台州日报 TAIZHOU DAILY

“习书记对浙江国企改革作出了开创性贡献”

——习近平在浙江(三十二)

采访对象:童云芳,1948年11月生,浙江杭州人。1998年2月任杭州钢铁集团公司董事长、党委书记。2013年3月退休。
采访日期:2017年9月28日

采访组:童云芳同志,您好!习近平同志一向非常关心国有企业的发展,请您讲讲他第一次到杭钢调研的情况。

童云芳:一直以来,习书记对国有企业的发展都非常重视。在浙江主持工作期间,他对我们杭钢集团公司的转型、升级、重组付出了很多心血。

2003年4月11日,他任浙江省委书记不久,就在百忙之中安排时间到杭钢来调研。在调研中,他看了几个车间,然后听取了我关于杭钢基本情况和下一步发展思路的汇报。习书记听完汇报后作了一个非常重要的讲话。无论在当时也好,还是现在回过头来看,这个讲话都是至关重要的,为杭钢下一步的发展指明了方向。

习书记开门见山地说:杭钢是重点企业,这些年实施了一些重点技改。我这次来,还不能称为系统地看杭钢,如果这样,还要花更多的时间。我到浙江工作半年了,也应该到杭钢来看一看。

接下来,他谈了对杭钢的企业面貌、绿化、车间的直观印象,并肯定了我们目前的发展情况。他说:“钢铁企业能有这么大一块非钢产业在公司结构里头,这是来之不易的,是符合发展方向的。企业的整个效益情况、发展情况都不错,逐年发展,一年上一个新台阶。总的来看,杭钢这些年积极探索公有制多种实现形式,锐意进行企业改革,取得了很大的成绩,应该给予充分肯定。”他还说:“杭钢的发展战略、发展思路、奋斗目标都是很明确的,也是有远大志向的,同时也是因地制宜、实事求是的。主业求强不求大,符合当前抓质量、抓效益、抓内涵的要求。非钢产业的发展,实现了两条腿走路,东方不亮西方亮,堤内损失堤外补,这一点很好,是非常值得肯定的。”

接下来,他谈到了杭钢下一步的发展战略,指出:在新世纪,企业必须非常牢固树立可持续发展的理念,这既是发展生产力的基本前提,又是生产力的内在体现。你们一是要建设优特钢基地,很好地围绕这一目标加以努力,不断进行技改,向国际水平看齐,达到国际标准;二是要加强管理,向管理要效益、要效率、要提高;三是要讲信息化,以信息化推动工业化,信息化与工业化相结合,是我们新型工业化的应有之义;四是要充分发挥我们浙江的区域优势,发展临港工业。现在看来,钢铁业临港发展是最佳的。近来,我看到一些动向,全国大钢铁企业,凡是在内地的,都往沿海找发展路子。

他还特别指出,对下一步发展,浙江省都要树立危机意识,杭钢也不例外。我们确实存在着现实的危机因素,要坚持“两个毫不动摇”的方针,正视这些危险因素,发挥相应优势,扬长避短,扬长补短。一方面,国有企业是完全可以做好的,通过国有企业的改制、转制,建立现代企业制度,有序地进退,完全可以做好。另一方面,国有企业也可以在多元化发展、多种经营的同时,探索公有制多种实现形式,从某一方面讲,也是发展民营经济。

最后,他说:杭钢这样一个大型的国有企业,在我省是不多的,是占有重要地位的,省委省政府一贯支持你们的发展。今后会一如既往地关心你们,支持你们。以后有什么具体的事情,我们还可以谈。我下一步还会再找时间到这里来。预祝你们今年全面完成各项指标。

习书记来杭钢调研,肯定了杭钢的工作,阐释了他的发展思路,给我们杭钢的改革发展和创新指明了方向。在企业发展的探索当中,我们会有很多迷茫和犹豫,习书记的讲话给了我们信心和勇气,这对于一个企业来讲,是至关重要的。

采访组:请您讲讲杭钢转型、重组前后习近平同志做了哪些具体工作。

童云芳:习书记那次到杭钢调研两个月之后,我们就企业下一步发展的重大计划给他发了一个请示函,大致意思是,我们计划在宁波大榭筹建一个钢铁厂,希望得到他的支持和帮助。6月16日,习书记作出批示:

发展杭钢,做精做强主业,省政府和经贸委做了许多工作,支持杭钢的新举措,希望抓紧论证和协调,争取早日上马。

今后的发展可以走“强强联合”及多元化投资的道路,要全面考虑,长远考虑,充分论证,自愿结合,水到渠成地进行。又及。

习书记在批示中明确指出了多元化投资道路的可行性。这个批示成为杭钢与民企联合重组的有利契机。不久,民企宁波建龙钢铁有限公司(以下简称宁波建龙)在建厂过程中遇到了国家宏观调控,无法独立完成项目,面临停产危险。在习书记指导下,我们放弃了大榭项目,转而和宁波建龙进行联合重组。

这个过程中,习书记明确表示支持我们积极探索公有制的多种实现形式,支持我们与民企联合,走混合所有制的道路。这个思路,既支持了国有企业,也支持了民营经济。所以,他第一次视察杭钢时的讲话和后来意义重大的批示,不仅转变了杭钢这家国有企业的命运,也转变了相关民营企业的命运,使双方都走上了合作共赢的良好发展轨道。这个意义是十分深远的,对今天的国企改革有着深刻的启示意义。

为了促成杭钢的顺利重组,习书记曾经亲自找中央领导汇报,前后共有3次。他向中央领导说明了情况,尤其是讲清楚了重组的战略意义。作为一位省委书记,他能够这样亲力亲为地为我们一个企业做工作,是非常令人感动的。其间,我去了几次习书记的办公室,都是为了谈杭钢重组的事情。当时,事情在操办过程中遇到很多困难,我的压力很大,内心很纠结,好像心头压着一块大石头。但是,只要他跟我聊上几句,我心里就会豁然开朗,身上的包袱好像都卸掉了。习书记作风质朴,平易近人,很有亲和力,讲话很实在,能讲到我的心里去,这是他的人格魅力所在。他平时事情很多,也特别忙,但是每当我有重要的事情向他汇报,他都会在一两天之内抽出时间接见我。我汇报工作的时候,他都耐心地听我讲,还拿出笔记本记下来。习书记朴实的工作作风,给我留下了深刻的印象。

功夫不负有心人,杭钢的重组方案得到了国家发展改革委的同意。2006年3月16日,国家发展改革委下发《关于结合杭钢结构调整对宁波钢铁项目重建及项目核准的批复》,核准了宁波钢铁项目。最终,经过复杂的运作和谈判,重组了新的宁波钢铁有限公司(以下简称宁钢)。这次重组凝聚了习书记的心血,也充分体现了习书记混合所有制的发展思想,非常具有战略意义。

采访组:重组之后,习近平同志又到新组建的宁钢进行调研,请您讲讲这次调研的经过。

童云芳:重组之后,宁钢仍然保持400万吨的产能平衡,没有增加,这是符合国家发展改革委规定的,也不影响宏观调控。2006年5月1日,宁波建龙项目正式投产。7月7日上午,在宁波南苑饭店召开宁波钢铁有限公司第一次股东会。会议通过新公司章程、《股东协议书》、董事会、监事会成员等。接下来,7月11日上午,宁钢在北仑影剧院召开“公司全面复工员工动员会”。时隔不久,9月15日,习书记到宁钢来调研。新组建的宁钢,不再如之前的杭钢一样是纯国有企业了,而是一个混合所有制企业。所以,调研之后的座谈会,不仅有我们杭钢的老班子成员参加,还有两位民营企业家参加。当时,我们也没有办公楼,就在一个简易的工棚里面座谈。我们把恢复建设的情况,向习书记作了汇报,他听了之后,作了一个极其重要的讲话,讲得非常真诚,很感人,也很客观,同时具有很强的前瞻性和独到的战略眼光。

他首先说,说起宁波建龙项目,可谓一波三折,一言难尽。我们与你们一样感同身受,都共同经历过这么一个过程。习书记这句话道出了我们的心声,一下子拉近了大家的距离。

接下来,他对在场的两位民营企业家说,从发展方向上讲,杭钢也要进行现代企业制度改革,你们去和杭钢谈参股的事,我们不采取长官意志,也不采取政府行政决策。对于在宁波建钢厂,省委是没有异议的。那个时候,我们是从整个浙江产业布局,以及钢铁产业在整个经济结构中的地位出发,考虑建钢厂的。在宁波建设钢铁项目,可以多元化地发展浙江钢铁产业,使浙江自产钢铁规模与浙江生产力水平相适应。杭钢只有300万吨钢产量,而全省有2000万吨的需求量,将来还会增加,如果新建钢厂能达到1000万吨以上的规模,浙江就能自给了。我们有这么好的港口,这么好的外部条件,做好这些事情是有可行性的。

接下来,他简单回顾了促成重组的过程,希望我们能够珍惜现在的大好局面。他说:积极争取中央对这个项目的体谅和支持,这一步很关键。说实话,当时你们都不同意这个方案,你们都有各自的理想方案,但是发展有它的必然趋势,不能以个人的意愿为转移。所以,这个方案也是很不容易才得来的。杭钢有其理想发展道路,既要留下老杭钢,又要发展新杭钢,之前已经筹划一个方案——大榭项目,而且这个方案是按1000万吨目标去做的。如果完全从国有企业角度,杭钢可以表个态,说宁波建龙的事他们不管了,他们原先的方案,省里不要变,还要继续搞。光这么一句话,最起码宁波建龙的复工就会变得遥遥无期。到那个时候,设备日晒雨淋放上两年还可以,队伍还能再放两年吗?我们没有这么做,也不能这么做。我们也感谢你们两家能够顾全大局,从实际出发。如果谈不下来,股东之间不配合,又回到原来的问题上,前面谈的都白搭。我们当时想,一定要尽早复工,2000多名职工摆在那儿,发不了工资,最后要遣散,这就会带来社会稳定问题。另外,国有企业也要发展壮大,我们也不能让国有企业说垮就垮了。如果造成资产流失,我们要承担责任。在中央的大力支持下,这个项目顺利审批了,时过境迁,又发生了一些情况,后来你们又进行谈判,这都是正常的,现在又达成了共识。现在这样的方式,既让杭钢相对控股宁钢,为杭钢以后的发展打下基础,又让民营经济持有一定的股份,支持民营企业的发展,民营企业的积极性也没有受到影响,两全其美。

最后他说,风物长宜放眼量。只要我们尽早复工,尽早竣工,尽快投产,尽快形成规模,其他都不在话下。你们之间磨合有一个过程,现在磨合到这个程度,我感觉已经很好了。按这个目标,明年一季度出钢,后年一季度出坯,达到400万吨生产规模。在浙江,新的宁波钢铁有限公司具有一个特殊的体制,这是一种创新,要走体制创新、技术创新、产品创新的路子,实现“六个最”(即“吨钢投资最省”“吨钢占地面积最小”“工艺布局最紧凑”“人均劳动生产率最高”“环保国内最好”“国际竞争力最强”)。在这方面,我们会提供支持和协助。

当时,我们正处于重组之后的建设关键期,习书记那次调研时的讲话起到了很大的指导和促进作用。这番讲话,充分体现了习书记重铸宁钢的战略眼光,也体现了他坚持“两个毫不动摇”,支持两种所有制发展的坚定决心。他不仅很好地把握了宏观调控下的企业转型,维护了国有企业的利益,也兼顾了民营企业的利益。

采访组:重组之后,发展情况如何?是否达到了预期的效果?职工安置的情况怎么样?

童云芳:宁钢的生产启动之后,杭钢这边的产能逐步减少,宁钢那边逐步增加到400万吨,这前后经历了10年时间,杭钢的产业一点一点全部挪过去了,并实现了12000多人的分流,整个过渡期非常平稳。2015年底,在G20杭州峰会召开之前,杭钢彻底关停了,顺利完成转移。10年的平稳过渡,从杭钢到宁钢的重组,成为去产能的典型。习近平总书记听到杭钢关停的消息,第一句话就是:“一定要把职工安置好。”后来,他的这句话传到杭钢职工们的耳朵里,大家都非常感动。事实上,我们按照习近平总书记的指示,确保职工安置工作扎实到位。1.2万多人得到妥善安置。杭钢的安置工作做得好,全都依赖于习书记当年重组宁钢的战略部署,使我们从杭钢到宁钢实现了平稳过渡,也使我们企业有实力来安置职工。职工的生活基本上没有受到企业关停的影响。

习书记当年支持重组宁钢,是有深远战略意义的。杭钢的钢铁虽然关停了,但杭钢集团依然还是作为一家重量级的钢铁企业继续存在着。2016年,杭钢的钢铁和其他产业的销售有700多亿元,利润有13亿元。我在想,如果习书记没有过问这个事,没有费心费力地为我们多方奔走,我们也不可能顺利重组,杭钢这个企业将不复存在,1.2万多名职工的安置就更难说了,搞不好就有可能抛向社会,给社会造成巨大负担,也给这些职工的家庭和未来蒙上一层阴影,这个后果是不堪设想的。

正是因为习书记发展思想的指导和他对杭钢发展的重视,杭钢不仅没有消失,而且一直顺利发展。回顾历史,习书记在浙江主持工作的几年,是杭钢发展最快的几年,并很快顺利实现了重组和转型。这是有数据可以说明的:2002年,我们的销售总额是95.6亿元,其中钢铁是48.2亿元。习书记是2007年离开浙江的,这一年,杭钢的销售总额达到412.87亿元,其中钢铁是127.55亿元。不到5年时间,我们的销售总额增长了3倍多,非钢产业收入的比重也逐年增加。现在的杭钢,拥有绝对控股的宁钢,还有环保、贸易、教育、房地产、金矿、酒店等多种产业。习书记不仅成功推动了宁钢重组的方案,落实了中央宏观调控的政策,又妥善处理了宁波建龙的后续问题,使多方利益实现了最大化。

这一切,体现了习书记处理重大问题的眼光、胆略、智慧,体现了他关于国企改革发展的思想。杭钢的成功转型和重组,其实是他主政下的浙江快速发展的一个缩影,也体现了他鼓励我们走多元化投资道路的重要意义。他对浙江经济发展的思路是高瞻远瞩的。我们杭钢,在浙江整个经济生态中,是一粒棋子,而习书记对浙江经济发展有一个全面的布局,在浙江主持工作的近5年时间里,他把这局棋下活了。

采访组:在您看来,习近平同志当年积极推进杭钢与民企实现重组有哪些意义?

童云芳:习书记在浙江工作期间,大力推进国有企业深化改革。2004年6月23日,他主持省属国有企业改革座谈会,我有幸参加。习书记会上讲的两句话让我至今难忘,一句是“不同类型的企业要采取不同的改革方式,不搞一刀切”,还有一句是“可以通过招标、招募等办法引进战略投资者,实现产权主体多元化”。

那次座谈会后,不少省属国有企业门庭若市,战略投资者纷至沓来。杭钢也接触了很多境内外投资者,有马来西亚的外企,也有国内知名的民营企业。现在看来,习书记具有高瞻远瞩的非凡胆识和实事求是的独特眼光,他鼓励国有企业积极引入境内外各类战略投资者,通过多种形式获得战略资源和要素,提升品牌、管理、技术,不断做大做强做优国有企业。习书记不仅对宁钢重组付出了巨大心血,而且对浙江国企改革作出了开创性贡献。从他那里开始,浙江打开了国有经济和民营经济相互融合、相得益彰的局面。如今,各种所有制经济不断融合,混合所有制经济迅速发展已成为浙江经济的一大特点。

回顾历史,习书记当年在杭钢调研时的讲话,在宁钢调研时的讲话,还有在国有企业改革座谈会上的讲话,都体现了他对国企改革的战略思想。今天,我们看到,党的十八大后习近平总书记对国企改革的提法,与他在浙江时的工作思路是一脉相承的。

习书记当年引用“风物长宜放眼量”这句话,就是告诉我们要目光长远,立足未来,不能走死板僵化的老路,而要敢于创新和探索。现在,他提出创新、协调、绿色、开放、共享的新发展理念,着眼于全国的发展大局,为我国的发展指明了方向。

(采访组:邱 然 黄 珊 陈 思 原载4月12日《学习时报》)

新华视点

消费者“割肉”的感觉为啥越来越强?

——三问共享充电宝涨价

“新华视点”记者**秦交锋 舒 静 宋 佳**

近日,“共享充电宝涨价”的话题屡上网络热搜,不少消费者吐槽消费价格不断攀升。

研究机构数据显示,2020年全国在线共享充电宝设备量已超过440万,用户规模超过2亿人。如今,街上大小店铺往往都会摆上各品牌的共享充电宝,随着用户规模与落地场景的激增,消费者对共享充电宝的价格变得越来越敏感。

到底谁在推动价格上涨?涨价是正常的市场调节还是平台“圈地大战”后的一轮“割韭菜”?各种猜测、争议不绝于耳。“新华视点”记者进行了追踪调查。

一问:涨价的“痛感”为何越来越强?

事实上,“共享充电宝涨价”近两年多次受到业界热议。记者查阅相关资料,市场上共享充电宝涨价多发生在2019年以来。但在近期,这个话题日渐升温,成为公众关注的焦点。

共享充电宝价格到底是否上涨?涨了多少?

目前,共享充电宝的头部企业包括街电、来电、小电、怪兽充电等。美团充电、街电等多家企业负责人向记者表示,近期没有统一调整价格,且暂时没有调价计划。记者走访多家布置共享充电宝的商家、店铺,他们也均表示近期没有调价。

多位消费者的消费记录显示,在可比场景中,近期一些商铺的共享充电宝没有涨价。

根据北京宋女士2020年10月14日、2021年1月30日、2021年3月14日三次消费记录,北京崇文门一家美发店美团充电的计费标准没有改变,一直是每30分钟1.5元、每天20元、封顶99元。

不过,虽然近期没有“一刀切”明确的上涨指令、计划,但在可比场景中,近年来多家品牌的共享充电宝涨价趋势明显,消费者的涨价感受强烈。

记者梳理分析多家头部企业的收费明细发现,共享充电宝收费体系可以分为免费时长、计费标准、计费单元、每天封顶价、总封顶价等部分。北京市民王先生2019年11月6日、2020年7月19日、2021年3月22日三次消费记录显示,在北京朝阳大悦城,来电收费标准中多个细项都做了调整:

——免费时长:2019年免费2小时,2020年、2021年免费时长取消;

——计费标准:2019年每30分钟1元,到了2020年,上涨到每30分钟2元,涨了1倍。

——计费单元:2019年、2020年按每30分钟收费,不足30分钟按30分钟计费;2021年按每小时收费,不足1小时按1小时计费。

王先生说,这几年,共享充电宝取消了免费时长,调高了收费标准,涨价感受非常强烈。

值得注意的是,有些平台虽然计费标准表面上没有变,但因为计费单元的改变,消费者在同样的时长内会多付费。

例如,宋女士2020年7月26日在北京朝阳区一家超市使用街电共享充电宝,1小时15分钟,支付4.5元,收费标准为每30分钟1.5元。现在,这家店的共享充电宝的收费标准调整为每1小时3元,计费单元调整后,宋女士如果还是充1小时15分钟,将支付6元。

山东淄博市民周先生对比2019年1月30日、5月17日的两次共享充电宝消费记录发现,前后不过3个多月,当地一家饭店街电的收费标准已经调整:1月份,前10分钟内免费,超出即按每1小时1元计费;5月份,前5分钟内免费,超出即按每1小时2元计费。

“免费时长缩短,计费标准上涨1倍,虽然钱不多,但短时大幅涨价还是令人难以接受。”周先生说。

另外,一些常用共享充电宝的消费者办理了会员卡,他们发现会员价也涨了。小电的客服人员表示,小电会员办理价格的确有调整,之前是每月9.9元,现在单月会员价为14.9元至19.9元。

易观高级分析师杨旭分析,共享充电宝投入市场以来,实际上价格一直有所变化。最近,消费者对涨价敏感可能主要有几个原因:一是平台定价自2019年以来确实有所调整;二是消费习惯逐渐养成,消费者使用频次、时长有所增加;三是消费者在不同场景中感到涨价明显。

二问:谁在推动价格上涨?

与共享单车相对统一的定价不同,即使同一品牌,共享充电宝在不同场景收费标准也不一样。

记者实地走访发现,在北京宣武门附近,一辆街头便民餐车摆放的怪兽充电,收费价格为每半小时1.5元,24小时封顶价30元;而在附近商场的一家餐厅里,怪兽充电的收费标准为每半小时2元,24小时28元封顶。

多位业内人士介绍,目前,一般餐饮店的收费为每小时3元,奶茶店、咖啡店等稍高,而KTV、酒吧、网吧、网红店、景区等人流量大、消费水平较高的场所,往往收费更高,有的达到每小时6元。

多家共享充电宝企业客服人员解释,收费没有统一标准,不同区域、不同场景、不同商家门店有不同的运营策略,商家需求不一样,运维成本也不一样,收费标准也会不一致。具体收费标准以设备和手机显示为准。

在差异化定价的背后,近年来共享充电宝涨价的推手是谁?

多位业内人士介绍,过去,共享充电宝涨价主要推动者是平台;现在,随着共享充电宝定价机制变化,店铺也有了一定的定价权。

四川达州一家餐厅的负责人介绍,2018年底,店里安装一家品牌的两台共享充电宝,餐饮店提供电源和客流,收益五五分。2019年春节期间,品牌方通知调价,从每小时1元涨到了每小时2元。现在,按照最新的规则,收益店里可以分七成,定价权也拿到了手里,想涨价只要申请就可以。

“现在还不想涨价,涨高了顾客有意见。”这位负责人说。

店铺可以参与定价并非个别品牌。记者以商家合作名义咨询了美团充电北京地区的一位推广负责人。该负责人表示,一开始,收费价格由美团制定,商家不能更改。现在,如果商家要求,美团可以在后台对免费时长和收费价格等进行调整。

“免费时长可以选0分钟、2分钟和5分钟,收费价格从每小时3元至6元不等,每24小时封顶价有20元、30元和40元三个级别。”这位负责人告诉记者,是以30分钟还是1小时为单位计费,由商家选择。

“如果商家没有要求,就按市场均价每小时收费3元。”这位负责人告诉记者,按每小时3元收费的店铺为大多数,有的店铺会要求每小时收费4元或5元。如果商家要求的价格超过每小时6元的限价,美团会选择撤机,以保证整体价格的合理性。

91科技集团董事长许泽玮分析,共享充电宝涨价,一个重要原因是随着行业竞争加剧,渠道成本增加。某共享充电宝品牌的推广负责人介绍,2021年之前,其与合作商家每月的分润比例一般为五五。2021年之后,分润比例按照合作商家每个月的订单总价相应调整,商家的话语权越来越大。

“第一个月一般按50%走,之后如果订单总价超过500元,合作商家可以拿到60%;如果超过1000元,合作商家可以拿到70%;如果超过1500元,合作商家可以拿到80%。”这位负责人说。

怪兽充电招股书显示,2020年,其向合作商家支付费用(佣金、入场费)占当期移动设备充电业务收入的58.1%。

杨旭分析,随着共享充电宝企业盈利、上市,渠道竞争更加激烈。一些人流量大的商场、景区,议价能力高,入场费、分润比例也高,渠道成本增加最终传导至价格终端。

三问:如何维护消费者利益?

经过多年的资本助推、市场竞争和需求培育,共享充电宝的使用场景越来越得到用户的认可,成为一种“小快灵”的商业模式。业内人士表示,用于5G移动设备的芯片功耗高于4G设备芯片,智能手机电池容量短时难以大幅提升,共享充电宝行业前景依然看好。

中国政法大学知识产权研究中心特约研究员李俊慧表示,共享充电宝进入市场初期,各家企业为了抢占市场,采取了低价或免费推广的营销策略。从这个角度来看,共享充电宝定价存在“补涨”的客观需求。

许泽玮认为,目前共享充电宝价格上涨多数情况尚属市场竞争的结果。但是,如果涨幅过高、频次过多,忽视了用户体验和感受,最终消费者会选择自携充电宝,导致用户流失,损害行业发展前景。

中国消费者协会律师团成员李斌表示,共享充电宝企业需要明码标价、收费标准事先明示,提供的充电宝产品质量合格,以保障消费者的知情权和选择权。

多位业内人士表示,只要不涉及串通操纵价格牟取暴利、价格欺诈等价格违法,共享充电宝的定价应由正常市场竞争决定。

李俊慧认为,对共享充电宝涨价现象应密切关注,评估是否合理,督促企业向消费者履行充分告知义务,促进整体市场健康发展。“如果侵害了用户合法权益,忽视了用户体验和感受,以一种垄断心态开展经营,任何商业模式都是不可持续的。”

(参与记者王雨萧 魏玉坤 吴文诩 赵文君) (新华社北京4月14日电)