

塞班落幕:诺基亚等待“救赎”

壮士断腕的结果有两个:要么浴火重生,要么万劫不复。但对于诺基亚,任何结局都是悲壮的。据消息人士透露,中国市场这次急促裁员正是因为埃洛普的到来,诺基亚(中国)深知埃洛普对中国市场的重视程度,提前自行“瘦身”昭示忠心,以尽快获得更多的资源支持。

从8月3日开始,诺基亚(中国)进行大幅裁员,9月5日,执掌过多次裁员行动的诺基亚全球CEO埃洛普访问中国,再次面对这个曾被他视为“救命稻草”,如今却又动荡不安的中国市场时,心中该做何感想?

兵临城下

让诺基亚(中国)意外的是,这场原计划持续十天的裁员行动,竟会像肥皂剧一样,拖沓并遭人诟病。

8月30日,29名员工联名拒绝诺基亚人事部提出的单方面解约协议,并质疑这是“非法”行为。而就在前一天的8月29日,诺基亚(中国)对外宣称整个裁员行动完全合法化。

与此同时,在埃洛普给全球员工进行战略解读的内部公开邮件中显示:2011年内因战略调整(逐步停止塞班)而失去工作的员工要继续由诺基亚支付工资到2011年底。

这个时间离上次埃洛普访问中国公司仅隔数月。当时埃洛普接受《中国经营报》记者采访时,反复提到将支持塞班系统到2016年,同时将中国制定为诺基亚最重要的市场和核心研发中心。



两个事实反映了诸多疑问:面对已经明确的高层指示,诺基亚(中国)为何还一意孤行决定裁员?又何以将一次普通的人事变动变了味道?

除此之外,诺基亚(中国)操作整个流程过于“避重就轻”,这也让事件的另一主角埃森哲浮出水面。

埃森哲是一家管理咨询、技术服务和外包机构。与诺基亚从1994年开始合作,2009年10月,埃森哲收购诺基亚专业服务部门,收购后部门负责向手机厂商和服务提供商提供塞班操作系统的工程和支持服务。

诺基亚人力资源部要求被裁员工作出答复,即同意诺基亚的工作安排,与诺基亚解除劳动合同,并转入埃森哲工作。而对于不愿意转入埃森哲工作的员工,则必须同诺基亚解除劳动合同。

值得注意的是,诺基亚一直强调为被裁员员工找到新的东家,但却忽视了员工最关心的个人利益问题。埃森

哲和诺基亚是两个独立的公司,这也意味着进入埃森哲的员工从此与诺基亚将无任何关系,但两个公司的文化、薪资福利各不相同,员工自然会有一种被逼迫的感觉。

抛开裁员的深层次原因,一次简单的裁员动作,就能让诺基亚遭遇信任危机,埃洛普还如何hold住?

投身微软

从手机终端制造厂商到互联网公司,再到手机操作系统应用开发商,诺基亚每一次的战略调整都是巨大而沉重的。

自从埃洛普接任诺基亚CEO后,就一直沉迷于操作系统的更迭中。目前,诺基亚终端共覆盖三个操作系统:与英特尔合作的MeeGo,与微软合作的Windows Phone和自己独守的塞班,是市场上拥有操作系统最多的手机终端厂商之一。

但现在看来,诺基亚在为弃“子”做着准备,塞班时代已然结束。

的确,9月5日,埃洛普就公开表示,诺基亚的首款Windows Phone手机将于今年第四季度在全球发布。就在前两个月,诺基亚与英特尔合作的首款MeeGo系统手机N9刚刚上市,但唯独没有出现塞班新品的身影。

不过,这显然违背了诺基亚此前公布的战略布局,高端向MeeGo和Windows Phone逐渐过渡,并将其定位成用来驱赶苹果iPhone和谷歌安卓(Android)系统终端,以收复失地。而塞班将逐渐向中低端倾斜。

“诺基亚的业绩年年下滑,如果把钱全投到塞班上,就会在高端智能机上落败,这也意味着失去未来。”《商业价值》主编张鹏认为。

在这之前,诺基亚正是因为MeeGo的市场表现过于低迷而转投微软的怀抱。如果本身背靠安卓系统的三星再获得MeeGo的所有权,无疑会将诺基亚推向绝境。

现在,绝境逢生的唯一机会就是微软。不过,虽然与微软的合作让诺基亚信心倍增,但却让诺基亚几乎倾其所有,包括品牌、移动设备、应用商店和地图等近几年花费最大并且最为核心的业务已全数向微软奉上。

数年布局,诺基亚在操作系统之战上只剩下并不占主动权的微软Windows。

现在的诺基亚究竟是什么身份?终端制造厂商、软件厂商还是应用开发商?事实上,现在的诺基亚已经没有明显的标识,可怕的是,这正是被人遗忘的开始。

(骆 诺)

东风德纳十堰部件厂开展实力线分析培训



近日,东风德纳车桥有限公司十堰部件厂实力线分析培训班在该厂电教室正式开课,来自工厂六大车间主任、统计员及相关职能科室领导近30人参加培训。

培训班上,该厂综合管理科综合计划主管徐丽华重点围绕现场学员在应用数据分析时遇到的问题,讲解了实力线概念、推行的目的和具体操作方法等方面的内容,并针

对学员们提出的疑难问题进行了现场解答。

据悉,实力线原理是基于产量、费用之间的线性相关性的一种分析模型。通过实力线数据和图形趋势分析,可以宏观把握企业目前所处的实力,找出管理改善点,实行PDCA循环不断提升管理水平,最终促进企业又好又快发展。

(艾保国 图/文)

嘉陵加速产品结构调整 加大转型升级步伐

今年以来,嘉陵股份公司按照徐斌总经理“七个调整”精神,以及集团公司实施摩托车产业整合后对嘉陵新的定位,在深入剖析中国摩托车行业发展趋势的基础上,以产品结构调整为着力点,加快了企业转型升级步伐,形成了以“狼、悍、好、火”为代表的中小排量、以JH600为代表的大排量及以某型轻型全地形车、4X4、摩托车雪橇为代表的嘉陵核心军民品平台。

为跳出低水平同质化竞争的泥潭,今年嘉陵股份公司按照“211战略”和“七个调整”总体要求,制定了指导未来五年发展的“3313”发展思路,夯实基础,全力推进三大转变,即以低技术含量、中小排量为转向高技术含量、大中排量为为主的生产格局,以单一的民品企业向军民融合型企业发展,由单一的摩托车制造企业向以轻型动力平台为基础的特种车企业发展,促进公司实现转型升级。为此,公司制定了未来十年从200cc到1800cc的商品规划,加快军民兼容的基础能力和发展平台建设,打造军民共用的产品平台,并启动了200cc、新600cc、800cc发动机以及新600

改型摩托车和4×4的研发。

在中小排量方面,公司坚持以质取胜的发展道路,集中优势资源促进单品上规模,以金悍系列产品突破50万辆为契机,陆续推出了独狼Ⅲ、新金悍、金悍王等系列产品,并在巴西市场适时推出了一款“好系”弯梁车新品;在大排量摩托车方面,规划构建公路越野、街车、太子车三大系列车族,并以太子车警车为突破口形成公务车系列车族;尤其是紧紧抓住嘉陵有别于竞争对手的“军民融合”产品的优势,加大军民融合产品发展的力度。目前JH600两轮、三轮摩托车已列装部队2万余辆;军选民用产品摩托车雪橇已批量装备部队,并在上半年接到军方订单100台,下半年获得军方补充订单100台,公司将积极利用该产品打开中国民用雪橇市场;某型轻型全地形车于近期顺利通过设计定型评审,评审专家组一致认为该产品技术水平处于国际领先地位,因此军方在已有25台订单基础上,追加了75台的订单;4×4车已全面启动研发工作,有望年底完成初样车、正样车设计和试验工作。

(汪桂花)

全球第一支挤压W型钢在太钢诞生

近日,不锈钢钢管公司成功攻克了一项世界性技术难题,研发出全球第一支使用挤压机生产的W型钢,产品主要用于核电裂变反应堆的管道支架,该产品的成功开发填补了世界空白。

今年以来,为全面提高不锈钢管市场占有率和应用范围,太钢积极贯彻落实不锈钢股份公司号召,实施产品结构调整战略,全力适应市场用户

要求,充分发挥太钢产销研一体化平台作用,积极捕捉市场需求信息,通过为用户量身定制,瞄准核电、航空、高端制造业等行业,相继开发了PF/TF导体套管,U型钢、L型钢、方管以及W型钢等核电用新产品,取得了良好的社会效益,也为太钢转型高精端产品作出了积极贡献。

W型钢作为API000第三代核

电站汽轮机发电余热排出换热系统的支撑件用钢,一直是由热轧加焊接工艺最终成W型钢,一方面热轧成本较高,另一方面对于厚壁材料也增大了焊接难度,且所承担的风险远远大于无缝件。为了给核电站建设提供更好、更实用的型材,太钢历时半年多自行设计研制工模具、自主开发生产工艺,利用60MN挤压机的设备优势,不断优化加热工艺和挤压工艺,

在工模具的设计上有了突破性研制。该型钢拥有外接圆直径大、壁薄、挤压比大等特点,比以往W型钢更能满足于核电站建设的需要。

此次W型钢的挤压成功,为太钢下一步跻身核电工程高端用钢领域奠定了基础,也可能成为核电工程用高端挤压性W型钢国内首家合格供货商。

(吕茹 张琳)

大同新通公司 善用“四查”确保安全生产

安全大检查活动开展后,山西大同铁路新通公司各级干部把安全工作当作“天字号工程”的大事来抓,在抓好“十查”的基础上,重点加大“突击、夜查、互查、巡查”的四查力度,紧盯安全不放松,夯实了煤炭商贸产业安全防线,促进了该公司安全经营工作的稳定健康发展,截止到8月底,完成营业收入1090亿元,实现利润810万元,超额完成了各项

经营指标,截止到9月14日该公司取得了安全生产1724天的好成绩。

夯实基础抓突击。为克服以往安全大检查时,主管部门提前下通知、打招呼,下属单位突击搞应付、做表面文章,检查组一走,一切依然如故的现象,该公司采取了不定时间、不定地点,不打招呼,进行突击式安全查。在突击所属云通公司通联煤站现场作业时,仍发现专用线的轨号、曲线

标、百米标未按规定维护,造成无法辨认、识别。当即发放安全问题黄色通知书,责令煤站立即整改。通过突击,彻底改变了以往检查前突击整治,检查中成绩斐然,检查后死灰复燃的怪圈。

盯紧关键抓夜查。针对夜间领导力量薄弱,职工精力分散,易发生两违现象,该公司加大夜间检查力度,确保干部不定期地开展“安全零点行动”等活动,深入到所属路通公司宁武分公

司、云龙金沙滩装卸服务部等作业现场,重点检查行车、调车、装卸等关键岗位,以及经营网点负责人跟班作业情况。有效地遏制了当班职工违反两纪、打盹睡觉的现象,避免了夜间作业中管理缺项、简化程序、现场失控等问题。

内外联动抓互查。以往自查家丑怕外扬,如今检查不怕揭伤疤。连日来,该公司想着办法抓安全,安全管

理人员主动采取走出去、请进来的办法进行交叉互查,用冷眼查找问题,互揭伤疤、互提建议、互查隐患、互相取经、互相交流的“五互”安全检查活动,营造出了浓厚的安全互查氛围,收到了较好的效果。

上下结合抓巡查。该公司推行了“走动式的安全管理法”,建立职工代表定期巡视监督检查制度,注重发挥职工代表、群众安全监督员、青年监

督岗和女工家属协管员的作用,鼓励他们深入网点,查找安全经营中存在的の安全隐患,使劳动安全问题在“走动式”的巡查中解决。在现场发现整改了安全协议未按规定时间签订、防暑降温用品发放不及时、劳动防护用品未按规定穿戴等16个问题,使职工代表和安全监督员的作用在安全大检查中得到了充分发挥。

(刘守林 彭福海)

东北大视点——【中国知名品牌大展示】

全国质量信得过 百年名酒“洮南香”

全国秋季糖酒会召开在即,本报栏目组采访了吉林省著名商标品牌“洮南香”酒业。“洮南香酒”是有着百年名酒历史的老品牌,在吉林省乃至东北有着良好的口碑。它是以深厚的酒文化为底蕴,以优质产品获取消费者满意的卓越品牌。

洮南市洮南香酒业位于吉林省西部的科尔沁草原腹地,这儿是一块古老而又神奇的土地。它不仅物华天宝、人杰地灵,更是美在原始,贵在自然。洮蛟两河,松嫩两江在这里飘然流去。丰富的水资源不但水质清澈纯净而甘甜醇美,黑土地盛产的红高粱更是子粒饱满,誉满关东大地的“洮南香酒”就在这里酿出。她宛如开在千里草原的一朵奇葩,迎风绽放,香飘四海。

洮南市洮南香酒业有限公司始建于19世纪初,几经风雨,历尽沧桑。至今已有百年历史。经过几代洮南香人的努力进取,这家当年名为“东海涌”的小烧锅,现已发展成为一个

拥有职工316人,占地面积56万平方米,两个酿酒车间、四条大规模灌装生产线,每年可生产万吨浓香型白酒的现代企业。

企业不仅有优秀的传统酿造工艺,更有先进的高科技、完备的质量检测设备、一批专业技术人才。多年来企业一直视产品质量为生命,为市场竞争和企业生存发展的唯一条件。科学而又规范的质量管理和标准化定量管理,完全覆盖了整个生产酿制、经营管理的全过程,于2003年通过了ISO9001-2000质量体系认证。

洮南香酒以其高贵的品质、精美的装潢、合理的价格覆盖了东北的大片市场,赢得了一大批消费者,结交了一大批忠诚的客户和各界朋友。市场逐年扩大,产品不断更新。现在洮南香酒已有高、中、低档三大系列近百个品种。

洮南香酒自1963年被命名为“吉林名酒”以来,多次被评为省优、部优。在轻工部酒类

大赛中被评为优质白酒,获银杯奖。荣获“吉林省名牌”“吉林省名酒”称号及国家、“地、市重合同守信誉单位!在中国食品协会白酒产品检测中被授予国家质量检测合格、全国质量信得过食品等30多项名优产品称号。

董事长梁晓力借本报抒展情怀:展望未来,希望与困难同在。日趋加剧的市场竞争,不单是产品的竞争,而是更高层次的观念之争、品牌之争、人才之争和市场战略之争。我们坚信拥有庞大完善的销售网络的洮南香人会更新观念转换机制、掌握并有效运用现代市场营销理念,指导市场战略的实施。我们深知热爱白酒营销事业,有实力和诚信的经销商是我们最好的朋友,是我们企业最宝贵的财富。我们将真诚与您合作。给您最优惠的政策,最有力的支持,最完美的

产品。让您获得最大的利益,和我们携手并肩、共创辉煌!

洮南香酒业董事长梁晓力:祝贺沈阳全国秋季糖酒会顺利召开!

【中国名优产品生产企业推荐介绍】
栏目主持人: 赵长远 15144668118

