

企业文化

第3辑

EnterPrise
Culture
Salon

NO.3

沙龙

领先中外思想
关注白领时尚
实现实践智慧
展示理论经典
浓缩企业文化精华



中国经济出版社
www.economyph.com

企业文化沙龙

主持人致辞

在这一辑,我们又向读者奉献了许多新的思想和素材。网络在线的3篇文章,分别谈了当前需要重视的3个问题,其中《中国对欧盟的经济政策要点》一文应格外引人关注。与前不同的是,本辑增添了游戏动员栏目,这也将长期办下去,每辑都要推出一个新的游戏。本辑游戏的名称是《孙膑赛马》,极富有哲理性,希望大家能喜欢。总裁心声推出了广东省建筑装饰集团公司董事长陈婵英,她是刚刚评选出的中国百名优秀女企业家之一。在茶余饭后栏目中,我们特意刊载了一篇《曹操对现代中国企业家的影响》的文章,相信一定会引起许多人的兴趣。在MBA交流栏目中,我们为大家推荐的《高差异与低成本的相对性》、《企业经营的程序化与非程序化》两篇文章,都是现代经济学新的思想分析。故事会讲述了《中国的水果罐头大王》的成长故事。理论经典栏目选用了两篇力作,即《股东与员工的利益冲突与整合》和《关于企业文化创新的理论思考》。关于中国市场,我们在本辑将视点放在了《中国医药市场的发展走势分析》上。而每辑一例的品牌研究,则讲的是山东传统产品——东阿阿胶,我们衷心祝愿这一品牌能够更好地造福全世界人民。最后的读书推荐是《富甲一方》,这本书介绍了一位致力于中国包装行业腾飞的河北企业家的成功轨迹。





企业文化沙龙

(第3辑)

Enterprise Culture Salon No.3

主 编：钱 津

副 主 编：边洪秀

主编助理：钱 舰

责任编辑：刘一玲

电 话：68359417

封面设计：中子画艺术设计

版式设计：中子画艺术设计

目 录 CONTENTS

主持人致辞

网络在线

- 05 中国制造：用智慧保证质量
- 07 中国对欧盟的经济政策要点
- 10 重返学徒制

游戏动员

- 12 孙膑赛马

总裁心声

- 15 广东省建筑装饰集团公司董事长陈婵英
驰骋思想 精心设计

企业琐事

- 28 老员工有帮带新员工的义务
- 30 年轻化企业的员工退路
- 33 企业的文体活动安排

用人之道

- 35 鞭打快牛与能者多劳
- 42 当断即断与且慢下手

茶余饭后

- 49 如何办好企业杂志
- 57 曹操对现代中国企业家的影响

MBA 交流

- 64 高差异与低成本的相对性
- 71 企业经营的秩序化与非程序化



故 事 会

78 中国的水果罐头大王

理论经典

84 股东与员工的利益冲突与整合

96 铸造现代企业之魂

——关于企业文化创新的理论思考

案例分析

102 西瓜尚未企业化经营

中国市场

107 中国医药市场的发展走势分析

品牌研究

116 东阿阿胶

三言两语

124 企业信息管理三要素

128 产品包装的效益

131 话说北京地铁0号线

饮食人生

134 北京的簋街

娱乐休闲

138 长沙的平民夜总会

旅游天地

142 虎门服装城

147 走进西方

——欧盟六国考察

读书推荐

155 我的《富思特印象》

图书在版编目(CIP)数据

企业文化沙龙. 第3辑 / 钱津主编.

—北京: 中国经济出版社, 2003.11

ISBN 7-5017-6233-3

I. 企... II. 钱... III. 企业文化—研究 IV. F270

中国版本图书馆CIP数据核字
(2003) 第108673号

出版发行: 中国经济出版社

地 址: 北京市西城区百万庄北街3号

邮 编: 100037

网 址: www.economyph.com

经 销: 新华书店

印 刷: 三河欣欣印刷有限公司

版 次: 2003年11月第1版

印 次: 2003年11月第1次印刷

开 本: 850 × 1168 毫米 1/32

印 张: 5

字 数: 80千字

书 号: ISBN 7-5017-6233-3/F·5014

定 价: 10.00元

版权所有 盗版必究

举报电话: 68359417 68359418





《企业文化沙龙》理事单位

西南财经大学 MBA 教育中心

贵州财经学院贸易经济系

贵州新智源营销策划有限公司

承德市双桥区经济贸易局

富思特集团

北京市纸箱厂

《企业文化沙龙》聘请理事单位启事

中国经济出版社拟扩大发行《企业文化沙龙》，与社会各界共同办好这一学习园地，决定聘请若干理事单位。凡受聘理事单位，中国经济出版社将与之建立长期合作关系，并在每辑中刊登理事单位名称。有意合作单位，请上网查看相关简章及受聘协议书样本。欢迎来电来信联系。

网址：www.economyph.com

电话：010-68359417

信址：100037 北京市百万庄北街3号中国经济出版社

联系人：刘一玲



【网络在线】



中国制造： 用智慧保证质量

丁勇

经济全球化是当今世界不可逆转的发展趋势,中国的制造业只有融入国际市场之中,找准自身的位置,才能健康而有效益地存活下去。因而,现在标明中国制造,这本身是一个全球化的概念,这表明的是在世界制造业之中的作为后起之秀的中国制造业的存在,而这种存在不仅仅是偏安地球一隅,更具挑战性的是中国制造业要将自身推向全世界。中国制造,宣布的是一个重要的大品牌,是世界从未有过的一个大品牌,仅此,为中国制造业带来更多的不是欢歌和笑语,而是压力。

要保证中国制造的 brand 魅力,就必须保证中国产品的质量。在现时代,质量已经不是一种高标准的要求,而是任何产品走向市场的最基本的通行证。所以,中国制造有没有生命力,能不能在世界市场站住脚,首先取决于有没有质量合格的通行证。而且,这张通行证应该是长期有效的,是在任何时候都有保障的,不能是勉勉强强的、经常





出现问题的。

关于质量，有人认为应靠管理者来保证，有了优秀的管理者，才会有让人放心的产品质量。还有人认为，质量问题是一个制度问题，企业只有建立严格的作业制度，才能保证产品质量不出现问题。再有，人们还提出设备、人才、工作场地等等都是保证质量所需要的基本条件，即必需是设备精良、员工技术过硬、工作场地符合生产要求，才能保证产品质量。但不论是哪一方面，实质上人们都是在用智慧保证质量。管理者对质量的管理有效，是管理智慧的表现。制度发挥作用，是制订制度和执行制度的人的智慧表现。设备的精良，表现了选购设备的人具有智慧的头脑。员工技术过硬，也是员工智慧的保证。总之，质量是来自于智慧的，这并不是一个纯客观的自然保证，而是一个带有主观努力色彩的结果。

所以，在中国制造的产品走向世界之中，最需要的是我们的智慧，而不是盲从和愚昧。在过去，由于种种的历史原因，我们在质量方面的表现是不尽人意的，甚至许多产品在国内销售，质量都无法保证。在这种状态下，中国制造是无法占领世界市场的，更是无法获得丰厚回报的。这其中的根本原因就是，我们的头脑未能发挥应有的作用，即我们的智慧表现是十分不够的。而当前，只要人们真正明白智慧与质量的关系，并由此为保证质量而贡献智慧，那中国制造开创新的全球市场就是绝对有把握的。肯定，光明的未来依赖于我们头脑的研究，依赖于我们的智慧付出。



中国对欧盟



① 经济政策要点

张 瀚

2003年10月14日，中国公布了对欧盟的政策文件，其中关于经济方面的政策要点如下：

（一）经贸合作

中国致力于发展中欧富有活力和长期稳定的经贸合作关系，并期待欧盟成为中国最大贸易与投资伙伴：

——发挥经贸混委会机制作用，加强经贸监管政策对话；适时考虑更新《中欧贸易与经济合作协定》；运用WTO规则，妥善解决不合理限制及技术性壁垒，放宽高技术出口限制，发挥技贸合作的巨大潜力；尽早给予中国“完全市场经济地位”，减少并消除对华反倾销及有关歧视性政策和做法，慎用“特保措施”；合理补偿因欧盟扩大对中方经贸利益的减损。

——加强投资对话，推动建立双边投资促进机构，积极引导双方企业相互投资，扩大中小企业合作，开展加工贸易、承包工程和各种劳务合作，鼓励跨国经营和国际化生产。

——欢迎欧盟增加对华发展援助，特别是在环保、扶贫、卫生保健、教育等领域的援助。同时也欢迎在加强人力资源培训，尤其是对中国中西部的人员培训和中国参与





多边贸易体制的能力建设等方面发挥作用。

——加强在质量监督检验检疫领域的合作,建立磋商机制,在维护安全、卫生、健康、环保的原则下,及时解决影响双方产品市场准入的问题。

——加强海关合作,适时签署中欧海关协定。

(二) 金融合作

建立健全中欧金融高层对话机制,扩大中欧央行间的政策交流,深化在防范金融危机、反恐融资和反洗钱方面的合作。中方欢迎欧盟成员国银行拓展对华业务,希望妥善解决中国金融机构在欧盟的市场准入问题。

中方将依照保险法规及入世承诺,积极审核欧盟成员国保险机构来华营业申请,完善监管法规体系。

加强证券立法、市场监管、投资动作合作,鼓励更多的欧盟成员国证券经营机构、基金管理机构以及其他机构投资者进入中国市场,也鼓励中国证券经营机构在条件成熟时进入欧盟证券市场,同时积极支持中国企业进入欧盟证券市场融资。

(三) 农业合作

加强中欧在农业生产、农产品加工技术、可持续发展等方面的交流,发挥农业工作组会议机制的作用,推动双方农业科研机构、院校和企业间的合作。鼓励欧盟企业积极参与中国西部农业开发,向农业高新技术、农产品深加工、农业基础设施建设等领域投资。

(四) 环保合作

加强中欧在环保领域的沟通与合作,启动中欧环境部



长对话机制,制定环境保护合作框架文件,探讨建立环境合作信息网络,加强双方在环境立法与管理、气候变化、生物多样性保护、生物安全管理以及贸易与环境等问题上的合作,并共同推动落实约翰内斯堡可持续发展世界首脑会议后续行动。鼓励民间环保组织的交流;鼓励欧方企业通过平等竞争更多进入中国环保市场。

(五) 信息技术合作

欢迎欧盟参与中国信息化建设。加强中欧信息社会对话工作组机制,开展信息社会战略、政策法规的交流与对话,积极促进信息产品贸易和产业技术合作,鼓励扩大知识产权、技术标准的交流。促进在“数字奥运”领域的合作。

(六) 能源合作

扩大中欧在能源结构、清洁能源、可再生能源、提高能效和节能等领域的合作,促进能源发展政策交流,办好中欧能源合作大会,加强能源工作组机制,推动能源技术培训和示范项目合作,促进技术的推广和转移。

(七) 交通合作

在《中欧海运协定》框架下建立中欧定期会晤机制,开展在海运及海事领域的合作,加强在国际海事组织(IMO)等国际组织中的协调配合。深化和扩大双方在内河航运政策、航运安全和船舶标准化等方面的交流,继续拓展在公路领域的技术、管理合作与交流,加强公路运输立法的对话与交流;深化中欧在民用航空领域的交流,加强企业间生产、技术、管理和培训合作。



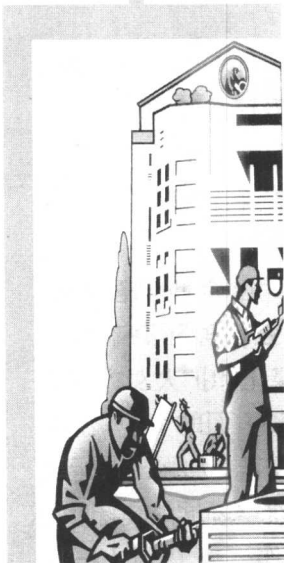


重返学徒制

王守仁

进入 21 世纪之后，从国内各地的情况看，高级技工的缺少已成为一种普遍现象。仅“数控技工”，全国缺口约 50 万人左右，且随着数控机床的大量增加，这一缺口正在迅速的扩大。一些发达地区对于这一类技工的需求，已经达到了“万金难求”的地步。

解决高级技工短缺的问题，不能靠办学，而是应重新建立学徒制度。学校可以培养一般技工，很难培养出高级技工。这是因为高级技工是长期磨炼出来的，不仅要有技术，而且更要师承下来的一种本份。学徒与上学不同之处就在于，这样学技术是开小灶，而不是大拨轰，是照着师傅的样子学做工人，而不是学完之后还不知自己应该干啥。培养高级技工，不说只能依靠学徒制，也差不多。关于这一点，问一问现在



的高级技工们，就会知道这是必需的。一些人虽然没有学过徒，现在也成为了高级技工，但在他们的成长过程中，或多或少都有过类似学徒的影子，或者说至少他们都有过一位使他们受益终身的好师傅。没有那些老前辈，恐怕光靠自家努力，年轻人成长为高级技工是很难的。

重新建立学徒制，当然不能再是传统体制时的学徒制了。那时的学徒工，每月只发生活费 18 元，而师傅们基本上是啥待遇也没有。而今，在市场经济体制下，为培养高级技工而建立的学徒制，是一定要讲究待遇的。一是对师傅的待遇，要有专门的津贴，至少津贴费应相当于原工资的 50%，只有这样，才是尊重师傅，才能使师傅专心培养出下一代优秀的高级技工；二是对学徒也要讲待遇，凡是作高级技工学徒，一律要付给高于一般技工的工资，并且在其出师后要保证给予高级技工的工资待遇；三是企业应专门设立技工学徒基金，资助技工师徒外出学习；四是要对优秀的师傅和优秀的学徒给予物质奖励；五是企业要为技工的学习制造良好的环境，包括工作环境、生活环境和学习书本知识的条件。为此，企业要在这方面做相当大的投入。必须明确的是，今日不同往昔，今日只有高投入，才能得到合格的高级技工人才。

对学徒制中的师傅人选，是需要慎重考虑的。这是一种荣誉，但更是一种依赖。所以，不能仅从荣誉出发，照顾一些人当选师傅，必须从实际出发，根据实力，选拔真正合格的师傅。若本企业不具备这样的人选，那就或是送员工去外厂学徒，或是先想法引进一些师傅来。





【游戏动员】

孙膑赛马

钱 津

游戏目的：

1. 培养员工的优胜意识。
2. 培养员工的整体观念。
3. 使员工领略相对优势取胜的道理。

游戏要求：

1. 至少6人，或是6人的倍数。
2. 较大的场地，最好有100米跑道。若无直线跑道，可以转圈跑。

游戏规则：

1. 分为两组。每组至少3人，增加人数，应是3人的倍数。

2. 各组自行进行实力测验，即让每一个人跑一次100米，记录成绩，然后按成绩分为1级选手、2级选手、3级选手。若人数是6人，则1级选手定2人、2级选手定2人、3级选手定2人。若有再多的人参加，依此类推，即分别归为3个级别之中。

3. 分两次比赛。第一次比赛，由甲组1级选手对抗乙组1级选手，甲组2级选手对抗乙组2级选手，甲组3级选手对抗乙组3级选手。这种比赛，不计时间，只计输



赢,即对抗赛中,先到终点的人为赢,后到终点的人为输。第一次比赛结束,若甲组 3:0 或 2:1 胜利(也可能是 6:0 或 4:2、5:1 等胜,3:3 平局),那么甲组在第二次比赛时,只能用 1 级选手与乙组的 3 级选手比赛,用 2 级选手与乙组的 1 级选手比赛,用 3 级选手与乙组的 2 级选手比赛。反之,若第一次比赛是乙组胜,也要采用这种的程序安排,即不论哪一个组先负,都要硬性按游戏规则进行孙膑赛马式的第二次比赛。若第一次比赛是平局,那就要继续进行第一次比赛,直至比出胜负为止。

第二次比赛结果出来之后,若乙组 2:1 胜,则进行哲理性的讲评,说明相对优势的道理及在市场竞争中的运用,即乙组的 1 级选手可能胜甲组的 2 级选手,乙组的 2 级的选手比较有把握胜甲组的 3 级选手,而乙组的 3 级选手肯定输给甲组的 1 级选手,但他起到浪费甲组优势的作用,为了全局胜利,做出了有价值的牺牲。若乙组未胜,





那说明两组之间实力相差太悬殊,也可以说明孙臆赛马的道理不可用于实力相差太悬殊的竞争之中。总之,讲评是游戏的重点组成部分。在必要时,讲评前应概要地介绍当年孙臆赛马的历史故事。

这一游戏的特点是运动量大,对抗性强,时间也比较长。同时,这一游戏富有的哲理性也很强。因此,若游戏前讲明道理,可能游戏做起来更有趣味。但不论如何,应要求培训员工认真进行比赛。若比赛不认真,整个游戏将失去哲理意义。

这一游戏的结果并不重要,重要的是过程的表现。因为不论结果如何,都可以用来说明孙臆赛马的智慧,说明孙臆赛马对条件的要求和程序的安排的高明。在游戏中,无论哪一位员工对孙臆赛马的道理提出挑战,都是应当受到鼓励的。只有这样,才能增加这一大运动量游戏的趣味性。

这一游戏适用于长年坐写字楼的白领员工的培训。这是既增智又练体的游戏,是可以增强员工的对抗精神和团队精神的活动。

注:根据《著作权法》,本游戏可无偿供非营利的培训活动使用。对于营利性的培训机构,若使用本游戏于业务工作,应事先征求著作权人的同意,否则,将被视为侵权,著作权人将追究其责任。但著作权人在此声明授权《企业文化沙龙》理事单位,均可将此栏目的游戏用于营利性的培训业务活动。



【总裁心声】

广东省建筑装饰集团公司董事长陈婵英

驰骋思想 精心设计

本刊特约记者



2003年1月，北京人民大会堂，这里丝毫不见初冬的凉意，全国人大、全国政协、国家建设部、中国建筑装饰协会的有关领导及上千名来自全国各地的建筑装饰行业代表，聚集一堂，参加2002年度全国建筑装饰工程金奖的颁奖典礼。广东省建筑装饰集团公司承接施工的广州经济技术开发区外商活动中心和内蒙古神东宾馆装修工程以精美的设计、一流的施工而捧得金奖。继2001年该公司承





接施工的广东星海音乐厅装饰工程荣获全国装饰金奖后，广东省建筑装饰集团公司再次夺冠，已成为全国建筑装饰行业中为数不多的荣获三项全国装饰工程最高奖的企业。当该公司董事长兼总经理陈婵英作为同行中的幸运儿和佼佼者，荣幸地参加盛大的颁奖典礼并从建设部有关领导手中接过金灿灿的奖杯时，这位几年来将自己的汗水和心血奉献给广东省建筑装饰集团的女中豪杰和她的员工们，沉浸在成功的喜悦之中，同时，也预示着今后的日子里，陈婵英和她领导的广东省建筑装饰集团将在装饰艺术的音符和旋律中奏响更新更美的乐章。

在接受记者采访时，陈总表示：成绩和荣誉属于大家，正是因为有省建工集团领导一直以来的关心和支持，有省建筑装饰集团公司领导班子与广大员工精诚团结，努力拼搏，才取得了今天的成绩。

记者也正是怀着一种崇敬、探秘的心情，采访了百忙之中的陈总。我们想了解，究竟是怎样一股神奇的力量和超前的思维，究竟是怎样一个富有朝气和战斗力的、勇于开拓的领导班子，使一个濒临绝境的大型装饰企业走出困境，并成为今天广东装饰界的龙头企业之一的。

问我需要什么？你最好去问赶海人！

问我追求什么？你最好去问冲浪者！

——陈总一开口就巧妙地用了诙谐的语言与我们交谈。

乍听不过是两句绕口令式的语言，却又令我们觉得她

