

家的味道 从一日三餐开始

日星铸业专设职工公共厨房

本报讯 通讯员冯丹丹 记者王海霞报道 糖醋鲤鱼、炒田螺、麻婆豆腐、酸菜鱼……一道道地方特色菜,出现在同一个企业食堂里,职工们吃得津津有味。身在异乡,却能经常尝到家乡的味道,这就是宁波日星铸业有限公司为职工专门建造的职工公共厨房。郭英豪由衷地说。

宁波日星铸业有限公司共有职工700名,他们来自五湖四海,饮食习惯有很大的差异,虽然公司已有设施完善的宁波市级示范食堂,但终究是众口难调。常常有职工在寝室里面偷偷开小灶,影响居住环境不说,更重要的是存在很大的安全隐患。了解这一情况后,公司陆续投资15万元,建造了一个达200多平方米的公共厨房,供企业职工免费使用。目前共有77个厨位,内设煤气灶、电磁炉等厨房用具。

“我举家来这里打工,起初觉

合理化建议在扬帆集团全面开花 草根智慧助企业降本增效

本报讯 通讯员姚崎峰 记者冯伟祥报道 智慧在民间,员工有妙计。新年以来,合理化建议活动在扬帆集团深入人心、全面开花。今年一季度,集团共有11条职工的合理化建议被采纳,预计实施后将产生年净效益160万余元。根据集团《合理化建议实施方案》办法规定,给予奖励共计1.2万元。

余料利用是合理化建议的一项重头戏。如在建船只原来所用的铸件(耳板、压板等)和腹板都由外部采购,成本高。通过利用小数控余料制作配件,提高了余料的利用率,可减少1/3的外购量,按全年生产30条船计算,合计每年可降低费用53万余元。

除此之外,工艺工法上的改进也颇具亮点。以6400吨船舵叶为例,舵叶右舷外板焊孔,原先是手工划线切割,不但工序繁琐而且切割质量相对较差,不符合船东

船检的质量要求,导致切实、修补、打磨等人工成本增加。在合理化建议活动中,通过精加工车间提供相关数据,技术开发处重新套料,改进了舵叶外板切割工艺,每船光是节约人工成本就达800余元,至于产生的无形效益则更大。

据悉,从2013年6月份开始,扬帆集团通过《合理化建议实施方案》开展活动,员工积极参与,涵盖工作流程优化及效率提升、原材料的节约及废物利用以及工艺、工装改进和安全、环保措施改善等方面,至今共采纳80余条合理化建议,有形降低成本至少在700万元以上。同时也出现了林雷、朱永军、关朋等“建议达人”。

据介绍,相比于企业重大攻关(革新)课题而言,合理化建议具有投入成本少、简便易行、参与面广、成效快速等特点,是企业降本增效的“短平快”生力军。

企业论坛

应对恶意欠薪, 法律灭火更要制度防火

■叶祝颐

生威慑作用。

但是,司法毕竟是终极救济手段,劳动者只有在穷尽一切维权手段,且经政府有关部门责令仍不支付的情况下,劳动者才能追究欠薪者的法律责任。劳动者要完成这些法律程序需要一个不短的过程。再者,地方明确恶意欠薪的入刑标准只是一纸规定,作为公诉案件的恶意欠薪案,能否顺利进入司法程序,公检法机关在立案、公诉、审判与执行等环节,是秉公执法还是受到权力、金钱的干扰,还有待观察与验证。

因此,要治理欠薪顽疾,不仅法律要做好终极司法救济,政府职能部门也要提前监管关口,采取切实可行的措施防范欠薪。欠薪发生以后,法律再来惩治恶意欠薪者,实际上是一种马后炮式监管方式。应对恶意欠薪,与其法律当“灭火队员”,不如政府职能部门平时做好“消防队员”,认真防范用人单位欠薪。

小储依旧清晰记得,2013年

8月19日,他接到110报警,称一服装公司老板跑了,拖欠员工15万元工资。当时,小储赶到的就是这家公司,员工们情绪很激动。据员工说,公司近几个月效益不好,起先公司总经理程伟还答应给钱,可拖着拖着,后面人都不见了,已有半个多月。经小储多方联系,终于给联系上了,一番劝说后,程伟赶了回来,可得到的回复是公司亏损,买原料欠了20多万元,债主逼得紧,手头没钱。一说没钱,又把员工给惹急了,员工不仅要讨回工资,而且还反映公司有严重超时加班。程伟迫于法律的威严,经教育后把自己的奔驰车卖给了并

借款把工资结清了,也接受了违法用工的处罚。

小储还记得过了半月进行案例回访时,听说公司原有的26名员工走了19个,只有程伟的弟弟和弟媳及5名老乡继续留下,苦撑着。后来程伟找到一外贸公司联营,当时程伟还找到他,专门参加了用工培训。去年4月,小储听说公司起死回生,效益越来越好。

高师傅接着说:“当时,我也离开了公司。但去年9月,听说公司又红火了,我是第一个回公司的,后来消息传开了,之前的员工陆续回来的有11个。程总不嫌弃,还特关心我们,总念着大家,连员工的生日,他都一一

知晓,每逢员工生日,他都会送上一份贺礼,让我们倍感温馨。”

高师傅说,去年程伟还开了淘宝店,光去年“双11”就挣了33万元,还专门给大家发了2000元的奖金。

在闲聊中,老员工张春娟说,现在的程总真是打心眼对大家好。工资从不拖欠,公司利润好,他就给员工多发奖金,而且有担当,愿意和大家一起吃苦。

张春娟告诉小储,听说去年8月,由于员工操作失误,引发火灾,虽然及时扑救,公司还是损失了5万元。但程总认真分析事故教训,得出公司管理也存在漏洞,他既没有让员工赔偿,也没

江山供电保乡村景区用电无忧

近日,江山市供电公司峡口供电所员工来到箬山风景区对配电设备和专用线路进行了全面检查,消除拉线松动隐患1处,清理通道内障碍5处,为景区安全可靠供电提供了保障。

进入春季,万物复苏,踏青春游的人们开始了户外活动。为确保各乡镇风景名胜区安全可靠供电,3月以来,该公司4支党员服务队采取定人员、定线路、定地点、定措施的方式,开展电力设施运行情况安全检查消缺。同时,该公司还特别加强对景区各用电点的电力设施保护及安全用电常识宣传,讲解用电常识,散发宣传材料,提高景区管理人员、各用电点和广大游客的安全意识。

在处理完各种隐患后,该公司员工们将景区供电安全情况进行了统计分析,通报了容易发生隐患的重点区域,留下了联系电话,提醒景区人员一旦发生用电问题,第一时间拨打电话。

王刚

桐乡供电:变电缺陷管理渐成“新常态”

近日,桐乡市供电公司变电人员前往石门变进行消缺工作,成功处置缺陷,保证了变电站运行安全。

据悉,今年以来,该公司从细处着手,将小问题解决在萌芽状态,防微杜渐,逐步形成缺陷管理的新常态。具体

做法一是分列工作重点,使变电两个班组分别侧重运行、检修,挖掘工作深度,提升专业技能水平。其二,形成“一二一”的工作时间分区,排定巡视计划,主动进行逐站、逐间隔、逐设备地毯式排查;每周一天对各个变电站进行轮流缺

陷巡视,每周3天进行周期性检修,每周一天进行记录资料的整理。其三,利用“变电运行管理数据库”对缺陷管理状态进行全程跟踪,实现质量闭环。第四,以老带新,提高检修水平,保证缺陷管理人才不断档。

据了解,桐乡供电公司将在此基础上使变电缺陷管理进一步系统化,确保实现年度“零缺陷”目标。

赵芳芳

户人家有一半以上拥有茶叶炒制装备。为了让这些大功率机器顺利运转,炒制出品质上乘的茶叶,国网临安市供电公司加大对当地的电网建设投入,短短4年内,该村变压器从3台增加至16台,容量也增加至2800千伏安,基本满足该村用电高峰期的需求。

郭芳

临安供电增点增容助茶农

4月2日一早,在临安太湖源东坑村,身,升级为容量400千伏安的变压器,为立身,升级为容量400千伏安的变压器,为立马到来的东坑茶炒制期间提供充沛电能。80千伏安容量的变压器今天即将华丽变

东坑村是临安有名的茶叶村,全村270

舟山供电QC成果获省公司二等奖

日前,在国网浙江省电力公司优秀质量管理小组成果发布会上,舟山供电公司输电运检室的QC成果《海缆警示标志状态监控装置的研制》荣获二等奖。

近年来,舟山供电公司输电运检室领导高度重视QC等群众创新活动,职工广泛参与,QC小组活动质量不断提高,项目管理水平逐年提高,有力地促进了安全生产及经营管理工作的提升。此次获奖的QC成果——海缆警示标志状态监控装置,能够有效监测的数据包括警示牌的工作电压、充电电流、开关灯状态等。由于正常工作状态下,警示牌在夜间按设定的灯质自动闪光,而巡检的很多工作又需要在白天进行,缺乏了在现场直接测试警示牌工作状态的手段。根据这个情况,装置增加了现场智能测试开关,可以方便巡检维护,更好地保障警示标志的正常运行,从而保障海缆安全、稳定运行,提高供电可靠性。

韩磊 乐艳

我愿当人才成长的“孵化器”

中法控股集团董事长赵其法谈万众创业

■记者阮向民

28岁的时候,他已经知道自己此生可以跟贫穷说再见了,接下来只是乐于工作而工作,乐于奉献而奉献,这一做就是20余年。生于斯,长于斯,情寄于斯,成就于斯。赵其法的热情和勇气,让庄山村这个即使是在嘉兴地图上也略显偏远的地理名词,因为一位企业家的人生理想,变得繁华生动。

这段源于《企业家》杂志的开场白,是对中法控股集团董事长赵其法的完美描述。采访赵其法,话题回到了28岁那年创业的起点。

有“诚”者事竟成

记者:每一位成功者,都有一段精彩的故事。赵总愿意分享您的创业经历吗?

赵其法:我出生在普通农民家庭,当过兵,学过管理,在乡镇企业工作过。1993年辞职创业,创办了中法天线实业有限公司,当时启动资金只有5000元。创业一路走来,最大的感觉是赶上了改革开放的好时候。

记者:5000元启动资金,其实就是白手起家,赵总的创业史让人敬佩。

赵其法:在我看来,带着诚信创业,就不算白手起家,因为诚信本身就是一笔无形的资产。中法集团这20多年能够不断发展壮大,靠的就是深深扎根于企业理



念的“诚信”二字。我们注册了“诚”牌商标,公司大门口招牌、办公楼等许多显眼位置、玻璃门窗乃至信笺上都能看到醒目的“诚”字。诚信可以让小的企业做大,大的做强,否则大的逐渐萎缩,小的随时倒闭。每个人的创业经历是不可复制的,但诚信是可以复制的。所以我说,有“诚”者事竟成。

记者:诚信,归根结蒂体现在与人相处的一种品质,当诚信成为企业的核心价值观,每个置身其中的人都会因此而改变。

赵其法:是的,诚信不仅体现在对于客户的承诺,对于市场规则的遵守,同样体现在对每名员工的尊重。在中法集团,我们设计了5个举报箱,欢迎大家

行集团公司——子公司——分厂三级管理。在中法集团,集团公司是投资中心,主要负责投资和战略决策;子公司是效益中心,主要负责产品开发和营销;分厂是成本中心,也叫生产车间,负责保质保量、按时交货,并合理控制成本。各层次各就各位,严谨高效运行,科学地构成一个整体。

记者:是否可以这样理解,“中法模式”不仅厘清了各管理层的权属和职责,也充分发挥了员工的能动性?

赵其法:我始终认为,创新是企业的灵魂,发展是永恒的主题,守法是生存的底线,模式是跨越的活力。我们设计“中法模式”,就是想最大限度激发活力。一个企业,如果员工没有了奋斗的目标,那么企业也就失去了前进的动力。所以,对于一个企业来讲,最关键是如何最大限度地把人的积极性激发出来。在“中法模式”下,分厂,也就是生产中心,都是独立经营,自负盈亏的,其实他们也是老板。

让员工在创业创新中成长

记者:在南湖区总工会采访时,就得知您一个人带出了数十个老板,这是否可以看作是“中法模式”所期望达到的目标?

赵其法:中法集团的企业理念可以归纳为三句话:为客户创造价值,为有志者创造机会,为社

会创造效益。在我看来,这一理念的核心环节在于为有志者创造机会。正如我刚才所说,最大限度地把人的积极性激发出来,企业才有前进的动力。这些年通过“中法模式”的运行,一大批员工通过创业创新成长起来了。在中法集团大家庭中,资产超过1000万的在50人以上。

记者:赵总,我了解到在“中法模式”的第三层面,许多分厂生产的产品是一致的,那么这样的模式是否会导

致同质化竞争,我认为,在经济全球化时代,生意是做不完的。而且,店多市,能形成规模效应。

记者:赵总,在“中法模式”下,如何激励员工脱颖而出,走上成长之路呢?

赵其法:在中法集团,员工成长的平台是很宽泛的。比如有员工创业方案竞赛等等。集团选拔员工不拘一格,前几年,一个22岁的小伙子被提拔为分厂厂长,几年下来,他做得非常出色。我们的想法是,只要员工有想法能创新,而且能得到认可,剩下的事情包括资金、技术等等有集团包办。就我个人而言,愿当人才成长的孵化器。还是那句话,只有员工成长了,企业才能成长。这是我对我“大众创业、万众创新”的理解。

惟有市场才是真正的出路

龙泉礼品业找准“群众路线”

本报讯 记者孟万成 通讯员林坤伟报道 “从去年开始,有意识启动店铺转型计划,由卖本地土特产礼品到卖各地土特产百货。由走‘公家路线’到走‘群众路线’;由赚‘过节钱’到赚‘平时钱’。”近日,龙泉市一峰土特产超市总经理叶一峰说,转型后他的实体店营业额略有下降,但淘宝店和微信店铺的营业额均快速增长,未来前景看好。

随着中央“八项规定”“六项禁令”的出台,龙泉市礼品企业结合自身发展实际,纷纷谋求转型,走上市场竞争之路。胡剑欢 摄

本报讯 记者孟万成 通讯员林坤伟报道 “从去年开始,有意识启动店铺转型计划,由卖本地土特产礼品到卖各地土特产百货。由走‘公家路线’到走‘群众路线’;由赚‘过节钱’到赚‘平时钱’。”近日,龙泉市一峰土特产超市总经理叶一峰说,转型后他的实体店营业额略有下降,但淘宝店和微信店铺的营业额均快速增长,未来前景看好。

随着中央“八项规定”“六项禁令”的出台,龙泉市礼品企业结合自身发展实际,纷纷谋求转型,走上市场竞争之路。胡剑欢 摄

本报讯 记者孟万成 通讯员林坤伟报道 “从去年开始,有意识启动店铺转型计划,由卖本地土特产礼品到卖各地土特产百货。由走‘公家路线’到走‘群众路线’;由赚‘过节钱’到赚‘平时钱’。”近日,龙泉市一峰土特产超市总经理叶一峰说,转型后他的实体店营业额略有下降,但淘宝店和微信店铺的营业额均快速增长,未来前景看好。

随着中央“八项规定”“六项禁令”的出台,龙泉市礼品企业结合自身发展实际,纷纷谋求转型,走上市场竞争之路。胡剑欢 摄

企业列传

跌倒了,重头再来;有担当,才有发展

昔日“跑路老板”走上诚信致富路

■通讯员唐学基 记者羊荣江

日前,当杭州市江干区人社局劳动监察员小储再次走进杭州国煌贸易公司时,车间里一派忙碌有序的景象,此情此景让小储备感欣慰。随机询问员工工资状况,员工萧卿说:“公司工资待遇挺好,保底3000元,月提成也有1000元,还有250元的通信费及餐补。”问起老板待人如何?员工高师傅说:“老板程伟人是不错的。你也知道,前年那档子事,债主追得紧,钱也筹不来,他也没法子,欠薪跑了。当时,是你来处理这纠纷的,说起还得谢谢你。”

小储依旧清晰记得,2013年8月19日,他接到110报警,称一服装公司老板跑了,拖欠员工15万元工资。当时,小储赶到的就是这家公司,员工们情绪很激动。

据员工说,公司近几个月效益不好,起先公司总经理程伟还答应给钱,可拖着拖着,后面人都不见了,已有半个多月。经小储多方联系,终于给联系上了,一番劝说后,程伟赶了回来,可得到的回复是公司亏损,买原料欠了20多万元,债主逼得紧,手头没钱。一说没钱,又把员工给惹急了,员工不仅要讨回工资,而且还反映公司有严重超时加班。程伟迫于法律的威严,经教育后把自己的奔驰车卖给了并

借款把工资结清了,也接受了违法用工的处罚。

小储还记得过了半月进行案例回访时,听说公司原有的26名员工走了19个,只有程伟的弟弟和弟媳及5名老乡继续留下,苦撑着。后来程伟找到一外贸公司联营,当时程伟还找到他,专门参加了用工培训。去年4月,小储听说公司起死回生,效益越来越好。

高师傅接着说:“当时,我也离开了公司。但去年9月,听说公司又红火了,我是第一个回公司的,后来消息传开了,之前的员工陆续回来的有11个。程总不嫌弃,还特关心我们,总念着大家,连员工的生日,他都一一

知晓,每逢员工生日,他都会送上一份贺礼,让我们倍感温馨。”

高师傅说,去年程伟还开了淘宝店,光去年“双11”就挣了33万元,还专门给大家发了2000元的奖金。