

指导单位:中国君仁爱心工程协会 军旅企业发展研究工作委员会
战略合作:河南军臣投资担保有限公司 承办:兴邦伟业(北京)投资有限公司

走进北京东二环边的南新仓文化休闲街,与共和国同龄的北京市百货公司已成记忆,令游人驻足的是立在街口古朴凝重的“斗”字造型,是由“草根皇帝”主持的“开仓节”,是仓库里的唱念做打……每一处景观都是历史与时尚的契合,北京南新仓商贸有限公司董事长杨波这样概括:“新的在旧的中,时尚在历史中”。

东海舰队“老兵”打开“皇家粮仓”

■ 钟雯/文

南新仓,从一个几年前北京“的哥”们还都不知道的地名,成为现在许多“老外”都熟悉的去处。说这一切得益于商业企业适应市场经济的结构性调整,但也不能不归因于杨波把握机遇,确立的“粮仓搭台,文化唱戏”的独特经营思路。

今年5月,伴随着南新仓东四奥林匹克社区第四届文化节的隆重开幕,南新仓文化休闲街获得国家3A级景区资质。

从百货公司到文化休闲产业,企业在转型之路上经历了哪些坎坷,杨波是如何带领他的团队唱响南新仓的呢?

“逼”出来的盘活资产

亏损300多万元,1000多名职工需要安置分流——1999年,杨波上任以后,每天脑子里就是这两个数字。

1980年从东海舰队复员来到北京市百货公司的杨波没有想到,这个北京昔日批发业的巨头怎么会“不行”了,职工们思想上转不过弯来。

“过去什么不得从我们这儿过啊,肥皂、毛巾、脸盆、日用品,那仓库里都堆满了,院子里满是进货的各种车辆。”老员工老赵回忆起过去,依然是掩饰不住的自豪。“北京经常分区停电,老百姓家里黑灯瞎火的,有几天蜡烛都脱销了。北京百货公司调集周边省市货源,保证了供应。那时候经常出现进货、取货的长龙,把马路堵了,场面很是壮观。”

1990年后,随着商品流通方式多元化的开始,“放开零售业自采”政策打破了国有批发企业一统天下的格局,曾经占据北京商品流通核心位置的北京市百货公司一下子陷入了困境,大量的库存商品、“三角债”、离退休人员和冗员等诸多因素使企业包袱愈来愈重,步履维艰。“杨波,你第一年只要不亏300万,就算你完成任务。”一商集团的领导也知道,这个

摊子谁接都不容易,于是给杨波下达的经济效益指标不是“扭亏”,是“减亏”。

但杨波显然不满足仅仅达到及格线,可当时手头上的资源,能盘活的就只有那几座仓库了——作为明朝遗留下来的粮仓,自从百货公司成立,一直是百货公司的商品批发部仓库,可积压多年的日用商品却不能为企业带来效益——既然把着东二环的黄金位置,为什么不能另辟蹊径带来利润——利用现有古仓资源盘活企业经营的想法浮现在杨波脑海中。

首先“下家”。经多方打探,发现昌平一家仓库有空地,杨波首先组织将一部分库存商品处理销售,而后将剩余的商品转移到昌平仓库。“那边一平方米库房,一年才收六七块钱,而南新仓的级差地租相当可观,是那边的几倍到十几倍。”资产的盘活为企业带来真金白银的收入,加上其他经营收入,1999年底,杨波接手公司的第一年,企业亏损额降到298万元;2001年,杨波上任第三年,公司刨去各项开支和成本,实现利润5万元,连续五年亏损的帽子摘掉了。

“借用”皇家粮仓开百货公司的历史宣告结束,存量资源变成增量资源,这个办法带来的收益使杨波看到企业生存的希望。

解决了“钱从哪来”,更要妥善解决好“人往哪去”。不搞百货批发,导致大量冗员,公司用足、用好相关政策,为符合条件的员工办理内退,鼓励员工组建起新的小企业,公司还将企业大厦内的摊位以最低廉的价格租赁给员工。南新仓商务大厦建成后,公司还召回了一批曾经的待岗人员,安置他们从事大厦保洁、保安等工作,人性化地解决了历史上老国企下岗分流和员工再就业的难题。

“熬”出来的南新仓商贸大厦

2003年,大厦正式开工。从开工那天起,在百货大楼四层的杨波办公室里面就多了一台望远镜,杨波总是要透过望远镜观察施工进度:最担心什么?停工!工程停了,说明资金没跟进,整个项目就有“黄”的可能,他每天一上班、处理工作的间隙,都要望上一眼,停了吗?没停,真没停?再看看……大厦建成了,但他喜欢拿望远镜朝文化街望的习惯被保留了下来,街口有个喷泉,每当游客多的时候,他都会用望远镜远眺,因为杨波担心有小孩子掉进水里。

要透过望远镜观察施工进度。

以“资产经营为突破口,加快企业发展”让杨波尝到了甜头,然而,还没来得及乐,便被严酷的现实兜头泼了一盆凉水。

此时二环路周边鳞次栉比的商业项目已经基本饱和,而且根据有关规定,这一带不允许建万米以上的超市或百货店了。想做

商业老本行的路是行不通的,想发展,只能充分利用企业现有资源,盘活资产,建南新仓商务大厦被重新提上议事日程。

其实早在1997年,当时的百货公司与香港一家有限公司和北京一家房地产开发公司已签订了合作书,然而,东南亚金融风暴使得外商在规定的出资期限内未能缴付注册资本,南新仓商务大厦项目公司被吊销了营业执照。

1999年,公司又一次启动了合作招标工作。杨波方向明确——一定要找适合自身发展的合作伙伴。他明白这次如果开不成“庆功会”,就只能吃“散伙饭”。从16家投标合作公司选出4家,再从4家中选择出在社会上有一定影响力、在北京地区已有大规模建筑项目、有足够的经济实力的公司。最终,香港香江集团牵手南新仓。

2003年,大厦正式开工。从开工那天起,在百货大楼四层的杨波办公室里面就多了一台望远镜,杨波总是要透过望远镜观察施工进度:最担心什么?停工!工程停了,说明资金没跟进,整个项目就有“黄”的可能,他每天一上班、处理工作的间隙,都要望上一眼,停了吗?没停,真没停?再看看……大厦建成了,但他喜欢拿望远镜朝文化街望的习惯被保留了下来,街口有个喷泉,每当游客多的时候,他都会用望远镜远眺,因为杨波担心有小孩子掉进水里。

煎熬了两年之后,2005年南新仓



杨波

国际大厦竣工。庆功宴上,杨波喝醉了。仅仅两年时间,他头发白了,牙齿松动了,但杨波和公司领导班子让转型成功的南新仓商贸有限公司踏上了全新的征途。

“摸”出来的文化创意产业

每逢周末,古老的粮仓内都会飘出昆曲《牡丹亭》美妙的唱段。在只有60个座位的剧场里,演员的婀娜身姿、一颦一笑都有了不寻常的感染力。

作为一张文化创意“王牌”,南新仓文化休闲街将古老粮仓与传统昆曲《牡丹亭》完美结合,自2007年5月至今已演出300场,“六百年粮仓演绎六百年昆曲”,两者的有机结合让南新仓成为文化创意产业的典范代表。

“其实,我们领导班子也是摸着石头过河的”,谈起做文化创意休闲街的最初想法,曾经有过军人经历的杨波坦承:自己也是边学边做。2005年春,那时的杨波还不明确到底什么是“文化创意产业”,但“古代粮仓”无疑是个巨大商机与看点,用历史来吸引商户的想法已在杨波心中萌生,“打造南新仓休闲特色街”——杨波将自己的设想向一商集团做了汇报,得到了集团领导的认可。

“在东城区,还有保存这么好的古代粮仓群,古今结合、新旧交融是块宝地!要合理地利用好。”2005年夏,时任北京市商务局副局长的程红来到南新仓调研时感慨,她指出:“要围绕北京建设国际化大都市这条主线,处理好文物保护与合理利用的关系,根据北京‘长城文化’和‘运河文化’的特点以及国际化、民族化的要求,进一步做好特色街的策划,充分利用南新仓丰厚的历史文化底蕴和古建筑,让宝贵的古仓资源与现代化建筑有机结合,实现中西合璧,打造一个高品位、时尚精雅的,有别于其他特色街的精品,把南新仓建设成国内外闻名的、充分展示中华民族灿烂文化和当代中国文明进步的特色街区,让慕名而来的国际友人和国内外商务消费者一到这里就能感受到中国北京古都文化的氛围,享受到高品位的休闲娱乐和服务,使其成为首都北京独具特色的‘窗口’。”领导的意见更坚定了杨波打造文化创意产业的信心。

(下转第十四版)



皇家粮仓

发刊词

今天,是个值得记忆的日子,《军旅企业》在此和您见面了。

昔日,我们用一抹绿色装点我们的生活。你们或曾有过这样一段难以忘怀的人生经历——怀揣理想、身着戎装,风华正茂,整齐划一……

如今,我们用这抹绿色充实我们的心灵。无论你是身在普通工作岗位的劳动者,还是奋斗在一线的企业家;无论你是授人以渔的专家学者,还是已经在安享

晚年的幸福老者……或都曾有过那段自豪骄傲、历久弥新的记忆——“我们,曾经是一个兵!”

的确,“生命里有了当兵的历史,一辈子都不后悔……”漫漫人生路中,那段特殊的生命之旅,是那样令人留恋、那样令人着迷。阳光下的军绿,在我们的记忆里永远镌刻着一种难以割舍的情怀、一幕永不言悔的人生誓言!

而我们今天所要重点记叙的,正是在中国改革开放的30多

年中,涌现出的那一批又一批为共和国繁荣昌盛建功立业的杰出企业家,特别是具有从军生涯经历、有着人民解放军光荣传统军旅企业家们。我们要向国人传达,在中国经济建设的大潮中,有着钢铁般意志的军旅企业家不仅是时代进步的一面旗帜,更是企业家队伍中的领军人物,他们身上曾经所流淌着的军人的血液,如今依然在推动着他们为着祖国的事业奔腾不息!

在此,《军旅企业》将向这些昔日的最可爱之人,如今驰骋商海的军旅企业家们敞开心扉,拥抱着千千万万曾有过军涯之旅的企业界朋友,和你们一起重拾那段永远的回忆、记述你们在创

业的峥嵘岁月中走过的心路历程。

我们期盼着曾经的战友,能在《军旅企业》里找回昔日的绿色;我们期盼如今的朋友,能在《军旅企业》里,感悟到渗透于社会深层的军人心灵深处一抹洁净军绿。

“铁打的营盘,流水的兵”……流走的是岁月,留下的是人生。我们将和你们——所有喜欢《军旅企业》的朋友一起,携手用人生之沃土去滋养呵护着这块园地,共同创造并分享未来岁月中所孕育的福祉!

《军旅企业》盼着你们,常来做客。

军旅企业

500强企业掌门 近半数出身军旅

我国500强企业中,有243家企业老总具有军旅经历。把以他们为代表的一大批企业家动员起来,投入此项工程,其推动作用不可估量。用市场经济的法则,调动和挖掘社会各界参与安置退役军人的巨大潜力与活力,也许是化解这个世界性难题的有益探索。

■ 禾晓/文

“运用市场法则帮助复转军人就业,这是一种全新的思路和实践,在我国乃至世界都没有现成的经验可供借鉴。只有解放思想、认真探索、不依靠、以我为主地创造性地开展工作,才能有新成效,有新突破。”在中国复转军人就业爱心工程启动仪式上,中国君仁爱心工程协会常务副会长张宗银将军对于复转军人的安置问题做上述表示。

安置退役军人 是世界性难题

我国实行两年兵役制,加上每年都有一批干部转业,每年大约有几十万军人退役。这些退役军人,大都受过两年以上军队严格有序的训练、教育和摔打,从总体上说,他们具有较高的政治觉悟,令行禁止的组织纪律观念,雷厉风行的工作作风,灵活机动、出奇制胜的战略战术意识和百折不挠的坚强意志。他们唯一缺的就是劳动技能和创业机会。

事实上,退役军人的就业安置工作,是一项世界性难题。世界上最富裕的美国,他们的许多越战老兵,也常常是靠卖军功章度日,当年潜逃到台湾的国民党老兵,生活十分艰难,许多人终身不娶,晚年落叶归根。而在我国,尽管在党和政府的关怀下,我国退役老兵的生活和工作状况不断有所改善。但由于复杂的历史和经济原因,当前我国的不少退役老兵也时常出现生活清苦、就业艰难的困境。事实证明,做好复转军人的就业工作,关系到军队的长远建设,关系到社会的和谐稳定,关系到国家的长治久安。

因此,张宗银将军表示,就业爱心工程启动以后,经过有丰富经验的权威职业培训院校进行岗前强化培训学习,让复转军人掌握一项或多项劳动技能,他们就会如虎添翼。这几十万优质劳动力每年源源不断地充实到各条战线,对于提升我国的劳动力素质,提高我国在劳动力市场上的竞争力,对于贯彻落实我国可持续发展战略,具有积极的推动作用。

同时,在当前市场经济条件下,按照市场化运作,发动和组织以企业家为主体、包括社会各界人士都来参与复转军人就业工作,将会大大减轻各级政府的就业压力。

用市场法则 促复转军人就业

一些社会资源的积极参与也推动了复转军人安置问题的有效解决。据和政公司陈董事长表示,他们公司将在一段时间里,有计划、有步骤地把通过专业培训的几十万退役军人(不仅包括普通工人,还包括管理型、技术型、服务型等多类骨干)以社区风险管理者的身份,分配到全国八万多个社区和三万多个乡镇。

这些年来,市场经济迅猛发展,人员流动急剧增加,社会管理的难度也在增加。如果这几十万退役军人充实到社区和乡镇,帮助社区居委会和乡镇政府做好经济和社会发展的各项工作,维护广大群众的合法权益,对于在市场经济条件下加强新时期的基础政权建设、巩固和完善中国共产党的执政地位,具有现实和深远的积极意义。

既然复转军人就业爱心工程启动的意义如此重大和深远,那么,对于从事此项工程的人员,就提出了更高的要求。张宗银将军认为从事此项工作,必须具备以下四方面的素养:一要有使命意识。要把从事这项工作当作是国家和人民对我们的重托,要把做好这项工作,当作功德无量的庄严的历史使命,增强从事此项工作的光荣感、责任感和使命感。

二要有公益情怀。从一定意义上讲,复转军人就业爱心工程是一项公益事业,必须突出“爱心”二字。运用市场法则帮助复转军人就业,既要顾忌企业的成本和利润,又要注重经济效益与社会效益双丰收。在二者发生矛盾时,要毫不犹豫地把社会效益放在第一位。现在,许多发达国家的公益慈善活动比较普及,世界首富比尔·盖茨把其全部资产用作慈善基金。由于种种原因,包括政策上的原因,我国的公益慈善事业还刚刚起步。因此,我们想通过这项工程的正式启动,希望更多的企业家,特别是军旅企业家们抱着“关心战友、感恩部队、回报社会”的崇高情怀,投入到这项工程中来,为我国公益慈善事业的蓬勃发展带个好头。

三要有团队精神。帮助复转军人就业,是一项环环相扣的产业链,是人才选拔、培训、推荐、使用的系统工程。既要认真做好本环节的工作,不给其它环节留下麻烦;又要树立全局观念,加强内部团结,工作遇到困难、矛盾甚至挫折时不要推诿,不要埋怨;更要互相支持、互相补台,为了一个共同目标,步调一致地向前进。

贺信

对《军旅企业》正式创刊,本协会同仁表示热烈诚挚地祝贺。

我们骄傲,我们曾经是一个兵;我们自豪,我们有着无悔的当兵岁月!一首军歌,悠悠深情;一段军旅,天长地久。愿战友们都能在《军旅企业》找到军营里曾经的你、我、他;找到现在岗位上军人风采依然的你、我、他。

本协会与《军旅企业》有着共同的主旨、共同的追求。愿《军旅企业》能够贴近复转军人的生活、反映复转军人择业、创业、就业的精神面貌,成为复转军人和广大读者的良师益友,祝《军旅企业》越办越好!

中国君仁爱心工程协会
2011年6月12日