

神威药业 做现代中药领航者

□ 秋凌

五福心脑血管软胶囊、神威清开灵注射液、神威藿香正气软胶囊……提起这些名字,相信很多石家庄人都耳熟能详;再说说遍布石家庄大街小巷的70多家神威大药房,为市民提供着便利的服务。这些,都是出自石家庄神威药业。

“神威”:买回来的商标

神威药业的前身是石家庄地区制药厂。1992年初,以李振江为首的领导层实行股份制改革,并向广大市民重奖征集公司名称和徽标。最终,“神威”被确定为企业名称。

有了企业名称,神威药业立即进行商标注册。不料,海南南海神国药业有限公司(以下简称“南台公司”),先于神威药业一步,申请注册了“神威”商标。这让神威药业叫苦不迭。神威偶然



发现,南台并未注册自己的公司名称。于是,神威人迅速注册了“南台”商标。这一下,两家企业互持有以对方厂名命名的商标。

随着公司不断发展壮大,1996年的神威不得不正视企业名称与产品商标不统一的问题了。最终,双方达成协

议:互换持有商标,神威药业补偿南台公司的先期宣传费45万元。1996年8月28日,国家商标局核准“神威”商标转让。神威药业终于实现了厂名和商标“结合”的夙愿。

2002年,神威商标被评为中国驰名商标。除了“神威”作为企业主品牌

外,“五福”商标作为中老年用药专用品牌,也已经被评为中国驰名商标。神威药业成为石家庄唯一一家拥有两个中国驰名商标的企业。

三大剂型全国第一

当年神威药业以45万元买回的“神威”商标,经过10年时间,品牌价值有了数千倍的增长。神威药业也确立了在我国中药行业的龙头地位,在中药注射液、软胶囊、颗粒剂三大剂型方面已成为当之无愧的全国第一。

目前,神威中药提取车间国内自动化程度最高,生产能力最大;注射液车间生产能力和技术水平全球第一;软胶囊车间年产量全亚洲最大;神威中药提取和注射液制剂是全国唯一的中药提取剂高技术产业化示范项目。

根据“以老年、儿童用药和抗病毒用药为主的现代中药”定位,神威研发



会员风采 | Huiyuan Fengcai

为己更为民

金峰集团治企惠民两手抓

最近,江苏金峰集团作出一项决定:投资8000万元整治矿石车超载和新建一条矿石车专用运输道路,并对已经受损的239省道周城至社渚段道路进行维修。此举受到当地干部与群众的好评。

走过239省道周城至社渚段的人都留下了“难忘的记忆”。频发的交通事故和漫天飞扬的尘土是让沿途的居民苦不堪言。239省道是连通市区与社渚镇的交通要道,同样也是通往安徽的出省通道。早在2008年10月,溧阳投入2300万元,将“饱经创伤”的239省道周城至社渚段左幅路面进行了大修改造,于2008年底建成通车。但是,新修的路面并没有维持多久便又变得崎岖难行。

江苏金峰集团地处社渚镇周城,这条公路可谓是企业的黄金通道,矿石等原材料的运进,水泥等产品的运出,主要依赖公路保障。反思公路因超载而受损的因素,亦有自身部分责任。为彻底改善该路段的通行压力,让道路不再受超载矿石车的摧残,本着企业长远发展和以民为本理念,该集团首先从强化内部运输管理入手,对矿石车超载现象进行重点整治,今年投入2000多万元,新购符合国家标准的大型运输车辆60辆,并将石灰石运输由矿山负责运输变为集团负责,要求所有运输车辆不得超载运输,从源头上对超载进行了管控。其次加强外部道路建设,计划投入6000万元,对已经受损的道路进行维修,并决定新建一条矿石车专用运输道路,尽量减少对社会道路资源的影响,让老百姓出行更加便捷、安全。

热心公益

丽妍集团传递着“爱与美”

日前,在江苏省合肥市天鹅湖大酒店举办的“丽妍魅力夫人唯美风尚大典”盛典上,丽妍季节美容集团慷慨向安徽光彩事业促进会捐款10万元,用于建设以母体公司元通企业命名的阜阳市颍上县刘集乡叶井元通光彩小学。安徽省工商联副主席、省光彩事业促进会副会长耿学梅现场接受捐赠,并真诚感谢丽妍季节美容集团的善举。

据介绍,热心公益的丽妍季节美容集团走过了10年,除孜孜以求地传播美,也传递着心中的那份爱,将“以爱之名,真情回馈”的公益承诺进行到底。

据悉,此次盛典特邀担任兰蔻全国行销宣传指定达人、雅诗兰黛资深教育训练主任、全国首席彩妆大师、来自台湾的James领衔,现场为三位来宾设计形象,融合艺术性、技巧性和时尚性的表演让在场观众惊叹于国际大师的非凡功力,经过“包装”的三位美女如脱胎换骨,惊艳全场。James还现场分享了2011秋冬时尚流行趋势,令现场名媛们如痴如醉。

被誉为“家庭幸福大使”的王兴林老师带来的《做幸福女人,享幸福人生》的专题讲座让现场观众接受了一次心灵的洗礼。脱口秀式的讲课风格、互动心理建设练习和两性关系的独到见解,让来宾们领略了大师的风采,全场爆发感同身受的共鸣和醍醐灌顶后释然的阵阵掌声。

来宾还欣赏到了近年来流行的艺术形式——沙画表演、激情火热的拉丁风情舞和动感十足的电声小提琴演奏,让此次的风尚大典集时尚性、艺术性、娱乐性、实用性、私密性等为一体,成为安徽时尚界高端名媛盛会的成功典范,受到各界人士的高度关注。

(均据江苏省工商联网)

一份份充满人性化的制度文件,让“一舟”职工获得了更强劲的工作动力。

幸福生活 快乐工作

——一舟集团“建章立制”构建和谐劳动关系

□ 史里颖

作为一家年销售额达到20亿元的国家级重点高新技术企业,浙江省宁波市鄞州区工商联会员企业——宁波一舟投资集团有限公司拥有4000多名员工。随着生产、经营规模的扩大,公司意识到企业要健康稳定发展,就要让员工快乐工作、幸福生活。

从去年开始,“一舟”从实际情况出发,通过制度建设入手,着力构建和谐劳动关系。目前职工参保率达到100%,员工就业稳定率在95%以上。

制度完善,就意味着职工权益能够得到有力的保障。“一舟”首先制定了《实行劳动合同制暂行办法》,与全体员工签订了《劳动合同》,以法律的形式确立了双方的劳动关系。经职工

代表大会讨论通过后,“一舟”与工会代表签订了《集体合同》。企业与员工就劳动报酬、工作时间、休息休假、劳动安全卫生、社会保险和福利、女职工的特殊权益保护等内容进行了平等协商。

为了解决职工与企业意见不统一的问题,“一舟”专门成立了劳动争议调解委员会,并制定了《劳动争议调

解委员会工作制度》,有效化解各项劳动纠纷。为了让职工的利益得到长远的保障,企业除了为员工办理各类社会保险外,还每年为全体员工进行一次健康体检,有效地解除了员工的后顾之忧。此外,企业还制定了企业中长期教育培训规划,围绕企业每年的中心工作,制定企业年度培训计划,每年每位员工累计培训120学时。

一份份充满人性化的制度文件,让“一舟”职工获得了更强劲的工作动力,员工围绕企业的技术难点,广泛开展技术革新、发明创造和合理化建议,同时,企业加大对技术成果的培育和扶持力度,推动技术成果尽快转化为现实生产力。近年来,公司自主研发了十多项科技项目,通过采用这些科技手段,每年可以增效8000万元以上。

我们有理由相信,素有“婚宴专家”美誉的洛阳餐饮旅游集团,一定能够继续领跑洛阳婚宴的第一方队,为广大顾客提供更优质更贴心的婚宴服务。

用爱心铸造洛阳“婚宴专家”

——洛阳餐饮旅游集团创新经营百姓婚宴纪实

□ 卫正欣

在洛阳,“全聚德”、“红子鸡”、“宴天下”、“湘鄂汇”这些赫赫有名的餐饮大牌早已为广大市民所熟知和信赖,作为河南省工商联的会员企业,洛阳餐饮旅游集团则是全聚德大酒店、红子鸡大酒店、宴天下大酒店、湘鄂汇大酒店的母公司。洛阳餐饮旅游集团成立十多年来,坚持品牌战略,恪守诚信理念,南引北联,引创相济,走出了一条适合洛阳大众口味的饮食服务之路,尤其是在举办婚宴的场次、档次和服务上,都始终引领着洛阳宴席的潮流,影响着人们的就餐习惯,被洛阳人民誉为“婚宴专家”,从而成为了洛阳的一张餐饮名片。



【人物链接】

申灵杰,先后当选中国烹饪协会常务理事、河南省餐饮与饭店行业协会副会长、西工区政协副主席、西工区工商联主席等职,并荣获洛阳市“五一劳动奖章”、“洛阳市诚信标兵”、“洛阳市优秀建设者”、“西工区功勋企业家”等荣誉称号。

公司严格按照“服务员围着顾客转、厨师围着服务员转、后勤围着厨师转”的三转服务规范,千方百计地来满足顾客的需求。正是这种细致入微的服务,为酒店赢得了无数的回头客人。

餐旅集团多元化发展

从全聚德到红子鸡,再到宴天下、湘鄂汇,洛阳餐饮旅游集团成为了洛阳市最具盛名的餐饮航母。然而这仅仅是集团公司发展的初期阶段。下一步,他们将重点培植自创品牌“宴天下大酒店”,并逐步向全国连锁发展。今年4月,公司巨资拍得老城皇城大厦,不久的将来,一个全新的高档次的“宴天下大酒店老城分店”将竖立在老城区商业繁华地段。6月2日,该公司又与洛阳市体育局签订协议,在新区体育中心建造一个集体育用品、餐饮休闲、中型超市、物流配送、仓储等业态于一体的综合体。尤其是配送中心的建成,将对集团公司走连锁经营之路,节约开支、提高效能发挥积极作用。

在发展餐饮主业的同时,该公司本着多元经营的原则,又先后成立了申诚置业、恒基装饰、丹之舞文化传播、投资担保等多家子公司,逐步向房



地产、宾馆、投资担保、装饰工程、文化传播等方向发展,计划到2015年前,要建成12家子公司,年销售额达5亿元,并力争在2017年成功上市。

我们有理由相信,素有“婚宴专家”美誉的洛阳餐饮旅游集团,一定能够继续领跑洛阳婚宴的第一方队,为广大顾客提供更优质更贴心的婚宴服务。

【历程】

洛阳餐饮旅游集团董事长申灵杰在谈到公司发展的历程时用了五个词:“北联、南引、自创、参股、管理”。

一是“北联”。2000年,申灵杰将中华第一餐饮——“全聚德”引进洛阳,从而奠定了公司发展的基石。洛阳申诚全聚德大酒店成为洛阳市最具影响力的大型餐饮企业之一。

二是“南引”。2005年,申灵杰南

下广州,将驰名品牌“红子鸡”引入洛阳,从而使公司旗下拥有了南北两大餐饮品牌。

三是“自创”。创出自己的餐饮名牌,把博大精深的河洛菜系发扬光大,这是申灵杰多年的梦想。在先后引进“全聚德”、“红子鸡”品牌之后,申灵杰又投资2500余万元成立自创品牌——“洛阳宴天下大酒店”,这是公司第一个拥有自主知识产权的餐饮品牌,也为公司今后发展连锁经营、走自主创新之路打下了良好的基础。

四是“参股”。7月12日,餐旅集团牵手位于洞西南昌路的“湘鄂汇”,参股管理湘鄂汇大酒店。“湘鄂汇”地处洞西、高新、洛南三区交会处,地理优势十分明显。该店以经营湘菜、湖北菜、粤菜、燕翅鲍为主,填补了餐旅集团其他酒店的经营空白。下一步集团公司将对该店大厅进行扩展改造,以满足周边群众举办婚宴的需求。

五是“管理”。下一步集团将采用带资管理的模式,实现集团的良性扩张。

至此,餐旅集团完成了立足西工,辐射洛龙、洞西、老城的战略布局。如今的餐旅集团,拥有全聚德、红子鸡、宴天下新区店、宴天下老城店、湘鄂汇5家高档酒店,总经营面积达5万多平方米,5个店一年合计举办婚宴超过1500场,被洛阳人民誉为“婚宴专家”毫不夸张。这些酒店先后获得“中华餐饮名店”、“中华老字号”、“中国诚信示范单位”、“全国绿色餐饮企业”、“全国营养健康示范单位”、“中国烹饪协会常务理事单位”等荣誉称号。

婚宴餐标的变化

近些年,随着生活水平的不断提高,人们对婚宴的档次要求越来越高,从300元到500元再到800元,甚至1000多元。那么价格上来了,酒店的饭菜质量怎么样呢?

在餐旅集团我们了解到,无论是“全聚德”、“红子鸡”还是“宴天下”、“湘鄂汇”,他们都坚持一个原则,那就是:让每一位顾客不仅吃饱更要吃好;不仅吃出营养,更要吃出健康。各店按照“健康膳食、营养均衡、合理搭配”的标准,成立菜品研发小组,保证菜品不断推陈出新;聘请国际注册高级营养师作为公司的兼职营养顾问,对每道菜品从原材料选配到调料的用量进行严格把关。对员工进行全员营养健康知识培训,使顾客吃到营养搭配合理的健康膳食。集团公司执行董事刘雅芳说,顾客到我们店里来就餐,我们就要让顾客感到物超所值。

婚宴质量的变化

在新人们不断追求个性化婚礼的

今天,如何与时俱进,为新人们营造一个常办常新的时尚婚礼?这是洛阳餐旅集团董事长申灵杰时常思考的问题。饭菜质量上去了,那么作为洛阳市的“婚宴专家”,还应该为新人提供些什么?喜欢敢为人先的申灵杰在洛阳市的婚宴服务上创造了诸多第一:第一家为新人免费提供24平米巨型喜字;第一家引进95米加长林肯轿车免费为新人服务;第一家为新人免费提供26项服务项目;第一家引进96米加长悍马轿车;第一家免费提供16平米LED电子屏;第一家免费提供22米长星光大道等。一场婚宴下来,这些免费或特惠项目可为消费者节约6000多元的费用。

当然,贴心服务不仅表现在这些硬件设施上,更表现在服务质量上。该

