



《诚信载道》连载五十三

□ 魏建国 著

(接上期)

管理创新,就是在科学理论的指导下,对传统的管理制度进行变革,并重新选择和构建新的管理方法和制度。管理创新是为了最大化地发挥机场各项资源的效用,使机场各项资源更快、更多地转化为市场服务的能力,这也是建设昆明机场独特竞争优势、增强核心竞争力的需要。目前,我国枢纽机场之间竞争激烈,业务范围基本相同,硬件设施设备经过更新后,也与国际机场相差无几。很显然,枢纽机场未来的战略发展及市场竞争,将在很大程度上依靠管理创新。管理创新的方法是通过新的管理方法、新的管理手段、新的管理模式,把各种要素组合引入企业管理体系,有效地实现企业的经营目标。昆明机场人以体系化建设、精细化管理为基础,将管理创新的标尺锁定在了国际一流机场的标杆上。

(一)体系化建设

1. 企业管理,推出“三标一体”模式。

即按国际通行的 ISO9001、ISO4001、OHSAS18001 标准,规范了机场一体化的质量、环境和职业健康安全三个标准的控制程序、手段和方法,做到了工作有章可循,事情责任到人。

2. 安全管理,推行安全管理体系。

以危险源辨识为切入点,将管理方法从纯粹的事后反应模式转向主动模式,并从“点、线、面”之间的协调运转,构筑了一个安全的大空间。通过以风险评估为核心,评估、查验、监控、预警、控制、演练、改进为一体的安全风险管理体系逐步建立,切实落实“宣贯、培训、自查、模拟、完善”各个阶段的具体措施,以 97.68% 的符合率高质量地通过了民航局的安全审计。深入推进安全管理体系建设,加大不停航施工各项安全措施落实情况的监督检查力度,加强净空和应急管理,保持了安全形势总体稳定,圆满实现了全年安全目标。

3. 党建管理,开创行业党建体系建设标杆。

昆明机场在党建管理创新中的突出成就,即导入了 ISO9000 系列标准,建立党建质量管理体系,对建立现代企业制度下的党建管理工作作出了新的尝试。ISO9000 党建管理体系的导入,为昆明机场扩展市场价值链、实施云南机场集团公司 5+1 战略、确立昆明国家门户枢纽地位,起到了重要的推动作用。

(待续)

营销前沿 | Yingxiao Qianyan

“有节过节,没节造节”,一度是北京各大商场的促销法宝。今年以来,由于经济大形势不好,节庆经济的促销效果大打折扣,各大商场也开始有所选择,不再逢节必过。比如,刚刚过去的重阳节和万圣节,有的商场就“束手旁观”;更早一些的父亲节、七夕节等,也被不少商场冷落。不过,活动仍是吸引消费者的不二法门,于是,以促销为目的的节庆活动就慢慢让位于文化主题性的营销活动。

□ 稿件采写 林文龙

节庆经济效果衰减

今年以来,由于经济大形势不好,节庆经济的促销效果大打折扣。来自北京东城区商务委员会的数据显示,“十一”黄金周期间,东城区商务委组织王府井商圈、崇外商圈、东直门商圈等开展大规模、全方位的促销活动,但百货商场的销售增长乏力,有的甚至出现负增长。中国百货商业协会一位负责人表示,节庆经济的促销效果与消费者的

“节庆经济”逐步让位于“主题营销”



消费行为密切相关。现在,很多商场以“全年都在促销”的手段来吸引顾客。有限的打折促销不再能吸引消费者,节庆经济也就褪色了。因此,各大商场也开始有所选择,不再逢节必过。比如朝阳大悦城在重阳节没有活动,其推广部媒体负责人介绍,搞活动必须考虑和商场定位是否契合,朝阳大悦城是品质生活时尚中心,所以活动也以年轻、时尚人群感兴趣的为主,情人节、七夕节、光棍节、儿童节等比较重视,还有就是中秋、圣诞、新年等大日子。主题营销活动兴起

些有创新的营销方式,确实可以有效地带动客流,促进销售。

【背景延伸】

观察: 话语权逐渐转向品牌商

过去单纯依靠价格战的节庆促销活动,相对来说,难以以为继了,因为对利润损害太大,大家受到的冲击太大,难以承受。相反,那些更多地强调文化,强调社区交流、增加顾客参与、有些文化色彩的体验式营销,会越来越地走进商场,成为活动的首选,因为它既能调动大家的热情,又能透过这些活动,增加销售额,而且还不影响成本结构,不影响利润。实际上,由节庆促销活动转向主题性营销,供货商话语权的提升是基础。以往的活动是一方主动,一方被动。商场站到主动地位,供货商是站在被动地位,不参与,很有可能会被清场。但随着购物中心数量的增加,包括百货商场数量的增加,话语权在逐渐地向供货商转移,商场的活动,配合不配合,真正的决定者变成了供货商。这样,品牌商会核算其成本,并评估透过这个活动能够带给它的收益,它觉得不值,就会放弃。所以未来的活动,会从不影响价格的方向去选择营销方式,而不是过去针对价格去做促销活动。

甘肃省政府研究室副主任蒋江川带领省政府调研组调研安多生态畜牧产业园 将“安多牧场”做成“绿色王牌”

□ 本报记者 何沙洲

“安多集团公司从实际出发,充分依据地方实际和畜牧资源,把循环经济搞得很有特色。”甘肃省政府研究室副主任蒋江川在夏河安多生态畜牧产业园项目建设基地调研时表示,希望安多集团在政府支持下克服建设中的困难,让项目尽快建好上马,以创新的思维,充分利用好甘南高原绿色无污染丰富的畜产品资源,提高安多食品公司的科技创新能力和产品的科技含量,将安多牧场牦牛、藏羊肉品做成“绿色王牌”。

10月20日下午,蒋江川带领甘肃省政府研究室、省监察厅、省经济合作局、省委督查室等有关部门负责人组成的政府调研组前往夏河安多生态畜牧产业园项目建设基地调研,甘肃安多清真绿色食品有限公司总经理马雪莲陪同调研组参观并详细介绍公司发展和项目建设情况。随后调研组就安多公司项目建设的意义、产业发展现状、存在问题 and 前景等问题进行了座谈。目前,率先在甘肃省藏区开工的安多循环经济示范园区总投资 45 亿元,将构建以新型建材产业园、畜产品加工园、清洁能源产业带为主业,园区科技开发中心为依托的“两园、一带、



马雪莲(前左一)向蒋江川(中)一行介绍安多生态畜牧产业园项目建设情况。

一心”产业布局,促进资源循环式利用、企业循环式生产和产业循环式组合,培育新型产业,延长产业链。其中,安多畜牧产业园“十二五”期间计划总投资 6 亿元,集“生态畜牧产业链、观光休闲、旅游接待、技术培训”为一体,重点建设万吨级牦牛、藏羊肉精深加工基地、牛羊血液副产品深加工基地、饲料加工基地、暖棚养殖基地、旅游工艺品加工基地、活畜交易市场、畜产品展销与科技中心、旅游接待中心等 9 个重点项目,目标是建设成为甘、

青、川地区最大的高原特色畜产品精深加工基地。“这是名副其实的循环经济园区,关键是安多公司能否把每一个环节都做好。”蒋江川说,甘南过去是将草原上的牦牛、藏羊养大就卖出去,或用较落后的方法加工的低价胴体肉运出出境,这种稀缺的绿色生态营养肉品价值没有得到体现;安多公司建设现代化的食品加工企业提高了牦牛、藏羊的经济价值;按照国际一流标准规划建设安多生态畜牧产业园,打造以安

多原生态牦牛、藏羊的养殖、交易、屠宰以及肉、毛、皮、奶、血液、生物科技制品等循环经济产业链条,更是要将安多牦牛、藏羊的经济价值和社会利益发挥到最大化。蒋江川表示,调研组来的目的就是看企业有什么问题需要帮助解决,让项目尽快上马。调研组认为,甘南州天然草地是长江、黄河上游重要的水源涵养地和生态屏障,畜牧业和旅游业的发展对甘南州的政治稳定、经济繁荣、社会进步都起着举足轻重的作用。甘南州就需要培育和引进更多安多公司这种利用当地资源优势做大做强绿色生态产业的龙头企业。同时,甘南州虽然资源优势明显,但海拔高自然环境较差,政府在培育和引进企业发展产业上,应从政策、投入等方面给予更多的支持,促其持续、快速、健康发展,进一步促进甘南州的资源优势转化为经济优势。马雪莲表示,安多食品公司将坚持“做产品就是做人品”的经营理念,以“一片牧场,健康一个民族”为企业使命,在各级政府的支持下,努力使安多牦牛、藏羊与社会的公共利益最大化,让安多牦牛走出藏区、走向全国,进而走向国门,成为出口国际市场的中国“品牌牛”。



□ 本报记者 沙戈 特约记者 王开良

改革开放 30 多年,双星集团从一个濒临倒闭、单一制鞋的微小企业发

双星:让民族品牌星光闪耀

工;资产总额 60 多亿元;销售收入 120 多亿元;出口创汇 3 亿多美元。双星根据市场变化和自身发展,2002 年初进入轮胎行业。面对世界十大轮胎巨头 9 家进入中国,国内轮胎生产企业众多,市场竞争激烈的形势,双星依托技术和品牌,加快从鞋业向轮胎业的转移。10 年时间里,双星在轮胎行业站稳了脚跟、创出了品牌,实现了“小吃大”、“快吃慢”、“国有吃国有”的发展奇迹。目前,双星轮胎已具备生产全钢载重子午胎、半钢子午胎、斜胶载重轮胎、农用轻卡轮胎、工程胎、内胎、垫带及特种专业化轮胎等 1300 多万套的生产能力,产品远销 100 多个国家和地区。

双星橡胶机跃升至世界橡胶机械行业第 11 位。作为劳动密集型制造加工业特大型企业,双星一直在调整中转型发展。特别是近两年来,作为轮胎业和制鞋业主要的原材料天然橡胶价格不断疯涨、暴涨,轮胎市场又经历了金融危机和“特保案”的双重重寒,天然胶价格的不可控性给企业生产经营带来很大风险。面对这一严峻形势,双星大力调整产品结构,加大新产品、高端产品、高附加值产品的开发力度,降低生产成本、加快设备改造、实现技术升级,以适应快速多变的市场形势。工艺技术革新方面:双星打破了轮胎业和制鞋业近百年来老工艺、老设备和固有模式,实现了“鞋厂胶料半成品从冷贴到热贴”、“轮胎行业生产过程零距离”等工艺新突破,创造了双星轮胎独有的 20 层级、双星彩色轮胎等 30 多个专利和新产品。机械行业加大技

术升级,第一个在国内研发了具有自主知识产权的 V 法造型线、世界上第一台双层四模硫化机、具有国内领先水平的水平台型造型机,打破了国外技术垄断。大型台车清理机等新产品已覆盖军工、船舶、机车、航空等重点领域。代表世界行业高端水平的时尚休闲鞋,打败了韩国工厂、我国台湾工厂,抢到了以美国和欧洲为代表的高端市场,捧回 CBI 公司 2009 年度“五项出口大奖”。双星研制成功的神六、神七、神九航天鞋伴随中国宇航员遨游太空。在举世瞩目的建国 60 周年庆典上,参加阅兵式的部分军车配套军胎和中学生游行方队所穿的黑鞋是“双星造”,双星年产各类鞋 1 亿双。双星创新实行家庭消费式管理、厂币运作、倒推管理法、内部承包股份制等新管理方法。将节能降耗的目标任务分解到每个员工,每个员工就像在自己家过日子一样,精打细算,有效

地降低了消耗,提高了产品质量。双星依靠节能降耗、挖潜降耗,不断提高产量和质量,消化各种原材料涨价等不利因素近 5 亿元。面对激烈的市场竞争和复杂的市场环境,双星集团总裁汪海提出:要“打一场商战中创新的人民战争”,大大激发了员工的创新热情,“从给企业干变成给自己干”,呈现出“人人创新、岗位创新、全面创新、全方位创新”的创新热潮。双星通过技术创新、管理创新、设备创新、小改小革等创新实现经济效益两亿元。

西部当选 雄厚资金
CCI 成功千万里 融资零距离
雄厚资金支持各类项目融资借款, 200 万起贷, 可免抵押, 个人、企业不限, 地域不限, 手续简单, 审批快, 利率低, 放款迅速。
电话: 028-68000368