

## 中国高铁列车 怎么抓质量

□马绍栋



近日,笔者因为“质量月”活动参观了南车四方。让人感慨的是,一辆高铁列车4万多个零部件,以300公里时速运转,如果一个零部件质量有问题,后果就不堪设想。对于质量问题,南车四方采取的是一票否决机制,这种质量管理机制无疑为大多数企业提供了启发。

按南车四方质量管理部质量工程师李彦林的话说,在欧洲高铁一次开几百公里就不得了,而在中国国内不行,比如从上海开到哈尔滨,一天温度变化多少,底下震动多少次,春运一来,人数超载了,这些复杂情况叠加,你很难按业内通行的每天不得超过多少公里的规定。

再比如说像武广线,一天运行4000公里,这在日本、欧洲是不可能的,如此诸般超越行业惯例的难题,自然让列车的质量管理显得非比寻常。

为确保每辆列车的质量,南车四方拥有500人的质量管理队伍,而公司整个负责研发的技术中心还不到500人,这个数字几乎赶上一个中型企业的员工总数。更为重要的是这些质量工程师必须既懂管理又懂技术,新员工必须在生产一线工作6-12个月,部分岗位在一线工作超过3年。

这样算来,在生产一线的质量工程师一天来来回回得跑10公里,从这个工序到那个工序,再回来开会处理问题,再到一线检测。

很多外界的人可能会问,现在自动化的检测设备那么发达,还要人工这么跑来跑去干吗?

其实就高铁一些产品特性来看,许多零部件还没有达到自动化管控。“只有管好过程才能管好结果。就像焊接,光看焊缝没用,必须看生产过程,否则一旦形成产品了,就难以分辨。老百姓只关心出事了,我们更关注背后的原因是什么,否则将来会出更大的问题。”李彦林说。

要管好过程还必须将质量管理端前移。南车四方上游有300多家供应商,对他们的质量管理近乎苛刻。其中仅前期评价就涵盖九大方面,1000分的总评分,其中质量又占据1/4的比重,更重要的是其中很多是否决项,也就是说其他得分再高,可能一个指标不合格就全部作废。

李彦林说,第一次供货肯定要全面评价。如果你原先供螺钉的,现在供螺母,那对不起,还要从头做一遍。南车四方的沈阳一家供货商,光综合评估就做了3次,其他审核4次,累计检测项目达300项。

当然,实际操作中,比如和交付计划冲突,和钱冲突了,一般企业此时往往容易把质量踩在脚下,而造高铁列车的南车四方绝不能这样做。一次某个构架发现了质量问题,但总装部就急等这个架子用,否则生产计划完不成。南车人宁愿不要这个生产计划兑现率100%,连夜加班到第二天早上10点才交付,虽然被批评,但交出去后非常放心。

## 万科的“秋天” 不好过

□孟敏



9月29日,在万科青岛小镇,大珠山的风一层层掠过草地,草在风中伏低后又直起来,一波接一波。这草的命运,让人想起楼市风波中的万科。每次风波过后,万科都悄无声息地壮大了。只是如今又到低谷,万科的这个秋天还会像以前那么好过吗?

笔者看到,万科青岛小镇的售楼处,看房人的数量还不如置业顾问多,装修精美的大厅因少人问津而更显空旷。

今年的金九银十,万科真过了个秋。青岛小镇的一位置业顾问吐苦水,不光看房人的数量比去年同期少了三成,买一套小叠联排别墅仅给她们千分之八的提成,和去年相比,收入大幅缩水已成定局。

感受到秋天的万科,接下来会迎来冬天吗?针对“十一”长假,万科推出了前所未有的折扣,凡是购买联排别墅或独栋别墅,能享受八折优惠,如果向分管领导申请,还可以拿到更低折扣。

一位业内人士对笔者说,现在这个特殊时期,房产大行情不好,反腐风波又不断,高消费的别墅不好卖。房产商在海外开发的别墅,不少都直接预订给高官了,但在国内出手买别墅要慎重很多。

面对不可测的行情变化,近日王石在一场论坛上表示,担心万科活不过十年。王石的悲观论一出,旁边的潘石屹吃了一刀说,“你太乐观了。”

万科在寻找转型之路,否则如何达,诺基亚倒闭或者被并购只是早晚的事。今年4月,王石在谈到转型时表示,房企转型从房地产向金融入手。近日北京举办的另一场论坛上王石直言,万科希望办民营银行,因为房产问题最后本质是金融问题。但金融市场对房产没有开口,万科只能“曲线救国”。去年10月,万科通过旗下子公司参与徽商银行H股的公开发行,最终持有发行总股本的8%,成为徽商银行的单一最大股东。

这个秋天,马云成了中国首富,对互联网企业而言,这是收获的季节,对房地产企业,则显得萧瑟,即便是号称中国第一房企的万科。

每年的秋天都有变化。28年前的秋天,王石从日本回国,恰逢妻子王江穗生日。考虑妻平日洗衣辛苦,王石悄悄订了台洗衣机。4年前,他第二次登顶珠峰,第一时间给妻子打电话,感谢她。但这世上唯一不变的就是变,4年后,王石已成了擅处男闺蜜的田小姐的“笨笨”。

生活如此,市场亦如此。

## 企业家移民出国 没什么不妥

□韩适南



最近关于移民的消息特别多,有人传言马云移民香港了,于是一些人寒心了;有人说一些官员移民海外后,生活奢侈到没朋友,于是一些人愤怒了;有人说周围的朋友移民了,于是一些人羡慕了。

移民,到底是个什么滋味?真实的情况,或许没有见诸报端网头那么极端。

在我接触的移民中介和移民者中,企业家以投资的方式进行移民的多,其他的就是诸如投靠亲属移民、技术移民的人群,要说官员移民,这就很难知道了。林林总总,都是普通人,或者说有点能力的周边的人。

就企业家的移民,最近万通控股董事长冯仑在接受采访时说,“企业家在海外做点投资和教育,不一定就是对现实有什么不满,而是全球化带来的生活方式的一部分。”这是他的观点,不能说不对,不能说全对。如果你对移民者有看法,那这种观点提供给你参考。

移民说到底总得图点外国的什么好处吧。一般来说,移民者看中四方面的东西,一是孩子的教育,二是自己资产的保证,三是国外安全的食品、优质的水源等等这样的生活环境,四是医疗等方面的良好的社会保障。所以说,移民不会往差的地方移,而是往好的地方走。

追求以上四点,似乎没有人能够反驳。因为好的生活,人之所欲,是不分阶层的,只是分得来手段,如果手段正义,那应该没有异议的了。但在这种情况下,有人出来说话了,其中比较引人眼球的论断就是,“一出国就喊爱国。”这个论断有点嘲讽的意味在里面,但我觉得有点不妥当。

在国内,提意见就是一种爱国,善意的批评也是一种爱国,甚至可以说抱怨也是爱国,因为这些背后,都是盼着问题的解决,国家的民主强盛。出了国,许多人也不说怀着为国争光的想法,起码怀着我是中国人我骄傲的想法,这种一出国就喊爱国的,我觉得是真爱国。

一位通过留学移民西班牙的青岛老乡告诉我,“在西班牙13年,这13年中国越来越强大,外国人看我们的眼光也慢慢不同,从不屑到尊重。所以我在电视上看到申奥成功,领导出访时,总会觉得非常激动,对我们这个国家充满希望。”

余光中很多年前写过一篇文章,有这么几句话,“在中国,你仅是七千万之一的中国,天灾,你可以怨中国的天,人祸,你可以骂中国的人。当你不在中国,你便成为全部的中国,百年国耻全部贴在你脸上,于是你不能再推诿,不能不站出来,站出来,并且疾呼。”

虽然中国人口由余光中写这篇文章时的七万万成了十三万万,但其中的些许感情,或许对移民者来说是永恒的。

## 招财宝们的创新 银行学不会

□张頔



9月份的最后几天,银行出售的理财产品并没有像以往那样飙出季末高收益,平均5.1%的预期收益率让人失望。银监会下发文件要求银行不得揽储冲时点被认为导致季末理财静悄悄。你看,被一纸文件打败的不只是马云,银行也要面对监管。

为互联网金融打出招牌的余额宝如今风光不再,收益率早已破5%,这款曾经的“理财神器”虽然再难和银行理财产品一较高下,但大家别忘了,余额宝风头正劲时,曾经搅得各大银行心神不宁,被逼到墙角的几大国有行甚至纷纷调整快捷支付额度来避免存款搬家。

其实话说回来,余额宝只是一款货币基金,收益率回归4%属于正常现象。但是在它面世的整整一年里用户数突破1亿,规模过5000亿元,这是任何一家传统金融机构都无法企及的数字。

就在马云喊着被一纸文件打败时,互联网金融又开发出新产品招财宝了。

和余额宝对单一货币基金相比,招财宝并不参与交易,只做一个帮助普通用户与传统金融机构的理财产品进行交易的平台。对于普通用户来说,招财宝打出的口号是“低风险、高收益和高流动性”,旗下拥有万能险、个人贷、企业贷等多款产品,年化收益率在5%-7%之间,略高于余额宝,并提供100%的本息担保。

如果仅是把这些产品摆上平台,也谈不上什么创新,然而余额宝随时兑付的法宝被移植到了招财宝上,绝大部分产品印有“变现”二字,用户只需要向平台支付变现金额0.2%的手续费即可随时变现。

在传统金融机构看来,顶着互联网金融旗号的这余额宝无非是把货币基金、万能险这些产品包装起来放到网上卖,正是这种傲慢的想法,让市场份额从其眼前慢慢溜走。出于对自身利益的维护,互联网金融的创新精神,他们只能模仿而难以学会——机构不会分享协议存款的获利,固定期限的理财怎么能提前兑付,几万块钱的票据业务银行懒得受理……

这些业务“放到网上卖”之后就不一样了,余额宝将协议存款的获利分给网民,招财宝将银行、保险公司的产品放上了平台变现,票据理财把企业对公的银企业务扩大到了个人——互联网金融将金融业务开放给了那些中小投资者,虽然一元钱就能起投,但通过网络平台实现积少成多和随时变现的快捷灵活,让互联网金融靠着渠道和方式的创新,愣是用传统金融产品将了传统金融机构一军。