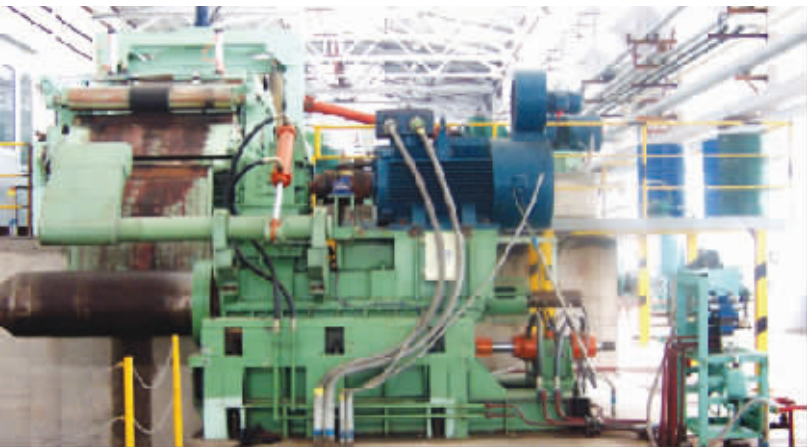


B4 | GUANLIZHICHUANG | 管理之窗

恒星钢业：“健康”企业生存术



吴华鸿鹤提前实现全年质量增效目标

□ 本报记者 何沙洲
通讯员 吴玲 文迪佳

10月10日，记者从吴华鸿鹤生产经营例会上获悉：该公司截至9月份实现质量增效目标61581万元，提前3月完成年度质量增效500万元目标。

作为今年的第一个持续改进专业项目，2月份，吴华鸿鹤专门召开了质量增效目标分解落实会，促推质量增效，创造质量价值，提出了年度质量增效500万元的目标，并将目标分解为产品实物质量改进、降低质量损失、产品包装质量改进、原材料质量改进等4大类，共涉及10个单位的33个WCM/CI项目。

任务下达后，吴华鸿鹤通过提高产品品质，满足市场差异化需求，实现等级价差和品种价差效益；加强质量管理，提高产品一次合格率，减少不合格，降低内、外部质量损失；通过调整产品包装形式和规格尺寸，推进包装质量改进，降低包装物采购成本；提高原材料采购合格率，保证产品质量等方面入手，强化督促各单位措施落实，进一步理顺部门职责，改善评价机制，实现了质量效益最大化。

该公司各单位在实际调研的基础上，共提出了150余项具体增效措施，逐项落实，产生了巨大效益。质量处作为主管部门，从1月起就开始统计分析历史数据，走访各部门和单位，做了充分的准备工作，制定出全面的质量改进方向，并负责公司的10个包装质量改进项目，产生效益150余万元；采购处加强新资源调研，寻求适合公司质量要求的原燃材料资源，不断提高采购合格率，满足生产的需要；联碱厂通过提高纯碱、氯化铵产品等级品率等6项质量改进项目，累计产生效益22584万元，完成目标任务的452%；氯碱厂通过提高特种精制盐水一次合格率项目等4项质量改进项目，累计产生效益21.29万元。完成目标任务的106%；精细分公司通过提高产品合格率等5项质量改进项目累计产生效益46.39万元，完成目标任务的116%。

据相关部门推测，按照吴华鸿鹤提出冲刺四季度的要求，各单位依照目前工作进度，到年底有望实现质量增效800万元。

海尔的优质用服务来诠释

国庆前夕趁很多商家的优惠活动，在朋友陪同下在海尔空调专卖店购买了一台空调，要求次日安装到位。

当天就接到送货电话，很仔细地问我地址，并约好时间，在约定的时间内送货上门，工作人员自带鞋套，当场开机验货，仔细检查说明书与配件一一核对，在我确认无误后再让我在验收单上签字。第二天下午我拨打安装电话，安装的工作人员在电话里再三核对地址、机型等并在约定时间内准时上门来安装，安装工作人员也同样自带鞋套，在我指定的位置上专业、迅速地将空调安装完毕，并指导我如何进行操作，最后交代我有任何问题请拨打海尔售后电话之后让我签字后离开。

大约三天后接到海尔总部的售后回访电话，咨询空调的送货、安装、使用等情况并请我对该公司的工作人员进行评比打分，我当然打的非常满意，海尔的优质就是用全方位的服务来诠释的！（文文）

□ 王艳菲

天津市恒兴钢业有限公司董事长王季麟是做钢铁贸易出身的，因此他对市场的波动十分敏感，能够根据市场的需要，生产被市场认可的产品。

根据市场定产品

恒星钢业涉足镀锌板生产之初，为了排除恶性竞争，增强企业的生命力，摒弃了技术简单的产品。为了满足高端产品的生产技术要求，恒星钢业重金聘请技师按照最规范的设计流程打造国内最先进的设备，力求达到“别人不能生产的我们能生产，别人能生产的我们会生产得更好”这一标准。

在产量上，为适应市场和客户的需求，恒星钢业针对生产性企业实行订单式生产，连续作业，节假日不停产；不制定产量指标，而是根据订单决定产量，以实现利益的最大化；同时，为避免销售的压力，恒星只供应占客户份额30%的产品，用客户需求的增加，推动恒星生产线的增加。如今，恒星钢业的生产线由1条扩展到7条，生产线的成本在不断地降低，性能却在不断地优化。

随着产量的增加，高端设备在节约能源方面的优势逐渐体现出来，快速增长的利润抵消了高端设备的成本。在这种刺激之下，王季麟加快了淘汰旧设备，更换新设备的步伐。

人员稳定的秘籍

在钢业这样的劳动密集型企 业，“用工荒”一直是近年来难以解决的问题。王季麟对此却十分坦然：“我们从来没出现过人员方面的担忧，也没有正式举行过招聘，员工都是靠老员工推荐过来的。”每年，恒星的员工回家过完年往住都会带来更多的新员工。

王季麟有三个保持人员稳定的秘籍。一是尊重员工，有效地发挥每个

人的能量。王季麟经常告诉公司的管理人员，“一些员工在学历、技术上都比我们强，思想水平也很高，之所以来给我们打工，只是因为他们没有碰到合适的发展机会，所以我们要学会尊重他们。”

二是让员工以坦然的心情快乐地



◎恒星董事长王季麟

工作。在改善员工的生存环境上，王季麟认为可以“不计血本”，“花的钱不多，却可以为企业省很多事。”恒星中午会为员工提供免费的营养午餐，王季麟自己承包了一块土地，雇几个农民帮自己种菜，以保证自己的员工能吃到绿色环保的工作餐。对此，王季麟有自己的“小算盘”：提供工作餐，可以杜绝出现经济条件不同的员工因吃饭品质差异造成的攀比和心理不平衡的现象，也防止部分员工为省钱中午回家吃饭，而浪费时间和增加危险系数，给企业带来隐形的经济损失。另外，他也鼓励员工办保险，让员工和企业都多一层保障。

三是决不苟扣工资。王季麟认为：市场情况、企业的盈利其实和员工的工资没有任何关系，不要以经济状况不好，以“共渡难关”为借口扣留工资。

员工每个月的工资可能关系到父母的养老、孩子的学费等生计问题。对于部分企业春节通过扣押工资保证员工来年继续工作的做法，王季麟极不认同：“正常发放工资是员工应该享受的权力，也是员工回乡后对企业本身的良好宣传。”这也是恒星钢业员工不断增加的原因之一。

现在，恒星钢业一线员工的工资达到3500-4000元，正是由于员工待遇和福利高于区域内同类企业，恒星

钢业员工结构也发生了一个大的转变，以前是外地人居多，如今却吸引了越来越多的本地人参与这个原来公认的“累死人”的钢铁行业。

危机中寻找机会

2002年，只有少数企业做镀锌板生意，对于2300万吨的市场缺口，恒星钢业机会较大。但随着经济的发展，镀锌板行业慢慢趋于饱和，原材料价格波动也让企业的生存压力越来越大。

“我们善于在危机中寻找机会。”王季麟总是以乐观自信的态度积极应对危机，不断提高技术水平，进行产品研发，根据实践指导生产。恒星钢业先后获得多项专利，并由天津市推选，通过认知度、服务等方面的全方位评比，入围“全国驰名商标”，这在钢铁业极其罕见。

被誉为“常胜将军”的王季麟，从来不打无准备之仗，“认准方向，细心筹措，踏实执行，干什么应该都能行。”

他无比骄傲地说：“路上经常会看到我们的员工，穿着统一的工作服，昂首阔步地逛超市、买东西，他们不觉得恒星员工的身份丢人，这是对我们企业的肯定，是我们的自豪。”

相关链接

“博爱济世”的企业精神

王季麟常说：“是静海这片热土养育了我，在自己能力所及的情况下，应该更多地为静海做贡献，为社会做贡献。”在他的带动下，“博爱济世”成为恒兴公司倡导的主要企业精神。汶川大地震灾后，王季麟个人捐款21万元，员工捐款4万元。在接到天津市经委下达的5000吨救灾物资生产任务后，公司义无反顾，马上开工生产。救灾钢材价格每吨比市场价低600元，承接这批物资生产公司减少收入300万元。王季麟说：“这值得，国难当头，匹夫有责。”几年来，他与本县3名贫困学生结成帮扶对子，先后拿出1万多元为他们交书费、购买学习用品。支持教育事业发展的资金累计达50余万元，年年被评为天津市静海县“捐资助教”先进个人。他和静海镇二街联合出资，在国家补贴的基础上，每月为本街60岁以上的老年人再发放60元“养老金”，受到群众的一致好评，实现企业和社会的和谐。



◎张静葳

道错误的原因，让她知道正确的写法。员工也一样，由于缺乏经验造成的失误，管理者要有胸怀包容，告知其正确的做法，避免下次再犯同样的错误。在团队管理中，赏罚分明很重要，但是对团队更有正面作用的还是鼓励，一个经常开庆功会的团队一定比经常开批评会的团队更有战斗力。

最后，母亲与领导的角色会不停鞭策自己进步。做母亲要给孩子做好表率，做领导者要给员工树立榜样。自己不优秀，不能赢得孩子真心的喜爱，同样，自己不优秀，就不能赢得员工真心的尊重。因为领导力不全是制度赋予的，真正的领导力是团队中角逐产生，只有那些有能力有魄力的人才会脱颖而出，总揽全局。所以，这样的角色要求，不论是母亲还是团队领导者都会更加努力上进，从各个方面提高自己的能力，以扮演好她的角色。

当然，一个优秀的女性管理者会合理处理家庭与事业的关系。“工作尽量在8小时内完成，休息时间陪家人”是普遍坚持的原则。有效率的工作，是可以做到二者兼顾的。

（作者系戈尔北京分公司总经理、戈尔纺织品部中国区市场总监）



中共许昌市委书记李亚到众品公司调研时称赞：众品集团是“三化协调发展”的典范

□ 本报记者 李代广

10月9日下午，中共河南省许昌市委书记李亚到河南众品集团公司调研，对众品集团参与新型农村社区建设非常好，是三化协调发展的典范。

许昌市委常委、市委秘书长申武装，众品集团所在地的长葛市委书记史本林、代市长刘胜利，众品集团董事长朱献福等陪同调研。

众品拥有亚洲最大的肉制品生产车间

许昌市委书记李亚首先来到众品科技园，参观了10万吨肉制品项目。在参观走廊，李亚详细地询问了众品科技园的功能定位和项目建设等基本情况。

众品科技园肉类综合加工产业基地及核心能力平台建设项目，是公司产业升级和能力提升的重大项目。

该项目主要包括年产10万吨肉制品综合加工项目、利用猪副产品开发食品级和生化级系列产品产业化项目、集团研发中心和中试工厂、众品商学院、众品发展研究院，以及配套基础设施等。项目采用先进技术与高新技术相结合的技术路线，注重工业化与信息化的融合。

10万吨肉制品车间是目前亚洲最大的肉制品生产车间，该项目拟引进欧美及国内先进设备和生产线200余台套，开发微波类、速冻调理类和低温类三大系列300多个肉制品品类（种）。

调研中，李亚非常关心公司的生产经营情况，详细询问了公司2012年生产经营情况、目前农产品价格趋势及对公司的影响。

朱献福董事长就李亚书记的问题进行了汇报。他说，目前，农产品价格走向呈波浪形起伏趋势，断断续续高低交替，管理者要有胸怀包容，告知其正确的做法，避免下次再犯同样的错误。在团队管理中，赏罚分明很重要，但是对团队更有正面作用的还是鼓励，一个经常开庆功会的团队一定比经常开批评会的团队更有战斗力。

李亚对公司近几年的发展表示肯定，他说：“众品这几年发展不错，发展起来不容易，我感觉到最重要的是理念的创新，经营理念、管理理念的创新，使众品走到今天。下一步众品要从生产商、运营商向整合商和集成商转变，产业链整合和冷链食品集成服务商是众品商业模式适应未来竞争的有益探索，集成商有许多优势，可以整合、聚焦许多优势资源，通过将第一产业和第二产业融合，第二产业和第三产业融合，第二产业和第三产业联动产生新的业态和优势。市场需要什么，企业就配置资源满足市场需求，客户需要什么，我们就生产什么，最终通过集成商的转变，在食品行业激烈竞争中强大起来，强壮起来，强大并不是目的，必须要强壮。”

朱献福董事长就李亚书记的话题汇报说，公司定位于中国肉类产业链整合商和中国冷链食品集成服务商培育的就是系统竞争优势，就是集约化、集成商这个概念。

么，企业就配置资源满足市场需求，客户需要什么，我们就生产什么，最终通过集成商的转变，在食品行业激烈竞争中强大起来，强壮起来，强大并不是目的，必须要强壮。”

朱献福董事长就李亚书记的话题汇报说，公司定位于中国肉类产业链整合商和中国冷链食品集成服务商培育的就是系统竞争优势，就是集约化、集成商这个概念。

众品集团是“三化协调发展”的典范

在调研中，李亚书记就高铁经济、临空经济等新的经济形态给许昌产业带来的机遇进行了总结，他期望众品集团抓住机遇，谋划临空经济与许昌产业的融合。

李亚告诉众品集团董事长朱献福，10月8日上午，河南省政府和美国UPS签订了战略合作协议，开通了郑州到美国阿拉斯加安克雷奇市新航线，UPS是世界上最大的快递承运商与包裹递送公司，同时也是运输、物流、资本与电子商务服务的领导性的提供者。电子商务最适合空运，河南1亿多人口的大省，市场潜力非常大，一个小邮件，电子商务就从美国或者欧洲就飞过来了。我们的一些东西，可以从这里就走出去，尤其是临空经济，给我省食品行业带来了新的机遇，比如众品集团往新加坡出口，临空经济为部分高端食品的出口创造了有利条件，所以众品集团要着眼于未来，谋划临空经济、高铁经济等新兴经济形态和许昌产业的融合。

针对高铁经济、临空经济等新兴经济业态，朱献福认为临空经济带来的是交易成本的降低，随着临空经济、高铁经济一些新的经济形态的出现，两小时经济辐射区已经从原来的省内辐射到武汉、西安、合肥等区域。

朱献福针对临空经济、高铁经济带来的信息流、人才流等变化，简单地汇报了公司未来在服务业发展的一些想法。在未来的规划中，公司将围绕提升许昌的服务业，通过商业模式创新，将产业和信息结合，产业和金融结合，打造高端资源要素集成的价值平台，然后实现产融结合，不仅加快公司国际化步伐，而且为许昌的本土企业提供“走出去”服务。

李亚对公司在三化协调方面的有益探索表示高度肯定，他指出，众品集团参与新型农村社区建设非常好，是三化协调发展的典范。上游，众品发展现代养殖业和种植业，就是发展农业现代化；中游的食品加工制造业，就是将信息产业和工业融合，通过科技及装备，发展是新型工业；众品参与新型农村社区建设，以及物流、仓储、金融，拉动了产城融合的发展，有力地推动了许昌市新型城镇化的发展。