

小微企业生存调查——

农民工难招，究竟难在哪里？

■ 本报记者 陶海青

说起招工难，北京我爱我家蔬菜种植有限公司联合创始人伍静新很无奈。他5年前开始转行做原生态有机蔬菜种植及买卖，遇到的第一个难题就是招工难。几年来，公司的劳动力缺口保持在30%左右，始终无法解决。

“更令人头疼的是，如今能招到的有技术的农民工越来越少。”伍静新对《中国贸易报》记者如此表示。

不仅是在北京，在广东、浙江、四川、安徽、河南、贵州等劳动力流动大省，劳动密集型企业也普遍受到了招工难的困扰，而且呈现加剧趋势。在不断攀升的用工成本重压之下，小微企业的利润不断被摊薄，盈利空间越来越小。

新生代农民工不会做农活

一个简单的行囊，一部手机，王督又一次走出黄土地，踏上了打工路。

王督是一名“80后”打工者，在外打工10年。他的打工经历，反映出招工难问题背后来自底层劳动者的内心诉求。

王督小学毕业，家在被誉为“江北鱼米之乡”的山东济宁鱼台县，他的家里就种着两亩水稻。虽然是土生土长的农民的儿子，但王督说，他只会简单的农活，并没有像祖辈那样守着土地。从2004年开始，他就开

始了自己的打工生涯，为的是赚点钱和见世面。

在城市打工期间，王督经常换工作，自称是“在外漂泊的流浪人”。他最喜欢的工资结算方式是按天结算，“因为这样心里踏实”。

国家规定的各种保险对他们来说，似乎是一个奢求，“虽然换过几家工厂，但没有一家单位给办保险的。”

即便如此，王督也不打算重回农村。因为他已经习惯了城市生活，无法再忍受农村的单调乏味。即使返回农村，他也不会种地。

金立鹏也是一位“80后”，他也是背着简单的行囊，带着一部手机，来到了城市。不同的是，他是一名大学生，前年从内蒙古来到北京，是从一座城市来到另一座城市。他同样也不会种地，但却选择了在北京的远郊务工。于是，他在我爱我菜公司显得有些特别。

金立鹏住在农场，虚心向农民学习，但他并不像农民那样拿着锄头下地干活，他是一名中层管理者。他说：“原生态有机蔬菜能够造福其他人，这是一项事业，不只是一份工作。”

我爱我菜公司位于北京怀柔郊区，这里人烟稀少，周围也无大型购物商场，金立鹏培训过几个女孩，但她们有的在试用期刚结束时就选择了离开。

金立鹏之所以能坚持下来，是因为他与伍静新有相同的理念，原生态有机蔬菜种植是一项可以传承的

事业，是一件有意义的事，人活着不能仅仅只是为了工作，而工作也不仅仅是为了赚钱。

40岁以上农民工缺口30%

“公司虽然在北京郊区，但能招到的基本上都是外地人，对招到年轻人是不敢奢望的，即使有个别年轻人能干农活，但做久了就喊累，还是年纪大一点的肯吃苦，”伍静新说：“能招到四五十岁的农民工就觉得很幸运、很满足了。只要身体健康，公司招聘的年龄甚至可放宽到70岁。但就是这样，自公司成立以来，农民工缺口一直维持在30%左右。”

农民工队伍老龄化趋势显现，用工断代已经开始，劳动力资源优势在弱化，如此态势让本已承压的小微企业更加纠结。

“年轻人不愿干农活是可以理解的。”伍静新直言：“365天，农民天天都要在田里干活，没有休息日，有时还要干到夜里1点多，这是农活本身的性质决定的。年轻人何以吃得了这种苦？而且来京务工的农民往往在自己的老家也有地，在农忙季节，常请假回去干自家的活，这已经成了常态。支付高薪也留不住，真是没办法啊。”

对于农民工的上述问题，伍静新同样表示理解和同情。他说：“农民工真的希望按天结算工钱，最好天天发工资，至于股权、期权，他们根本不相信，干脆免谈。有机蔬菜的丰收与否，与天气有很大关系，比如，

干旱、暴雨都能造成减产，导致的损失都由投资人承担，农民只管干活。”

在我爱我菜公司，一直不善言辞的冯录默默地向记者伸出了双手，这是怎样的一双手啊：粗壮有力，布满老茧，粗糙皴裂，青筋暴起，还有就是那些已经渗入皮肤的污迹，写满了岁月的沧桑。

伍静新感叹：“农民的双手是洗不干净的，即使用洗洁精天天洗，时时洗，也洗不去污迹，这些污迹在双手干裂或者爆皮时，已经渗入了皮肤。这是农民辛勤劳作的明证。当然，这也直接解释了爱美的年轻人为何不愿干农活。”

还有不得不提的是，如果室外温度是30多摄氏度，那么蔬菜大棚里的温度就可高达40多度，即使打开大棚内的出风口，依然酷热难耐。一走进蔬菜大棚，一股强劲的热浪扑面而来，记者很快就汗如雨下，而农民却要在这种高温下劳作，其辛苦程度可想而知。

为此，伍静新每天免费给农民提供两次藿香正气水，绿豆汤也是随时免费供应，不仅如此，伍静新还时时举办活动，奖励农民。他说：“只要你真心实意地对他们好，尊重他们，充分保障农民工的合法权益，为农民撑起一片遮风挡雨的家园，他们就会慢慢地相信你，并稳定下来。”

“80后”、“90后”新生代农民工已经崛起，他们有着更高的诉求，由此导致中国一些地方招工难，这也预示着中国输出廉价劳动力的时代已经一去不复返了。

上半年55位董事长辞职 “个人原因”藏乾坤

2014年上半年，资本市场可谓风起云涌，而多家上市公司董事长频繁辞职也堪称一大景观。根据记者粗略统计，今年上半年，沪深两市上市公司共有55位董事长辞职。而从辞职理由来看，多是由于个人原因或者工作变动，而如果结合该公司的具体情况来看，其中的原因可谓耐人寻味，值得深究。

涉嫌违规引咎辞职

4月2日，国创能源公告了贵州证监局《关于对周剑云采取认定为不适当人选措施的决定》。由于私自操纵大额资金且没有进行必要的信息披露，上述决定认定周剑云为不适当人选，在2014年4月1日至2015年3月31日期间不得担任所有上市公司的董事、监事、高级管理人员职务或者实际履行上述职务。

所以，周剑云申请辞去公司董事长、董事及董事会战略委员会主任委员职务。辞职报告自送达董事会时生效。

零七股份公告称，因公司2012年半年报和年报信息披露存在误导性陈述，

已于6月16日收到深圳证监局送达的《行政处罚决定书》，上市公司及董事长练卫飞、前副总经理刘滔均受到相应处罚。与此同时，练卫飞递交了辞呈，未来将不在上市公司担任其他任何职位。

此外，由于上市公司出现问题而请辞的董事长也占相当比重。

5月7日晚间，因涉嫌信息披露违法违规，已被证监会立案调查的*ST新都发布公告称，公司董事会于5月5日收到董事长兼总经理袁克俭的书面辞职报告。

此外，近日，勤上光电收到董事长兼总经理李旭亮、副董事长黄冠志、董事梁金成、副总经理祝炳忠的书面辞职申请。上述多位高管均因个人原因申请辞职。实际上，在今年5月，勤上光电因信息披露违规遭广东证监局警告处罚，并处40万元罚款；同时对公司时任7位高管予以警告、罚款，其中就包括上述辞职高管。

值得注意的是，近日，市场上传出方大集团董事长方威被免去第十二届全国人民代表大会代表资格的消息，可能与前任江西省委主要领导的落马有关。目前，方威已失去联系。而方威所控制的方大集团，旗下拥有方大炭素、方大特钢、方大化工三家上市公司。

有业内人士表示，涉嫌违规的董事长，多是由于此前“倚仗”公司一把手的地位，在公司犯下错误，最终不得不要受到相关部门惩罚而辞职。

业绩不佳或为主因

除了上述原因，还有的董事长辞职

是因为公司业绩不佳，前景不明，公司发展陷入困境。

以江苏索普为例，公司先是重组失败，陷入发展困境，后又因信披违规遭证监局责令整改，紧接着，大股东索普集团因为诉讼纠纷，所持公司的过半股份被冻结。

所谓祸不单行，在此背景下，江苏索普董事长也被迫辞职放弃了这个“烂摊子”。

而产能过剩行业的高管变动更是频繁。从去年开始到今年，包括首钢、河钢和重庆钢铁在内的多家大型钢企都有数位高管因各种原因离职。

今年2月中旬，2013年陷入巨额亏损的重庆钢铁发布公告称，该公司57岁的总经理陈洪“因为个人年龄原因”已经辞去总经理职位。早在今年1月份，该公司51岁的董事长邓强也“因工作原因”离职。

此外，记者翻阅公告还发现，近期，白云机场、棱光实业、天立环保等公司的董事长也宣布辞职。

从上市公司公告来看，高管对于辞职原因的解释都十分模糊，不是“个人原因”，就是“工作变动”，但深究起来，真正由于上述两个原因辞职的高管较少。

国海证券分析师厚峻指出，上市公司高管，特别是职业经理人，存在一定的经营业绩要求。如果他们在约定时间内没有达到董事会的要求，可能迫于业绩压力而辞职。

（李春莲）

上市公司

除了上述原因，还有的董事长辞职

河北隆尧三地农民专业合作社工作见成效

由河北省隆尧县三地农民专业合作社负责耕种的大片小麦今年又获得了大丰收。

河北省三地农民专业合作社将土地连成一片，实行统一播种、统一施肥、统一管理、统一收获、统一销售，把农田变成农场，把农场变成工厂，把田间变成第一车间。

三地合作社总经理刘贤统说，合作社一方面采用生物有机复合肥等手段避免污染土地，另一方面则对种子严格把关，从而建立起了黄瓜、冬小麦、葡萄等绿色种植示范基地，并将逐步在三地合作社推广使用现代农业设施对农田耕地进行现代耕作。

目前，他们有几大绿色种植示范基地、黄瓜绿色种植示范基地、冬小麦绿色种植示范



基地等，其中蔬菜绿色种植示范基地占地近万亩，葡萄绿色养殖示范基地面积3万亩。三地农民专业合作社理事长巩群海说：“产品要有销路，必须先有买家。要有农业龙头企业包销收购。”为此，三地农民专业合作社引进农业龙头企业，通过龙头企业和农民合作社签订包销合同，确保农业产品有销路、农业经济效益高，最大限度地避免了农民的风险。根据市场情况不断适度调整专业合作社和商家的利益关系，使之更合理化，加强专业合作社和合作商家的关系，更好地保障农民的利益。

（王明远）

昌河汽车红5月销量再创历史新高

5月份，国内大部分车企销量均出现不同程度的下滑，但刚刚重组进入北汽集团半年的昌河汽车销量却逆势飘红再创历史新高，继3、4两个月实现大幅增长后，5月销量再次过万攀至11268台，同比增长57%；全面跑赢大市，行业排名不断前移。这充分表明重组进入北汽集团后的昌河汽车，正焕发勃勃生机，稳健驶入上行轨道。

按照总体战略定位和远景规划，昌河汽车2014年底将要建立起能够承载30万台销量的网络体系。今年，昌河汽车将通过建立完善的网络销售体系，势如破竹地在全国范围内拓展渠道建设，精心打造网络发展和网络运营这两大“利器”。

5月份，昌河汽车依托遍布全国的经销商网络，



开展了以“买昌河汽车，给力更给‘利’”为主题的系列大型促销活动，有力地带动了经销商的店头客流。今年以来，昌河汽车为推进渠道下沉，发力二三线市场，根据市场情况和自身优势，将区域车展逐步打造为服务终端销售、提升品牌形象的营销平台，成为拉动5月份销量增长的引擎之一。

（董敏）

总有一款适合你！最具人气的年轻时尚两厢小车推荐



在当今快节奏的社会生活中，年轻消费者总是站在时尚消费的潮头。曾经属于“另类”的两厢车，如今已成为年轻消费者的时尚之选。他们选择两厢小车，不仅仅考虑经济实用，同时还希望挑选到一款与自己的气质个性更搭的车型。于是，在众多两厢车型中，或运动、或实用、或大气，多种不同风格应运而生。

“时尚大气”——北京现代·瑞奕

指导价：7.29万元-9.99万元

今年3月17日，北京现代精品两厢车——瑞奕正式上市。这款专为年轻的“追求时尚的梦想家”打造的车型一经上市，就凭借其“品位不凡的动感掀背车”精准定位赚足了眼球，并在两厢车市场中迅速掀起热潮。

从外形上看，瑞奕的外形洋溢着现代“流体雕塑”设计语言的时尚气息。投射式前大灯，配合獠牙造型前雾灯、双层镀铬进气格栅、带运动裙边的前保险杠等诸多精致细节，打造出细节丰富、时尚感十足的前脸造型；贯穿车身前后的前倾腰线，营

中石化公布混合所有制改革引资方案

在2月初宣布将对旗下油品销售业务进行混合所有制改革后，经过4个月筹备，中石化6月30日晚正式公布混合所有制改革的引资方案，确定将通过增资扩股的方式引入社会和民营资本，而投资者将优先选择国内产业投资者。

据公告介绍，销售公司已完成本次引资的相关审计、评估等工作。截至2014年4月30日，销售公司总资产为3417.58亿元。引资比例根据市场情况确定，中石化董事会已授权董事长在社会和民营资本持有销售公司股权比例不超过30%的情况下确定投资者、持股比例、参股条款和条件，组织实施该方案及办理相关程序。引资不会采取公开发行证券的方式进行，最终引入的投资者数量将符合适用法律法规的规定。投资者

确定体现三个优先原则，即产业投资者优先、国内投资者优先、惠及广大人民的投资者优先。

公告以较大篇幅明确了业务设想是从油品提供商向综合服务商转型。公告显示，销售公司油品业务盈利能力较强、资产回报率较高，在境内成品油销售领域占据主导地位。销售公司拥有国内最完善的成品油销售网络和储运设施，按照加油站数量计，是中国最大、世界第二大成品油供应商。截至2013年底，中国石化累计发行加油卡1.08亿张，拥有约8000万加油卡持卡客户。2013年，销售公司实现营业收入14986亿元，归属于母公司股东净利润251亿元；2014年1至4月，销售公司实现营业收入4764

亿元，归属于母公司股东净利润77亿元。销售公司非油品业务增长迅速，目前开展的主要非油品业务包括便利店、电商（易捷网）、汽车服务、广告等。2013年和2014年1至4月，销售公司非油品业务分别实现交易额132.87亿元和47.57亿元。

中石化设想，未来将提供全方位的综合性服务。今后，销售公司在发展优势油品业务的同时，将发挥平台优势，拓展便利店、汽车服务、O2O、车联网、金融服务、广告等非油业务，逐步提供全方位的综合性服务。

（刘慎良）

公司观察

除了上述原因，还有的董事长辞职

财经动态

除了上述原因，还有的董事长辞职