

1张纸上报8元 国企管理通病拖垮明星企业

用手指着厂区方向,刘建(化名)向记者介绍这家公司的盛时景况:近2000名员工,陆续从门口涌入厂区,进入各个厂房,开始一天的忙碌。在最辉煌的时候,他所在的这家公司的产品远销美国、日韩等国家,所产铝锭一度到了供不应求的地步。

如今,这些前几年的场景,已成为阳泉铝业股份有限公司(下称“阳铝”)职工刘建的记忆。

记者赴山西调查得知,从去年11月23日起,由阳泉市国资委控股的阳铝全线停产,目前退休和在职的2700多名员工(国资委提供在册员工1800多名),仅有120余人(包括相关领导)留守。

这家深陷泥潭的国企,已经到了要靠重组才有希望生还的地步。尽管地方国资委已经介入,但谁来重整,如何重整阳铝,尚无明确方案。

管理体制之弊

对于阳铝今天的局面,官方大多将原因归咎于市场因素。“它的生产能力太小了,规模也不是很大,成本又高,竞争不过其他企业。”路毅在接受记者采访时称。

资料显示,阳铝拥有6.8万吨铝锭、3万吨铝杆、4万吨铝合金、5万吨铝型材、5000吨铝焊丝、1.8万吨碳素材料等产品的生产能力。

但实际上,阳铝这几年开工的只有电解二厂,满打满算也就4万吨产能。“电解一厂的设备属于以前的老槽,比二厂的耗电要高,几年前就停掉了。”刘建说。

相比上有原料下有加工产品的同行企业,阳铝的发展极其被动。“要有一套体系可以形成产业链,才能保持不亏损状态,但阳铝只有电解铝,两头都没有,处于夹缝中。”路毅说。

阳铝一位中层透露,阳铝电解铝的原料都是从山东、山西等地运过来,阳煤集团虽然有原料,但品位不高,不好用。而早前虽然



有铝型材业务,但使用的是国标,成本太高,价格也高,根本没多少人用。“拉出去一汽车,只能卖出去一小截,没市场”。

路毅的测算显示,以铝锭为例,阳铝成本远大于售价,售价1.5万元,成本在1.7万、1.8万元。此外,与员工开支相比,阳铝高昂的电费成本更是一大掣肘。

除了成本太高,刘建更认为,阳铝是倒在了自身管理上,“外面人一看,好像这个厂还不错,但实际上驴粪蛋子外面光,实质东西不行”。

在刘建眼里,这家地方国有铝制品企业远没有民营企业厉行节约的能力。

一个具有代表性的例子是,阳铝买回的扫帚明明价格很低廉,但上报的时候是一把30块钱。“我拿着一张比A4纸略大的月份签到表去找领导签字,领导告诉我,表上的内容不能填错,一张纸要8元钱。”刘建说。

路毅也表示,阳铝“管理并不到位”。

谁来拯救?

但已经深陷泥潭多年的阳铝,并未放弃



重生的机会。工人们认为,通过重组还是能为阳铝带来一线生机。

但职工们的想法带有明显的“国企印记”,“铝行业不好是大趋势,靠上一个大单位,即使耗也能耗得起。”

1月5日,路毅在接受记者采访时称,阳铝去年11月开始停产,眼下的主要工作是维护员工稳定,“到现在还不知道下一步怎么办”。

阳泉市委市政府已开过多次会议,市国

资委也在牵头探讨其他一些企业重组的可能性。但路毅也承认,现在的困难很大,“谁来重组,投资多少钱,能用多少职工,到现在还没什么进展”。

从去年下半年开始,阳铝内部就传出要由实力雄厚的阳煤集团收编的消息,但双方谈了很久,仍无实际进展。“一个是政府不想出血,因为没钱,出不起,再就是阳煤集团去年就有人过来调研,说可以收购,但人家提出条件,没谈妥。”知情人士透露称。

据悉,经过多年的消耗,阳铝的资产负



黄河之水天上来

——写在河套酒业成立六十周年

连载13 汉明 著

雪中送炭胜过锦上添花。只有体会过温暖的人才会去温暖别人,张庆义虽然是小年纪开始务工,但他在自己弱小的的心灵中感受到了温暖对于人的重要性,越是在人生低点的时候人越知道温暖的珍贵。一个小板凳把滚烫的温情传递给张庆义,张庆义后来在职业生涯中,又把这份滚烫的温情传递给工人、经销商、消费者和市场的方方面面。这不是一种管理智慧,而是一种情感的自然流露。

我们了解张庆义的苦出身,了解张庆义的青少年阶段,了解他最初的工作生涯,可以为理解他的至纯至真的酿酒理念找到心灵的图谱。

张庆义工作精益求精。1961年机械厂开始的人员大精简,1600人只剩下了58人,此时张庆义因工作表现突出已经加入了共青团,被提拔为班长,自然在保留队伍之内。

劳动可以养家糊口,出色的劳动还可以练就技能、赢得尊严、收获友谊,正是从这里开始,张庆义一步一步地以厂为家,从热爱工作逐渐发展为享受工作,形成了极强的敬业精神,直到现在,张庆义周六、周日还经常到厂里办公室里加班,在他眼里工作是兴趣,兴趣就是工作。他喜欢被工作浸泡着,即使在三亚的海滩上散步海浪击打着他的脚面,他脑子里想着的也是工作。

一束塑料花积聚的情感力量

张庆义尊重老同志,但是与老同志也不是没有遇到矛盾,遇到不理解,他总还是以德报怨。

张庆义后来当了杭锦后旗机械厂车间主任、副厂长,厂长,最后到农机局当局长,1991年张庆义来到酒厂任党委书记、厂长。

他来到酒厂后,一开始开展工作很困难,特别是要变经验调酒为机制调酒,增加调酒的科学性,结果遇到了很大阻力。

有一位年近60岁的调酒师,经验特别丰富,但他每次很大的都是把门关,不许外人看,许多年都这样,成了酒厂不成文的规矩。这样做的代价就是,只要他遇到头疼感冒不上班,酒的质量就是会发生波动,甚至酒的质量还与他的情绪有联动关系,他的情绪好,酒品就会好,他的情绪差,酒品就会差。张庆义对此事不对人,来到酒厂后,他决心改变这种状况。

听说张庆义来了要改革,有的调酒师就放出口话,如果改得不高兴,就离开河套酒业,去别的厂子,这样河套酒业在业界就会不但失去人才,还会增加对手。

张庆义不以为惧,依然大胆推行改革,为了减小阻力,他带领相关人员到全国大型酒厂学习经验,看看人家的规矩是什么样的,这样也好推动机制调酒。

考察回来后,他推行机制调酒,就是勾兑小样由三个人完成,集体评委在此基础上进行再技术。这下老调酒师不干了,说挑战了他的权威。

尽管老同志后来真的撂挑子不干了,张庆义认为老同志是对河套酒业有功的人员,对他依然善待、房子等问题上照顾他,逢年过节,还去看看他。

这年春节,张庆义在外出差,他家里迎来了一对特殊的客人,就是这位老调酒师在老伴的陪同下来到张庆义家里,这位老同志手里拿着一束塑料花,看张庆义没有在家,他也没有说更多的话就走了。

没过多久,这位老同志就病故了,据说这束花是老同志亲自制作的。老同志的儿女都在河套酒业就业,十多年来,他亲自感受到了企业在科学管理中发生的巨大变化,他用一束塑料花表达到了张庆义的敬佩和对河套酒业的祝福。

这件事让张庆义很感动,他至今在家里保留着这束塑料花。他心里想,自己一定要把几代人经营起来的河套酒业发扬光大,否则对不起几代人的情感、几代人的奋斗。

通过这束塑料花,我们能看到河套酒业在发展过程给人们心灵留下的波澜,道路尽管曲折,但毕竟发展是硬道理。发展是大家的共识并最终在全厂上下形成一种和谐向上的力量。

启迪心智 导航成功

■ 如黛

一个对工作失去信心、不思进取的人,在上过“心智导航”的课程后,重新焕发激情,快速取得优秀业绩;一个夫妻关系破裂的男人,在“心智导航”的课堂中落泪悔过,夫妻修好并且找回了家庭的真爱;一个长期患有严重“网瘾症”的大学生,在学习“心智导航”后,再度回归现实,成为父母的好孩子;一个劳教十几年但不思悔改的年轻人,走出“心智导航”课堂后发誓重新做人,最后开创了自己的事业。类似的故事,不断地在“心智导航”的课程中发生。究竟是什么样的动力,能让文中产生如此巨大的改变呢?我们将在下文中深入探寻“心智导航”的内在模式。

常言道:“相由心生。”但事实上,“行”更由心生,成功更是由心而生。思维决定观念,观念决定行动,一个人的心态和心智模式引发的行为决定了其命运导向。正如同姚启昆老师所说:不同的心智模式,不一样的人生结果!



姚启昆教授是心智导航体验式系统训练课程研发创始人,他在偶然的机会下发现了心智的巨大力量,遂下定决心对其进行研究。十几载探索,十几载征程,终于成功解密了心智密码,探索出了一条开启心智能量、

爆发自我潜力的道路。

每个人都为自己创造了一个理想中的世界,然后反复强化,用尽量让这个幻想中的世界添砖加瓦,一步步实现它。因此可以说,我们每个人都是魔法师,充分发挥自己的想象,启动良好的心智模式,然后挥动起魔法棒,建立起自己理想中的国度。

我们所有的一切都是从“心智模式”开始的,良好的心智模式是成功的条件和前提。心智就像是一双看不见的手,却拥有着无法想象的神奇力量,它在无形之中控制着我们的婚姻、家庭、事业、人际关系等。但一个人心智模式的形成是漫长时间过程的结果,是从小到大的生长环境、所见所闻综合作用下的产物,成长环境不同,心智模式也不同,对人生和命运的导向也截然不同。良好的心智模式能够创造幸福而美好的精神世界,但消极错误的心智模式则会阻碍你前进的脚步,这些就是潜藏在生命中的心智障碍。就像是奋力前行的汽车,即使目标明确,但如果道路不畅也会步履维艰。如果障碍不能彻底化解和清除,就会阻碍成功!

因此,正确的心智导航就显得尤为重要。

《心智导航》,系统的理论知识,大量课堂中的真实案例,通过讲述帮助学员改变心智、重塑生命的经历,让我们切实感受到心智的神奇与伟大,从而结合自身实际唤醒沉睡中的心智,最终实现自我超越。定位准确、目的明确,理论性与实践相结合,生动有趣但充满哲理的小故事,最大限度贴近我们的生活,直接而温情,高屋建瓴又平易近人。

由于欲望的驱使,我们会对财富、事业、成功有着种种渴望和追求,并为这些拼搏奋斗。但大多数人往往只顾努力前进,不知道采取有效的方法,更是忽视了心智的力量,结果追着成功的影子满世界乱跑,自己跌跌撞撞头破血流,却一事无成。

你的心智模式够积极吗?你的正能量够充足吗?你是否已经感受到心智的神奇和强大?你的心智导航正确吗?如何正确掌握和运用这股力量?如何进行正确的导航?如何能使其充分发挥作用,实现能量最大化?姚启昆老师的《心智导航》,或许会对你有所启迪——当然,首先你要真正走进这本书。

企业社会责任知识讲座

■ 平文艺 何祖伟

第二十七讲 企业社会责任报告中的管理内容

管理方面的内容,是企业社会责任报告中的基本内容,它的意义在于帮助利益相关方了解企业在日常管理中如何坚持和贯彻社会责任、如何科学定位、如何表达企业愿景、价值观、使命和战略,从而实现可持续发展的目标。主要包括:

1、宏观背景。一般要侧重反映:(1)年度发生的国内外重大事件及其对企业经营管理所造成的影响。(2)国内外可持续发展中的重要议题以及企业对这些议题的理解和回应。(3)、本行业可持续发展状况和趋势以及本企业应对策略。

2、本企业的社会责任感。如何结合本企业实际,提炼具有特色的企业社会责任感,展示企业对社会责任的把握和管理能力,对于向利益相关者提纲挈领地介绍企业社会责任的实践情况,具有重要意义。

3、发展战略。在报告中对企业战略做简要概述,能够是利益相关方进一步理解企业履行社会责任的思想高度。

4、公司治理。报告中要反映所有者与经营者、管理机制与监督机制、商业道德与利益相关方的沟通、组织结构与责任人等,关

系到利益相关方直接利益的体制机制方面的情况。

5、利益相关方管理。殷格非、李伟阳等认为,利益相关方的管理是企业社会责任管理的核心内容,因此,责任报告要清晰地表述对利益相关方的识别、理解以及满足他们的要求和期望所采取的措施及效果。

第二十八讲 企业社会责任报告中的经济内容

企业社会责任报告中的责任内容的信息披露,要从财务报告中选取能够回应利益相关方堆经济信息披露的需求,着重撰写那些能够反映企业品牌、客户和市场共融的内容,把经济绩效与利益相关企业具体实践的最优化的结果上,解读企业抓住机遇、识别风险和获得最佳效益的总体风貌。具体来说,有如下几点:

1、所有者责任。企业披露履行所有者责任信息的内容可分为三个层次:

(1)必尽责任信息披露。包括对所有者的基本权力保障、法律赋予企业所有者的基本权力和企业所有者创造经济效益的情况。着重描述企业的市场规模、发展趋势、竞争程度、市场占有率等相关因素,对激发利益相关方的兴奋点具有特效作用。

(2)应尽责任信息披露。包括企业如

何通过透明化的沟通手段,建立保障所有者享有平等权益的制度措施,如获得分红、知情权、参与权等实际利益。

(3)愿尽责任信息披露。所谓“愿尽责任”,是指超越了所有者和企业之间最基本的法律或经济关系的责任,它对于引导和鼓励所有者进行持续性的投资有重要意义,是为所有者带来持久性经济利益的创新性方案或效果。一般来说,利益相关方是非常欢迎的。

2、客户责任。报告要突出展现企业对客户创造的经济利益和服务价值,如,产品和服务信息、营销信息、合作伙伴信息三个方面。

(1)产品和服务信息。也分为必尽责任、应尽责任和愿尽责任。必尽责任,主要包括如何达到客户期望,如何提供合格产品和提高产品质量、如何满足安全要求等必须尽到的责任;应尽责任,主要包括企业进行产品或服务质量管理的提升方面的制度和措施,以体现企业提供产品质量和服务的能力与效果;愿尽责任,主要披露企业是如何研发可持续产品主动为社会发展、环境保护尽一些分外之责。

(2)市场营销信息。必尽责任,主要披露企业如何向客户提供完整、真实、准确的产品和服务信息,以保证产品和服务信息透明度;应尽责任,主要披露企业传递产品或服

务信息的可获得性和传递渠道的可靠性;愿尽责任,在于介绍企业如何提升客户对责任消费的理解和认识,推动客户对责任消费理念的认可和接受。

(3)合作伙伴信息。应该充分反映企业对供应商、承包商、经销商等合作伙伴,在产品和服务过程中所具有的经济责任。具体也可分为必尽责任、应尽责任和愿尽责任。因篇幅所限,这里不再展开。

国药准字H46020636

快克®

复方氨酚烷胺胶囊

适用于缓解普通感冒或流行感冒引起的发热、头痛、四肢酸痛、打喷嚏、流鼻涕、鼻塞、咽痛等症状,也可用于流行感冒的预防和治疗。

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