

2 热点透析 Hot Dialysis

王振滔出席中韩 FTA 峰会首提新理念获中韩专家肯定：

中韩企业应发挥“1+3 定律” 转“制造”为“智造”

■ 本报讯 (记者 何牧 通讯员 杨帅)2015 年 1 月 16 日，由浙江省商务厅和温州市人民政府共同主办的“2015 中韩产业合作峰会”在温州盛大召开，浙江省委常委、温州市委书记陈一新，温州市市长陈金彪，韩国使馆公使参赞李镐俊等中韩两国政府官员，以及韩国斗山、中国奥康等百余家中韩企业、商协会主要负责人列会出席，就 2015 年中韩两国经济发展形势、中韩产业对接与投资合作趋势等话题进行解读分析与交流探讨。

“奥康与韩国的缘分不仅是在签约 ‘都教授’为代言人才开始的，早在 2012 年奥康中高层百余人就前往韩国三星等世界知名企业取经学习。”峰会期间，奥康国际董事长王振滔作为温商代表发言：“两国深入合作已是大势所趋，只有推进‘中韩 FTA’，使两国结成‘战略共同体、利益共同体和责任共同体’，才能开启两国新的对接渠道与合作平台。”

同时，在“前沿对话”环节，王振滔提出，中韩合作应最大发挥“1+3 定律”中“3”的作用。所谓“1+3”是指产品的市场价格：“1”代表产品生产价值，“3”代表产品附加值。他指出，当下越来越多的企业已经把“1”挤压到了最小，寄希望于此获取更大的成本优势，但却忽略了“3”这个重要指标。而与韩国的合作的意义就在于增加“3”的价值。他认为，韩国拥有先进的技术、设备和大量的资金，而中国拥有丰富的



劳动力、人才资源及巨大的市场。在合作交流中，若与韩国的时尚产业、服务产业及电子信息产业的先进理念相结合，积极发挥各自优势，转“制造”为“智造”，切实提升产品附加值，紧密合作共同开拓国际市场，在经济全球化中定能实现互利共赢。

据了解，“2015 中韩产业合作（温州）峰会”，以“中韩 FTA 背景下的新趋势与新机遇”为主题，是目前温州与韩国交流层次最高、规模最大的经济合作盛会。会议内容共分为“温州韩国产业园建设框架合作签约仪式”、“主题演讲发言”、“中韩前沿对话”三大板块进行，深度探讨了在“中韩 FTA 背景下”，应如何结合双方区域优势深化合作，寻找适应温州地方经济发展与产业升级的新机遇和新动力。



国务院部署服务外包产业发展战略

■ 丁鑫

日前，国务院印发的《关于促进服务外包产业加快发展的意见》(以下简称《意见》)提出，到 2020 年，服务外包产业国际国内市场协调发展，规模显著扩大，结构显著优化，企业国际竞争力显著提高，成为我国参与全球产业分工、提升产业价值链的重要途径。此次《意见》的出台也是国务院首次对促进服务外包产业加快发展做出全面部署。

《意见》提出利用现有资金政策，引导融资担保机构加强对服务外包中小企业的融资担保服务。支持符合条件的服务外包企业进

入中小板、创业板、全国中小企业股份转让系统融资。支持符合条件的服务外包企业通过发行企业债券、公司债券、非金融企业债务融资工具等方式扩大融资，实现融资渠道多元化。并且引导社会资金加大对承接国际服务外包业务的投入，此外，税收政策也将予以大力支持。

招商证券相关行业分析师在接受记者采访时表示，服务外包产业的相关企业可以通过多元化融资渠道来解决产业资金投入不足、投资主体单一的问题，进而使服务外包产业的相关企业获得更加通畅的融资渠道。发展服务外包产业不仅会使我国的企业“走出

通过商会平台 努力做大做强 鄞州广东商会举行新年酒会

1 月 18 日，鄞州广东商会在深圳举行 2015 新年酒会，来自广东全省百余位商会会员及鄞州籍各界人士济济一堂，把酒迎新。鄞州区工商联副主席励佩珍、秘书长郭红等到会并讲话。

励佩珍副主席在讲话中指出，鄞州广东商会成立两年多来，积极以服务会员企业成长为主线，创新工作思路，不仅在在粤发展的鄞州人创造了谋商论道、共叙乡情的机会，也给大家搭建了一个相互合作、共谋发展的平台，为推进“浙商回归”、“鄞商回归”工程，助力异地商会大厦落户鄞州区南部商务区，促进“鄞州经济”与“鄞州人经济”良性互动发展，作了积极的努力。同时，商会还先后为四川雅安地震、资助家乡贫困学生、横街教育定向捐款等总计 50 余万元，以此

带动更多会员企业承担社会责任，树立回馈社会的良好风尚。商会连续两年荣获鄞州区优秀基层商会集体。

鄞州广东商会会长张立峰在致辞中说，刚刚过去的 2014 年，在全体会员的共同努力下，商会的各项工作取得长足发展，进一步走向规范和成熟，商会的凝聚力、战斗力进一步得到提升。他希望“2015 年希望大家通过商会这一平台，努力把各自的企业做好、做大、做强，同时也尽可能多做有利于家乡建设发展的好事，有条件的回家乡投资创业，为家乡的进一步繁荣发展添砖加瓦，用实际行动回报家乡的养育之恩，为家乡的繁荣进步做出新的贡献。”

酒会还穿插了大量的抽奖活动，把气氛一次次推向高潮。

烧不死的鸟是凤凰

管理故事：建设长生久视的中国企业

李克强总理 1 月 4 日视察华为，对华为组织制度上的创新赞赏有加。新闻报道没有提及的是，华为已启动了新的百年征程：尊道贵德重术，建设一个深根固抵长生久视的中国企业。

在中国的土地上，组织一大就开始有堕怠，最终内部腐烂而死；组织一小就沦为逐利的盲流，在波峰波谷的跌宕中散沙一片。如何规避这种宿命？任正非的探索最为动人心魄，也最为有效。

2014 年 11 月 6 日，任正非在内部讲话中，提到“华为转型”、“班长的战争”、“从战士到英雄到将军”等敏感话题。事实上，任正非早已瞄准着这样一个中国组织的难题，对这样变革，发起者、推动者和督导者任正非气定神闲。他在转型的实践中摸索、概括、提炼出华为未来组织制度的三个要素。

三个要素之首是要形成一个坚强、有力的领导集团，这个核心集团必须要听得进批评。有力的领导集体：一个能听得进批评的领导集体，一个耳朵张开可以听到不同声音的领导集体，一个没有被过往经验和经历捆绑的领导集体，一个随时可以放空自己可以接纳新事物的领导集体。

任正非的经验是，这个领导集体，会以员工的心为心，以客户的心为心，以区域的心为心，以项目的心为心，以国家的心为心，以全球的心为心。这个领导集体，清醒地知道地球是圆的，每个人都是一个圆，每个行为都是一个圆周的宇宙。有时候前进是到达的方式，有时候后退是到达的方式，有时候侧行是到达的方式，有时候曲则全则直。

其次要有严格、有序的制度 and 规则，这个制度与规则是进取的。在华为，企业组织有一系列成文的与不成文的规则，以约束人们的行为，以及在市场的风浪中不偏离方向和主航道。

任正非认为，自我批判是拯救公司最重要的行为。从“烧不死的鸟是凤凰”，“从泥坑里爬出的是圣人”，华为就开始了自我批判。正是这种自我纠正的行动，使华为这些年健康成长。满足客户需求的技术创新和积极响应世界科学进步的不懈探索，以这两个车轮子，来推动着公司的进步。华为要通过自我否定、使用自我批判的工具，勇敢地去拥抱颠覆性创新，在充分发挥存量资产作用的基础上，也不要怕颠覆性创新砸了金饭碗。

第三，要拥有一个庞大的、勤劳勇敢的奋斗群体，这个群体的特征是善于学习。



华为总部

华为以奋斗者为本。任正非那一双慈爱而机敏的眼睛，一直就在奋斗者身上转。华为已把最大的现金收入、最大的股份向奋斗者倾斜。任正非常找一线员工一同出差。他相信无论是顽劣者、勤勉者、忠诚者、怠惰者，都要找准突破口，从他们的心意出发，去碰撞、激发和创造一个不同的生命出来。

任正非向记者讲述了霍去病的故事。汉武帝时代的霍去病 17 岁成为英雄，19 岁成为将军，22 岁已建立了不朽的历史功勋。任正非认识到，今天互联网时代，90 后、00 后成为无拘无束的奋斗者，他们有着最高昂的斗志、最炙热的梦想、最坚韧不拔的意志力，他们正无所忌惮要来接管这个世界，去实现他们的梦想！这是巨大的人口红利。任正非要毫不含糊地去发现成就无数个霍去病！这关乎华为的传承，关乎华为的未来，关乎一个极大的颠覆式创新的成败。

任正非知道要去哪，知道最终目的。中间的流程就有了无穷简化的可能性。华为学习 IBM 一套严格的流程，有了系统化的根底以后，现在转向向谷歌学习，学习如何建构平台，把一个人的简单创意无穷放大的可能性。这是他所要的。

任正非对企业中高层干部的忠告

华为的成功离不开任正非，在华为，任正非已经成为其精神领袖，是企业的绝对领导者。在采访中，任正非对于干部管理总结了几条经验，希望能够抛砖引玉。

任正非首先认为，企业中高层干部要长期艰苦奋斗。如果缺少这种品德的人，担任了各级负责干部，团队就会逐步懈怠，就像温水

煮青蛙一样，企业会逐步萎缩。要优先从愿意艰苦奋斗的优秀员工中选拔卓有贡献的人进行培养。愿意艰苦奋斗不一定是在艰苦地区，其他工作也是可以艰苦奋斗的。

任正非说，华为公司今天的成功不是一个人的奋斗故事，而是拥有一个无私的领导层和一大群不服输的团队。在奋斗这个问题上我们不容妥协，不奋斗的人，该淘汰就淘汰，否则无法保证公司的长治久安。

其次干部要有敬业精神和献身精神。任正非认为，区别一个干部是不是一个好干部，是不是忠诚，标准有四个：第一，你有没有敬业精神，对工作是否认真。改进了，还能改进吗？还能再改进吗？这就是你的工作敬业精神。第二，你有没有献身精神，不要斤斤计较，我们的价值评价体系不可能做到绝对公平。如果用曹冲称象的方法来进行任职资格评价的话，那肯定是公平的。但如果用精密天平来评价，那肯定公平不了。任正非认为献身精神是考核干部的一个很重要因素。一个干部如果过于斤斤计较，这个干部绝对做不好，你手下有很多兵，你自私、斤斤计较，你的手下能和你合作很好吗？没有献身精神的人不要做干部。第三点和第四点，就是要有责任心和使命感。如果没有责任心和使命感，为什么还想要当干部。

再就是企业干部要聚焦在工作上。任正非告诉记者，现在有些干部对如何消遣，如何享受很有研究，在队伍中滋生了一种不好的风气。

中基层干部要以会做事的人为中心，会做人不会做事的人整天不断地去沟通，不断开会，糊里糊涂的；会做事的人一上来，这场战争怎么打，把这个搞清楚，会做人的人你们沟通去，做思想工作，战争一定要胜利，就简单得很。

第四，干部要敢于负责。把有高度责任心、有强烈使命感、有组织与工作能力、善于团结合作、大公无私的员工提拔上来，形成一个宏大的、有效有序的管理队伍。要动员那些得过且过、明哲保身的干部下岗；动员那些文过饰非、粉饰太平的干部下岗。

任正非最后对记者说，企业干部建设的核心问题是做实。

任正非说，华为在干部使用上不能迁就，绝不因其资历到了就要安排到某个位置上去。随着技术越来越复杂，服务面越来越广，利益问题会越来越明确。如果大家都不热爱自己的本职工作，老是觉得别人的那碗饭好吃，工作老是换来换去，老是发挥不了作用，凭什么你要享受高的待遇？你要吃饭就得做工，没人为你做牛马。

销售遇冷洗牌加剧 中国红木产业呼唤理性回归

■ 董建国

“如果只是单纯依靠原材料来发展红木家具，那么整个行业都会死。”福建仙游贡品轩古典家具有限公司董事长林福星感叹道，对于中国红木行业来说，寒冬不仅没有远去，甚至还在加剧。

在经历近年来高歌猛进的涨价潮后，目前的红木家具市场一片黯淡。记者日前在福建仙游县了解到，集艺术性、观赏性和收藏价值于一身的红木家具难挡市场寒气，一面是产品销售遇阻，另一面是产品同质化突出、无序竞争激烈。

作为全国最大木雕生产基地和三大红木家具主产地之一，福建仙游县被喻为红木家具市场的风向标和晴雨表。数据显示，该县现有古典工艺家具企业 4000 多家，从业人员达 16 万人，去年产值 330 多亿元，目前市场上 80% 左右的高端红木家具产品均被仙作包揽。

“今年是中国红木家具市场行情最严峻的一次。以仙作为例，去年高端家具市场营业额同比下降一半左右，利润额下滑 15% 左右。”中国家具协会传统家具专业委员会主席邓雪松认为，仙作家具目前还在用名贵材质走低端批发路线，尽管整体地方产业规模已颇客观，但多数企业并没有抛开粗放式的发展模式。

“13 年 6 月新修订的《濒危野生动植物种国际贸易公约》，将 33 种红木树种中的 7 种列入管制物种，提高了贸易门槛，引发了红木家具价格狂飙。受此影响，仙游当地许多红木家具一哄而上。整个行业乱哄哄的，缺乏足够的理性”。林福星透露，目前有六成以上的红木家具商销量下滑，甚至有的亏本经营，能做到保本都不容易。

高速增长确实也让仙作红木市场无序竞争加剧，产品同质化问题成为不少商家最为头疼的问题。

“无论是款式，还是工艺风格上，仙作古典家具同质化比较厉害。可以说，一半以上的产品彼此模仿，同样一个家具物品摆放在哪个店铺都行，看不到丝毫差别。”邓雪松说，“仙游红木家具行业最不缺的是技艺，最缺的是心态。”

福建省群仙红木家具文化股份有限公司董

事长陈少飞认为，仙游红木家具企业绝大多数是小而散的家庭作坊，缺乏设计人才，大部分企业一直模仿较为畅销的设计样品。产品同质化导致了价格上的恶性竞争，个别企业为了回笼资金，甚至不惜亏本出售产品。

“仙作红木家具产业正面临着阵痛期，”邓雪松说，“之前仙游的大多数都是短线产品，用来满足老百姓的基本生活需求，而缺乏充满自身文化内涵的长线产品。”

业内人士认为，虽然当前红木家具销售“触冰”，但市场的理性回调却可以挤兑市场一些炒作泡沫，摒弃炒作资金入场，让红木家具市场竞争更有序规范。

福建省古典工艺家具协会会长黄福华说，随着原材料的不断延伸和消费群的变化，“新材料”、“新中式”、“新工艺”将成为未来红木市场消费的一种主流，消费群体也会逐步趋向年轻化和大众化。

福建省古典工艺家具协会名誉会长何锦驰说，目前仙作产业正在面临一个洗牌加剧的过程，如何推陈出新，挖掘古典家具中蕴藏的文化底蕴，“或许这就是仙作产品解决行业困惑的关键所在”。

在多位业内人士看来，越在困境之下越要创新，“仙作”产品应当通过材质、设计和工艺的创新，符合现代人的审美理念，向中高端和大众化并重转型发展，不断研发适销对路、面向大众的产品，拓宽红木销售市场，提高市场占有率。

“现在不少企业寻找比传统材质便宜的原材料，很多做红酸枝的家具厂都会兼做一些其他材料的家具，缅甸花梨和非洲花梨是使用最多的替代材料。”福建山中古典工艺家具有限公司副总经理汪国松说，公司去年销售额不降反增，达到 3 亿多元，主要是根据现代人的审美观念，注重产品研发，改进传统工艺，规范各道工艺制造环节的管理，加强销售渠道的建设和拓展，销售群体逐渐走向大众化。

据仙游县县长郑亚木介绍，仙游县目前也相继出台了产业扶持政策，通过引导小作坊、小企业适度转型，对龙头企业给予财政补助和资金担保等方式，先后为红木家具企业融资 50 多亿元，全县共有 20 多家工艺企业年产值突破亿元大关。