

工商界 GONGSHANGJIE

许昌市工商联 许昌报业传媒集团 总第161期



获取许昌工业经济信息和企业新闻,可扫描以上二维码,关注许昌日报社官方微信“天下许昌”。

规范管理从规范生产现场开始

本报记者 魏东雅

“生产车间的现场管理非常重要,好的现场就是好的市场。”初冬时节,记者在宝润达新型材料有限公司采访时,该公司董事长黄强如是说。

对于制造业来说,不少企业生产车间普遍存在三种现象:瞎忙——表面上忙得不可开交,实际上都是手忙脚乱,做的是无用功;盲目——工人盲目工作,上级盲目指挥,效率不高;迷茫——没有工作方向,没有工作目标,导致工人主动性缺失,意识迷茫,糊里糊涂。

记者在宝润达新型材料有限公司采访时发现,黄强的办公室只是一栋只有一层的房子,但是室内精心设计,显得简单大气。“我认为,办企业要少盖办公楼,把更多的土地让给工厂,提高土地利用,做好生产现场的规范管理。像我们生产新型建筑节能保温材料的企业,每一项新的交易之前,客户都要来‘验厂’,深入到生产车间进行考察,所以我说,好的现场就是好的市场。”黄强说。

许昌千里行业有限公司董事长杨明华也有同样的看法。杨明华曾经在浙江打拼10多年,并承接外贸订单,将产品销往日本、韩国、美国等国家,成为当地具有影响力和竞争力的箱包加工企业。与黄强一样,杨明华也非常重视生产现场的规范管理,他严格按照ISO9000质量管理体系的要求进行生产。“很多客户,尤其是国外的客户,他们在跟我们合作之前,必须要来‘验厂’,所以一定要保证生产现场的规范管理。”杨明华说。

综观我市各类企业,不管是森源集团、黄河集团等大型上市企业,还是西继迅达(许昌)电梯有限公司、河南中天电气集团等非上市企业,或是像许昌垣铮电器有限公司这样的中小企业,凡是在市场竞争中充满活力的企业,他们都有规范的管理、良好的生产现场。

很多企业也都在导入“6S”现场管理模式,即整理(SEIRI)、整顿(SEITON)、清扫(SEISO)、清洁(SEIKETSU)、素养(SHITSUKE)、安全(SEcurity),一些企业也在此基础上增加“节约(SAVE)”,有的企业又增加了“学习(STUDY)”,采用“7S”现场管理模式或者“8S”现场管理模式。无论哪一种,其核心都是用科学的标准和方法对生产现场各生产要素进行综合管理,包括人(基层员工和管理人员)、机(设备、工具、工位器具)、料(原材料)、法(加工、检测方法)、环(环境)。

“6S”现场管理模式起源于日本。丰田、索尼、西武、松下、京瓷等企业都是现场力量的信仰者。京瓷创始人稻盛和夫曾经说过:“答案永远在现场。”

因此,在激烈的竞争中,企业经营者在注重销售、推广的同时,要更多地苦练“内功”,尤其是制造业,只有制定完善的管理制度,创造良好的生产现场,才能扩大市场、赢得客户的信赖。

大爱铸企魂

——记许昌胖子超市有限公司董事长王卫红

本报记者 魏东雅 通讯员 黄玉霞 文/图

有爱就有温暖。有爱的企业让人向往,有爱的企业家让人敬仰。

把爱文化作为核心文化的企业有很多,充满爱心的企业家也有很多,但是,胸怀大爱、几十年如一日地在慈善事业的道路上乐此不疲的人并不多,王卫红就是其中的一个。

在许昌,没有人不知道胖子超市。从当年的一个小店成长为现在以经营连锁超市为主的大型商贸公司,王卫红带领许昌胖子超市有限公司(以下简称胖子超市)走过坎坷,经历过磨难,尝遍了酸甜苦辣,但她始终坚持诚信经营,深受广大消费者的喜爱。她心怀感恩,始终牢记曾经帮助过自己的人,她坚定地行走在慈善事业的道路上,把爱心传递。

日前,记者来到位于市区文峰路中段的胖子超市,采访了王卫红。

苦乐参半的创业之路

穷则思变。最初,王卫红是魏都食品厂的一名工人,每个月的工资不到30元。结婚前,她和丈夫借了6000元钱盖了房子。她发现,光靠挣工资根本活不下去。

于是,她从厂里借来一辆旧脚踏三轮车,卖糖果、给人送货,什么都干。大年三十,她挺着大肚子在冰天雪地里卖糖果。有一次,她蹬着三轮车拉了一车啤酒,上坡的时候蹬不动了,前轮一下子翘起来,车翻了,啤酒摔了一地。

1990年,她的女儿出生了,为家庭增添了无限生机。为兼顾女儿和生意,她和丈夫商量开一家门店。2个月后,一家只有40平方米的糖烟酒店开业了。

无论采购商品、盘存理货,还是开拓市场,王卫红总是风风火火,冲锋在前。她常常天不亮就开始卸车上货。“那段时间,夜里只要听到刹车声,我就会惊醒。”王卫红说。虽然常常筋疲力尽,但是她也满怀成功的喜悦。

正当她生意顺风顺水,过上了让别人羡慕的生活时,婚姻却亮起了红灯。夫妻关系的破裂使她的心理压力越来越大,她无暇顾及女儿,女儿抱怨不迭。一时间,她陷

入痛苦的深渊。

经过深刻的反思,她发现,直面痛苦才是最好的自我突破。“我的座右铭是‘进退两难选择进’,退了永远是失败。”王卫红说。她勇敢地走出婚姻的沼泽,继续经营胖子超市。凭借多年积累的口碑和庞大的人脉资源,几年间,胖子超市快速占领了许昌市及周边地区,走上发展快车道。

在生意全线飘红时,王卫红急于做大,盲目扩张,不断增开连锁超市。青春期的女儿因得不到关爱,母女关系一度紧张。更为严重的是,2012年,胖子超市遭遇了一场火灾,让她的梦想顷刻灰飞烟灭。她转卖了8家连锁超市,四处筹钱医治伤残员工。政府的大力支持,亲友和社会各界爱心人士的帮助,女儿的理解,让她重新站了起来。

如今,胖子超市走过了28个年头,已经成长为拥有先进的农产品加工配送中心、冷链、保鲜、储藏设施一应俱全,具有集中采购、集中配送和连锁经营能力的大型商贸公司。

让百姓吃上健康食品

王卫红常给员工讲这样一件事:20世纪80年代,某啤酒厂因工人随意更改生产流程,其生产的啤酒刚进入市场,就被查出有严重的质量问题,有关部门果断采取行动,劣质啤酒被销毁。

“我最恨不良商家生产、销售劣质产品,所以我对公司员工说,必须让消费者买到健康安全的产品,这是最低要求。”王卫红说。

质量是产品的第一生命线。她要求采购人员严把源头质量关,挑选优质产品;验货要严格检查收货手续。每天一大早,采购人员就来到果品、蔬菜一线批发市场,精挑细选,采购最新鲜的食品。王卫红要求公司人员专门配备了农产品质量安全检测设备,每天对各种农产品进行安全检测,并出具检测报告,张贴于各连锁店。她还将出售的烟、酒等商品都盖上公司的章,向顾客承诺“假一赔十”。胖子店在商品上盖“红戳”的行为,曾经成为一段佳话被百姓传颂。

王卫红希望能通过自己的努力

引导顾客健康消费。“带根、不肥的豆芽是自然生长的,又肥又短又没有根的豆芽,大多是在培育时使用了激素类添加剂,对人体是有害的。”为此,她建立了豆芽制作车间,实现了豆芽自制,每天生产200多公斤豆芽,为各个连锁店供货。

为防止劣质大米流入,她购进稻子和脱壳机,实现现场脱壳。她还把自动面条机放在店里,精选优质面粉,顾客根据自己的需求,自己制作面条。她要求所售的蔬菜绝不过夜,当天卖不完的蔬菜,或降价处理,或捐给附近的困难群众。

王卫红坚持“用真品换真心,不满意就退货”的企业承诺,靠着货真价实的商品,优质的服务,带领胖子超市健康发展。截至目前,胖子超市在许昌拥有13家分店、5家加盟店,在漯河市拥有1家分店,经营各类商品2万多种,员工500余名,深受广大消费者的喜爱。

几十年如一日奉献爱心

王卫红一直是个乐善好施的人,看到生活困难的人,她会尽力帮一把。

在胖子超市,大家习惯称王卫红为“大姐”,因为她不仅是老板,还是老大姐。该公司的采购主管王洪宪一直追随王卫红,入职已经20多年。“我的婚事是她帮我筹办的,我家里盖房,她又伸出援手。”王洪宪说。

采访中,当王卫红讲起员工中的弱势群体时,她的眼中透露着怜悯之情。她的员工有的身患重病,有的家里遇到困难,这些情况她如指掌。记者知道,如果她心中无大爱,就不会那么操心,不会经常伸出援手,更不会对困难员工的情况了解得那么清楚。

“信心求发展,爱心献社会”。不光是对员工,对社会弱势群体,她同样充满爱心。

10月17日是重阳节,王卫红联合许昌市企业家协会、许昌市爱心妈妈协会及其他爱心企业,来到建安安区艾庄乡敬老院,为老人们捐赠了食品、衣服等物品。王卫红还跟随慈济慈善基金会的爱心人士为老人们洗脚、修剪指甲。



对王卫红来说,这样的事情是常事。20多年来,她救助希望工程失学儿童28名、留守儿童2000多名、贫困大学生162名、贫困中学生215名,营救生命垂危儿童6名,多次慰问孤寡老人,并与敬老院、城管部门建成了共建单位。2008年,王卫红被市妇联评为“十大创业女杰”。今年,她成为市慈善总会第二届理事会副会长。

当了解到其他地方开设慈善超市,对低保对象及弱势群体提供救助时,王卫红便前去学习考察。在市慈善总会的帮助和指导下,经过半年多的考察和筹备,胖子超市申请成立了慈善超市,为市区低保对象、大病患者、特困优抚对象等

提供救助。目前,第一家慈善超市已经在市区南海街胖子店开业,慈善超市的商品均按进货价向救助对象出售。慈善超市的衣物由社会各界人士捐赠,救助对象可凭借相关证件免费领取。

大爱铸企魂。家文化和企业文化已成为胖子超市企业文化的核心。在王卫红的带领下,胖子超市已成为一个温暖的大家庭。



河南艾意绵绵实业有限公司 延长产业链 实现产业融合

本报讯(记者魏东雅)最近,河南艾意绵绵实业有限公司(以下简称艾意绵绵)总经理姚艳军几乎成了“空中飞人”,穿梭于上海与许昌之间,为参加即将在12月12日至14日举办的2018第八届上海国际健康产业品牌博览会做展前准备。

“我们是首次参加这样的博览会,作为本届博览会艾草主题展的‘黄金赞助’企业,公司上下都非常重视,届时我们将携带‘艾意绵绵’全系列品牌产品亮相,决心打一场漂亮仗。”姚艳军说。

艾意绵绵成立时间不长,但是姚艳军和她的团队已经在行业内摸爬滚打了许多年。

药不经禹州不香。在历史悠久的“药都”禹州,从事中药材种植的人不计其数,姚艳军和她的团队也是其中一部分。2011年,姚艳军与他人合伙在禹州承包土地,种植苦参、荆芥等中药材。一年后,她发现种植这些中药材收益较低,准备调整中药材种植品种。

艾草是个宝,可全草入药,可食用,可生产艾草制品。经过考察,姚艳军果断决定种植艾草。2012年,她先试种了40亩。艾草一年种植,常年收获,且每年都能收获三到四茬。于是,她便逐年增加种植面积。如今她和她的团队已经在禹州、郟县、舞阳等地拥有近2000亩的艾草种植基地。

在土地里“刨食”,始终是“面朝黄土背朝天”,付出了辛勤汗水,却不一定能得到相应的回报。“常常受到市场波动的影响,艾草的价格不稳,加上种植户越来越多,一些收购商不断压价,艾草种植业始终处于产业链的低端,抗风险能力非常弱。”姚艳军说。

近年来,大健康业态不断发展,人们越来越向往美好生活,越来越注重自我健康管理,养生理念深入人心。姚艳军考察发现,艾草被广泛接受,并且越来越盛行。用艾草及艾草提取物制作的家纺产

品、日用洗护产品、内衣产品及其他养生保健类产品也越来越多,并深受消费者喜爱。她尝试涉足艾草制品的销售,但利润往往被中间商获取,效益并不好。

“与其这样,何不自己加工生产艾草制品,从而延长产业链、提高产品附加值、增强抗风险能力呢?”姚艳军说。她带领团队到江苏、广东、浙江、上海等地学习考察,并与禹州市孙思邈医药研究院成为战略合作伙伴,以“草本生活化,健康产业化”为发展目标,进行艾草制品的研发与生产。

“根据我们的要求,禹州市孙思邈医药研究院的中医药专家进行艾草制品的配方研制,并进行检验和实际体验,然后出具相关报告,我们再根据配方进行生产。”姚艳军说,目前,该公司利用艾草及艾草提取物相继开发出保养保健类、家纺类、日用洗护类、化妆品类、内衣类产品,并注册了“艾意绵绵”全系列产品的商标。

与此同时,该公司销售团队大力进行线上、线下的推广与宣传,引导消费者树立健康的生活方式。“我们参加2018第八届上海国际健康产业品牌博览会,也是想抓住这个难得的交流学习机会,整合各方资源,搭建信息交流平台,聆听海内外专家对市场动态及成功销售模式的解析,判断和把握未来发展趋势,挖掘新的商机,把‘艾意绵绵’打造成消费者信赖的新型健康服务品牌。”姚艳军说。

回首近年来的发展历程,姚艳军认为,单一的发展模式已经不适应经济新常态的发展需求,企业经营者要充分发挥自身优势,积极整合各方资源,实现资源的优化配置,集中发展合力,实现协同创新。“尤其是处于产业链低端的第一产业,更要适应新的发展趋势,积极学习新模式,实现一二三产的有效融合,增强企业的竞争力,这样才能不被市场竞争的洪流所淹没。”姚艳军说。



在市慈善总会的帮助指导下,许昌胖子超市有限公司申请成立了慈善超市,为城乡低保对象和弱势群体提供救助服务。慈善超市的商品均按进货价向救助对象出售,慈善超市的衣物由社会各界人士捐赠,救助对象可凭借相关证件免费领取。图为11月6日在南海街胖子店慈善超市,东城区大坑李社区的一名低保户的家人代领棉衣。 魏东雅 摄



随着互联网的发展,人们的生活越来越便利,扫码支付、刷脸支付等支付方式已经深入人们生活的各个方面。图为市民在市区一家超市进行自助扫码结账。 魏东雅 摄