

见证历史与荣耀 延续辉煌铸品牌

——专访华阳—恩赛有限公司总经理吴铁军

■ 本报记者 高洪艳

三十而立。

6月3日,大连第一家中美合资企业华阳恩赛有限公司举行30岁生日庆典。公司第一任董事长、81岁高龄的胡立生来了,她说要回家看看,这里有她的念想。美方董事长、美国NCH公司联合总裁Walter Levy来了,盛赞父辈在中国的这项投资取得了辉煌。坐在台下的公司副董事长兼总经理吴铁军数次红了眼眶……

“生斯长斯,吾爱吾庐。”6月15日,在接受《中国贸易报》记者专访时,吴铁军满怀深情道出心中感慨:成立于1986年春华阳恩赛走过30年风雨,见证了历史和荣耀——

在中美不讳分歧共推合作共赢的背景下,由中国贸促会会管企

业中国华阳经贸集团有限公司(原名中国华阳技术贸易集团公司)与美国NCH公司共同成立的华阳恩赛,已经成为中美经贸关系前行的见证者;

在中国贸促会转型升级、放大功能作用的背景下,会管企业华阳恩赛走过艰难曲折的创业阶段,进行了与时俱进的改革,成长壮大生根开花在全国拥有35家分支机构,已经成为中国贸促会“请进来”开展对外合作经营的典范;

在东北老工业基地工业增速下滑面临新一轮振兴机遇的背景下,华阳恩赛作为大连第一家中美合资企业屹立30年而朝气蓬勃生机焕发,已经成为大连乃至整个东北老工业基地的外商投资标杆企业。

相遇:在最美的年华

春华秋实,始于一最美相遇。

1985年10月,时任中国华阳技术贸易总公司咨询部经理胡立生,在一个国际科技展览会上,被美国NCH公司的产品所吸引。经与参展代表交流,得知已经成立66年的这家世界知名专业性化工产品企业有意在中国投资。双方一拍即合,胡立生当场与美方签订了合作意向书。

君行早,东方欲晓,当时的中国沐浴改革开放春风,推出了一系列鼓励经济发展与改革的举措,《中华人民共和国中外合资经营企业法》为合资公司的成立提供了法律依据。胡立生带领NCH公司代表在哈尔滨、大连、天津等地考察了十几家化工厂,最后确定在中国老工业基地、重要的沿海港口城市大连,建立合资企业。

应了天时地利人和,华阳恩赛在1986年4月9日诞生,成为大连对外开放历程中第一家中美合资企业、第一家技术主导型的合资企业、第一家合作经营期限达50年的合资企业。时任美国总统老布什发来亲笔贺信,称赞“在中国成立合资企业是伟大的壮举,对两国都有利”。时任全国人大常委会委员长严济慈也亲笔题词以表祝贺。

从1987年到1997年,华阳恩赛开始了艰苦卓绝的创业历程:引进美国NCH公司的产品商标、品种配方,组建阵容强大的技术团队、销售管理团队、培训团队,在外方的指导下开展质量控制、人员培训、技术服务、销售管理等工作。10年间,华阳恩赛的年度净销售收入从155万元攀升至2063万元,并扩大了在中国的布局,17家分公司相继成立。

但是,随着公司规模逐渐扩大,分公司的财务独立核算为合资公司埋下了隐患,熟悉产品技术和销售模式的一些员工也开始另起炉灶。从1993年开始,华阳恩赛的销售业绩起伏不定,1997年业绩明显下滑,公司经营遭遇困境。

时任中国华阳技术贸易集团公司总经理助理的吴铁军负责集团60多家下属企业的清理整顿。1997年7月,从没去过大连的吴铁军到华阳恩赛了解情况。“三天两晚,对企业员工、销售高管等各方面做调查。结论是:华阳恩赛有底子,是家好企业,只是在管理上出了问题。我简要写成五六点汇报,总经理审阅后让翻译人员译成英文,落款‘吴铁军’,传真给了美国。”

“吴铁军”的名字由此进入了美国投资方的视线。同年10月,时任华阳恩赛董事长胡立生携吴铁军赴美国达拉斯参加NCH公司董事会。面对外方董事对华阳恩赛发展前景的质疑,吴铁军提出了一个工作论点:销售是目标,行政是保证。与会董事听后大吃一惊……

相知:20年爱得深沉

吴铁军出任华阳恩赛总经理顺理成章,但在1998年的中国,职业经理人还是一个时髦词,出任一家合资公司,尤其是中美合资公司的总经理,挑战可想而知。

1993年我国刚刚提出建立现代企业制度是国有企业改革的基本方向。相比之下,美国早在1841年便出现了第一位职业经理人,合资方NCH是一家家族企业,也早已完成了向聘用经理人来经营企业方式的转换,建立了完善的现代企业制度。

如何实现从一家国有企业的管理者向一家合资公司的经理人的角色转换?如何把美国NCH公司的先进技术、科学管理和现代经营理念与中国实际有机融合?临危受命的吴铁军面临着个人职业生涯和华阳恩赛的重大转折。

“我叫吴铁军,与共和国同龄,来自北京的中国华阳。‘铁军’是叶挺将军的第四军独立团的称号,我也将用铁的纪律、铁的制度来管理这家中美合资企业。”回忆起1998年1月3日赴大连就任华阳—恩赛有

限公司总经理的就职演说,吴铁军依然难掩内心的激动。

“历历在目,句句在心。”吴铁军说,“当时,华阳恩赛亟须转折和突破,困顿中的员工以为我这个‘救火队员’要夸夸其谈长篇大论,没想到我只用了三分钟抛出了三句话,直接告诉大家我要做什么——一是要提高大家收入,没有你们加盟华阳恩赛,公司持续不到今天;二是要投资回报,没有投资方建立华阳恩赛,就没有大家就业的机会;三是要依法纳税、合理避税,这是任何一家经营的公司必须承担的责任。”

对员工、对股东、对国家,吴铁军兑现了当年的承诺。自1998年开始,华阳恩赛员工平均年收入、股东分红均翻了数倍,乃至数十倍,上缴国家税金由当年的几十万元逐年增至2015年度的4000多万元,累计纳税3.44亿元。公司连续多年被大连市国税局和地税局评为纳税AAA级信誉单位,屡次获得“纳税大户”荣誉称号。

问起华阳恩赛是如何做到的,吴铁军言简意赅:成功=科学的管理体制+优秀的职业经理人团队+合理的分配政策。他说,华阳恩赛实现了“三权分离”,即所有权、经营权、监督权的分离,保证了所有者、经营者和监督者都能按照各自的权限参与到企业建设中来。在外商投资企业中,更需要产权清晰、权责分明、政企分开、管理科学,专业的管理团队往往成为企业经营成败的关键因素。

管理华阳恩赛,吴铁军的思路很清楚:“民为贵,社稷次之,君为轻”。他说,遵循市场化原则,企业要兼顾员工利益、股东利益、国家利益,孟子的民本思想恰恰可以应用到企业的管理实践中去。

这一思想贯穿于吴铁军在华阳恩赛服务的近20年。1998年,公司首次举办“销售冠军颁奖大会”,此后的公司成立15年、20年、25年、30年庆典,为年度销售冠军颁奖环节总是浓墨重彩。大连公司总部的“荣誉墙”上,挂满了每年销售冠军的照片,时刻提醒员工是哪些人作了杰出贡献。

在华阳恩赛,吴铁军以“人品、智慧、激情、团队”八字方针为价值观打造员工队伍,锤炼管理团队。翻开公司成立30周年庆典纪念册,记录历史的张张照片,多是华阳恩赛员工一起筹谋战略调整、产品开发、

质量监督和多次参加海外培训、技术培训、稽核培训的种种。吴铁军说:“华阳恩赛30年风雨兼程,屹立不倒,是因为拥有一批忠实服务于公司的老员工。他们中有将近70位超过20年,1位超过30年的服务年限。无论是销售高管,还是办公室清洁工,他们都为公司的成立、发展贡献了自己的青春年华,值得几代华阳恩赛人尊重和记忆。”

“人本”之外,让企业迸发出无限活力的是“分配”这个灵魂。“战略和政策是企业的生命,分配是灵魂。”吴铁军介绍,为了充分调动销售人员的积极性,华阳恩赛在制订销售管理政策时,将销售回款、订单数、客户数等与销售人员的收入密切关联,做到“上不封顶下保底”。2015年度,全体销售员工的收入占公司销售总收入的32%。销售人员均年收入20万元,最高的达到192万元。“员工的待遇提高、收入增加,切实地感受到个人利益与公司息息相关,才能踏踏实实为公司做贡献。”

20年里,华阳恩赛人做了三件事:为每一位勤奋工作的员工增加了收入;完善了制度,扩建了团队;建立起一座新型的现代化工厂。吴铁军虽然拿出了铁的纪律、铁的制度,却尽显铁骨柔情,一心为员工谋福利,与公司的每一位员工成为挚友、亲人,相知走过20年。

回顾20年,吴铁军感慨万千,用诗人艾青的诗句表达对华阳恩赛与每位员工的热爱眷恋之情:“为什么我的眼里常含泪水?因为我对这土地爱得深沉!”

相伴:迈向未来30年

如今,已经退休多年的吴铁军依然闲不下来。“手续办了,职务还在,职责就还在。”他说支撑他的,是20年不变的初心,他说放不下的华阳恩赛,是他永远的挚爱。

“我祖籍是温州的,温州人的特点——勤奋”67岁的吴铁军依然“勤快”地奔波在北京和大连之间,每天不到8点,第一个到办公室,有时夜里9点,还要和美国控股方开电话会议。

在大连时,吴铁军一有时间就会戴上安全帽下车间。在3万平方米的厂区内,看着高大的厂房、整洁而现代化的车间、井井有条的管理,看着枝繁叶茂的柿子树、樱桃

前4月我国智能空调市场品牌高位集中



6月21日,据国家信息中心近期发布的《2016年中国智能空调市场分析报告(2016年1—4月)》显示,前4月全国智能空调销售占比有较大提升,呈现平稳发展态势。同时,智能空调品牌竞争高位集中,市场排名前5位的品牌销量占比达98.06%,销售额占比达96.97%。

(蒋帅)

日对华投资迎来转型期

■ 本报记者 胡心媛

6月20日,中国日本商会发布的《中国经济与日本企业2016年白皮书》显示,2015年日本对华投资额为32亿美元,同比减少25.9%,连续3年呈下降趋势。但针对2015年度营业利润(预计),回答为“盈利”的在华日资企业比例为60.4%,虽同比减少3.7个百分点,但仍实现了连续3年超过6成。中国日本商会会长古场文博表示,尽管日本企业对华投资总额连年减少,但并不是每个行业都缩减投资额。

古场文博表示,2015年是日资企业对华投资战略发生转变的重要拐点。这一年,出口型投资减少,内销型投资增加,这一动向与中国经济模式从投资主导型向消费主导型转变的目标趋同,日资企业希望在消费领域进一步扩大投资。日本国内销售型企业将中国视为潜力很大的市场,预计今后将继续加大开拓中国市场的力度。

中国社会科学院世界经济与政治研究所研究员倪月菊说,随着中国经济发展的升级转型,日本企业对华投资也出现由价值链中低端转向中高端、由制造业转向非制造业的变化,这是一个自然选择的结果。这个变化不仅与中国经济转型的需求有关,日本“安倍经济学”失败、企业业绩不佳,投资意愿下降密切相关。相信随着世界经济复苏的逐渐复苏,全球需求的增加,中日两国经济结构调整的逐步到位,未来日本对华投资会恢复增长局面。

古场文博表示,在中国政府努力深化改革、贯彻五大发展理念的过程中,日资企业愿意通过开展各项商务活动为之作出积极贡献。

古场文博指出,在贸易方面,2015年日本在中国的出口中位居第二,金额达到1357亿美元。对中国来说,日本是重要的贸易伙伴。在投资方面,进驻中国的日资企业为2万多家,在各国在华企业数排名中位居榜首。在经济全球化进程不断推进、供应链日益复杂的大环境下,日资企业希望今后能与中国共同发展。

专利招商拍卖公告

受专利权人委托,北京金槌宝成国际拍卖有限公司将对下述专利权进行拍卖,欢迎报名参与竞买。详情可查阅该网站www.jcbcpm.com,或致电010-57110083索取详细资料。

1.带有反光标志的背包 (ZL201220226809.2)

本专利由背包体、反光灯和背包

带组成,其背包体表面、反面及两侧,背包带中部、设置有反光灯。其特点是背包应用新材料,设计简单,制造容易,有光源照射时在远距离就能看到背包在闪光,产品具有广阔的市场。

2.一种可通行大型船舶及重型卡车的斜拉彩虹桥 (ZL20151020400204.4)

本发明对现有斜拉桥进行加固具

有重要的作用;可以在旧桥两索塔之间、加筑A形桥墩,在新桥墩之间建有拱梁,通过吊臂与桥面底部的托梁固定连接,提高了旧桥的承重能力,改造成本低、易于施行。桥梁可建造成连跨大桥,能够建造长距离跨海大桥。

3.前驱可折叠自行车及箱包一体装置 (201510126445.9)

本发明是一款集箱包和自行车完美结合的新产品。适用于短途代步、旅游出行。可人工驱动,便于携带,不需托运。是不受飞机高铁等随身行李标准限制的行李车。使用者在驱动该车行进时,可以利用胳膊前后摆动车把产生动力,达到锻炼使用者上肢臂力的目的。