

打造现代城市“主干道”

——访首都机场总经理董志毅

□ 钱弦孜

旅客吞吐量跻身全球第3位、旅客满意度名列全球第4位……2009年，首都国际机场在发展规划、服务水平上跃上一个大台阶。

虎年春寒料峭，我国第一国门“掌门人”首都机场股份公司总经理董志毅在北京接受新华社记者专访时表示，首都机场要打造现代化世界城市“主干道”。

既是第一国门 又是第一“国道”

“一个城市机场的跑道是一个城市的主干道。主干道建设得如何，对于城市是否靓丽、是否国际化、是否开放，起着决定性的作用。北京市提出的建设现代化世界城市的战略目标，是要求，更是契机。”董志毅说。

目前，首都机场提出到2015年建设成为大型国际枢纽机场、连接中国与世界第一国门的，连接北京与各区域枢纽、骨干机场的立体交通网络中枢，首都客运快速化、货运物流化的智能型航空运输枢纽，向世界展示中国社会文化和经济快速发展的第一窗口。

“倡行中国服务、打造国际枢纽，恰逢其时。”董志毅说，中华民族伟大复兴，为我国民航发展起到了巨大的推动作用。我国民航适时提出了建设民航强国战略构想，统筹考虑航空运输布局、推动大中型国际枢纽建设，为加快国际枢纽建设的步



伐增添了动力。

“环渤海区域经济始终保持快速的发展态势，北京市提出了建设现代化世界城市的战略目标。这为我们推动枢纽战略带来了难得的历史契机。”

人人当服务员 投身经济结构调整

“行行都是服务业、环环都是服务链、人人都是服务员。”这是对首都机场发展方向的展望，也是对我国服务业转型、经济结构调整大趋势的判断。

董志毅说，随着经济全球化发展，服务业逐渐成为世界经济中占主导地位的经济部门，世界经济已经进入“服务经济”时代。各产业都在实施着转变，正把服务理念渗透到生产制造各个环节中去，从生产制造业向服务制造业战略转变。在机场

业，市场竞争正在向服务竞争转变。

“安全、高效是机场服务业的核心要素之一。我们争取用5年时间，将首都机场打造成为全球机场业安全管理的最佳实践机场，成为制定国际机场安全标准的重要参与者。”董志毅说。

这里面包含了系列指标：给顾客创造简单、顺畅、便捷的服务流程，给顾客带来舒适、愉悦、超值的服务体验，为旅客创造良好的候机消费环境，以及减少碳及其他污染排放，扩大国门工业环境保护影响力。

为倒数第一“摘帽” 世界标准中国气派

“我们要通过5年的努力，将首都机场航班正常性提升到国际一流水平，在福布斯排名中进入前5位，以优质的服务保障赢得航空公司、广大旅客的信赖和忠

诚。”董志毅说。

首都机场具备了硬件条件：三条跑道、三座航站楼、双塔台同时运营的格局，可以说已经达到世界先进水平。特别是2009年，旅客吞吐量达到了6537万人次，名列全球第3位，已经成为亚洲最繁忙的机场；旅客满意度从360提升到457，名列全球机场第4位，在四千万级以上机场中位列第二；在公信度较高、透明度较高的国际中立评价机构SKYTRAX的暗访评定中，获得了“四星级机场”的荣誉称号。

“到了摘掉我们在福布斯排名倒数第一‘帽子’的时候了。”董志毅说，应该从标准化做起，在贯彻执行国家、行业标准的同时，引进吸收国际权威机构通行标准。“不能是自己搞自己的标准。为什么福布斯排行榜中我们连续三年位列最后，就是因为我们的航班延误标准是30分钟，福布斯的延误标准是15分钟。我们能以这种说法向全世界发布首都机场的服务水准吗？”董志毅说。

“中国服务是国际一流机场服务与中国文化相结合的产物。”董志毅说，通过文化展示和体验来提升旅客满意度，已经成为众多机场提升服务的重要手段，世界许多著名机场都不约而同地在航站楼内搭起文化展示的平台。首都机场在奥运会后持续推动“文化国门”品牌，为出行旅客提供中国特色传统文化体验，得到中外宾客的高度评价。

“今后，在中国文化的展示和传播方面要站得更高、看得更远、跑得更快、做得更精。”董志毅说。



合肥企业家 面向全国“猎才”400多人

□ 柳书节

悄悄猎人

据《合肥日报》报道，最近几年，合肥通过“猎头”已从国内外悄悄抢来人才400多位。他们拿着令人“眼红”的年薪；掌管着令人“心跳”的资产。更鲜为人知的是：这些人才是在一场看不见硝烟的“战争”中，是由“猎头”这只市场化之手抢来的宝贝。日前，肥西老母鸡集团从南京成功“挖”来一位新“管家”，正式告别家族式管理。据悉，这是安徽省一家省级畜牧业龙头企业首次成功外聘职业经理人。

虎年“引”虎

用一句人们耳熟能详的话说：21世纪最贵的是什么？人才！据肥西老母鸡集团负责人束从轩透露，该公司刚刚上任的新“管家”项武华，此前是国内知名肉类食品加工企业——南京雨润集团（2005年在香港上市）的总裁助理兼商业事业部总经理，从事畜牧业经营管理20余年，是行业内的知名职业经理人。

市民从街头发现一个又一个的肥西老母鸡店不难看出：本地的肥西老母鸡集团发展速度惊人。据介绍，近年来，肥西老母鸡农牧科技有限公司充分挖掘“肥西老母鸡”品牌的区域文化内涵，对产业结构进行调整，对产业基地进行升级，大手笔、高起点规划建设，已发展成为一家集种鸡饲养、快餐连锁、休闲旅游、食品加工为一体的大型企业，下辖农牧公司、合肥餐饮公司、食品加工公司等7家子公司，拥有员工2000多人，资产近2亿元。

市民看到的肥西老母鸡餐饮店，目前已拥有50多家餐饮连锁店，其中合肥市32家，北京、上海、芜湖等地25家。面对如此大的“家业”，如果再延续家族式管理已明显不行。虎年“引虎”就是顺其自然的事。

“肥西老母鸡”悄悄地“猎”人，已进行了许多年。

据悉，想“挖”项武华的并非肥西老母鸡集团一家，是什么吸引了项武华“加盟”肥西老母鸡集团？项武华在接受记者采访时坦言，不是为高薪而来，主要是看中合肥城市的发展潜力。“我爱人就在合肥工作，我也是安徽人，看到合肥这几年城市发展突飞猛进，我也想回家乡工作。此外，我很看好肥西老母鸡集团走差异化竞争的路子，企业会有大发展的。”项武华说。

谈到人才对于企业发展的作用，束从轩深有感触。他告诉记者，肥西老母鸡集团的前身只是一个小小的种鸡场，资产从当初的几十万元发展到如今的近2亿元。而企业扩张刚好与人才引进成正比，2003年，该公司只有2个本科生，如今本科生有300多人，研究生有6人，大专生有八九百人。“下一步的目标是想上市，必须要引进像项武华这样的高端企业管理人才方可驾驭大局。民营企业家族式管理的老观念要更新了。”束从轩说。

有双慧眼

一位多年从事人才工作的专家坦言：合肥“猎头”的出现，一改民间传闻“说你行你就行，不行也行”的历史；而是借用了国际上流行的，也被实践证明了管用的人用理念。那么，茫茫人海之中你能被“猎”一下吗？

相对于普通百姓来说，这个合肥“猎头”离市民较为遥远。这很正常。因为“猎头”界有句名言：专给那些不愁工作的人找新岗位。“猎头”进入中国也就是十几年左右的时间，相信只要你有才，或许明天你就会被“猎”上了。

高管流动频繁 太阳能行业发展现隐忧

□ 许意强

新年伊始，我国太阳能热水器市场便暗流涌动，一批企业围绕高层人才展开了争夺和布局。记者了解到，此前在合肥荣事达太阳能公司担当总经理一职的梁自全，已经于春节后离开荣事达，再次加盟太阳雨新能源集团。同时，四季沐歌太阳能公司的行政部门负责人朱国庆，也前往江苏日利达太阳能公司担当总经理一职。更早些时候，曾担任华扬太阳能集团市场总监一职的黄家卫，离开华扬后回到自己创立的杭州汇勤管理咨询公司担当首席运营官。据悉，黄家卫离开后，还带走了一批市场营销人员。目前，杭州汇勤主营业务便是协助太阳能企业开拓市场、招商等工作。类似的公司还包括青岛智诚灵动营销公司。

中小企业也要挖墙脚

梁自全早年曾服务于太阳雨公司，离开后加盟过其他企业，最终受荣事达太阳能董事长潘保春的邀请担当公司总经理一职。据业内人士透露，梁自全综合能力较强，虽然平时不善言谈，但敢想敢干。

此次，梁自全再度回到太阳雨公司，疑与太阳雨发展倍扩张、势头迅猛有关。去年底，在太阳雨集团10周年暨100万台热水器下乡仪式上，梁自全曾被作为嘉宾邀请回到太阳雨参加这一活动。同时，太阳雨集团董事长还专门向以梁自全为代表的批当年离开太阳雨并在其他企业取得了一定发展成就的前员工颁发企业纪念金牌。

显然，与荣事达相比，太阳雨集团未来的发展平台以及事业空间要大得多。“人往高处走，像梁自全这样的人才，又了解太阳雨，回去以后肯定会获得重用，能干出一番更大的事业。”一位不愿具名的业内人士如此分析。

日利达太阳能自去年底确立了跻身行业前十强的发展目标后，便一直在寻找能在短期内带动企业快速发展的操盘手。日利达董事长王惠余曾多次公开表示要重金招良才。而拥有四季沐歌背景的朱国庆，显然在营销思路、企业内部管理等方面会为日利达的发展注入新的动力。不过，如何快速地融入日利达企业文化以及如何在今年的市场环境推动下推动企业的业绩翻倍，都将是朱国庆当前面临的最大难题。

人员流动快，空降兵能否促增长

据了解，人才流动在太阳能热水器行业非常普遍，主要集中于市场营销和生产管理两类人才上。皇明集团董事长黄鸣就曾在行业内部会议上抱怨，皇明成了太阳能人才培养的“黄埔军校”，刚培养出来能担当重用的人就被一些企业重金挖走了。而一些企业人用了皇明的人连感谢的话都不说，还要反过来与皇明较量。

同样，面临人才流失的还有太阳雨集团董事长徐新建。近年来从太阳雨生产采购营销等多个岗位上“出走”的专业人才，充斥在国内众多的中小太阳能企业中，成为众多企业的骨干力量。徐新建的看法是，人才进出很正常，太阳雨愿为行业输出专业化人才，企业的发展是要找志同道合的人，企业发展好了自然也会吸引人才的回流。

对于人才流动频繁的原因，业内人士指出，主要是行业发展的时间太短，专业性的营销管理人才非常缺乏。目前，许多企业都是由老板一手做大，但发展到一定规模后遭遇瓶颈，就要选择职业经理人操盘。这个时候，一批家电、建材等成熟行业的相关管理、营销人才开始向太阳能行业



日利达董事长王惠余曾多次公开表示要重金招良才。

流动。

同时，由于许多企业在短期内都追求做大做强，因此，对于内部人才培养体系和晋升通道的建设并不完善，企业盲目追求职业经理人，却忽视了内部人才队伍的培养和建设。一些企业家也认识到，一直靠外部输血，而不是内部造血，企业发展虽然在短期内会上升很快，却在未来面临动荡不安的局面，但是在目前情况下依然存在着两难的选择问题。

全国连锁

老鸭汤

居家必备

酸菜鱼

重庆家婆老鸭汤全国连锁加盟中心

重庆家婆老鸭汤 百分之百回头率

重庆家婆老鸭汤全国连锁加盟招商公告

乙级店：投资三万元 当月收回来 一年翻几番 效益很可观

甲级店：投资十万元 当月收回来 年利近百万 致富更壮观

重庆家婆老鸭汤，是重庆家婆食品开发有限公司根据百年家藏秘方，并经西南农业大学食品科学院十位教授、专家、在现代食品科学研制方法指导下制作的深受广大消费者欢迎的美味佳肴，其香气纯正，口感舒适，常食不腻。

公司在大规模生产老鸭汤料的同时，已先后开设了几家家婆老鸭汤酒楼，自面世以来，即以其味美价廉、滋补强身

受到广大消费者的青睐，并迅速在各地掀起连锁加盟热潮。

为了使更广大的消费者品尝到家婆老鸭汤的美味，本公司特面向全国各省、市、地县级城市，广泛诚招加盟连锁店。热诚欢迎广大企事业单位和个体经营者、下岗职工、待业者等踊跃投资加盟，投资者只需投入三五万元即可开起一家150-200平方米的家婆老鸭汤乙级酒楼，一月左右可收回投资，一年可获利数十万元；开甲级店投资10万元左右，一年可获利近百万元，实在称得上是一条投资小、周期短、见效快、易操作的致富途径。

加盟连锁，就是将一个成功的企业进行复制，我们深信，重庆家婆老鸭汤这一极具市场潜力的品牌，其巨大的市场空间所带来的无限商机必将给你带来滚滚财源！

联系地址：成都市西二环二段121号 联系单位：重庆家婆老鸭汤全国连锁加盟中心 联系电话：(028)66230669 87329642 87329138 89008414 联系人：梁女士 钟小姐

编辑出版：经理日报社

发行：全国各地邮局(所)均可收订

国外发行：中国国际图书贸易总公司