

# 6 经营故事 Business Story

从事人力资源工作多年的郑前远,可以称得上不折不扣的“行政专家”。一方面,他可以摆脱传统意义上制定规则和维护制度的“警察”形象,另一方面他又可确保公司各项日常工作顺利进行,而他向来都能够将两者处理得游刃有余。

## 郑前远:管理变革推动者

他总是将自己的行程计划安排得满满的,记者早在办公室等候时,他正在车间巡视最新研发的机器。他告诉记者,自己早已习惯了忙碌:“新设备属于行业创新产品,正积极准备申办国家行业标准。”有时候忙起来,回到办公室连喘口气的时间都没有,但只要有利于企业,有利于员工的,他都会努力踏踏实实去做。

他,就是兢兢业业的晋工机械有限公司人力行政副总经理郑前远。

### 先计划后落实 预防胜于解决

走进郑前远的办公室,首先映入眼帘的便是挂在墙上的印满书写痕迹的月工作计划管理看板。“为保证公司生产经营管理各项目标任务做到有计划、有落实、有稽核、有改善,自2013年以来,公司便开始推行月工作计划与述职报告工作,此举也是为了更好地推行绩效考核管理制度。”他介绍,为了让工作可视化,参与对象要及时将下个月的主要工作计划制造或打印上墙,以便相关人员及时对照跟进具体目标进度和完成情况。中国有句古语讲“凡事预则立,不预则废”,是在做事之前最好能有一个计划,这样做事就能有个参照物、标尺,做起来也能考究计划的正确性,利于此类事情的改进。而这也培养了公司上下“先计划后做事”的好习惯。

这些成绩都是靠一步一步的积累而来的。从事人力资源工作多年的他,可以称得上不折不扣的“行政专家”。一方面,他可以摆脱传统意义上制定规则和维护制度的“警察”形象,另一方面他又可确保公司各项日常工作顺利进行,而他向来都能够将两者处理得游刃有余。

自2011年加盟晋工机械以来,他便不断对公司管理系统进行创新。2012年,郑前远推动公司与台湾国信顾问有限公司合作,对公司组织机构、岗位职责、工作流程、薪酬绩效、目标管理等进行完善和提升,同时,推动公司两化融合及信息化管理创新。公司投入近300万元,对ERP信息系统进行升级,后续导入以TOP GP ERP系统为主轴,整合PLM、ERGP及周边系统,构建晋工机



械的一体化信息管理平台。“管理系统的升级,通过精简流程和采用新技术,既提高了员工的工作质量又降低了工作成本,这就是化解人力资源部与员工矛盾的最佳手段。”晋工机械的产品特性让郑前远始终将安全放在第一位。“在我加盟晋工之前,员工常常因为疏忽“三大敌人”:麻痹、不责任心、不遵章,而给企业带来经济损失和人员伤亡。”郑前远告诉记者,就职后自己发布的第一份文件就是有关安全生产,层层签订安全生产责任书,明确目标、责任人与考核细则。

不仅如此,作为人力行政副总的他,主动要求介入安全生产管理工作,挂公司安全生产工作领导小组副组长,健全并完善以安全生产责任制为核心的各项规章制度,除此之外,晋工机械还在日常的员工工作中举办各种各样有关安全生产的活动,进一步强化员工的安全意识。如安全生产培训、安全生产知识竞赛,并在今年协办“兵来匠挡”技能竞技大赛等。“安全生产问题的出现在于安全培训教育没有做好,预防问题远胜于解决问题。”郑前远告诉记者,公司坚持每周

开展“6S”巡查,及时通报巡查结果,督促隐患整改,兑现月度和年度考核奖励,实现了连年无死亡和重大安全事故的优异成绩。公司先后被评为泉州市、福建省“安康杯竞赛先进单位”,被评为泉州市、晋江市“标准化安全生产示范单位”。

而为了实现产品的质量可靠,郑前远根据公司战略规划,结合公司实际制定了创新激励办法,引导公司技术团队突出差异化产品创新,坚持自主研发为主,现今已申报48项专利,并获得了福建省高新技术企业认定等多项荣誉。郑前远告诉记者,现在公司正在检测台湾节油专利产品,如果检测效果佳,将作为今年上海宝马展一大亮点进行推广。

### 倾听员工呼声 打造温馨家园

“企业是舟,员工是水,水能载舟亦能覆舟。员工是企业一切财富的创造者,没有员工的辛勤耕耘、艰苦奋斗,企业不会实现一个个跨越。”郑前远表示,人力资源部作为企业与员工沟通的桥梁,应该注意倾听员工的

呼声,积极维护员工权益,晋工机械致力于打造“家文化”,为员工建立一个和谐、充满人情味的企业大家庭,成为员工可靠的港湾、温馨的家。

郑前远作为工会主席,他一贯关心重视员工住宿问题。多年来,引导公司坚持把员工的住宿问题提到议事议程上来,积极设法改造现有住宿条件。进一步加强宿舍安全管理,配有专职保安,实施24小时值班,保证了员工的生活和财产安全,关注员工膳食,实行伙食补助,监督食堂卫生安全。

在2012年,公司成立了温馨家园互助资金,近年先后慰问400多人,共发放慰问金30多万元,形成制度化、常态化的帮扶。只要大泉州地区的员工有直系亲属去世或是家里遇到困难的,郑前远都亲自前往。郑前远说,“一个公司想要留住员工,一个就是感情留人,让员工在这个公司工作会有温馨感,对企业有感情,愿意把心甚至把家安在这个企业。”

而在员工职业能力、专业能力提升方面,郑前远也推出了不少让员工叫好的举措和项目。他主导成立管理学院,坚持内训为主,外训为辅,营造学习型企业文化。织电焊、电工、行车、工程机械车辆驾驶等特殊工种全员培训取证,组织参加大连理工大学、西北工业大学学历再教育,鼓励参与职称评定,职业技能等级鉴定。公司出台政策,通过企业补助、代垫学费等,近三年先后组织200多名员工参加初、中、高级职业技能鉴定,多名技术职务评审和学历再教育。对符合条件的人才及时推荐申报福建省百人计划、泉州和晋江市优秀人才。

采访过程中,记者恰巧遇到刚从安平桥公园义务清理被台风刮倒树木的员工老吴,“环卫工人清理工作太繁重了,我希望帮助他们,为灾后重建贡献绵薄之力。”老吴告诉记者,今天是义务劳动的第三天,常常忙得随便吃个快餐应付一下转而马上投入工作,昨晚甚至忙到11点才回公司。

“公司高层一贯乐善好施,向来鼓励员工服务社会献爱心,这次会把老吴作为抗洪救灾先进事迹进行表彰。”郑前远说。

(李晓明 董亚军)



## 林宏润:一个企业的社会责任感

广东烨龙集团有限责任公司于1995年创办,2003年成立集团,集团的前身是经营钢铁的进出口和生产加工业务,现在主要经营房产、房地产开发经营、高尔夫球会、金融、文化产业等。从钢铁行业到传统的地产再到文化产业和金融投资领域,烨龙集团的每次转身都充满了挑战,集团董事长林宏润以其独特的决策力、领导力带领烨龙集团开辟出一片新天地。

是什么让林宏润勇敢地作出一个个改变集团发展方向的决定?这一切,都源于他拥有最质朴的理念:有想法就要付诸行动,事在人为。

对于所取得的成就,林宏润并不自满,他表示社会在继续发展,知识更新速度加快,要把企业做得更大更强,就要与时俱进,不断地提高自己的管理水平。不管工作多忙,林宏润每天都会抽出时间看书学习,甚至在出差的行李中也会带几本书,途中一有空闲时间就学习。要想成为一个更优秀的企业家,就要保持不断学习的状态。

林宏润热爱公益事业,他经常和身边的人说,一个有爱心的企业家才是合格的企业家。林宏润每年都会定期参加献血活动,同时也号召烨龙集团的员工积极参与各种志愿活动。熟悉他人都知道,林宏润是一个有大爱的人,从不吝惜向有需要的人伸出援手。多年来,林宏润低调的做了很多慈善事,捐40万元给广东省陆丰市教育局建教学楼,捐60万元给陆丰市儿童福利院,捐150万元给云南省侨联援助忠魂归国,捐30万元给曲靖市罗平县阿岗镇警务室、修路、建桥,捐30万给海南省高协第一届少年组培训经费等等。

林宏润表示烨龙集团未来的目标是成为一流的现代化先锋企业,力求创造更大的经济效益,更好的回馈社会。一个有善心的企业家,一个充满社会责任的公司,能给社会带来莫大的正能量。我们相信,烨龙集团的未来定会越来越好,并为社会发展贡献出更多力量。(华声在线)

## 点融网加速布局消费金融

继鼓励小额分散信贷的P2P管理办法发布后,国内知名P2P平台点融网近日宣布,正式上线齿科消费金融产品。

随着P2P新规细则的发布,业内人士普遍认为,消费金融将成为各家平台重点发力领域。根据艾瑞咨询发布的报告,2015年中国消费信贷规模达19万亿元,同比增长23.3%,预计2016年中国消费信贷规模将达23万亿元,增速将超过20%。

此次点融网推出的齿科消费金融产品是和牙科机构马泷齿科达成战略合作协议,将率先在其上海置略马泷口腔门诊部为客户提供消费分期产品。据悉,马泷综合健康医疗集团是全球牙科领域的佼佼者。而上海置略马泷口腔门诊部是MALO CLINIC和马泷综合健康医疗集团在沪建立的齿科治疗机构。

值得一提的是,此次分期产品中的分期利率均为0,低于市面上已有同类产品。“点融网在业内以技术见长,我们有四百多人的技术团队,不断进行技术创新,简化借贷流程,因此,在申请、审核、放款等各个环节,我们有能力为小而分散的客户提供更优质、更快捷的金融服务。”点融网相关人士表示。(马翠莲)

## 备战“双11”苏宁供应链体系精细化升级

“双11”大促临近,各大电商摩拳擦掌,物流也成为电商比拼的关键一环。据了解,苏宁将借助自主研发的乐高平台,将通过模块化的架构,保证系统“抗压能力”,为促销期间的订单配送护航。

据了解,乐高平台是2013年苏宁自主研发的供应链物流管理信息系统,以LOS(物流订单系统)为调度,整合物流监控、物流作业、大数据分析三大系统群,为苏宁物流全作业流程以及仓库网络建设、库内设备管理等衍生业务提供支撑。苏宁方面表示,乐高平台是一个全面开放的平台,借助这一平台,苏宁可以为商家定制仓配一体解决方案、跨境无忧物流解决方案等基础服务,并在此基础上,持续向合作伙伴输出数据基础、大数据联通、数据赋能等增值产品,全面开放苏宁的物流服务能力。

研发乐高平台的意义在于提升供应链各环节的运营效率。苏宁相关负责人表示,乐高平台不仅在业务支撑能力上打通跨境、仓库、配送链条,将不同服务协同在一起,而且在系统架构上,通过产品模块化、服务原子化的设计搭建,实现性能的弹性配置和灵活扩展,将系统间的依赖关系转换为松耦合,提高系统容错性,有力保障了系统的稳定运行,使得平台处理能力从原来的百万级跃升至千万级,可支持无限量的平滑扩展。(陈克远)

## 准星云学:以人工智能革新传统教育

借助量子计算的增长,人工智能技术将得到很大发展。对于企业,真正艰难的,并非做出功能,而是迅速应用到一个行业,解决问题。而准星机器人,则致力于用人工智能解决传统教育行业存在的问题。

准星的产品就是一支智能笔加上后台的人工智能系统。学生用这支笔来答题,系统就能对学生答题的数据进行全过程采集,一键传输到云端,后台系统就能对他在这个学科的学习力进行画像。哪里写得快,哪里写得慢,出什么问题,思维有什么缺陷,系统全能知道。

人工智能系统设计带有六个维度标准,依次递进,从学生对基础概念掌握情况、推理和计算能力,到对数学的兴趣、态度以及知识点运用情况都可以掌握。老师的手机和PAD,可以看到每个学生的个性化数据,哪个学生兴趣不足,哪个学生态度有问题,几十分钟,一个年级的就出来了。老师们剩下的工作,就是帮学生改正错误、鼓励鞭策了。

由此,这个机器人系统完全改变了老师的工作内容和范围。传统模式下,从学生写作业、老师批改到学生改错的过程,一般需要2-3天,用准星系统判作业后,可以当天作业当天改,完全符合学生的记忆规律和认知规律。

可以说,准星的出现对家教行业也是个颠覆。许多家教的校长和老总都和我们朋友,我们常开玩笑说,有一天,我们的员工举个牌子到你们门口,将我们的笔卖给家教老师,一年全程服务2000块钱左右,平均每天几元钱。

我们准星智能笔的价格目前较贵,但两年分期付款,每半年不到四百元,成本上就能将每个学生每天的花销控制在不到十元钱,随着将来用户规模的发展,成本会越来越低。我们的企业在成都,目前成都已经有二十多所学校开始使用。

这就是人工智能对教育行业的颠覆,而人工智能技术本身,就是用来解决大数据和云计算发展中的负面问题。

### 起步

多年前,我们就锁定了人工智能技术。我曾在4年前提出一项大数据创新理论。人类文明的生产方式中,资本、自然资源、人力等属于生产要素,而数据作为一种新型生产要素,可以对这些资源进行置换、替代、节省、重组,从而影响和颠覆一些传统行业,改变行业资源的配比。例如阿里巴巴、滴滴打车等,便是用数据传输方式改变了资本、自然资源和人力的配置,就能把整个行业颠

覆。大数据技术本质上是从采集、存储、传输、汇总、分析、挖掘及展示等各个环节形成。但当时却没有专门机构去研究数据科学,这项科学将来一定会给社会各业带来巨大推力,它对各行业技术迭代的推进作用,是不可忽视的,我们中国要尽快建立专门的数据科学研究院。

实质上,云计算的出现,只是降低了使用计算机的时间和经济成本,让人们傻瓜地、便宜地用上计算机,但它与大数据是相辅相成发展的。云计算是高速公路,数据是汽车不能解决如此海量的数据问题,一时间堵车问题频频出现,就会出现大量数据垃圾,这就需要让计算机能模仿人脑进行自我清理、自我创新,这个过程本身就是人工智能。因此三到五年内,从大数据到人工智能是发展方向。现在就是从工业文明向数据文明发展的过渡期。

### 人工智能+教育

众所周知,“人工智能+”正席卷各行各业,我们为何偏偏选择教育行业?

选择教育,我思考了五个维度。第一,价值密度要大,可以让人工智能产品被高频使用;第二,基础约束度要低,数据采集不能受政策、法律等过多管控;第三,数据采集的门槛要低,可以让大数据公开而透明的行业里,恐怕只有教育能做到,因为学生做题答题的数据随处可得;第四,无论To B或To C,市场空间都要很大;第五,提供教育服务是刚需,孩子的想法也是数千万家长最关心的。

能满足以上条件的,只有教育行业。而在教育的诸多学科中,语文领域占份额过少,英语服务相对成熟,只有数理化学科是国内外没有的,而且最受关注。所以我首先锁定了数学领域的人工智能技术,让系统学习数学语言。

2012年,我带领数据中心的院士、教授、博士们成立了清华大学苏研院大数据中心,经过四年多的研发,团队获得了大数据技术的软件著作权和大量的技术专利,并在2014年将大数据中心旗下的智慧教育事业部正式成立了独立的准星云学科技有限公司,正式推出了准星的智能判卷系统。

融资方面,我从2013年就谈过上百家投资人,当时几乎没一人信我。那时很多投资人盯着O2O,奉行着互联网思维和“风口能让猪飞”的精神,盲目相信烧钱、线上线下的商业模式。受这种氛围的影响,团队内部也产生了很大分歧,技术人员一个接一个地走。我就告诉他们,要走走,相信我的就留下来。

“互联网只能解决数据传输与存储的问题,它创造不了价值”,我始终这样认为,也这样告诉我的团队,“与其说‘互联网+’,不如说‘+互联网’,传统行业在当前的经济发展阶段,始终是经济运行主体。”就像中国的航天、高铁、三峡等突破性行业和项目,任何一项科学与技术的攻关,都是行业精英多少年如一日地奋斗,这绝不是一项新商业模式就可以解决的问题。

等到互联网热潮逐渐退去,我终于找到中兴合创,创始人丁明峰从事人工智能研究。但我们刚开始谈时,他却建议,如果你认为你足够牛,就将人工智能领域的技术全部做成,包括自然语言处理、模式识别、自动推理、机器视觉等一系列难题,而准星的团队也仅仅不到百人的规模。的确,人工智能领域里,任何一个概念都是珠穆朗玛峰,但我们作为企业,目标是将人工智能做成应用,

针对行业中的现实痛点,而不是沉浸在一些世界级难题里,痴迷于摸石头,却忘记了过河。同时,一段时间的交流后,我们认为中兴合创是一个面向前沿技术、面向实际关键应用的投资团队,也是我们的知音。

2015年8月,我们和中兴合创终于达成协议,获得了对方千万级资金的投资。12月底,产品正式推向市场,目前产品已经得到四川多所中学试点的使用和良好反馈。目前,江苏、浙江、湖北等地产品推广已经展开,获得了当地教育行业的一致追捧和好评。

现在,人工智能还在发展初期,它所带来跨界、群发式的技术升级,会使传统行业的技术、资本,一夜清零。未来,技术沉淀较深的企业会站得更稳,但更关键的,要看企业是否有将技术转到行业应用的战略眼光和运作能力。

(林辉/口述 沈怡然/采访整理)



## 金融知识进万家 农行员工下乡来

近日,农业银行河北承德分行选派业务骨干,参加承德市银行业2016年“金融知识进万家宣传服务月暨送金融知识下乡”集中宣传活动。这次金融公益活动的主题是“普及金融知识,提升金融素养,共建和谐金融”。活动中,该行员工身披鲜艳的专用绶带,在承德县下板城镇中心广场向过往群众发放人民币知识、存款知识、支付结算知识、反洗钱知识、征信知识、理财知识、外汇业务、个人金融信息安全知识等16种宣传折页及其它宣传品,并热情解答顾客业务咨询,成为活动的一道突出“亮点”,赢得社会公众的赞誉。

于绍礼 摄影报道