

海尔的制胜之道——企业设计

□ 赵文家

海尔集团近年来以咄咄逼人之势,为国内家电业冷寂的局面抛出一石,激起一片鲜活的绿波。其突飞猛进的发展态势,令国内外同行瞠目。集团在完善各项管理的基础上,不断加大创新力度,尤其注重企业的未来设计,使海尔永葆生机和活力。

高层管理者是企业的未来设计师

大凡一个企业,如果不能把未来作为竞争对手,没有向未来挑战的勇气,其发展是平庸的,不会出现大的突破。

笔者认为,未来是一个看不见的舞台,在这个舞台上演什么节目,节目精彩还是平淡,要看企业高层管理

人员的设计水平。在此,企业高层管理者就充当了企业未来设计师的角色。

精到的设计,会使企业获得非凡的效果,博得消费者的倾心喝彩。如是设计平平,企业未来的发展之路可能会陷入徘徊,甚至低谷,直至被消费者赶下未来市场的舞台。

海尔的设计之道

笔者认为,企业设计未来,不仅是管理水平、技术水平的较量,更是企业之间生存发展的对抗。

海尔集团深谙企业设计之奥妙,不惜资本、精力,建成一个梯次分明的设计开发体系,整个体系由中央研究院、产品开发中心、生产手段开发中心、产品质量监测中心构成,进行开发超前技术及新领域技术,结合市场需

求进行课题研究,对新产品新技术开发提供先进的手段,进行科学评价。

海尔还与许多所高校数百名教授建立联合性质的开发信息网络,在国外设立信息分中心和设计分中心,为海尔立足全球、设计未来奠定了雄厚的物质、技术和信息基础,使其能及时根据国际市场信息和各国不同的消费需求,搞好产品设计、开发,促进设计不断翻新。

比如,海尔根据未来人们将更加关注生存的健康化,而设计开发的抗菌冰箱,是其不断设计未来的一项重要成果。这一成果带动了我国家电行业,从传统家电向健康型家电的换代升级,从而推动整个行业实现一次质的飞跃。再如,把数字化技术应用到滚筒洗衣机上,设计开发出一种融数字化静音技术和健康需要于一体的健康型滚筒洗衣机,开启了洗衣机行

业的一次革命。

由于海尔具有如此超卓卓越的设计水平,使海尔牌产品越来越被消费者看好,市场走势越来越俏,市场占有率越来越高。在日、美发达国家的超市上,海尔牌产品的销售量呈强劲上升之势。

海尔设计观的启迪

一是企业设计就是设计市场,设计生机,设计竞争力,设计未来的生存空间。

正因为设计的意义如此巨大,才使国内外许多一流企业竭尽全力搞好设计,向未来挑战,赢得把握未来的主动权。从而赢得未来的生存空间。笔者认为,我们周围陷入低谷的企业,一些并不在于设备、技术、人才存在多大差距,而是先前一步、设计

未来的本领逊色,致使企业缺乏竞争力,才落在别的企业后头,久而久之,便与其他企业的差距越拉越大,最后不得不走到日暮乡关的境地。沿着这些企业衰败的轨迹追踪,大部分都是囿于这样一个原因。这,不能不令人警醒和深思!

二是企业高层管理人员要转变思想,更新观念,树立不断创新的设计观。

但,设计未来,又何止是一句话所能办到的?笔者认为,首要的问题,是企业高层管理人员要转变思想,更新观念,树立不断创新的设计观,面向未来大舞台,充分发挥专业人才的聪明才智,预测、分析、论证,广征博引,推出适合消费者需求的“节目”,引导消费的未来走势。只有这样,企业才能在风云变幻的未来市场竞争中,稳操胜券。

我的信息化我做主

博科资讯 2011 年全国巡展重庆站成功举行

近日,博科资讯“我的信息化我做主”全国巡展,在重庆拉开序幕。本次研讨会以“无码开发技术 Yigo 语言成就企业自主信息化高端研讨会”为主题,博科资讯资深信息化专家以及近 50 名来自重庆的企业高端信息化负责人参加了本次研讨会。

据博科资讯市场部相关负责人透露,以“我的信息化我做主”为主题的全国巡展将在全国 30 个城市循环展开,会议场次将达到 200 余次,预计参会人员累计超过万人。本次研讨会作为博科资讯“我的信息化我做主”全国巡展的首场,取得了令人满意的效果,这也为全国巡展的顺利开展打响了第一枪。

会上,博科资讯资深资讯顾问刘正珩先生作了题为“自主、自助企业信息化的革命”的精彩主题演讲,刘正珩称:“博科资讯无码开发技术 Yigo 语言的发明,从根本上解决了企业信息化自主的问题,实现了企业信息化两张皮的合二为一,无码开发技术也当仁不让的成为企业信息化发展的新趋势。而基于 Yigo 语言开发出来的 MAP 平台在中国移动、三一重机、小松中国、中石化等大型企业的成功应用也在一定程度



上证明了 Yigo 语言正在健康地走向成熟。”

会上,博科资讯重庆分公司技术顾问刘家利老师现场演示了 Yi-go 语言系统无码开发过程,普通的业务流程,只需在功能强大的工作流设计器中通过鼠标拖拽即可自动生成应用系统。无码开发技术的现场演示着实让现场客户眼前一亮。

本次研讨会的召开对于促进重庆乃至西南地区的信息化自主起到了一定的推动作用,某与会代表表示:“目前,我公司应用的企业信息化管理软件已经经历了两次较大规模的系统升级,每次都付出高昂的代价,对于能实现信息化自主的软件,我们的确已经期待了很久了。”

(闻 钦)



日照港铁运公司首月再创新高

截至 1 月 31 日,山东日照港铁运公司今年 1 月份完成拖运量 463 万吨,同比增长 20%,继去年 12 月份创下的 448 万吨的月度最高纪录后,再次刷新月度拖运量纪录。

贾艳锋 陈晓华
王思远 摄影报道

惠州节后缺工 企业设法招人

随着经济好转,节后珠三角城市用工再陷紧缺状态。记者近日从广东惠州市富海人才市场节后首场招聘会现场获悉,惠州企业用工短缺近 9 万,其中以技术型人才和普工为主。对此,企业纷纷出招,以老带新、增加福利等形式吸引人才。

招聘会现场,有近 600 家企业出席,提供约 22 万个工作岗位,吸引约 15 万人次到场求职。其中,电子、五金、塑胶、机械这四大类型的企业占进场企业的三成以上,索尼、

华阳、海格电子、普利司通等也发布了招聘需求。

记者在现场看到,招聘企业多是中小型企业,纷纷打出招普工、技工等信息,应聘者更是络绎不绝,现场异常火爆。TCL 通讯科技控股有限公司的招工简介上写满了众多的技术型人才缺口。该公司技术部招聘负责人介绍,该部门有员工 300 人左右,节后缺工约 50 人。他透露,一方面是节后正常的用工短缺,另一方面则是因为经济好转节后公司

订单增多,急需人才。

现场求职者以留惠外来工及本土求职者居多,刚来惠州找工作的外来工较少。在惠州过年的湘籍外来工刘红在现场转了几圈,就找到一份普工工作,月薪在 2000 元以上。她说,这完全在她的意料之外,本想找一家工资发放准时的大企业就行了,没想到不仅找了合适的位置,薪水也很令自己满意。

该人才市场资深职业顾问专家陈胤君表示,按照惯例,年后生产一

线的员工对大多企业来讲都是急需人员,因此,各大企业纷纷四处出击,通过火车站、汽车站以及人流量密集的地方张贴海报、摆展招聘,第一时间将人“抢”进企业,以维持生产发展的需求。今年节后惠州企业缺工较去年有所增多,目前各大企业均使出浑身解数通过多种途径招聘生产发展所需要的各类人才。

(马云霞 吴坚 杨连连)

兴蓉投资 定向增发募资收购成都自来水公司

兴蓉投资定向增发募资 19 亿元收购成都自来水公司。兴蓉投资表示,收购完成后,公司业务将拓展至自来水供应领域,形成供排水一体化水务集团的完整构架。随着成都市供水需求增长以及水价逐步上调,自来水公司发展前景看好,此次收购将令兴蓉投资的业绩大幅提升。

因公司非公开发行 A 股股票的申请将接受证监会发审委审核,此前,兴蓉投资就发布公告称,将通过非公开发行不超过 1.17 亿股募资额至多 19.773 亿元,用于收购兴蓉集团持有的成都市自来水有限责任公司 100%股权。

早在去年,兴蓉投资曾表示将以不低于 16.90 元/股的价格增发不超过 1.4 亿股,用于收购兴蓉集团持有的成都市自来水有限责任公司

100%股权。去年 11 月 17 日,公司又发布公告,董事会进一步通过非公开发行不超过 1.17 亿股的议案,发行股数较此前计划发行的 1.4 亿股缩水 16.43%,募资额至多 19.773 亿元。

兴蓉投资表示,收购完成后,业务将拓展至自来水供应领域,使公司成为从事集原水收集、制水、输配水、售水、污水处理等业务为一体,形成供排水一体化水务集团的完整构架。

资料显示,成都市自来水有限公司是成都地区规模最大、供水区域最广的供水企业,主营业务为自来水的生产销售和供水管网的设计、施工等。目前,自来水公司的供水能力为 178 万立方米/日,供水面积超过 300 平方公里,用水人口约 400 万人。此次收购完善公司供



排水一体化的业务构架,令兴蓉投资的业绩大幅提升。

此外,兴蓉投资还与控股股东兴蓉集团签署盈利补偿协议,约定若成都市自来水公司 2010 年和 2011 年实际利润数低于预计的 1.57

亿元和 2.3 亿元,差额部分由兴蓉集团以现金方式向兴蓉投资补足。银河证券认为,自来水资产注入将给公司带来超预期的业绩增长和股东回报率,公司目前估值明显偏低。

(张 惠)

白庄矿洗煤厂日洗精煤 3000 吨的“秘诀”

1 月 25 日,从山东肥矿集团白庄矿洗煤厂传来喜讯,该厂在煤质影响较大的情况下,创出了日洗原煤 3000 吨的新纪录。这对于只有一台跳汰机的白庄矿洗煤厂来说,成绩的取得是该厂强化管理挖潜力、上下一心齐奋战的结果。该厂厂长田德辉介绍到:“狠抓机电设备管理,提高职工操作水平、组织开展班组竞赛是我们创出这一成绩的三大秘诀。”

秘诀一:设备管理保入洗

该矿洗煤厂确定了以降低事故率为重点,全面加强机电管理,实现以机保洗的主要措施。他们完善机制,细化管理,责任到人,严格考核。建立健全了设备包机制度,制定了车间、班组、包机人层层包保及岗位司机联合包保机制,明确了相关包机人员的责任、包机范围和标准。完善了日检、周检和大修管理办法,实行检修项目负责制,严格落实检修计划,强化备品备件管理。坚持日碰头、周调度制度,协调平衡解决存在的问题,实现了从事故抢修向定期检修的转变。该厂本着奖罚对等的原则,制定了详细的机电事故考核规定,加大处罚和奖励力度,强化对机电事故的考核。严格落实选煤厂责任链管理制度,对机电造成的影响每班累计影响半小时以上的,当班分析找出责任人,当天就确定考核结果,从而确保机电设备完好率达到 100%,使洗选效率和回收率得到大幅提高。

秘诀二:全员学习提素质

该矿洗煤厂借集团公司技能大赛的东风,组织开展了“全员技术大练兵”活动。他们本着“干什么、练什么,缺什么、补什么”的原则,组织专业人员分工种制定理论学习计划和岗位操作标准,按时间、分专业、分工种进行培训学习,重点学习生产工艺及流程、机电设备原理及维修、自动化控制系统原理及维修等专业知识,提高了职工的理论水平和业务素质。以“职工点餐,厂里配餐”的方式,由厂里操作技能强、工作经验丰富的技术骨干对职工进行“手把手,嘴对嘴”实际操作辅导,主要针对职工在生产工作中遇到的难点问题进行讲解、答疑,示范标准化操作,确保技术知识应用到实际工作中。完善职工培训制度及奖惩办法,每月进行一次理论、实际操作综合考试,并建立职工素质档案,保证参学人员学习时间、学习内容的质量和效果。员工素质的大幅提高使误操作率同比下降了 30%以上,有力地保证了洗煤流程的正常运转。

秘诀三:班组竞赛激活力

该矿洗煤厂把调动各生产班组的积极性作为重中之重,组织开展了生产车间班与班之间“比安全、比产量、比质量”劳动竞赛活动。制定了活动实施方案和奖罚措施,设立了“竞赛台”。月初把生产任务分解到三班,再细化、量化出每天的工作量,完不成任务当日分析当日兑现,有效提高了班组的工作积极性。大力开展对标管理,组织开展了岗位对标找差活动,进一步规范岗位行为,对重点岗位如跳汰机司机等实行动态考核,不断优化洗选流程,合理组织洗选工作,有效调动了职工的工作积极性。同时,进一步强化质量标准化和现场重点环节盯控,管理和技术人员班班盯现场,加大煤泥处理力度,确保清水洗煤,实现了入洗能力、精煤回收率和质量的稳步提高。

(张义省 周军)