

中国十大文化名酒 中国唯一黄送传酿酒工艺(真基金认证)

道光廿五

海宁道光廿五·国博康康酒业有限公司

诚招地市级以上区域营销专员

网址: WWW.daoquang.com.cn 销售热线: 0416-3883835

责编:邓梅 编辑:林萌
版式:张彤 校对:阳红
2012年9月11日 星期二

QIYECHUANGXIN

企业创新

B1

经理日报
THE MANAGER'S DAILY

《诚信载道》连载三十三

□魏建国 著

(接上期)

“彩云班组”为突出树立安检新形象,发挥安检服务窗口作用,合理设置岗位配置和明确岗位职责,树立了以“创平安诚信品牌,树安检美丽形象”为口号;以“安全第一、服务至上、和谐发展”为宗旨;以“加强工作责任心,在保证安全的同时,打好服务的翻身仗,从而转变行业作风”为工作思路;以“加大规范操作的力度、狠抓执勤细节,切实做到严查细查,统一检查标准”为安全工作目标;以体现以人为本,和谐安检为服务目标;以“以客为尊,以礼为先”工作方式的团队文化建设,形成了有班组特色的文化体系。

【诚信实例】

凝聚团体力量 提升服务质量

云南空港百事特商务有限公司“紫气东来”班组是一支特别的团队。每天,我们身着多姿多彩的小蜜蜂旗袍或特色民族服饰,穿梭于机场政要贵宾厅。我们的脸上始终荡漾着青春自信的微笑。小蜜蜂是云南机场集团的吉祥物,是自然界中飞行的精灵,它们齐心协力、精诚合作;它们不计得失、无私奉献;它们勤劳勇敢、精益求精,这种可贵的品质精神也是“紫气东来”班组成员不懈追求的目标。班组命名为“紫气东来”,形容祥瑞降临,也比喻富贵吉祥,体现了我们女子班组追求精品服务,展示朝气蓬勃的青春风采及不断进取向上的精神风貌。

“紫气东来”班组于2008年12月创建,于2010年2月9日正式授牌命名,每日6位班组成员,平均日接待量为80位,无一有效投诉,始终保持宾客满意率为100%。班组起步之初,就明确了政治素养型、创新服务型、自我管理型优秀班组的构建思路,同时我们提出的服务理念、团队软实力建设和发展模式,具有一定的先导性和主动性,让我们的女子团队充满着源源不断的动力。我们建立了班组管理制度和规范的流程,实行标准化的安全服务质量和督导;2009年,班组进入了良好的成长阶段,我们以“三标一体”为主导,以《云南机场安全管理手册(SMS)》为重要根基,逐步完善班组管理、设备巡检、日常工作、交接班、安全及政治学习等班组管理制度。按照制度的要求,及时完成各项工作任务。员工自觉上标准岗、干标准活。同时,还在制度的执行上坚持一视同仁,干部从自身做起,带头遵守制度和程序,全体员工不论违反了制度,都要按照制度处罚,从而使制度得到了严格的落实,在各项管理工作中发挥了重要作用。2010年,集团提出并先后开展了“争先创优”、“提升软实力建设”、“争创2010年标兵班组”的创新性班组建设指导思想,“紫气东来”班组积极响应集团号召,从上至下掀起了班组建设的热潮,从完善班组制度、加强班组管理入手,进一步规范班组成员行为,提高了班组的工作质量和水平,同时,班组提出了争创“四好班组”的口号,灵活运用PDCA循环管理以及7S精细化管理模式,逐步实现了粗放型管理过渡到集约型管理的过程。

举措,正如“彩云班组”成员所说,“成立‘彩云班组’时,我们骄傲,因为我们是代表着昆明机场安检形象的优秀青年;我们惶恐,因为‘树形象,创品牌’的责任重大。但是路就在脚下,正因为别人没有走过,才有我们发挥的广阔天地。我们不但为此感到骄傲,同样也感受到自己的重任”。

每年“两会”期间,保障任务重,过检要客多。“彩云班组”为保障好要客们的安全过检,给要客留下良好的印象,树立昆明机场安检优质服务形象,制订了严格的保障措施和执行方案,如:严格执行大队的执勤工作安排,实行专人留守通道,其他分队成员随时上岗;密切关注航班动态及要客信息,严格遵守免检及礼遇要客有关规定,并尽可能为要客提供方便与礼遇服务,加强隔离区安检口的检查,严格查验要客身份,严格检查随行人员及携带物,等等。在本次保障任务中,“彩云班组”圆满完成了保障任务,工作得到了领导的好评。

“彩云班组”从服务理念、具体服务工作等多方面进行创新,将提升服务工作作为班组文化建设的一个重点来抓。在服务理念上,班组提出“一张笑脸相迎,一次检查过关”的理念。姑娘们坚信微笑是世界的语言,会心的微笑需要良好的心态。服务是一种态度,要发自内心的。因此,她们在服务的时候,始终保持良好的心态,将会心的微笑展现在工作的舞台上,使自己更美丽。她们用一颗健康的心态来面对自己的工作,积极用自己的行动来感染要客。在岗位设置上,班组增设了迎宾号位,以便更专业地服务要客,为他们提供舒适、快捷的过检,节省了宝贵时间,同时也无形中给予要客一种心理暗示:“我们重视您,等待您,为您服务。”

“彩云班组”的成立是昆明机场安检站在深入推进昆明机场诚信机场建设中的一项目创新

(待续)

双星橡胶机 从集团“一分子”到世界“大块头”

《欧洲橡胶杂志》(ERJ)公布2012年度全球橡胶机械30强排行榜,青岛双星橡塑机械有限公司(以下简称双星橡胶机)跃居第11位。作为一家为世界优秀轮胎、输送带生产商提供一流的设备和服务的制造企业,双星橡胶机正日益彰显出世界级风范。



双星集团总裁汪海(左三)在双星橡胶机公司检查指导。

□本报记者 何沙洲 特约记者 王开良

近年来,双星橡胶机致力于为世界优秀轮胎、输送带生产商提供一流的设备和服务,并日益彰显出世界级风范:双星轮胎硫化机销往国内外大市场;双星大型输送带平板硫化机已打入我国输送带行业,并出口印度、斯里兰卡、泰国、澳大利亚、俄罗斯、伊朗等国家和地区。

从双星集团的“一分子”,成长为世界级的“大块头”,面对市场需求萎缩的巨大压力,双星橡胶机是如何“突围”的呢?

抓创新树信心渡难关

近年来,受欧美经济危机以及国际橡胶原材料价格不稳等因素的影响,国内外轮胎制造企业纷纷减产,橡胶机市场也面临严重的冲击。2011年8月份起,双星橡胶机的有些客户将硫化机的订单暂停或延缓,导致生产任务的骤减。是“坐以待毙”,还是奋起“抗争”?

“经济放缓是市场经济规律,思想上不要怕放缓,要用心研究分析市场,主动调整经营思路,调整产品结构,适应国内、国外两个市场,让两个市场都活起来”,双星集团总裁汪海及时做出了“双星橡胶机要主动进行调整,适应市场变化”的决策部署。

针对全钢子午胎设备市场萧条的现状,双星橡胶机将销售重点迅速转向半钢胎设备、全钢工程胎设备和输送带生产线。

然而,前几年双星橡胶机由于涉足平板硫化机行业较晚,技术落后,造成产品质量不稳定,市场上出现过质量事故,产品和企业的形象在市场上受到很大的影响。现在再生产平板硫化机,公司领导心有不甘。

双星机械总公司领导因势利导,协助双星橡胶机加大技术创新力度,加快具有双星特色高端产品研发,从外部邀请了行业专家为双星平板硫化机产品把脉,并引进了一大批先进检测设备,让双星橡胶机领导骨干逐步打消了畏难情绪,对未来树立信心。

“跟着市场走,围着市场转,随着市场变”。经过抓创新树信心,双星橡胶机产品渐渐赢得了市场“话语权”。目前,双星智能自动化液压双模硫化机、双星双模轮胎定型硫化机、双星大型输送带平板硫化机等产品,已经成功进驻国内一些知名品牌企业。

敢卖、会卖、用心卖赢市场

我国橡胶机械产业经过10多年的高速发展,产能迅速膨胀,导致市场竞争激烈。面对严峻的市场形势,双星橡胶机领导深刻认识到,要想实现企业持续稳步发展,必须抓好市场,让经营龙头率先昂起来。

发挥“三名”优势,进军高端市场。为提高双星输送带生产线市场影响力,双星橡胶机发挥双星集团总裁汪海的名人效应和双星名牌优势、双星集团名企优势,成功进入了我国输送带10大名牌企业中的5家企业,使双星输送带设备在行业的影响力和品牌效应进一步提升,不仅具备了与国内同行业强企一争

高低的实力,而且在与国际名牌德国一橡胶机制造企业的竞争中取得了胜利,从其手中抢到了价值不菲的输送带订单。

开展经营竞赛,坐商变行商。为调动市场经营人员的积极性,双星橡胶机按照汪海“生产经营的难点就是岗位竞赛的重点”的理论要求,在经营人员之间开展了“抢市场夺订单竞赛”、“新产品推广竞赛”等竞赛,并专门建立了销售竞赛龙虎榜,激发了销售人员争市场、抢订单、强服务的热情和干劲。

由卖单机设备到卖技术、卖服务。近年来,双星橡胶机与同行业公司、科研院所、高等院校、技术咨询公司的一批专家建立了良好的合作关系,让双星橡胶机经营人员了解了行业最前沿的技术和专业知识,提升了改进产品、指导客户、服务客户,卖技术、卖服务、卖装备的能力。

“两条腿走路”脚步更稳健

实施国际、国内市场“两条腿走路”。在开拓国际市场过程中,双星橡胶机营销团队针对一些国家技术基础薄弱的现状,与技术咨询公司联合,推行了“技术+装备”的销售模式,大胆承接国外轮胎、输送带项目整体大包工程,帮助客户最终生产出合格的产品,改变了双星橡胶机过去只卖单机设备的低端路子,树立了良好的国际市场形象。双星橡胶机产品已远销欧洲、东南亚、非洲、中东等地区。

从连续突破市场逆势,到业绩持续增长提速,双星橡胶机塑造了“无所畏惧、坚定信念、勇于攀登、敢于超越”的精神,实现了“强筋健骨、内生增长”的历史跨越。

双星橡胶机的目标是不断开拓创新,力争2015年成为世界一流的橡胶机械综合服务商。

丹阳：“眼镜城”里的“创二代”企业家

□史惠铭 张辉

江苏丹阳曾经是一座闻名遐迩的“眼镜城”。然而今天,丹阳人正向着一个更具雄心的目标努力。“科技创新是丹阳最大的亮点,也是丹阳未来发展的最大动力!”镇江市委常委、丹阳市委书记董国祥说,“丹阳正在启动四城建设,其中最重要的就是创新之城。”

激发“创二代”创新活力

丹阳两个新项目近日同时开工:江苏森峰人工晶体项目和博昱科技全息膜(板)项目。两个项目的总投资都是10亿元,而更巧合的是,掌舵者都是年轻的80后。

“这是我原来的名片。”江苏森峰晶体科技研发有限公司技术总监姚洪芳日前在向记者做自我介绍时特意提醒说。名片上最重要的改变是,精密机械科技变成了晶体科技。而这,反映出的恰是公司战略重点的转变。

姚洪芳介绍,森峰是2010年才成立的年轻公司,老总徐俊峰也是一位退伍回来的80后。他从事过武装押运、收购过废钢,最终选择了前景无限的“蓝宝石”。“我们与中科院合肥物质研究所合作,将‘蓝宝石晶体’的研究成果产业化。第一套晶体生长炉10月份组装,明年年中可以大批量投产,预计可新增销售收入8亿元。”姚洪芳说。

1982年出生的杨星,是博昱科技的总经理。“我们的项目,生产的是液晶显示器里的一个关键材料,由我们一帮年轻人在做。公司核心员工有十几个,都是持股的。”杨星说,“年轻人创业,团队必须稳定。尽管前期有困难,但只要我们有愿景,就有奔头!”

徐俊峰、杨星,是丹阳“创二代”的代表。在丹阳采访,记者发现,近年来涌现的诸多创新成绩斐然的高科技企业,都是由年轻老总、年轻团队来执掌。与父辈相比,他们有着全新的理念、开辟着全新的领域、实践着全新的运作模式,更具创新活力。

借力“中字头”开辟创新捷径

飞达集团董事长朱国平这位民企老总因最近取得创新“成绩单”而意气飞扬。全球第一套中厚板铸轧生产线、亚洲最大的电弧炉、国内单机产能最大板坯最厚的连铸机……“我们这个投资18亿元、年产200万吨特大型铸坯的一期工程目前已经建成投产,具有26个创新点,取得了6个世界和国内第一。”朱国平自豪地向记者介绍说。在他看来,在创新上取得如此佳绩,就在于找到了一条民企创新的捷径借力央企。朱国平介绍,像飞达这样的民企,人才一直是创新的最大瓶颈。而与中冶东方合作后,他们有1700多名高层次人才,其中的100多人现在无条件给企业用。这些人若是企业自己聘,每人一年的年薪50万,那就得5000万!现在可以直接将他们原来放在箱子里的专利技术拿出来用,快速产业化,规避风险,减少成本。

中国企业积极开展新材料研发

□朱绍斌 王子辰

9月6日至8日在哈尔滨举行的第二届中国新材料产业博览会吸引了来自国内外近1000家企业,许多企业积极进军新材料研发,通过展会平台展示主打新材料产品,寻求合作商机。

作为参展商之一,中国鞍钢集团展示了公司生产的高端耐火、防震钢材。集团钢铁产品研究所工程师刘明称,鞍钢2007年开始自主研发高端建筑用钢材,经过五年发展,现已成为能生产全系列、全厚度、高性能的建筑用钢企业,一些产品已达到国际领先水平。

他说,目前公司自主研发生产的抗震软钢占据了国内70%至80%的市场。这些特殊钢材如从日本进口,进口

价每吨10多万美元,折合人民币60多万元/吨。然而,公司通过自主研发,目前同等品质的钢材价格已经降到约30万元/吨。

在展会上,鞍钢集团还展示了自主研发的矿用救生舱专用钢板,此高强度钢板能有效抵抗抗爆炸、塌方,耐腐蚀,耐高温,能在瓦斯爆炸等灾难发生时为工人提供紧急避难所。

中国五矿集团副总裁李福利说,公司在2011年的科技投入达116亿元,是2007年的47倍。自主创新,向高附加值商品提升是公司的发展方向。

中国铝业集团副总裁任旭东也表示,作为中国有色金属龙头企业,中铝重视提升自主创新能力和增加科技投入。作为世界500强企业之一,中铝未

来的战略转型包括成为一个顶尖的高端有色金属材料供应商。

在新材料发展浪潮中,中小企业也在寻求商机。宁夏绿环生物降解制品开发有限公司生产的餐具健康环保可回收,其耐高温性能能用于微波炉加热,目前已在一些城市的餐厅、火车站、机场得到应用。

作为博览会主办地,黑龙江省近年来高度重视新材料产业发展,去年全省162户规模以上新材料企业实现工业总产值462亿元,同比增长298%。此外,经地方政府支持设立的哈尔滨市企业信用融资担保服务中心已在过去一年



第二届中国新材料产业博览会上展出的机器人。

向当地新材料企业提供了27亿元贷款。

作为近年来国家积极推动的七大战略性新兴产业之一,2011年中国新材料产业规模超过8000亿元,与上年相比,增加近1500亿元,自2005年产量年均增长率超过20%。根据国家产业规划,新材料产业总产值到2015年预计将达两万亿元。

