

坚持用经营理念对待经费单位、创新实施合同能源管理、利用社会资源解决社会问题,等等。一系列新措施带来显著新变化:集团总部驻地社区多年“肠梗阻”的街道畅通了、用了十几年的大瓦数照明灯换成 LED 节能灯、温馨家园建设更加令人满意……然而,这些变化却是在极少投入,甚至没有投入还有收益的情况下实现的——

思路一转天地宽——兗矿社区管理中心管理创新创效纪实

■ 陈伟

9月26日18时30分许,兗矿社区管理中心办公楼前刚刚安装好的LED显示屏第一次亮了起来。该中心主任宋华带领准备下班刷卡的职工站在楼前,看着显示屏上滚动出现的节支降耗标语,高兴地对记者说:“看到吗,这么好的东西我们一分钱没花,人家就给装好了。我们只在特定时段允许厂商播出几则广告而已。用这个出个提示、下个通知多方便。这是第二个,其他社区已经装了一个。我们准备在驻地社区都装这个,就不用再出黑板报了。我们算了一下,如果花钱安装,最少需要25万元。”

经费单位如何创造效益是个现实课题。既然是经费单位,其与煤矿等其他单位相比,自然存在这样那样的客观不利条件,让他们直面市场“挣钱养家”似乎不容易——然而,困难不是理由,关键还在观念,重点还看思路。观念决定行为,思路决定出路。社区管理中心坚持“用经营理念对待经费单位”的思路而采取的相关措施,就收到了显著成效。LED显示屏的应用只是其中一个例证。

合同能源管理:不花钱还挣钱

兗矿集团驻地现有居民2万多户,辖区住宅小区40多个。一直以来,这些小区用的照明灯、庭院灯、走廊灯大多是250瓦和120瓦的钠灯,不仅耗电,而且亮度不够,多数还

已残旧,管理难度大不说,居民也颇有意见。面对这种状况,上半年,该中心在广泛调研、论证、摸底、估价的基础上,遴选相关厂商,创新实施合同能源管理方式,双方合作,着手对各社区灯具进行更换,把大瓦数的钠灯全部换成60瓦以下的LED冷光节能灯。目前,已有4个小区完成更换。

按照合同,更换节能灯不花一分钱,还能有收益。双方根据原有灯的数量、每盏灯的瓦数,结合节能灯的各种数据,测算出节约的电量——厂商就用节约的电费抵偿灯具及安装费用。合同规定:更换后的前两年,厂商可获得节电收益的70%,第三年就只能获得11%。第四年开始,安装的所有灯具全部无偿移交给社区管理中心,成为该中心永久的固定资产。同时,合同还规定,厂商必须负责灯具相关配套设施的更新、修理,并负责三年内所有灯具的维护保养和更换,确保每盏灯都亮。而且,还要保证这些灯8到10年的使用寿命!

看着又新又亮的冷光节能灯,居民们脸上笑开了花,该中心职工也说:“免费用着人家的东西,咱还有收益,三年后这些灯又都是咱的,还能继续节电……这笔账算得好啊。”

经营经费单位:勇闯市场创效益

他们按照集团公司内部市场化建设要求,本着“用心经营经费单位”的原则,创新

经营理念和方式方法,市场开发取得新突破。

他们制定《关于对外创收提效考核管理办法》,明确创收项目的范围、实施和奖励方式,调动干部职工创收增效积极性。按照市场化经营模式,他们注册成立了“邹城市创元物业服务有限公司”和“邹城市隆基建筑安装工程有限公司”,迈出了“走出去”的坚实步伐。他们深耕集团本部市场,成功接管煤业公司综机租赁中心园区物业管理项目,拿下了该园区保洁、绿化和治安管理的市场……

在内部管理上,他们出台《定额管理办法》、《交易规则和结算办法》等20余项内部市场化运行机制,重新核定各类岗位工作量,进行分类考核。把有量可计的全部量化,对保洁、绿化、维修等各项服务细化交易价格,实现了各项工作的有价可计。

针对保洁、绿化等岗位工具费管理混乱,浪费现象难以禁止的弊病(比如扫帚、拖把,职工说用坏了,不领新的干不了活),他们采取“核定金额直补”的方法,每人每年补贴150元,够不够就这些。这一措施,既让职工看到了现钱而满意,又大幅度节约了工具材料费。以前,职工领了新扫帚往家拿,现在是职工从家里拿旧扫帚到责任区打扫卫生。

他们把幼教市场化列为首批试点,对辖区4家幼儿园实行承包制经营管理,根据幼儿数量多少,进行完全成本指标测算。9月1

日起,4家幼儿园实现了按内部市场考核结果计发工资。由于幼儿数量决定了幼教老师的收入,原来家长托人情找幼儿园的现象颠倒过来了——教师千方百计拉学生。由此,教学质量大幅提升。

社会资源解决社会问题:家园更美

由于多数小区位于城区,部分小区紧挨农村,小区街道交通阻碍、流动摊点占道经营、环境污染严重等现象几乎伴随着小区建成到现在的每一天,“脏乱差”屡禁不止,居民苦不堪言。

针对这种状况,该中心提出“利用社会资源解决社会问题”的思路,积极争取地方政府及镇街相关部门的支持。同时,按照市场化的运作模式,采取公开招标方式,签订管理协议,由中标人对路面卫生、违章建筑、探头经营和流动商贩进行清理整治——该中心不管过程,只要结果,干好了按合同兑现,干不好一分钱别想拿!这一措施收到明显成效,金斗山路、康复路、青年路、同心巷等状况复杂的街道都得到了有效治理。

以地方政府支持为契机,他们集中开展了环境综合整治工作,清理垃圾600余车、卫生死角近200处、污水井2266个、污水管7805米,修剪树木2000余株。目前,各小区环境大为改观,集团驻地办公区域、公共地带面貌焕然一新,得到住户一致好评。

通用股份:策马扬鞭全力冲刺四季度

“十一”长假刚过,江苏通用科技股份有限公司就迎来了忙碌又紧张的四季度。面对竞争日益激烈的轮胎市场,从斜交到全钢,从生产到销售,从“打造好产品”到“提供好服务”,通用股份各部门通力协作,提前谋划,精心准备,为备战四季度做了充分部署,并通过动员大会鼓舞公司员工士气,提升工作热情与动力,全力冲刺四季度,实现效益最大化。

有了目标,行动就更具针对性。通用股份于10月6日起连续对各三级企业进行战略评审,此次评审历时四天,既承接了“科技质量月”的活动精神,在创新提升与全员质量意识上得到保持与延伸,又通过对宏观市场环境、竞争对手和标杆对比、销售数据的横纵对比等的数据研究,与全面细致的偏差分析,明确了四季度的工作重点,为四季度的行动计划指明方向。

作为一年一度的“压轴大戏”,四季度对于完成全年销售目标至关重要。10月7日,通用股份又组织各销售公司进行营销案例

评比活动,通过互相借鉴来改进营销方法,提升业务条线实战能力,为实现全年经营目标提供强大驱动力。12个销售公司和大胎厂、小胎厂共14个代表队从“杂牌店向专卖店的演变”、“驻店营销之店面规划服务”、“改变思路——开发中心型客户”等方面,把平时营销过程中的成功案例、心得和体会与大家进行了交流分享。其中南二公司的“路演活动之‘会员积分制’”得到了全场的赞赏。“会员积分制”采取购买轮胎就免费入会并享受积分兑换礼品的形式,一经推出就引起了广大驾驶员的兴趣。相对于时尚年轻人爱玩点的微信,会员卡凭借形式多样的礼品和相对应的会员优惠,更容易被司机接受。

2014年对于轮胎行业是不平凡的一年,橡胶等原材料价格下跌给销售和服务造成巨大压力,国内轮胎企业纷纷在扩产的同时还打起了价格战,国际知名轮胎品牌又加快了在中国的产业布局,再加上受到超载治理和矿区开发限制等因素影响,轮胎行业整体形势不容乐观。面对新的形势,通用公司上



下齐心,将“信心比黄金重要”作为工作压力和动力。销售条线纷纷召开内部会议,开展头脑风暴,针对客户服务、路演活动、新品推广等方面制定了详细计划,并汇报了三季度工作,详细透彻地总结了前三季度销售状况,通过一页纸“成绩单”的展示与振奋人心的讲解,给所有业务员注入了一针强心剂,增强了员工信心。

四季度的轮胎市场注定不会风平浪静,变幻莫测的市场虽然难以精准预测,但总有规律可循。山再高,路再远,也敌不过踏实、努力与坚持。在马年的最后一个季度里,通用股份必将策马扬鞭,全力冲上营销“高峰”,实现效益最大化,为全年目标画上一个圆满的句号。

(红轩)

茅台保健酒业召开群众路线教育实践活动总结大会



在谈及企业的创业史时,董事长仇天春和总经理滕生羊谦逊地告诉记者:“公司从组建到发展,完全得益于国家产业政策和地方发展环境,可贵的是公司上下精诚团结,创新打拼。”三年前公司刚刚创办时,人力、财力、技术实力都很有限,但由于产品的品质和实用价值等各项要求都很高,他们就意识到,企业要想打开市场局面,就必须以精品站稳脚跟,要不断创新,才能保证长足发展。经过近三年的努力,他们在技术创新、产品研发等方面循序渐进,不断突破,顺利地取得了较好的经济效益和社会效益。

在扬州凯芬机械有限公司,生产现场一片忙碌,企业上下朝气蓬勃的氛围最为强烈。一位年轻人脱口而出:“这里是所有员工展示自己的舞台,她可以触动、挖掘我们的潜能。在这个舞台上我们都是那么的自信、自强。工作上,一心一意做事,职能分工明确,不逃避、

不包庇,谨谨对待;生活上,公司就是一个大家庭,都是朋友亲人,无论工作和生活有什么需要帮助的地方,大家都会毫不犹豫。”在车间、在科室听到最多的词语还是科技创新、产品研发。据介绍,扬州凯芬机械有限公司从起步到发展,一个最为关键的因素就是坚持科技创新。该公司依托科研院所等专家教授的技术力量,建立了紧密的合作联系,紧抓特色产品不放,深入开展技术研究,一帮年轻的凯芬人凭着顽强的拼搏精神,稳打稳扎,一步一个脚印地滚动发展,企业由小变大、由弱变强,初步走上了规模化发展之路,其发展潜力令人刮目相看。

以科技为动力,靠科技创名牌、壮实力,是扬州凯芬机械有限公司在市场开拓中的一条重要经验。公司的决策者们深知:只有掌握核心技术,才能不受制于人,才能更好地适应市场、占领市场。为此,他们积极加强技术创

了“四风”问题,建立了长效机制,教育实践活动与生产经营实现了“两不误”、“两促进”。大家要以习近平总书记中央党的群众路线教育实践活动总结大会上的重要讲话精神及省、茅台集团公司活动总结会精神为指导,要用教育实践活动中形成的一批有价值的实践成果、制度成果和理论成果指导日常工作,进一步推动公司转型发展。

集团公司党委第七督导组肖文丰在发言中对保健酒业公司在党的群众路线教育实践活动中所做的工作和取得的成果给予了充分肯定,对进一步加强作风建设提出了希望和要求。

会末,参会人员对公司党委及领导班子进行了民主评议。

(罗江琴 报道 陈富鑫 摄影)

中柬两城市共商加快西港特区发展

西哈努克省省长威少坤到访无锡表示全力支持特区发展

在“第七届无锡市国际友城交流会”召开之际,由柬埔寨西哈努克省新任省长威少坤阁下率领的代表团应无锡市政府邀请访问无锡。10月20日,无锡市长汪泉会见威少坤一行,双方就继续加强西港特区发展等合作事宜进行友好商谈。

5年前,依托红豆集团等四家无锡企业与一家柬埔寨企业在柬埔寨西哈努克市郊共建的西港特区这个纽带,无锡市与柬埔寨西哈努克市正式缔结为友城。

汪泉市长对西哈努克省政府代表团的到访表示欢迎,对西哈努克省政府对西港特区建设给予的支持表示感谢。他指出,西港特区在西哈努克省政府的支持下发展势头良好,希望双方加强交流与合作,把西港特区打造成江苏甚至中国走出去的示范区,带动更多中国企业落户西港特区。他认为,柬埔寨王国在洪森首相的领导下,政局稳定,大力发展经济。而西哈努克省作为柬埔寨沿海省份,地理位置非常优越,未来一定能取得较快的发展。

威少坤省长介绍了西哈努克省的经济社会发展情况,西哈努克省位于柬埔寨首都金边西南方,拥有良好的海港资源,省内港口、机场等交通设施便利,发展前景良好。西港特区作为西哈努克省最大的经济特区,已吸引了很多企业投资兴业,为周边村民的就业、脱贫减困做出了很大的贡献。他相信,在各方的支持下,西港特区一定会取得更大的成功。同时也希望无锡市政府能推动更多无锡企业走进西哈努克省,走进西港特区。

无锡市副市长潘君庆、市政府秘书长叶勤良、红豆集团总裁周海江、西港特区公司董事长陈坚刚陪同会见。

又讯 10月20日,由柬埔寨西哈努克省省长威少坤阁下为团长的柬埔寨政府代表团在无锡市外事办副主任赵明的陪同下考察红豆集团。代表团参观了红豆集团展览馆、品牌专卖店及生产车间,亲身感受红豆集团朝气蓬勃的发展势头。随后,听取了红豆集团总裁周海江关于红豆集团发展史及红豆集团副总裁、西港特区公司董事长陈坚刚关于西港特区发展情况及建设体会的汇报。

红豆集团起步于1957年,在集团三代领头人的带领下,由弹棉花的小作坊,经过50多年的发展,成为如今以纺织服装、橡胶轮胎、生物制药、地产为主要产业的大型民营企业集团。周海江表示,如今的西港特区犹如发展初期的红豆集团,显示出强大的生命力。西哈努克省地理位置优越,港口、机场等交通设施便利,作为西哈努克省最具发展潜力的经济特区,周海江有相信通过各方的努力,将西港特区打造成为中柬友谊的象征,不辜负中柬两国领导及各级政府部门的支持与厚望。

陈坚刚感谢西港省政府长期以来的大力支持,他说西港特区经过几年的开发建设,已取得了一定的成绩。究其原因,主要缘于西港特区在开发建设中始终遵从柬埔寨法律法规,规避投资风险;主动履行社会责任,与当地百姓友好相处;积极培养储备人才资源,增强发展后劲;建设特色文化,融洽国际“大家庭”的和谐氛围;争取双边政府支持推动,营造良好的运营环境。为加快西港特区的发展步伐,早日建成柬埔寨的“深圳”,陈坚刚希望西哈努克省政府继续给予大力支持,及时协调解决特区发展中遇到的阶段性问题,同时将改善特区外围基础设施建设列入整个西哈努克省的发展规划中。

威少坤省长高度肯定了西港特区的建设成果。他说西港特区是柬埔寨王国最大的经济特区,已为上万名柬埔寨人提供了就业机会,为周边村民的脱贫减困、改善生活条件做出了巨大贡献,并有力推动了整个西哈努克省的工业化进程,加快了当地经济社会的发展。他对陈坚刚提出的建议一一回应,表示会积极协调,尽全力解决问题,希望通过双方的努力,共同推动西港特区又好又快发展。

西港特区公司中方股东无锡光明集团董事长赵启文,江苏省城市规划设计研究院院长游涛等会谈时在座。

(红轩)

一枝红艳露凝香

——扬州凯芬机械有限公司创业发展纪实

■ 王春荣 赵成峰

扬州凯芬机械有限公司是一家致力于打造行业独秀、引领不锈钢储罐设备、非标设备和成套设备研发、生产及安装的专业化企业。主营产品不锈钢储罐设备包括单层罐、保温罐、夹套罐、搅拌罐、无菌罐和萃取罐等;非标设备包括螺旋输送机、閥帘、料仓、风管、换热器以及油桶等;成套设备包括CIP清洗系统和巴士杀菌系统。产品广泛应用于乳品、食品、饮料、果蔬汁(浆)、酿造、制药、生物工程、精细化工等领域,产品销售遍布全国各个地区,并先后成功与业内国际高端知名品牌利乐、基伊埃、克朗斯等多家企业进行配套合作。经过短短三年创业,2013年已经迈入规模企业行列,成为镇域创新创业中的一枝红艳,2014又将是一个凝香四溢的丰硕之年,产销有望突破6000万元。

在谈及企业的创业史时,董事长仇天春和总经理滕生羊谦逊地告诉记者:“公司从组建到发展,完全得益于国家产业政策和地方发展环境,可贵的是公司上下精诚团结,创新打拼。”三年前公司刚刚创办时,人力、财力、技术实力都很有限,但由于产品的品质和实用价值等各项要求都很高,他们就意识到,企业要想打开市场局面,就必须以精品站稳脚跟,要不断创新,才能保证长足发展。经过近三年的努力,他们在技术创新、产品研发等方面循序渐进,不断突破,顺利地取得了较好的经济效益和社会效益。

在扬州凯芬机械有限公司,生产现场一片忙碌,企业上下朝气蓬勃的氛围最为强烈。一位年轻人脱口而出:“这里是所有员工展示自己的舞台,她可以触动、挖掘我们的潜能。在这个舞台上我们都是那么的自信、自强。工作上,一心一意做事,职能分工明确,不逃避、

不包庇,谨谨对待;生活上,公司就是一个大家庭,都是朋友亲人,无论工作和生活有什么需要帮助的地方,大家都会毫不犹豫。”在车间、在科室听到最多的词语还是科技创新、产品研发。据介绍,扬州凯芬机械有限公司从起步到发展,一个最为关键的因素就是坚持科技创新。该公司依托科研院所等专家教授的技术力量,建立了紧密的合作联系,紧抓特色产品不放,深入开展技术研究,一帮年轻的凯芬人凭着顽强的拼搏精神,稳打稳扎,一步一个脚印地滚动发展,企业由小变大、由弱变强,初步走上了规模化发展之路,其发展潜力令人刮目相看。

以科技为动力,靠科技创名牌、壮实力,是扬州凯芬机械有限公司在市场开拓中的一条重要经验。公司的决策者们深知:只有掌握核心技术,才能不受制于人,才能更好地适应市场、占领市场。为此,他们积极加强技术创

新,加大新技术、新工艺、新装备的推广应用力度,加快科技创新成果转化为生产力。以“最佳的组织,最优的方案,最强的队伍,最好的质量”,不折不扣的高标准准则,铸就了一流的品牌形象和绿色工程。

在采访中,记者深切体会到,站得高才能看得远。坚持并大力弘扬创新精神,不断培育勇于创新的团队,是该公司打造持久竞争力的坚定选择。他们将科技进步和创新作为重要支撑,不断增加科技投入,各部门创新活动日益活跃,科技创新带来的活力和效益不断显现。扬州凯芬机械有限公司组建的三年,也使公司一次次饱尝到了创新成果的喜悦。

在组织生产过程中,扬州凯芬机械有限公司加强企业管理不放松,严格按照质量管理认证体系标准,从工艺过程中的工序质量抓起,严格按程序办事。通过控制源头,保证材料质量,强化过程控制,保证各项指标合乎标准,认真做好原材料的质量管理和监督工作,严把物资质量关。近年来,产品质量达到行业领先水平,实物质量达到行业同类产品较高水平。

人是生产优质产品的关键。扬州凯芬机

械有限公司长期着力提高工人的操作水平,定期对生产工人进行岗位培训,对不合格者,决不允许上岗;每年评选优秀生产工人,以此激励员工牢记质量,干好本职;组织工人换位思考,强化操作工人的质量意识。在每道工序上,都配备了专职巡检员,以便发现质量问题,及时解决,消除隐患。正是凭着始终如一的态度,严谨的生产工艺,扬州凯芬机械有限公司赢得了红红火火的市场,并逐步成长为用户心中的品牌。

功夫不负有心人。公司自创立以来,以“锐意创新、用心创造、质量第一”为宗旨,做好每一个细节。坚持“诚信、负责、高执行力”的做人 and 做企业的基本原则,致力于用高技术、高质量为客户提供更好的体验和服务,以客户的要求不断完善自己,提供让客户满意的产品和服务,做到双赢。质量上,公司于2010年获得ISO9001质量管理体系认证。

立足现在,展望未来。初战告捷创新路,一枝红艳露凝香,扬州凯芬机械有限公司会一直朝气蓬勃,充满活力,富有想像力、创造力。相信勤劳聪慧的凯芬人一定能把凯芬品牌做活做优,把企业做大做强。