

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 高薪聘党委副书记落槌

## 浙江省委常委、组织部部长蔡奇高度评价这一创新尝试，指出值得其他企业学习借鉴

■本报记者 钟文/文

近日，备受广泛关注的万丰奥特40万年薪外聘直选集团党委副书记落下帷幕，来自浙江绍兴市的机关干部徐志良成功当选。

生于1971年的徐志良，曾做过十几年的教师，后到新疆和田地区于田县做过几年的援疆干部。为实现人生价值，此前已经有了较好职位和发展潜力的他毅然下海，到万丰公司揭下“招贤榜”，与另外71名高手参与角逐万丰奥特党委副书记一职。经过为期两个多月的报名初审、研讨答辩、竞聘演讲等环节，过五关、斩六将，最后与来自安徽太湖县的另一名竞争者“巅峰对决”，最终在180多名党员的投票下脱颖而出。

徐志良表示，他的压力很大，因为万丰公司的党建工作起点高，做得很规范，下一步，要继承好、运用好原先的做法和经验，以更加出色的业绩，不断提升党建工作水平，从而得到广大党员和员工的认可。

### 186位职工党员 投票选举产生

2011年6月8日晚8时，浙江东部山区县——新昌县，万丰奥特控股集团有限公司二楼会议室，主席台上方，金色的镰刀和斧头组成的党徽在红色的背景墙上发出耀眼的光芒；万丰奥特控股集团有限公司“外聘直选党委副书记党员大会”这几个黄色大字分外引人注目；来自万丰控股集团有限公司的186位身穿蓝色工装的党员汇成了蓝色海洋。他们首先开河，以无记名投票的方式，行使自己的党员民主权利，选举产生了首位专职党委副书记。外界评论此举“为民企党建探索新路”。

尽管一直比较低调，但是，这场被外界誉为40万年薪外聘直选“公布CEO”的事情，自“招贤”榜单一公布就引起了社会的广泛关注。

作为这一事情的幕后主推手，万丰奥特党委书记、董事局主席陈爱莲显得非常平静。她说：“我们希望通过面向社会公开选聘的方法，从源头上拓宽进入渠道，并运用竞争择优的方式，选到人、选好人。”

然而，与陈爱莲的低调形成鲜明对比的是浙江省委常委、组织部部长蔡奇的高调。蔡奇在万丰奥特视察并听取陈爱莲的工作汇报后指出，高薪选聘党委专职副书记就是一大创新尝试，值得其他企业学习借鉴。



从71名竞争者中突围的陈志良在竞选中发表演说

在竞选当日，新昌县委组织部还组织了20多家附近的企业代表来观摩。浙江得恩德制药有限公司总经理助理潘新妃，在经历了选举全过程后十分感慨地说：“万丰的党建真的做得有模有样、有声有色，一点也不虚。”

### 把党旗插向海外公司

事实上，万丰奥特的党建工作一直走在前列，是浙江省先进基层党组织，党委书记、董事局主席陈爱莲是党的十七大代表，而此次高薪外聘直选党委副书记更不是心血来潮。去年下半年，该公司参加了共青团浙江省委组织开展的浙江省面向全省公开选聘非公有制企业团委书记活动，面向全省公开选聘5名团委书记人选，从中已体会到选拔人才为企业带来的活力与动力。

“外聘”是希望通过社会公开招聘的方法，从源头上拓宽选人渠道，保证让优秀的党务工作者进入到“万丰”的领导班子。“直选”则是充分尊重和保障非公有制企业党员的民主意识，通过“直选”非公企业党组织领导班子成员，变“少数人选人”为“大多数人选人”，既能更好地尊重党员主体地位，又能有效提高新到任党组织负责人的群众基础。“作为这件事情的具体执行者，万丰奥特原党委副书记吴艺斌感自豪。

在加强外部招聘人才的同时，万丰奥特积极推进企业内部的党建创

新。今年4月份，万丰奥特在车间内推行“1+5”绿叶工程，即一个车间或者工段领导加上党小组长、工会组长、共青团组长、民兵组长、妇女组长，在党小组长的指导下，5人各司其职，解决员工的生活需求、工作中的困难、思想上的困惑。据悉，自“5+1”工程实施以来，工人的生产效率提高了50%，以往员工的流失率近4%，现在只有近2%。

而更加值得关注的是，随着境外市场的进一步开拓，今年万丰奥特又新增了两个驻点：一是东南亚的摩轮线窗口；二是欧美的汽轮机窗口。为了使在异国他乡的党员凝聚在党组织周围，让鲜红的党旗永远在心中高高飘扬，陈爱莲召开专题委员会，提议非公有制企业团委书记人选活动，面向海外公开选聘5名团委书记人选，从中已体会到选拔人才为企业带来的活力与动力。

### 董事局主席重视党务人才

尽管万丰奥特此举得到广泛赞誉，但是也有一些负面的消息。有的人对非公有制企业投入大量精力搞党建很不理解，认为办企业只要搞好生产赚钱就行了，有的还担心成立党组织后，会影响甚至弱化自己作为企业老总的特殊地位。对此，陈爱莲却认为，“党务人才是个宝。”

事实上，党员的先锋模范和战斗堡垒作用让万丰奥特已经尝到了党建的甜头。

企业在发展中难免会遇到难题，万丰奥特也不例外。为此，“万丰”党委

牵头成立了一支“党员项目攻关小组”，团委成立了“青年突击队”。在一个又一个的难题攻关中，这两支“特种部队”几乎是“攻无不克，战无不胜”，他们的能量也从此让人刮目相看。

据悉，正是依靠这两支“特种部队”，“万丰”成功地实施了15个国家级项目、28个省级项目，开发新产品2000余款，并参与行业国际标准的修订和行业国内标准的起草。而万丰奥特短短16年发展成为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，主营业务实现行业全球领跑，也是这些党员“战斗力”的生动见证。

在万丰奥特，流传着一个“党员人才工程”“三培养”的说法，即“把党员培养成生产技术骨干，把生产技术骨干培养成党员，把党员中的生产技术骨干培养成干部”。

“万丰80%的精英都是党员。”陈爱莲说，党员骨干成了企业生产经营的具体决策者、组织者、实施者。在决策过程中，万丰讲究的是“集体决策”，采取的是“民主集中制”。为使党组织的运转更加顺畅，集团每年除了按员工工资总额的2%提取工会经费外，还会提取1%的党建活动经费，在行政管理费用中列支。

经费保障是开展党组织活动的基础。据陈爱莲介绍，万丰党委负责制订的培训计划，整个集团一年的培训费用就有600多万元，“十二五”期间，将增加到每年1000万元。

## 多方面专家在中国共产党诞生地嘉兴举行论坛

# “非公企业要用好党员这个资源”

■本报记者 徐军/文

6月25日，长三角非公有制企业“双强争先”研讨会在中国共产党的诞生地嘉兴市嘉善县举行。江苏省委党校党史党建部唐金玲教授、《共产党员》杂志社总编辑吴建平专家结合自身工作实际就非公企业党建的意义、作用、影响发表了各自看法，海福智库首席研究员、福卡经济预测研究所副所长周晔还就国内外经济形势给参加研讨会的企业家们作了分析。

### 党员是可以提升 企业凝聚力的资源

浙江双飞无油轴承有限公司党总支书记周引春的观点是：党建强可以促进经济发展。周引春所在的公司是从乡镇企业转化过来的，早在1991年就成立了企业党支部（2010年12月升格为党总支）。企业的高层领导大多数是在党支部发展过程中培养入党的，所以，目前企业的全体股东都是党员，形成了党领导企业的格局。

周引春说：“多年来我们基本达到了政治上更有活力、组织上更有合力、行动上更有动力、经济上更有实力的要求和管理层好、党员队伍好、工作机制好、工作业绩好、员工反映好的目标。所以，我认为企业用好党

员这面旗帜，做强党建这个文章，可以促进企业健康科学发展。要把党员看做是企业的一种重要资源。每个党员在入党时都是表现非常积极的党员，因为他相信中国共产党的领导，愿意为共产主义事业奋斗终身才积极主动地申请加入了中国共产党，所以，对于党员来说，不怕苦，勇于奉献是自己的本能。企业拥有一批党员，就等于有了一支坚强的战斗队伍，只要充分发挥党员的作用，就会在他们所涉及的部门产生重大的作用，因此，我们就把党员看成是一种资源，让党员思想活跃起来提升企业的凝聚力。党员活动既不能多，也不能少，多了会影响生产，少了就会对党的意识淡薄。我们公司每年编一个党支部活动计划，一般情况每季度集中组织一次活动，或红色旅游、或体检、或科教学习。总之，企业发展要靠人才，人才发挥作用要靠思想，党员是思想积极分子，把党员作用发挥好，就可以活跃员工思想，带动员工积极投身企业建设，从而提高抵御风险的能力，推动企业可持续发展。”

### 党建是促进企业 做大做强的需要

嘉善经济开发区（惠民街道）党委书记王秋儿在发言中指出：为了更好地服务企业，协助企业做好党建工作，使非公有制企业的党建工作能适

应新形势的需要，开发区党委积极探索“示范引领、网格活动、立体服务、项目管理、品牌培育、一体共赢”的非公有制企业党建工作新方法，大力开展非公有制企业党建网格化管理工作，全力推进“发展、党建”双强先进企业建设，通过抓党建，有效促进了企业做大做强。

他们大力推进党建覆盖网建设，使非公有制企业党组织“建起来”。王秋儿认为：加强非公有制企业党的组织建设是做好非公有制企业党建工作的基础。他们从实际出发，大力推进党建覆盖网建设，做到思想认识到位、组织健全到位、平台建设到位、人员落实到位的“四到位”要求。

他们顺势而为，大力推进体制机制创新，把非公有制企业党组织“管起来”。在具体实践中，他们注重创新制度机制，切实把非公有制企业党组织“管起来”，把广大非公有制企业的党员员工凝聚在党组织的周围，有效促进了企业健康发展，做到用制度管、用评审管、用载体管、用目标管、用素质管。

王秋儿说：“让党组织、党员作用有效发挥出来，是非公有制企业党建工作的重要内容，在实践中，我们注重丰富非公有制企业的党建活动，大力发挥党组织战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用，以文化促动、党群互动、关爱带动让党组织和党员“动起来”。

### 党委是推动企业 发展的“阳光先锋”

浙江昱辉阳光能源有限公司(简称昱辉阳光,代码SOL)成立于2005年6月,是外商独资企业,注册资金3.2亿美元,员工4500多人,是浙江省首家在英美两国同时上市交易的太阳能企业。公司党委副书记徐成校介绍,近年来,公司党委以“发展绿色能源、争当阳光先锋”为载体,紧密结合企业生产经营实际,全面实施“素质提升”、“红领示范”、“人才强企”、“党群共建”四大工程,建立集远教职教、职工党校、文体活动室、谈心谈话室、图书阅览室、舞蹈室等功能于一体的党群活动中心,积极开展党员先锋承诺、骨干人才培养、党员示范岗争创、阳光先锋评选等活动,充分发挥党组织的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用,有力推动了企业的科学发展。

嘉善县委以创先争优活动为契机,以深入开展“争做转型发展先锋”为抓手,紧紧围绕建设活力和谐企业,创新非公有制企业党建工作的工作思路、组织设置、活动方式和工作机制,激发非公有制企业党员职工的积极性和创造性,深入推进非公有制企业“双强争先”活动,有效地推动了非公有制企业党建工作再上新台阶。

# 诸暨首创珍珠仓单 质押贷款模式

■本报记者 钟文/文

库存珍珠拿到仓储公司可以抵押贷款，这种模式在浙江诸暨得到了实现。记者从诸暨市金桥仓储有限公司了解到，自从2009年诸暨金桥仓储有限公司成立并开办珍珠仓单质押贷款以来，目前已为42家企业发放了贷款，累计金额达1.703亿元。

### 危机中创新模式

据悉，诸暨山下湖镇是全国最重要的淡水珍珠养殖、加工、交易中心，作为珍珠主产区，目前诸暨山下湖镇淡水珍珠养殖面积近40万亩，年产量占世界总产量的73%、全国总产量的80%以上；拥有珍珠养殖户3000多户，从业人员1.5万人，遍布全国五大淡水湖区域，市场辐射欧美、东南亚等多个国家和地区。此外，已建成的华东国际珠宝城是同类市场中规模最大、实施最全的专业市场。

2008年，一场席卷全球金融危机使整个诸暨的珍珠产业面临着前所未有的压力，一些中小珍珠企业面临资金短缺的状况。与此同时，原珠价格暴跌，导致部分珍珠企业出现亏损情形。但对大多数珍珠企业来说，最大的问题还是缺乏资金去收购原珠。因为他们都知道，珍珠价格肯定会反弹，苦于没钱收珍珠，影响了后面的产业链，可能导致整个产业链都出现衰退现象。

当时诸暨不少珍珠企业和珠农库存较多，流动资金短缺。在这个时候，最大的问题就是没有资金收购，当地珍珠企业家们都非常着急，因为只要能获得一笔短期贷款就能实现资金的周转，就会有生意。工商部门和企业一道，创新做法，提出创办珍珠仓单质押贷款的全新运作模式。

2009年9月，由浙江佳丽珍珠首饰有限公司、浙江星宝珍珠首饰有限公司和诸暨市山下湖集体资产经营有限公司等三家公司共同出资1000万元成立的诸暨市金桥仓储有限公司，负责对质押珍珠的收取、鉴定、保管等工作，并及时向银行提供质押贷款的依据。

业内人士评价说，诸暨创新金融模式，推出珍珠仓单质押贷款，为企业融资特别是短期融资提供了一条新的路径，可以更好地促进产业发展，推动中小珍珠企业实现转型升级和发展壮大。

所谓珍珠仓单质押贷款，是指借款企业将其所拥有的珍珠存放在银行指定仓储公司，并以仓储方出具的仓单在银行进行质押，银行依据珍珠价值按一定比例向借款企业提供短期融资业务。

### 实现三方共赢

金融危机时原珠价格暴跌对很多珠农和珠农老板来说是终身难忘的。诸暨市金桥仓储有限公司总经理詹新江回忆起当年的场景时依然清晰记得，当时不少上了规模的珍珠企业负责人也都经常碰头，商讨对策。当时的形势非常紧张，但对大多数珍珠企业来说，最大的问题还是缺乏资金去收购原珠。因为珍珠企业明白，珍珠价格肯定会反弹。但因为没钱收珍珠，影响了后面的产业链。

解决珍珠企业临时性的融资难题还只是最基本的一步，成立诸暨市金桥珍珠仓单质押有限公司更多的是希望给当地珍珠企业带来信心。当时通过金桥仓储公司仓单质押获得贷款的企业都赚到了钱，第一批获得贷款的珍珠老板大多赚了一倍的利润。

自从该项目启动以来，珍珠企业和珠农们再也不会因为珍珠价格走低而苦恼或是因为市场疲软而束手无策，珍珠仓单质押贷款使大家做珍珠生意的信心大增。原珠价格上涨除了国际经济形势回暖等因素外，这个把珍珠当黄金“存”着的项目也起到了一定作用，从而推动了整个珍珠产业健康发展。

自珍珠仓储公司开展珍珠仓单质押融资服务以来，加速了珍珠产业回暖复苏，山下湖珍珠价格稳步上涨，上涨幅度达50%左右；在珍珠价格不断攀升的情况下，业界对珍珠产业的信心明显提升，一段时间的运行也证明这一模式更有利于珍珠产品市场的稳健发展。

珍珠仓单质押业务的开展，实现了货主企业、银行和仓储物流企业三方共赢的目标。利用仓单质押向银行贷款，可盘活企业暂时闲置的原材料和产成品的资金占用，争取更多流动资金周转；以仓储企业为担保人，以仓单所列货物作抵押，可以有效规避金融风险，克服以往信用贷款只重视资金而疏于实物管理的弊端，扩大了贷款规模，培育了新的经济增长点。对于仓储企业而言，可以利用能够为货主企业办理仓单质押贷款的优势，吸引更多的货主企业进驻，确保稳定的货物存储量，提高企业的经济效益。

### 起到价格“调节”作用

度过金融危机的珍珠企业回过头来发现，其实珍珠仓单质押完全可以作为一个全新的金融产品加以推广，帮助珍珠企业解决长期以来困扰发展的融资难题。目前，仓储公司也更多地把目光转向常规性的融资手段，希望能通过这一创新，实现珍珠企业的科学发展和转型升级。

尽管发展中也碰到了各种各样的困难，但记者从组建该仓储公司的几家企业了解到，他们将继续做大做强珍珠仓单质押贷款工作，争取政府部门更多的支持，也希望争取到大银行的支持。

詹新江认为，仓单质押贷款和固定资产抵押有很大的不同，最大的不同就在于社会效应的增值部分。金桥仓储公司成立后，按照银企合作协议和仓储规则积极开展业务，诸暨市唐萃珠宝首饰有限公司和山下湖中发首饰行及山下湖旭东珍珠首饰行已通过金桥公司从绍兴银行诸暨支行顺利获得了500万元、400万元和180万元贷款，现许多珍珠企业、养殖户、经营户纷纷向金桥公司提出珍珠仓单质押融资服务。

“在价格很低的时候，往往产量很大，与其搞价格竞争，不如把部分珍珠保管起来，这样也是对市场的一种有效调节，等价格上涨了再将部分珍珠投放市场，对于当初存储的业主来说价格上去了，赚到钱了，对于后来的市场也起到一种平抑价格的作用。”詹新江认为，总的来看，这样更有利于珍珠产品市场的稳健发展。