

观察

今年7月4日,中信证券公司执行副总裁甘亮对海南农垦有关人员进行了海胶集团上市辅导的首次培训...

这个计划,有望催生海南农垦第一家上市公司,这是开天辟地头一回的大事...

“这个计划,有望催生海南农垦第一家上市公司,这是开天辟地头一回的大事,海南农垦将全力推进这一进程。”省农垦总局领导语气坚定。

企业转型的助推器

天然橡胶是海南农垦的核心产业,海南天然橡胶产业集团股份有限公司虽在2005年成立并完成改制,但仍存在产业结构单一、产业链短、法人治理结构不完善、资金紧缺等发展瓶颈。

权威人士分析,除了热带高效农业和旅游度假资源,海南在全国能叫得响的还有天然橡胶。海南的天然橡胶生产和加工业,完全有能力进一步做大做强,成为海南的又一个品牌...

海胶集团一位副总裁透露,按一般人理解,上市主要目的就是融资。但海胶集团上市,不仅是为产业发展募集资金,更为了借助外力,对集团70多个橡胶农场和13家加工分公司进行彻底的公司化改造...

于是,上市计划的推进,成为眼下农垦改革中最大的战略重点。

其实,从去年年底开始,中华财务、中信证券、天元律师、中审审计等多家中介机构,就先后进驻海南农垦,帮助开展资金管理、预算管理、信息管理、用工管理、薪酬管理等内控体系建设,对管理机制进行全面的流程再造...

现在,农垦的一些重大决策,都会咨询财务公司、券商和律师的意见。

“这是一个脱胎换骨的过程,说是凤凰涅槃,说是浴火重生,一点都不为过,是一次真正的大蜕变。”这位副总裁说,农垦靠自己的力量推不动的事情,必须借助外力,借用外脑。



眼下正在进行的海胶集团上市计划,要求农场与基地分公司必须彻底分离。本报记者 李英挺 摄

海垦九歌之六 希望的上市路

本报记者 孙乐明

新闻眼

今年7月,海胶集团上市计划全面实施。

这个计划有望催生海南农垦第一家上市公司。海南农垦要成为现代企业,从生产商变成经营商,必须进行结构改造,上市是好的途径之一。

上市计划的推进,成为眼下海垦改革中最大的战略重点。

在上市辅导过程中,最难的就是分离企业原来承担的政府和社会职能。因为要分权,这对个人和局部利益产生巨大冲击...

“要正确理解改革的意义,有时候改革会改到自己头上,就必须舍弃小我,顾全大局。大型国企都在改革路上迈出大步,农垦还有什么放不开手脚的?”山荣分公司经理曾海联这样反思自问。

“在这场大刀阔斧的改革中,必须居安思危、居危思变,否则自己就会成为改革的阻力。”一位农场党委书记这样自审。

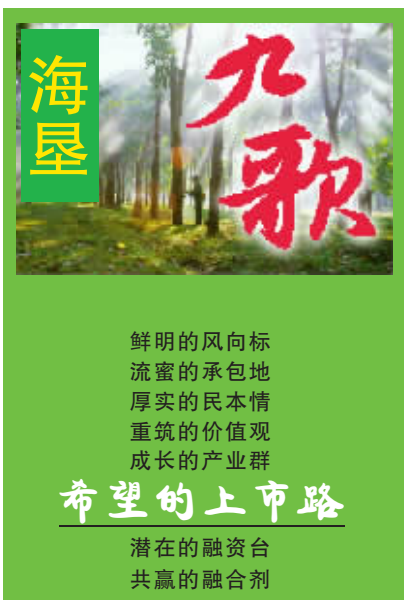
“如果说以前我们是乡村的宣传队,在自搭的舞台上自编自演,现在则要在更大的舞台上演给全国人民看,要接受资本市场的考验和洗礼。”省农垦总局一位领导说,上市计划将成为加快海南农垦从封闭走向开放、从传统走向现代的助推器。

物资站长的新工作

“改革绝对没有错,不改革就没有”



大丰农场原物资供应站站长李宪祥(左一)。本报记者 孙乐明 摄



鲜明的风向标 流蜜的承包地 厚实的民情 成长的价值群 希望的上市路 潜在的融资台 共赢的融合剂 激荡的农垦魂

但我万万没想到,改革会首先改到我自己头上。”曾担任过大丰农场供销科长的李宪祥这样感慨。

他说计划经济年代,搞供销的很吃香,可以跟着场长到处跑,有吃有喝,很是风光。

2005年农垦成立橡胶集团,供销科改成物资供应站。今年6月16日,供应站的牌子又换成生产资料服务中心,李宪祥也从站长成为中心主任。

“以前当站长,是别人求我。现在当主任,是我求别人买我的肥料。”李宪祥说,一开始改到自己头上,他还想不通,现在只能面对现实了,他不能当改革绊脚石。

正说着,一辆拉牛粪的小四轮停在门外。李宪祥连忙过去,安排一名下属跟拉粪车下连队。

“以前胶工自己来拉,我们开票、发货就行了,化肥、农药、割胶工具都一样。”李宪祥接着说:“现在不行了,胶树承包后,我们的肥质量不好或价格贵了,职工可以不买账。一天晚上大雨,一辆拉肥车陷在半路,我们帮忙推车,冒雨干到半夜才回家。以前哪吃过这样的苦啊!”

“好在农场扶持,扶我们上路。”在一旁的陈永清接过头话,“这是先给游泳圈教会游泳,然后收回游泳圈,要我们自己去闯。”

“这就是改革,身份要转换,职能要转换。”李宪祥说,农场现有4家农资经营店,他盘算着增加肥源,提高谈判筹码和竞争力。

总局领导的紧迫感

最近一段时间,农垦改革的节奏在不断加大,上市计划的推进速度也明显加快。

8月25日,新中、乐中、邦溪3个试点农场与分公司分离方案获通过。9月10日,3农场与分公司划清了人员、资产、机构和业务界限,实现独立,场长不再兼任经理。同时,另外23个农场开始分离,9月30日前结束。10月底,所有农场都要完成分离。

不少人感到压力,也提出担心:推进得太快,分离得太早,存续农场资金缺口大,各层面的承受能力也有限,大家有些不适应。

负责此项工作的海胶集团执行副总裁刘大卫说,有些事情必须顺势而为,借势推进。以前农场和基地分公司合在一起不分家,结果谁都发展不好。现在分开,使优势资产轻装上阵,把主业做大做强,然后才有更大能力反哺存续农场。

他进而解释道,现在改革氛围这样好,不抓紧改革,不赶快冲过这个坎,以后的改革成本将更高。对有些事情必须快刀斩乱麻,已经没有退路,这就像开弓

没有回头箭。况且,上市是有时间表的,必须以倒逼的态势和紧迫感,来推进改革。

在农垦总局一次干部大会上,一位总局领导曾列出农垦改革的三大关键要素:资金、人才和时间。时间在某种程度上,比资金还重要。他分析说,现在从中央到省里,都很关注和支持农垦改革。现在农垦改革是焦点,必须趁着这个态度,把许多事情办好。否则,过了这个热劲,热度变冷了,许多问题解决起来难度更大。另外,有些优惠政策也是有时间界限的,现在不利用好,过期就作废了。

一场裂变式的改革,就这样开始了,这就像一棵树,要拔掉一些根,一定会有阵痛,要伤筋。

业已起步的上市路,就是在分解着这样的步履,承受着这样的过程,而且是快马加鞭的方式,以时不我待的姿态。

早在今年初,农垦总局就把今年要做的42项工作,分解落实到12位局领导头上,并将完成的时间、步骤和进度,定期在《海南农垦报》上公布,其中上市计划列在重要位置。

为农垦设计薪酬制度的中华财务咨询公司一位项目经理说,以前他们到办公室找人常常扑空,现在就很好找人,连周末都有人加班,大家都有了紧迫感。我无奈,我愿奉献。

他认为,计划经济那种只讲计划不讲规律的烙印,深深刻在橡胶园里,已使胶树不堪重负。由于企业定位不清,农场管理者有的只擅长生产,不会经营;有的只懂经营,不善管理;有的只顾等靠要,不求开拓进取;还有的以存钱为乐,不以发展为荣。由于企业行为多为行政指令,使企业的生产经营行为和利润目标常处于游离状态。目前的改革,提供了用市场经济眼光和手段进行经营的最好时机。

“从某种意义上讲,改革有时候就是权力和利益调整,改革到自己头上时,必须面对。”郭应雄说,分公司与农场分离后,可以卸掉负担轻装上阵,在产业发展路上走得更自如。而自己卸掉场长职务后,也可从繁重的社会事务中脱身,一心一意搞经营,谋发展。

“换个角度看,现在的改革也是农垦历史性的发展机遇。自己已成为深刻变革的参与者,并能改革作贡献,实在是幸运的事。从这个意义上看,转型是痛苦的,也是快乐的。”郭应雄说。(本报海口10月11日讯)

时间往往决定战机,这时候,时间也就决定了胜利。(本报海口10月11日讯)

链接

农垦上市公司

海南农垦于2005年成立海南天然橡胶产业股份有限公司,拉开了集团化和股份化的序幕。目前,海南农垦没有一家上市公司。而与此同时,在资本市场驰骋的以光明集团为代表的一批上市公司,已成为上海农垦的代名词,北大荒已是黑龙江农垦的品牌,北京农垦已有多家上市公司,新疆生产建设兵团更有13家上市公司。(孙辑)

郭应雄引一位队长与胶树的对话来形容计划经济思维的弊病。队长对胶树说,今年下达产量又多20吨,怎么办?胶树沉默。队长又说,完不成任务是我死,完成任务是你死。为了完成任务,还是你先死吧!一阵风刮过,树叶沙沙作响,仿佛在说:我无奈,我愿奉献。

他认为,计划经济那种只讲计划不讲规律的烙印,深深刻在橡胶园里,已使胶树不堪重负。由于企业定位不清,农场管理者有的只擅长生产,不会经营;有的只懂经营,不善管理;有的只顾等靠要,不求开拓进取;还有的以存钱为乐,不以发展为荣。由于企业行为多为行政指令,使企业的生产经营行为和利润目标常处于游离状态。目前的改革,提供了用市场经济眼光和手段进行经营的最好时机。

“从某种意义上讲,改革有时候就是权力和利益调整,改革到自己头上时,必须面对。”郭应雄说,分公司与农场分离后,可以卸掉负担轻装上阵,在产业发展路上走得更自如。而自己卸掉场长职务后,也可从繁重的社会事务中脱身,一心一意搞经营,谋发展。

“换个角度看,现在的改革也是农垦历史性的发展机遇。自己已成为深刻变革的参与者,并能改革作贡献,实在是幸运的事。从这个意义上看,转型是痛苦的,也是快乐的。”郭应雄说。(本报海口10月11日讯)

心声

今年9月10日之前,郭应雄既是邦溪农场场长,也是海胶集团邦溪分公司经理。在分公司与农场没有完全分离之前,他与许多农场场长一样,都有着双重身份。

眼下正在进行的海胶集团上市计划,要求存续农场与基地分公司必须彻底分离,邦溪是试点农场之一。是当存续农场场长,还是当分公司经理,这个问题马上摆在郭应雄面前。对此,郭应雄毫不犹豫地选择了当经理,因为他早就开始了向经理人的身份转换。

“说实在的,要分离,身份要转换,权力也小多了,思想不是没有波动。”郭应雄毫不讳言:“以前我管着那么多事,可以调动那么多资源,现在就不能了,心里肯定不好接受。但这就是改革,改革就需要有人付出,并去承担阵痛。”

有3700多人人口的邦溪农场,橡胶种植面积37万亩。500多名胶工,创造出垦区最高的劳动生产率,劳均干胶54吨,最高的达到7吨。在这样

邦溪分公司经理郭应雄:转型是痛苦的也是快乐的

本报记者 孙乐明



郭应雄 本报记者 李英挺 摄

条件相对宽裕的农场搞改革,也会出现一些特殊问题。分离后,农场干部与分公司职工的收入有较大反差,要平衡不是一件容易的事。

“其实从去年开始,这个改革过程就开始了,我和农场的干部早有心理准备。”郭应雄说。

郭应雄引一位队长与胶树的对话来形容计划经济思维的弊病。队长对胶树说,今年下达产量又多20吨,怎么办?胶树沉默。队长又说,完不成任务是我死,完成任务是你死。为了完成任务,还是你先死吧!一阵风刮过,树叶沙沙作响,仿佛在说:我无奈,我愿奉献。

他认为,计划经济那种只讲计划不讲规律的烙印,深深刻在橡胶园里,已使胶树不堪重负。由于企业定位不清,农场管理者有的只擅长生产,不会经营;有的只懂经营,不善管理;有的只顾等靠要,不求开拓进取;还有的以存钱为乐,不以发展为荣。由于企业行为多为行政指令,使企业的生产经营行为和利润目标常处于游离状态。目前的改革,提供了用市场经济眼光和手段进行经营的最好时机。

“从某种意义上讲,改革有时候就是权力和利益调整,改革到自己头上时,必须面对。”郭应雄说,分公司与农场分离后,可以卸掉负担轻装上阵,在产业发展路上走得更自如。而自己卸掉场长职务后,也可从繁重的社会事务中脱身,一心一意搞经营,谋发展。

“换个角度看,现在的改革也是农垦历史性的发展机遇。自己已成为深刻变革的参与者,并能改革作贡献,实在是幸运的事。从这个意义上看,转型是痛苦的,也是快乐的。”郭应雄说。(本报海口10月11日讯)

银达典当 全国首家典当连锁集团 银达典当历经16年诚信创业现在海口三亚北京上海深圳广州南京等设有13家分公司...

咨询代理 博瑞工商税务代理 全省工商验资财务代理 低代办代66782910国滨城市精英A1101

分类广告 大市场 小广告 花钱少 效果好 温馨提示:信息由大众发布,消费者谨慎选择,与本栏目无关。

公告 中华人民共和国洋浦海事局公告 兹有儋州市航运公司等三方于2005年5月12日在我局登记的“泓泰368”船舶所有权登记证书...

施工招标公告 一、招标人:中共海南省委党校 二、招标代理:海南君和美成招投标代理服务有限公司 三、项目名称:教学办公楼二期改造装修工程...

其他·遗失 寻人·其他·遗失 遗失 海南沈阳建筑金属结构工程有限公司遗失公章壹枚,声明作废。