

统帅与细节

□崔志强

“了解一切细节对统帅来说是有害的。”德国军事理论家克劳塞维茨在他的宏篇巨著《战争论》中这样写道,“这是因为人的智力是通过他所接受的知识 and 思想而培养起来的,关于大问题的知识和思想能使人成大材,关于细小和枝节问题的知识和思想,如果不作为与己无关的东西而拒绝接受的活,那就只能使人成小材。”在现实中,一个细节毁坏一个战略的案例让人触目惊心,一些对战略几近痴迷的企业统帅往往令人大跌眼镜,不仅没有干出惊天动地的大事业,反而连帅印也丢掉了,正所谓成也战略,败也战略。于是,2004 年,一本叫做《细节决定成败》的书出版了,在市场上风靡一时。

其实,统帅与细节原本并不遥远。毛主席军事理论中对细节的琢磨超出一般人想象,比如最主要的战略原则是“集中优势兵力各个歼灭敌人”。从知识产权上讲,这一原则的版权首先是孙子。孙子兵法曰:“并敌一向,千里杀将。”又曰:“我专为一,敌分为十,是以十攻一也。”其次是《战争论》作者克劳塞维茨。他用大量的篇幅论述了战略上最重要而又简单的准则即集中兵力,并有绝对集中和相对集中之说。毛主席的伟大之处,在于用最简单的语言把战略与细节融为一体,把战略简化为战术,把战术上升为战略,让我军各级指战员,哪怕是一个文盲,都能心领神会。

从军事角度看,林彪与细节也是耐人寻味。四平保卫战期间,警卫员坐在炕上擦枪,不小心走火了,一梭子子弹穿过窗户射出去,在场的人脸都吓白了。可正在屋内踱步的林彪,只“嗯”了一声,便又继续踱了起来。在哈尔滨,一个警卫员大白天上街,枪叫人抢跑了,衣服被扒得就剩条裤头,窝窝囊囊哭着回来,大家对他一片声讨。只有林彪停止踱步,瞅瞅那个警卫员,又瞅瞅大家,那目光没有一点大惊小怪的意思。林彪平时寡言少语,讲话言简意赅,但在讲战术问题时,从来不厌其烦。林彪自己也要求指挥员,讲战术就要有个“婆婆嘴”,才能使部队很快理解并掌握这些不断变化的战术。比如在锦州攻城前直接给二纵干部讲话时提出这样的攻城战术要点:“在突破口被打开后,攻击部队要尽可能地全力涌入,像散大戏一样,使部队尽量多地进入城内,这样敌人的反击部队就难以把我军的突击部队反击出来,使我攻城突击部队不但能牢牢控制突破口,而且还有能力向纵深发展,迅速形成真正的突破。”甚至在塔山阻击战 中,当林彪听说前沿阵地死尸累累、臭气熏天时,专门打电话到塔山指挥部对协助 12 师指挥的 4 纵副司令胡奇才说:“我想了很长时间,想出一个办法,你们是不是弄一些香水洒在阵地

上。”因胡奇才不懂什么叫香水,没有回应。林彪接着补充说:“就是女人头上用的那种水,很香很香!”大战之中的林彪居然想到了香水,这也是惊奇的一幕。聂荣臻曾评价说:“林彪最大的特点是特别注意总结经验,研究战术,每当遇到了新情况、新问题,林彪总是表现出很强的战术敏感性,善于及时总结和改进战术。”四平战役后,林彪问 17 师师长龙书金:“你们是怎么爆破一条街的?”龙书金说完之后,林彪做了笔记,亲自做,后来就有了东野“四队一组”的著名战术。再后来,“一点两面”、“三三制”、“三猛战术”、“三种情况的三种打法”、“四快一慢”等,在东北野战军中非常普及,几乎每个战士都能耳熟能详,很容易理解和掌握,虽然并非全是林彪自己总结出来的,但与林彪的关注和督促是有关系的。在围歼西进兵团的辽西大战中,林彪却一反攻击前的谨慎,对所有攻击部队下了一道不可思议的命令:“一律搜索攻击前进!”“告诉部队,哪里有枪声就往哪里打,哪里枪声密集就往哪里冲。纵队不要去找师,师不要去找团,大家都去找廖耀湘就行了。”命令直接下达到连级,简单到不能再简单。就是这样一道命令,让廖耀湘的第九兵团 5 个军在两昼夜内全军覆没!可怜国军新 1 军、新 6 军的将军们,举起双手时无不失声痛哭:“天晓得这是什么仗,天晓得我们是怎么输的!”林彪在东北常常指挥到师一级部队,以至陈庚这样说:“在林总指挥下打运动战,兵团司令是‘空军’司令,可以睡大觉。”

在工商界,一些企业老板在细节中的表现也是别具一格。德国 DM 连锁店创始人格茨·维尔纳有自己的一套注重细节的经营理念,有的地方还会为注重细节做出一些特别古怪的行为。一次,维尔纳走进一家 DM 分店时,他要求分店经理拿扫帚来。这家分店的经理把扫帚递给维尔纳,非常疑惑地说:“维尔纳先生,我不明白您要它做什么?”维尔纳指着地下的灯光说:“您看,灯光的亮点聚在地上,什么用处也没有。”于是,维尔纳用扫帚柄拨了一下上面的灯,让灯光照在货架上。维尔纳解释他注重细节的用意时说:“这样做给人留下的印象远比下达批示深刻得多。当然,我不可能每天到所有的分店跑一圈,每一个细节都不放过。但是,‘商业教皇’布鲁诺·蒂茨说得对,‘一个企业家要有明确的经营理念和对细节无限的爱’。”日本经营大师松下幸之助也曾经说过:“大事和小事归我处理,其余的事交给别人。”

假如我们承认了统帅与细节是近距离亲密关系,那么一个 新的难题就出现了。

关注细节并非灵丹妙药,并不等于成功。现实当中往往成也细节,败也细节。于是 2007 年又一本书《战略决定成败》上市了,又回到了克劳塞维茨的路子上。如果这样讨论下去,不仅无助于问题的解决,反而会使场面更加混乱,就像要求一个人既在河边走又能不湿鞋一样。这里有一个界定问题,统帅与细节是艺术问题还是技术问题?不管是研究角度,还是读者角度,把战略与细节界定为技术范畴是没有出路的。细节是一种境界,作为一个企业统帅,只有从哲学角度去领悟,找出一条属于自己的理念,方能解决问题。其实,战略与细节是不可分割的,战略的背后是细节,细节的背后是战略,没有战略的细节是渺小的,没有细节的战略是苍白的。

统帅一旦与琐事联姻,则天昏而又地暗。因为细节既与战略相伴,又与琐事相邻。统帅的艺术就是保持战略与战术平衡的艺术,一种源自灵魂深处的哲学。袁伟钢前总经理弗雷德里克·格卢克对此有一段经典描述:“战略制定者要在所取信息的广度和深度之间作出某种权衡。他就像一只正在捉兔子的鹰,鹰必须飞得足够高,才能以广阔的视野发现猎物。它又必须飞得足够低,以便看清细节并捉住猎物。不断地进行这种权衡正是战略制定者的任务,一种不可由他人代理的任务。”

(作者系市工程咨询公司经理)

亮剑显神威——市工商局开展中原红盾“双反”行动纪实

本报记者 朱传胜

中原红盾“双反”行动(反垄断、反不正当竞争)自 5 月份开展以来,市工商局重拳出击、铁腕亮剑,迅速打响这场战役。战高温、斗酷暑,工商执法人员发扬特别能战斗的精神,克难攻坚,不怕吃苦,连连掀起“双反”行动高潮,取得了丰硕的成果。

“六动六抓”促“双反”

干工作,应有思路,抓行动,应有策略。市工商局结合工作实际,制订了“六动六抓”方案,促使“双反”行动开展。“六动六抓”,一是迅速行动,明确责任抓落实。“双反”行动启动后,该局迅速成立行动领导小组,明确行动的目标任务、工作重点和工作要求。二是上下联动,周密部署抓推进。市工商系统

各单位纷纷以不同形式召开动员会,并以召开“双反”行动领导小组办公室工作会平台,召开推进会,定期沟通、分析、研究工作形势,把工作任务落实到位。三是学习推动,教育培训抓能力。为了开展好这次行动,该局组织开展了“双反”行动执法联络员培训和“双反”业务知识培训,剖析典型案例,交流办案经验,切实提高工商执法人员办案能力。四是案件带动,集中力量抓成效。围绕此次行动所要严查的 10 种违法行为,该局迅速开展“双反”案源线索摸排工作,并对案源线索分类梳理,展开调查取证工作。五是舆论推动,营造氛围抓宣传。为了给“双反”行动营造良好社会氛围,该局利用报纸、门户网站、电视、电台、政务微博等,及时发布“双反”行动工作动态和进展情况,大力宣传集中整治成效。六是整改驱动,自查自纠

抓规范。该局始终坚持“三重”的工作原则,即重在宣传、重在教育、重在警示,大力推动企业开展自查自纠,规范经营行为。

闪电出击捷报传

在“双反”行动中,该局排除干扰,顶住压力,查出一批颇有影响的大案。在虚假宣传案件查处上,修武县工商局以旅游土特产为突破口,在不足一个月的时间里,连续查处案件 26 起,“中华第一鸡”、“中华第一枕”被打出了原形。在商品侵权案件查处上,博爱县工商局开展了“打郎”行动,查处郎酒侵权案 16 起,查获了“古洞郎酒”、“宝郎春酒”、“仙宝郎酒”、“国洞郎酒”、“绿郎酒”等 8 种假冒郎酒。尤其在查处商业贿赂案件上,高新工商分局和沁阳市工商局善于观察,仔细摸排,从小事情中发现了一些大案件,高新工商分局执法人员在

抢抓机遇 做大做强怀药产业

□田源

以怀山药、怀地黄、怀牛膝、怀菊花为主的怀药是焦作特有的名贵药材,因其独特神奇的作用和悠久的历史而被列为“国药”。作为原产地的怀药之乡,我市种植四大怀药已有 3000 年的历史,改革开放以来怀药产业得到了长足发展。但由于种种原因,怀药还没有真正从产地优势转化为产业优势、从品名优势转化为品牌优势、从资源优势转化为经济优势,这正是目前我市以四大怀药为主的怀药产业面临的亟待研究解决的重大课题。

一、我市怀药产业发展现状

自 2002 年年初我市启动中药现代化科技产业工程以来,全市上下共同努力,使怀药产业得到了较快发展,在生产、加工、销售等方面都取得了明显成效。截至去年,全市四大怀药种植面积达 25.1 万亩,10 余家医药企业种植基地落户焦作。2009 年,焦作四大怀药荣获河南省十大最具影响力的地理标志品牌;全市怀药加工企业发展到 88 家,全国销售网络基本形成,北京、上海、广州、西安等全国 30 多个大中城市“怀药专卖店”发展到 600 余家。

2002 年以来,科技部在全国开始实施中药现代化科技产业工程,我市随即启动了以开发利用四大怀药为重点的焦作市中药现代化科技产业工程,确立四大怀药为焦作市最具优势的特色产业,并成立专门机构加强对怀药产业发展的指导,相继出台了一系列政策措施,并拿出专项资金用于扶持四大怀药规范化种植基地建设、怀药产业化及新产品研发和怀药公益性宣传。同时,社会主义新农村建设把发展现代特色农业作为首要任务,为大力推进怀药产业快速发展,带来了政策支持。再加上焦作旅游业异军突起,直接拉动了特色农业游和怀药旅游产品的开发利用,给四大怀药带来了巨大商机和市场空间,将推动我市怀药产业快速发展。

二、做大做强怀药产业的思路和目标

总体思路:紧紧抓住全球中医药兴起和国内实施中药现代化科技工程的历史机遇,充分利用我市怀药资源和环境资源两大优势,以市场为导向,以企业为龙头,以基地为支撑,以科技为动力,打造一个品牌(四大怀药),建设两大龙头

(一个全国性大型加工企业、一个全国性大型中药材交易市场),建成三大基地(全国中草药种植基地、中草药加工基地、中医药集散地),实现“五化”目标(怀药种植规范化、加工企业现代化、药品生产标准化、怀药市场国际化、怀药产品品牌化),通过 5-8 年的努力,使怀药产业成为支撑和带动我市经济快速发展的支柱产业,实现四大怀药从产地到产业、从怀药之乡到怀药之都的转变,把我市建成国内外著名的中药材集散地、国内知名药都和中华怀药城。

战略目标:(1)5-10 年形成以怀药技术创新和信息网络为主要内容的怀药现代知识产业;(2)5 年左右形成以产业化经营和规范化生产(GAP)为特色的怀药现代化农业。(3)5-8 年形成以规范化生产(GMP)、统一质量标准、现代化技术装备的现代化怀药工业,建成 1-2 个全国知名的怀药加工龙头企业。(4)8 年左右形成一个繁荣的适合市场经济的有特色的现代化怀药商业,建成一个全国性的大型中药材交易市场。

三、做大做强怀药产业的主要对策

(一)打造怀药之都,把焦作建成全国知名的中草药集散地。打造“怀药之都”要重点做好以下几项工作:一是采取市场化运作的办法,对照国家标准,借鉴外地经验,建设一个靠近市区的配套完善、功能齐全、服务一流的全国性的中草药交易市场,以此为龙头带动四大怀药的种植、加工、销售,推动我市怀药产业的快速发展。二是出台优惠政策,面向全国招商,吸引国内外大财团、大药商来投资兴建,或采取股份制的办法,成立全市四大怀药销售股份有限公司,吸引全国各地药材商人股兴建,借全国力量在短时间里打造“怀药之都”。三是围绕大市场建种植园区,种植规范高药,品种齐全,既可供外来药商考察鉴赏,又可供旅游爱好者参观游览。四是举办一年一度的全国中医药博览交易会,可举办由国家中医药管理局主办、焦作市人民政府承办的每年一届全国中药材交易博览会,吸引国内外药材商到焦作大市场批发销售,合作洽谈交易,共同发展繁荣我市中药材大市场。

(二)建设怀药之乡,把焦作建成全国知名的中草药种植基地。一是要扩大

面积,扩大到本地区种植业面积的二分之一,甚至三分之二以上,像山东寿光蔬菜种植面积达到县域面积的三分之一一样,以种植面积的绝对优势称雄全国。二是提高规范化种植水平,成立怀药产业规范化种植技术指导总站,按照国家对四大怀药种植标准要求,进一步完善“四大怀药规范化种植技术标准操作规程”,统一全市怀药种苗、栽培、施肥、浇灌、防治、采挖等一系列技术种植行为,提高怀药产品的国标水平和质量水准。三是加强基地建设,鼓励怀药加工企业以“订单农业”、“公司+科研+基地”、“公司+协会+药农”等多种模式建立怀药基地,争取用 3 年左右的时间,怀药基地面积超过 30 万亩,成为全国怀药基地面积最大地区。四是加快种子基地建设,大力培育高产优质品种,扩大种子面积,提高亩产效益,形成辐射四方的全国怀药种子基地。

(三)培育壮大怀药加工龙头企业,把焦作建成全国知名的中草药加工基地。一是对现有怀药加工企业扶优扶强,对全市现有的 88 家怀药加工企业进行优化重组和现代企业制度改造,培育 10 家带动能力强的龙头企业。二是加大项目建设和招商引资力度,积极争取国家和省政策性资金支持。大胆引进国内外大企业大财团来焦投资兴建怀药加工企业,同时争取蒙牛乳业集团、修正药业等名牌企业进军四大怀药,培育在国内外市场叫得响的拳头产品。三是加强新产品研发,整合焦作大学等有关单位科技力量,争取全国知名的研发机构参与我市怀药产品研究,开发怀药加工新产品。

(四)塑造怀药品牌,弘扬怀药文化。一是举办每年一度的全国以怀药为主的中草药交易博览会,集中打造怀药品牌,扩大怀药影响,推进怀药文化建设。二是积极参与国内外大型商品(药品)交易会,扩大怀药在外的知名度和认知度。三是整理怀药历史文化,研究打造现代怀药文化,出版发行书籍和影像产品,扩大怀药文化宣传。四是开发怀药旅游资源,开辟新的怀药销售渠道,推进怀药旅游线路,开发系列怀药旅游产品,扩大四大怀药的知名度和影响力,尽快把我市怀药产业做大做强,做成支柱产业,为我市走在中原经济区前列作出应有的贡献。

(作者系郑州大学公共管理学院 2011 级研究生)

“双反”在行动

高新工商分局碧莲工商所查处一起商业贿赂白酒案

本报讯(通讯员侯静燕)高新工商分局碧莲工商所在中原红盾“双反”行动中,近日查处一起采用商业贿赂手段销售白酒案。

该所执法人员在市场巡查中发现,辖区一家常菜饭店内存放有 12 个某品牌白酒的酒盒盖。据该店负责人讲,这些酒盒盖是服务员向经销商某副食超市兑换酒水奖用的。

经立案调查,当事人以酒盒盖兑换现金的方式向酒店服务员回收酒盒盖,鼓励酒店服务员向顾客

推销其产品,实质是当事人为扩大其经营白酒的销量,采用给予财物的方式贿赂对其商品销售有直接影响的人,其行为违反了《中华人民共和国反不正当竞争法》第八条“经营者不得采用财物或者其他手段进行贿赂以销售或者购买商品。在账外暗中给予对方单位或个人回扣的以行贿赂论处”之规定,属于商业贿赂违法行为。随即,该所执法人员对当事人作出了罚款 10000 元并没收违法所得 240 元的处罚。

解放工商分局查处一起侵犯注册商标专用权案

本报讯(通讯员谷额俐)近日,解放工商分局在中原红盾“双反”行动中,查处一起侵犯注册商标专用权案件。

该分局执法人员在对其某烟酒商店进行日常检查时,在其店内发现货架上正在销售的 4 瓶标称张裕牌卡斯特酒庄·蛇龙珠干红葡萄酒涉嫌假冒产品。经烟台张裕集团有限公司工作人员现场鉴定,该烟酒店所销售的张裕牌卡斯特酒庄·蛇龙珠干红葡萄酒确为假冒产品,并出具了编号为 D2012528 的鉴定报告书。据当事人称,今年 3 月,他从刘某手中转接了该烟酒商店,

包括店内商品,4 月 1 日开始经营。他当时共接手了一个批次的 16 瓶张裕牌卡斯特酒庄·蛇龙珠干红葡萄酒,没有票据,转手价格是每瓶 380 元,销售价为每瓶 430 元,价值 6880 元,已卖出 12 瓶,获利 600 元。当事人的行为属于《中华人民共和国商标法》第五十二条第二项“销售侵犯注册商标专用权商品的”不正当竞争行为。依据《中华人民共和国商标法》第五十三条之规定,执法人员责令当事人改正违法行为,没收假冒葡萄酒 4 瓶,并处以 3440 元罚款的行政处罚。

沁阳市工商局查处一起虚假宣传案

数量均与事实不符。

经查,该公司宣传单上印制的“河南省消费者信得过单位”、“消费者诚信单位”等字样系杜撰的,其他内容均有夸大成分,目的是为了招揽生意。该公司为了改善经营状况,采取印制宣传单,故意在宣传单上印制与实际情况不符的内容进行虚假宣传。依据《中华人民共和国反不正当竞争法》第二十四条第一款之规定,执法人员对当事人作出罚款 3 万元的行政处罚。

本报讯(通讯员张静)近日,沁阳市工商局查处一起虚假宣传案。

经查,沁阳市某装饰有限公司在其经营场所门前开展宣传活动,利用向过往群众发放宣传单的方式进行广告宣传,宣传单共印制了 1000 余份,已发放 400 余份,宣传单上印制有醒目的“河南省消费者信得过单位”、“消费者诚信单位”等字样。而该公司不能提供相关手续,并且宣传单上印制的公司注册资本和从事装修设计的工作人员



连日来,马村工商分局采取有力措施,加强校园周边食品市场和文化用品市场监管。
陈玉军 摄

山阳工商分局“三结合”争做人民满意公务员

本报讯(通讯员白晶晶)日前,山阳工商分局将“带头创先争优,争做人民满意公务员”活动与加强学习型工商建设相结合、与强化企业年检服务相结合、与开展作风纪律整顿相结合,推动活动有序开展。

一是与加强学习型工商建设相结合。该分局组织工作人员认真学习工商行政管理人员职业道德规范,坚定广大职工的理想信念,增强为民服务意识;认真开展执法办案法律法规专门培训,提升执法人员的执法水平,为中原红盾系列行动的深入开展夯实业务基础。

二是与强化企业年检服务相结合。日前,企业年检已经进入攻坚期,该分局要求注册登记窗口工作人员及时提醒来年年检企业参加年检,全面提供咨询服务,对于产业集聚区企业、偏远地方企业实行

上门年检,集中年检,进一步提升服务效率,并利用年检期间向监管服务对象发放评议表,开展群众对工商的满意度调查。同时,该分局要求工作人员严守年检工作纪律,坚决杜绝违纪行为发生。

三是与开展作风纪律整顿相结合。该分局把严明工作作风纪律、改进工作作风作为目标,严格落实分局各项管理制度,下大力整治“庸、懒、散、慢”和“不作为、乱作为、慢作为”等不良风气,严禁迟到早退、溜岗缺位、上网聊天玩游戏等现象。

