

顾在全:筚路蓝缕创业忙

■ 徐春生 阎井玉 陈裕

常听说东胡集镇斗灯村青年顾在全返乡创业,上马乳胶手套项目,2013年抱了个“金娃娃”,盈利50多万元。今年春节前夕,我们慕名采访了这位“还巢凤”。在江苏涟水县胡集镇创业点内,我们看到顾在全创办的企业产销很红火,20多个工人有的忙生产,有的忙包装,有的在检验,顾在全正在忙发往南京、上海的货,听说我们的来意后,他娓娓道来打工的艰辛、创业的苦乐……

1997年8月,18岁的顾在全初中刚毕业,就跟亲友到上海建安工地上学学工,整天跟砖头、混凝土、钢材打交道,虽然他年轻还有些孩子气,但能吃苦耐劳,不怕脏和累,很快学得一手瓦匠好手艺,工程做了这家忙那家。就这样,他在上海建安工地上干了5个年头,吃尽千辛万苦,但也挣了一些血汗钱。2002年9月,志存高远的顾在全,经人介绍到江阴市华士镇毛

纺厂上班。他虚心学习操作技术,干一行,爱一行,专一行,很快掌握了纺织、维修等技术,成为车间内的技术人才。日复一日,年复一年,在毛纺厂干了4年,他又被华士集团选聘到红双喜乒乓球厂上班。每到一处,他都勤勉工作,钻研技术,在不同岗位上苦干实干,赢得领导的信任。就这样他一晃在红双喜乒乓球厂干了两年,继续打工路上砥砺前行,既尝尽了酸甜苦辣,也学到了生产技术和营销的知识,更懂得了做人的真谛。

从小就心志坚毅,怀揣创业梦想的顾在全,当他掘得人生第一桶金后,就产生创业的念头,但遭到家人的反对,认为在苏南打工稳当,收入有保证,创业虽能致富,可也有风险。但铁了心的小顾,决心在商海中闯一闯,试一试,搏一搏。为了选准项目,他经过市场调研,2008年在江阴市华士镇华兴路租下一处民宅,买了几十台电动缝纫机,先做劳保用品的护袖,生意还不错,又接乳胶手套的订

单,生意越做越大。因为乳胶手套不仅在多种行业适用,而且走进千家万户,需求量特别大,产品供不应求。尝到创业的甜头,小顾计划把企业做大,并想回报桑梓。

2013年春节,顾在全利用回乡过节的契机,来家乡考察。他找到斗灯村党总支书记顾正伟,把创业的想法和盘托出。顾正伟对他来家乡发展的精神很钦佩,带他看了几处场地,最后选中原村小学部分闲置校舍。项目拍板后,顾在全说干就干,购买设备,招聘了十几名工人,于2013年4月正式投产。工人们经过一段时间的技术培训后,都能娴熟地掌握各自岗位的操作技术。在生产过程中,他严格把产品质量关,实行自检、互检、抽检、专检相结合,把影响产品质量的因素消灭在萌芽状态。乳胶手套系列产品投放市场后,很受消费者青睐,订单越来越多,畅销南京、上海以及苏南、苏中、苏北等地市场,张家港有两家大老板的订单,货还赶不出来。

斗灯小学的校舍原有一个电子厂,经过再三考虑,他决定把厂搬到胡集镇创业点,因为这里是镇政府所在地,交通、通讯、招工和创业环境比较好。深思熟虑后,2013年8月,他就把厂子搬到了胡集镇创业点。这里确有他的用武之地,而且招到了20多名员工,解决了部分留守人员的就业问题。有的妇女在胡集镇租房带小孩读书,农忙回家种田,闲时在他的厂里打工,每月能挣2000多元,真正是种田、带小孩、打工三头兼顾。顾在全关心工人就像关心家人一样,逢年过节不仅发给福利,而且哪家有困难还可提前预付工资。因此工人们都乐意在他厂里干,企业经济效益也像芝麻开花节节高。韩国老板获悉顾在全厂里生产的产品质量好,准备实地考察,年需求量500多万只。

目前,顾在全在江阴华士镇有一个工厂,在家乡有1个分厂和1个加工点,以后准备逐步扩大并做外贸生意,把企业做大做强。

梁宝寺公司 重奖金牌班组长和金牌员工

■ 刘志强

1月20日上午,山东能源山能肥矿集团梁宝寺公司召开2013年度总结表彰会。会议在表彰各类先进的同时,对年内评选出的10个金牌班组长和50名金牌员工给予每人一枚60克的千足金金牌的重奖。

这是梁宝寺公司连续第三届向基层员工颁发金奖。为促进员工素质提升,肯定最基层员工价值,这个矿在科技管理人员以下的员工中开展星级标杆员工评选活动,从素质能力、工作业绩等五个方面对员工进行考评,按照时序从一星到五星进行层级递选,并予以不同层次的补贴,充分肯定了基层员工在企业建设发展中的价值,极大地激发了员工队伍中潜在的正能量。

姬传峰的“不解之缘”

——记山东能源肥矿集团菏泽聚隆公司群监员姬传峰

■ 郑静

姬传峰于2011年10月来到肥矿集团菏泽聚隆公司工作,就与群监员这个岗位结下了“不解之缘。”

姬传峰是公司筑炉质检组组长,同时也是公司的群监员,在实践中他体会到,抓好安全工作,必须认识了解和掌握各种专业知识,这也是当好群众安全监督员的必备条件之一。去年9月,姬传峰在一次安全质量抽检中,发现1#焦炉斜烟道区的砖缝不符合施工规范标准,与标准尺寸相差0.5毫米,他要求施工单位立即停工整改,“相差0.5毫米,就停工,未免太小题大作了!根本就不会影响安全质量。”施工员不服气地说,“少废话,就是差0.1毫米,也得重新整改,在我这里,差一点都不行,再不停工整改,就推倒重来。”姬传峰与施工单位吵得面红耳赤,最后,施工单位还是拗不过他,重新进行了整改,并竖着大拇指说:“你们领导真严格,差一点都不行,我们服了。”有一次,在焦炉整个砌筑过程中,一个生产班组为了抢进度,在安全警示标志没有设置好的情况下,突击施工,他发现了,立即给予制止。当时这个班组人员认为,有设置警示标志时间,工作量早就完成了,但他说,安全是天字号大事,不怕一万,就怕万一,必须按照规定办理。工人们被他的执着所折服,马上在施工区域设立了警示标志。

仅2013年,像这样协管安全的事例,姬传峰制止了不下30次。公司一位领导说,聚隆公司在建设过程中,取得了较好成绩,与姬传峰等这样一批心系安全的敬业爱岗的员工是分不开的!

“既然当了群监员,就不能怕得罪人,要么不干,干就干好!”姬传峰觉得,既然我和群监工作有了不解之缘,就必须珍惜这个缘分。

一天,姬传峰所在的班组正在清理火道管,姬传峰刚从火道管钻出来要休息的时候,发现一外委单位的员工在实施高空防腐作业时未系安全带,于是姬传峰直接找到当时的施工负责人要求其员工佩戴安全带,以免高空坠落,在姬传峰的支持下,负责人为其佩戴了安全带。正当姬传峰面带笑容回到班中休息时,看到全过程的小李不屑地说:“老姬同志,咱班只要不出安全问题就行了呗,你管人家单位的事干什么,出了事又找不着你。”姬传峰面带笑容对小李说:“是不关咱们的事,但如果同事们出了问题,咱们刚刚保持的安全建设一周年的成果不是前功尽弃了嘛,难道你想出现这样的结果吗?”被姬传峰反问的小李一句话也说不出来。

大家都知道,群监员在生产班组中是个很不被人重视的角色,说句实在话,不像专职安全管理人员那样有“权利”。正像有的人说姬传峰那样,芝麻大的群监员,还是兼职的,能管多大的事?兼职的要能管事,要那么多的专职人员干吗?面对类似的冷嘲热讽,姬传峰却不这么认为,姬传峰觉得自己代表的不仅是群众,而且代表着工会组织,有义务也有权利保证自己工作的区域内不出现违章,所以,姬传峰十分珍惜群监员的称号,用自己的实际行动严格监督并精心呵护着周围的员工。经验告诉姬传峰,咱们工人是最讲感情的,只要你时时处处从企业和职工的根本利益出发,平等待人,替职工的安危着想,他们也时时处处理解和支持你的工作,把你的要求,你的批评,甚至你的“苛刻”当作善意的关怀。这也是姬传峰从事群监员工作的体会之一。

姬传峰的事实证明,作为一名群监员,肩负着企业财产和职工生命安全的双重重担,来不得半点虚伪与侥幸,不仅要在平时的工作中兢兢业业,身体力行,还必须敢于在关键时刻挺身而出,为维护安全原则而斗争。安全工作虽然需要讲“人情味”,但讲“人情味”离不开确保安全生产这个大原则,否则,就是拿原则“送人情”,就是不负责任的“老好人”主义。只有敢“得罪人”,不做“老好人”,才能赢得多数人的信任与支持。

打造名牌产品 实现科技兴企 石横特钢两产品获评2013年山东名牌

1月17日,山东省质量强省及名牌战略推进工作领导小组正式公布2013年山东名牌产品名单,山东石横特钢集团有限公司2类产品热轧带肋钢筋、锚杆用热轧带肋钢筋获评。截至目前,石横特钢已先后有4类产品获评山东名牌产品,1类产品获评山东省用户满意产品。

石横特钢积极开展山东名牌产品创建活动,从质量水平、质量发展能力、经济效益、品牌评价、社会责任、市场评价和行业特殊指标等方面组织材料,客观、公正地反映所申报产品的竞争能力、创新能力和发展能力,经过申报材料公示、资格审查、专家评价、评价软件自动评分、预选名单公示、省质量强省及名牌战略推进工作领导小组审议等程序,成功获

评。

为了能在激烈的市场竞争中占有一席之地,实现效益最大化,石横特钢围绕“特钢产品创造国内外一流、建筑用材创区域市场名牌”的战略目标,坚定不移地推进实施品牌战略和科技兴企战略,在企业管理水平、装备工艺状况、技术创新能力、产品质量及市场占有率等方面持续增强品牌竞争能力,走出了一条以产品结构调整和打造知名品牌为目标的科学发展之路。他们生产的锚杆钢筋作为拳头产品已成为全国第一品牌,销量全国第一,与中国煤炭科学院联合研发的矿用专用锚杆钢筋,市场份额占全国市场60%以上,其中MG600高强度锚杆钢筋为国内独家生产,还参与了锚杆钢筋国家行业标准的制定。他们

强化管理 质量兴企

——赤峰天瑞机电制造有限责任公司发展纪实

■ 高艳庆

赤峰天瑞机电制造有限责任公司是一家拥有15年历史的专业性制造企业,集研发设计、生产制造、经营销售为一体。该公司多年来牢固树立“质量第一”的思想,坚持以质量为本,始终把产品质量视为企业的生命,以强化管理尤其是质量管理谋求企业的发展。

他们在企业内部全方位深入细致地实施了“质量兴企”工程,把“质量第一,用户至上”的思想,贯穿于企业生产经营的全过程。在抓质量工作方面,制定了“永远真诚为消费者服务,保证产品质量是我们的宗旨”的质量方

针,打造自己的品牌,确立了“四不能、一为主、三不放”的质量思想。“四不能”即任务再重,质量不能松;资金再紧,用于质量的投资不能少;人员再忙,抓质量的班子不能散等。“一为主”即质量与数量发生矛盾时,以质量为主;“三不放”即发生质量事故,原因查不清不放过,事故责任人不处理不放过,改进措施不落实不放过。从而围绕这一思想,实施全面质量管理。

该公司十分注重技术、质量管理人才的吸收、培养和使用,近几年来,这些人奋战在科研、生产质量检验第一线,严把产品质量关,进行技术创新、产品创新,推动技术



研制开发的精轧螺纹钢、小规格螺纹钢、环氧树脂涂层钢筋等,先后成功打入奥运场馆、青藏铁路、京沪高铁等国家重点建设项目。

为了充分发挥名牌产品的市场开拓力,实现有形资产和无形资产的互相促进和良性循环,石横特钢将“质量是第一信誉”作为企业理念,通过产品定货会、品牌宣传会等多种

形式,加大产品品牌的宣传力度;牢固树立“顾客的需求就是我们的追求”的意识,加强与客户的沟通和交流,通过组建合作链形成战略同盟,实现利益共享,提高客户对该公司品牌的忠诚度,多次被评为“山东省用户满意企业”。

(肖富君)

2014,小马能否奔腾?

拥有马年内容优势的“非上市巨头”小马奔腾能否在这一年插上资本的翅膀,与华谊、光线等同行一起跻身第一方阵化身真正意义上的民营影视巨头?人们将拭目以待。

尚未能上市的小马奔腾,综合实力与上市公司华谊兄弟、华策影视、光线传媒等竞争对手拉开了显著差距;在电视剧细分业务领域,与华录百纳等也不能比,目前第二梯队的位置勉强,未来必须借助资本市场的力量。

2014年是中国生肖文化中的马年,拥有内容优势的“非上市巨头”小马奔腾能否在这一年插上资本的翅膀,与华谊、光线等一起跻身第一方阵化身真正意义上的民营影视巨头?

纠结上市路

经历过2011年的小高潮之后,小马奔腾的电影票房收入连续走低。据艺恩咨询统计,截至2013年11月30日,作为制片方推出的电影票房为6500万元,仅推出了《倾城》、《越来越好之村晚》等两部影片及一部动画片《开心超人》。影院方面已经开业的仅有淮安、慈溪、重庆、西安等寥寥4家,屏幕不足40块。

“小马奔腾是一家以投资制作电视剧、电影、动漫、影院、新媒体、演艺经纪、广告、杂志等多领域运营的娱乐传媒集团。与众多影视类上市公司比较,它的成长之路颇似华谊兄弟。近三年来,由于小马奔腾没有上市,综合实力与上市公司——华谊兄弟、华策影视、光线传媒等竞争对手拉开了显著差距。在电视剧细分业务领域与华录百纳等也不能比,目前第二梯队的位置勉强,未来必须借助资本市场的力量。”民生证券文化传媒行业分析师郑平一语中的。

公开资料显示,2008年3月,小马奔腾获得有外资背景的霸菱亚洲4000万美元投资。2011年3月,建银国际影视文化产业投资基金领投,开信创投、信利中、清科等多家

机构共计7.5亿元人民币入驻小马。

虽然在2008年和2011年的两轮融资中,小马奔腾可谓备受追捧。不过,回望小马奔腾的IPO之路却是一波未平一波又起。

媒体报道显示,小马最早曾考虑在国内外上市,但2010年前后以华谊兄弟等为代表的影视制作类公司在创业板的拉风表现,让小马更属意国内资本市场。事实上,上市地点的选择也的确重要。2013年,国内上市的华谊兄弟、光线传媒等曾先后登顶创业板市值老大,而基本上同期登陆纳斯达克的博纳影业却受限于中概股等因素深陷泥潭。

据《融资中国》记者了解,中银国际当时帮助小马奔腾设计上市路径剑指中小板,小马方面则更倾向于创业板。争执未定之时,负责小马上市的中银国际团队发生了重大变化,一直负责与小马奔腾前期沟通的该项目负责人陈抗,调任由财政部和中银国际等发起设立的中国文化产业投资基金,现出任董事总经理。中信建投接手后,其时的创业板已经风光不再。

全产业链论

1998年开始涉足电视剧制作的小马奔腾,直到2004年才推出了第一部电视剧作品《历史的天空》。不过,深思熟虑之后的小马一出手便在业界掀起了一股旋风,连续出品了《甜蜜蜜》、新《三国》等叫好又叫座的作品。更难得的是,当时尚属影视行业新兵的小马奔腾顶着种种压力和非议,首创了与导演编演 Firstlook 的合作方式,即小马拥有签约导演、编剧已完成项目的优先选择权,签约导演每年至少拍摄一部影片。

众所周知,在2004年之前,电视剧制作的流程是先立项再找导演、编剧进行创作,一旦“本子”出不来或导演发挥失常,整部剧可能血本无归。“Firstlook”成功解决了这个问题并成为被公认的行业“标准”。也正是通过“Firstlook”式的合作,小马奔腾“笼络”了吴宇

森、宁浩、张一白、宁财神等一大批国内知名的导演和编剧,并转化成为其在影视剧内容上几近无可替代的优势。小马的另一个优势是成本控制能力。这与被业内人士和媒体称为“影视圈里最懂金融的女人”——小马奔腾集团副董事长、小马奔腾影业总经理钟丽芳不无关系。

一个在媒体中流传甚广的剧情是:在小马奔腾参与发行的第一部电影《机器侠》中,钟丽芳签出了被合作者认为最为苛刻的合约条款,约定账户共管、优先回款等,最终成为这部亏损电影中唯一一家赚钱的投资者。

一个颇让人吃惊的事实是:在只靠票房盈利的中国电影市场,小马奔腾独立投资的影片没有一部是亏损的。显然,成本控制能力与在内容端的优势一起构成了小马奔腾最优良的两个“基因”。

影视行业未来的必然趋势是内容与渠道的融合。不过,迄今为止,小马奔腾的两个基因似乎并未发挥出应有的效应。

在内容上,虽然小马坐拥国内众多的优秀的导演与编剧资源,但显而易见的是在电影作品的数量方面过于“低调”了。影片过硬

的质量固然是优势,但即便在内容上再怎么过硬,票房市场也不一定理想。截至2013年11月底,小马奔腾作为制片方的票房显然不能让投资者满意,更不足以支撑小马在业务布局上规划的广告、电影(含影院业务)、电视剧三分天下的局面。

可喜的,小马新近推出的电影《无人区》票房已突破2.5亿元。艺恩咨询高级分析师杨舒婷预计,《无人区》票房超过3亿元应该问题不大,票房成绩预期乐观。而且2013年中国电影市场上最大手笔投资的电影——吴宇森的《太平轮》,也是出自小马之手。

马年来了,小马能否奔腾

2010年小马奔腾进入影院终端,未来五年,每年将开发10—15家影院,规划发展50家影院,400块银幕,预计票房产出将达10亿以上。小马奔腾目前已与华润万家等几家商业地产连锁项目达成战略合作协议,届时观众有望在这些品牌商业地产项目中看到越来越多的欢乐小马电影城。

(摘编自《融资中国》)

