

创业十多年坚守企业家品德打造标杆企业

“烘焙女王”的奋斗人生

记者羊荣江 通讯员胡媛报道 “企业家的品德决定着企业的品质,一个没有品德的企业家是不可能带领企业成长的”。这是浙江山山家食品有限公司总经理王平的座右铭。

王平是那种一见面就让人感到容易亲近的人,她待人坦诚、笑容可掬,浑身透出一股让人无法抗拒的亲和力。20多年奋发图强、艰苦创业,王平从一名卖面包的服务员,成了商界女强人。她以良心做企业、以爱心做公益、以开心做文化的“三心”理念,打造国内食品行业标杆企业为己任,始终坚持高品质生产,成就了自己的“烘焙王国”——在浙中享有一定声誉的“山山家”。

创业之初,遭遇合伙人“失踪”

王平是金华市多湖街道人,小时候家里生活比较困难,因此作为家里长女的她初中毕业就到金华城里打工。

与两名同伴相拥大哭了一场。

尽管如此,王平最终还是决定把店开起来。经过王平和伙伴们一番努力奔波,开店的资金终于筹到。

面包店刚开业时,每天营业额仅有两三百元

2003年12月18日,对于王平和合作伙伴来说是一个值得庆贺的日子。这一天,位于金华市八一南街、新华街的两家“山山烘焙”面包店同日开张营业。

一开始以为很简单,心想凭借多年的经营管理经验,两家面包店开业后,每天至少会有两三千元营业额,一个月积累下来,除了支付给员工工资,还可以给员工缴纳养老保险费呢。

王平这样想着,一开始便给了员工承诺,不仅每月按时支付工资,还给员工缴纳养老保险。可谁知,开业后的头几个月,平均每天营业额仅两三百元,一个月

下来,赚的钱只够勉强支付员工工资。

一些员工见承诺兑现不了,自然牢骚纷起。由于营业额少,在创业初艰难的日子里,原料供应商真的很给力,一直坚持给“山山家”供货,连续八九个月没有向王平收取一份货款,正是由于供应商的支持,“山山家”才度过了那段最艰难的日子。

创业十多年打造标杆企业

在经营的过程中,王平深知食品安全、产品品质、服务品质的重要性。她在公司树立“全员参与、安全卫生、持续改进、顾客满意”的质量方针,追求品质质量和服务质量的卓越。

2013年3月3日,公司组织开展了“山山首届品质宣誓大会”,并将这一天确定为“品质日”。同时,公司全面深化“5S”管理,将5S管理作为管理工作的基础,确保生产与门店终端销售完美细节的高度

统一。公司还和中国人民财产保险公司签订食品安全责任保险,成为金华市烘焙业第一个试点单位。

现在,公司建成透明工厂平台,从原料存储、原料质检,到供应商管控、配料过程、面包烘烤、蒸煮杀菌、慕斯蛋糕制作、产品包装、产品质检、过期产品处理,整条流水线都安装了监控摄像头,消费者可以收看面包、蛋糕制作过程24小时实时直播。

2017年2月,公司全面引进6S管理模式,成立了6S项目管理领导小组、考评小组、实施小组(行政组、运营组、生产组、餐饮组),并制定了6S项目管理方针与目标,实现“四个一”目标,提高6S管理水平,力争达到食品行业五星级现场评价标准。

经过十多年的努力,山山家公司已拥有500多名员工,40多家门店,成为浙中地区有一定知名度和美誉度的烘焙业标杆企业,在金华本土烘焙行业名列茅前。

为了圆东阳人的铁路梦

截至7月11日,体东隧道——金义东市域轨道交通项目东阳段的最长山岭隧道,已安全掘进1.3公里,隧道开挖完成70%,工程进度位列全线先行标段首位。这一项目的技术领头人就是项目总工程师刘录刚。“金义东市域轨道交通是东阳境内在建的第一条铁路,我们一定会狠抓质量、安全,为东阳交通再添亮丽的一笔。”刘录刚说。

一连6个多月,他每天的睡眠时间都不足6小时

去年7月,他接到了浙江交工集团的一纸调令来到东阳,成为金义东轨道交通工程05标的项目总工程师。很多人都认为,对于曾在中国大西南山区修建铁路的刘录刚来说,来发达的东部地区建铁路,那一定是一挥而就的事。

刘录刚可不这么看。轨道交通造福浙中万千百姓,作为山岭隧道的施工方,工程质量和安全同样马虎不得,只有以认真踏实的工作作风和严谨的工作态度,才能为东阳人民献上一份高品质的“浙江交工制造”。

初来乍到,所有的工作都乱成一团麻。为快速打开施工局面,刘录刚每日起早贪黑,项目部的施工事项,事无巨细做好安排。这样一连6个多月,刘录刚每天的睡眠时间都不足6小时,但为了前期工作的顺利落实,他一直咬牙坚持。

“施工环境虽然比之前好了,施工强度低了,但施工的质量不能降低。”刘录刚说。

大到一辆铲车,小到一根电线,他都会进行风险评估

除了施工质量,就是安全,对于每天两点一线的工作,刘录刚从来没有觉得枯燥乏味过。“山岭隧道的地

质情况比较复杂,空间窄,施工中存在很多安全隐患,安全弦必须时刻绷紧。”刘录刚说。

大到一辆铲车、一座高台,小到一根电线、一个扳手,在施工现场的每一个细节,他都会进行风险评估。

因为山岭隧道在挖掘的过程中,很容易遇到水流,施工环境比较潮湿。为了确保施工安全,刘录刚制定了严格的使用电器制度,处罚了不少违规使用电器的施工人员。此外,项目部还与第三方监理机构保持密切配合,由内而外,再由外而内,消除一切隐患。

而在施工质量上,“精品意识”成为刘录刚最常挂在嘴边的词汇。从施工筹备期开始,项目部就严格建起一整套班组标准化管理体系。通过班前会、三班检查、周例会和质量安全网格化等一系列标准化管理,为项目建设的有序开展奠定了坚实基础。

“好学好动”

别看刘录刚今年50岁了,跟项目部里朝气蓬勃的年轻人相比,他的心态一点也不老。这一点,从他的“好学好动”上,就可见一斑。

为了促进队伍建设,提升业务水平,项目部里定期举行《开讲了》项目学堂活动。每周,刘录刚都会和全体项目管理人员以及新入职的员工,一起互动、一起讨论交流,促进员工的学习。

他的“好动”体现在许多方面。进入项目部后,他多次组织项目部的管理人员,前往集团的其他项目地学习考察交流。此外,他经常组织篮球赛、安全知识竞赛等活动。通过一系列“好学好动”的活动,05标项目部的队伍不仅业务能力得到提升,队员们个个干劲冲天,为金义东市域轨道交通建设奉献着一份力量。 侯长喜

如何提升集成电路发展竞争力?

破解人才缺失问题是关键

据了解,我国众多集成电路企业正在“苦练内功”,以提升核心竞争力,各地政府也不断加大投入力度,力图破解关键技术欠缺、人才储备不足等问题。为培养集成电路人才,打造“产学研融合”的“新工科”已是当务之急。

铆足劲儿在研发上“苦练内功”

海关总署数据显示,2017年我国集成电路进口额达2601亿美元,而出口仅为669亿美元。为减少对外依赖,众多集成电路企业在技术研发上“苦练内功”。

走进江苏长电科技的生产车间,各种封装设备正全线开工。据长电科技副总裁朱正义介绍,公司销售规模位列全国第一、全球第三,已成为集成电路后道产业链封测领域的龙头企业。

朱正义说,长电科技每年投入营收近5%用于研发,不仅在中国、新加坡和韩国建有生产基地,而且在倒装芯片基板封装、系统级封装和晶圆级封装等技术领域已步入世界领先水平。

相比长电科技,无锡力芯微电子规模较小,不过同样注重技术研发。作为专注集成电路设计环节的公司,力芯微电子仅有170余人,其中工程师超过100人。

以老牌半导体公司中国华晶为前身的无锡华润微电子,经过

多年发展重焕生机。华润微电子副总经理姚东晗介绍,截至2017年底,公司已累计完成专利申请2478件,6英寸和8英寸晶圆月产能可达18.5万片,已连续7年被评为中国十大半导体制造企业。

江苏省经信委副主任龚怀进介绍,2017年该省集成电路仅设计、制造、封测3项的销售收入就达1318亿元,同比增长20.4%。

不只是江苏,其他省市也在拓展集成电路产业,全国超过15个省市制定了集成电路相关政策。上海、北京、福建、四川等地纷纷推出数百亿元的集成电路产业发展基金,重大产业项目竞相落地。

整个行业都缺“写书人”

在全国众多城市布局集成电路的相关政策中,“重点项目投资”“推动快速发展”“打造全产业链”等成为关键词。

清华大学微电子研究所所长魏少军表示,国家战略大力支持集成电路发展,但是集成电路产业需要深广的产业基础、百亿级单位的资金投入和人才、技术的支撑,地方应按照市场规律,根据实际情况来布局。

各个城市发展集成电路可能存在一哄而上的问题。有采访对象告诉笔者,集成电路产

业不能搞运动式发展,要了解市场方向和企业自身的相对竞争力。

要想真正实现集成电路产业自主可控,必须攻克核心技术关键设备的痼疾,尤其是产业链中的设计环节。

“无锡市2017年集成电路设计业产值仅为79.2亿元,占总产值比例不足10%。

最合理的结构应该是设计、制造、封装测试等产业分别占比30%、40%和30%。”无锡市代市长黄钦分析说,设计是国内这一产业的短板,一些核心技术难以达到国际应用的标准,就会对国外企业形成依赖。

魏少军认为,无锡作为曾经的国家微电子产业“南方基地”,已经有了较为牢固的产业基础,如果无锡在设计领域有所欠缺,更折射出我国攻关集成电路设计环节的紧迫性。

“如果把设计、制造、封测比喻为写书、印书和订书,书的质量关键还是靠写书,现在整个行业都缺‘写书人’。”

人才已成为制约集成电路产业发展的瓶颈。江苏省经信委预计,按产值同比例计算,江苏到2020年集成电路人才缺口将超过10万人。

魏少军介绍说,中国如果按2020年产值达1万亿元计算,至少需70万名相关人才,如今仅有不足30万人,缺口将达到40万人。

多位企业负责人提到,集成电路产业要加速崛起,不仅要有高层次人才,还需要大量的基础性工程师和技术工人,而技术人才的培养要花费一定时间,如今“招工难”问题普遍困扰着业内企业。

打造“新工科”,破产业人才之殇

有调查显示,到2020年,新一代信息技术产业、电力装备、高档数控机床和机器人、新材料等将成长为人才缺口最大的几个专业,其中部分专业人才缺口将达到上百万规模。

——优化学科设置,打造“新工科”。国家示范性微电子学院建设专家组组长、浙江大学教授严晓浪表示,打造“产学研融合”的“新工科”是培养集成电路人才的当务之急,要从产业需求出发,吸引企业深度参与高校人才培养,实现企业与高校协同育人、协同创新和成果转化,为产业稳步发展培育和储备更多高质量人才。

魏少军指出,在我国人才培养体系中,与集成电路相关学科专业的设置为二级学科,招生规模有限,发展信息通信、电子控制、软件设计等新技术与传统工业技术紧密结合的“新工科”已势在必行。

——构建市场化大环境,促进产业集中化发展。据统计,中国集成电路设计企业约1380家,其中

191家销售收入占全国总额的91%,其余1100家只创造了不到10%的产值,却固化了资源。魏少军认为,政府应尝试通过市场化手段促进企业兼并重组,释放资源,让企业规模成倍提升,提高盈利能力及抗风险能力,也带动整个行业高质量发展。

无锡市副市长高亚光说,集成电路核心产品的设计和研发难度较大,需要大力度长周期的持续投入,因此国家可以改变目前多部门碎片化的支持方式,从国家层面确定重点突破的核心产品,集中力量支持相关企业持续攻关生产。

——围绕地方特色,构建产业核心优势。中国半导体行业协会副会长于燮康表示,不同城市应同时关注周边地区产业发展动态,发挥自身优势,扬长避短,比如无锡可专注发挥集成电路封测业的优势,做优做强。

于燮康看来,无论关乎国防安全的军事装备、卫星、雷达,还是关系普通百姓生活的医疗检测及器械、汽车、电视、手机、摄像机,甚至智能儿童玩具,都离不开集成电路,所以无论企业还是各地政府,都要保持足够的耐心与韧性,久久为功,努力实现“中国芯”的弯道超车。

何磊静 张展鹏

宁波舟山港半年实现货物吞吐5.5亿吨

全球首个“10亿吨”超级大港再创佳绩。日前,宁波舟山港港口运输生产半年报正式发布:今年1~6月份,共完成货物吞吐量5.5亿吨,同比增长6.5%;完成集装箱吞吐量1328.4万标准箱,同比增长7.3%。

今年以来,中国出口集装箱运输市场总体呈上升走势。上海航运交易所发布的报告显示,6月份,中国出口集装箱综合运价指数平均值为803.05点,较上月上升5.0%。得益于出口集装箱运输的上升走势,宁波舟山港多措并举推动港口集装箱吞吐量稳步增长。首先,加强与各大航运联盟的业务互动,上半年新增6条航线,航线总数达249条,其中远洋干线122条。其次,积极打造精品航线,全面推广散改集业务,内支线、内贸线业务量双双增长。

海铁联运继续保持高速增长。上半年,宁波舟山港

全面推进海铁联运信息化建设,不断提升铁路北仑港区站作业能力,将义乌海铁联运班列升级为“一天两班”,新开通重庆—宁波海铁联运班列。1~6月份,宁波舟山港完成海铁联运业务量26.3万标准箱,同比增长44%。

大宗货物方面,宁波舟山港多项重点业务实现逆势增长。其中,鼠浪湖矿石中转码头上半年共接卸40万吨矿船13艘次,完成铁矿石接卸量1274.7万吨,同比增长71.4%。该港还发挥“矿煤联动”优势,加大对钢厂冶金煤的揽货力度,积极开拓海河联运货源,成功开辟了镇海港区至绍兴马山热电、远东热电2条内河航线。此外,与吉利汽车等大型汽车厂商建立稳固的合作关系,今年已完成汽车滚装业务量5.7万辆,为去年同期的15.4倍。

黄啸 李攀高

培育30多位百万富翁 温州穷小子 缔造“家具王国”

中国家具行业发展至今,也经历了不长不短的30年,如今正值“而立之年”,行业发展各种规范逐渐明晰,行业特征日益显现,行业发展日益成熟。谈起家具行业中的佼佼者,就不得不说到温商王东升。这位企业家为家具行业做出了相当重要的贡献,为时人所称道。

人们说,一个“家具王国”,正在王东升的领导下逐渐形成。

从1990年第一间家具店开业至今,27年来,王东升创新传统家具行业运作规则,创下了一连串掷地有声的业界第一;并分别在流通与制造领域,创立了“新天地”与“城市之窗”。

随后,王东升开始利用个人良好的人际关系与行业影响力来整合资源,在两年时间内先后兼并了三家企业,成立了集团企业。

流通与制造并驾齐驱、双翼齐飞的超强运作模式,使王东升的“家具王国”,集产、销为一体,并走出国门、走向世界。

创业27年,榫卯相契之间,王东升凭借着杰出的眼界与才能,从小学徒一跃成为中国家具行业最具传奇性的人物之一。

王东升是温州市区人。幼年失怙,继而高考落榜,一系列不幸的经历造就了年轻的王东升敢拼敢闯的性格。

在跟着表哥做家具、当学徒时,少年王东升便瞄准了各地家具市场差价大的机遇,卖起了表哥做的家具。初涉商海,便大获成功。技校毕业后,王东升转身变成了“王老师”,但他来说,与家具的缘分似乎既疏远又亲近。

少年时代穷苦的家境、初涉商海的成功经历以及后来的求学深造,为王东升日后的巨大成功打下了坚固的基石。

1990年,温州市区仓桥街开出了一家200平方米的家具店,这是23岁的王东升正式迈进商海的第一步,也是而后响彻业内的“新天地”家具的雏形。

2001年,他的“新天地”已拥有50多家全国直营连锁店,可谓大江南北,遍地开花。同年,王东升开始把全国连锁经营所获得的巨大回报投资在温州,自置物业,在黎明立交桥两侧成立了“新天地”家居博览中心。

这个总经营面积达8000平方米的家具大卖场,囊括了国内外100多个知名家具品牌的产品,被誉为“名品家具大本营”。

可以说,王东升这一战略性的举措是又一次引领温州家

具流通行业经营模式升级的首创之举,而“新天地”也由此确立了温州家具领航者的地位。

2005年,“新天地”近万平方米的国际馆开业,让普通消费者能够感受到与欧洲同步的国际居家时尚生活。而就在人们都在击节欢赏王东升的成功之时,这一切对于他的目标来说,其实才刚刚开始。

做第一个“吃螃蟹”的人,已经成为家具流通行业翘楚的王东升开始将流通与制造领域相结合,城市之窗家居有限公司成立后,一举获得成功。

随后,王东升开始利用个人良好的人际关系与行业影响力来整合资源,在两年时间内先后兼并了三家企业,成立了集团企业。

整合带来的资源互补优势,大大增强了企业的实力,城市之窗由此获得了跨式的快速发展。

2017年8月9日,在有着“中国家具制造基地”之称的广东东莞厚街,城市之窗家居集团,通过建成第五代全球家居体验展示中心,向全国同行展示了企业的最新转型发展成果。