

指导单位：浙江省经济和信息化委员会 浙江省工业经济联合会 浙江省企业联合会 浙江省企业家协会

特别支持单位 中国青春宝集团 西子联合控股有限公司 浙江医药股份有限公司 浙江方林汽车城浙江方林二手车市场 浙江顺风交通集团 浙江唯创置业有限公司 浙江兰溪新江山旅游娱乐度假有限公司

万丰奥特 40 万年薪外聘党委副书记

外界评论此举“为民企党建探索新路”

■ 本报记者 钟文/文

3月31日,浙江非公企业万丰奥特发布招聘启事:在浙江省范围内招聘公司党委专职副书记人选1名,年薪20—40万元,下属子公司党支部书记人选2名,年薪10—20万元。这是万丰奥特有限公司在去年成功面向全国公开招选非公有制企业团委书记人选活动之后的又一重大举措。

董事长陈爱莲
是党的十七大代表

“万丰奥特正在为民企党建探索新路。”浙江省组织部的一位干部表示,不管万丰奥特此次能否顺利地选上合适的人才,对民企党建的创新都有着积极的意义。他说,万丰奥特的党建工作一直走在前列。

事实上,万丰奥特的党建工作一直做得很有特色。万丰奥特的党委书记由董事长陈爱莲担任,陈爱莲还是党的十七大代表;由专人担任专职副书记并兼任集团的监事长。

“在民营经济高度发达的浙江省,做好非公党建工作有着积极的重要意思。”万丰奥特党委副书记吴芝如此表示。他说,身为民营企业,万丰奥特有责任进行体制创新,包括党建工作的创新。

万丰奥特现有员工6500人,共有党员349名,设8个党支部。万丰奥特把党建工作定位为“2个引导+2个领导+2个职能”,即引导物质文明,编制发展战略;引导政治文明,拟定企业制度;领导精神文明,弘扬企业文化;领导人才建设,培养核心团队;行使维权职能,实现和谐发展;行使监督职能,控制经营风险。

实践证明,通过切实发挥党组织在政治引领、凝聚人心、集聚人才、战斗堡垒、利益协调等方面的积极作用,为企业稳健发展提供了坚强的组织保证。

据吴芝介绍,2002年以来,由党委书记牵头,副书记具体负责,党委办公室组织了企业发展战略研究,并提出了“运用全资、控股、参股等形式,以铝轮为主体、镁业、机械装备为支撑,尝试服务型或其他行业,体现先进的制造技术和制造文化,具有较强国际竞争能力的现代化民营企业集团”的目标,形成《发展战略规划》;经董事会批准颁布后,党委办公室承担了战略管理的日常工作,为此还建立了企业情报管理系统,对经济态势、国家政策、行业动态、市场、资源、竞争对手及内



部管理情况进行系统分析,为发展战略的适时调整提供决策依据。

“坚持把服务和推动企业稳步、健康、可持续发展作为党建工作的出发点。”作为集团公司和集团党委的领导者,陈爱莲把党建工作与企业的经营紧密联系在一起,并充分发挥党组织在企业人才、文化、制度等方面的思想引领和目标导向作用,努力实现党建工作与企业经营管理同步规划、同步开展、同步推进。

60 辆奔驰宝马
奖励员工

坚持用目标引领发展,集团党委以企业的发展目标激励和凝聚职工,使职工有盼头、有干劲、有效益,努力形成奋发向上的目标导向。坚持用制度科学治企,集中精力抓好建章立制工作,牵头组织编写了《管理大纲》,对企业各项管理制度进行完善,形成了七大系列41项企业基本制度,8套质量管理体系,320项技术标准。坚持用人才夯实基础。

领导人才建设,培养核心团队是万丰奥特党委一项重要工作,而用人机制体制创新,就是万丰奥特加强党建工作后一个生动表现。

万丰党委坚持“任人唯贤、德才兼

备”的人才观;推进以“内部培养为主,外部引进为辅”的人才开发战略;建立了“事业感情吸引人、有效学习培养人、合理制度规范人、精神物质激励人”的引人、育人、用人、留人工作机制;实施“精神为主、物质为辅、效率优先、远近兼顾”的激励机制;推行“135人才工程”,即计划用10年时间,培育100名专家型人才,300名专业型人才,500名优秀员工的人才队伍,为实现百强企业、百年企业奠定人才基础。

在吸引和留住人才方面,万丰奥特往往都是大手笔。去年,万丰奥特60辆奔驰宝马奖励员工就吸引了无数人的目光。据吴芝介绍,在“十一—五”期间,他们每年落实500万元专项资金,用于企业人才引进和培养,而在“十二五”期间,这笔专项资金将增加到年均1000万元。

“我们之所以重视人才,是因为我们依靠人才,让企业成功实施了15个国家级项目,25个省级项目,开发新产品2000多款,并参与行业国际标准的修订和行业国内标准的起草。”陈爱莲更为直接。

此外,万丰奥特还在加强党群互动、形成共建合力方面做得有声有色。集团党委积极领导和支持工会、共青团、妇联等群众组织,充分发挥出谋划策、凝聚人心、组织攻关、促进发展的

作用,为企业发展创造和谐稳定的环境,促进企业又好又快发展。

一方面发挥工会维权作用。积极参与民主管理和监督,切实关心员工生活,切实帮助职工解决实际困难,特别是注重发挥工会在集体劳动合同、集体工资协商、员工福利提升、用工纠纷调解等方面的作用,切实维护员工的合法权益;另一方面是发挥共青团助手作用。以优秀员工为主体、企业文化为主题、军事训练为手段,创办野马特训营,对新进员工开展为期一个月的全脱产、全封闭、具有万丰特色的训练,促使人才脱颖而出。同时,发挥妇联桥梁作用,有效增强企业的凝聚力。

企业名片

作为全球最大铝合金车轮生产基地,万丰奥特目前拥有汽车零部件、机械装备、金融投资、新能源新材料四个产业,下辖12家子公司,分布在浙江、上海、山东、重庆、广东、美国、英国等国家和地区,为国家重点高新技术企业、国家首批汽车零部件出口基地企业,名列中国汽车零部件20强、中国制造业500强等。

从金融地产到盾构机械,电梯做到部件产业体系全球最强,为世界顶尖公司提供36个飞机零部件

十年品质生长 百亿“西子系”长成



杭锅股份上市
王梅/摄

■ 本报记者 周慧敏/文

2010年《福布斯》中国富豪榜上,55岁的王水福以93亿元个人财富位列63位。而杭锅股份的发行、上市,又使他顺利进入“百亿俱乐部”。

与外界对其百亿身价的艳羡和

躁动相左,王水福却习惯于隐身在他们的“西子系”背后,全身心忙于推进企业的品质规划:“21世纪是质量的世纪,质量是和平占领市场最有用的武器”。

在西子联合控股有限公司(以下简称西子联合)员工的眼里,董事长王水福是个喜欢梦想的人:开始

一切都显得那么漫不经心,但后来居然变不可能为可能了——也许这是对王水福最贴切的评价。

合资30年
站在500强巨人的肩上

也许创下今日的产业帝国是他的“西子系”背后,他也没有想到的,用他自己的话说,那时是想也不敢想的。

一切发轫源于西子联合的前身浙江西子电梯集团与世界500强企业、美国电梯巨头奥的斯的合作。

“当时电梯行业竞争很厉害,与奥的斯合作出于企业生存考虑。合作重于竞争的理念是后来慢慢体会出来的。”在王水福的眼里,与奥的斯的合资是西子联合发展历程中里程碑式的事件。

1997年合作之初,美方只占合资公司的30%股份,到2002年,在合资公司发展势头很旺的时候,美方提出要80%控股,这不仅意味着一块嘴边的肥肉拱手让人,更为重要的是,它意味着西子要改换门庭,意味着王水福将不再是西子奥的斯的大主人。这对一直以来“宁为鸡头不为凤尾”的浙商观念是一种很大的挑战。但最后王水福说服各方劝说者,答应了美方的控股要求。

“美方不控股,其真正的核心技术就不会拿出来。”王水福意在世界领先的技术和管理。

而事实最后证明王水福用“舍”股份“得”到了很多,甚至远远超乎了其原本设想——每年得到1700万元的补偿,持续10年;美方的核心技术和理念全面输入。这不仅为西子联合后来的发展赢得了资金,培养了一大批管理者和技术骨干,而且也学到了国际巨头的先进管理理念,以至于王水福曾放言,任何一家企业交给他管理,他可以使其效益提升5个百分点。

今年3月份在杭州临安奠基的西子联合电梯部件产业园事实上也要归功于合资。根据合资协议,西子联合不能再进入电梯整机产业。“不做整机,我们做部件。”背靠西子奥的斯,王水福把电梯部件产业做得风生水起,他的目标是构筑全球最强的电梯部件产业体系。

当然,更远的影响在于,在此后的十几年时间里,王水福把合作重于竞争的理念发挥到极致。西子联合先后与日本石川岛、日本三菱重工、日本川崎重工、美国GE、法国阿尔斯通等世界500强企业合资合作。

(下转第十版)

规范征税, 全程陪护企业发展

诸暨市店口税务分局
以服务助推企业发展

■ 江佑法 侯忠良/文

铜加工、汽车零部件、管材管件、机械制造等产业繁荣了浙江诸暨店口的区域经济,促进了店口产业集群的成型,带动了一批大企业、大集团的迅速崛起。但粗放型的企业发展方式也渐渐成为困扰企业快速发展的一个难题。店口税务分局敏锐地认识到,如果企业发展受到影响,店口的经济可能会受到很大的冲击,不但影响当地的财政收入,甚至影响社会的稳定。

专业调研报告为企业提出决策参考

店口分局从税收收入的异常变动中分析店口辖区内企业生产经营存在的问题,整理汇总成5个类别,并组织干部分组开展调研工作。《后经济危机下店口新型管业调研》、《五金汽配业经济形势分析预测》等行业调研文章都详实、准确地分析了店口产业、行业的现状及未来的发展趋势,提出了推动企业转型升级的初步策略。在海亮集团由生产普通直管向生产海水淡化管转变,万安集团由生产刹车片到制造汽车底盘的升级,露笑集团新能源漆包线项目的开工上马等各种改革项目中都闪烁着店口地税人的身影。转型升级让店口的大企业、大集团迅速突破了发展方式的桎梏,实现了完美蜕变,仅规模、苗子企业2010年税费收入就同比增长近30%,有效地保障了地方的财政收入,稳定了店口区域经济的发展。

保障税源,以“第六产业”壮大茂阳中央厨房

店口分局不仅坚持依法征税,还注重涵养税源,探索建立了“放水养鱼、养鸡下蛋”的长效机制。他们将辖区内的农业龙头企业——浙江茂阳集团有限公司作为重点培育对象,依托公司原有的禽畜养殖、农产品开发等传统项目,将商贸、农产品配送、畜产品加工等项目引入到集团生产中来,并创新式地引进“第六产业”的概念,即打造一条集生产、加工、销售为一体的完整的绿色农业产业链,成为融一二三产为一体的“第六产业”企业。最新建成的茂阳中央厨房,可日产快餐20万份以上,拥有完整的质量标准和安全体系,现代化的安全检测实验室、蔬菜低温去农残自动设备、全自动米饭生产线等。营业范围的不断扩展、产业链条的不断完善,使茂阳集团的收入飞速增长,有效地保障了一产税源的稳固。

培育税源,鼓励企业“兼并重组”大企业集团

传统的铜加工、管材管件、水暖五金等行业在店口的税收收入中仍旧占据着最大的比重,但产品的低附加值让这些传统产业地位已经岌岌可危。店口分局借助店口镇大力投资技改项目的有利条件,鼓励企业通过联合、重组、兼并及股份制改造等方式,积极寻求资金、技术、品牌等方面的合作,组建大企业集团。倡导企业把生产环节放出去,把研发、设计和市场各环节引进来、留下来。通过“放出去”、“引进来”等多种方式,企业走出了一条集团化、规模化、品牌化、新型化的企业发展之路:盾安集团投资30亿元进军新能源领域、东大水业投资2.4亿元上马年产10万套海水淡化保安滤器设备、中伟实业集团自主研发的垃圾焚烧设备、全兴机械出资收购玉柴配气转向阻力泵公司80%的股份……二产企业生产经营方式的转变为传统产业发掘出了新的经济增长点,保障了二产税源的有效增长。

开拓税源,帮企业主辅分离做大第三产业

三产的税收是地方财政百分之百的可用财力,发展第三产业,能为地方财政增收带来最直接的税源,也是今后财政增收的潜力所在。利用经济学上的“羊群效应”,分局先后对海亮集团、万安集团、盾安集团、枫叶集团、奇爱公司等开展了主辅分离工作,共分离出浙江升捷货运有限公司、诸暨海亮商务酒店有限公司、浙江维埃易贸易有限公司等涉及物流、餐饮、环保、贸易、投资各领域的12家企业。其中海亮集团出资2.65亿元兴建的海亮商务酒店,达四星级标准,集饮食、住宿、娱乐于一体,兼具商务接待、旅游度假、聚朋会友等各类功能。酒店仅2010年1月至11月就实现营业收入2210.45万元,缴纳营业税108.86万元,缴纳其他相关地方税费13.20万元。主辅分离使企业的生产经营更加精细、更加规范,既能使企业“轻装上阵”,又增加了企业的整体收入,可谓一举两得。更多的企业从分离中看到了商机,主动加入到主辅分离工作中来。三产行业多点开花,层层推进,使店口的地方税源日益壮大,税种结构不断优化,2010年营业税同比增长27%,纯地方税收占总税收收入的比例由原来的36%提高到63%。

领会税费减免政策,做好企业减负文章

店口分局不断创新方式,多途径、多方位地服务店口纳税人,服务店口经济社会发展,将纳税服务理念融入到日常征管工作中,浸润到企业生产经营中。

分局积极做好联企帮企工作。根据片区划分企业后,将责任片区的企业作为联系企业,及时了解企业的生产经营状况,切实解决企业在日常征管中遇到的难题,帮助企业向上级部门及时反馈信息。在认真领会各项税费减免政策的精神下,分局积极贯彻相关配套政策,落实兑现水利建设专项资金、房产税、城镇土地使用税、营业税、所得税减免等税收减免措施,做好企业减负文章。同时,分局一直将拟申报规模、苗子企业的单位列为重点工作对象,在核实企业年初意向的基础上,开展整年陪护式涉税辅导工作。一方面通过培训辅导,加强企业会计工作人员的业务素质,提高企业的会计核算、财务管理及涉税事项处理水平,并及时告知国家最新税收政策和涉税事项,引导新生代企业走规范化发展之路;另一方面,对辅导企业的纳税情况进行实时监控,一旦发现异常,立即与企业取得联系,将矛盾、问题化解在萌芽状态,为企业成功升级规模、苗子企业保驾护航。2010年上半年,分局对拟申报成为苗子企业的诸暨市永大冶金实业有限公司开展了账务辅导,对其账簿设置、会计核算等内容进行了全面检查辅导,并将发现的问题制作成提示函反馈给企业,完善了企业的各项财务会计制度,规范了企业的纳税申报行为。

本刊主编:周慧敏