

郭矿上月 三项指标超计划

今年2月,冀中能源邯矿集团郭二庄矿原煤产量完成188000吨,超计划1800吨;总进尺完成1405米,超计划105米;开拓进尺完成351米,超计划91米,三项指标报捷,为实现首季开门红奠定了坚实基础。

为确保春节期间安全生产有序进行,该矿节前专门召开生产经营专题会议,精心部署节日生产工作,以认真学习贯彻集团公司三届三次职代会和党委会精神为契机,制定了具体措施保证。首先加强了节前设备检修维护工作,确保设备安全、高效运转。其次加大安全管理力度,细化安检科、专职安全员、瓦检员值班跟班制度,严格落实生产现场“一班三汇报”,认真填写值班记录。三是进一步严格副总以上领导跟带班制度,现场发现问题,现场及时解决。四是加强“一通三防”工作,对七采高瓦斯地区严密防控,详细检查通风设施,杜绝瓦斯超限事故。五是制定了矿、区队两级保勤措施,细化考核,重奖重罚,调动了职工生产积极性。六是安排了丰富多彩的文艺节目,让保勤职工在工作之余享受了一道道“精神大餐”。

采二区针对22306工作面煤层薄、涌水量大等困难,把采高控制在1.6米,保证了煤质;安装了55kw大功率水泵,做大水窝,保证了生产正规循环,班班割煤在两刀以上。工程201队制定专项技术措施,狠抓落实,克服南翼三采大巷运输战线长,围岩松软等困难,2月份进尺突破120米。

(程矿生)

这三类人 创业注定失败

许多创业者之所以不成功,是因为其没有正确的创业动机和心态。文中所述三种创业者注定要远离成功。

1、因为做不好目前工作,或者觉得目前工作没什么意思而去创业。这种人连自己本职的工作都做不好,更别说创业了。

2、因为没有生活费或者钱不够用而想创业。创业就意味着风险和投入,如果自己连饭都吃不起,还是应该先解决吃饭问题。不是没有白手起家的人,但这种心态不行。如果你能身无分文却敢放手一搏,那当然是另当别论的。

3、想一夜爆富的。天上不会掉馅饼,想不出就有收获基本上很难。您听说过哪能个人是这样的吗?连中大奖也不会买一注就中吧?

创业的确艰难,对一个人的综合素质要求很高,而且对各种社会关系也要求很高。没有足够的心理准备,请千万不要跳进去,只怕到时想抽身出来都困难。只有有目的、有策略地进行准备,稍微有了点积蓄,对于人情世故掌握得差不多了,到时再创业不迟。

(网摘)

勇立潮头唱大风

——重庆大江美利信压铸有限公司总经理余亚军走笔(二)

□ 刘凡君

余亚军审时度势,遵循市场经济的规律以及对企业经营之道理性思考的把握,坚定了以车为主、多元化发展的信心,从黑沉沉的暮色中,看到了一盏通天的明灯,看到了未来的曙光照耀在大江美利信的黎明……

——作者题记

2005年4月初的一天,余亚军在会上宣布了一项重大决定:把从过去专业从事微车压铸生产,调整从事中高档汽(轿)车铸件件以及通讯产业上。也就是说,仅此一项,就要减少全年的销售收入近50%!

大江美利信干部员工听到这个消息后,顿时一片愕然!

“销售收入减少了,会影响我们的收入吗?”

“轿车、通讯产业能支撑大江美利信的发展吗?”

众所周知,重庆是我国最有名气的摩托车制造基地之一,也是我国汽

车产业最集中的地方之一。在这样的环境下,大江美利信作为配套厂家,可谓得天独厚。然而,这样的产业优势,对于企业个体来说也是一把双刃剑,因为行业集聚也会带来激烈的市场竞争。

“不要把鸡蛋放在同一个篮子里。”余亚军说,“产品多元化、生产规模化的发展战略,是企业在剧烈的市场变动中从容应对的关键。”

余亚军对市场的洞察力相当敏锐,对市场的反应力相当敏捷。

从2002年之后,我国汽车行业得到了快速发展,当同行都沉浸在成功的喜悦里的时候,余亚军却说:“汽车增长不可能长时间的这么快,肯定会有一个调整期。在这个调整期里我们必须要开发出新的产品和市场来弥补空缺,增强自身竞争力。”

永不言败,是余亚军的人生信条;只有想到了,就能做得到!是余亚军的独特的个性。

18年前,毕业于湖北黄冈师范专科学校的余亚军,选择了回到家乡乡

山县支教,做起了一名数学老师。这是他人生的第一份工作。

小县城的宁静生活过滤了年轻人的浮躁。他和学生的朝夕相处让自己养成了亲和、亲切、认真、负责的品质。

一年后,他被调到英山县政府,做起了行政工作。

余亚军褪去了年轻人的那份浮躁与稚气,踏实、严谨,积极地把每项工作都做得最好。

1992年,县政府决定在北京设立办事处,任命余亚军为驻京办主任。其间,他跑部委、拉项目,做贸易,这个过程是新鲜的也是艰难的。这是他人生中一页新的篇章。

“一份报纸一杯茶”,是余亚军形容刚到北京时候的情景,但这决不是他所追求的。随着改革的不断深入和经济的纵深发展,一直埋藏在他心里却不敢正视的想法渐渐浮出水面:下海!

一边是稳定且波澜不惊的生活,一边是未知的风险和做事的渴望,他何尝没有犹豫过。他说,改行,就意味着改变了工作性质、工作圈子,还彻彻底底改变了生活环境,这很难。

终于,美国的一所二流大学答应给他提供3/4的奖学金,但剩余的1/4的学费(相当于4万元人民币),要靠他120元的月薪支付,该如何支撑得了啊?那时候的4万元,让一般家庭拿出来,如何吃得消啊!

为了能赚取这4万元学费,俞敏洪只好在校外北京中关村一带的民办外语培训机构教课,但是却并不顺利,被北京大学发现之后毫不客气地进行了通报批评。颜面尽失之下,他愤而辞职,离开了北大。

“北大踹了我一脚。当时我充满了怨恨,现在却充满了感激。如果一直混下去,现在可能是北大英语系的一个副教授。”俞敏洪告诉记者。1992年8月,俞敏洪正式调离北大,开始了自己的个体户时代。

1993年11月,俞敏洪拿到了办

学执照,在漏风的违章建筑里,开始了新东方充满艰难的发展历程。

俞敏洪至今都难忘创业之初,新东方的“落魄”景象:中关村二小的一个平房里只有一张桌子,一把椅子,以及冬天小广告还未刷完就结冰的胶水桶。那个冬天,俞敏洪是自己拎着浆糊桶,骑着自行车穿行在中关村的大街小巷,在零下十几度的冬夜去贴广告。往往是,北京的冬夜经常刮大风,广告还没贴上去,浆糊就冻成冰了。

曲折的经历使俞敏洪具备了忍受孤独、忍受失败和忍受屈辱三种能力,也形成了他著名的“揉面定律”:

“人刚开始没有任何社会经验,也没有任何痛苦,就像一堆面粉,手一拍,它就散了。可是你给面加点水,不断揉搓,它就有可能成为你需要的形状——虽然它还是面,却不会轻而易举地折断。不断被社会各种各样的苦难所揉搓,揉到最后,结果是你变得越来越有韧性。”

经过艰苦环境磨练的俞敏洪,的确是越来越有韧性了。正是这种韧性,让俞敏洪声名远播。1995年,凭着逐渐积累出的口碑,新东方开始急速膨胀发展,除了在托福、GRE培训之外,还开辟了出国咨询、口语培训、大学英语培训等业务,并逐渐完成了从手工作坊向现代公司转变的过程。

据公开资料统计,到目前,在海外各大名校就读的中国留学生中,有70%的学生来自“新东方”,经新东方培训过的仅在美国和加拿大的中国

留学生就已数以万计。

“教育是一种氛围”

新东方创业之初,当时出国考试培训市场已经有了30多家单位,为了能在激烈的竞争中站稳脚跟,俞敏洪采取了让利的办法,当时其他培训学校的收费在300元到380元之间,为了吸引学生,俞敏洪将价格降到160元;同时开设了免费培训课,20次授课之后,感觉效果不错的学生再交160元继续学习。新东方在付出了沉重代价的同时,也赢得了社会上的良好声誉。

除了让利的办法,俞敏洪成功的秘诀,不可否认是仰仗了一帮出类拔萃的朋友。为了把昔日的同窗拉回到自己的战斗阵营,在美洲,俞敏洪曾冒着暴风雪驾车长途“奔袭”,终于煽动徐小平、王强等优秀的校友纷纷归国,加入新东方阵营。

对此,俞敏洪说,“教育是一种氛围,而不是一栋楼或多少资产,新东方的上空笼罩着一股‘气’,这是人才的沉淀形成的。人散了,‘气’就散了,事业不可能做大,这也是许多培训机构想要模仿新东方而无法做到的。”

如果现在俞敏洪不经意从你身边走过,你还敢不敢相信面前这位高挑个子、形容枯槁、长着一双浮肿的小眼睛的男人,就是制造了“新东方神话”的俞敏洪呢?

(新宇)

谭木匠：小物件做成大生意

谭木匠工艺品有限公司于1997年成立,总部设在重庆。目前国内的制梳市场实际上处于一种相对饱和的状态,很多厂商都在面临着倒闭关门的危险,而谭木匠却能够遍地开花,在全国拥有900多家加盟店,遍及31个省、自治区,以及300多个城市,在国外还有几家加盟店,成为无可争议的中国制梳业第一品牌。我们有幸采访了谭木匠控股有限公司主席兼行政总裁谭传华先生。

谭传华说,我本人对钱的爱好真的不大,也没有想把生意做得很大很大的野心,就是喜欢专心致志地把一件事情做好。我只想做好公司,但是总是认为自己还没有把公司做得最好,总是感觉刚刚把一个问题解决,马上又会面临另外一个问题。我就发现总有人自己解决不完的问题,所以并没有考虑扩张其

他的领域去做。

当时我们在深圳参加一个展会,我那时在做木雕,就是用木头来做一些雕刻产品。做了几个月以后,我们把这个木雕提到深圳去后,就发现我们的产品根本没有市场,因为我们做不过沿海,尤其是东亚和浙江。因为他们做得已经很成规模了,所以我们发现自己的产品并没有市场。后来偶然发现一个商机,我们在一个旅游商店里面花了两块钱买了一把梳子。当时我们做了一个市场调查,随便问了服务员说这里什么东西最好卖?他说木头梳子好卖。当时我吃了一惊,说木头梳子还好卖?我就去买了一把两块钱的梳子。我发现木头梳子还有市场后,我就开始琢磨,之后就开始生产。我就是这样发现商机的。

中国也是穷怕了,所以大家都想挣很多很多的钱,都想把自己的

公司做得越大越好,但是我没有这么大的冲动。我就是老想要做一个小东西。这几年以来,我在与加盟商开会都在说一个问题,就是我几年来一直所挑战的问题:浮躁。我一直都在打压一个浮躁的心理。因为毕竟有些加盟商,甚至我身边的一些人,总是有很大的野心,想做好大

大的事情,我就总是打压这种士气。甚至于有些事情我总是跟人家反着做的,我这个人就是有这么个脾气,我就喜欢认准了的事情,就按着自己的一条路子去走。比如说我账上有钱我也不投资,我也不炒地。明明那个赚的钱比梳子可能赚多少倍,我也不看好这个钱。所以,我认为挑战的还是自己,是一种内心的安静。

至于扩充产业链的问题,我至少现在还没有打算。我其实就是想把梳子做好,目前把梳子做好都还有很多的事情做不完。当问到您这个

品牌是如何树立的,关键要素是什么时,谭传华说,我认为一个品牌还是要起到给社会带来一个好的、一个正确的引导。作为一个好的品牌总是要把人往好的方面带,就是让人感觉你这个品牌是有社会责任的,是正直的,诚实的。我认为谭木匠的知名度还很小,我们怀着它的文化,怀着其价值观,还需要真正地反思和检讨,需要做得更好一些。

谭木匠的企业文化叫:“诚实、劳动、快乐”。这个理念的提出已经有十多年了。当时在提出这个理念的时候,意味着你要多给钱。所以说我们在十多年前提出这个理念的时候是非常要勇气的,当时也有很多人反对,他们说到处都在奋斗,在拼搏,你还提出诚实?拼搏和奋斗才是应该的。但是我认为诚实,应该是我们要坚持的企业文化的核心。

(商英)

民工无力建公司 用微博揽活

□ 刘在富

◎账本:无能力成立装饰公司,无预算做宣传营销。

◎对策:注册“东莞民工资修队”微博,附上生意热线,上传几张装修照片,宣传成本为零。

“朋友告诉我微博很火,让我上去揽活”,初来乍到的80后河南民工小祖,和自己的12位后生仔老乡组建了一支装修队前来东莞“淘金”。没能力成立装饰公司?没预算做宣传营销?但是,这些都难不倒这伙80后新生代民工资修队,他们干了装修民工前辈们从来都没干过的事——上微博揽活。

2月23日晚,一个新微博ID出现:“东莞民工资修队”。博主个人简介这样介绍:“我们是来自河南的民工,在东莞搞装修,有70后80后90后,赶赶潮流上微博混混,请大家多多关注”。这支新鲜的东莞民工资修队发的第一条微博言简意赅:“室内刮大白,乳胶漆,家具油漆,外墙乳胶漆,有意者请和我们联系”,还附上生意热线。

可能是因为微博玩得还不成熟,所以民工资修队暂时少发言。不过,为了证明自己的手艺,博主还上传了几张装修照片,并且说明图片里装修效果图和现场照片乃出自他们之手。据了解,这支装修队今年正月初三首次到东莞,就通过相熟朋友接到了四单活,微博图片上的就是刚刚装修好位于某大型小区的毛坯房。

目前,小祖等人蜗居在180元租金的出租房单房里,两个男人挤一张铁床。至于为什么会想到用微博来招徕生意,小祖挺得意:“我上网都好几年了,两年前就玩QQ空间,最近朋友说微博很火,于是就想着上微博去揽点活”。

