

姜文祥

—走活“维新”棋局

姜文祥,男,出生于1953年5月,山东省东营市广饶县丁庄镇河南寨村人,汉族,1968年8月参加工作,大学文化(毕业于石油大学),中共党员,高级工程师。

1968年8月到1975年8月在丁庄镇河南寨村小学任教;1975年8月到1992年10月,在山东省广饶县化轻总厂工作,先后任车间主任,分厂副厂长,总厂办公室主任;1992年10月到1994年9月,在山东省广饶县石油化工厂工作,任副厂长;1994年9月到2001年6月在山东广饶石化集团股份有限公司工作,先后任副总经理,总经理;2001年6月以来,任山东广饶石化集团股份有限公司党委书记、董事长;正和集团股份有限公司党委书记、总裁、副董事长。

多年来,姜文祥以“三个有利于”为标准,坚持以科技为先导,以市场为导向,不断创新管理,推进科技进步,促进企业发展,使企业迅猛发展成为拥有总资产15亿元的国家大型企业集团,公司顺利取得了ISO9001(2000版)质量管理体系和ISO14001环境管理体系认证证书,成为山东省炼化行业中首家获得质量、环保双认证的企业,并跻身全国化



工行业百强、山东省工业企业集团百强、山东省200户重点企业集团,“正和”品牌被评为“首届全国化工行业卓越品牌”。

姜文祥同志先后当选为广饶县第十五届人大常委会委员、广饶县第九次党代会代表、东营市第三次党代会代表、东营市第五届人大代表,先后荣获“全国化工安全卫生工作优秀带头人”、“山东省优秀党务工作者”、“山东省富民兴鲁劳动奖章”、“山东省石化系统劳动模范”、“山东省优秀企业家”、“山东省依靠职工办企业优秀领导”、“东营市劳动模范”、“东营市十大优秀企业家”、“东营市学习型厂长(经理)”、“广饶人民奖章”等荣誉称号。2010年被评为全国优秀企业家。

陶全清

—赤子情深 奉献光明

1951年2月,陶全清出生在湖北鹤峰县。曾以贫寒的家庭供三个孩子上学,二儿子李光瑞上初中时,因为交不齐学费差点被撵出学校。穷则思变。陶全清在送孩子上学时,发现集镇上卖小吃的生意比较好,于是凑齐45元钱买来一袋面粉,在集镇上支起煎粑粑的小摊。后来,她接下一家餐馆,并在卫生、味道、真诚、实惠上做文章,很快使餐馆生意渐入佳境。

1993年,陶全清来到二儿子工作的十堰市东风汽车公司,在城区开了家小卖部。一次偶然的机会,陶全清发现高山茶叶在十堰市销售很好。她马上联系做茶叶生意的徐老板。一个星期后,徐老板来到十堰,答应让她试销。通过印发宣传单、上门推销等措施,茶叶很快在十堰市打开销路。不到一年,陶全清卖出3000公斤茶叶,赚了2万多元钱,掘到了创业的第一桶金。

1994年,陶全清与一家汽车配件公司合租一间门面,她在经营茶叶的同时渐渐熟悉了汽配销售业务。不久,配件公司老板转行,陶全清果断承接汽配销售,开始一边卖茶叶,一边做汽配。

卖别人的配件不如卖自己生产的配件。1995年,陶全清从浙江购回两台汽车尼龙管生产设备,聘请了6名工人,儿子李光瑞做技术指导,开始家庭作坊式小生产。由于李光瑞的技术支持,陶全清生产的汽车尼龙管,经国家质量监督部门检验,超过国家标准2个压力,为她在纷争的汽配市场闯出一



条大道打下了坚实基础。不足一年,产品发展到几十种。

1998年底,陶全清成立了十堰越华工贸有限公司,在宜昌工作的大儿子李金辉和女儿李淑凤也相继来到十堰。3个孩子帮她打理起公司的事务。公司业务不断从十堰拓展到武汉、山东、河北、襄樊等地,并被东风轻型车厂等多家企业指定为配套生产厂家。随后,公司更名为十堰市杰王工贸有限公司,陶全清担任董事长。2006年,陶全清被评为湖北省优秀企业家,并出席了在北京举办的“第三届中国民营经济高峰会”。2010年,被评为全国优秀企业家。

成功的陶全清首先想到的是回报社会、回报家乡。她表示,“将来,我要为家乡建一所一流的小学,资助更多的家乡人,让他们早日成才,开创属于他们自己的广阔天地!”

从1993年怀揣1000元来到十堰创业至今,她遵循的“以人为本,诚信为先”、“三稳四得”(三稳:身稳、手稳、口稳;四得:忍得、咽得、等得、守得)的原则,就是陶全清成功的秘诀。

海口首批电子商务职业经理人诞生

海口首批通过专业培训和职业认证的46位旅游企业“电子商务职业经理人”,10月17日完成所有培训课程并顺利通过考核。接下来将获得由中国电子商务协会颁发的中国电子商务职业经理人(专业网络营销经理)资格证书。

首批46位持证的职业经理人,大多为海口旅游行业企业的中高层管理者,他们从100多家意向报名参加职业培

训的企业中筛选而出,并主修了网络营销基础、网络营销策略和方法、营销网站规划、网络营销高级人才职业素质和职业技能等多门课程。

海口在全省率先推出电子商务职业经理人职业资格标准、开展职业经理人培训和认证工作,这对推动海口旅游企业转型升级、应对海南国际旅游岛建设电子商务人才需求意义重大。(中国经济网)

ZHIYEJINGLIREN

职业经理人

经理日报

THE MANAGER'S DAILY

刘卫东离任 毕高诚主政

“神龙”重新出发 洋高管“博弈”新局

□余跃

东风与PSA(标致——雪铁龙集团)的手似乎握得更紧了。

继双方在2010年9月为神龙汽车公司(下称“神龙”)制定并发布了旨在实现二次跨越的“神龙2015战略”之后,喧嚣已久的神龙总经理离任的传言也经刘卫东本人亲口证实——他本人将回归东风集团,神龙将于明年1月底迎来新的掌门人,即现任神龙副总经理的法籍高管毕高诚。

人事调整

据刘卫东自己讲,离任是“根据公司干部任期制和公司合约的规定”执行。按照目前神龙的干部任期规定,公司总经理是由合资中外双方轮流出任。

据了解,2001年刘卫东上任时,双方协定的一届任期为4年。但2003年东风与PSA提升合作,导入标致品牌,股东双方又修改了合同,协商中外双方老总各干8年。所以,这次由法方任神龙正职,也是一个履行合同的正常人事变动。

此次刘卫东的离任,宣告了神龙进入法方掌权的时代。不过,按照东风的分级经营体制,刘卫东回归集团并不妨碍其对合资公司的管控,但区别于以前的是,在一定程度上,法方在合资公司涉及日常的经营管理业务上有了更多的权力。

博弈新局

尽管按照合同约定,此次神龙的人事变动是履行合约,但实际上也暗合了中外双方在合资项目上的博弈。

此前,神龙最被业界诟病的地方在于,合资外方PSA一直读不懂中国市场,这也直接导致其在车型导入、合资公司战略等方面一直与国内汽车市场的现实不合拍。

例如在车型上,与多数跨外资品牌“全球同步”的策略不同,除了最初的富康之外,PSA其后为神龙导入的标致206等车型多是在国外淘汰的车型。这也导致神龙在国内的车型战略一直踩不到点子上。



毕高诚,你准备好了吗?

神龙的表现似乎也证明了这一点。成立18年来,神龙销量不仅落后于大众、通用、本田等主流合资企业,即便是

一个由中外高管轮流在神龙“坐庄”的规定。在中国汽车合资企业里,这一规定至今似乎仍是“独一份”。

因此,在神龙总经理即将发生改变的背后,还是神龙中外双方在话语权方面博弈的一种延续。

重新出发

当然,为了这次变革的顺利实施,PSA还是给了东风一定“补偿”的。

就在刘卫东证实自己将离任之前不久,仿佛是为18岁神龙举办的一场隆

重的“成年礼”,东风公司总经理徐平及PSA总裁菲利普·瓦兰,在武汉共同发布了“神龙2015战略”。根据该战略,在未来5年中,神龙将陆续推出12款全新车型和6款新款发动机,并确定进行30万辆规模新工厂建设项目建设、启动合资自主品牌研究、实施新能源汽车计划。

PSA的“慷慨解囊”,似乎更像是其在与长安达成合资协议后,给东风集团吃的一颗定心丸;而作为东风而言,由PSA来执掌神龙的大局,似乎也成了顺理成章的事。

至此,一个积极地信号是,在人事变动和未来发展规划“落听”之后,神龙终于可以没有后顾之忧地在中国重新起跑了。最近两年中国汽车市场的井喷,给神龙的再次起跑提供了基础。

在今年1~8月,神龙累计销量为225万辆,同比大幅增长了42%。不过,短期的业绩改观不足以根治神龙在产品线、经销体系管理方面的顽疾,而且对于已经错过大好发展时机的神龙而言,现在PSA在中国的盘子里又多出了一个长安,如何有效地协调合资双方的关系、依托产品布局实现预期的市场份额,对于神龙以及即将上任总经理的毕高诚而言,都将是一个新的挑战。

相关链接

毕高诚简介

法国国籍,1963年生,神龙汽车有限公司副总经理兼武汉一厂厂长。毕高诚先生上任后,引入先进工作方法,引领管理方式大变革,在全厂推行标准化作业和目视化管理,使武汉一厂在生产、成本、新项目等各方面取得新的突破;狠抓安全生产,大力推进UEP(基本生产单元)建设,完善班组管理模式,使工厂劳动生产率和产品质量水平稳步提高;在质量管理上锐意创新,积极倡导开展PQ365质量行动,推动“在最终用户中发现问题后的快速反应机制”改善活动,使公司的服务质量和服务效率不断提高。

茅台酒就是用这条河的水酿造的。这条河有一个特性,每到端午,暴雨便会让河水变浊,呈现赤红色,直到当年的重阳节才会恢复清澈透亮的样子。

这也是赤水河古称赤虺的由来之一。

这便是“重阳下沙”的奥妙之所在。俗话说,水为酒之魂。

浑浊的河水,是不能拿来酿酒的。

所以,茅台酒要在重阳下沙,重阳节,赤水河自然就会恢复为清澈的绝顶酿酒好水。

如此看来,“重阳下沙”是遵循了农事规律与自然规律双重标准的古老传承。

而农事又常常与自然规律紧密结合。

尤其是一条河的涨落。

如同尼罗河的潮涨潮落孕育了古埃及人的太阳历,幼发拉底河和底格里斯河流的奔腾流淌带来古巴比伦人的太阴历……

赤水河的涨落孕育了茅台酒的工艺秩序。

(古杉云 吴德发)

文化茅台符号叙事之二

重阳下沙:延绵千年的农艺秩序表达

到有文字记录的历史里去追溯,茅

因为这里有酿酒的传统。

追溯古人的,这时该是清洗酿酒工

具、准备酒醅的时候。

千百年农耕文化孕育了小农模式,

这一地域的许多农户同时兼备了祖传的酿酒技艺。自己土法酿造的好酒,逢

年过节,走朋会友都是不可或缺的。

每到丰收之年,多余的粮食,首选

自酿酒。

所以,于茅台的人而言,重阳节,是

丰收的季节,也是新一轮生产的开始。

多余的新高粱马上就派上了用场,

他们被打碎到一定的粗细规格,这个被

称作“碎沙”。

然后,用沸水与“沙”充分拌匀,让

“沙”吃水,使“沙”上甑蒸时,能够较容

易熟透,是为“润沙”。

在进行“润沙”时,还要按照一定比

例投入、搅拌曲母,当水分、曲母达到酿

酒要求,就把“沙”堆积成一个小山包,

进行发酵。

至此,从操作程序的层面而言,重

阳下沙就初告完成。

看完这个流程,便可明白:所谓“下

沙”,其实是准备一年烤酒所需的基本

酒醅。

而重阳,是进行酒醅准备的时刻。

在农耕文化居于主导的远古,与农

事结合得非常紧密的酿酒手工业作为

从农事中衍生的农艺随时令运转,是合

情合理且必然的。

但随着历史发展的进程,昔日的民

间小作坊逐渐发展成为民间烧坊,又由

恒兴、成义、荣和等三大稍具规模的烧

坊至新中国成立之后,并为国营茅台酒

厂,再从手工作坊式的国营厂演变为今

日步入现代化进程的茅台集团。

惊鸿一瞥间,时间已经悄悄划过千

年。

今天的人们惊讶地发现,茅台集团

仍然在沿用着重阳下沙这一传统。

如端午踩曲般,又是与节令紧密契

合在一起的酿造技艺。

当工业文明重塑了人类社会的发

展形态,当工业手段迅速改变人们的生活方式,当工业被视作淘汰一切原始落

后生产方式带领人们迅速步入富足的

灵丹妙药时……

茅台酒厂的“重阳下沙”,因固守传

统而让人格外惊奇。

难道又有什么工业手段难以逾越

的奥秘?

事实上,的确如此。

这与一条河有关。

那便是——赤水河。

发端于云南镇雄的赤水河,一路狂

放不羁,野性灵动。它就是那传说中,仙

女撒了琼浆玉液的神奇之河。