

# 荥阳市为安全执法人员“充电”

为提升安全生产行政执法人员素质,加强行政执法队伍建设,强化安全生产行政执法工作,近日,荥阳市安监煤炭局组织安全生产监察大队行政执法人员进行执法培训。

今年以来,荥阳市安监煤炭局根据安全生产行政执法工作实际需要和工作面临的新情况、新问题,按照各个业务部门执法范围特点,安排富有实用性、操作性的与安全生产行政执法实务密切相关的课程,组织有针对性的业务提高班,对行政执法人员进行专门业务培训,这是荥阳市安监煤炭局着力提高安全监管执法队伍素质和执法人员业务水平的一项重要举措。

培训每期聘请专家授课,专家通过长期在执法业务上积累的知识,通过分组专题讨论、案例评析等多种形式,增强培训的互动性和交流性,为行政执法人员普及执法业务知识。

通过培训,提高了执法人员的理论素养和实务能力,强化了执法人员的团队意识,对努力建设一支政治坚定、业务精湛、作风优良、恪尽职守的安全生产监管队伍起到促进作用。(本报记者 任二敏 通讯员 吕双印)

# 北宿矿:加强企业党建 抹亮度危求进“红底色”

2014年,是兖矿集团北宿矿迎战煤市寒冬,深化改革、转型发展的突破年,也是矿井实施“走出去”战略,实现持续健康发展的关键一年。针对矿井面临的新形势、新任务,该矿党委积极适应新常态,发挥优势,做实企业党建,充分发挥保证监督服务职能,为矿井在困难形势下度危求进提供了强有力的组织保障。

强党建,抹亮度危求进“红底色”。该矿党委坚持围绕发展抓党建,融入管理起作用,不断加强党的基础建设,切实为矿井发展提供良好的政治组织保障。精心组织推进党的群众路线教育实践活动,广泛征求基层单位和职工群众意见建议,累计征求意见建议386条,查找梳理“四风”方面突出问题17个方面23条,明确了10个方面的整改任务和目标,制定整改措施30项,新建、完善制度13项,一些“四风”方面和制约矿井发展的突出问题得到有效解决。扎实推进基层党组织建设,坚持年轻化、知识化,不断优化支部书记队伍,加大支部书记能力培养,提升支部书记履职尽责能力。广泛开展党建“联促联评”活动,发挥党群机关部门作用,实现机关与基层党支部工作同频共振、同步推进。2013年矿党委被集团公司、煤业公司评为先进单位。

重引导,提振干部职工精气神。把强化安全宣传教育作为党委工作的重中之重,先后组织召开安全生产誓师动员大会、年度安全工作会、迎新春安全座谈会,一季度在全矿开展“争做安全放心人”活动,全面推行“区队自治、班组自主、职工自发”的安全管理模式,区队、班组、职工逐步实现了“要我安全”到“我要安全”的转变。针对矿井面临的严峻经济形势和巨大发展压力,及时制定下发形势任务教育宣传提纲,组织学习《华为的冬天》等文章,引导干部职工切实增强危机意识。广泛开展“支持走出去、转战转龙湾”主题教育活动,形成了人人理解、支持、参与“走出去”的浓厚氛围。广泛开展解放思想大讨论,先后组织了“积极作为求生存、推进改革促发展”等形势任务巡回宣讲活动,为下一步矿井改革打下了良好的思想基础。

促和谐,凝聚改革发展正能量。这个矿党委加强职工思想教育,围绕劳务派遣工清退、棚户区改造、对外开发等产生的不稳定因素,及时排查梳理,了解职工思想状况,确保了职工群众思想稳定。强化社会管理综合治理,维护了矿区稳定。落实“依靠”方针,对各项《集体合同》以及职工关心的热点问题进行了平等协商。通过矿务公开网、公开栏等形式,及时对职工群众关心的热点、焦点问题进行公开。积极开展扶贫送温暖活动,今年以来,“献爱心”捐款筹集资金10.2万余元,走访慰问困难家庭304户。全面落实职工职业健康疗养计划,安排了两批40名井下职工进行了职业健康疗养。广泛开展精神文明创建,加强社会主义核心价值观和法制宣传教育,开展道德模范评选,组织志愿者服务活动,凝聚发展正能量。(张兴茂 吴宗明)

# 华为战略:聚焦“管道” 针尖式生存

提要:“我们只可能在针尖大的领域里领先美国公司,如果扩展到火柴头或小木棒那么大,就绝不可能实现这种超越。”任正非在华为年报的CEO致辞中表示,华为未来一定要聚焦,要有持续不懈奋斗的“乌龟精神”,而口号连篇只能带来管理的浪费。“硅谷那盏不灭的灯,仍然在光芒四射,美国并没落后。”美国仍然是学习的榜样,“我们要正视美国的强大,它先进的制度、灵活的机制、明确清晰的财产权、对个人权利的尊重与保障”。



华为投资控股有限公司(下称华为)2013年全年营收首度超越爱立信,一跃而成全球最大的通信设备商。华为3月31日发布的2013年年报显示,经会计师事务所毕马威(KPMG)审计,其全年实现销售收入2390亿元,同比增长8.5%;净利润为210亿元,同比增长34.4%。按美元口径,华为去年的销售收入和净利润增速分别为11.6%(395亿美元)和38.2%(34.7亿美元)。

去年,华为智能手机出货量进入全球前三;企业业务收入增速超过30%;其系统设备覆盖的LTE网络达到110张。华为提出,未来五年将保持平均10%的增速,到2018年实现销售收入增长至700亿美元的目标。不过,面对一片形势大好,华为CEO任正非仍然强调,华为只是一个能力有限的公司。

“我们只可能在针尖大的领域里领先美国公司,如果扩展到火柴头或小木棒那么大,就绝不可能实现这种超越。”任正非在华为年报的CEO致辞中表示,华为未来一定要聚焦,要有持续不懈奋斗的“乌龟精神”,而口号连篇只能带来管理的浪费。

## “别那么互联网冲动”

“要防止盲目创新,四面八方都喊叫创新,就是我们的葬歌。”任正非认为,盲目创新就散发了公司的投资与力量,而华为聚焦的核心则是“管道”。

面对喧嚣尘上的互联网思维,任正非强调,不要为互联网的成功所冲动,“别那么互

联网冲动,我们也是互联网公司,是为互联网传递数据流量的管道做铁皮”,而未来能为太平洋那么粗的管道做铁皮的的公司会越来越少。

华为轮值CEO徐直军在2013年财报发布后接受记者采访时表示,管道战略是华为公司的核心战略,华为的目标就是做“数字物流的使能者”。

徐直军称,截至2013年,华为的设备服务着全球三分之一的联接,而未来基于全联接的数字物流系统,需要更大、更粗、更快的管道,而这正是华为面临的战略机会。

华为现有三大业务集群的发展,也将基于对管道战略的聚焦。其中,运营商网络业务去年实现销售收入1665亿元人民币,占华为总收入的比重高达70%,但受制于全球运营商资本支出趋缓的因素,该部分业务的增长速度在三大BG(业务群)中最低,同比上一年仅增长4.0%。

徐直军对记者表示,华为的运营商网络业务,在继续帮助运营商打造网络的同时,将帮助运营商实现向互联网的转移,与运营商一起面向终端消费者,包括构建移动互联网平台和云服务平台,以及帮助运营商搭建基于互联网架构的运营支撑系统。根据华为内部的规划,该业务群2014年的预期增长目标为8%。

企业业务的聚焦则可以概括为“被集成”战略。徐直军表示,华为企业业务的定位是产品提供商,销售与交付则通过发展合作伙伴的方式。去年,华为企业业务实现销售

收入152亿元,比上一年大幅增长32.4%,占总营收的比重为6%。

华为CFO孟晚舟此前接受记者采访时坦承,华为企业业务还处于投入期,尚未实现盈利。不过,徐直军强调,企业业务市场潜力巨大,但此前一直没有很好的解决方案,而发展到现在,华为已经在一些垂直市场具有差异化的竞争力,包括敏捷网络、数据中心和eLTE等。

徐直军举例说,华为去年率先发布的敏捷网络,提出将SDN用于企业网,并在业界首家规模商用400G路由器。

消费者业务BG是华为唯一的B2C业务群,直接面向消费者,过去一直借助运营商渠道进行生产、销售,其结果是“有品无牌”,庞大的出货量和销售规模,无法带来盈利能力的等量齐飞。

华为的对策是强化品牌,并在传统运营商渠道的基础上,扩展电商渠道和社会渠道销售。去年,华为在英国伦敦全球发布P6手机,并提出单款销售1000万台的目标,在业界引起广泛关注。

徐直军表示,今年消费者业务BG的战略仍然是继续强化品牌,并向中高端市场发展。

不过,对于记者关于P6手机销量计划是否完成的追问,徐直军表示,“你还是去问余承东(华为消费者BG负责人)吧,我说了,他会以为我在批评他。”以此暗示该千万销量计划未能完成。

但徐直军强调,去年P6“实现了品牌利润双赢”,并将在今年适时发布其下一代版

本。根据华为财报,2013年,华为消费者业务实现销售收入570亿元人民币,同比上一年增长17.8%。徐直军对记者透露,该部分业务2014年的预期增长目标在15%-20%。

## 徐直军回应 NSA 攻击

从2013年财报来看,华为公司的整体规模已经超过运营商设备市场的传统巨头爱立信。爱立信2013年的营收与上一年相比几乎持平,为350亿美元(2274亿瑞典克朗),比华为公司少45亿美元。但华为的营收中包括了企业业务和消费者业务,如果剔除这些单看运营商网络业务,华为的规模仍不及爱立信。

尤其在爱立信的大粮仓北美市场,华为的运营商网络业务仍然难有斩获。美国政界一直以安全为由阻挠华为进入北美市场,包括在当地进行并购。

“华为呼吁,不要让网络安全成为封闭的借口。”徐直军对记者表示,不管是华为的发展还是全球ICT产业的发展,都离不开开放,只有进一步的开放,才能带来进一步的成长,否则就不是地球村的概念,而是你一个个独立的小岛。

在徐直军看来,某种程度上,美国国家安全局(The National Security Agency,NSA)被曝的入侵华为服务器事件,正是对美国政界阻挠的一种反向澄清,“如果《纽约时报》的报道属实,这些事情早就应该想得”。

徐直军表示,尽管外面讨论很多,华为内部还是要以平常心来看待,“网络安全是整个产业界面对的共同难题,我们相信自己对华为核心资产的保护体系和措施是有效的,下一步还要更加努力去保护核心资产”。

徐直军表示,相信全世界的有识之士都不愿意让封闭再次发生。

“硅谷那盏不灭的灯,仍然在光芒四射,美国并没落后。”任正非也在2013年财报中的CEO致辞中强调,美国仍然是学习的榜样,“我们要正视美国的强大,它先进的制度、灵活的机制、明确清晰的财产权、对个人权利的尊重与保障”。(施建 于杰)

# 连锁企业如何实现标准化

对于连锁企业来说,单店的标准化可以从三个方面入手。

## 1.终端销售体系标准化

在对于店面选址、店面装修、整体形象、商品陈列、商品售价、折扣促销等方面,连锁企业都应该予以标准化,并将产品卖点提炼为终端推荐的统一说辞等。

## 2.终端库存管理标准化

连锁店主要的职能是销售,在库存方面的责任仅是实物的临时保管和提供补货信息,通过现代化的电脑信息系统,合理设定各店面的库存基数标准,这就要求企业要进行商品品类化管理,相应的补退货流程及标准等,并逐步推行自动补货模式,实现流动库存或者零库存,最大限度地降低库存管理的成本。

## 3.终端顾客服务标准化

服务标准化就是通过流程和内容的标准化来实现对服务水平的量化考核,是保障服务质量的前提。通过标准化的服务流程和标准化的服务内容来规范连锁店的服务执行者。现代商业给顾客提供的应当是一种全面细致的服务而不仅仅是商品,只有这样,才能培养忠诚顾客群,保证企业的存在与长远发展。(慧聪)

## “梦想照进现实”

# 狂想家冯仑涿州打造“立体城市”

提要:“立体城市”,这个由冯仑在2009年哥本哈根世界气候大会上首次提出的概念,其核心内容为在1平方公里土地上建设500--600万平方米的建筑,同时以核心产业为先导,聚集几乎所有的城市主要功能,实现约50%的劳动力人口本地就业。这个被多数人看做遥不可及的“乌托邦”,由“梦想照进现实”用了近5年时间。

“立体城市得到了政府和市场的双重支持,发展非常顺利,除了大家知道的温州、西安和成都项目,今年计划在更多的城市落地,仅上半年就会增加3-4个城市,而随着我们7大平台的搭建成功,后面的落地速度会更快。”万通投资控股董事长、“地产狂想家”冯仑,在接受记者采访时信心满满。

## 立体城市将落地涿州

按照冯仑的设计,每一个立体城市要在5-7年内完工。目前各地的立体城市项目在快速推进,温州项目今年9月份将开工建设;西安项目6月也会公布的具体设计规划,主体动工还要早于温州;涿州项目正在规划之中。“在‘快’的问题上,我们永远比政府着急。”

“位于西咸新区的西安立体城市项目,规划建筑面积500万平米,2012年12月与西咸新区签约,基础设施、道路都已开建,年底立体城市1号将完成封顶。”冯仑表示,“该项目会引进5个知名酒店,与其配套的医疗、产业,甚至麦当劳都已谈妥,另外还规划了9万平米的植物工厂,仅占地7500平米。”



2010年,立体城市的第一个落地尝试,冯仑首先选择的城市就是廊坊,但由于长时间未得到政府的认可宣告失败。经过5年的时间,在温州、西安和成都先后完成签约落地之后,冯仑又调头“杀”回大北京区域,与涿州市政府完成签约。冯仑称:“年前已于涿州政府方面完成签约,项目正在规划之中。涿州的立体城市项目将比西安更有想象力,初步规划建设一个新型的能源地标建筑‘万通塔’。不仅是涿州,以后的每一个项目都会结合当地的历史文化风俗,不断地创新和进步。”

## 追求合理低价 不要开发商利润

“6月会完成虚拟开发商平台搭建,8月立体城市游戏平台将上线。”冯仑主导下的立体城市梦想,作为可持续发展、有产业支撑的新型城市化模式,是通过其精心打造的

产业平台、金融与财务服务平台、规划设计平台、智慧城市云平台、工程管理平台、公共设施与资产管理平台、公共政策与城市管理平台等来支撑实现的。

而在这一系列的产业平台搭建完善之后,每个整合平台本身就能为其带来额外复制。这既能保证立体城市模式在全国快速复制,也是冯仑在立体城市开发中敢于抛开“开发商利润”的根本。

“永远有让人喜出望外的地方”,这是冯仑给立体城市的基本要求,而他也坦承“不要或者要很少的开发商利润,让价格比周边楼盘有大幅度的降低”就绝对会让人喜出望外。

“商人的创新,是用钱将梦想和现实接起来,最终实现财务平衡。”“13年立体城市在梦想里14年是揭了一半盖头的,15年你将会看到立体城市的全貌。”冯仑最后表示。(新华网)

# 曹庄矿:强化成本管理 “管大控小”

“水仓清挖机是新型设备,它的压滤泵传动箱损坏是水仓清挖机使用以来第一次发生的故障,我们没有维修经验,当得知零配件的申购购买计划要花2.3万余元时,我们决定尝试对其进行自主维修,到肥城购买了配套轴承,修复了磨损的配件,全套维修仅花费260元,节省维修费用2万余元。”山东能源肥矿集团曹庄矿巷修区负责人说起了他区队自主维修降成本的事例。

“你看现在的网了吗?原来的时候,我们的网是压着茬,茬压往前支护。现在呢是对接,用绳子连起来。顶板铺尼龙网工作面在保证安全满足现场使用的前提下使用网眼较大的尼龙网,这样使用对我们网,支护没有降低,还大大节约了支护成本。”该矿掘进一区副区长马成伟说起了他区队自主维修降成本的事例。

如今,在该矿,这样节支降耗的例子不胜枚举,而这种例子来源的动力就是员工节支降耗习惯的养成,这种养成,来源于建立起来的全员、全过程、全方位的成本控制体系,这种体系依托“5F协同管理法”手段,围绕岗位班组抓质量提升、预算管理、风险防控、对标先进、绩效考核,致力内部市场化运作,采取“成本倒推分解法”,把各项费用在原定计划的基础上再压缩,并将压缩指标层层分解落实到部门、区队、班组和个人,实行成本费用与生产任务、工资收入挂钩考核。坚持成本每旬预警机制,严格落实降本抵押金制度,对完不成月度控制目标的及时追究责任严格考核,做到奖罚严明。同时,强化成本管理“管大控小”,致力一点一滴的节约,像自己家里过日子一样,倒逼成本,精打细算,合理控制。各专根据自己的岗位特点盘算好、调剂好,算着干、干着算,严抓回收复用工作,确保“循环及时、调剂到位”,杜绝闲置。

此外,该矿还注重为员工创造轻松的工作环境,不同地点悬挂不同的节支降耗警示标志,营造能够得到员工心理认同的节支降耗氛围,使节支降耗成为员工共同追求的目标和自觉行动。(杨丽丽 王建 尚帆)

国药准字H46020636

# 快克

复方氨酚烷胺胶囊

请在医生指导下购买和使用

海南亚洲制药有限公司生产

海南快克药业总经销

各大小项目融资借款,两百万起

地域不限,个人、企业均可

# 金融世家豪车投资

手续简单 利率低 放款快

咨询电话:028-68801888