

信息一束

公务员 变相加薪在行动



金融危机下, 全球各国的公务员首当其冲遭遇减薪, 美国公务员减薪幅度达 15%, 并且还得无薪休假。中国的公务员们则要幸福很多, 从 2008 年开始, 屡闻加薪之声。虽然不是真正意义上的加工资, 但是车贴上浮、车贴增加的小动作颇多。

浙江省杭州市自 5 月起推行市级机关公车改革, 市局(副厅)级以下一律取消专车, 大部分公车都向社会公开拍卖, 让公车回归工作用途。而同取消专车同步进行的是杭州向公务员发放“车贴”。

所谓的车贴是按公务员级别分为 9 档, 最低每月 300 元, 局级干部 2600 元。

更为引人瞩目的则是 7 月被媒体集中曝光的辽宁省沈阳市两区进行的公务用车货币化改革中的车贴标准。

7 月 2 日, 一个名为《史上最牛的车改方案》的图文帖, 热传各大论坛, 帖中爆出沈阳市宏伟区车改后“书记、区长每年车补 7.6 万元”。此后, 宏伟区常务副区长向媒体表示:“我们是参照市长岭区的车补标准, 他们的区长车补是 8 万元。”

2008 年 4 月 8 日, 沈阳市市长岭区正式启动了公务用车货币化改革。凡是区直机关、财政全额拨款的事业单位和团体的公车, 都在改革范围之内。除必须保留的执法车、作业车等, 公车彻底取消。在该区的车改补贴方案中, 区委、区政府正职 8 万元/年, 区人大、政协正职 6.5 万元/年, 区人大、政协副职 4.5 万元/年, 享受副县级待遇的领导、区长助理 4 万元/年。正科级分为四类: 2.6 万元/年, 2 万元/年, 1.5 万元/年, 1 万元/年; 副科级分两类: 6000 元/年, 5000 元/年。机关里普通公务员的差旅费补贴标准, 从原来每年每人 1100 元提高到 1600 元。

车贴收入一直是公务员收入的一大组成部分, 而从 2008 年下半年开始, 这种收入增加方式有愈演愈烈之势。

早在去年 11 月中旬, 河南省获准将全省公务员平均每月津贴补贴增加 300 元。这是该省规范公务员津贴补贴第二轮实施方案的一部分。河北省唐山市规定, 在职人员津贴补贴总水平在上年基础上人均提高 600 元/月。河南省和河北省唐山市之后相继否认给公务员加薪, 称两地只是规范了公务员的津贴补贴。

2008 年 12 月, 广州也开始准备将公务员的住房货币补贴提高至月工资的 18%, 更抛出理由说由于房价高企, 年轻公务员压力越来越大, 无房将使“少数掌权的公务员铤而走险, 以权谋私”。

(《国际金融报》张竞/文)

缓缴社保费等政策 延长到 2010 年底

为加大对中小企业的扶持力度, 国务院常务会议决定, 对困难中小企业的阶段性缓缴社会保险费或降低费率政策执行期延长至 2010 年底。从此前政策的实施情况来看, 政策的延长执行将进一步减轻中小企业负担上千元。

2008 年年底, 人力资源社会保障部等三部门发出通知, 允许困难企业在 2009 年之内缓缴社会保险费, 缓缴期限最长不超过 6 个月, 但职工应享受的各种社保待遇不受影响; 统筹地区可在 2009 年之内适当降低城镇职工基本医疗保险、失业、工伤和生育保险费率, 期限最长不超过 12 个月, 但不得擅自降低养老保险费率。

此前, 上述部门曾预测, 缓缴社会保险费或降低费率政策如果在 2009 年落实到位, 可为企业降压减负上千元。据不完全统计, 全国中小企业约为 980 万户, 个体工商户 2900 万户, 占全国企业的 99%。按照这个数据计算, 这一政策执行期的延长, 将给中小企业进一步减轻上亿元负担。

以宁夏回族自治区为例, 截至 7 月底, 宁夏回族自治区共有 59 户企业办理保险缓缴手续, 缓缴金额 1531 万元。从 2009 年 5 月 1 日起宁夏回族自治区失业险缴费费率由 2% 降至 1%, 这一费率调整使得宁夏回族自治区企业和单位在 5 至 7 月份减少缴费 2741 万元。

(《上海证券报》张壮霞/文)



农资连锁经营奏出和谐乐章

——关于周口市工商局发展农资连锁经营的调查

□记者 刘彦章 实习生 崔洁

周口是一个农产品资源大市, 粮、棉、油总产量均居河南省第一位, 有着“中原粮仓”的美誉。2009 年, 夏粮生产达 102.8 亿斤, 成为黄河以南首个夏粮生产单产超千斤总产过百亿斤的地级市。

近年来, 周口市工商局始终按照国家工商总局和省工商局提出的破解“两个流通”难题的要求开展工作。目前, 全市农资连锁门店和加盟店占全市所有农资经营主体的 58%, 年销售量达 2600 多万吨, 占全市农资销售量的 47.6%, 形成了五种农资连锁经营模式并存、公平竞争、相互促进的农资市场安全流通格局。周口市工商局被国家工商总局授予“全国红盾护农先进集体”称号。6 月 29 日至 30 日, 省工商局在周口召开全省工商系统农资市场监管经验交流会, 在全省推广周口市工商局发展培育农资连锁经营的经验。

农资连锁配送的基本形式

以供销社销售渠道为依托, 农资专业合作社连锁经营模式。周口市工商局发展农资连锁经营模式时, 选择把供销社作为首选帮扶对象。2007 年 6 月, 周口市工商局以郸城为试点, 对供销社实行农资连锁经营大胆探索。在郸城县政府的支持下, 郸城县工商局对供销社实施连锁经营模式发展, 县供销社成立了“三农”服务农民连锁销售总部和县级配送中心。以基层供销社为依托, 建立了 19 个乡镇配送中心。依托工商部门提供的信息, 供销社吸收符合条件的 114 家农资经销商加盟连锁网络。店内制定统一的经营管理制度, 制定统一的监管制度和承诺制度。自实施连锁经营以来, 已组织供应农资商品总额 1.8 亿元, 让利农民约 180 万元, 实现利税 964 万元。为了在全市供销社推广连锁经营这一成功模式, 2008 年 5 月, 周口市工商局和周口供销社联合在郸城召开了全市工商、供销社系统服务“三农”推进农资连锁经营暨“兴农富民”工程现场会, 与市供销社联合下发了《关于发挥供销社主渠道作用实行农资连锁经营的意见》文件, 全市供销社系统实施连锁经营全面展开。目前, 全市供销社系统培育发展农资经营连锁店 556 个。依托供销社农资销售主渠道, 推行农资连锁经营, 不仅帮助供销社摆脱困

境焕发了活力, 还在促进农资商品安全流通、确保农民用上放心农资方面建立了一条快捷通道, 为构建农资市场长效监管机制发挥了重要作用。

以农资生产企业为依托, 测土配肥、订单农资销售连锁直销模式。为推进农资生产企业开展农资连锁经营, 周口市工商局把河南财鑫集团等产品质量过硬、品牌信誉度高的企业作为定点帮扶对象, 积极培育和发展“企业+农户”测土配肥、订单销售连锁直销模式。把河南财鑫集团列为局长帮扶联系点, 市工商局下发了《关于做好规范扶持财鑫集团农资直销连锁工作的通知》, 帮助企业实行连锁经营模式运作, 牵线搭桥帮助企业受让了“植物神”商标。2008 年 5 月, 市工商局在财鑫集团总部召开了全市工商系统“兴企强市”暨支持财鑫集团发展现场会。郸城县工商局制定了《关于贯彻实施“两兴”工程大力扶持财鑫集团发展复合肥市场网络的实施意见》, 帮助企业建立和完善市场销售网络, 全市共发展农资直销连锁店 196 个, 所有连锁店实行“五统一”管理模式, 因地制宜, 为农民提供订单测土配肥服务, 肥料销售价格远低于市场同类肥料价格。目前, 在省、市、县工商局的帮助下, 连锁店已拓展到全国多个省区, 成为全国知名的农资直销连锁经营企业。

河南健禾肥业有限公司是一家集测土配肥、生产销售和技术服务为一体的涉农生产企业。在市工商局和太康县工商局的帮扶下, 实施订单农资连锁经营发展, 已发展直销连锁店 118 家。工商人员和企业技术人员深入田间地头, 免费为 13 个乡镇 2300 个自然村测土化验, 并根据土样检测, 与近 1 万户农民签订测土配肥订单。年配复混肥、复合肥、配方肥达 8000 吨, 年营业额达 1600 万元。目前, 全市共发展农资直销连锁生产企业 4 家, 建立农资连锁经营网点 558 个。

以农资销售企业为依托, “企业+农户(会员)”农资经营模式。农资销售要贴近农民。近年来, 在激烈的市场竞争中, 一部分农资销售企业脱颖而出, 成为当地农资销售的龙头企业。周口市工商局把抓住龙头农资销售企业, 在全市精心

挑选了太康县书民农资经销有限公司、周口市金色谷农资连锁有限公司、鹿邑县新农村农资有限公司、项城市诚辉农资有限公司等一批信誉好、规模大的销售企业作为帮扶对象, 鼓励、扶持其开展连锁经营。太康县书民农资经销有限公司原是一家不起眼的农资经营小店, 因其最先在全市提供测土配肥服务受到关注。在市县两级工商机关的持续帮扶引导下, 现已成长为实力雄厚, 富有农资销售经验, 集农资连锁经营、技术服务为一体的农资销售龙头企业。由于企业连锁网络贴近市场, 贴近农民, 既解决了农民“到哪儿采购”的问题, 又通过科技服务解决了农民“怎样采购”以及“采购什么”的问题, 因而深受农民朋友的欢迎。农资销售企业发展连锁经营模式不仅使企业得到快速发展壮大, 而且也确保了农民用上适宜、安全、放心的农资商品。

以邮政物流为依托, 培育发展“邮政三农”农资物流配送经营模式。邮政物流基层网点分布较广, 邮政品牌日久形成的信誉形象已深入人心。周口市工商局以项城为试点, 积极引导、扶持邮政部门利用自身的品牌信誉和完善的配送网络, 开展农资统一配送业务, 实行连锁经营, 将邮政服务延伸到广大农村, 通过精心筛选, 邮政物流先后吸收 43 个农资经营户设立“邮政三农服务站”, 连锁经营网络体系遍布项城 15 个乡镇。在总结项城经验的基础上, 对市邮政物流强化帮扶指导, 在全市对邮政农资物流配送模式进行推广, 结合实际下发了《关于规范扶持邮政物流农资连锁配送经营工作的通知》, 特别建立了“邮政三农服务站”档案。目前, 全市邮政物流已发展农资连锁店 252 家, 年配送农资商品 7 万多吨。这样就从源头上切断了假冒伪劣产品流入渠道, 提高了优质农资市场占有率。

以农民专业合作社为依托, 培育集约化配送农资连锁经营模式。在发展农资连锁经营工作中, 周口市工商局坚持“龙头带动、重点扶持、亮点推广、百花齐放”的指导思想, 鼓励各单位紧密结合地方实际、企业特点和农民需求, 开展不同形式的连锁经营模式, 并在工商职能范围内全力

帮扶。从 2007 年开始, 沈丘县金源订单小麦专业合作社、河南金源种业物流有限公司和河南金源种业有限公司在市县两级工商部门动员和帮扶下, 开展农资连锁经营, 制訂了“建立农资龙头企业—发展农资大户—筹建农资配送网络”“三步走”战略。企业对所有农资连锁经营网点实行“六统一”规范, 即: 统一管理章程、统一门店标识、统一货源组织、统一配送服务、统一零售价格、工商部门统一监管。如今这两家公司已成长为当地农资连锁龙头企业, 2009 年实现销售额达 5710 万元, 覆盖沈丘县农资市场的 80%。目前, 全市已有 39 家农民专业合作社实施集约化配送农资连锁经营。

农资连锁配送的实践效果

农资企业连锁经营的蓬勃发展, 从根本上解决了农民购买放心农资难的问题, 开创了一个和谐发展的新局面。一是保证了农资质量。二是降低了农资价格。三是提高了农资连锁经营企业的规模效益和市场竞争能力。四是落实了工商监管任务。通过发展农资连锁经营, 农资连锁经营企业的自律意识明显增强, 从而减轻了工商部门的管理难度, 降低了行政成本, 提高了监管效能; 促进了“两帐两票一书一卡”等监管制度的落实, 构建了农资市场长效监管“五项机制”: 以建立农资协会为依托的农资管理自律机制; 以农资市场规范管理为依托的企业、商户诚信守法经营机制; 以工商信用分类管理信息平台为依托的“三员三图”网络化市场动态巡查分类监管机制; 以 12315 维权中心为依托的“三级执法、四级维权”农资维权机制; 以建立农资帮扶指导站为依托的信息发布、安全消费、法律援助农资管理机制。实现了“三个转变”: 农资市场监管逐步实现由突击性专项整治向日常市场巡查监管转变, 由规范经营行为向扶持规范连锁直销、物流配送网络营销模式转变, 由工商机关单一维权向综合监管、协会带动、企业自律的社会维权机制转变。起到了服务农业丰产, 农民增收; 服务企业做大做强, 提高工商机关的监管效能和社会形象的“两服务一提高”作用。

(线索提供 崔健)

青岛百年“红房子”售卖被叫停



青岛市广西路上的“红房子”(8 月 19 日摄)。8 月 19 日, 记者从青岛市企业资产交易中心获悉, 基于国有历史文物保护等原因, 正在以 1665 万元的底价在全球寻找买家的青岛“红房子”挂牌售卖目前已被叫停。据了解, 广西路 33 号始建于 1905 年, 由德国人库尔特·罗克格设计, 是青岛市西部老城区最具知名度的地标性建筑之一, 很多外地游客来到青岛都要到这里拍照留念。(新华社记者 李紫恒 摄)

谷壳做燃料 农民得实惠



8 月 19 日, 工人们将谷壳铲入斗斗送进锅炉当燃料使用。位于江西湖口县的山环环保科技有限公司投巨资开展农业废弃物再利用项目, 将谷壳、棉籽壳、秸秆当作燃料, 改变以往用煤炭做燃料的方式。据了解, 该项目自 2007 年投产以来, 每年可利用废弃谷壳 4.1 万吨、废植物油 6 万吨, 仅谷壳这一项就可使农民从中增加收入 1230 万元。(新华社发 胡国林 摄)

让每位员工都为自己而战

——访著名管理培训专家、清华大学 MBA 客座教授王仁锋

□记者 王艳

员工士气低迷, 工作缺乏主动性; 主管存在信仰危机, 职业定位不准确, 责任意识淡薄……这些问题让企业老板感到头疼, 让员工感到困惑。

如何让员工走出“低谷”? 如何让企业走向成功? 7 月 23 日, 我们从一场题为《赢在自动自发》的报告中寻找答案, 获得启迪。

激情澎湃的演讲过后, 报告主讲人接受了记者的采访。他就是著名管理培训专家, 上海交通大学 EMBA 主讲教授, 清华大学、浙江大学 MBA 客座教授王仁锋。

工作=无小事 工作=机会 工作=责任

“你相信一个公司可以在一天之内实现 14 亿美元的销售收入吗?” 王仁锋教授的一个问题引出下面一个商业案例。

2002 年 11 月 19 日, 美国的一家公司当天的销售收入超过 14 亿美元。这家公司就是著名的沃尔玛公司。他们到底做了些什么? 到底有什么秘诀? 让我们一起来看一下。

公司的创始人山姆·沃尔顿有句名言: 请对顾客露出你的八颗牙。在山姆看来, 只有微笑到露出八颗牙的程度, 才称得上是合格的“微笑服务”。山姆还教导员工: 当顾客走到距离你 10 英尺的范围内时, 你要温和地看着顾客的眼睛, 微笑着向他询问“你需要什么”。

“世界上任何一个优秀的企业和上司都是万分关注小事的。我想通过这个案例告诉大家, 工作无小事。”王仁锋开始向记者阐述他所倡导的工作观。“现实生活中, 不是每个人都有机会一开始就做大事。但是小事做不好, 何谈大事? 工作其实是由一件又一件的小事组成的, 你所做的每一件看似琐碎的小事, 却往往起着关键的作

用。只有把小事做好, 在小事中不断积累经验, 培养踏踏实实的工作作风, 才能在小事中提高自己的工作水平。大事不是天上掉下来的, 只有做好小事, 在小事中不断积累, 当做大事的机会出现时, 方能有所准备, 有的放矢。”

成功需要机会, 那么王仁锋又是如何看待机会的呢? 谈到机会, 王仁锋讲了另一个故事。

许多年前, 一个妙龄少女来到东京帝国酒店当服务员。这是她涉世之初的第一份工作, 可是她想不到, 上司竟然安排她洗厕所。她为此感到困惑和苦恼, 可又不甘心这样败下阵来。在此关键时刻, 一位前辈及时出现在她面前。首先, 他一遍遍地抹洗着马桶, 直到抹洗得光洁如新。然后, 他从马桶里盛了一杯水, 一饮而尽喝了下去! 竟然毫不勉强。同时, 他送给女孩一个含蓄的、富有深意的微笑。从此, 女孩成为一个全新的、振奋的人。她痛下决心: 就算一生洗厕所, 也要做一名厕所所最出色的人。这个女孩子, 后来成为日本的邮政大臣, 她的名字叫野田圣子。

这个故事在全世界都广为流传。“要像珍惜和捍卫自己的生命一样对待自己的工作, 这就是众多成功人士给我们的最重要的人生启迪。珍惜每一次工作的机会, 做好工作中的一点一滴, 无论那是一份什么样的工作。”王仁锋认为, 工作就是机会, 工作是干给自己的, 不是干给别人的, 机会就蕴藏在平常的工作中。

工作与责任密不可分, 工作也就意味着责任。在日常工作和生活中, 我们经常会因为不想承担责任而找各种各样的借口。王仁锋说, 借口是拖延的温床。“我们承认客观, 但不讲客观。”

总结自己的创业历程, 王仁锋说: “舍得给

予, 可以组成一个字, 就是舒服的舒。只有付出, 只有舍得给予, 别人才会把你抬到一定的高度。只有敢于承担责任, 才会被欣赏重用, 才会被机会垂青, 才会被他人尊重。要知道, 对工作负责就是对成长负责, 对他人负责就是对自己负责, 对过程负责就是对结果负责。我希望我们都能做到拥有责任心, 培育责任心, 做责任人。”

任务≠结果 态度≠结果

目标≠结果 职责≠结果

“五一”前夕, 公司组织十几名员工去外地参加博览会, 经理决定让小王去火车站买票。由于临近黄金周, 小王在火车站排队等了 3 个多小时, 却没有买到票。经理又派小陈去买票。小陈同样没有买到票, 可是他向经理提出几个建议: 一是买高价票; 二是通过朋友关系把大家送上车, 但是可能没有座位休息; 三是改乘公共汽车; 四是改坐飞机……

小王和小陈, 谁是好员工? 谁是企业需要的员工? 谁可能会是被上司重用的员工? 听完王仁锋讲的故事, 大家心中自然有数。

“结果未必重要”, “只要努力就行”, “结果如何, 与我无关”这些说法被王仁锋彻底颠覆。任务≠结果, 态度≠结果, 目标≠结果, 职责≠结果, 这就是王仁锋所持的观点。

任务与结果的差别, 是很多企业的“心病”: 有时候并不是员工不尽力, 大家似乎都在工作, 但企业却拿不到结果, 导致销售下降, 质量波动, 人心浮动, 没有业绩。同样, 这也是员工们的疑惑: 我这么努力, “圆满”地完成了任务, 为什么老板还是不满意?

王仁锋向记者分析, 造成上述问题的原因就

是, 我们没有把重点放到结果上, 被“完成任务”迷惑了。其实在大多数情况下, 对于我们想要的结果, 不是办不到, 是因为我们没有执着地办到。每当我们看到自己所做的一切并没有创造很大价值, 甚至办砸一件事情的时候, 都会安慰自己, 算了算了, 反正努力了, 结果如此, 我也不想这样, 肯定是别的原因造成的, 这样的自我安慰对现代优秀企业可以说一点用也没有。

“在企业, 结果远比过程重要, 尽管你在过程中耗费了大量的人力物力, 有了无数的苦劳, 但如果没有达到企业想要的结果要求, 你就是一个失败者。市场经济本身就残酷, 优胜劣汰是规律, 没有一个企业会因为你劳苦而给予优惠, 他们只会给那些功高的入赋予价值。”王仁锋坦言, 这是他到企业讲课强调最多的观点。

把任务当成结果, 只重完成任务, 而忽略结果, 这就是众多公司执行不力的主要原因。那么如何提高企业的组织执行力呢? 王仁锋提出三大要素: “步调一致, 才能胜利; 坚持服从, 服从是真; 认真第一, 聪明第二。”

作为员工, 又如何提升个人的竞争力呢? 王仁锋建议: “员工要懂得规矩的人, 善于服从的人, 做事认真的人, 尊重班长的人。具体讲, 就是要敢负责, 肯学习; 勤动手, 不怕错; 面对困难, 永不言败; 顾全大局, 不计小利; 一分耕耘一分收获。”

就像王仁锋所说的那样, 在我们的职业生涯中, 要做《士兵突击》中的许三多, 不做成才。从现在开始, 让我们行动起来吧, 前面是一片美好的前程, 为了那美好, 努力奋斗吧! 我们要勇敢地接受企业和单位赋予我们的任务, 并通过我们的努力使之得到美丽的结果!