



●公益活动现场。



●填写助学申请表。

助圆学子梦 造未来栋梁

——仙潭酒业集团爱心公益活动在泸州举行

■丁念

7月20日上午,泸州江阳公园内热闹非凡,为了帮助贫困学子完成学业,仙潭集团和泸州市红星志愿者协会再次携手,共同启动“潭酒·大学梦 百万大赠送”公益爱心活动。仙潭酒业集团现场发放了“潭酒·大学梦”新生资助《申请表》,并且向广大学子发放升学宴用酒。前来参与活动的学子们发自肺腑表示感谢。

上午9点左右,记者在活动现场看到,泸州红星志愿者协会的志愿者和仙潭酒业集团的工作人员在烈日下严阵以待,用积极向上的精神面貌,迎接每一位即将进入大学的学子。“你好,请在这边登记。”志愿者潘白雪用轻柔的话语,在炎热的夏季,给学子们送来一丝清凉。“我们上午不到7点就过来了,把所有的酒都准备好,天气太热,给过来参加活动的学生搭起了遮阳棚。我们累点没事,希望和潭酒一起帮助贫困的学生上大学!”志愿者笑着说。

记者观察发现,活动开始不到两个小时,已经有几十位学子填写了“潭酒·大学梦”新生资助《申请表》。即将迎来自己18岁生日的李霜就是其中一位,李霜今年高考考了575分的好成绩,已经被西南政法大学录取,可对于向往的学府和高昂的学费,一家人却一筹莫展。“爸爸身体不好,病了很多年了,现在只有妈妈一个人支撑这个家。被西南政法大学录取,一家人都比较满意,只是,现在学费还不知道怎么办。”李霜的懂事让在场的工作人员都心疼不已。在填写了“潭酒·大学梦”新生资助《申请表》后,李霜表示,非常感谢仙潭集团提供这样一个机会,让自己重新看见了圆梦的希望。

报名申请资助的考生赖恩义今年高考成绩是564

分,第一志愿已经错过了,但第二志愿应该没有问题,他告诉记者:“因为父母都在外地打工,工资也很低,家里还有常年患病在床的老人,所以看到成绩那一刻我既兴奋又担心,不知道父母能不能承担得起我的学费,因为爸爸妈妈的工资很低。今天我的心情就像拿到另一份录取通知书一样,仙潭集团让我看到了希望,所以特别希望能够得到帮助,我一定会好好学习,将来加倍回报!”

现场除了帮助贫困学生圆梦大学,仙潭酒业集团还向广大学子发放升学宴用酒,考生仅需凭本人准考证或录取通知书,以及身份证,便可现场领取价值500多元潭酒百万大赠送专用版一件。不少学生在家长的陪同下,领取了“爱心酒”,孩子们表示“得到泸州本土企业对我们这些准大学生的帮助,感到特别开心,激发了我们回馈家乡的动力。”

“潭酒作为中国酱酒三强,泸州市点名着力打造的第



●红星志愿者现场服务。

三瓶美酒,自2013年4月红潭包装升级后,截止到2014年上半年,红潭单品销售已经突破160万瓶,这得益于泸州老百姓的爱戴。此次“潭酒·大学梦 百万大赠送”是继去年仙潭集团主办的“潭酒点亮 大学希望”公益爱心活动的延续,在江阳公园的填表申报与现场的升学宴用酒大赠送只是“潭酒·大学梦 百万大赠送”启动仪式的一部分,接下来我们还将走进社区、三区四县为泸州学子送去最诚挚的祝福,并把泸州第三瓶美酒带给各县区考生家庭。我们预计将投入价值百万元潭酒,用于升学宴百万大赠送;另外,我们还将定期执行资助计划,让成绩优异却因家庭经济条件等因素无法上大学的学生圆大学梦。“四川省古蔺县仙潭销售公司品牌总监魏旭东告诉记者。

据不完全统计,仙潭集团于2012年拨款20余万元救助贫困白血病患者扶贫;2013年6-8月升学宴赠出价值超百万元红潭酒;2013年9月拨款10万元援助20名贫困大学生;2013年春节前夕在泸州客运中心站为返乡民工赠出价值100万余元老潭酒;2014年4-5月举办“红潭之夜”义卖活动,善款捐献给泸州市红星志愿者协会做为爱心基金;2014年6月2日举办“红潭庆端午·福送长辈”公益活动,现场为酒城老人送出价值200万元红潭酒。

泸州市红星志愿者协会会长姜琳表示,此次报名申请资助的考生的情况调查与实地摸底将是泸州市红星志愿者协会接下来的工作重点,他们将全力以赴以“公正、公平、博爱”的原则进行资助资格审核,确保善款落到实处,让真正需要资助的考生得到帮助。

达钢集团确保一线职工连续八年“零中暑”

■李佳君 蒲怡

时下已是高温酷暑天气,达钢集团生产一线“战高温斗酷暑”活动正在紧张地进行中。至2013年,达钢集团已经连续七年实现一线职工零中暑的目标。达钢集团是如何在保障着广大员工的人身健康安全?今年的防暑降温工作情况如何呢?7月28日,笔者来到达钢集团炼铁厂进行了现场采访。

笔者在该企业高炉前生产现场看到,高温铁水流动着,红光映照着厂房。笔者走近,脸部和手背明显地感到灼热感。炉前一名工人正在查看出铁情况,他告诉笔者,他们由四名炉前工轮流值守。炉前平台上,几台轴流电风扇转动着,其中一位工人正站立一旁吹着风扇休息。走进旁边的休息间,一股凉爽沁人心脾,两位工人正有说有笑地喝着水。据工人介绍,出铁时炉前温度很高,但每一个人在高温现场不会持续超过20分钟。辛苦的是出铁后的整理,但他们四个人一起上,也很快结束。笔者还在休息室看到,一台冰柜里冰着纯净水,旁边有豆浆,桌上有白糖、藿香正气液等药品。中包工岗位是炼钢厂最热岗位之一,笔者在现场看到,几台轴流电风扇朝着钢包方向吹着,三位工人背对风扇,时不时起身前去查看钢水流动情况。在轧钢厂棒材生产现场,红红的钢坯从加热炉内移出,偌大的现场仅看到几名工人在现场来回走动查看生产情况。笔者随后走访了另外几座高炉,发现现场防暑降温工作都开展得很好。所到之处,无不展现出钢铁工人这一最美劳动者英雄群体壮美画卷。

据一位现场管理人员介绍,高温天气来临,班组都调整了工作方式。一些设备的维护,能避开高温时段的,尽力避开,能在凉爽环境工作的,尽力不在高温环境下作业。同时给员工加大了宣传力度,要求确保员工回家的休息质量。一位现场的技术员也表示,近年来,该企业随着落后装备的淘汰,设备自动化水平的提升,大大降低了员工劳动强度,改善了员工的作业环境。在高温季节,以前那种光着膀子、大汗淋漓的场面已经没有了,体力炼钢已被鼠标炼钢所替代,对一部分设备的观察,完全实现了摄像头观察。

多年来,达钢集团积极开展“战高温、斗酷暑”活动,切实把一线职工防暑工作作为一件大事来抓,并确保专项资金的落实。每到夏季,企业就有专车配送豆浆、冰红茶、西瓜、防暑药品等,并直接按量发放到班组和个人。如遇大型检修工作,企业专门设立后勤人员送茶送水,班组值班室全部安装空调,高温岗位现场设置大型风扇。

“公司对员工的人文关怀,对防暑降温的有力措施,对工作环境的改善,为我们战高温斗酷暑打下了基础。虽然今年闰九月,但我们的防暑降温工作是有保障的。”轧钢厂一名现场管理人员如是说。

长城影视又将借壳四川圣达

■翁健

据证券时报报道,在去年8月借壳江苏宏宝之后,长城影视文化企业集团有限公司又将借壳四川圣达。赵锐勇掌控的“长城系”已雏形初现。

四川圣达公告,7月20日,四川圣达大股东圣达集团与长城影视文化集团签署《股权转让协议》,圣达集团将其持有的四川圣达共计3607.75万股全部转让给长城影视文化集团。据公告,长城影视文化集团在成为四川圣达控股股东后,将对公司进行重大资产重组。

资料显示,长城影视文化集团成立于2010年10月份,成立时的公司名称为“浙江新长城文化创意有限公

司”,成立时注册资本为3000万元。其中,赵锐勇认缴出资2000万元,赵锐勇的儿子赵非凡认缴出资1000万元。目前,赵锐勇、赵非凡父子合计持有长城影视文化集团100%股权,为长城影视文化集团实际控制人。

主营焦炭生产加工的四川圣达,一直遭遇经营压力。公司2012年亏损3474.57万元,2013年成功扭亏盈利590.11万元。今年一季度,四川圣达盈利1034.64万元,但业绩大增却是变卖子公司获利约5000万元所致,而营业收入下降约60%。

四川圣达公告未透露长城影视文化集团将置入的资产。不过,此前长城影视文化集团借壳主营五金产品生产

的江苏宏宝时,注入的是其旗下的长城影视。

目前,长城影视文化集团还控制着6家企业:青苹果网络、诸暨创意园、石家庄动漫城、诸暨万城、纵横咨询及滁州创意园。其中,青苹果网络主营业务为网络游戏开发;诸暨万城从事工程施工相关业务;诸暨创意园、石家庄动漫城和滁州创意园为影视动漫旅游创意基地;而纵横咨询已于2013年末注销。

据悉,上述影视动漫旅游创意基地目前均处于前期规划之中。业内人士分析,如今的长城影视文化集团,已是一个综合性的传媒集团,在浙江诸暨、河北石家庄和安徽滁州等地还建设影视动漫旅游创意园,占地数千亩,全部建

成需要上百亿的资金。

此外,赵锐勇还直接控制着2家企业:北京天马颐和文化传播有限公司和浙江长城纪实文化传播有限公司,经营范围分别为组织文化艺术交流活动和主要从事杂志代理发行业务。

赵锐勇的履历堪称传奇。小学四年级辍学的赵锐勇当过放牛娃、铁路临时工和农机厂学徒工,后来却成为国家一级作家,著有小说、电影和电视连续剧等200余万字,曾为绍兴市作家协会副主席、《东海》杂志社主编、《纪实》杂志总编辑。赵锐勇曾表示将打造影视帝国,希望长城影视未来能成为“邵氏电影”那样的影视集团。

长盛力

——缔造富有灵商的管理文化(连载四)

■梁勤

第三阶段:职业经理人为主。在盛行“赢家通吃”的经营国际化背景下,由于全球化竞争压力使众多企业不得不在国际化的视角选择管理者,由此产生了跨国家、跨种族、跨信仰的职业经理人阶层。职业经理人是指以企业经营为职业,深谙经营管理之道,在一个所有权和经营权分离的企业中承担法人财产的保值增值责任,熟练应用企业内外各种资源,对法人财产拥有极大的经营和管理权的职业化管理专家。职业经理人具备以下“职业”特征:其一是职业经理人的职业化和岗位职业化是同一个取向;其二是职业经理人一定是处于专业管理岗位上,不管是从事技术、营销、人力资源、财务、生产、项目管理还是其他经营管理,同时,在某个专业上有较深的积累,有系统的知识培训,而且在这个方面具有可观的见解;其三是具有基本的信托责任意识。能力。

4.员工的遴选(技能型→智慧型→创新型)

第一阶段:技能型为主。按照操作能力高低确定员工任用及待遇。在劳动密集型产业带动经济发展的阶段,企业以有一定专业理论知识,能独挡一面解决生产问题,保证企业多出产品、快出产量的员工为主。

第二阶段:智慧型为主。按照所带来的价值增值的高低确定员工的任用及待遇。人类发展到以信息科学、生命科学、材料科学、能源科学、空间科学、系统科学等为主要标志的新技术阶段,形成多层次、多结构、多序列立体知识网需求,企业需要具有较高知识水平,掌握着国内外高新技术和管理经验的智慧型人才。

第三阶段:创新型为主。按照其创新能力并创造超额价值的高低确定员工的任用及待遇。在当代社会的大背景下,企业需要有深厚的专业功底,广阔的知识面,强烈的求知欲,有市场意识和国际化视野,有规则意识和合作精神,

有求异思维的习惯,敢于挑战和颠覆勇气的人才,这类人才不仅要智商、情商俱佳,尤其要具备高的灵商,具有敢于创新的勇气和善于创新的能力,能在竞争日趋激烈的形势下作出创新贡献,为企业开山辟石,发展或创造系统性的“蓝海”。

5.员工的培养(材→才→财)

第一阶段:“材”。员工未经职业培训和实践磨炼但属可塑造的劳动用材。

第二阶段:“才”。经过培养、磨砺与实践考验而成为可用之才。

第三阶段:“财”。能够用自身的真才实学为企业和社会创造财富的宝贵之才,用才生财。

6.企业成长模式(内长→延伸→辐射)

第一阶段:内长。企业主要依靠独立自主、自力更生发展,其成长速度缓慢。

第二阶段:延伸。企业产品及影响向社会延伸,实现企业自身与环境(主要指企业的上下游相关联的其他企业)的同生共长,从而使企业主导产品成长为产业链的核心环,其成长速度较快。

第三阶段:辐射。企业形成产业树,产业链及效应向四周辐射,营造企业与社会和谐共赢的良好格局,其成长速度迅猛。

四、从市场学角度切入

——选择八个点进行解析:

1.战略选择(堡垒战略→红海战略→蓝海战略)

第一阶段从堡垒战略到红海战略。从攻城略地,阻止

外来入侵为目标的陆军战略到占领殖民地,掠夺资源,刀光剑影,血海求生的“海军战略”,是商战中走出固有的疆土,步入海洋经济,在一定市场容量与需求下,企业处于你死我活,抢占市场的竞争态势。

第二阶段从红海战略到蓝海战略,也叫“发现新大陆式”的远洋战略,蓝海战略是激励企业去冲破充满血腥竞争的红海,开拓无人争抢的市场空间,把竞争甩在脑后,蓝海战略不去瓜分现有的且常常是萎缩的需求,也不把竞争对手立为标杆,而是去扩大需求,摆脱竞争,开创出无人竞争的蓝色商机。

如:家电市场的残酷竞争导致行业平均利润不断下降,这已经是不争的事实,随着市场竞争的日趋激烈,包括西门子、飞利浦、松下等跨国公司纷纷投入巨资对产业链条进行了改造。LG电子为了能够在堪称“奥运会竞技场”的中国内需市场脱颖而出,提出全面推进“蓝海战略”,按照“强调高端市场,激活蓝海”的战略规划,LG电子以“高增长和高收益”为宗旨,以“高度集中新项目挖掘未来潜力,项目”为重点,在产品、事业模式、业务、制度以及人才五大经营核心领域实现突破,逐步完善事业结构,强化组织力量,以实现2010年进入电子情报通信领域“全球TOP3”的目标。

第三阶段从蓝海战略到蓝天战略(也是终极战略),远离地球引力,摆脱地球村的竞争与束缚,进入“航天航空”全新的世界。由此,人类将告别由于信仰、种族、财富、战争等带来的烦恼和不幸,形成共同的世界观及共同的人类文化,在不可穷尽的太空中,探索宇宙的秘密,获取与创造人类更加丰富多彩的快乐资源和新的文明方式与幸福领地,与其他非地球文明的智慧生命和谐发展,同创共享宇宙均衡、永恒的乐趣。

如今,不少科学家都表达了在月球上建设永久性基地的愿望,包括美国、俄罗斯、日本和中国。科学家说,建立永久性月球基地,是人类向外层空间发展的第一个目标,也是最关键的一步。1984年,联合国通过了《指导各国在月球和其他天体上活动的协定》,简称《月球条约》,规定月球及其自然资源是人类共同财产。任何国家、团体和个人不得据为己有。但航天大国率先制定蓝天战略,谁先开发谁先得益,已成为客观事实。

(摘自《长盛力——缔造富有灵商的管理文化》一书)