

涉足电子商务整整7年后,一直在“高空飞行”的京东商城,或许是到了该停下来歇歇的时候了。

频曝配送环节短板 京东商城遭遇七年之痒

记者近期调查发现,一直以物流高效、安全著称的京东商城,最近却被频频曝出配送环节短板。同时,客服人员态度不佳、退换货不能及时处理、擅自修改客户评论等问题,将京东商城推向了风口浪尖。涉足电子商务整整7年后,一直在“高空飞行”的京东商城,或许是到了该停下来歇歇的时候了。

病症一:

3 环内配送需 8 日

张先生家住北京市东城区安德路附近,他于9月3日18:16在京东商城下单,一直到9月11日18:47才收到货。“以前都很快,现在却越来越慢了。”张先生对此表示很难理解,他说:“北京是京东商城主要面对的一线销售城市;而且,这里是北京的三环内,不是郊区。”

落实“六五”普法规划 促进和谐社会建设 王庄煤矿依法治企铸矿魂

2011年是“十二五”的开局之年,也是“六五”普法规划实施的第一年,山西潞安集团王庄煤矿深化落实“六五”普法规划,通过制定出台《王庄煤矿2011年普法依法治理工作计划》、《王庄煤矿“六五”普法依法治理规划》,深入开展法制宣传教育,全面提高企业的法治化管理水平,使全矿上下形成自觉学法守法用法的氛围,为企业的改革发展和构建和谐矿区营造稳定良好的环境。

该矿就今年的普法依法治理工作进行了详细的安排部署,确立了2011年普法依法治理工作的指导思想,并成立矿普法依法治理领导小组,下设办公室。要求全矿各单位特别是管理人员要积极通过报纸、杂志、电视等多种手段,深入学习国家基本法律制度,安全生产法律法规、规范市场经济秩序相关的法律法规和保障和改



印度企业家考察 东风德纳车桥十堰部件厂

不久前,印度德纳公司总裁比德辛(BD Singh)一行在东风德纳车桥有限公司十堰部件厂厂领导王鹏、李长林等陪同下,对东风德纳车桥十堰部件厂进行了参观考察。

十堰部件厂厂长王鹏向其汇报了工厂基本情况和在生产经营上所取得的阶段性成果。参观过程中,比德辛对该厂的产品、装备等方面的管理产生了浓厚的兴

打造三支队伍 蓄积发展后劲

山东能源肥矿集团白庄矿始终坚持“以人为本”理念,根据矿井发展的需要,把人才资源战略放在重要位置,加快“三支队伍”建设步伐,为煤矿发展提供人力支持、智力保障和发展后劲。

职工队伍是矿山建设和发展的基础力量。该矿注重在提升职工整体素质和标准化意识上下功夫,一方面,对职工进行了集中培训教育工作,截至



◎京东商城 CEO 刘强东

务承诺,俗称“售后100分”:自京东商城售后服务部收到返修品,并确认其属于质量故障开始计时,在100分钟内处理完一切售后问题。但据网上的一些投诉案例显示,京东商城并没有做到当初的承诺。

据介绍,李先生于今年9月1日

购买的东芝(微博)IL700-T06W 笔记本电脑,价值4199元,但货到验机时李先生发现不能开机,因此申请退货。截至9月14日,尽管李先生曾多次给网站留言,但京东商城都没有做出回应。

网友丁先生也反映说,其选购了一个多功能高压电饭煲。上面标注的商品产地为韩国。9月25日,其收到商品后发现,商品上标注的产地为中国。丁先生故立即拨打京东商城的客服电话,客服却说商品产地和产地不是一回事,否认将国内生产的商品冒充国外进口商品进行销售的事实,并拒绝更换同型号韩国产商品。

另外曾有网友爆料称,其在京东商城两次购买手机,货到后发现手机存在被使用过的痕迹,因此在退货时分别给予了“中评”和“差评”。事后一个月,该网友发现自己给的“中评”和“差评”全部被改成“好评”。京东商城

给出的解释是“工作人员误操作”。

病症三: 价格先涨后降?

除了在服务方面,京东商城在营销策略上也要起了“小聪明”。

京东商城于9月13日-10月19日举行的“O利润,全网低价”沙漠风暴活动,在活动宣传中,大量电子产品以零利润销售作为营销噱头。其中,佳能单反相机5DMarkII直降3000元,吸引了不少消费者的关注。

不过,记者发现,不少网友都对京东商城的佳能5D MarkII所谓“直降3000元活动”提出质疑,并称该机型未真正降价。记者随即对京东商城佳能5DMarkII的价格进行为期10日的跟踪记录。10日之内价格提升4次,一日之内价格相差1100元,而且还取消了赠品以及优惠券的使用。

“玉”当凌绝顶 一览众“石”小 ——揭秘江苏晶辉、晶鑫高温材料有限公司成功哲学

□ 赵成峰

江苏晶辉、晶鑫高温材料有限公司在董事长李正坤的带领下,通过持续开拓创新,取得了令人瞩目的成就,形成了以市场为导向,高校院所为支撑,技术改造强势推进的开发特色,形成了高温速烧刚玉、莫来石、镁铝尖晶石等系列产品,使科技含量和市场竞争能力,处于同行领先水平。他们通过技术创新、自主创新崭露头角,铸就了产业,做大了规模,做强了主业。

加强科技创新 促进产业升级

晶辉公司成立于1979年8月,当时是一个作坊式的“瓦瓷厂”,就像一个长不大的“孩子”,所以当地人称它为“淘气厂”,为寻求企业的生存与发展,从1981年起公司开发低压电瓷、艺术瓷、高频瓷产品,并逐渐淘汰日用陶瓷产品,使企业的生产经营逐步走出困境。在生产逐步稳定的基础上,又开发了白色陶瓷釉面砖产品,并研制出自己的釉面砖配方,攻克了釉面砖生产工艺过程中的重重技术难关,研制出多种彩色釉水。1982年公司对该产品进行了试验,通过检测各项指标均达标,并投入生产。

1985年公司与省陶瓷公司结为紧密型联营企业,实现了资源与技术的有机结合,在省陶瓷公司技术与经济的支持下,公司率先在国内研制出高档合成莫来石产品,当年建成了莫来石试验车间,并一举获得成功,为扩大这一成果,争得轻工部的招标项目,公司领导上南京、下广州、跑北京,对产品进行论证,凭着过硬的产品质量,优越的资源与技术条件,一举中标,由轻工部高新技术轻纺投资公司投资550万元,于1988年7月新建年产7000吨的莫来石生产线,该产品次年通过了省级鉴定,来自全国有关科研院所、大型企业的专家学者对公司产品给予高度评价,从此,公司进入了一个新的发展时期。1990年公司又开发研制出烧结板状刚玉产品,于1993年获得国家级新产品、省高新技术产品、省轻工优秀新产品金奖等殊荣,填补了当时国内生产空白,并相继开发出镁铝尖晶石、锆刚玉等新品。

1996年企业因外部市场的变化,以及企业内部遇到发展中的种种不利因

素,市场份额急剧萎缩。为摆脱困境,公司在当地党委、政府的领导下,1998年6月对企业进行了改制,成立了由27名股东组成的有限责任公司。改制明晰了企业的产权,调动了管理人员的工作积极性。公司全体员工在董事会的领导下,心往一处想,劲向一处使,克服种种困难,拉开了“江都市晶辉特种耐火材料有限公司”二次创业的序幕。2001年6月晶辉公司进行第二轮改制,成立“新晶辉公司”。在外部条件基本未变,人员相对减少的情况下,公司创下了骄人的业绩。

2006年是晶辉公司不断奋进,实现腾飞的跨越之年,这一年“江苏晶鑫高温材料有限公司”挂牌成立,潜心研发的高温速烧刚玉产品喜结硕果,首条年产10000吨竖窑工艺生产线于8月一次性投产成功,顺利通过省级鉴定,受到了专家们的高度评价,一致认为:该成果技术水平居国内领先,所建高温竖窑在燃料、温度均匀性、能耗和环保等方面具有先进性。无论产品质量还是生产成本完全可以与国内外同行客户竞争。2007年公司建成了第二条年产12000吨竖窑生产线,并用该工艺装备开发成功莫来石、镁铝尖晶石,这在国内外是一大创举。该成果不但实现了耐火原料质与量的突破,而且工艺装备与控制手段更具先进性,2007年获得省节能减排专项资金支持。为保护自己的知识产权,公司现已申请5项发明专利,3项实用新型专利,实用新型专利已授权。

树立品牌意识 提升运行质感

多年来,晶辉、晶鑫公司牢固树立精品意识,企业内部全面推行质量管理,严格产品检验,强化计量管理,完善程序文件,积极开展QC小组质量活动等,率先在同行中通过ISO9001质量管理体系,ISO1401环境体系认证。公司围绕员工素质与能力的提高,每个季度至少组织一次技术培训,以车间为单位,每月召开一次质量分析会,并在各车间班组开展评比活动,让质量意识牢牢地记在每个员工的心里。公司还把培训制度化、规范化,坚持“管理与培训”并重的原则,采用全面培训与专业培训、内部培训与外部培训、理论培训和技术培训相结合的立体培训方式,培育了一支



◎江苏晶辉、晶鑫高温材料有限公司
董事长李正坤

外美内实、素质过硬的员工队伍。目前,公司还对管理技术岗位人员进行了理论培训和技术等级考核鉴定,让有特长的人员大显身手,公司多数中层领导来自一线生产骨干,有的走上了副总、班组长以上管理岗位。

公司始终把安全文化放在企业文化建设的重中之重,提出“一切为了安全,一切服从安全,一切让位于安全,一切保证安全”的思想;牢固树立“以人为本,安全为主”的安全理念。从科室到各生产车间,按公司的统一部署,加强安全文化建设,狠抓安全培训,推行人性化、亲情化管理,设立了安全宣传栏、安全宣传标语、安全警示牌等,以先进的安全理念引导人,浓厚的安全氛围熏陶人,真诚的安全宣传促进了公司安全生产形势持续好转和发展。

剖析晶辉、晶鑫快速发展的内在原因,董事长李正坤认为:首先,是晶辉、晶鑫在发展战略上思路清晰,心无旁骛,始终致力于研发与生产,紧跟科技前沿,以产品创新拉动企业发展,其次,战术实施得当,立足高起点、大投入,研发新产品,始终高举“自主创新”的大旗,走科技兴企之路。并确定了“企业的整体和跨越式发展”的目标;坚持“一个中心、两个创新,三个加快,四大工程。”“一个中心”即以市场需求为中心,“两个创新”,即管理创新、技术创新,“三个加快”,即加快生产能力的提高,加快技改实施的进度,加快新品开发的力度,“四大工程”,即技术改造工程、国内外市场开拓工程、跨行业组建集团工程及上市工程,以创造更大的辉煌业绩。

用户参与监督 海尔服务升级

我家准备买新冰箱,邻居和朋友们都推荐买海尔,于是我买了海尔对开门冰箱,海尔师傅送货上门发现冰箱体积太大进不了门,把门拆下后把冰箱运进来,之后,师傅又耐心细致地给我讲解冰箱的操作要领和保养常识等。海尔的服务质量是一流的。

(苏水良)

国内最大刮板输送机 诞生太重

由太重山西煤机公司最新开发研制的目前国内最大的超重型刮板输送机,此前首次在中国中部投资贸易博览会上亮相。

这台SGZ1400/3×1600超重型刮板输送机,是由太重山西煤机公司针对井下大采高综采工作面特殊工作条件的需要,吸收国内外先进设计理念,采用国际领先专业技术研制成功的。据了解,这是国内目前槽宽最宽,输送能力和运行功率最大,技术水平最先进的综采工作面运输设备。

该机设计长度420m,装机功率4800kW,中部槽规格为:外径宽2050mm;内径宽1400mm;高450mm,输送量为4500t/h,可满足日产4万吨,年产1200万吨,采高6-7米厚煤层,实现一次采全高的配套要求。该设备同时采用了该公司自行研制的高可靠性中部槽、自动伸缩机尾、液压马达紧链、链条张力检测、新型水冷却等技术,具备重载条件下软启动、多电机功率平衡及系统保护、链条自动张紧、输送机主要零部件工况动态监测报警等先进功能。

该刮板输送机是我国在超重型刮板输送机研制领域中的又一次重大突破。对于改善目前国内大采高综采运输设备完全依靠国外进口的现状,逐步替代进口产品,加速煤矿装备现代化改造具有十分重要的意义。

(曹克顺 张俊宏)

东胡集开展 企业用工执法检查

为进一步贯彻执行《劳动法》,江苏涟水县东胡集镇最近组织劳保所、派出所、司法所、工会、企管站等部门,对辖区内56家个私企业用工情况进行一次执法检查。采取听汇报、看现场、调阅用工档案、检查考核表和工资花名册等方法,走访16名外省市员工,了解上班时间和待遇情况。检查重点单位是东胡集砖瓦厂,通过核对身体证、户口簿等证件,在确认没有招录童工的前提下,看企业是否按月发放工资,是否采取劳动保护和安全生产措施。通过认真检查,认为该厂今年执行劳动法律法规情况较好。还委派6名员工参加县安监局组织的职业健康及安全知识培训。

在这次大检查中,发现个别企业有延长劳动时间等违规现象,现场下达了整改通知书,限期整顿到位。

(周兰武 肖春玲 陈裕)

吃、拿、卡、要,要客观公正地反馈安全生产各种信息,坚持做到“两克服两坚持”,即克服厌倦松劲思想,坚持安全监管常紧不松;克服麻痹侥幸思想,坚持安全监督常抓不懈,不断提升安监人员的威信,为全矿的安全生产创造良好条件。

党员队伍是矿山建设和发展的模范。该矿创新党建活动载体,通过开展“三诺三比”党员承诺制活动,紧紧围绕安全生产、工程质量、经营管理、和谐稳定中心任务,充分发挥了党组织

的优势和党员的先锋模范作用。用他们的先进性带动职工,树立“勤勉务实,敢为人先”的企业精神。该矿不断健全和完善各项工作制度,保持制度的延续性,重点是干部工作责任制、首问负责制、服务承诺制等制度,不断健全完善厂务公开制度,完善工资奖金公示制度,严格规范操作行为,特别是单位“一把手”更要在抓好制度落实上下功夫,严格执行企业的各项规章制度,加强督促检查,强化制度的落实。

(张义省 何翠琴)