



坚硬的日子

企业高管2014生存样本调查（上）

2014年07月22日 星期二
编辑:贾晶晶 E-mail:kggs*jia@gmail.com 校对:高秀峰 美编:马丽

02

他们只是无数企业高管的普通一员,这一天也是他们无数日子中普通的一天

超越那一天

■ 江雪

作为市场一方主角的企业家,在过去的 30 年,“阶层意识”已经形成。当国家已跃居为世界第二大经济体时,他们也在精神文化领域,建立着和这个时代相匹配的系统。

冯仑走到哪里,“第一次香港之旅”的感受就讲到哪里。

“想不到,那一天,能能见到李嘉诚。更想不到,李嘉诚请内地企业家吃饭。在大家离开的时候,我们都发现了李嘉诚竟然站在出口处,等待着与大家一一握手、告别。”

“那一天”,冯仑悟出了和社会观察家许知远相同的理论:金钱是我们对抗持续的社会动荡的手段,它不应该成为唯一的目的。我们心灵中过分实用主义的东西,妨碍了我们更充分地理解自己与我们生活的世界。

“那一天”的经历以及感悟,在冯仑经营企业的岁月中,悄然演变为独特的文化精神,晕色着商业的残酷竞争,坚实着他的入文内涵。

坚持做卓越企业的企业家,每一天脑海似乎都可以产生对世界有所改变的奇思妙想。成就自己,需要颠覆自己,这在很多创业者都成为了“苛刻的文化”。

韦尔奇在《传记》中讲道:“1981 年成为首席执行官的那一天,首次在纽约比埃尔大酒店接受华尔街专访的我竟然敢于说,我希望公司能够成为世界上最富有竞争力的企业。”

此后 40 年,全世界都看到了,为了那一天的承诺,韦尔奇将他的头脑、热情、勇气全部投入到“这个全球企业都像他看齐的公司。”他以颠覆以往,成为世界企业家的榜样。

而在 40 年之后才有机会与韦尔奇坐在一起交流商业思想的柳传志,也送到了“颠覆以往的那一天”:40 岁,以决绝的心态开始上演创业悲喜剧。

退休的柳传志,2013 年带领中国民营企业代表团访问欧洲时有一个目的:建设文化共识。正如李嘉诚的“握手致礼”所表现出的谦和坚毅,柳传志作为领袖人物,急切地想在未来之年,完成民营企业阵营的使命。

“那一天”,当王石去山上林间拜见 80 多岁的褚时健时,火辣辣的太阳正照在老人弯着的后背。只穿一件背心的褚时健听说有人来看他,嘟囔着“不认识这个叫王石的人”。

“那一天”带来的震撼,让 60 岁的王石觉醒。他像 20 岁的大学生一样,背起书包,走进哈佛校园。3 年的苦读,他坚持在微博上与企业家们互动,“以坚毅之美”伴随万科成长。

张瑞敏,自己抡起锤子“砸洗衣机”的“那一天”,颠覆了以往的质量管理文化,为海尔走向世界开启了新历程。

《华为的冬天》发表的“那一天”,任正非为华为奠定了“江湖地位”,也为自己颠覆以往画上了时代的记号。

雷军,颠覆金山,创造小米手机;周鸿口颠覆 4721,创造 360;刘东华,告别《中国企业家》,建设岛国;袁岳告别公务员,探索出中国的“零点调查”。

2013 年,当有“中国乔布斯”之称的李开复宣布“患癌症,休息治疗”时,《乔布斯遗言》也公开发表。企业家对生命最终意义的思索,给当今拼命奋斗的人们带来了诸多问号。

王石、冯仑、王静在《自传》中坦言:开始决定登山、卸任,都是因为“那一天,死亡的来临给生命发出的警告。”

这些苏醒了意识、解放了心灵的创业家们,成为当今时代的新商业领袖。而醒来的“那一天”,是为了美好的人生。



■ 本报记者 郝帅

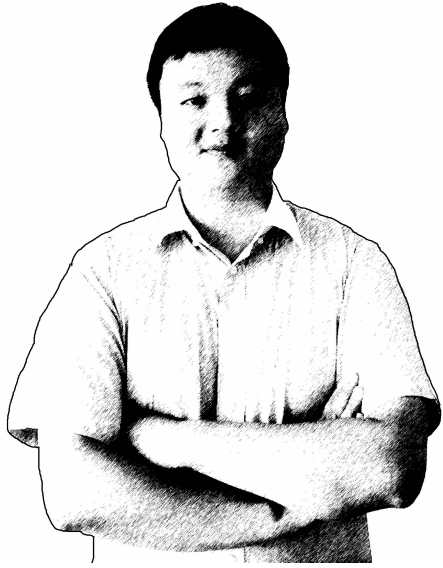
早上 5 点,揉着惺忪的睡眼打开手机并开始洗漱,牙刷还在嘴里手机就响了起来,为了不吵醒还在熟睡的妻子,他只能尽快接听并压低噪音,“一会儿到了就把车停楼下吧,咱们 5 点半准时出发。”启元道和广告有限公司总经理李鹏的一天就这样开始了。

“刚才打电话的是司机,一会儿要去石家庄出差,为了躲开交通高峰只能早起。”20 分钟后,已经穿戴停当的李鹏一边下楼一边跟记者交流,到了楼下直接钻进已经等在那里的汽车向目的地驶去。在车上助理递上早点,“其实我很喜欢早餐时光,只是时间不允许,我一定会边看新闻边悠闲地给家人准备食物,等他们起床后一起享用。但自从过了 2014 马年春节,这样的享受基本上没有,比如说现在,就只能买些早点凑合一下。”李鹏说。

和普通的广告公司不同,启元道和专攻房地产企业广告,负责对房企的项目进行宣传和推广。在该行业已经超过 10 年的李鹏说,今年的形势不容乐观,“对于房地产行业来说,一般过段时间就有个调整期,在这个调整期里有些震荡是很正常的,今年房地产企业不景气,随之而来就是对我们这些下游企业的影响。我明显感觉到今年的‘活’不如往年好接,而且已经在做的项目里还有突然就撤单不做的现象发生,我们现在也比较注意选择合作方了,央企是第一选择。”

李鹏告诉记者,过去几年房地产行业非常火爆,随之催生了很多下游的广告和推广公司,一些公司并不具备完整的技术和服务能力,只是有关系能接到项目,而他们接到项目后也并不做,而是转包给别的公司以赚取中间费用。现在的环境下,一些完善的房地产广告和推广公司都开始捉襟见肘,技术力量不够或有短板的公司有的已经青黄不接,而那些之前靠赚中间费用的公司,开始死掉。

事实上,启元道和成立并不久,李鹏告



■ 本报记者 张博

“我们希望趁着还年轻,精力充沛的时候,打造一个属于自己的企业。”王晨说,自己懂得如何在中国大中城市做快销食品,希望在这个领域取得更大的发展。

2011 年底,王晨和朋友共同出资在北京注册了北京金贸投资有限公司,这是一

广告人李鹏:拴在房地产的绳子上

要时间允许,我一定会边看新闻边悠闲地给家人准备食物,等他们起床后一起享用。但自从过了 2014 马年春节,这样的享受基本上没有,比如说现在,就只能买些早点凑合一下。”李鹏说。

和普通的广告公司不同,启元道和专攻房地产企业广告,负责对房企的项目进行宣传和推广。在该行业已经超过 10 年的李鹏说,今年的形势不容乐观,“对于房地产行业来说,一般过段时间就有个调整期,在这个调整期里有些震荡是很正常的,今年房地产企业不景气,随之而来就是对我们这些下游企业的影响。我明显感觉到今年的‘活’不如往年好接,而且已经在做的项目里还有突然就撤单不做的现象发生,我们现在也比较注意选择合作方了,央企是第一选择。”

李鹏告诉记者,过去几年房地产行业非常火爆,随之催生了很多下游的广告和推广公司,一些公司并不具备完整的技术和服务能力,只是有关系能接到项目,而他们接到项目后也并不做,而是转包给别的公司以赚取中间费用。现在的环境下,一些完善的房地产广告和推广公司都开始捉襟见肘,技术力量不够或有短板的公司有的已经青黄不接,而那些之前靠赚中间费用的公司,开始死掉。

事实上,启元道和成立并不久,李鹏告

诉记者,因为不景气,他身边有的朋友处理掉自己的公司开始静观其变,但就在这个时候,他却从之前已经工作很久的房地产广告公司跳出,创立了自己的企业。

“我就是要在在这个很多人开始冬眠的时候冬泳。”李鹏说,“这一定不是冲动或赌博,对于做企业的人来说,企业就是我们的饭碗,绝对不可能拿自己的饭碗开玩笑。否则那将是非常愚蠢的。”

虽然并不景气,但李鹏的自信还是源于市场,“现在企业做市场一定要细分,不能粗放式经营。并不是所有的房企都出现了问题,我们要看到,大企业特别是央企实力毋庸置疑。而且从合作的情况来看,大企业楼盘项目的操盘手学历高、能力强且极富契约精神,他们不会像一些小企业那样盲目扩张,而是在项目筹划初期就留下足够的经费以保持项目的完整性。而同时我们还要看到,越是不景气,很多房企越是要借助我们这些广告和推广公司。因为他们要依靠我们的宣传和推广来尽量扩大销售、挖掘购买力,同时尽快回笼资金。这些都是我们的机遇。”

李鹏透露,近日在河北召开的房地产业会议上,参会的大多数业内人士认为,房地产业依旧是可持续发展的行业。

上午 9 点,李鹏已经进入位于石家庄的某房地产企业会议室并开始了对该企业楼

盘广告策划方案的探讨,记者发现,方案讨论过程中从源头想法到实施细节无论巨细,李鹏都会亲力亲为。

“没办法,现在是企业的发展阶段,能节省的就要节省,所以我会尽量多做一些。”李鹏对此表示,“我之前也是做技术出身,现在也兼任技术总监,而且这个项目是我联系的,还在初期,所以我盯的就细一些。不过这样的状态不会太长的。”

经过一天的工作,回北京的时候已经是夜色阑珊。汽车飞驰,色彩斑斓的霓虹灯将车窗镀成五光十色,“多漂亮啊,希望我的企业之后发展也能像这样多彩。”之前与客户吃罢晚饭有些微醺的李鹏摩挲着车窗对记者说,“其实我们的行业没有很多人想象的那样灯红酒绿,就像刚才那顿饭,客户加上我们一共 8 个人,餐费几百块钱。”

回到北京,李鹏又去了办公室,那里一组工作人员正在等待他讨论另一个广告设计方案。“但这样通宵的工作不一定会换来结果,现在的环境造成一些房企资金链紧张,有时会突然撤单,我们再努力也可能什么都换不来。”

“像今天这样早起不算什么,通宵工作是家常便饭。我发现,夏天早上天亮的真的会很早,早的超出我之前的想象,凌晨 4 点就会大亮,我们就可以关掉灯了。”

进口食品代理商王晨:夹缝中求生

家进口食品代理公司,主要从澳大利亚和欧洲国家进口各种零食、葡萄酒、干货和奶制品,并通过零售和电商平台销往北京及周边城市。

刚到而立之年的王晨已经在快销食品领域摸爬滚打了十年,此前他和他的合伙人都曾在雀巢、贝亲等跨国企业做到大区经理的职务。

然而,虽然依旧熟悉的食品快销行业,白手起家的王晨渐渐感到,自立门户要比自己想象的难得多。

8 点半,王晨每天的第一件工作就是浏览前一天的出货情况。“进口食品和我们之前做的国产食品有一个很大的区别,那就是它会更多的照顾当地消费者的口味。”王晨说,很多在当地很受欢迎的商品,我们这里的消费者却接受不了,这样的商品就需要马上换掉。

9 点半,王晨和合伙人同在国外的同事一起决定补货的问题。“现在做进口食品的越来越多,所以必须找到差异性才能发

展。”王晨说,比如说进口食品里量走的比较大的橄榄油和奶酪,这类食品是离不开它背后的饮食文化和生活方式等消费因素的支撑的。目前中国的普通消费者还很难接受这类商品。所以我们在选货的时候也会非常注意不同国家消费者生活理念方面的差异。

上午的其他时间,王晨都在接待各种各样的经销商。“现在北京、上海等一线城市的进口食品已经很普及了,渠道也比较成熟,我们希望往二三线城市拓展一下。”王晨说,目前正在下面的城市,进口红酒做的是最多的,王晨向记者表示,“我过去是做华北大区的,认识了不少当地的经销商,他们都会过来看看进口食品是怎么个做法。”

王晨下午的时间都是在卖场度过的。“现在大超市不好进了,我们主要靠过去积累的人脉关系。”王晨说,随着进口食品更多地受到关注,不少外国品牌开始跨过经销商,自己在中国做直供。不仅如此,现在

越来越多的大型超市也开始加大自采的比重。这些都对我们造成了影响。

一家大型连锁超市进口部的负责人周先生也向记者表示,现在不少超市都是直接从国外工厂订货的,随着超市的进口产品采购量逐渐加大,超市“自采”产品的种类也在增多,价格也要比代理方面低不少。

“不过,我们还是有机会的,尤其是在二三线城市的超市,还是需要经销商帮助的。”王晨一边开车一边向记者说,“比如家乐福、沃尔玛这样的大型超市,因为规模很大,它并不会与众多食品生产商直接打交道,他们更希望通过一个可以代理多种品类的经销商来合作。”

6 点,夕阳的余晖有些刺眼。“进口食品利润还是比较可观的。”王晨语气中有些疲倦,“不过高额的利润总是和高风险相伴的。高端进口全产品一般比国内普通产品的价格高 30%,同时利润也要高出许多,但同时风险也是比较大的,而且这种风险要贯穿了从通关到在国内销售的各个环节中。

才有可能完成。

“2009 年之前,站长的实际权力很大,煤矿要想顺利售煤就得和煤检站保持融洽关系。而如今,煤炭盈利持续下滑,煤矿效益萎缩,公路运输成本逐渐增加至铁运的 20%,加之煤检站频频出事,现在很多单位的负责人甚至有意避免与我们接触,工作不好开展,征收任务基本在停滞中。”文清说。

“很多人眼里,煤焦管理企业的负责人极为风光,但你要知道我的工资仅为 2000 多元。你能看到,煤检站就连食堂都难以为继,更不要说其他应支出费用了。”文清感叹。

食堂里面的身影渐渐多了起来,每个人揉着眼睛,尽显疲态。文清说,一天三顿饭,看似简单,实则煤检站已不堪重负,数十个职工的饭费年年增加,加上前任欠款,煤检站食堂外债达到数十万元。这不得不让他重新考虑食堂的去留,这毕竟可以暂时缓解经费紧张。

(下转第十四版)

煤检站站站长文清:真是“倒了煤(霉)”了

■ 本报记者 汪晓东

煤炭黄金期造就了一批特殊的煤炭企业,其中就包括山西煤焦管理站(以下简称煤检站)。

当时,由于煤炭产业利润丰厚,公路运输日渐火爆,煤检站对完成上级主管部门下达的征收任务没有压力。而 2014 年,煤炭行业整体“萧瑟”,经济的整体下行让煤炭运输成本成为影响煤炭价格的主要原因,其结果导致公路运输车辆急剧减少,对于主管部门下达的任务,煤检站便感觉压力倍增。

夜晚 10 时:
一颗真正产自厂家的“芙蓉王”

煤检站站长江文清(化名)换好“官服”,落座于宽大的办公桌后,他扯了下衣角说,这件煤检站的工作服好久没有穿在身上了。

2007 年 3 月,山西省停止征收煤检费,

开征了煤炭可持续发展基金。从此煤运公司用统一价格、统一销售、结合竞争的名义向煤炭交易双方征收每吨几十元的煤炭交易管理费。

而煤检站的主要工作就是防止这部分税费的流失。

文清站起身绕过办公桌走向窗户,指着远处说:就现在的煤炭形势,运输煤炭基本无利可图,因此,众多企业和个人不得不卖车度日。公路运输似乎走到尽头,但就是在这—尴尬局面下,分摊下的征收任务给煤检站带来巨大的压力。

入夜 10 时,文清的办公室传来敲门声。来人径直走到办公桌前,文清询问运煤车流量后嘱咐:没有煤票的车辆一律不得通过煤检站,要慎之又慎。

文清掏出烟递给来人并对记者说,他是煤检站办公室主任建军(化名)。建军将烟夹在鼻尖下深深吸了口气。文清笑道,这可是正厂产的“芙蓉王”。“几个月都不发饷了,我都准备戒烟了。”建军说。

清晨 7 时之后:
食堂外债无法纾困

微蒙蒙晨中,一辆外地牌照的轿车在静谧的公路上显得十分扎眼。文清派人询问,当得知对方是在问路,他感到如释重负。

清晨 7 点,文清等寥寥几人在食堂用餐,一碗粥,一个馒头,一碟咸菜。煤检站的食堂显得格外冷清。“值了一晚的班,刚休息。站里工作人员即使睡觉也得睁着眼睛。”他说,盯着煤检站的不仅有媒体,还有上级稽查部门,更有政府纪检部门。

粥刚喝了半碗,文清接了一通电话,他站起身。“省煤运公司有个会,不去不行。”文清说。

文清匆匆回到办公室,建军送来的完成征收任务表已经放在办公桌上,他一边看表,一边抄起电话,急切和对方嘘寒问暖,并约定时间与对方见面,商量运煤车辆能否通行他的煤检站,这样,他的征收任务