

金士顿:和员工“永以为好”

孙大卫曾经说过:“人比产品更重要,人也比利润重要,技术会随着人而改变,唯有把员工训练、照顾好了,巩固最重要的资产后,才能把服务推广到顾客身上。”

在1996年,全球内存模块龙头金士顿被日本软件银行以15亿美金并购,在当年的圣诞餐会上,金士顿的创办人杜纪川以及孙大卫,出乎意外地宣布,要拿出1亿美元当奖金,来感谢员工长期的付出,此举让500多位员工每人平均拿到约20万美金,震撼全球。

有趣的是,在2000年,因为因特网泡沫化,软件银行不得不处理非核心资产,把金士

顿以4.5亿美元,重新卖给杜纪川和孙大卫。金士顿自1987年成立以来,连续五年蝉联美国《财富》杂志的“一百家最佳福利企业”,也是唯一获此荣誉的华人企业。

金士顿因为对员工慷慨,所以它的员工的确也能做到“报之以琼瑶”,每人每年为公司创造了超过100万美元的营业额。金士顿的管理秘诀究竟是什么呢?

孙大卫曾经说过,“人比产品更重要,人也比利润重要,技术会随着人而改变,唯有把员工训练、照顾好了,巩固最重要的资产后,才能把服务推广到顾客身上。”谈到对员工的态度,他坦诚地说:“为什么对员工这么好?我

也是有私心的。因为你对他好,他会安心在工作上把事情做好,所以你就不用担心,也就不会生气生病,等于对你的健康也好,这样,你得到的会更多。”

最后公司在做绩效考核的时候,两位创始人和人力资源部门都会特别去注意,分析员工的绩效是通过努力完成的,还是漫不经心所造成的。若是员工已尽全力,但在工作上却未有杰出的绩效,公司并不会给予处罚或是责备。只有因员工怠慢职责造成重要损害时,才会责备员工。

金士顿为了能善待自己的员工,选择了不公开上市的方式经营公司,提拨每年税后

纯益的7%~10%作为员工的奖金,因为孙大卫深信,公司的经营目标不是建立在每一季或每一年的绩效上。不公开上市的好处就在于,即使当季或当期没有获利,也不会影响所有员工的心情,也无须为股价的涨幅担心。他在乎的是员工的努力,不只是绩效成果数字。金士顿每位员工的红利、“福利”、奖金总数平均可达年薪的38%,获利多,就多发红利奖金。

金士顿并非最大的公司,管理方式也不见得最好,但它充分反映创办人的“心情”,以及要和员工“永以为好”的承诺。(刘顺仁)

苏通丝绸徐金海论文获全国一等奖

近日,江苏苏通茧丝绸有限公司董事长企业管理论文《提升企业发展水平、建设一流丝绸强企》,被中国区域经济发展研究院评定为全国经济建设和社会发展优秀论文一等奖。并讲入编到当代改革从书集。

徐金海是江苏苏通茧丝绸有限公司董事长。数十年的企业管理经历,让他不仅具备了娴熟的企业管理操作技能,同时形成了丰富的企业管理理论素养。他把少年时代田间管理的实践运用到企业管理实际中,先后提出的企业管理稻田论、人才培养种树论等朴实的理论受到业内人士认可赞誉。徐金海数十年的企业管理生涯,先后让3个破产企业成蝶、浴火重生,重新焕发勃勃生机,并成长为行业内极具竞争力的领先品牌。

徐金海获奖论文主要深入论述了目前国内茧丝绸发展态势及企业应对策略。他认为目前全球高端丝绸市场被国外占据控制份额,有着五千年历史文化传承的中国丝绸却在价格红海里自相拼杀,为国外品牌做打工仔。作为国内丝绸企业在强化自身技术创新的同时,大胆实施品牌文化创新。在紧扣国际市场流行脉搏的同时,在产品文化融入中国厚重的传统文化元素,让丝绸文化与中国传统的瓷器、茶文化、中国书法结合起来,让古老中国传统文明重新在国际市场大放异彩,推动国内丝绸企业突出重围。(周日照)

众品集团举行弘扬中华优秀传统文化公益讲座

9月21日至23日,河南众品集团举行了弘扬中华优秀传统文化公益讲座,来自全国各地的6位“道德讲师”为众品集团近千名员工进行了一次传统文化洗礼。长葛市委常委、宣传部长杨智钦出席讲座。

此次讲座由长葛市委宣传部、市文明办主办,众品集团公司承办,旨在进一步提高众品公司员工道德修养,广泛开展优秀传统文化教育普及活动,建设优秀文化传承体系,打造优秀企业文化。

在为期三天公益讲座上,全国道德模范范田秀英,2008年感动洛阳十大人物、2009年当代中华最感人的十大慈孝人物王春来等带来了笑对人生、父母的智慧是我生命的灯塔等主题演讲,他们用自己的亲身经历和体会来诠释学习继承和弘扬中华优秀传统文化对个人、家庭、企业及社会的重要性,教育员工要做一个有道德的人,以积极阳光的心态善待家人、善待朋友,善待工作,承担起责任,成为中华民族文化的践行者、传承者、创新者、传播者,为构建幸福家庭、和谐社会做出贡献。

(本报记者 李代广)

鄢陵县电业公司多措并举提升员工素质

为了提高员工综合素质,促进员工尽快适应“三集五大”体系建设需要,河南省鄢陵县电业公司采取:第一,“以考代培”、“以赛促培”的方式对员工进行安规、变电运行等多种形式考试;第二,激发了广大职工学习业务的积极性;第三,同时制定有效预防管控措施,对员工进行安全教育提高整体水平。

(边俊霞)

海尔服务无可挑剔

我作为一名海尔用户,今年新购了一套新房,家电很多都还是才购买不久的,只是空调需要换了,我还是准备购置我最满意的海尔产品。当我到海尔社区店选购海尔空调时,销售员给我介绍了一款空调,这款空调的外观及静音设计当时就吸引了我,让我当场决定购买下来。可是直销员告诉我还有一个好消息,因通常送货安装都是商场送货后再报安装,这款空调可以由售后服务人员直接到商场给我带货上门,做到一次就好,节省我的时间。成都海尔售后服务人员根据我的时间安排,在约定的时间内将机器送到我的家门时,他们还换上了鞋套,还让我看了他们的上岗证,看着他们两个人为我搬运空调累得满头大汗,我拿来饮料请他们坐下歇一会儿喝点水再干,但被他们婉言拒绝了,说这是他应该做的。将机器摆放到位后,海尔的师傅先对我家的电源进行了全面的检测,说这是安全测电为了以后用电不存在安全隐患,这是必须做的一项,之后的安装过程更是细致到位,经过海尔师傅的耐心讲解空调的使用方法和一些注意事项我已经完全掌握了,临时他们还将我家的生活垃圾带走了,告诉我有事可以随时找海尔售后服务。通过这次的服务,让我感觉到海尔的服务省时、省心、无可挑剔!

(文文)

周峰称赞稻花香似世外桃源



●周峰(左三)一行参观包装工业园

日前,湖北省发改委副主任周峰一行到稻花香集团考察调研。在稻花香集团副董事长、总经理蔡开云的陪同下,周峰一行先后参观了包装工业园、稻花香酒业“151”包装中心、藏酒洞和三峡物流园。蔡开云向周峰一行介绍了稻花香白酒、包装、物流、绿色饮料等产业的发展现状及工业旅游的发展规划。周峰仔细询问了集团的生产经营情况,称赞稻花香厂区风景秀丽,像世外桃源一般美丽壮观,而且企业规模大、工业水平高,吸纳大量居民就业,为地方经济和社会发展作出了巨大贡献。

湖北省发改委工业处副处长黄培,宜昌市发改委副主任徐海涛;稻花香集团执行副总经理刘运湘,集团董事会秘书长、行政总监陈菊安,集团项目部部长王万年;三峡物流园公司常务副总经理陈兵,行政总监许玲等陪同考察调研。

徐明摄影报道

贵州水晶举办中秋诗歌朗诵晚会,董事长上台朗诵共同创造“水晶”更加美好的未来

■本报记者 何沙洲 通讯员 陈贵均

企业文化是决定企业生命力的根本要素,是企业可持续发展的核心动力。无数中外企业的管理实践表明,取得持续成功的企业具有深嵌于企业生命体内的文化动力;缺乏文化动力的企业没有自己的生存根基,不可能成长为优秀的企业,不可能实现百年持续和基业常青。近期,贵州水晶集团开展以“庆五一迎国庆 鼓士气添动力”为主题的职工运动会和举办以“月圆中秋,浓情水晶”为主题的中秋诗歌朗诵晚会,多举措抓实企业文化职工文化建设,目的就是提升企业管理水平和持续发展能力,共同创造水晶企业更加美好的未来。

管理大师德鲁克认为,管理就是界定企业的使命,并激励和组织人力资源去实现这个使命。为了充分展示企业文化,丰富职工业余生活,营造温馨和谐的节日气氛,



●杨万石朗诵《中秋夜,吉祥月》

在中秋佳节即将到来之际,贵州水晶集团公司党委、工会、团委、人力资源部联合举办了以“月圆中秋,浓情水晶”为主题的中秋诗歌朗诵晚会。集团公司领导杨万石、赵国伦、姜远涛、王毅力、杨胜高、柯丽军、杨培建、白泽双以及贵州银行遵义支行、巢凤

社区有关领导出席晚会。

当天晚上,贵州水晶集团公司党委书记、董事长、总经理杨万石第一个登场朗诵。杨万石一首饱含深情的诗朗诵《中秋夜,吉祥月》,就使整台晚会在充满抒发情怀、畅想未来、浓情四溢的氛围中进行。一首首诗歌朗诵,深情并茂,表达着一份真挚的情感,洋溢着催人奋进的激情,晚会上还表演了舞蹈《春江花月夜》、快板《水晶焕生机》及独唱等节目。

此次晚会中,不少贵州水晶集团干部员工或创作诗歌,或登台表演,大家用诗朗诵这种赋予文学性和感染力的形式,喜迎中秋佳节,表达对企业美好未来的祝福。

杨万石表示,企业的核心竞争力根本上是人的能力而不是物的能力,企业的可持续发展根本上是人的问题而不是别的问题。

水晶公司举办系列文化活动,就是为了鼓舞激励公司干部职工坚定信心,在公司新一届领导班子的带领下,弘扬“团结、实干、高效、创新”的企业精神,朝着三步走战略的既定目标奋力前进,共同创造水晶企业更加美好的未来。

豫光集团承办河南省有色行业工会工作协作会

治建材工会的工作部署,进一步发挥职工在生产建设中主力军作用,总结交流行业工会工作经验,统一思想,凝聚力量,通过行业职工的努力实现“中国梦”和“中原梦”。会上,公司党委副书记、副总经理张小国代表公司致欢迎辞,第三届协作会轮值会长单位神火铝电公司做了工作总结,中铝中州分公司、中信重工、中原黄金冶炼厂、长城铝业、济源钢铁、豫光金铅六家单位分别做了主题为职工素质提升的重点发言,其他参会单位就各自开展职工素质提升的经验进行了交流,收到了良好的效果。

会议还审议通过了第四届协作会工作计划,确定了中铝中州分公司为下一届轮值会长单位,省机械冶金建材工会结合群众路线教育实践活动部署了相关调研工作。

省总工会副主席周红霞主席对该单位在承办此次会议中各方面的安排给予了充分肯定,对在新形势下提升职工素质、充分发挥工人阶级主力军作用,在建设中原经济区的实践中更好地发挥工会协作会的重要作用提出了新的更高的要求。

会后,与会代表参观了股份直炼厂、冶炼渣多金属扩建工地和锌业公司锌业五厂,对该公司的的发展给予了高度评价。

(王卫东)

市场将军的商战之道——汪海的ABW理论(五十)

第三个战术:战略是龙头(10)

议的实力获得了“中国名牌”的称号。

消息传来的当日,双星员工群情振奋,沉浸在一片欣喜之中。此时的汪海,却独自一人坐在办公室内,一改往日那张再多困难也始终乐呵呵的笑脸,面色凝重地陷入了思考。突然,他站了起来,让办公室通知集团所有副总经理,驱车直奔双星轮胎公司。

与往常检查工作时一样,下车后,汪海直奔车间。等把占地1400多亩的所有车间从头到尾检查完一遍时,已经是晚上9点了。随后,一行人就座在双星轮胎公司会议室。

原以为总裁召集他们来是为了召开功会的大大小小的“头脑们”,被汪海当头泼了一瓢“冷水”。“不要以为我们创出名牌了,就认为一切都好了,一切都没有问题了,市场不认可,一切等于零。”看着渐渐平静下来的管理骨干,汪海语重心长地接着说:“我希望大家从今天晚上开始,每个人都要对照名牌先找找差距,对照市场先找

找不足。”

走出会议室,双星轮胎公司的管理骨干们,长长地舒了一口气。他们迈着稳健的步伐,走向了心中的下一个“目标”。

如今,双星轮胎公司经过双星文化的渗透,已是今非昔比,“双星轮胎”凭着双星强大的资金、管理优势和品牌效应,在国内轮胎市场迅猛前行,创造了令全国同行业及社会瞩目的“双星轮胎奇迹”。

双星从给人做鞋到给车做“鞋”,短时间内就使双星轮胎进入国内同行业前列,关键是双星发挥名牌、文化、资金等优势,准确把握机遇,调整战略,看到给人做鞋到给车做“鞋”二者的关联度,因此成功的概率就高,说明作为劳动密集型传统产业的国有企业,要存活必须做大市场规模。而一旦做大了市场,要时刻找准机会,突围到关联度高、技术含量高、附加值高的领域,才能稳步实现产业升级,实现企业迅速做大、做强的目标。



■张秀玉

2004年,是所有双星人不能忘怀的一年。这一年,起步较晚的双星轮胎以无可非

太重:科协会员国庆舞台展风姿

明亮的灯光,动情的舞姿,高昂的歌声。继太重诗歌朗诵会以后,太重“践行核心价值观、我为企业创佳绩”国庆演唱晚会,又一次让太重科技人员在这一靓丽舞台上播撒激情,收获希望。

“这一面国旗给我豪迈,这一片厂房给我风采……”伴随着雄壮有力的《太重厂歌》,演唱会拉开了序幕。大合唱、小合唱、歌伴舞、二重唱……精彩的节目一个接着一个。广大科协会员积极参加这次演出,用歌舞表达对祖国母亲的热爱之情。为了办好这场晚会,500余名演员利用工作之余,辛勤排练一个月之久,以对党的忠诚和对企业的一腔热爱,为国庆64周年和太重厂庆63周年献上了一道丰美的文化大餐。(曹克顺)