

为留住90后员工 厕所都装WiFi

□马绍栋



不管你愿不愿意,90后已经悄然长大进入职场,没有一家企业可以回避90后,在山东的企业圈里,如何管好用好90后也越来越成为老板们费思量,笔者只想说几个在省内企业采访时遇到的感触比较深的故事。

众所周知,山东企业中制造业占据较大比例,其中众多中小企业用工数量较多,而受限于品牌知名度、地理位置,再加上近几年人工成本一路飞涨,招工难几乎成为每家企业都头疼的问题。尤其在一些县城的工业园,企业高度集中。为了能吸引来并留住更多90后年轻人,这些企业老板不得不想尽各种办法。

“每次赶订单时招不到人,这是最烦恼的。”寿光一家塔吊公司老总告诉记者,作为劳动密集型产业,塔吊在旺季需要大量工人,但往往出高价也招不来年轻人。现在每年人力成本上涨15%左右,完全靠企业自己消化。企业一线生产工人工资已到4000-5000元,加上养老保险、生活补助、中午饭、夜班饭免费,平均下来,一个人综合成本七八万。即使这样,企业仍饱受员工短缺之苦。

回顾多年招工经历,这位老板总结道,对现在90后的人来说,挣钱是第二位的,享受是第一位的。因此,他不得不花大量精力研究90后人群的性格、心理特点。“感触最深的就是他们一刻也离不开互联网,手机就是第二生命。为此我们在宿舍、食堂甚至厕所都装上了WiFi,效果好了很多。”

来自威海一家纺织企业人力资源经理的感受是,90后有时貌似独立性强,其实非常注重圈子文化。与70后、80后按部就班的工作节奏相比,他们追求工作的弹性和灵活随机的方式。“有一次是夏天,公司订单排得很满,可一上班发现好几个车间的员工都消失了,后来一调查才发现,原来他们在网上‘串联’,一块结伴去云南玩了,只剩我们几个车间领班的‘光杆司令’,这活还怎么干?”

的确,在某些领域,鲜明的个性可能成就90后;而在企业这样一个讲求团队文化、整体利益的地方,90后特立独行的个性很可能成为不可逾越的障碍。曾有一家橡胶企业老总向记者抱怨,现在的90后员工太难管理了,以前的工人给钱就行,加班什么的都没问题;90后的特点是干活不看钱,看心情!

连教育培训业界大佬、新东方创始人俞敏洪也曾感叹:老一代员工受批评会忍受,挨批之后还可以继续工作,“而一些新一代90后员工,可以说是老虎屁股摸不得,被批评就会翻脸或者干脆直接辞职。”

“企业”的“企”字,拆开来就是“无人则止”,人才无疑是企业最宝贵的财富。当前90后已经无可阻挡地呼啸而来,这对企业管理者的智慧形成极大挑战。为此,因为员工坠楼事件饱受“血汗工厂”骂名的富士康掌门人郭台铭曾说过:“第5跳后,我重新思考,发现90年代的员工要的是更有尊严、更有希望的工作。”这句话,如今或仍可为老板们提供一些警示和思考。

财富边上

企业转型 当不忘初心

□张嶷



企业在成长、发展、壮大过程中,最痛苦的事是什么?大概就是转型,因为这意味着企业要调整方向,甚至推倒重来。危机中转型尚且不易,企业做得顺风顺水时转型就更需要眼光了。

2003年,正是国内西服行业的黄金时代,在别人扩大产能还来不及的时候,红领的张代理却打定主意做定制。这个想法不仅不被同行理解,连内部员工也没几个赞成的。

好在张代理有股倔劲,一心想在定制正装领域做出个名堂,顶着压力搞研发,最终靠着大数据实现了定制的量产化,利润成倍增加。

而当年那些同行如今怎么样了?有的服装企业靠卖西服赚到钱后也想到了转型,只不过这种转型完全是以利润为驱使,转到了当时更有钱赚的房地产或是矿产,比如雅戈尔。但是房产和服装终究是隔行如隔山,当了“地王”却没怎么赚到钱,想回头再做服装也只能是面对积压的库存叫苦不迭。

优秀的企业家一定不缺乏危机感,只有这样才能比别人看得更远一点。张代理在最初收集版型数据时,虽然想象不到十年后大数据的应用会如此便捷广泛,但他对于个性化定制的市场判断,绝对把准了时代的脉搏。

同样身处服装行业,美特斯邦威董事长周成建也认为不同阶段的角色转换最为痛苦。“其实有些事情既然你不懂,那你要找懂的人做,有时你是懂的,你最后也变成不懂。”周成建是裁缝出身,但创业之后成了老板,即便觉得自己很懂,很专业,有时他也要装着不懂来听取别人的意见。

现在不少企业家都嚷着“转型、转型”,四处寻找突破口或增长点,说是要与时俱进,要跟上互联网时代步伐,要做“跨界营销”。然而,细看一下,发觉他们所做的都只不过是“扩大经营项目,增加销售渠道”而已,其中许多都是跟风;虽然目标变来变去,但方式方法依旧没变,却都自以为是转型了。比如湘鄂情,一年内转了五次,从主业餐饮转到环保,再到大数据、影视,真是转得找不到北了。

红领的转型之所以有借鉴意义,是因为其立足西装本业,靠着理念革新、技术升级,从批量生产成衣过渡到私人定制量产。它的转型确实是把握住了趋势潮流——这是一个个性化时代,从消费者个性需求出发,以更低的时间、金钱成本,让客户穿上体现自身品质、品位、个性的衣服,可以说这种转型乃是不忘初心。

从造手机的水平 看中国制造

□韩适南



iphone6发售,首批发行地区没有中国。让一些人生气的是,一吨一吨的iphone6从郑州运往世界各地,飞机几乎是擦着中国果粉的鼻尖华丽地掠过地面,尾气在天空划过一个骄傲的苹果LOGO。

没有很正常,中国仅仅是iphone6的加工地。总之,美国的苹果公司把手机加工这个活交给了台湾的富士康公司,富士康又在大陆建了厂子,招了工人,然后按苹果的要求加工生产,再按他们的要求运往世界各地。

9月是整个中国的“质量月”,这个比较少见。一个活动长达一个月实在是少之又少,这足以显示出质量月的重要性。

质量不是个小概念,今年5月,习近平总书记在河南考察时,讲了三个推动:推动中国制造向中国创造转变、中国速度向中国质量转变、中国产品向中国品牌转变。

讲到这儿,或许有人明白了,为什么从聊iphone6一下子跳跃到了聊质量,那就是五个字——国货当自强。怎么强,就习近平总书记讲的三个推动。

如果我们也有苹果这样的公司,那就实现了中国制造向中国创造的变化,实现了中国产品向中国品牌的进步。到那个时候,某个品牌的粉丝们就不会为在哪儿首发伤心了,就算我们中国不制造这个产品,放到其他国家去生产,那也得在我们这儿首发。

说到手机,国产手机品牌繁多,以品牌来讲,小米、华为、中兴等品牌都是国产手机的知名品牌。但在我看来,和苹果手机比的确还差点事儿。

华为刚刚发布了一款新手机,气势上要和iphone6比高低,价格比iphone6更实惠。但在我这样一个比较苛刻的人看来,以拍照为例,物理数据上比苹果好,但效果却没有苹果好。

其实上述这些问题都不是大问题,核心问题是,我们的企业不能在思考问题的时候,先想着造个好东西出来再去赚钱,而不是先想着赚钱再去造东西。

最近热播的《互联网时代》讲到许多伟大的公司,一开始就是为了制造一个自己喜欢,认为造出来后别人也会喜欢的东西,最后却实现了大规模营利。我不敢说全部,但在我了解的周围许多人先是冲着挣钱去,再去生产产品,这样是挣钱了,产品也不孬,但精品太少,挣的钱反而没有这些想着做产品的企业挣得多,归根到底是企业和企业家格局太小。

别的不说,还是拿手机说,你买一个再好的国产手机,系统自带的软件一大堆,这些软件,多是一些商业软件,而且还删不掉,手机本来就慢,再这么一折腾,效果还能好了么?但对企业来说,挣钱的目的达到了。不过这样的企业,再想走向世界,让全世界各地的人像苹果手机出场一样,粉丝们排几天的队去抢,对品牌忠诚无比,那基本上是痴人说梦。

大船靠岸 到底谁说了算

□李虎



一艘40万吨级的矿砂船想直接停靠中国港口,究竟谁说了算?

7年间,围绕着淡水河谷大船停靠的问题,航运、港口、钢铁业间的博弈从未间断,旁观者看得眼花缭乱。最终,中远与淡水河谷签下合约,曾经的对立面成了合作者,大船禁令将要成为历史。

淡水河谷大船停靠中国遭遇的阻力,一是来自于中钢协,二是来自于中远集团。淡水河谷的大船计划使得国内钢企对上游资源定价权的丧失,铁矿石价格的只涨不跌,国内钢铁企业叫苦不迭,也让中钢协直接站在了大船计划的对立面。

大船计划的实行使淡水河谷基本垄断了巴西到中国的航运。2012年年初,淡水河谷公司宣布不再使用中远的船队,使其与中远为代表的中国远洋船东交恶。

交涉未果后,无法正面阻击淡水河谷的中远与中钢协只好求助发改委。在发改委干预下,交通运输部2012年突然规定现行设计船型最大吨位为35万吨级,实际上禁止了淡水河谷大船直接停靠中国港口。

此时的发改委就像是护犊子的“老子”,2012年中远巨亏95亿,那也是“儿子”,一纸禁令,就将淡水河谷这个“洋老板”踢出境外。

这时,“外甥”作为搅局者出现了,去年年底,与地方关系密切的一家船公司把“老子”撇在一边,与淡水河谷签下大船合约。“儿子们”不乐意了,说“外甥”私签协议”。专家们说,这是淡水河谷在搞远交近攻,各个击破。私底下,这家地方船公司的人与笔者说,大船将是未来航运发展的趋势,与淡水河谷签约完全是市场行为,“没人愿意放弃淡水河谷这样世界级的货主。”

笔者曾经参加北方一家船公司与国际大型矿山签约建造25万吨级大型矿砂船后的酒会,矿山、船东、港口推杯换盏。船公司希望拥有大船合约,青岛港、连云港这样拥有40万吨泊位的港口对大船更渴望,渴望因此树立中心港口的地位。

充分竞争的市场环境下,发改委原本不应出手护犊子,但中钢协和中远这样的“儿子”们对其带来的利益价值要高于大船靠岸所带来的经济效益,地方政府、港口、贸易商、船厂这些“外甥”们的利益也只能暂放一边。

频遭抵制的淡水河谷收起了强硬态度。今年7月的习近平拉美之行对淡水河谷带来3份商业协议,其中就有中国进出口银行的合作协议,淡水河谷背后有了中国国家资本的身影。

目前中远与淡水河谷合约的披露不多,但是基本可见,在今后全球巴西铁矿石运输市场上,中远将有更多份额。中远出资建船缓解了淡水河谷的资金压力,也让淡水河谷大船直接停靠中国港口的最大反对者变为合作者。

一纸25年的合约,曾经闹翻了的“儿子”与“洋老板”变成一家人。这种情形下,“儿子”向“老子”游说,解除当初的大船禁令,也就成了顺理成章的事了。