

2014 河南民营企业 100 强榜单发布 河南众品集团位列第 9 位

本报讯(记者 李代广)11 月 8 日,河南省工商联在郑州正式发布“2014 河南民营企业 100 强榜单”,河南众品集团公司以去年销售收入 131.21 亿元位居第 9 位。

2014 河南民营企业 100 强榜单,是河南省工商联在上规模民营企业调研基础上产生的,省工商联依据参加调研企业 2013 年度营业收入总额进行排序,并经过审核、公示等环节,确定了 2014 河南民营企业 100 强名单。

在发布会上,河南省政协副主席、省工商联主席梁静表示,河南民营企业 100 强是“全省民营经济的中坚和骨干”,已经成为“全省民营经济发展的引领者与示范者”。

调查表明,2014 河南民营企业 100 强整体规模稳步增长,利润逐步提高,企业管理更加规范,创新能力日益增强,社会贡献不断提升,转型升级步伐明显加快。

在全国经济下行压力较大,部分行业和企业生产经营困难的情况下,河南省民营企业 100 强的营业收入、资产总额、盈利能力同比增长均在 10 个百分点以上,为全省经济保持 9% 的增速作出了积极贡献。

2014 河南民营企业 100 强在缴纳税收和扩大就业方面的作用不断提升,经济贡献和社会贡献不断加大。数据显示,2014 河南民营企业 100 强缴税总额合计 170.84 亿元,同比增长 4.45%;吸纳就业 33.94 万人,同比增长 12.13%。

河南众品集团公司创立于 1993 年,经过 20 多年的创新与发展,现已成为专业从事农产品加工、食品制造和冷链物流服务于一体的企业集团,集团公司下属 53 家分公司、子公司,主导产品包括冷鲜肉和低温肉制品系列,众

品商标被认定为“中国驰名商标”,综合竞争力跃居全国同行业第一集团军。

多年来,众品集团依托农业产业化经营,构建现代食品加工制造和冷链物流服务产业体系,建立统一、安全、高效、协同的供应链体系,带动农产品基地发展和农民增收。通过区域化布局、产业化经营、标准化管理、专业化发展、国际化运作,初步探索出了一条“市场连接基地,产业带动区域,工业反哺农业”的发展模式。

在产业布局上,立足河南,面向全国,融入全球,在以河南为中心的中部地区和华北、东北、华东、西南等地区布局众品产业基地,先后建设 15 个标准化食品加工和冷链物流产业基地。

众品集团致力于打造自然产业链。在上游养殖环节,积极探索现代养殖基地发展模

式。通过“六方合作”将饲料、兽药、疫苗生产厂家和养殖场进行整合,实现产业联盟,把“五统一”管理模式落到实处,推进标准化养殖场建设。

在物流服务和终端建设环节,以标准化和信息化建设为手段,打造链、群、网结合的发展模式。以产品研发和市场开发带动品牌建设;以建立品质溯源体系保障食品安全;以冷链物流服务实施品牌延伸,提升品牌影响力。物流服务和市场网络覆盖全国 24 个省区。

在标准体系建设与技术创新方面,公司与高等院校合作,建立产学研结合机制,拥有国家猪肉加工技术研发分中心、国家级检测中心、河南省调理肉制品工程技术研究中心、河南省重点实验室、河南省博士后研究基地等研发平台。



海尔自我颠覆的三大痛点

从砍掉中层到推动员工内部创业、成立小微公司,海尔在家电圈里一贯思路超前,也引发了外界普遍“看不懂”的争论。2013 年、2014 年海尔连续两年裁员,同时启动了鼓励员工内部创业的小微公司模式,喊出了“人人都是创客”的口号。

一个千亿体量的庞然大物如何变身“创客”?11 月 3 日,海尔集团轮值总裁周云杰在第 23 届《中外管理》官产学研恳谈会上做了题为“海尔经营模式的颠覆”主题演讲,并接受了记者的采访,对海尔的自我颠覆做了详细阐述。周云杰认为互联网时代的创新不再是公司的自上而下式,个体成为创新的发起者,甚至可能成为大公司的颠覆者。兹对周云杰的谈话整理如下:

海尔与小微公司是什么关系?

海尔集团今后要做的是孵化器平台,这个平台上已经孵化出两个上市公司:青岛海尔和海尔电器,今后还会孵化更多企业。这个平台不只面向海尔内部员工,任何创客都可以来申请,海尔集团可以提供资金、系统和平台,支持他们创业。小微公司完全市场化运作,海尔可以是股东,占股可多可少,也可以不持股。小微公司可以引入战略投资者,独立于海尔体系外,将来做得好了我们还可以回购。

海尔认为“人人都是创客”,比如三个 85 后创业做了雷神游戏本电脑,海尔投资的同时还引进了风投,现在已经是一家独立的公司。除了雷神,我们还孵化出了水盒子,这是一款能通过手机远程控制的水质实时监测智能终端,非常符合海尔智慧家庭的整体布局。

海尔希望打造开放的生态圈,在册员工数量在减少,但在一线员工数量增加了。什么是在线员工?用传统眼光看,他的组织关系不在海尔,但他所做的是在为海尔工作。这对公司管理和员工的自我管理都提出了更高的要求。

海尔已经把位于各地的工贸公司变成了小微公司,有些员工不理解,也有些员工适应得很好,比如北京工贸成为小微公司后服务北京的各个商圈,有不适应离开员工,也有新加入的,整个体系有变化的活力。

小微公司如何与海尔步调一致?

海尔要做的是生态系统,所有平台上孵化的创新都要符合海尔的大战略,这很考验我们的顶层设计能力。每个小微公司有各自的创新方向,但组合起来符合海尔的整体策略。海尔要做的是把一个大企业变成无数小企业,小企业又不断创新变成大企业。

海尔选择的创新大方向有两个,首先是智慧家庭平台,这是上市公司青岛海尔致力的方向,海尔做的不再是一台冰箱、一台洗衣机,而是食品保健解决方案和洗涤健康的解决方案。另一个方向是香港上市公司海尔电器,专注从制造到服务平台的转型,以交互平台和配送平台组成商业生态圈。

今年双十一,海尔的日日顺物流平台估计大家送货量会达到 100 万件,日日顺现在在 9 万台车,18 万员工,其中很多不是海尔的员工而属于小微公司。他们为海尔工作,背后送货的系统也是海尔的,服务满意用户点赞,我们就根据这个给他结算。过去考核员工看财务价值,还有上下级和同级考评,现在我们是用户考评制,用户满意了就付费。

如何应对大企业变小的压力?

创新者也面临窘境,海尔当前需要平衡三大矛盾,变轨转型与企业发展的矛盾,创新变革与企业稳定的矛盾,主动创新的机会成本和被动变革的边际效益之间的矛盾。

首先,企业面对转型时还要保持现有规模的稳定发展,但是大部分企业转型初期都会出现下滑,之后慢慢回到高点,这个过程中如何平衡变革和发展的关系?海尔的做法是边破边立,削平低谷,实现变革的同时适应企业内的发展需求。我们的工厂现在是自动化、机器人化。

原来一个洗衣机生产线 45 个人,智能化后变成 5 个人,现在是 2 个人做。海尔在佛山的自动化工厂 930 人,现在 31 个人,减掉的这些人怎么办?海尔正在搭建生态系统,希望给更多人提供就业机会,这也面临很大挑战。对海尔来说,自我变革未知的东西远远大于已知,但只要走对了路,就不怕路远。

茅台保健酒业专题学习四中全会精神

10 月 28 日,贵州茅台酒厂(集团)保健酒业有限公司党委组织学习贯彻党的十八届四中全会精神。公司在领导、见习助理以上管理人员、相关重点岗位管理人员及全体党员 50 余人参会。党委书记、副总经理谭定鸿主持会议。

会上,谭定鸿书记组织参会人员观看了十八届四中全会公报的视频。公报指出,十八届四中全会为“法治中国”作顶层设计和战略部署,以法治为改革护航,开启了“全面推进依法治国”的崭新一页。观看视频后,谭定鸿书记说大家要认真学习贯彻

十八届四中全会精神,立足本职,扎根岗位,端正工作态度、遵守劳动纪律、端正工作作风,踏实工作,以“钉钉子精神”做好各项工作。

会末,纪委书记周正喜传达了集团公司依法治国、依法治企的相关文件,包括《关于开展“十问题”和“三难”问题专项整治工作的通知》、《关于开展继续狠刹公款送礼、公款吃喝之风专项整治工作的通知》、《关于开展严肃整治收受红包和购物卡问题专项整治工作的通知》等文件。

(罗江琴 报道 陈富鑫 摄影)



11 月 8 日,贵州水晶集团苗岭建材有限公司与广西河池天润化工有限公司合作的年产 10 万吨氨水项目正式投入运行。

据介绍,该项目依托贵州水晶集团现有的化工原料仓储优势,按照用户需求,配制不同浓度的氨水,用于水泥生产企业的烟气脱硝。

陈贵均 记者 何沙洲 摄影报道

春兰召开空调系列新品推介会

10 月 18 日上午,以“创新、共赢、始终不渝”为主题的春兰空调系列新品推介会在春兰国宾馆召开,泰州市及泰州市海陵区相关领导,春兰(集团)公司党委书记、副总裁沈华平,设计院所、大型建筑、教育、医疗、工程施工建设等相关单位的领导、专家和客商百余人出席了会议。

会上,沈华平代表春兰集团致欢迎辞,在介绍了春兰发展概况后,他重申了春兰始终不渝坚守于制冷行业,始终不渝坚持自主创新、掌握核心技术,始终不渝与广大客商真诚合作、共赢发展的战略和理念。同时,春兰相关人员介绍了在互联网、智能化时代下,春兰的创新生态平台,即从以产品为导向的线性

思维,走向以用户为导向的原点思维,把用户的需求、用户的痛点,作为春兰空调科技创新的原点和动力。另外,春兰相关制造公司还分别介绍了春兰系列家用空调和系列中央空调新品。这些新产品正是基于创新生态平台而打造的“个人空气”产品群,它全面满足了用户千变万化的需求体验,实现了从单纯产品到系统解决方案的深度布局。

近年来,随着国家城镇化和建设和节能减排工作的推进,以及城市旧城改造、新区建设等力度的加大,各地空调产品,尤其是中央空调的需求量大增。为此,春兰加强了空调特别是中央空调在各个区域的推广。2014 年,春兰凭借所掌握的核心技术,研发出众多应用领域

广泛、安装简单、使用灵活,适合于公建项目和大型工程项目的家用和商用空调新产品,并推出了更优质、更全面的系统解决方案。

在本次会议上,春兰重点推介了面向 2015 年的物联网、除雾霾、超高能效等家用空调,以及世界独创的全封闭单螺杆冷水机组,分油回油技术世界领先、机组并联数量突破世界极限的模块式智能变频多联机,专利“W”型全新结构、可无缝拼接的模块冷热水机组,中央空调室内终端等中央空调产品。

会间,与会人员参观了春兰展览馆,零距离感受了春兰各类创新型空调产品。春兰空调先进的技术和出色的性能,赢得了与会人



员的普遍认同。

会后,与会人员还围绕市场形势、产品性能、技术升级、服务支持等内容,与春兰相关领导及空调专家进行了坦诚、专业的交流与探讨。

(兰轩)

兖州煤业市场化运行催生朵朵“效益花”

当今时代,百舸争流,千帆竞发。面对大发展、大变革、大调整的新形势,兖州煤业公司借助内部市场化的“东风”趁势而上,加快构建科学高效的内部市场化管控体系。从去年 11 月到今年深秋时节,这一运作模式犹如“一池春水”灌溉着“采煤”这棵常青树,催生出朵朵“效益花”。

拓宽“渠道”聚合力

“我们就是在企业内部模拟和创造一个市场体系,改变过去行政管理的老套模式,把企业的生产流程、生产经营过程变成市场结算的过程,从而激发员工创造价值的活力。”兖州煤业公司董事长李希勇表示。

为发挥利益关键性效应,煤业公司在全力推进内部市场化运作中,坚持以转换经营机制为核心,牢树“下道工序就是用户”的理念,构建起了“五级市场和七项管理要素”的内部市场运作模式。他们首先建立一级公司预算体系,将年度总体预算目标中的经营指标、成本费用可控指标,分解落实到各室和矿处,按预算指标进行结算考核。同时,指导矿处建立二级(矿处)预算体系,从而延伸分解成区队、班组、岗位、五级市场体系。通过内强管理、外拓市场,在各系统、车间、班组和各岗位之间形成了买卖关系,使原有体制上的弊端和管理上的漏洞也得以消除,从而实现从“发工资”到“挣工资”的转变。

在东滩矿采访时,会议室内的一张塑封

明细台历引起记者的注意,“这是我们市场计量价格表,倒一杯茶、借用会议室时间等,都要通过内部市场定价进行交易,定额‘消费’,谁干得多,自然工资就会越高。”该矿党务工作科长赵光礼指着明细表说道。像这种明细要素在该公司多数单位已经建立完善,正模拟运行中。

不仅如此,该公司还在物资整合的基础上,有序推进通用标准件、工器具租赁、非标准件、综机配件、机电设备、洗煤配件等十几种类别市场,煤业公司所用物资实现集中管理、集中周转,有效避免了物资积压、闲置和浪费现象。同时取消各矿处区队材料房,建成统一的物资超市,对各单位所需材料实行统一管理、统一核算、统一配送,矿井生产所需的物料、设备,由配送单位配送到指定地点,这样不仅大幅度减少材料费占用,而且腾出了人员,提高了工作效率。

引入“活水”显生机

“无论是生产的产品还是人工成本,都要有明码标价,这是市场规范运作的前提。”济二矿党委书记王荀晏认为。

济二矿是煤业公司支柱型矿井之一,他们对各类设备、支护用品租赁单价以及办公经费等进行严格细致的测算、论证、试运行,从而明确了 7 大类、12000 多个内部市场要素价格,建立了比较完备的价格体系。目前,全矿生产经营和后勤服务的所有项目,大到

一个工程、小到一生产工序都有价可计,从而形成了横到边、纵到底的大市场格局。

推行内部市场化是一个系统工程,除价格体系外,煤业公司还指导矿处建立生产加工、辅助服务、费用承包三类市场主体,明确预算管理、质量管理、对标管理、绩效考核、风险管理、信息管理,三类主体、六大体系共同运作,互为支撑,实现了内部市场链式结算,再造了管理流程,使各系统、各单位以及每个人都成为市场竞争主体,生产者和经营者合二为一。如今,职工不仅注重工作数量和质量,还关注成本支出,超支了如同掏自己腰包的钱。

市场机制犹如一股“活水”,引入企业管理后产生了意想不到的效果。过去没人愿意干的活,现在争着干;过去依靠行政命令难以解决的问题,现在迎刃而解。企业各种生产经营活动显现出勃勃生机。

深挖“源泉”溢满园

“掘进一区检修班回收旧电缆 60 米,掘进二区生产班回收托盘 2 个奖励 80 元,回收井挡车器 1 个奖励 120 元……”这是记者在北宿矿回收明细账上看到的,材料类别、回收个数、个人奖励一目了然。

北宿矿在建立内部市场机制的基础上,不断完善材料成本管理制度、材料领批审核制度和以旧换新、回收复用材料管理制度,实行材料链式管理,防止因无计划多批滥领造

成材料设备积压和流失,规定领用材料、设备,必须交旧才能领用新的。同时,基层单位自身建立节约回收台账,每月评选出单位的节约标兵给予奖励,不仅提高了职工回收材料的积极性,还在领料源头堵住资金的浪费。

“现在不只是知道每天的工资,还能知道自己的工作量。”济三矿工资科长甄峰说,“我们采用的系统是根据工作量系数决定的,干什么活拿什么钱,真正做到了日清日结、班清班结”。

甄峰说的这套系统是该公司投入的内部市场化信息平台,这一系统是依托信息化集成平台,通过对矿、区队、班组、岗位四级市场的工资收入、费用支出、安全质量考核奖惩数据进行汇总结算,实现了区队矿管,既减少了区队核算人员的人数,又实现了数据一处录入、全部共享,职工可以随时进行查询。同时,该公司还在各矿处内部网站、井口显示屏设立查询接口,职工可随时查询每天的经营、结算情况等内容,进一步提高内部分配的透明度,调动了员工的积极性,以信息化促进市场化,实现了内部市场化管理的优化和升级。

如今,在煤业公司这方“热土”上,内部市场化的运行最大限度地激活了各生产要素,优化、简化了管理流程,做到生产系统无浪费、生产环节无漏洞,形成经济运行质量不断攀升的良好局面。

(兖煤矿)

(郭企伦)