

场上场下都是“蛮拼的”

“得邦照明”球类文化激发员工进取心

本报讯 记者冯伟祥 通讯员陈亚君报道 上个月国足在亚洲杯小组赛上的三连胜,引发了又一轮足球热。在位于东阳的横店集团得邦照明股份有限公司,“贺岁杯”足球联赛也刚刚鸣金收兵。一家企业办足球联赛?记者也是头一回听说。

在“得邦照明”采访,办公室职员小胡陪记者一边在厂区转,一边如数家珍地介绍着公司的“风景”:这是9人制足球场,面积有4840平方米;这是乒乓球、台球场馆,有300平方米;这里是室外篮球、排球场……“接下来将规划建设室内篮

球场、羽毛球场,今年将建成。”这一圈转下来,在记者眼里,公司简直就是一个大球场。至于为何建这么多球场?小胡说,公司里外来务工者多,且大多为年轻人,他们都喜欢在工余时间打打球,所以公司就“投其所好”。

吴宗举是“得邦照明”LED车间的一名上料员,以前在湖南长沙工作,两年前千里迢迢来横店,就是因为被公司浓厚的足球氛围所吸引。他自称是一名铁杆业余足球爱好者,工作和足球对他来讲同样重要,“当初打听了这边有足球联赛,我马上决定来公司应聘。”

据介绍,“得邦照明”每年在公司光明球场举行四大足球联赛,赛事进行时间对应一年四季,分别是光明杯、夏季联赛、秋季联赛(又称超级联赛)、贺岁杯。8支参赛队伍以公司各事业部和分公司为单位,这已是公司的一项传统赛事。

彭广是“得邦照明”四大足球联赛的发起者之一,在“得邦”工作已有6年。其间,他从普通员工到人事主管再到车间主任,目前的工作是在得邦学院负责员工培训。

彭广说,自己老家在湖南岳阳,来到横店奋斗的6年里,每一天可以分为工作和生活两部分,“得

邦”是他的工作,足球是他的生活,而幸运的是,他的工作与生活是能够紧密相连的。因为有“得邦照明”足球圈的同道们相伴,他很享受在横店的工作。

企业不惜重金建球场,办联赛,除了“投其所好”,公司管理层还有自己的盘算。球类运动需要团队协作配合,因此球类文化能为企业发展拓宽一个团队的和谐工作空间。更重要的是球场上的争强好胜,也在潜移默化中转化为工作中的积极进取,竞争中的昂扬斗志。

场上场下都是“蛮拼的”。这是记者在“得邦照明”采访中的深切感

受。每天中午休息时间,很多员工都会到职工书屋看书学习,查询资料,机修工吴宇建就是其中一位。

“近年来,公司发展迅速,我们职工如果不学习肯定退步。特别是随着机器换人工作的推进,作为一名机修工,每天来图书馆给自己充充电还是很有必要的。”吴宇建表示,平时在工作中遇到一些机修专业知识,除了向师傅请教外,大多数都是从书中获得,现在学习已成了他工作和生活中的必修课。

“得邦照明”负责人说,企业文化要融入企业发展、员工成长这一目标,才能真正体现生命力。

企业论坛

投其所好 还得积其所遇

■阮向民

一家民营企业,又是建球场,又是办联赛,不光是舍得烧钱,还舍得投入大量精力。当然,这绝对不是吃饱了撑的,也不是管理层心血来潮图个热闹,从最直观的解释就是“投其所好”。

年轻人耐不住寂寞,喜欢在运动场上寻找工余时间那一份乐趣。这也许可以看作“得邦照明”倡导球类文化的起始点。而事实也证明了这些举措的有效性,职工业余生活丰富了,归属感增强了,甚至有人因为这块难得的绿茵场千里迢迢赶来应聘。职工“好这一口”,企业照办了,当然顺应人心。

但一项活动要拔高到文化的层面,也许就不是“投其所好”这么简单。文化的特质,在于它的张力。也就是说,文化考量的不仅仅是它的表现形式,更在于它所触及的内涵。

“得邦照明”通过球类运动,发掘运动文化,有其更高明之处。用另一个词来描述,就是“积其所遇”。通俗地说就是通过这样一个具象的载体,累积他所学到的。“场上场下都是蛮拼的”,这就是积其所遇之后产生的落地效应。

工作和生活其实是很难分割的,或者说是相互兼容的。球场上每分必争的好胜心,在潜移默化中成为一种“肌肉记忆”,从而复制、移植到工作中,岗位上。一名普通机修工能把学习当作工作和生活中的“必修课”,就是文化张力释放的能量。

企业文化是企业的DNA,企业精神的锤炼,相对于企业发展的意义,早已成为一种共识。但具体到操作层面,文化流于表象,或者只看重它的形式,不能不说是一种带有一定普遍性的问题,甚至有所谓的企业文化所带来的未必就是正能量。

其实,营造企业文化就是一个回归本原的思维过程。所谓本原,那就是企业发展,员工成长。这是企业文化的终极指向,也是生命力的根本保证。

最佳员工,轿车开回家

本报讯 陈海斐、徐有波、徐平报道 2月4日下午5点,王晓蕾撒下上下班天天骑行的“小电驴”,在同事的一片喝彩声中,开着崭新的“高尔夫”轿车回家了。

王晓蕾是位于天台的浙江海伦塑胶有限公司的一名普通员工。就在当天上午,该公司召开员工表彰大会,王晓蕾以年销售2380万元的业绩,获评2014年度最佳员工。公司总经理戴希兑现承诺,奖励她一辆价值15万元的轿车,并将车钥匙亲手交到了王晓蕾手中。

7年前,学物流专业的王晓蕾来到该公司工作,被安排在外贸岗位上。她克服专业不对口的困难,埋头苦干,细心捕捉机会,逐渐打开了销售局面。

与王晓蕾打交道的许多外国客户,对她的为人及认真负责的态度都极为赞赏。3年前,王晓蕾在广交会认识了一个美国客户,双方一直没有生意往来,但王

晓蕾将他当作朋友对待。去年,这个客户为她带来了300万元的订单。

王晓蕾说:“我相信,只要用心做事,就一定会获得回报。”工作至今,王晓蕾经手的业务,没有接到一例退单。

去年,海伦塑胶公司推出新产品,戴希承诺以销售业绩百万元为基数对员工进行奖励,并制定了累计制奖励制度。春节到前夕,王晓蕾成为累计制奖励最大的受益者,奖品小到电饭煲,大到轿车,一共领到了20多件。

重奖一线普通员工,是该县企业界的一大新鲜事。近年来,天台县深入实施“人才引领、科技强县”战略,在引进各类创业创新人才的同时,注重培养多层次、多专业的实用型人才。

目前,该县骨干企业普遍制定有实用型人才的培养和激励机制,实用型人才已成为企业提升竞争力的金钥匙。



王晓蕾(右)接过获奖轿车的钥匙

“八步连环法”为降本增效开路 “扬帆”在课题攻关中“远航”

本报讯 通讯员姚崎峰 记者冯伟祥报道 近日,扬帆集团股份有限公司召开第三届课题成果发表暨表彰会。众多革新推进项目在会上分享交流,相关子公司、团队、个人评优获奖。这样的大会,原则上半年举行一次,成了企业创新成果分享交流的会议品牌。

2013年起,扬帆集团引入以降本增效为目标的专案改善活动,经过不断梳理,整合出23项集团级重点工作的160余项子课题,涉及生产、设计、经营、采购、技术、能源管理等各个领域。为了便于引导和规范课题改善活动的操作,企业成立了一级机构革新推进部,指导各项目成员在攻关活动中遵循“八步连环法”(即组建团队、现状分析、目标设定、

拟定对策、对策实施、效果确认、标准化、成果总结推广等8个基本步骤),同时强调企业领导对攻关课题的组织与支持作用,以及跨部门团队的相互配合。

企业课题攻关氛围良好,全员参与的意识已经深入企业员工内心。在2013年度创效4871万元的基础上,各项目攻关稳步推进,2014年累积创效1.08亿元。其中,降低气体消耗课题,年度创效355万元,三气单耗指标在同行业对标中也处于先进行列;经营处保修科降低保修费攻关课题年创效340万元;财务处的税务筹划课题年创效952万元;设计院降低电缆消耗课题,年度创效190万元。类似这样的课题众多,成效显著。

谁是2014年杭州最佳雇主

“智联招聘”发布10强榜单,“绿城”在列

本报讯 应丹报道 近日,“智联招聘”发布了2014中国年度最佳雇主杭州地区10强榜单。其中百世物流、博克软件、老板电器、小拇指、绿城集团、西子奥的斯、银江股份、绿源电动车、网新恒天、中国联合工程(排名不分先后),成为杭州城市最佳雇主。

据《2014中国年度最佳雇主杭州公众调查报告》显示,杭州地区的受访者认为最佳雇主应具备的首要特征是完善的福利待遇,其次是对员工的尊重、公

平公正的用人原则,有竞争力的薪酬以及和谐的内部人际关系,相比全国,杭州人对获得雇主公平公正对待的期望更高,也更希望雇主能够提供有竞争力的薪酬。

在杭州10强与全国30强企业的比较中,发现杭州雇主在雇主品牌、形象、组织管理、薪酬福利、培训发展方面均高于全国30强平均水平,在工作环境上略低于全国30强,杭州雇主整体表现较好,值得认可。

陈年旧账一查到底

嵊州市检察院侦查终结一起14年前的企业改制贪污案

本报讯 记者冯伟祥报道 “陈年旧账”要不要翻?嵊州市检察院对此作出了肯定的回答。记者日前从该院获悉:14年前,当地一家全民所有制企业性质的房地产公司在改制过程中,时任嵊州市房地产管理委员会委员、鹿山房产公司副总经理的张爱国伙同他人合谋,通过财务造假的方式,致使该公司由净资产变为负资产,后以零对价转得房产公司,张爱国等人由此共同侵吞国有资产数百万元。此案目前已被检察机关查获。

经嵊州市检察院依法查明:2000年8月前后,在嵊州市鹿山房地产开发有限公司(系全民所有制企业,以下简称“鹿山房产公司”)改制过程中,时任嵊州市房地产管理委员会委员、鹿山房产公

司副总经理的张爱国伙同他人达到以零对价转得鹿山房产公司的目的,经与房管会财务科长封菊芬、财务科工作人员刘建兰合谋,利用各自担任的职务便利,通过财务造假的方式,致使该公司由净资产变为负资产,并在财务上隐匿了楼盘未销售部分,后以零对价转得鹿山房产公司。经依法审计、评估,张爱国等人共同侵吞国有资产数百万元。

检察机关另查明,封菊芬在担任房管会财务科长期间,还有涉嫌挪用公款的行为。

目前,嵊州市检察院依法对张爱国、封菊芬、刘建兰等人涉嫌贪污、挪用公款一案侦查终结,已移送公诉机关审查起诉。

大数据成就风向标

浙江工商大学有支统计指数团队

本报讯 记者徐颀 通讯员王汝非报道 “你看,价格指数往低走了,我就会让厂里适时买入原材料。”义乌一家工艺品公司的经营人黄金鹤对记者说,他每周必做的一件事,就是关注义乌小商品指数走势,然后做出判断,安排工厂生产。

义乌小商品指数是浙江工商大学统计指数团队于2006年编制的第一个经济指数。8年来,该团队先后编制了绍兴柯桥纺织指数、中关村电子产品价格指数等15个经济指数。这些指数也已经成了区域经济的“晴雨表”和“风向标”。

“通过义乌小商品指数,除了看各行业的整体价格走向,还能看出小商品的批发、库存、人气等。”义乌商城集团指数信息开发部的张香美说,看懂指数对做买卖很重要,厂家和经营户都可以根据商品

指数判断供求关系,然后选择适销对路的商品,保持合理库存,提高资金利用率。

如今,原先在中东做转口贸易的客商大量转向义乌直接采购,而很多客户目前都会参照义乌指数代表商品价格榜单,直接订购产品。指数的运用提高了义乌小商品市场在国际市场中的话语权,欧美等终端市场贸易额增长迅速。

“不少企业在项目投资、企业融资等决策时也把指数作为重要参考。”柯桥指数办公室负责人蔚轶男说,前不久,指数基于多年来对轻纺城市场的监测数据,为一家纺织企业提供了轻纺城市场坯布交易行情信息,使该企业顺利通过银行审查获得融资机会。

大数据除了为贸易“牵线”,还充当着“裁判”的角色。南充川北汽配城去年发生重大火灾导致17

家机电类店铺烧毁。在保险公司与受灾商户协商理赔的过程中,由于受灾商户商品规格、品牌等模糊杂乱,双方就受损产品价值估算出现较大分歧,导致损失裁定无从下手。最终,通过五金指数提供的价格区间,得到纠纷双方的认可,理赔得以顺利进行。

为了使学生能从统计指数产学研中受益,浙江工商大学在义乌中国小商品城和柯桥中国轻纺城等地建立了大学生校外实践教学基地,每年派出学生实习。此外,浙江工商大学还依托学科优势,把统计指数方面的研究成果转化为教学内容,开设“统计指数理论与实务”、“统计指数综合实验”等课程。

“未来,我们要结合人才培养,研发更多优质指数项目,更好地为浙江经济发展提供智力支持。”该校统计学科带头人李金昌说。

对话企业家

哈兔中文网络学院院长朱敏的“中国梦” 努力让全球华文教育不留盲区



■记者阮向民 朱敏

变想法。”

身处海外,更能感受祖国意味着什么

“我的人生经历,也许两天两夜都讲不完。”朱敏说。曾经,他当过乡党委书记、区长、团县委书记。

虽然列入了青田县中青年后备干部,但朱敏觉得,还是应该出去闯一闯世界。和许多青田人一样,朱敏的兄弟姐妹都在海外,他们也都希望朱敏能在欧洲谋求更好的发展。于是,在1991年,他跨出了这一步,放下仕途,远赴欧洲。

这以后的10年,他开过饭店、制衣厂,做过贸易。“欧洲是一个强调制度的地方,但这并不意味着制度面前就一定人人平等。”朱敏说,在欧洲创业的最初几年,过得非常不容易,那种看不见的歧视和排斥时时处处都能体会到。

“随着中国国力的增强,中国人的形象在海外大大改观。”朱敏亲历了欧洲人的这种观念转变。“身处海外,才知道祖国意味着什么,祖国的强盛对于我们有多么重要。”

2002年,朱敏回到了国内,投

资高速公路和通讯业。然而一个偶然的机会,再次让他改变了人生规划。

中国热、汉语热,捂热了他的“中国梦”

那是2010年的时候,浙江师范大学做了一个课题,内容是针对华侨子弟学习汉语的视频教材。因为青田是有名的侨乡,浙师大课题组就拿着课题到青田调研。

当时正在安徽的朱敏得知这一消息,连夜赶回了青田。“浙师大的课题仅仅是针对华侨子弟学习母语的‘留根工程’,而我想到的是,这项工程应该针对全球华人。”双方交流之后,这个课题交由朱敏接盘。

从这以后的3年多时间,朱敏马不停蹄地跑了30多个欧美国家。“可以说,把整个海外华文教育的底子摸了个透。”

朱敏的结论是,随着中国经济社会的迅速发展,“中国热”、“汉语热”正在全球掀起。“像瑞典,在2010年的时候就提出,通过10到15年的努力,把汉语作为第二外语推广。”

“汉语热”的兴起,使得汉语学习需求跟教育资源缺乏的矛盾

日益突出。无论是教材,还是师资,在海外都捉襟见肘。另外,学习汉语的环境、时间都受到很多制约。

“移动互联网时代,网络教育是最大的出路。”朱敏敏锐地意识到潜在的机遇。为了验证自己的观点,在有关部门的支持下,朱敏牵头在青田举办了一场海外华文教育全国性论坛。他的发言震撼全场,这让朱敏更加坚定了自己的信念。

老师在中国,学生在全球

从2011年到2014年,朱敏说,“我一直在烧钱”编教材、做课件、聘师资、建平台,朱敏一步一个脚印。

去年下半年,哈兔中文网络学院的第一批学生在大洋的那一边走进了“课堂”。虽然学生数量不多,但教学的效果非常突出。“通过半年时间的教育,那些汉语零基础的孩子,基本达到了国内同样教育时长的学生的水平。”这让朱敏信心倍增,“老师在中国,学生在全球”的教学理念得到了实践的验证,他给自己和“哈兔”定下了一个目标:到2020年,消灭全球华文教育盲区。除了这一远景

规划,他还结合营销模式,提出在2016年底之前,在全球中等以上的100个国家,建立起代理商体系。

而从今年起,朱敏也将结束只烧钱无进账的历史。他说,“今年应该就可以赢利了。”

文化传播,语言理当先行

“一个国家在世界上的影响力,不是看它的产品,而是看它的文化。”朱敏说,随着中国经济的发展,已经实现了产品输出,今后更重要的任务是文化输出。而在文化传播的整个架构中,语言理当先行。

在朱敏看来,语言不仅仅是一种交流的工具,也不仅仅是一把沟通的钥匙,更是一个国家文化的象征性符号。尤其是汉语,它的文化积淀超过世界上任何一种语言。

在朱敏的汉语网络教育推广计划中,还有许多针对不同人群、不同需求、不同基础的产品。他还想在青田建一个全球最大的中外文化交流基地。

“我下半辈子就交给它了。”朱敏说,他将心无旁骛地投身于这门事业,“这是我的梦,我想也应该是—一个中国梦。”