

聚人心 谋发展

## 山水集团与众不同的“创业经”

本报记者 管斌

山水集团的发展实践证明职工对企业的重要作用,同时也说明企业家精神在企业成长中不可或缺,他们认为:

- ◇ 要依靠人的全面发展来推动企业的科学发展
- ◇ 职工的心,企业的根,人心向背决定企业的命运
- ◇ 只有把职工当作顶天立地的人,尊重,厚待,企业才会有真正的精气神

心向背决定企业的命运。”水泥厂的一线工人,常年从事脏、累、苦、险的工作,更需加倍关照。为此,山水集团建立了领导干部“八必访”制度,凡职工家庭有婚、育、病、灾、伤、亡、纠纷等情况,领导干部必须登门走访帮助排忧解难。

记者注意到在山水集团的办公大楼上,赫然地写着:天地人和精气神。张才奎向记者作了解读,“只有把职工当作顶天立地的人,尊重,厚待,企业才会有真正的精气神!”

在山水集团这个大舞台上,只要肯付出、干成事、有功劳,就会受到尊重,就会有收获。山水连年重奖“优秀员工”,从第一届100名、第二届106名、第三届115名,再到第四届171名,“优秀员工”的数量越来越多,质量越来越高,知识化、年轻化的趋势越来越明显。

目前,山水集团职工已近3万人,特别是2008上市之后的最近4年,累计增加就业达到8361人之多。实实在在得到惠泽的山水人,把企业当作自己的家,感到了温馨和幸福。

## 职工从企业得实惠

近日,山水集团用10天时间,分别在山东水泥厂、新材公司和潍坊公司为近4000名股东分红。

山东水泥厂医务室仇立美大夫对记者说,2001年,山水集团准备上市了,公司党委书记、董事长张才奎告诉她,公司今后会发展得更好,把家里的钱投进公司去绝对不会亏。于是,仇立美一次性入股16万元。她告诉记者,前两次分红,一次5万元,一次11万多元,这次又分了41663.2元。企业发展让职工得到了真正的实惠。

采购部王明东告诉记者,上次入股自己没赶上,现在看着有股份的人分红很羡慕。话语中听不出无奈,而是满含着希望,他说,“张才奎书记说过,接下来的几年集团还要再打造一个上市公司。进行二次创业,自己也有机会成为股东。”

职工的话印证了山水集团的一条标语,“水宝贵在提高凝聚力,企业重在增强向心力。”正是这“两力”,山水集团从全国水泥行业倒数,发展成为拥有1亿吨产能、长江以北最大的水泥制造商。2012年,山水荣膺“香港上市公司100强”和“净利润增长10强”。

## 企业靠职工增实力

多年来,山水集团就是靠最宝贵的人力资源一次次闯关夺隘。国际金融危机爆发后,依靠宝贵的人才资源,山水集团各项指标不仅没有下滑,反而实现了大幅度增

长,创造了集团最好业绩。

有人重要,用人更重要,山水集团能够提供机会,大胆用人。在这里,“讲文凭更讲水平、讲职称更讲称职、讲政治更讲政绩”,培养出了一支年轻化、专业化的人才队伍,挑起山水发展的大梁。

杨德胜,27岁,原淄博公司销售部部长,在企业经理竞聘中,经集团考评,被任命为双凤公司总经理,他由此成为山水集团历史上最年轻的企业一把手。

山水人对企业的忠诚,令人动容。2012年4月,张才奎收到了喀什山水总经理李文忠的请示,有10名员工主动留疆工作,他们从主动援疆到主动留疆,以苦为乐,报效企业。

记者在新疆喀什采访了“拼命三郎”王家勇。他是烟台公司供料车间维修工,系集团第二批援疆人员。看到援疆通知后,他第一个报名;到疏勒项目后,他也是第一个主动提出留下。“在新疆近100天的工作,我渐渐适应了现在工作环境与状态,我自愿留下,为新疆山水发展挥洒自己的青春与热血。”王家勇在留疆工作申请书中写道。

记者问其来到喀什山水最大的感受时,王家勇说,“看到工地一片繁忙的景象,让我浑身充满干事创业的激情与力量。”

看 Company Watch 公司

## 华为“蓝军”二三事

冀勇庆

大概在10多年前,在军人出身的任正非的建议下,华为成立了一支特种部队,被称为“蓝军”。这是华为非常独特的一个部门,它与军事演习中的蓝军类似,主要是通过模拟和研究竞争对手,为任正非和华为EMT(执行管理团队)提供战略建议。

当年,郑宝用领导下的蓝军做了不少事情,笔者听说有这么几件:

2007年,苹果推出了划时代的产品iPhone,虽然当年包括诺基亚在内的手机厂商都没有当回事,但是蓝军却敏锐地意识到形势正在发生变化,终端将会起到越来越重要的作用。为此,他们在当年做了大量的调研工作。2008年,华为开始跟贝恩等私募基金谈判,准备卖掉终端。此时,蓝军拿出了一页纸的报告,结论只有一条:未来的电信行业将是端—管—云三位一体,终端决定需求,放弃终端就是放弃华为的未来。由此阻止了终端的出售,为华为的转型留下了余地。

2005年之前的华为对于海外市场还不够了解,每年的汇率损失都很严重。蓝军经过分析发现,当时华为的外汇篮子太单调,只有三四种货币组合,无法形成有效的风险对冲。在咨询公司的帮助下,华为的外汇篮子最终形成了十几种货币的组合,从而有效地化解了汇率损失。

2003年任正非在人力资源变革大会上说,这两年华为要引进大批的海外高管,华为董事会要讲英语。蓝军则认为,以当时华为的企业文化和组织结构,即使把海外各大片区的老大全换成老外,也还是换汤不换药。结果直到现在,华为董事会里面也没有一个说英语的老外。

在华为收购美国某光纤公司、收购英国马可尼公司等战略决策中,蓝军也起到了重要作用。此外,蓝军还有很多给华为带来了收益的项目,外人并不知晓。不过,在郑宝用淡出,几位战略家离开华为之后,蓝军的作用渐渐减弱,最终也只能是混然众人矣。

但是,蓝军的重要作用或可为其他企业所借鉴。(《中国企业家》杂志社供稿)

## 经营之道

2月16日上午,记者来到位于济南郊区凤凰山下的山东山水水泥集团子公司山东水泥厂采访。厂区内,道路两旁挂满了大红灯,办公楼的一楼墙上贴着用大红纸写的感谢信,信中饱含着职工拿到分红的激动和喜悦。

山水集团党委书记、董事长张才奎说,“不管市场怎么变化,不管企业怎么改革,我们山水永远依靠职工,永远惠泽职工,这是山水永远不变的真理。”长久以来,他们凭借这样的理念,依靠人的全面发展来推动企业的科学发展。同时,这句话也充分展现了集团掌舵人张才奎的企业家精神。

念着这个“真经”,山水集团发生了巨变:2012年与1990年相比,产能增长180倍,资产增长3000倍,销售收入增长500倍,利税增长3000倍,员工人数增加12倍,工资增长13倍。

## 上下一心干事业

如今山水集团职工的待遇让人羡慕,但这背后是企业多年上下一心的艰苦努力。

在企业困难的时期,一些职工生活取暖的煤还没着落。张才奎拉上地排车,带着20多名干部到蜂窝煤加工厂突击制作,把200多户的80多吨煤挨门挨户送到家。

张才奎常说,“职工的心,企业的根,人

2006年,当赛门铁克公司迈出在蓉发展的第一步时,未曾想到这会成为公司在华发展的浓重一笔。

6年后回头看,赛门铁克中国研发中心总经理贾宏宇很庆幸,“众多世界级高科技公司选择到成都设立研发中心,说明我们的决定是正确的。”

## 选择蓉城

成都是赛门铁克进入中国市场,继北京之后在华投资设立的第二个研发中心。

## 把握机遇

在研发方面,该公司每年有15%的营业收入投入研发。

## 立足本土

针对本地用户的使用习惯开发出有针对性的产品和服务是他们秉持的原则。

## 赛门铁克:在蓉投资抉择正确

本报记者 翁东辉 连俊

在赛门铁克成都研发中心总经理白帆看来,引入赛门铁克落户是成都市一次大胆的尝试,“当时许多地方都在引进电子制造企业,但成都积极与我们这样一家软件公司洽谈。”这样的决定是对眼光和勇气的考验。

在建立成都研发中心之前,赛门铁克已在成都开展业务,取得了快速的发展。在2006年底,赛门铁克与成都高新区签订了有关投资备忘录。这也是赛门铁克进入

自1998年进入中国,特别是过去5年来,赛门铁克在中国成长的速度非常快,业绩增长翻了两番,客户数增长约250%,在整个大中国区的员工人数已经近1400人,而且这个数量还在不断地增加。

目前,成都不仅是赛门铁克在大中国区最重要的战略市场之一,同时也是赛门铁克挖掘培养本地科技人才、实现本土化创新的孵化园。

在采访中,白帆也特别提到了公司在本地的业务发展。这其中,针对本地用户的使用习惯开发出有针对性的产品和服务是他们秉持的原则。

“不同国家的消费者有着不同的软件使用习惯,同样一款软件,在欧美国家可能很常用,但是在国内基本无人问津。”白帆告诉记者,不同的软件使用习惯使得不同国家和地区的客户面临的安全威胁不一样,这就

要求有针对性地开发出不同的产品来应对客户需要。

谈到这几年在成都的工作,白帆表示,这几年越来越多的美国公司、印度公司把他们亚太区总部放到成都,这也使得赛门铁克能够更好地服务于本地的客户。“本地市场的增长,对公司的生意也会有很大的帮助。”白帆向记者强调。

赛门铁克如今在全球设有12个研

轻的研发中心,但也就是这里,过去5年干出的成绩让总公司十分满意。

“一是招揽人才的速度和人才的质量令人满意。二是对项目研发质量是满意的。”白帆告诉记者,5年来,赛门铁克成都研发中心多次参与到总公司的各项核心业务中,为公司贡献了超过两位数的美国专利,“公司本地工程师的培训力度很大,也提供了不少深造的机会。”

发基地,共有4500名研发人员。在赛门铁克看来,中国的软件业强劲增长速度远高于10%,公司对于成都基地的发展充满信心。

效率留下了深刻的印象。“我们赛门铁克可容纳1000人的大楼即将投入使用。”白帆告诉记者,而今赛门铁克总部将全球第11个安全响应中心设在成都,这也是该公司在中国大陆第一个安全响应中心。

“比起成本,人才的因素更为重要。”赛门铁克最看重的还是成都丰富的软件人才和教育储备资源。在成都设立中国安全响应中心,将有利于提升其服务本土用户的能力。

系列报道 探访在蓉世界500强 ②

## 中国·辽宁岫岩满族自治县凯盛玉石矿业有限公司国有股权转让信息

中国·辽宁省岫岩满族自治县凯盛玉石矿业有限公司49%股权拟于2013年上半年公开转让,现将该股权相关信息披露如下。

## 一、转让股权企业基本情况

岫岩满族自治县凯盛玉石矿业有限公司(以下简称凯盛矿业)为国有独资公司,股东为岫岩满族自治县国有资产管理局,持股比例100%,注册资本1000万元,职工210人。公司经营范围:玉石开采、加工、销售。注册地址:中国辽宁省岫岩满族自治县哈达碑镇玉石村。公司占地面积113894.97m<sup>2</sup>,全部为原玉石矿国有划拨土地。公司采矿许可证期限为2011年7月至2016年7月,年开采量1000吨,矿区范围内允许开采已探明储量约35万吨,玉石资源储量级别为332+333。经审计,截至2012年12月31日公司资产(不含土地使用权、采矿权、矿业权资源价值)总额62,694,100.78元,负债总额48,753,973.60元,所有者权益13,940,307.18元;经评估,截至2012年12月31日公司资产(不含土地使用权、采矿权、矿业权资源价值)总额78,696,237.53元,负债总额48,753,973.60元,所有者权益30,215,443.93元。

## 二、股权转让的相关情况及注意事项

1、本次凯盛矿业49%股权转让不接受联合体竞买,转让挂牌底价及挂牌登记期限将在以后发布的正式公告中载明,正式

公告后,竞买人登记时应交纳保证金(转让底价的20%)并将保证金存于岫岩满族自治县公共资源交易中心指定账户,股权转让成交后20个工作日内付清全部转让价款。

2、股权转让挂牌期满,如只征集到一个符合条件的竞买人,采取协议方式转让;如征集到两个或两个以上符合条件的竞买人,采用拍卖方式转让。

## 三、竞买人应具备的条件:

1、法人企业,热衷于玉文化、玉产业,能实现玉石深加工、以旅游产业拉动岫玉产品升级,带动加工、包装、销售等下游产业升级。

2、净资产为转让底价的2倍及以上,具有良好的商业信用、连续三年盈利,具有良好的财务状况和现金支付能力(银行出具资信证明)。

3、承诺与出资人共同投资建设AAAAA级岫岩满族自治县玉皇山风景区,原则上投资额不得低于主景区总投资额的40%。主要投资为:①建设玉皇山主景区大门;②建设玉皇山风景区地质公园;③玉皇官及附属设施;④建设岫岩玉石料拍卖大市场。

4、承诺并实际承担辽宁岫岩满族自治县玉皇山主景区所在地的村民动迁费用,实际动迁补偿费用按照需动迁的村民房屋、土地及附属设施评估价值确定。

5、承诺并实际投资建设辽宁岫岩满族自治县玉皇山景区项目,需使用土地时须依法办理土地相关手续,并交纳土地出让金。

6、承诺并执行《岫岩满族自治县岫玉资源保护条例》。

7、就如何提高凯盛矿业产品附加值提出近景及远景规划,并出具规划意见书;就岫岩满族自治县玉皇山风景区主景区改造提出设想及投资计划书。

8、承诺取得股权后短时间内与转让方岫岩满族自治县国有资产管理局共同使用新工艺及新技术,取代凯盛矿业目前开采方式,提高开采玉石利用率。

## 四、其他

1、有意竞买者请与岫岩满族自治县公共资源交易中心联系,可进一步取得详细资料,并提供现场勘查。

2、网址:岫岩公共资源交易网

http://www.xyggzyjyw.com/

电子邮箱:wxyxas@163.com

联系电话:0412-7900109

邮 编:114300

岫岩满族自治县公共资源交易中心  
2013年1月31日