

诺基亚又爆裁员风波：员工拒绝单方面解约

■ 本报记者 陈青松

曾连续 14 年高居全球手机排行榜首的诺基亚，现在正处于生死存亡的关键时刻。

近来有关诺基亚的负面消息频传：大裁员、销量严重下滑、失去第一宝座……近日发生的被裁员工联名拒绝诺基亚单方面解约一事，更是将其推向风口浪尖。

9月2日，诺基亚中国一名员工向《中国企业报》记者爆料，诺基亚单方面裁员 170 人违反劳动法。据《中国企业报》记者统计，自去年 10 月开始至今，有关诺基亚裁员的大小消息不绝于耳，涉及千人左右的裁员新闻至少五起，最多一次 4000 人。

频繁裁员

根据之前公布的裁员计划，诺基亚于 2012 年年底裁员 4000 人，并通过将 Symbian 系统的研发和服务外包给埃森哲转移约 3000 名员工，总共约 7000 名，几乎占诺基亚全球职员总数的 12%。

据知情人士向《中国企业报》记者透露，7月22日，诺基亚中国在公司内网公布中国 Symbian 系统研发和服务部门转移到埃森哲的事项。整整一周后，在诺基亚人事陪同下，埃森哲的人事给员工介绍埃森哲公司现状和待遇情况。

8月3日，诺基亚人事部发给被裁员工 3 份文件，文件显示员工需要在 10 个工作日（8月17日）内作出答复；同意诺基亚的工作安排，与诺基亚解除劳动合同并转入埃森哲工作。如果不同意转入埃森哲工作，则必须同诺基亚解除劳动合同。

8月30日早上，诺基亚中国的 29 名员工联名拒绝诺基亚人事部提出的单方面解约协议。

据《中国企业报》记者了解，此次裁员风波涉及人员 170 名左右，均为诺基亚 Symbian 系统的研发和服务部门。

向《中国企业报》记者爆料的诺基亚被裁员工表示，此次裁员非常突然，与诺基亚全球区域的芬兰、美国、英国相比，诺基亚中国给予中国被裁员工只有仅仅 10 天的时间，这一点引起了诺基亚被裁员工的很大质疑。

北京铭泰律师事务所徐新泰律师在接受《中国企业报》记者采访时表示，根据法律规定，企业遇到生产经营困难是可以进行裁员的，但需要提前 30 天向工会或职工说明情况，听取工会或职工意见，把裁员方案报劳动行政部门备案，然后才可以裁员。此次诺基亚的裁员行动，诺基亚只给被裁员工 10 个工作日，在程序上违反了《劳动合同法》。

9月2日，《中国企业报》记者向诺基亚中国区企业资讯总监龚文菲了解情况，龚文菲表示，此次并不是所谓的裁员，而是重大的战略调整。

随后，龚文菲给《中国企业报》记者发来一份电子邮件的《声明》，《声明》称：所谓诺基亚在中国裁员 169 名的报道是不属实的。事实上，根据我们与埃森哲签署的战略合作协议，我们将在征得员工同意的情况下安排 169 名诺基亚中国 Symbian 团队的员工加入埃森哲。诺基亚和埃森哲的紧密合作是我们目前持续支持 Symbian 业务的重要组成部分。诺基亚与埃森哲携手，为转到埃森哲工作的同事提供最佳可能的职业发展规划。

《声明》表示，“该 169 名员工中的大部分已经接受了埃森哲的职位。对于那些去埃森哲工作有顾虑的员工，我们积极与他们协商，同时鼓励他们去埃森哲内部积极寻求新的工作机会。对于协商未果的员工，我们将按照中国的法律法规规定支付经济补偿金。”

四面楚歌

在北美、欧洲以及亚太地区的智能手机市场，最早研制智能手机的诺基亚却受到苹果 iPhone 手机和谷歌 Android 手机的强力冲击。在国内中低端市场，中兴、华为等国产手机虎视眈眈，给诺基亚构成巨大威胁。腹背受敌加上深陷四面楚歌，诺基亚手机市场份额一路下滑。

诺基亚财报显示，2011 年第二季度诺基亚出售 1670 万部智能手机，同期苹果 iPhone 手机销量 2030 万台。这样苹果占据全球智



近来有关诺基亚的负面消息频传：大裁员、销量严重下滑、失去第一宝座……近日发生的被裁员工联名拒绝诺基亚单方面解约一事，更是将其推向风口浪尖。CNS 供图

能机市场 19.1% 的份额，历史性超越传统手机霸主诺基亚，一跃成为全球最大智能手机厂商。

财报还显示，该财季诺基亚手机销量同比锐减 20%，特别是中国和欧洲市场的业绩大幅下滑。

令业界惊讶的是，导致诺基亚被超越的转折性因素，是被诺基亚视为核心地盘的中国区域：二季度，诺基亚在中国手机出货量 1130 万台，不到上季度的一半，比一年前同期下滑了 41%，而同期全球手机市场销量增长了约 10%。

诺基亚整体销售不振，与之相关的手机经销商也受到影响。

采访中，《中国企业报》记者了解到，由于诺基亚目前新机销量均不给力，众多零售商不再像以前将之作为重点推荐的品牌。而销量火爆的苹果 iPhone 以及 HTC、三星、摩托罗拉等则大受零售商青睐。

在北京中关村海龙电子城一些手机柜台，受访的几位销售人员表示，诺基亚智能机卖得不好，客户一般都选择苹果和 HTC、三星，但低端机卖得还算可以。“跟以前相比，销量差不多减了五成以上。”

在传统的大型零售连锁店，诺基亚的销售也不尽如人意。9月3日，苏宁电器易购商城销售人员告诉《中国企业报》记者，“最近 HTC 和苹果较火，而苹果卖得最好。”

9月4日，《中国企业报》记者来到位于北京东三环的苏宁电器城内，诺基亚销售人员表示，苏宁电器每月诺基亚的销售任务是 600 台，但 8 月份只卖出 400 多台。记者问其原因，回答称是缺货。一名现场的消费者告诉记者，6 月份他在北京大电器中塔店购买一款 C7 的产品，销售人员就告诉他缺货。

“功臣”退位

《中国企业报》记者了解到，诺基亚手机销量严重下滑，与其固守 Symbian 导致中高端市场乏力有密切关系。虽然以手机总销量而言，诺基亚仍然是全球最大的手机厂商，但在利润丰厚的智能手机市场，两年来诺基亚没有一款智能手机可以与苹果 iPhone、HTC 和三星 Android 手机抗衡，从而逐步丧失中高端市场的领先优势。

早在 2010 年 10 月诺基亚宣布在全球范围最高裁员 1800 人之时，工信部电信研究院副总工程师

陈金桥就表示，诺基亚在中高端市场上一直受到其他智能手机的冲击，2007 年出现的 iPhone、2008 年出现的 Android 手机，致使诺基亚在中高端智能手机市场上表现不佳。

“我们店现在主打苹果、三星、HTC 手机，从今年初开始，苹果和安卓系统的手机销量大增。”海龙电子商城一家经营多年手机的店主向《中国企业报》记者表示，虽然现在销量最大的还是诺基亚，但产品主要集中在一二千元价位之间。

行业人士预测，到 2015 年诺基亚智能手机操作系统 Symbian 市场份额仅为 0.1%，届时诺基亚智能手机或许只占 10%—12%。

为了扭转智能手机市场的不利局面，诺基亚今年 2 月宣布与微软合作，逐渐从 Symbian 平台转向 Windows Phone 平台，目的就是收复失地，重夺行业霸主地位。

4月27日，诺基亚和埃森哲达成战略合作协议，诺基亚把 Symbian 操作系统的研发外包给埃森哲，大约 3000 名诺基亚雇员随之转移。与此同时，埃森哲将向诺基亚提供可用于未来智能手机的操作系统。

不过市场分析人士认为，虽然诺基亚选择微软的 Windows Phone 系统，但首批新系统手机要在今年晚些时候或明年才会上市，诺基亚还在继续开发升级版 Symbian 系统。

这一点在诺基亚中国区资讯总监龚文菲发给《中国企业报》记者的电子邮件中得到印证，“诺基亚继续 Symbian 软件的支持至少持续到 2016 年，并持续投入 Symbian。最近，我们连续发布了 Symbian 平台的升级版，包括在 6 月发布了 Symbian 安娜，又在 8 月发布了 Symbian 贝拉，正是我们对 Symbian 支持的最好例证。”

海淀分局运用现代化手段将核心区西区工商工作站引向深入



王利博制图

中关村西区经过几年的建设，从曾经的“电子一条街”发展为多元化的商务核心区，作为京城写字楼最集中的区域之一，“总部经济”效益不断增加。结合目前西区内从事 IT 行业的生产、研发、经营的商户占比 80% 的特点，分局依托其优势所在，建立网上信息互动交流平台，三项举措深入推进工商工作站建设：一是以博客为信息发布核心。设置消费提示、食品安全、政策法规、商品质量抽检、广告之、食品下架信息等九个板块，阶段性更新专题内容。截至目前，已上传博文 120 篇，博客关注人数 359 人次。二是以电子邮箱为专项信息的联系媒介。以西区内商户为服务对象，覆盖社区、商务楼宇，随时发布商务楼宇规范整治的培训信息、针对某行业发布专项整治方案等方面信息，目前已与爱国者、新东方等在内的 94 户商户全面开通了电子邮箱联系。三是以 MSN 为在线即时沟通、咨询、指导服务工具。针对百姓关注的食品安全问题，企业关心的法律法规、政策调整等内容以及在年检、登记中遇到的困难，实时沟通、即时解决。目前，MSN 联系人已达 90 个。

北京市工商局海淀分局 助力企业发展专题报道 15

双星：九十年历史和一个人的故事

(上接 C01 版)

1998 年，同处于青岛市的华青轮胎厂主动要求和双星集团上市公司合并，这一举动正合双星集团战略转移，涉足轮胎行业的意愿。

产业的整合者

1998 年 4 月，国家出台“关于清理整顿场外非法股票交易”的规定，青岛胶南华青轮胎公司也被作为“场外交易”上市公司股票停牌，只允许找同行业或相近行业上市公司吸收合并。

要么瘫痪，要么与实力强的企业合作，华青想到了地处同一地区、同属橡胶行业的双星。

正在考虑进入轮胎行业的汪海欣然同意了合并请求，并利用上市融得的 2.45 亿元分 4 次投入资金，用于帮助发展市场前景广阔的子午胎。双星也实现了由单一制鞋企业向轮胎行业的转型，完成了双星集团从给人做鞋到给汽车做“鞋”的成功跨越。

看到双星成功实现了轮胎的吸收合并，湖北省和十堰市政府把挽救东风金狮轮胎的希望也寄托给了双星。事情起于 2005 年 2 月，控股 10 年的马来西亚金狮集团黯然退出东风轮胎，导致东风轮胎被迫停产。

汪海经过冷静分析，决定接受湖北省的撮合，重组东风轮胎。当汪海一行兴致勃勃来到湖北十堰市，迎接他们的竟是“双星滚回去，汪海滚出去”的叫喊，闹事者一度致使全市交通堵塞瘫痪。次日，汪海去参加全厂职工大会，会场正门外突然围上几百名职工，400 多名保安和警察维持秩序都难挡骚动的现场。

“你们知道‘东风’两字是谁题写的吗？是我们共和国的创始人毛泽东，他期望‘东风’压倒‘西风’。我来东风是为了发展东风，让东风重振雄风！”汪海坦诚自信的讲话，终于感染了在场的职工，以致掌声响起 49 次之多。

经过两年多大刀阔斧的改革，东风轮胎潜在的生产能力开始充分发挥。2007 年上半年，东风轮胎产值达到历史新高。双星目前已形成了三大轮胎生产基地，拥有 7 大类、600 多个品种、1000 万套的生产规模，产品远销 100 多个国家和地区。

近年来，双星始终以制鞋为基础，逐渐发展成为一个拥有鞋业、轮胎、服装、机械、热电、包装印刷、三产配套等 23 个产业的综合性制造加工业大集团，成为中国由计划经济向市场经济转型过渡时期企业持续发展的成功典范。

纵观双星的辉煌，汪海的身影贯穿始终，并起着决定性的作用。“几十年过去，回头看看，我自己投两票，一票是市场经济的优秀共产党员，一票是市场商战中的市场企业家。”汪海说。

和谐的实践者

早在八十年代初，双星就到沂蒙革命老区招聘近千名农民，发展到今天，他们已成为双星在沂蒙建立的鲁中公司、瀚海公司两个工厂的主力。

“只要有能力，干得好，就能当班长、厂长乃至集团高管。”这是中原鞋业公司副总经理刘桂霞的亲身体会。她是沂蒙山人，凭借着对工作认真负责、对质量精益求精的精神，由普通质量检查员成长为质量管理骨干，现在担任中原鞋业公司副总经理。

诸如此类的例子不胜枚举，张立来自沂蒙山区一个小山村，被提拔为双星青岛轮胎总公司副总经理；来自农村的刘磊创出彩色硫化商标等 30 多项核心技术，被破格聘任为技术工程师等等。

“人是兴厂之本，必须要让员工感受到在双星干得有奔头。”汪海说。因此，双星一直没有“农民工”之说。大家一样地提拔重用，工作上尊重，生活上关心；都用企业名称，不问出身，不管来自哪里，只要进入双星大家庭，都叫“双星人”。

农民工问题，这一当今中国客观存在的社会矛盾，社会还未能完全解决，双星率先解决了，这是汪海客观看待现实、解决问题做出的重要贡献。

以“实事求是”和传统儒、道、佛文化的精华“行善积德”为核心，汪海提出了“干好产品质量是最大的行善积德”、“产品等于人品，质量等于道德”的口号。

这些朴实的标语在教育员工方面起到了神奇的效果。双星集团最大的制鞋企业鲁中公司撤销了 14 条流水线的专职检查员，因为人人都是检查员、人人都把质量关。

“一切能为我所用的文化都要拿来使用，让这些文化为市场服务，促进生产力的发展。”汪海说，“这就是‘实事求是’。”

1995 年，汪海应邀飞往新加坡，在世界管理论坛上首次阐发将传统佛文化应用于现代企业管理的观点，他将马克思主义实事求是的哲学观点、传统优秀文化积德行善的道德观点和双星理论的市场观点有机结合在一起的演讲赢得了一阵又一阵经久不息的掌声。

实事求是需要解放思想为前提，面对现实种种问题，汪海同样大胆提出了自己的观点。在那个政治极度敏感的年代，很少有人敢把金钱与思想政治工作相提并论，汪海却在国内企业开创了运用钱、运用经济杠杆调动员工积极性的先河。

“市场经济用好用钱就是最好的思想政治工作。”在中央召开的一次全国思想政治工作交流会上，汪海作为企业代表语惊四座。这一观点引起全场代表共鸣，并在企业发展的实践中得到了充分的运用和肯定。

民族的企业家

1988 年，汪海作为首届“全国优秀企业家”来到中南海领取荣誉证书。20 多年过去了，同去的 20 人大多已离开了“企业家”的岗位，汪海是硕果仅存的一位。

1995 年，美国名人传记协会和美国名人研究所授予汪海“世界风云人物”称号，这是中国继邓小平获得此称号后的第一人，并被载入“世界五千伟人名录”。

作为职业企业家，汪海当之无愧。不过，确切地说，他更是职业民族企业家。

1986 年，中国女排在世界排球连连夺冠，国人无不为之自豪。但是，看到中国女排穿着日本名牌鞋登上了领奖台，汪海不仅感到阵阵刺痛。名牌就是原子弹，创名牌就是造航空母舰。在这样信念号召下，八十年代中期，一种以“双星”命名的高档运动鞋诞生了。凭借更结实、更舒适、更美观的优点，双星打开了世界的大市场。

1992 年，双星第一个以企业名义召开的美国新闻发布会上，汪海当众脱掉鞋子，举在手上向全世界宣称：脚踏双星，走遍世界！

民族名牌有了，中国企业管理却仍然沿用西方的管理理论。为改变这一被动局面，汪海从上世纪八十年代就开始研究探索中国人自己的管理哲学。

他最早总结出的是以“三轮、三环、三原则”为主要内容、实现人和物管理最佳结合的“双星九管理法”，虽然开始被冠以“土包子”的帽子，后来经过中国社科院调查并编写了《双星之光》一书，最终作为十大管理法之一在全国推广了。

2006 年 4 月 23 日，站在海南博鳌亚洲论坛的讲台上，汪海以一个中国企业家的睿智与胆识，阐述了他的发展中国工业的新“三民观”全新主张，即振兴民族工业必须要振奋民族精神、创造民族品牌和培育民族企业家队伍，得到与会者积极响应。

有人推荐汪海担任主管工业的副市长，汪海婉言谢绝了，他说，“我就是干企业的”。在美国旧金山的一次商务谈判中，对方提出了高薪聘请的意愿，汪海笑着回答：“我有‘三不变’的原则，一是跟党走不变，二是辈子做中国的鞋匠不变，三是结发妻子不变。”

汪海不为高官所动，因为他是一位职业企业家；汪海还不为外资高薪所动，因为他更是一位民族的职业企业家。

60 年沧桑，30 年探索，终成双星 90 年辉煌。