

名人管言 | MingrenGuanyan



好的市场 好的士气 不断创新

要有好的市场；第三要有不断的创新。”管彤贤说。

“如何才能有好的市场，如何才能有高昂的士气，如何才能不断创新，这就要看管理者。企业需要有自己的理念、有魄力的领导者。”管彤贤表示。

领悟不同的“管理”概念

在管彤贤看来，“管理”从不同角度看都有其不同的含义。如果作为名词，它的含义是创造新价值的生产要素，这时，管理是凝固在管理者身上的一种资源，与资本、劳动、技术、并列为创造新价值的源泉，是随管理者去留而影响企业兴衰的宝贵资源；而作为动词，它就是企业内为实现既定目标，建立各种组织机构和运行秩序的手段。

针对上述两种不同的含义，管彤贤特别指出，良好的市场占有率、高昂的士气和持续的自主创新是优秀的企业家所具有的管理能力的标准；而为了让企业实现盈利的目标，管理者就必须做到两点：一是建立高效运行的组织机构，二是贯彻能实现既定目标的运行秩序。



结合振华发展的道路，管彤贤解释道，为谋求企业在激烈的市场竞争中赢得优势，管理者要采取精简管理机构、减少脱产干部、实行公道的利益分配等方法提高企业的管理效率和员工的积极性。“我的办法就是管理机构越少越好，脱产人员越少越好（党政工团亦然），人一多是非就多了，这是第一；第二减少层次。比如我有10个副总裁，但是我不形成一个层级，每个副总裁都是一个部门的负责人；如生产部门，又是副总裁又是

生产负责人，也可以说真正脱产的只有我一个人，别人都得兼生产职务。”管彤贤说。

此外，管彤贤还强调了高昂的士气和持续不断的技术创新对企业的重要作用。他指出，要始终把职工的切身利益放在重要位置，通过多种措施努力形成良好的企业文化氛围，激发每个人奋发向上的斗志等等的重要性；同时，加大对技术创新的投入，时刻保持创新的锐气，并鼓励员工在实际工作中的创新。

不拘一格的管理之道

在谈到“为何振华会取得巨大成功”的问题时，管彤贤对记者总结了十点“高招”。

除了以企业兴衰的三大标准为指引，在人员上，管彤贤倡导精炼机构和管理人员，且尽力做到选贤兴能，不唯年龄、学历、资历来选用干部；在企业内部不搞民主评议决策，实行彻底的董事会领导下的总经理负责制；在分配上则讲究公道，想得要周到，尽量减少差距；在经营活动中，既重利，又重义；在生产活动中，大力推行各种承包制，多劳多得；在发展理念上，始终将到国际市场求发展作为重大目标，因为只有这样，企业才能真正做大做强；此外，还要讲求结合物质和精神双方面的鼓励与表彰，在企业文化上，做出真正的精神内涵……

管彤贤说，企业管理是从实际出发不拘一格的科学，概括起来，就是五个“不拘一格”，即“不拘一格组织机构、不拘一格降人才、不拘一格搞分配、不拘一格抓经营、不拘一格谋发展”。(罗伦)

梁宝寺能源公司 用物资超市 打响成本管理战

对于物资管理来说，采购是关键，采购来的物资不使用才是最大的浪费。过去，山东能源肥矿集团梁宝寺能源公司每个基层单位都有自己的小仓库，用来储备日常使用的生产资料。各单位为了算好自己的“小账”，总是尽量多储备材料。结果是，企业物资成本这本“大账”没算好，各单位的“小账”也亏了。

为了彻底解决这个问题，梁宝寺能源公司将距井口30米远的原职工停车场改造为占地1200多平方米的内部物资超市。超市内分为配件区、材料区和物资储备区，具有物资计划、结算等管理职能，并承诺为基层单位提供24小时不间断服务。基层各单位只需提前一天将所需材料清单上传到指定的网络办公平台，由经管中心审核后，第二天就可到超市选择相应的五金、工具、电料、劳保用品等常用物资。超市对存放物品实行建账管理，对长期不用的物品统一调剂，促使剩余材料及时回收，杜绝了丢失浪费。并对电锤、冲击钻、千斤顶、手动葫芦等常用专项工具，实行了统一租赁、限期归还制度，避免了各单位重复支领、超量积存。超市还采取物资“准入”制度，将物资超市作为一个货物买卖的平台，供货商送货到公司以后，物资超市代为存储，由使用单位使用后，没有质量问题，再给供货商开局收货凭证，如果出现了质量问题，则由供货商将产品自行带回，保证了物资质量的合格率，也为企业“阳光采购”减少了环节、大大降低了企业储备资金，有力地推动了企业经济效益的提高。

玉柴股份公司 正式发布新愿景、 新经营理念

根据玉柴股份公司战略发展的需要，为打造以市场为导向的企业文化，对内加强子文化与经营工作的融合，对外提高市场客户对玉柴股份公司高端发动机板块核心企业的定位认知，玉柴股份公司于11月20日正式发布新愿景、新经营理念，作为玉柴股份公司经营理念和传播诉求的统一。

其中，新愿景为“打造全球最具竞争力的专业动力供应商”(Strive to be the most competitive and professional power solution provider)，新愿景的描述表明公司不仅要树立整体优秀的形象，而且将在未来每个细分领域的的产品和服务均形成最具竞争优势。新经营理念(Business Philosophy)是“卓越动力，国际玉柴”(Excellent Power, Globalized Yuchai)，更突出体现股份公司产品特性。

玉柴股份公司新愿景、新经营理念是玉柴集团子文化体系建设的一部分，是在玉柴60年文化理念沉淀基础上的持续升华，是展望未来的行业价值判断准则和对内凝聚合力的新举措，与玉柴集团愿景“打造国际知名品牌、成就大型跨国企业集团”、经营思想“卓越品质、国际玉柴”文化一脉相承，突出了柴油机业务板块子文化的独特性，体现了共性与个性的统一。

国药准字H46020636
快克
复方氨酚烷胺胶囊
**一天一粒防流感
一天两粒治感冒**
请在医生的指导下购买和使用
海南亚洲制药生产
海南快克药业总经销

“学习路径图”让员工独当一面

Learning Paths——在美国通用电气公司(GE)等大公司培训体系中一贯使用的“学习路径图”做法，目前正在开始被国内的大公司所学习使用。

所谓学习路径图，指的是在一定学习目标下，以职业技能发展为主轴而设计的一系列学习活动。针对不同层级、不同岗位的员工，学习路径亦不相同，但目的都只有一个：让员工尽快在公司需要的领域独当一面，并为公司创造价值。

缩短新手的“神秘期”

日前举办的“中国企业家大学联盟2011年会”上，学习路径图国际(LPI)创始人、GE公司全球学习顾问史蒂夫·罗森伯姆告诉记者，1993年他和团队开创了“学习路径图”的研究，最初研究项目的合作企业就是GE金融。

GE项目的成功让史蒂夫团队意识到，学习路径图的做法可以推广到不同的行业公司内部。

提供外包服务的员工有12000多名，分布在400个岗位上，其中包括客户服务、呼叫中心，还有会计等等。

这是一个巨大的挑战，GE金融的业务还要平稳地继续下去，怎样确保印度的外包员工的工作质量和在美国的员工一样？

在史蒂夫的建议下，双方开始了“学习路径图”的合作项目。当时GE公司在执行这个合作项目时，GE给每个岗位设计了学习路径图，在公司里实施任何培训项目都让培训人员参与到每个学习路径图中，而这个项目的结果就是任何一个职能部门培养新员工到胜任工作几乎都可以至少减少30%的时间。当这一方法被推广到GE公司的其他业务部门，缩短的时间甚至更多。

GE项目的成功让史蒂夫团队意识到，学习路径图的做法可以推广到不同的行业公司内部。

年初年尾是很多公司制定员工培训计划的时间，对公司HR部门而言，不仅意味着下一年度能否争取到更多的员工培训经费，更关键的是，能否为公司员工制定一个清晰而有效的培训计划。

的“神秘期”，有工作经验的人跳槽到一家新公司到独当一面一般也有个“神秘期”。史蒂夫指出，“神秘期”的特征是，新人们有可能不断试错，每个人的神秘期历时都不尽相同。而引入“学习路径图”，最明显的一个好处就是能够缩短职场新手达到胜任标准的“神秘期”。

史蒂夫强调说，在“学习路径图”的设计过程中，首先要做的就是新员工学习需求分析，而且最重要的不是问他们要学习什么，而是问他们将如

何学习。“员工主动学习是制定科学学习路径图的前提。”

那么，如何去验证“学习路径图”的有效性？史蒂夫指出，学习路径图的管理与绩效管理有关系，而员工技能与绩效相关，从员工的绩效、业务结果就可以去评估学习路径图是否有效，是否给公司创造更大的价值。

益策学习机构总裁李发海说，中国很多行业，例如金融、通讯、快速消费品及大型医疗机构等都开始引入学习路径图的做法。

为公司战略而设计

当公司的中长期战略发生了变化，或者开始新的业务模式，人才规划其实也很重要的一部分。有多少人已经可以胜任这个战略或新的业务模式，有多少人需要半年才能胜任，又还需要再从外部招聘多少人去支持公司这个新的业务目标？

实际上学习路径图的方法能够解决这些棘手的问题。