的意见,他会很感性。有些年轻员工找男朋友、女朋友,他也会关心,一些人会找老板参谋,老板以过来人的角度跟他们聊,像家长。”

家化多位员工都对记者表示,葛文耀不爱应酬,一般都跟员工在一个食堂吃午饭,吃一样的东西,坐同一张桌子,边吃边聊。“哪天他想起来要聊聊佰草集,正好看到负责佰草集的人在那边吃饭,他就坐过去了。”

“他也不会直接干预,就是了解下大家的想法。老板说,让听得见炮声的人去指挥作战。所以很多方面他都充分授权,让业务团队去做决策。每个星期,老板还会有两三天,的时间到各个业务楼层转悠,跟大家聊聊天,问问怎么样。”

在肖楠看来,葛文耀是比较有魄力、推动力很强的领导。“他会在大局上面斡旋,包括政府层面,他帮我们处理了一些对业务有影响但又不直接关联的事情,让我们专心做业务,他是一个家长式的领袖。”肖楠说,“以后不知道还能不能有这样一个人出现,兼顾专业积累,方方面面给我们梳理一个舞台,让我们可以自己发展,同时隔绝外面的影响。”

(文中肖楠、小刘是化名)

(李媛)

《豪门兴衰:香港商业百年》

杜博奇 编著
浙江大学出版社 2013 年 9 月出版
策划方:蓝狮子财经出版中心
出版时间:2013 年 9 月
ISBN:978-7-308-12026-5
定价:38.00 元
作者介绍:
杜博奇:财经作者,长期关注商业史、公司史及企业管理,著有《迷者仰融》、《中国首富报告》、《荣氏百年》等。

内容简介:
香港的商业文明是西方现代企业制度与东方古老商业伦理结合的产物,香港商业肌体中中西两股血脉交替博弈,共同推动商业历程的演进。百年来,一些行业日落西山,一些行业几度春秋,一些行业风头正盛……其中沉淀了太多的故事。没有永远的繁荣,也不存在永恒的萧条,商业成败的秘密蕴藏其中。

本书通过邵逸夫、李嘉诚、包玉刚、何鸿燊、霍英东、马应彪等香港商业巨头及他们的家族的兴衰故事,探寻几代香港企业家的经营理念、和传承方式经历了怎样的变化,从客观的角度梳理这些企业家的兴衰成败,试图展现香港商业环境对企业产生了怎样的影响,揭开华人企业创建、兴盛到衰落的秘密。



以自己的一份心为国防建设尽一份力

伍田军需罐头食品 陆续运往部队

■ 本报记者 何沙洲 特约记者 王辉

日前,一辆辆“川藏线钢铁汽车团”的军用运输车,满载“午餐肉罐头”、“红烧猪肉罐头”从成都伍田食品有限公司驶出,公司总经理范正海站在公司门口,目送着每一辆车驶出伍田公司。

伍田公司今年生产军需罐头食品的任务仍然是圆满完成,正在陆续分批运往部队。每一批军需罐头食品出厂,范正海在公司都会亲自送行。这一批批军需罐头食品倾注了范正海和伍田人的心血,同时,当过军人的他对部队仍深怀感情。

伍田食品公司是四川省农业产业化经营重点龙头企业、中国肉类食品行业50强企业、四川省农产品先进加工企业。伍田开发出以牦牛肉制品为主的休闲、熟食、调味、罐头和生鲜系列200多个品种深受全国各地顾客青睐。这几年,伍田在满足不断增长的市场需求同时,也要完成不断增加的军需罐头订单任务。

当年,成都军区联勤物资采购站在经过对成都多家食品企业考察,以及多次对伍田公司的实地考察后,与伍田公司正式签订了军用罐头供应合同。200吨军用罐头要在两个月内保质保质交付。做过军人的范正海对部队首长郑重承诺“保证完成任务”。

伍田公司随即在范正海的统一指挥下,各部门统一协作,各司其职,精心组织,严格执行军用罐头生产标准,从原料采购到装罐密封,一直致力于全程的标准化生产,提前圆满完成了任务。所生产的“午餐肉罐头”、“红烧猪肉罐头”在成都军区2010年度军需罐头质量食品评比中,凭借出色的工艺、先进的技术,严格的选材、精细的管理,生产出的美味可口、富有营养、优质健康的罐头产品,在众多的参评供应商中脱颖而出,双双获得单项第二名。成都军区联勤部首长在颁奖时也不由地感慨“伍田食品真是不鸣则已,一鸣惊人!”并且对伍田将质量管理用心落实在行动中,企业发展不忘国防建设的贡献精神给予了高度评价。随后,部队订购的军需罐头逐年加大。

面对部队官兵的信任和赞赏,范正海表示,部队需要优质的军用罐装食品,伍田能做的就是用心去将生产工作做深、做细、做透,以自己的一份心为国防建设尽一份力,全力以赴的保证为部队官兵供应优质的军用罐装食品。



军用罐车运输车驶出伍田公司。

8. 一种带刀口锤头的车用灭火器(ZL201320076391.6)
本专利结构简单,功能部位集中,构造合理,使用时几乎不用拆卸相关零部件,操作简单,高效便捷。除可应用于车辆意外着火的作业外,当车内人员在紧急危险情况下,可利用锤头,破窗逃生。
- 9.嵌填式节能保温砌块(ZL2012204899662)
本专利结构和保温一体化,提高了隔热保温效果,节约材料,减轻自重,提高抗震性能,强度高,耐久及隔音性能更好,易加工、切割。可利用建筑垃圾、秸秆等作为原料。全国适用,市场前景广阔,经济价值巨大。
10. 一种“8”字形练习场的设计制作(ZL201320272979.9)
本专利适用各种车辆驾驶员练习,新训车辆驾驶员练习后,能迅速提高驾技,合格率迅速提高。老驾驶员使用练习后,会进一步提高驾车技能,为社会交通安全带来良好的效果。
11. 一种复相转晶砖及其生产方法(ZL2011110262750.2)
本专利抗渣性、抗剥落、高温体积稳定性强,抗氧化性强,能抑制砖的氧化,适应硫化碱、硫化钠、长、短转炉,热稳定性强,耐急冷急热性能好,不剥落,且环保,使产品更清洁,使用寿命长,经济价值巨大。
- 12.便盆除臭机(ZL201220669314.7)

本专利为一种便盆除臭机,包括便盆、除臭管道和抽风机,可以在使用便盆进行生理排放的同时及时地将异味排出,净化卫生间环境,制作成本较低,市场前景广阔,实用性非常强,利润空间巨大。

13.自动喂料槽(ZL2013200155874)
本专利价钱便宜,适用于各大、中、小型猪厂及农户。使用本公司料槽喂猪干净,猪儿吃了少生病,且方便于清洁,方便放置,方便直接喂养,小污不占地方,可以随时放置喂料,让猪可以吃想吃就吃。

国药准字H46020636

快克

复方氨酚烷胺胶囊

请在医生的指导下购买和使用

海南亚洲制药股份有限公司生产

海南快克药业总经销