齐鲁晚报 齐鲁晚报

济企沉浮启示录⑥

济南的纺织业有着辉煌的历史,最早的棉纺厂建于1905年。开商埠之后,区内道路的命名也是根据古时织物"长者为经、短者为纬"的说法,以"经"、"纬"命名道路。在经历产业大调整之后,诸多纺织国企一蹶不振。

靠着体制创新和对外贸易,元首在逆境中崛起反击并取得了长足发展。元首的前身济南针织厂位于北园大街西首,1994年公司股份制改革,由"北园大街西首"演化出"元首"这个响亮而大气的名字,为企业的发展增加了不少底气。

元首,"裁"出一片新天地

本报见习记者 张頔

1 颠覆观念:成衣疵点细分十几种

"一辈子最好的30年都留在这裁剪组了。"50岁的张伟还有一个月就要退休了,从普通的纺织女工到现在的裁剪组组长,她手中的剪刀不仅剪出了布料无数,也裁出了元首针织发展的光阴片段。

"改革开放后企业的发展,离不开补偿贸易的支持。"元首针织股份有限公司总经理任泉远说,补偿贸易是外国企业向我们提供资金、技术、装备,而我们提供场地、人员,然后用产品偿还所有贷款。在政府的支持下,1958年建厂的济南针织厂获得了与日企合作办厂的机会。

任泉远介绍,当时的厂房不大,总共才有五个车间,产销也是按照国家的计划进行。1981年3月签订合作协议之后,日方便派了五六个人来厂里参观,这也是很多职工第一次见到外国人。经过一年的建设筹备,1982年5月,新的补贸大楼和生产线投入了使用。

张伟进厂后不久就分配到了补贸车间,设备的自动化水平高,车间环境建设按照日本标准,进车间换鞋、戴工作帽,地板每月打蜡,这在以前都是没有过的。

除了环境之外,质量管理上的严格也颠覆了中方人员的观念。像一件成衣,以前针织厂也有检查工序,检查结果就是合格或者不合格,没有什么客观标准,完全靠个人经验。但新的补贸标准则完全不同,一件成衣要检查十几个部位,一个部位分十几种不良,包括表面疵点、面料疵点、颜色疵点等等。这套严格的管理理念,一直延续到现在,保证着元首产品质量的稳定。

2 着手改制:多年老工人离开了工厂

通过补偿贸易的开展,济南针织厂的发展进入了一个跃进期。1985年,他们生产的弹力衫裤荣获了国家质量金奖,这是针织行业内第一块也是唯一一块针织金牌。

"一直到20世纪90年代,纺织服装产业都是咱济南的支柱产业,始终排第一,进入21世纪后,机械业才开始超过纺织业。"济南市纺织服装行业协会会长贾凤美说。

济南纺织业以棉纺为主,产业多是初级加工,深加工一直没有做好。1998年全国范围内的产业结构调整使纺织服装产业进入了转型期,整个产业也遭遇了前所未有的困难。

对于劳动密集型的纺织业来说,人员问题成了国企改制最棘手的问题。对于1万锭的生产规模,以往国家定额用工200多人,有些设备落后的企业甚至多达五六百人,而技术换代后,1万锭一般用工三四十人,好的企业只用20人。多出来的职工如何安置?此外,织袜厂、围巾厂、毛巾厂、手帕厂这些集体企业,当初破产时人员分流到一些大的国有企业,这让本就步履维艰的国企承担了更大的改革成本。

"我刚到厂的时候,有三分之一的时间都在处理职工的问题。"元首针织股份有限公司董事长温增利说,1997年,政府针对纺织业的情况,出台政策按照年龄将职工分流到社会。

从十几岁就进厂的那些工人很难接受离厂的现实,于是,安抚离岗职工情绪成了厂领导的一项主要工作。

3 体制创新:32个处室压缩为5个

经过一轮并不成功的转型,济南的数十个棉纺织厂、印染厂、毛纺厂等大都已破产或处于停产状态。唯有元首,成了济南纺织业少有的突出重围的国企。究其原因,在企业体制的主动创新上,元首占了先机。

温增利上任后发现,在办公会上,责任一般是在几个副总之间推来推去。除了推脱责任之外,庞大的机构设置也是大型国企的通病。

面对责任不清、体制臃肿的企业体制,2000年,温增利狠抓制度创新,打破原先各自设备处的体系,重新整合了补偿贸易、自营进出口和国内销售三个相对独立运作的事业部。

三个事业部直接面对各自不同的市场,自主经营,供产销一条龙,集贤权利于一身,事业部经理直接对公司总经理负责。经过两年的探索,这套新体系终于理顺,并一直沿用到现在。

"裁掉一个处就相当于撤掉一个处长的职位。"温增利说,和事业部改革同步进行的机构裁撤也遇到了不小的阻力。但若不改革,企业的包袱将越背越重。于是,事业部承担起供产销的职能之后,32个处室被压缩成了财务部、办公室、总务处、设备处、人力资源处5个部门,在竞争上岗的新机制下,为企业的运转也增加了活力。

4 长远眼光:与日企合作31年未中断

作为外向型企业,元首针织与日本郡是株式会社的合作,从1981的补偿贸易算起,至今已有31个年头了。"济南的纺织企业基本和外资都有过合作,但很少有元首和郡是这样固定的合作关系。"温增利说,公司间的合作必然要涉及利益的分配,由于利益上的分歧,不少中外合作很轻易就中断了。

在31年的合作中,元首与郡是也产生过分歧,"30多年的时间,就算两口子过日子,也不知要吵多少架。"温增利说,郡是株式会社是日本较大的纺织企业,日本皇室所使用的内衣就是由郡是生产提供的。2011年,受到日本大地震和欧债危机的影响,日本郡是株式会社对早已签订的全年订单计划提出了修改请求,希望元首能降低出厂价格。

温增利经过考虑后认为,合作不仅要保证利益,还要有风险共担的意识。于是他提议,可以接受日方降价的要求,但日方要相应地加大订单数量并提供新技术的转让。经过多轮磋商,郡是同意将发给别处的订单转给元首,并转让一批高附加值的新设备,双方也共同度过了那段困难期。2011年,在元首4.3亿元的总收入中,与郡是的合作占了30%。

2011年10月,济南元首集团济阳工业园正式奠基,年底前开始投资22亿元。其中,一期项目投资5.6亿元,2014年将达到年产6000万件生产规模,实现销售收入11亿元、利税1.9亿元。

▲作为纺织型企业,元首多年来稳中有进取得长足发展。 本报记者 戴伟 摄

▲在车间内,各个工序严格把关。 本报记者 戴伟 摄

◓专家点评

"大三角"带来稳中有进

本报见习记者 张頔

1996年以前,虽然"元首"的名头听起来很大,但在济南市纺织行业17家县团级的企业中,排名并不靠前。但在之后的十几年里,面对整个行业的动荡,元首没有出现过一次年度亏损,而且成为了全国同行业十强品牌。作为纺织业国企转型的一个成功案例,从元首身上能得到哪些启示,济南市纺织服装行业协会会长贾凤美对此做了分析。

"元首的发展首先突出了稳中求进的原则。"贾凤美说。面对多变的经济环境,冒进的发展战略有时会让企业连后路都保不住。元首的第一发展目标是生存,只有生存才能有发展,才能做大做强。从元首与郡是长达31年的合作也能看出公司稳健的发展思路。

贾凤美说,元首能把和日本的合作坚持到现在,是很不容易的,长期的合作也让元首等来了机会。2011年元首收入的大幅增长就与日本本地纺织产能的不景气有关。日本大地震之后,本地工厂受损,再加上限电,很多日本国内企业的订单都转到了中国。另外,日元对人民币的升值,也意味着企业拿到日元后会换取到更多的人民币。

和郡是合作的经营状态太过单一,显然不能适应元首针织稳定和持续发展的要求。所以元首提出了坚持主业、多路并进的协调发展布局。2000年起,元首通过公司体制改革,确立了事业部制度,精简合并了管理部门,完善了考核事业部以经营效益指标为核心的管理机制。

"补偿贸易是元首的一个特色,但产品单一、抗风险能力弱,难以支持企业长期发展。"贾凤美说。于是,在事业部的制度基础上,元首提出了"大三角"战略:做强补贸、做大内贸、做活商贸,"三足鼎立"支撑企业发展。新战略确定后,中日补偿贸易成为了元首发展的基础,内贸生产和自营出口异军突起,开拓了公司的市场空间。

随着"大三角"发展战略的实施与推进,元首的经营结构产生了发扬优势、消弭劣势的效果,企业获得了稳定发展,补偿贸易在稳定中有新的提高,经营规模保持了稳中有升的态势。

元首年谱

1958年
济南针织厂正式成立,企业性质为地方国营。

1967年
济南针织厂改名为国营济南针织厂。

1981年
企业与日本郡是株式会社建立补偿贸易合作生产线。

1992年
企业被国家经贸委授予自营进出口单位。

1994年
企业改制为济南元首针织股份有限公司。

1995年
成立以元首公司为核心企业的济南元首针纺集团。

1998年
元首集团以兼并联合方式整体划入中国华诚集团。

2000年
元首公司实施事业部管理体制。

2008年
元首公司由华诚集团划转回济南属地化管理,隶属济南市国资委。

2011年
济南元首集团济阳工业园正式奠基。

(张頔 整理)

蜂胶领军企业 向社会公开展示

济南糖尿病最密代表最近两年参观工厂实录——

▲2010年9月27日,山东代表团在济南知蜂堂参观工厂。

▲2010年12月1日,济南代表团在参观工厂。

▲2011年3月14日,济南代表团在参观工厂。

▲2011年10月28日,济南代表团在参观工厂。

2010年12月1日,知蜂堂邀请了来自武汉、沈阳、济南等全国16个城市,41家媒体,90位蜂胶门帘导及消费者代表;共同参观了知蜂堂生产厂、提纯厂、储存库等。

不是所有的蜂胶企业,都敢让消费者参观!

为了让消费者能亲眼见证蜂胶的品质和生产,用真更放心,从2004年开始,知蜂堂每年两次邀请全国消费者代表来北京工厂参观,累计超过一万人次。在蜂胶市场上,知蜂堂是为数不多敢请消费者参观工厂的企业。知蜂堂之所以敢这么做,因为13年来始终坚持:实实在在不夸大、真材实料不掺假、严格设备保证等;知蜂堂相信,事实胜于雄辩,公道自在人心!

那些不敢让消费者参观的蜂胶企业;一没有自己的生产厂,蜂胶是委托别人加工的,产品名称和生产企业对不上号。二没有专业的提纯厂,更没有蜂胶原料储备,只好购买可能掺了别胶的提纯胶。这样的蜂胶敢放心吗?

相伴13年 知蜂堂感恩回馈

购买知蜂堂蜂胶,蜂王浆均享受以下优惠:
◇一次性买六瓶二,再送【茶素胶囊】一盒;
◇一次性买十瓶三,再送【全能电炖锅】一个;
◇一次性买十五瓶五(或者赠送茶素胶囊十盒),另外加送【床上精品四件套】一套和【知蜂堂1980元代金券】一张;
◇一次性买二十瓶八(或者赠送茶素胶囊十六盒),另外加送【床上精品四件套】一套和【知蜂堂1980元代金券】一张。

在知蜂堂 花高价买蜜

会员凭卡填写另有礼品赠送,活动后知蜂堂系列产品价格将要上调,届新老顾客莫失良机!

活动时间:4月21日-29日

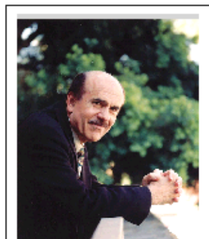
北京知蜂堂咨询服务电话:0531-86990622

知蜂堂蜂胶,国家卫生部批准"调节血糖、调节血脂、抗疲劳调节"三大功效。

请到济南以下指定专卖店购买,便捷便宜。

大明湖专卖店:泉城路二环16路泉城路
东关大街专卖店:东关大街山东工商学院
趵突泉专卖店:趵突泉公园内西侧
经十路专卖店:经七路九龙汽车西侧
经十路专卖店:经十路泉城公园对面
(金牛力医药东16路泉城路)
舜耕路专卖店:舜耕路人民医院对面
泉城路专卖店:泉城路人民医院对面
泉城路中段专卖店:汇泉路泉城路东侧
南环桥专卖店:南环桥北路南侧
济阳门市店:纬二路与经五路对面
长清路专卖店:长清路人民医院对面
平阴路销售大药房:北山路医院对面

高血压、冠心病、糖尿病、心脑血管病人 应采用一氧化氮疗法来实现自然康复



只要体内有足够量的一氧化氮分子,你就不会得心脑血管疾病。

——诺贝尔医学奖得者路易斯J·伊格纳罗

前不久一个朋友的父亲从美国回来了,一见面,我像拳了——原来病获救的老人,怎么脱胎成了一个活蹦乱跳的健康人,难不成返老还童了?他以前有多年的高血压、冠心病,还多次因心梗和脑中风住院抢救。我象好奇"您吃了什么灵丹妙药,还是美国的医疗水平高?"他的回答出乎我的意料:"什么也没有,就是每天吃按以诺医学奖获得者伊格纳罗教授研制的骨力饮一氧化氮"。他每天按时服用,不吃吃好了多年困扰高血压、冠心病,查什么高血脂、胃病、便秘、失眠、脑风都好了,心梗和脑中风再也没有犯过了。耳听为虚眼见为实,我不由得吸服诺贝尔医学奖获奖的特奇疗效。

我还听说了一个小故事:上海一位银行行长得了糖尿病,吃完骨力饮一氧化氮之后,不但胰岛素增、四肢发冷、麻乏无力的症状没了,查夫妻生活也和谐了。整个人的精神气色非常好,连说自己找回了第二春!

诺贝尔医学奖揭示:一氧化氮是心脑血管病天然杀菌

我查了一下诺贝尔医学奖获得者伊格纳罗教授的畅销书——《一氧化氮让你更高心脑血管病》,书中介绍了骨力饮一氧化氮的来历和作用:

自从1998年伊格纳罗等三位美国科学家,因发现一氧化氮在心脑血管系统中具有独特信号分子作用,而获得诺贝尔医学奖之后,一氧化氮疗法便成了全球最热门的心脑血管病治疗方法。

伊格纳罗研究发现,一氧化氮能松弛血管平滑肌,舒张血管,增加血流量,确保心脏的足够供血,调整血流量适合身体的每一个部位。它还能补充血管营养,防止血管硬化衰老,让血液发挥最快速度在血管里流动,阻止动脉硬化堵在血管壁的沉积,减少血管堵塞的机会,让硬化的血管重新恢复柔韧特性。正是有了这种天然奇药一氧化氮的存在,我们的心脑血管才能保持长久的健康。

一氧化氮能让心脑血管病自行康复

我们现在已经知道,研酸甘油对心脑血管病有一定疗效,主要是因为它体内生成了一氧化氮,但这种生成是瞬时的,只能存在很短的1秒钟。大家可以想想,一氧化氮在体内1秒钟就能起这么大的作用,如果能有一种安全的方法,让人体一直都有充足的一氧化氮,那么我们的心脑血管病完全就可以彻底康复!

美国著名的阿尔法生物制药公司,在伊格纳罗教授的亲自指导下,严格按照诺贝尔奖标准,研制成功了Pro-NO(骨力饮一氧化氮)。它从天然植物中提取足量的L—精氨酸、L—瓜氨酸和花青素、维C、维E等强效氧化剂,对人体没有任何的毒害作用,进入人体后,能够快速、持续、足量地产生所需的一氧化氮,对刺激并舒张血管,增加血液速度,防止脑部、胆固醇等沉积物黏附于血管壁,抑制血管壁增厚。这样血管就会重新变得柔韧有弹性,舒张自如,血液流速就会在血管里畅通无阻,高血压、糖尿病、冠心病等这些心脑血管病自然就会自行消退了。

编者提示:

据了解,在国家卫生部门的努力下,美国阿尔法生物制药公司专项研军产品——骨力饮一氧化氮片已登陆中国。

诺贝尔科技成果、心脑血管的救命良药、美国原装进口,连都成了骨力饮一氧化氮片品质的绝无仅有和唯此的无可替代。在美国,在英国骨力饮一氧化氮片已让数多高血压、脑中风、冠心病等心脑血管患者痛点根除了疾病困扰。在中国,2010年光荣试销售的来宾、上海,短短半年时间,服用人数就超过20万人。防脑性僵硬就高达86次,人们奔走相告,兴奋之情溢于言表。

十年来,全球已有超过6500万心脑血管病人尝试用一氧化氮疗法来治病养生,都取得了意想不到的成效。服用者不仅减少了药物依赖,90%以上的人都实现了自然康复。2011年在国家权威部门的全力推动下,骨力饮一氧化氮片已确定在中国大陆全面标准推广。

骨力饮一氧化氮推广中心采取直销方式,取掉药店环节,减干价格水分,最大限度让利给消费者,座广大消费者受惠,骨力饮一氧化氮中国推广中心每日推出80盒骨力饮特价销售数,每天仅限80个名额。特价预订热线名电话:0531-86585975,全国快递运费,货到付款,骨力饮一氧化氮实行零风险购物。

另对于订购骨力饮一氧化氮的顾客,还可免费获赠由伊格纳罗教授亲作的、由北京大学医学出版社出版的健康书籍《一氧化氮让你远离心脑血管病》一本。

骨力饮中国区服务热线:400-659-7750(全国免长途费)