

诚信铺就八一家具和谐发展路

■ 王露 蒋雨涓

从名不见经传的乡镇企业到如今跻身西南第一家具城，八益家具集团股份有限公司引领着四川成为继广东、浙江之后的全国家具三大产业基地之一、四大流通基地之一，成为全国家具行业的佼佼者。

据四川文明网消息，三十年，于历史的长流中不过是沧海一粟；但对于中国家具行业而言，却是从无到有，从小到大，从弱到强走过了一段波澜壮阔的发展历程。在这三十年间，不少家具企业如雨后春笋般逐渐发展壮大起来，也有不少企业突然在一夜之间亏损消失。而秉承着“和谐诚信，求实大为”的企业精神，四川本土家具企业——成都八益家具股份有限公司始终稳健前行。

从名不见经传的乡镇企业到如今跻身西南第一家具城，八益家具集团股份有限公司引领着四川成为继广东、浙江之后的全国家具三大产业基地之一、四大流通基地之一，成为全国家具行业的佼佼者。总结这三十年的发展道路，八益家具股份有限公司的工作人员们深感和谐经营理念是主导企业正确发展的灵魂。

和谐诚信,构建良好环境

八益家具股份有限公司的和谐诚信主要体现在坚持对国家守信,构建和谐的发展环境;坚持对社会守信,构建和谐的社会环境;坚持对企业职工守信,构建和谐的内部环境三个方面。

公司建立了消费者投诉站,消费者可以现场、电话、网络三种方式进行投诉。积极开展建设“放心购物市场”活动,每年都会在商家中评定星级示范单位。

1985年,八益家具厂仅凭着2.5万元的资本在一间废弃的猪圈里成立。创建之初,公司便提出了“诚信为本”的经营原则。经过五年的发展,八益家具厂不断壮大,而随之出现的商家偷税漏税等违法行为也越来越多,针对这样的情况,该公司又于1992年提出了“三让三不让”的原则:让市场,让品牌,让利益;主权不让,经营方向不让,违法经营不让。到1994年,该公司进一步明确提出“以发展为中心,社会效益和经济效益并重,对国家、社会、职工全面负责的经营理念,发扬‘和谐诚信,求实大为’的企业精神”。

经过三十年的发展,企业凭借着“和谐诚信,求实大为”的企业精神获得了许多殊荣。

时至今日,诚信经营依然是八益家具股份有限公司在家具业雄踞西南的支撑。该公司视质量和服务为企业的生命,建立了十分严格的产品与服务质量控制体系。在管理上,积极与国际标准接轨,生产经营的产品均通过iso9001—2000标准质量体系认证和环境保护产品认证。并积极开展建设“放心购物市场”活动,严把入场质量关,要求所有进场的厂家均具备产品合格证、质检报告、环保合格证。

此外,该公司还建立了消费者投诉站,开通了与工商局网站相通的投诉网站,使消费者可以现场、电话、网络三种方式进行投诉,并保证投诉结案率达100%。



●四川本土家具企业——成都八益家具股份有限公司从名不见经传的乡镇企业到如今跻身西南第一家具城。



迎难而上,争做行业一流

在八益家具股份有限公司的发展历程中,“八益床垫”作为公司生产经营的主导产品,曾两次跌入低谷。

1990年,存放着生产床垫的原材料仓库遭受火灾,造成直接的经济损失6万余元。八益家具股份有限公司董事长王学茂当场对全体员工宣布了三项决定:一是立即清理现场,配合公安部门查明原因,清理损失;二是派出业务人员到供货单位联系生产材料,保证生产不能停;三是向社会承诺,过火的原材料一寸钢丝、一个弹簧都不用。火灾当场所产床垫售出后,没有一床因质量问题被投诉和返工。

“八益床垫”是公司生产经营的主导产品,三十年来广受大众的信任 and 喜爱。

在接下来的十年时间里,床垫市场由于巨大利润和发展空间,再加上生产技术要求不高,吸引了不少人涉足床垫生产。市场鱼龙混杂,出现无序的竞争和混乱。2000年,八益家具股份有限公司高层领导带领床垫厂主要管理、销售人员曾先后4次深入到重庆、泸州、宜宾、南充等20多个中心城市进行调查研究,对床垫生产经营提出了“抓好五个转变,实现床垫产品创新突破”的工作方针。

几年时间里,床垫厂全体员工加强床垫的生产管理,严格质量检验和监督,确保出厂的床垫个个合格达到A级产品。同时对产品结构进行了调整,加强了对中高档产品的生产和销售,从美国一家公司引进弹簧内胆制作拉丝提丝系列床垫,进一步提高了中高档产品的外观质量和花色品种,并在全国首推抗菌环保床垫,使床垫生产经营止滑回升,开始走出低谷。2004年销售床垫10.5万张,实现利润137万元。

创建精神文明,丰富企业内涵

除了构建和谐的发展环境和外部环境,八益家具集团股份有限公司还积极地建设具有本企业特色的企业文化。该公司的机构编制中专门设有“精神文明办公室”,这是在全国的企业尤其是民营企业中,不为多见的。

在精神文明建设工作上,公司大力开展网络文明传播志愿服务,成立志愿服务队伍。

该公司定期开展“道德讲堂”建设工作。专门编印了《成都八益家具集团道德讲堂学习手册》,制定了年度授课计划,建立了由12人组成的道德讲堂讲师队伍,撰写了多篇道德故事,在市道德讲堂故事库内选了15篇道德故事为授课内容。通过宣讲,一批事迹感人、可学可信的道德模范走进集团员工心中,成为大家学习的榜样。促进员工增强道德修养,形成“崇德尚善”的良好风尚。同时,集团还在成都市武侯区率先试行“流动道德讲堂下基层”活动。此外,公司大力开展网络文明传播志愿服务。组建了网络文明传播志愿者队伍,建立了八益网络文明传播志愿QQ群。

企业在追求经济效益的同时也注重自身的社会效益,承担起结对共建的社会责任。

为践行社会主义核心价值观,该公司积极开展以“创商业品牌、树诚信新风”为主题,以“诚信经营市场”建设为载体,以“诚信、守法、公正、敬业、服务”为核心的商业职业道德建设工作,组织专业商场的管理和服务人员进行规范的服务礼仪的系列讲座。开展了公司全员参与的创“双文明”的“创先争优”活动和在全集团职工中评选“五好文明家庭”和“读书示范户”活动。

公司于2009年、2011年两度被评为“全国精神文明建设先进工作先进单位”。

该公司于2009年、2011年两度被评为“全国精神文明建设工作先进单位”。并多次被评为武侯区级、成都市级、和四川省级文明单位。该企业先后被评为为“四川省诚信兴商联系单位”、“守法诚信示范单位”、“中国十八省市家具行业诚信企业”等。

“面临当前互联网带来的新机遇新挑战,我们也将不断尝试互联网+的新模式,把互联网的创新成果深度融合于经济社会各领域之中,提升实体经济的创新力和生产力,鼓励商家利用互联网实现更贴近新时代用户的销售服务和体验式服务等。”该公司负责人告诉记者,无论时代如何变化,企业以何种形式发展,诚信都将是他们坚守的道德底线和企业发展底线。



●四川玖玖爱六粮面公司捐赠方便面。

四川企业玖玖爱向天津捐赠逾3000箱方便面

■ 高寒

8月15日,记者从中国社会福利基金会获悉,四川食品企业玖玖爱六粮面公司紧急调集3000余箱方便面,支援天津受灾群众。

据了解,四川玖玖爱六粮面公司作为蓝豹救援队备灾合作单位,第一时间响应蓝豹救援队的需求,紧急调集了价值数十万总计3000余箱(每箱12桶)方便面,第一时间支援天津受灾地区。目前,方便面已由二小安置点负责救灾协调的社工及空军部队直接接收。

据介绍,为保证此次救援物资的及时送达,玖玖爱六粮面公司专门停止了对华北多家经销商的供货,造成华北大区库存不足,但玖玖爱六粮面负责人郑奇林表示,为了支援天津受灾群众,保证灾区人民生活,他们义不容辞。

据了解,天津滨海新区危险品仓库爆炸事故发生后,中国社会福利基金会救灾救援部第一时间响应,并派出蓝豹救援队赶往现场开展救灾救援工作,派出队员包括来自蓝豹救援队总队10名队员和来自天津蓝豹救援队20名队员。目前,已在天津经济技术开发区第二小学的灾民安置点驻扎,建立工作点,协助政府和救援部队进行灾民安置和救援物资发放工作。

四川一公司正式试行2.5天休假目标是一周休3天假

■ 中新

熄灯、锁门,12点整他们准时下班。8月14日,四川一家公司正式试行2.5天休假制度,与中国大部分公司和单位相比,他们提前了半天过周末。首个小长假,这家公司选择了集体出游。

在国务院办公厅发布关于“鼓励尝试2.5休”意见后,四川一企业便迅速响应,召开员工代表大会,讨论有关2.5天休假的事宜。最后,2.5天的休假提议获得全票通过,并发布告示宣布8月14日至10月31日为试行期。

“跟以前一样还是联系客户,不过把下午的工作放到了上午来完成”,员工陈阳已在该公司工作了十年,工作虽和往常一样,可心境不同,多了半天假兴奋之情溢于言表。

当天中午,在成都郊外一处农家乐该公司开启了首个2.5天休假模式。在聚餐、游戏、游艇中,公司员工度过了首个小长假。

“首个2.5天休假,12点就准时放假了,大家可能还不太适应这个状态,怎么让这个小长假落地实施,我们就选择了集体出游”,该公司相关负责人冯雪表示,集体方式过首个小长假会让其变得更有意。

不过,该公司员工们寄情于山水之间,实则也存在压力,为落实2.5天休假制度,他们工作的前提是业绩必须上升5%。

“以前两天现在增加了半天,这种模式的话会增加更多客人,促进郊区休闲旅游的发展”,小长假不仅受到该公司员工的欢迎,农家乐的老板钟其克也表示了自己的意见,经营生意15年来,他首次遇到放小长假的公司。

作为四川第一家“吃螃蟹”的公司,试行小长假制度一经推出便引来众多网友的关注。“这是别人家的公司”,“报告老板,我们也要小长假”,网友们纷纷表达羡慕之情。四川当地一家媒体对50名各行业网友的调查结果显示,49人表示支持2.5天休假,仅有一人持相反意见。

有网友表示,对周五半天的假期如何不占用法定工作时间,目前还没有明确的政策。也有网友担心,周五的弹性休假会导致平日加班“有理”。

不过,对于公司而言,上述情况他们不会担忧,“我们的目标是一周休3天假”冯雪说。

四川电建三公司群团活动促进企业工作提质增效

■ 周桃

日前,四川电建三公司工会开展了以“用心服务、互帮互学、共同进步”为主题的“一对一、结对子”专项活动,让公司群团工作者主动深入基层,将服务送到基层,切实加强群团工作者与广大职工群众的情感联系,发挥好工会组织的桥梁和纽带作用,促进企业群团工作提质增效。

为深入贯彻“中共中央关于加强和改进群团工作的意见”,切实把习近平总书记“要更多关注、关心、关爱普通群众,进万家门、访万家情、结万家亲,经常同群众进行面对面、手拉手、心贴心的零距离接触,增进对群众的真挚感情”,“群团组织和群团干部特别是领导机关干部要深入基层、深入群众,争当全心全意为人民服务宗旨的忠实践行者、党的群众路线的坚定执行者、党的群众工作的行家里手”等要求落到实处,四川电建三公司工会开展了群团组织“一对一、结对子”专项活动。

该活动以“为职工服务、为基层服务、为企业服务”为落脚点和出发点,通过安排专人与越南沿海项目部、新疆其亚二期项目部、重庆奉节项目部和成都青白江房建总承包等单位进行“定点定人”联系服务的方式,在深入一线听取职工在工作生活等方面的诉求的同时,在公司职能部门与项目部之间建立起互相尊重、互相理解、互相支持的工作机制和联络机制,在工作中互帮互学、共同进步,推动公司及各基层单位群团工作的有效开展。

活动要求,结对人员至少每月要深入结对项目部一次,与项目工委围绕厂务公开、职工人文关怀、文体活动、团活动员职工围绕中心任务积极开展工会主题活动(班组建设、劳动竞赛、岗位练兵、劳动保护监督)等方面工作,展开全方位、多角度的互帮互学活动,让公司群团工作更接地气,切实让公司群团组织更具活力,更好地服务于企业发展。

水井坊扭亏 公司“洋帅”总经理大米意外辞职

■ 崔江

大米掌舵三年,带领水井坊扭亏为盈。据华西部市报消息,8月14日,水井坊发布的半年报显示,在经历了两年连续亏损后,公司业绩进一步好转——上半年营收3.88亿元,比去年同期增长174.10%,半年营收已超过去年全年总和,归属上市公司股东的净利润5018万元,比去年同期增长141.24%。

在业绩好转的时候,水井坊董事会却发布了公司高层人事变动的公告,公司董事、总经理大米(James Michael Rice)向董事会表达了辞职意愿,因个人原因,大米自2015年9月30日起辞去其担任的公司董事、总经理等职务。

大米回应:将去上海开始新的职业生涯

对于辞职的原因,大米对记者表示:“由于和家人长期分居两地,对我的生活已造成了较大影响。远离家人并非我的本意,因此我打算去上海开始新的职业生涯。”此次大米离职显得有点突然。因为在6月30日,水井坊董事会才聘任大米继续担任总经理。

水井坊方面表示,2015年9月30日后,在总经理职位空缺期间,公司拟暂由现任董事、财务总监许法康代为履行公司总经理相关职责,直至公司聘任新任总经理为止。

水井坊相关负责人告诉记者,大米在领导公司度过动荡时期并将其重建复苏的过程中扮演了重要的角色。

“中国通”掌舵三年 今年扭亏为盈

现年50岁、来自美国的大米于2013年3月出任水井坊总经理,此前先后在金佰利、达能、泰森、荷兰CSM



等外资企业的中国分公司任职,能说得一口流利的普通话,被认为非常懂得中国文化。

在这位喜欢哈雷摩托的“洋掌柜”加入水井坊的时候,高端白酒行业步入了持续低迷期,水井坊也处在经营困难时期,2013年至2014年连续两年巨额亏损,面临退市风险。大米也表示,“刚好我到的时候行业遇到比较大的挑战。”

大米上任初期表示将全力发展中低端产品,同时把海外市场继续做大。任职期间,他在销售体系改革、重塑品牌定位、组织结构优化等方面做了大量工作。

4月29日水井坊发布的2015年一季报显示,当季实现净利润0.48亿元,而2014年全年公司亏损4.18亿元。这也意味着,水井坊在大米的带领下实现了扭亏为盈。

大米的离开是否会影响水井坊下半年的业绩表现?据悉,大米将在水井坊工作到9月30日,并已经同意将继续担任顾问的角色直至今年年底。水井坊在财报中表示,下半年经济下行的压力依然存在,白酒市场竞争也将

会更为激烈。

外资控股后 水井坊偏爱“洋掌柜”

大米是洋酒公司帝亚吉欧收购水井坊后离开的第二位“洋帅”。

2010年3月,帝亚吉欧集团首次与水井坊达成要收购协议,派柯明思(Kenneth Macpherson)担任水井坊公司总经理。柯明思也是中国白酒企业中第一位外籍总经理。由于柯明思此前是帝亚吉欧大中华区总裁,他的入驻被认为是两家公司联姻后促进中外文化融合的重要一步。2012年3月,帝亚吉欧以63亿元收购了水井坊,成为水井坊实际控制人。

柯明思在水井坊期间大力发展国际化业务,他曾称:“希望在5年内令国际市场占销售量的比重上升至40%”。但水井坊的国际化并不顺利。2012年半年报显示,公司出口收入3816.74万元,同比下降了2.84%。有观点认为,水井坊在国内市场最火的时候,却花大精力发展海外市场,也因此丢掉了国内市场。

柯明思接手后,水井坊业绩并无太多惊艳的表现。2011年,水井坊净利润增长率为36.14%,而当年贵州茅台的增长率为73.49%。水井坊的二级市场表现也不尽理想,2012年多只白酒股涨幅都在两位数以上,而水井坊却下跌了7%。柯明思于2013年3月辞去总经理职务,由大米接任。而在掌舵水井坊之前,大米并没有在白酒业工作的经验。

除了两任总经理是外籍人士,水井坊的董事长也是英国人。2014年7月,水井坊原董事长黄建勇辞职,接替黄建勇的是陈寿祺。公开资料显示,陈寿祺是英国籍,历任菲利普·莫里斯中国公司主席、帝亚吉欧东南亚公司董事总经理、帝亚吉欧大中华区董事总经理。