

走基层 转作风 改文风 · 走进国企

本报记者 冯其予



中航油“关爱工程”提升员工幸福感

尽管当前正处于饮料市场的销售旺季,但曾经风靡一时的张博士零卡饮料(低热量饮料)的市场表现却有些冷清,在一些卖场几乎销声匿迹。根据媒体报道,零卡饮料将面临大批经销商集体退货和上门讨债的困局。

零卡饮料如过山车般的盛衰轮回,的确有些令人瞠目结舌。2011年,零卡饮料进入茶饮料市场时,市场的主导权已经被康师傅和统一牢牢掌握。但是,零卡饮料利用现代人害怕肥胖的心理,喊出了“要甜不要胖”的口号,吸引了不少消费者。

为了在短期内迅速拓展市场渠道,提升市场占有率,这家还处于起步阶段的茶饮料企业,还以1.3亿元中标了央视1套黄金广告段,并在各地方卫视、平面媒体、互联网上投放广告。如此大手笔地砸钱,的确也砸出了不小的广告效应,帮助企业吸引了不少市场注意力,其零卡红茶和绿茶的气势甚至一度超越了康师傅和统一。

广告营销不能操之过急

林火灿

然而,这种做法也让零卡饮料吃了不少苦头。在铺天盖地的广告攻势之下,企业的渠道建设能力并没有同步推进,加上消费者对产品的接触、适应和认可需要时日,导致了零卡饮料如日中天的市场神话没能延续太久,企业资金回笼压力加大,后续广告投入难以跟进,广告效应逐渐衰弱,产品的市场销量也开始下滑。当企业风光不再时,经销商们也纷纷要求按照先前的合同约定的退货条款退货,并退还预先支付的多余货款,企业的日子自然不好过。

其实,在我国商业发展史中,由于在广告投入上操之过急,风光一时而又陷入困境的企业不在少数。在上个世纪90年代,秦池白酒凭借大量广告和宣传投入,一度蝉联央视广告“标王”。但事与愿违,铺天盖地的广告并没有帮助企业撬动巨大的市场需求,天价的广告投入反而成为企业的巨大负担。在“勾兑事件”被曝光以后,秦池最终败下阵来,销售业绩一落千丈,最终以全面亏损收场。

从市场营销的角度来看,企业在成长初期重视广告造势,并以此来带动市场营销,有一定的必要性和可行性。但这并不意味着企业可以把宝都押在广告上,而忽视了夯实企业的发展根基,蒙牛创建的时候,迈着“先市场后工厂”的步伐,拿出大量的资金打广告造势,而没有把精力放在奶源基地建设上。在经历一轮快速发展以后,这种模式的弊端逐步显现,奶源基地的短板也成为蒙牛发展的重要瓶颈。

企业的成长需要通过提高知名度来打造品牌影响力,但不能奢望一口吃成胖子,更不能打肿脸充胖子。企业应把更多的精力放在研发符合市场需求的产品上,打造过硬的产品品质,才能形成持续盈利的能力,避免品牌如同昙花一现。



兵工集团高管招聘透明化

本报讯 记者徐克强报道:中国兵器工业集团公司日前面向社会招聘其所属中国五洲工程设计有限公司、中国兵器工业信息中心、中国北方车辆研究所3家重要骨干单位总会计师。对所有通过组织考察的拟聘人选,将进行任前公示和为期一年的试用期。

中国兵工集团总会计师、党组成员罗乾宜介绍说,集团大力实施“人才优先发展”战略和“战略人才引进工程”,形成了单位内部竞争上岗、全集团公开竞聘、面向社会公开招聘以及人才中介机构“猎取”的3+1竞争性公开选拔机制。近年来,集团先后招聘高级管理人员近20名,引进海外高层次人才109名,吸纳国家“千人计划”专家17名。在中组部组织对中央企业的专项评议中,兵工集团选人用人满意度连续位居前列。

徐工举办中国文化推介活动

本报讯 记者梁婧报道:以“北京欢迎你,徐工机械建设美好世界”为主题的中国文化推介活动日前在京举行。该活动由商务部国际官员培训中心、中国机电产品进出口商会主办,徐州工程机械集团公司承办。正在参加“发展中国机械行业主管部门官员及实业家研修班”的40余名外国友人出席了该活动。

徐工集团进出口公司党委书记蒋南表示,作为中国工程机械行业的排头兵,徐工集团一直秉持着“担大任、行大道、成大器”的核心价值观,致力于通过门类齐全的各类工程机械设备,为发展中国家基础设施建设提供全方位的产品与技术服务支持。

高安驰名商标数量全国领先

本报讯 记者杜芳 李芳原报道:江西省宜春市日前召开商标战略推进会暨驰名商标授牌仪式,积极推动实施商标品牌战略。今年宜春市共获得五件“中国驰名商标”,其中所辖高安市一举收获“太阳”、“德美”、“维宝”、大观楼四件驰名商标,成为全国认定最多的一个(县)市。

近年来,宜春市重视品牌建设,借助消费者权益日、世界知识产权日等活动,打造宣传平台,推行商标行政指导制度。高安按照“政府主导、部门服务、企业自主、社会参与”的品牌创建模式,积极引导企业注册商标,高安工商局以驰名、著名、知名三个层级为培育方式,鼓励扶持当地企业优化升级,提高品牌影响力。

本版编辑 梁睿

2007年,中国航空油料集团公司确定了一手抓发展、一手抓稳定的工作思路。抓稳定就是要解决广大员工最关心、最直接、最现实的民生问题。为此,中国航空油料全面启动“关爱工程”。

关爱工程就是为了让广大员工分享企业改革发展的成果,因此提出不仅要关爱正式员工,也要关爱劳务工。

近年来,随着中国航空油料集团公司业务规模的不断扩大,劳务工加油员队伍已占到公司加油员总人数的30%左右。然而,劳务工思想不稳定、收入待遇偏低、不去钻研业务等问题也随之暴露出来。

为了能从根本上解决劳务工队伍存在的问题,中国航空油料集团公司决定,一方面通过建立和完善有效的激励与约束机制,调动劳务工的工作积极性,增强凝聚力和稳定性,将劳务工的职业生涯发展与企业发展的紧密结合,实现共赢。

另一方面,在现有劳务工的基础上,将优秀劳务工转为合同制职工,以此增强劳务工的归属感,带领大家共同进步。

2010年中国航空油料集团公司启动了飞机加油岗位劳务工择优转制试点工作。以中国航空油料华北公司为例,实行择优转制两年来,共转制劳务工79名,占全部138名飞机加油员劳务工的57%。

我今年41岁了,以我这年纪再出去找工作就有困难了。转制让我的心踏实了,十几年的努力总算没白费。中国航空油料华北公司党委书记张新月说。

李方超是2010年通过劳务工派遣来到中国航空油料华北公司第一航空加油站的,一来就遇到公司启动劳务工择优转制,这让他感到前途一片光明。制度就摆在那里,标准也很明确。我一定好好干,争取按期转制。李方超说。

开展择优转制,让劳务工们感到在企业干有奔头,心里踏实,找到了对企业的归属感,也提高了对企业的忠诚度。中国航空油料华北公司党委书记张新月说。

数据显示,2011年中国航空油料华北公司的劳务工整体流失率从15.22%下降到5.19%,职工队伍的稳定性明显增强。

推行劳务工择优转制只是中国航空油料集团开展“关爱工程”的做法之一。

与此同时,中国航空油料倡导“培训是职工最大的福利”理念。在提高职工物质生活待遇的同时,注重职工的个人发展和职业生涯规划,为职工个人发展架设上升通道,为职工施展才华搭建平台。通过举办高研班和中青班,先后培训企业高管人员和中青年干部300多人,进一步提高了干部队伍的整体素质。同时全面开展“航空铁军”建设活动,对所有干部职工进行分类培训,大规模开展岗位练兵和技术比武,加大职工的多岗位历练,全面提升了职工的岗位竞争能力和职业技能水平。截至2011年底,共有111名员工取得了飞机加油员中级工证书,有161名员工取得了飞机加油员初级工证书。

另外,为解决生产技能岗位高技能人才短缺的压力,同时也为了减轻职工子女就业的压力,经国家教委批准,民航管理干部学院开办了航空油料应用与管理大专班,目前共招收214名学员入校学习。经过系统教育培训后,将根据岗位工作需要,在毕业生中择优录用。大专班的开设既实现了企业人才的储备与培养,也解除了广大员工的后顾之忧,这又是一次双赢的实践。

我们实施“关爱工程”,就是想通过构建员工价值追求和公司战略发展目标的利益共同体,在公司发展的同时最大限度地保障和改善广大员工的权益,进而提高广大员工的幸福指数,调动员工的积极性创造性,构建和谐企业,把员工的幸福感转化为推动企业科学发展的动力。中国航空油料集团公司董事长孙立说。

实施“关爱工程”5年来,中国航空油料幸福指数持续提高,员工队伍的凝聚力和向心力持续增强,企业更是实现了长足发展。

2011年,中国航空油料实现“十二五”的良好开局,共销售油化产品3324万吨,同比增长15%;实现营业收入2215亿元,同比增长45%;实现经济增加值16亿元,同比增长23%。并获得国资委经营业绩考核A级企业评级。中国航空油料正在向“公司强大,员工幸福”的企业愿景坚定前行。

利益共生 互动双赢

从被兼并重组的边缘进入世界500强企业,中国航空油料集团公司的华丽转身背后,“关爱工程”功不可没。

从公司实施“关爱工程”5年来的变化看,这项做法关键在于“把人的价值实现和价值创造放在第一位,进而努力构筑起职工价值追求和公司战略发展目标相一致的利益共同体。这样在公司发展的同时,还能最大限度地保障和改善职工权益,进而提高职工的幸福感和认同感。”

事实证明,中航油实施“关爱工程”5年来,切实体现了职工在企业中的主体地位,进一步强化了职工的主人翁责任感,不仅充分调动了广大职工的积极性和创造性,有效增强了企业的凝聚力和向心力,而且为企业发展赢得了强劲动力,形成了企业与职工利益共生、双赢互动的局面。一方面,广大职工在企业从物质到精神双重关怀的

滋养下,工作成就感、生活幸福感明显增强,不断激发出无穷的劳动热情和创造活力,公司上下形成了踏踏实实干事创业的良好氛围;另一方面,随着一个充满浓浓亲情而又释放着创业激情的良好发展环境的形成,企业在良性循环的发展轨道上实现了浴火重生,走出了新时期国有企业的科学发展之路。

尤其应该看到的是,中航油的“关爱工程”真正做到了把“尊重人”作为企业发展的重要前提,把“依靠人”作为企业发展的根本保证,把“发展人”作为企业发展的根本途径,坚持以人为本与全心全意依靠职工办企业,也在其中得到了淋漓尽致地体现。

采访感言

隆基泰和200亿元建白沟商业项目

本报讯 记者杨忠阳报道:由河北隆基泰和实业集团投资兴建的白沟和道国际(华北城)项目建设启动仪式日前在河北省保定市白沟镇举行。白沟和道国际项目定位于大型国际化全产业链商业集群,总建筑面积500万平方米,总投资达200亿元,建成后形成箱包、原辅料、商品会展、物流、特色休闲旅游、购物六大商业中心,实现“南有义乌,北有白沟”的发展目标。

据介绍,隆基泰和集团2001年开始进驻白沟,至今已建设了服饰、箱包批发等10座商城,彻底改变了白沟大棚式、地摊式经营模式,将经营面积扩大了6倍;同时,吸引了国美、苏宁、肯德基、乐天玛特等国内外一线品牌入驻白沟,推动了白沟从村镇经济向国际性商贸城市的转型升级。

隆基泰和集团董事长魏少军表示,集团在20年的开发历程中,逐渐形成了以“五和”,即保证政府、商户、百姓、银行和企业五方面的利益为核心的和文化和,在白沟和道国际(华北城)项目的开发建设和运营中,隆基泰和也将秉承“五和文化”,把白沟打造成华北物流集散中心和世界采购与批发中心。

据悉,作为白沟和道国际商贸城的一期工程,投资30亿元、总建筑面积100万平方米的白沟国际箱包交易中心,与投资20亿元、总建筑面积55万平方米的白沟国际原辅料交易中心将在明年5月投入使用。



食品安全大家行 走进湖北

由国家质检总局食品生产监管司和中国质量万里行促进会共同举办的“质检邀您看企业·食品安全大家行”活动日前走进湖北。与前两届相比,今年的活动新增了罐头、肉制品、白酒、调味品、化妆品、食品添加剂等广大消费者关注的行业,并且重点突出了7类重点产品生产企业分布较多的省区。

图为质检总局食品生产监管司副巡视员赵清慧和中国质量万里行促进会秘书长陈传意在武汉大汉口食品有限公司生产车间查看产品质量。

杨忠阳摄

新奥探索清洁能源发展新路

何为清洁能源?如何用人类智慧来系统解决能源问题?对于这些人们非常关注的问题,新奥集团给出了他们的答案。在日前举办的2012北京国际节能环保展上,新奥集团的清洁能源整体解决方案得到参观者的较高评价。

清洁能源泛指不排放污染物的能源,清洁能源的开发与应用在我国尚属新课题。新奥集团提出的清洁能源整体解决方案,就是在满足了资源、技术与市场多重需求的情况下,实现了多产业合作的有效协同,并通过贯穿能源生产、转化、储运、分销和应用四个环节所形成的系统的清洁能源产业链,为大型工业企业、公共建筑等,提供能源项目咨询、设计、融资、建造与运营的一体化服务,最大限度提高能源应用效率,实现节能减排的目标。

创建于1989年的新奥集团,主营能源

分销、智能能源、太阳能、能源化工等相关产业。截至2011年底,集团总资产已超过400亿元,在世界各地拥有100多家全资、控股公司和分支机构。新奥集团在国内率先研发了泛能网技术,并把现在各自为政的气网、电网、热网等常规能源网络系统融合起来,对多品类能源进行高效转换和循环利用,实现了系统能效的最大化。

据了解,由新奥集团研发的智能低碳能源整体解决方案,正被应用于江苏低碳示范区,实现了碳减排40%、能源成本降低10%的可观成效;而基于新奥集团自主创新的系统能效理论建设的上海“光电之星”科技港新奥智城项目,采用光热、燃机及地/水源热泵融合技术,整体持续节能65.1%,碳减排67.5%,可再生能源利用率达41.4%。利用新奥的解决方案,传统能源的清洁利用、碳回收与应用、可再生能源的

开发与应用,以及各种能源之间的互补与转化都可以在同一个平台上实现。

新奥集团还在内蒙古的达拉特旗化工基地,开发了化石能源和可再生能源循环生产的工业化示范项目,利用工业排放的32万吨二氧化碳养殖微藻,并生产了5000吨生物柴油。

除此之外,新奥提出的智能化循环利用理念也正在越来越多地受到中外业界的认同。今年4月新奥能源服务有限公司与西门子(中国)有限公司在汉诺威签署了《关于在中德生态园智能电网领域开展合作的协议》。根据协议,新奥基于系统能效和泛能网技术,获得建设主导权,受托完成了《青岛中德生态园概念性能源规划方案》,利用泛能站和泛能微网构建了中德生态园泛能网。根据规划,中德生态园清洁能源利用率为86%,全系统节能效率将达到

40.7%,其中二氧化碳减排率达57.0%,二氧化硫减排率达80.2%,氮氧化物减排率达63.7%。

据新奥集团总裁柳纪申介绍,新奥的一系列技术创新和应用目前已被广泛应用于园区、工厂、公用设施、建筑及家庭,而且已经有了十多个项目成果,为客户实现了节能减排、降低成本的需求。

目前,新奥正通过整合更多的企业和社会资源,利用整体解决方案,使得传统能源的清洁利用、碳回收与应用、可再生能源的开发与应用,以及各种能源之间的互补与转化都可以在同一个平台上实现。柳纪申说:新奥的清洁能源解决方案,除了让企业更加绿色发展之外,也满足了客户的节能减排与增效需求,同时也为社会的环境改善、能源问题的解决做出了积极贡献。文/本报记者 徐涵