

量身打造人才发展管理项目,助力年轻员工成长 麦当劳第九次荣获“中国杰出雇主”认证

12月3日,麦当劳中国荣获“中国杰出雇主2019”认证,这是麦当劳中国第九次获得由杰出雇主调研机构颁发的权威人力资源认证。作为年轻人职业起步的热门选择之一,麦当劳一直积极践行“我们就相信年轻人”的人员品牌主张,并凭借为年轻员工量身打造职业发展计划再获行业认可。

截至2018年11月,麦当劳中国17万员工中,95后员工占比超过70%,00后员工超过1.5万名。麦当劳中国首席执行官张家茵表示:“我们始终坚信,投资年轻人就是投资公司的未来。随着一代又一代年轻人迈入职场,麦当劳始终与时俱进,不断加深对每一代年轻人的理解,为他们提供灵活多样的工作、完善的培训和未来职业发展,致力于成为他们职业发展的理想平台。”

为支持年轻人发展,麦当劳相继推出让年轻大学生毕业就有机会成为餐厅总经理的“学生部门经理计划”,为院校学生量身定做的社会实践计划“麦苗计划”和为员工打造的学历提升计划“圆梦大学项目”。今年6月,麦当劳还首推“麦行天下,新加坡交换生计划”,让学生员工在暑期体验多元培训提升综合素质,感受异国文化开阔视野。

杰出雇主调研机构首席执行官 David Plink 先生表示:“麦当劳始终将员工放在第一位,为他们提供卓越的雇佣条件,并且不断鼓励人才发展。麦当劳无疑是人力资源领域的先行者,也正因此如此,是实至名归的杰出雇主。”



麦当劳中国人力资源高级总监王茜(左二)代表公司接受“中国杰出雇主2019”认证。

杰出雇主调研机构通过人力资源最佳实践调研问卷来调研企业各项人力资源实践与政策。为了获得认证,企业必须达到杰出雇主

调研机构所规定的最低标准。人力资源最佳实践调研问卷涵盖超过100个问题,多达600项的具体人力资源实践,这些问题围绕着10个主题展开:人才策略、人力规划、人才

品公司,采访了该公司董事长徐锦。徐锦指出,公司始终秉承“诚实守信、合作共赢、绿色环保、奉献社会”的理念开发经营肉食品,采用先进的生产技术和工艺,密闭式生产,独立储存。畜、禽产品在屠宰、加工流通的全过程中始终处于封闭式冷链控制之中,以保证产品的营养价值,让消费者吃上放心肉。公司的产品有:冷却排酸的猪、鸡、牛、羊、猪白条部位分割肉系列产品以及熟食产品有上百种,除了远销京、津、冀、辽、吉、黑、江、浙、沪、鲁等地外,占领本地市场,承担着为学校及餐饮业肉食品店供应的重任。

公司积极承担着社会责任,采取“企

招聘、入职、学习与发展、绩效管理、领导力发展、职业发展与继任者管理、薪酬与福利以及文化。杰出雇主调研机构会从政策和策略、优先级、决策管理层的角色、实践、评估和技术支持角度来深入了解各项策略方案及实际举措。

麦当劳是全球知名的餐饮品牌,超过3.7万家餐厅遍及全球100多个国家和地区。麦当劳于1990年进入中国内地市场。目前,中国是麦当劳全球第三大市场、美国以外全球最大的特许经营市场,以及全球发展最快的市场。2017年7月,麦当劳与中信股份、中信资本、凯雷达成战略合作,共同运营和管理麦当劳在中国内地和香港的业务。截至2018年11月,中国内地有超过2900家麦当劳餐厅,员工人数超过17万。

麦当劳中国致力于让每位顾客轻松地享受自在美味的时刻,为中国消费者提供美味、安心、高品质的汉堡、小食、甜品等各类美食,并且持续进行业务创新,包括甜品站(1994年)、McCafé(2001年)、24小时营业餐厅(2005年)、得来速汽车餐厅(2005年)、麦乐送送餐服务(2007年)、未来餐厅体验(2016)。在快速拓展的同时,麦当劳致力于实现业务的可持续发展,通过2018年推出的“我们的一小步,世界的一大步”行动计划持续深化“绿色包装”和“绿色餐厅”等环保举措。麦当劳还通过“麦当劳叔叔之家”公益项目积极回馈社会。(眉通)

业+基地+农户”的运作模式,帮助贫困村实施产业扶贫,为大病扶贫基金捐款;为中小学供应放心肉的同时,并捐助助学。

作为内蒙古自治区级农牧业重点龙头企业,该公司不断地开发中、高端产品,正在建设有机基地,使种植、养殖、屠宰深加工冷链配送等形成完整的产业链条,提高公司品牌的影响力。责任无限,新鲜永恒。阜信源作为内蒙古自治区的重点龙头企业,在履行社会责任的同时,正为消费者提供最新鲜的肉食品,打造蒙东乃至全国最大的肉食品供应商。

(高艳庆)

诚信做人 凭良心做事

——访内蒙古阜信源肉食品有限公司董事长徐锦



内蒙古阜信源肉食品总公司坐落于拥有“华夏第一村”之美誉的内蒙古赤峰市敖汉旗,位于新惠工业园区,旗下有内蒙古阜诚源肉食品有限公司和内蒙古蒙态农牧业发展有限公司,系内蒙古自治区级国家储备肉储备单位、自治区级农牧业产业化重点龙头企业、自治区扶贫龙头企业。企业先后通过ISO9001质量管理体系认证、获得有机食品认证。近日,笔者走进阜信源肉食

惠牛傻子旺 夯实基础 拓展品牌

内蒙古赤峰惠牛傻子旺食品有限公司自成立以来一直坚持“内强素质、外树形象”的经营方针,取得了丰硕的成果,曾被上级评为“诚信单位”“先进私营企业”等。如今,“惠牛傻子旺”系列产品风干牛肉远销全国各地。

强化管理,夯实企业发展基础。产品质量是企业的生命线,该公司在产品质量方面狠下功夫。首先,在品与质上着力,力求创新品种,货真价实。从创业初期到现在始终坚持“品质第一”的经营原则,将传统工艺和现代食品生产技术相结合,经过传统工艺天然调料喂喂,现代生产工艺制作,制成的风干牛肉纹理规则,膳食纤维呈顺丝状态,色泽红褐发亮,条块较大,外酥里嫩,风味独特。产品具有低脂肪、高蛋白,营养丰富、老少皆宜等特点。经过几年不断创新,目前企业生产的牛肉干被市场认可。其次,质量管理从源头抓起。选择非孕、病、犊优良品质牛身上的精牛肉,无筋无油,经过72小时排酸,保证其新鲜卫生。随着企业用料不断增加,选择有资质,有出口能力的大厂,用高于市场平均价格收购精牛

肉,从而保证了所有原料的品质,为企业的长足发展奠定了坚实的基础。

加强企业文化建设,构建特色企业文化体系。以企业文化提升企业的凝聚力和向心力,推动企业健康快速发展。该公司把企业文化和草原文化有机结合起来,形成了独有的企业特色。草原人的真诚、乐观、豁达是该企业要传承的,是该公司做事业的基础。公司立足草原,广纳天下客,共谋发展。其胸怀与草原人一样宽广、大度。草原风光美丽、迷人、广袤、深邃,令人神驰向往,公司提出把草原带回家,提倡做绿色食品,给人们带来健康。草原文化的包容、合作、久远、深邃,成为企业文化的有机组成部分。据此提炼出本企业的经营理念合作、分享与成功。“惠牛傻子旺”不仅是草原文化的传承者,更是草原文化的弘扬者,“惠牛傻子旺”产品给人们带来健康的同时,也带来了草原文化的一种期盼,一份快乐。

树立品牌意识,推进品牌战略。在产品包装方面做文章,为提高产品档次,公司投入资金购进大型先进真空灭菌包装设备,为



实现产品的更新换代和开拓市场奠定基础。大打特打草原品牌和传承草原文化,传播“自然营养、绿色健康”的理念,风干牛肉的

历史传说,丰富了历史文化内涵,其品牌战略展示了企业形象,推动了“惠牛傻子旺”品牌建立,实现了品牌的飞跃。(明月)

直选还是组选? 其实福彩3D游戏还可以这么玩!

经常玩彩票的朋友,对福彩“铁三角”想必并不陌生,它由双色球、3D、七乐彩组成,三款游戏发行已久并且各具特色,在彩民心中占据着重要位置。福彩“铁三角”中,3D游戏是大部分彩民都会选择的一个彩种,它玩法丰富有趣,每天开奖一次,而且中奖相对更容易一些,比较适应当前快节奏生活,因此更受广大彩民青睐。

3D游戏分直选、组选三和组选六三种玩法,分别竞猜三位开奖号码,即百位、十位和个位,各位号码范围为0-9。每期从各位上开出1

个号码作为中奖号码,即开奖号码为3位数。在实际操作中,彩民朋友不妨采用以下三种方法尽情享受3D游戏带来的无穷乐趣!

守号直选。长期坚持固定投资1注或几注号码,一直到中奖后再改守其他号码。这种投注方式看似“笨”,其实非常有效。因为中奖号千变万化,守株待兔未尝不是一种好方法。守住1注或几注号码,对资金量要求不高,中奖希望也非常大。

守号直选又有守冷号和守热号之分。彩民可以坚守哪些一直没有出现过的号码,也可以

坚守哪些重复出现并且“品相较好”的号码,总之,根据自己喜好操作,乐在其中最重要。

组选复式。如果彩民心态好只是抱着玩一玩的心态,可以采用组选的方式,虽然奖金不高但中奖率高。组选复式法是一种非常有效的投注选号方法,尤其是采用复式5码或是6码就更能围捕住奖号了。

合买。合买彩票可以有效降低投注风险,同时,在合买过程中还能结识志同道合的新朋友,提高购彩乐趣。虽然合买常见于乐透型这种大盘玩法,但在3D游戏中也可以选择

合买,几个人可以制定一个投注计划,如在看好某位的情况下采用胆拖直选投注,收益也是很可观的!

当然,参与福彩3D游戏最终还是要回归到公益性和娱乐性,经过多年的发展,3D游戏玩法越来越被公众熟知,购买3D彩票已经成为很多人的业余爱好。希望大家在参与3D游戏过程中,理性下注,不盲目跟风,献出爱心的同时乐享其中。相信在未来的日子里,福彩3D会为更多彩民送去欢乐与幸运。(李玉轩)

江苏省涟水县商务局冲刺全年工作目标

如今,江苏省涟水县商务局正采取得力措施,攻坚克难,砥砺前行,决心高质量完成全年各项工作任务。

冲刺全年外贸目标。他们将12月份外债任务分解到旬,落实到每一天。倒计时挂图作战,力争在招大引外上求突破,确保完成市对县1.25亿美元考核指标。

力争完成外贸任务。抓住12月份产销旺季契机,组织外贸进出口。擦亮窗口服务金字招牌,为全县50多家外贸企业提供一站式、一体化、一条龙服务,使每一笔外贸

进出口业务报关通畅、通关便捷、海关顺利。千方百计构建海外销售网络,利用跨境电商平台,把出口产品销售往世界各地,努力扩大出口份额,全年确保完成3.6亿美元市对县考核指标。

努力发展电子商务。今年在朱码镇红星村、成集镇永峰村、义兴镇五房村创成“省级电子商务示范村”的基础上,年前再创1个“省级电子商务示范村”,1个“省级电子商务示范街区”、1个“省级电子商务示范社区”,全年实现电子商务交易额40亿元。

开展消费维权活动。优化消费环境,打造规范的市场秩序。把“诚信兴商”活动搞得轰轰烈烈、扎扎实实。促进消费体系更完善,消费质态再提升,消费环境更优越。开通“12312”商务举报投诉热线,搭建监管平台,受理涉及商务领域的投诉举报,使各类违法违规行径无处藏身。

推进文明城市长效管理。强化领导,明确责任。局主要领导为文明城市长效管理总负责人,各组组长负责督促分工点位工作,每个点位每周督查不少于3次,有记录,有影

像,有交办,形成人人讲创建、处处抓创建、事事为创建的格局,彻底整治占道经营、流动摊点、露天烧烤、沿街叫卖、乱贴小广告等顽疾,有效解决乱扔垃圾、乱停乱放、乱堆乱建的不文明现象。

切实抓好安全生产。采取得力措施抓安全,为商务系统生产经营单位良性运行保驾护航。越是接近年终岁末,越要一着不让抓安全,一丝不苟为安全,一刻不放松安全,为外贸外贸企业高质量发展提供安全保障。(陈裕 王浩舟 殷丹)

湖南省江华县 产业扶贫见成效

本报讯 位于湖南省南部山区的江华瑶族自治县是国家级贫困县,2016年底仍有94个贫困村、1.46万贫困户、4.98万贫困人口。对一些既无条件发展产业、又不便外出务工创收的贫困劳动力,怎样帮助他们实现脱贫致富,成为县委、县政府迫切需要解决的现实问题。

江华县委、县政府在经过多方调研后,大胆提出了产业扶贫的思路,决定引进和鼓励小微企业进村,助推精准扶贫。为此,县委、县政府明确了具体管理班子,书记、县长亲自挂帅,确定一名副县长分管,扶贫、科技、工业、农业、人社、财政等相关部门负责人专门参与协调推进此项工作,并要求各乡镇对每一个贫困村至少引进一家小微企业,主要解决在家贫困户劳动力的就业增收问题。他们出台了鼓励政策,只要是合法、环保、安全的企业,都可以进村办厂,人数不限;相继出台了小微企业进村帮扶工作方案、产业扶贫实施意见、关于加快全县制香产业和食用菌产业发展的意见等政策文件,对小微企业进村新建、改建、租用厂房给予一定的奖励补助。2017-2018年,全县共发放奖补资金687万元,提供免费培训1300多人次,帮助小微企业解决用地、用电、用水、运输等问题,鼓励信贷机构向小微企业贷款,全县进村小微企业得到较快发展。截至2018年11月,全县共引进电子、塑料包装、皮具、制衣、木材加工、食用菌、制香等312家小微企业进村办厂,改建或新建厂房(扶贫车间)63个,租用厂房办扶贫车间249个,引进制衣设备2340台套,制包设备1130台套,其他设备270台套,价值1850万元;并相继开通了江华至义乌、广东等专用物流运输线路。全县小微企业共吸纳5200余名留守贫困劳动力在家门口稳定就业,一个贫困劳动力务工收入可达1.8万元以上,实现了贫困户稳定增收致富,有力地推动了全县精准扶贫工作。(邓绍松 何进钧 骆志芳 本报记者 李凤发)

资生堂公布中国管理团队名单 将强化中国市场总部制度

日前,日本美妆巨头资生堂集团宣布,为确保集团的可持续增长,开发新价值及强化执行力,将加强中国市场总部制度。

资生堂指出,自2019年1月1日起,集团将加强中国市场总部的监管职能,以实现中长期战略“Vision 2020”,确保发展迅速的中国市场能继续保持增长。资生堂的目标是将集团努力发展成一家“源于日本,制胜全球”的国际化化妆品公司。

今后,资生堂集团还会根据区域和市场特性,不断重新审视组织架构,通过向世界传播新的价值,让中国市场业务获得更大的竞争力,从而继续引领资生堂集团业务增长。

据悉,资生堂集团的新体制将加强在中国市场的品牌业务事业体制,和支撑其企业职能的体制,加强集团旗下品牌在中国市场的品牌影响力,以及在市场营销活动中的交涉能力。

在品牌业务事业部方面,资生堂中国将设立高端业务的统括职位,及大众化妆品和个人护理品牌CMO(首席市场官)职位。此外,中国区总裁将直接监管战略伙伴关系的业务开发,进一步推进与中国地区新兴电子商务平台公司的战略合作。同时,资生堂还将通过加强企业职位体制,强有力地支撑业务战略,并提高组织能力,来确保业务的可持续发展。

2019年1月1日起,资生堂集团将在中国市场启动全新的管理团队,包括:1、资生堂中国区总裁兼资生堂(中国)投资有限公司总经理藤原亮太郎(Kentarō Fujiwara);2、资生堂中国区高端事业本部首席运营官兼资生堂香港有限公司总经理Morgan Tan;3、资生堂中国区大众事业本部首席市场官Julie Chiang等。(华丽志 蒋晶津)

南方电网公司举办“我与宪法”演讲比赛

12月4日,是第五个国家宪法日。为深入学习和贯彻实施宪法,提高宪法法律意识,弘扬宪法精神,南方电网公司在12月4日上午举办“我与宪法”主题演讲比赛。

本次比赛由公司20家单位组成13支队伍,共39名选手参加。经过4个小时的激烈角逐,最终调峰调频公司代表队以优异的表现获得团队一等奖。活动全程网络直播,公司近10万名员工通过网络切身参与,扩大了活动宣传的受众与效果。

国家宪法日当天,公司在南方五省区开展了丰富多样的宪法传播活动。其中,广西电网公司举办“献礼自治区成立60周年——2018年‘12·4’国家宪法日文艺汇演”、云南电网公司举办第六届“云电法治周”等大型法治宣传活动。通过政企联合,多地联动,共同奏响南方电网法治乐章。

“七五”普法以来,公司积极推进法治文化建设,通过开展领导干部法治建设“六个一”活动、法治文化示范单位建设、“十佳普法品牌”评选等特色活动,聚焦“关键少数”,树立典型,扩大品牌影响力,打造具有南方电网特色的“两全三重”普法新格局。(方南)