



三十年前,邹远新高考失利。但他没有放弃,而是凭借自身努力,从一名电器维修工、搬运工一步一个脚印脚踏实地成长为集团高管,再到如今的职业企业家,管理着50亿资产的集团公司。近期他又出版了《超级职场经济学》一书给职场人士解疑释惑指点迷津,让他们能够自信面对职场,胸有成竹创造新业绩。



“打工教授”出版新书论战超级职场

1月8日,西南财经大学经济学院企业家校友联谊会暨第六届中小企业发展高峰论坛在成都举行,在会上“打工教授”邹远新的新书《超级职场经济学》盛大发布并取得了巨大反响。

三十年前,邹远新高考失利。但他没有放弃,而是凭借自身努力,从一名电器维修工、搬运工一步步成长为集团高管,再到如今的职业企业家,管理着50亿资产的集团公司。

目前,邹远新任西南财经大学客座教授,遂宁荣兴元集团常务副总裁。多年来,他常常帮助职场人作职业规划指导,引导年轻人创新创业。经过一年多时间的专业策划和筹备,邹远新牵手考拉看看出版中心,最终推出《超级职场经济学》一书。

“通过这本书,希望帮助更多人找到自己的职场答案。”邹远新在新书发布会上真诚地表示。

新书发布,谈职场经济学

在新书发布会上,邹远新发表感言称,这本融合了自己三十年职场经验和心得的著作,不仅是为了给读者做“职场教材”,更包含了对未来新型职场的思考。

据《超级职场经济学》一书的特约策划编辑马明介绍,该书讲述了大量实际案例,其中不乏新入职场的“90后”,也不乏处于职场关键期的30岁青年,更有亟待转型的老职场人。通过他们的故事,让读者明白应该如何实战解决职场难题,如何实践职业规划。

“未来职场会消失,但它又是无所不在的。”邹远新提出,“在知识经济时代,职场与人们的生活关联更加紧密。未来的职场人就是这样工作的:没有太死板的时间、地点限制,但却时刻都在工作中。随着碎片化时代的来临,职场也会变得碎片化。”

邹远新认为,面对迅速变化的职场环境,未来的职场人要具备三大能力:预判力、进取心和危机感。“有了预判力,你才能知道这个世界正在发生或即将发生什么样的改变,然后在危机感的推动下,才会最大化地激发一个人的进取心,让他为了在在职场里更好的生存而行动。”

“每天早上醒来,你都要对着这个变化中的世界抱有危机感,同时你要坚信,只有比其他人更敏捷、更快改变和适应,才能获得胜利。”邹远新如是说。



曾高考失利,创业做了维修工

四川省遂宁市安居区东禅镇马良沟村,这是邹远新出生的地方。他的父母是种地的农民,父亲目不识丁,母亲能够识一些字,农闲时候靠编箩筐挣钱,养家兄妹三个。

邹远新是家里的老大,上世纪60年代出生。6岁左右,他读了村里的小学,每天放学回家就要打猪草、煮饭。读初中的时候,学校离家很远,他每天早晨5点,天不亮就要起床,走几公里路到学校,8点左右开始上课。

相信同时代的人多数都经历过那样起早走山路读书的阶段。每天中午从自己家带来米吃,没有米就饿着,邹远新那时候经常饿肚子。艰苦的生活锻炼了他坚强不服输的性格。

1987年,邹远新高中毕业,原本满怀信心希望考上大学,但却无奈落榜,家里的条件不允许他继续补习复读。从此,邹远新开始了他三十年的超级职场路。

在当地长辈们的指引下,高中毕业的邹远新有三个工作选择,第一是打石头赚钱,第二是当风水师,第三是维修电视。

面对截然不同的三种工作,他很迷茫,不知道那一行能挣钱,也不知道哪种工作适合自己。后来,凭直觉判断,他选择了当一个洋气的电器维修工,并且和朋友一起经营起了一家维修店。

一次偶然的机会,一位乡领导到邹远新所在的维修铺修电视机,发现邹远新文笔不错。于是,这位领导鼓励他要进城,追求更大

的梦想。不久后,邹远新做了职业上第二个重要决定,离开维修店,到城里去打工。

知识改变命运,“文凭哥”完成职场逆袭

1991年,邹远新到了遂宁中川服装厂打起零工,由于受到学历限制,他只能做勤杂工的工作,搬箱子、洗衣服,保安什么杂活都干。尽管生存艰难,但邹远新目标明确:第一,他要留在城里,做真正的城市人。第二,他要在城里混个一官半职,绝对不能干一辈子保安。

为了实现这两个目标,邹远新当时唯一能想到的就是多读书。自此二十年时间里,邹远新利用休息时间自学,先后拿到了本科、研究生、博士文凭,并先后考取上市公司董事会秘书从业资格、上市公司注册独立董事资格证、注册高级商务策划师、高级职业经理人、注册高级旅游酒店管理师、注册高级企业培训师一级、注册高级项目管理师一级、高级人力资源管理师一级等14个国际、国内执业(职业)资格证书。

随着学识的提高,邹远新也经历了职场的多次跳槽,从普通打工仔到办公室主任,最终成为总经理、副总裁。他所学习的很多知识,都是所处岗位非常需要的。比如,在担任房地产总经理职位的时候,为弥补自己对房地产业务方面的知识缺陷,他就先后多次打“飞的”到北京、上海、深圳等地考察、学习别人的先进模式、营销手段。

在学习的过程中,邹远新品尝了不少酸

甜苦辣,也积累了丰富的职场经验。他的经历被职场人奉为真经,被大家称为“励志哥”“文凭哥”“考证大王”“草根教授”……在《超级职场经济学》书中,他表露心声:在这30年的职场生涯中,我始终坚信一个道理,打工者一定有明天,但需要不断刻苦地学习。

职业经理人转型职业企业家

从一个落榜生做到CEO,邹远新坚持着自己的职业规划。

他坦言:“我到一家公司之前,就已经知道我在这里能学到什么,要做到什么位置,我都没想好了。想好了我就一步步去做,尽最大能力,能做多少是多少,能做快是多快。在没有学到本事,没完成我的职业规划的某个步骤之前,我是不会离开的。”

邹远新着重强调,并不是每个人都要成为CEO,成为大老板,但最起码,做好职业规划,尊重自己的职业。人的能力有大小,但只要你在职场上能够一步一个脚印,你的职场之路总体还是会一路前进,稳中有升的。

“在很多人眼里,现在的我是个成功人士了,公司高管,衣食无忧,所以不用奋斗了。这种看法是错误的,我的心里很清楚,我还要在职场继续跳高。”邹远新说,他正在朝着职业企业家的新目标努力。

在他看来,职业企业家不仅要会运用更多的知识,创造更大的财富价值,更重要的是,肩负更多的社会责任。

实际上,在多年前,邹远新教授就以房屋和门面作抵押,贷款近百万元,把家乡的土路改造成了水泥路,结束了老家马良沟村祖祖辈辈肩挑背磨的历史。路修好了之后,乡亲们出行更方便,种植的农作物能够更快地拿到镇上售卖了。

之后,他又集资40万元,挖堰塘,确保粮田旱涝保收。2014年,他捐资10万元给东禅中学,设立贫困助学金,让更多的孩子走出乡村,学到知识,成为国家栋梁。“公益事业、慈善事业会继续做下去,一直做到死为止。不求做大,尽力就好。”邹远新的一番话感动了很多人。

在谈到转型职业企业家的时候,邹远新说:“未来的责任不仅是捐资修路、助学,还要有更多的思想传递,传播社会正能量。”因此,可以说,此次撰写新书是为了从思想上影响更多人,让大家能够更积极面对职场,懂得生活。

(谭国国)

十堰工厂表彰女工技能提升竞赛先进

因为高产,尽量少占用生产时间,近日,东风德纳车桥十堰工厂把2016年女工技能提升竞赛颁奖仪式搬到生产线边,该产党委书记、工会主席张晓军和女工委成员一起为获奖先进现场颁奖,赢得现场女员工一片喝彩。

2016年,该厂女工委为应对人力资源优化后岗位空缺的形势变化,培养技能后备力量。从5月起,共有6个生产车间和4个科室的173名女工,参加了多技能素质提升竞赛活动,工种涉及机加工、调整工、装配工、冲焊工、质检员、库房保管工。生产车间重点以“一人多机”师徒带徒的形式,以“能够对三种以上不同类型的设备进行熟练操作和调整,掌握该岗位的应知应会,技能达L级”为目标,通过标准作业(OPL)技能培训、跨岗作业、岗位轮换、实际操作一系列培训与实操操作,达到了熟知标准作业书、不良品处理流程、岗位应知应会,会调整设备,发现异常和排除异常的工作要求。科室单位以“一人多岗”为目标,重点针对库房保管工、质检员,开展了跨岗位业务培训、职能职责培训、工作提升交流活动,以适应岗位缩减调整需要,尤其是对装备科取消工装分库、SCM科库房保管工的岗位合并后的人员调整,为业务衔接平衡过渡发挥了重要作用。

统计显示,一线女员工ILU级技能水平由541/165L/0U提升到561/240L/7U,岗位较之前扩大了76个,U级人员新增了7人,在工厂减员增效形势下,有74名女工参与了转岗,科室女工的岗位技能评价得分较活动前上升了12%,竞赛活动对引导女员工主动适应工厂新常态,积极应对新挑战起到了实际性作用,凸显了女工工作价值。

在颁奖现场,张晓军书记充分肯定了女工技能竞赛活动的成效,并对女工在竞赛中做出的贡献表示感谢,勉励她们再接再厉,为工厂产品质量和经营业绩的提升再立新功。

(张红 唐胡坤)



农行员工“三下乡”“春天行动”显亮点

1月6日,农业银行河北承德分行选派业务骨干,走进承德市宽城县龙须门镇东李杖子村,参加全市文化科技卫生“三下乡”集中活动。在活动中,农行员工站在担当社会责任的高度,将“三下乡”活动主题与农业银行正在全国开展的“春天行动”内容有机结合,围绕国家扶贫攻坚、美丽乡村建设以及农行精准扶贫等核心主题,通过面对面解答农村金融政策、相关业务咨询、发放宣传资料等形式,有针对性地开展金融文化、金融科技、金融产品等宣传推介,助推农民增收致富。承德市委按照党中央部署组织的“三下乡”活动已经开展20多年,农行承德分行作为成员单位之一,积极响应当地党政部门号召,认真、细致地抓好组织工作,并不断创新形式,丰富内容、拓展渠道,力求实效,在积极参加“三下乡”集中活动的同时,做到常下乡、常在乡,脚踏实地服务“三农”。

于绍礼 崔英英 摄影报道



羚锐制药入选河南2016诚信“红榜”

为大力培育和践行社会主义核心价值观,积极营造诚实守信的社会环境,根据中央及河南省关于诚信建设制度化的部署要求,日前,河南省委宣传部、省文明办、省发改委等15家单位在郑州河南省人民会堂广场联合举办了“诚信·让河南更出彩”主题启动仪式;省委常委、宣传部长、省文明委副主任赵素萍,省委宣传部常务副部长、省文明办主任王耀参加了发布仪式。仪式上,河南省发改委副主任刘文生介绍全省诚信建设情况,并发布了重点领域守信“红名单”和失信“黑名单”。国内知名医药上市企业——河南羚锐制药股份有限公司以其在行业中的良好口碑和诚实守信案例“红榜”,入选省食品药品行业诚信红名单。

羚锐制药自创立以来,始终奉行“诚信立业、造福人类”企业理念,坚持“科技创新、质量创优”战略,依靠科技进步不断开发新产品,严格内部管理,狠抓市场开拓,重质量、讲信誉,使公司一直保持良好的经营业绩和强劲的发展势头,并迅速跃居全国中药工业企业先进行列,为区域经济发展发挥龙头带动作用,对促进河南医药经济和区域经济社会快速发展起到了推动作用。

公司具有良好的企业信誉和融资渠道,长期与多家金融机构建立了业务合作关系,并获银行授信,为“河南省重点合同守信企业”;2002年,获评“河南省诚信企业”;2005年被河南省银行业协会评为“全省首批银行信用优良客户”;2008年获评“全国重合同守信单位”;2011年被河南省企业质量信用等级评价委员会授予“河南省质量信用A等工业企业”;2013年被中国药协授予“全国中药行业3A级信用企业”;2014年被河南省国家税务局、河南省地方税务局联合授予“河南省A级纳税信用企业”;2016年还荣获河南省税务系统评定的“最美纳税人”称号。

据悉,在诚信企业示范创建“百千万”工程实施中,河南省共有3321家企业加入《河南省企业综合诚信承诺公约》,其中,羚锐制药等11家企业入选省食品药品行业诚信红名单。

(汤冀)

申通快递董事长陈德军:将出让更多个人股份给员工

日前,申通快递借壳艾迪西正式登陆A股,董事长陈德军在上市仪式后接受新浪财经专访。

在谈到上市之后,公司重点往哪个方向发展时,陈德军表示:未来发展两个大的方向,一个是主体产业,另一个是资本方面。从产业方向来看,会在多元化方面进行一些布局,包括快递、快运、冷链、仓配一体等领域进行布局,另外还有一些国际业务,向农村领域扩展的业务也在布局中。

陈德军也坦言,目前有很多公司想做农村业务,但比较难做,但这个市场非常有潜力,申通有良好的商业模式和优秀的团队,会慢慢做起来的。尤其是上市实现资本化以后,网络、资金等层面都将不是担心的问题。

最近一两年各家大型快递企业陆续上市,快递行业面临新一轮竞争,与此同时,也进入微利时代,在谈到自己的解决之道时,陈德军表示:申通将对内将开源节流,比如

在运营板块、路由板块、中转板块、末端的配送板块、原材料的采购板块这些板块进行建设。他以转运、分拨中心举例,目前行业还是人工分拣比较多一点,公司实现资本化以后,在未来的两到三年以后,80多个分拨中心基本上会实现全部自动化,这样效率会极大提升,也不会存在野蛮式分拣等问题。他表示估计未来两到三年申通转运中心会减少两万人。

在对外层面的布局,他表示应为客户提供更多更好的服务。他还认为,未来三到五年,行业会走到合并时代。他透露申通会考虑未来进行统筹协调,几家快递企业平时也有商讨,目前也有一些第三方的平台,比如丰巢、蜂网投资。

在谈到如何看待快递公司上市潮时,陈德军称:五大快递公司占据了70%左右的市场份额,几家快递公司目前采取借壳上市方式比较多。一个企业要做大做强,势必要走

向资本这条道路,如果排队IPO,时间跨度比较大,借壳将缩短准备时间,快递行业最近几年也得到政府的认可和支持,所以上市进程较快、比较顺。

陈德军表示:快递行业是一个体量非常大的行业,每年都保持高速增长,从国家层面来说,也希望快递行业走上健康发展的道路,目前有相当数量的小快递公司,而快递公司本身也希望迎合国家政府的导向,通过资本化兼并重组一些小的快递公司,最终实现行业健康有序的发展。比如在美国快递市场,但市场份额都集中在联邦快递、UPS、USPS三家手上。他们也是经历了野蛮生长以后,通过资本化,兼并重组小型企业,实现发展。从监管的角度来说,也会更加方便。

最近两年申通快递毛利率面临下滑,谈到这一问题的解决时,陈德军也坦言,压力确实有,快递行业先经历了一段野蛮生长之后,现在实现了资本化,公司将进行对内对

外业务的调整,比如2017年会重点布局冷链、贸易、仓配等业务。他以仓配为例,原来业务是单点发货,业务量提升后,会产生多点发货,在全国各个地方设置仓库,实现当地货物当地配送,提升用户体验度,降低配送成本。接下来申通也会做一些仓内增值性业务的工作,挖掘一些附加值比较高的产品服务。

陈德军还表示:申通走到今天,离不开底层员工,情愿自己的股份少一点,让给员工,只有他们好了,上市公司才能好,如果员工没有积极的心态,上市公司也没有太多价值。

目前快递公司普遍采用加盟商业模式,最近几年加盟体系面临很大的考验,在谈到如何面对加盟商的潜在流失这一问题时,陈德军表示:会采取一些股份制模式,做一些定向非定向增发,把加盟商纳入到上市公司体系,实现进一步联结和加强。

(李诗韵 赵文伟)