

20年奋斗炼成国内压缩机龙头

杨百昌:科学管理成就“东贝奇迹”

■ 本报记者 周游

近十几年来,黄石东贝机电集团有限公司在董事长、党委书记杨百昌的带领下,经历了企业变化最快、员工受益最大、公司发展最快的十余年。十余年间公司规模不断扩大,公司产品产量、销量节节攀升,企业资产也由42亿增长为30多亿,创造了东贝奇迹。成功的花儿往往浸透了奋斗的泪泉,洒遍了牺牲的血雨。东贝奇迹的背后也是杨百昌和该厂全体职工付出异于常人的艰辛与努力的结果。

临危受命

1988年,国家“八五”重点项目——“80万台冷柜压缩机”项目落户黄石制冷设备厂(东贝前身)。由于技术、资金不到位,工程进展十分缓慢,企业效益急速下滑。

1991年,杨百昌来到黄石制冷设备厂担任分管生产与经营的常务副厂长。面对无市场、无资金、无经验的“三无”局面,杨百昌提出“以销售为龙头,外抓公关,内抓质量,广铺网点,重点突破,发动群众,扩大批量”

的经营策略。

为了尽快让企业获得转机,1993年元月,刚刚担任制冷压缩机分厂厂长的杨百昌,就背起压缩机,在春节的鞭炮声中开始跑市场了。

因为没有名气,杨百昌常常连客户大门都进不去。但面对窘境,他反倒常常安慰一同前往的业务员:“不要灰心,我们的产品质量过硬,就不信敲不开他们的大门。”

1993年隆冬时节,杨百昌出现在河南新飞冰箱厂门前,但凛冽的寒风并未博得厂家的同情,人家传出话来,生产忙,不予接待。杨百昌背着20多斤重的压缩机直直地在厂家大门前站了3个小时。这种憨厚的推销方式终于让对方感动。新飞老总后来感叹:“杨总和他的压缩机一样,不声不响,但有一种让人折服的力量。”

就这样,杨百昌终于将新飞、海尔、澳柯玛、中意、科龙等国内名牌厂家的“大门”一一敲开。

截至1995年,东贝用户从原有的11家发展到56家,销售量呈几何数增长。当年订货会上,东贝预订订单100多万台,远超生产能力。



杨百昌

视质量为生命

在东贝流行着这样一句话:“不重视质量的员工不能成为东贝员工,不重视质量的干部不能当东贝干部”。1997年2月20日,公司操场中央燃起一堆熊熊大火。一批价值16万元绝缘性能不好的过载保护器、启动继电器被焚毁。面对被焚毁的生产材料,职工们无不心痛。杨百昌却语

白酒为主业延伸五大产业,开设商学院让企业“永葆青春”

蔡开云:做大百亿农企 守望稻花飘香

■ 本报记者 周游

如果人生可以丈量,蔡开云的人生必格外厚重。这位湖北省稻花香集团总经理,身上有着三重身份,每一重身份都盛着沉甸甸的责任与成就。

第一重身份,是一位优秀的青年企业家。他大刀阔斧地改机制、闯市场,他领航的企业去年收入突破百亿元,成为湖北省首家过百亿的“农字号”企业。

第二重身份,是一位深谋远虑的办学。他不惜投入巨资,在企业内部开设商学院,借办学优化人才结构,用人才支撑企业,走了一条“另类”的深化发展之路。

第三重身份,是第十一届全国青年委员、湖北省五四青年奖章获得者。这闪光的荣誉不仅来自事业上的成功,更是由于他致力于带动地方发展,不遗余力地践行企业公民的责任。

百亿目标的收官

在2011年国内外经济持续低迷时期,稻花香集团实现了百亿目标的完美收官。

百亿目标的实现,离不开蔡开云的谋

划和努力。

蔡开云做的第一步,便是充分激发全体员工员工的斗志。2011年2月20日,他组织召开了声势浩大的百亿目标誓师大会。他在集团内推广“誓师战金制度”,对所辖的营销分公司以“夺标竞岗”的方式确定市场销售任务和负责人。

截至2011年10月,稻花香集团提前实现了销售收入突破100亿元。稻花香集团在获得多项荣誉称号的同时,顺利入选中国新八大名酒。

而今,稻花香不再因循单一式的发展,而是围绕白酒主业向五大产业延伸,形成五级循环产业链,在全国各地不断发展的新项目。

办学兴企之蹊径

企业家捐资助学,也许并不少见;然而企业家亲自办学,是否显得有些“另类”?实行这项举措,蔡开云心中有他自己的算盘——“要使企业永葆生机与活力,必须在管理上与时俱进。”

2011年,蔡开云力主在企业内部开设稻花香商学院,进一步规范员工内部培训,大力实施人才兴企战略。在他的主持



蔡开云

下,集团投入资金修建校舍,提升商学院硬件条件,严格筛选教师队伍,选聘实战型教师,对集团普通职工和中高层骨干分期分批进行封闭式培训。

蔡开云给培训下了硬指标,培训期间学员实行带薪入学制度和每周6天学习制。这样一来,培训取得了实实在在的果,为稻花香的长远发展提供源源不断的人才支撑。

目前,稻花香集团拥有在册员工

7256人中,专科以上学历员工占13%,硕士研究生以上学历超过20上。科技中心研发团队超过50人,其中有41名大学生、1名研究生。集团还拥有6名国家白酒评委,这在全国酒业中极为少有。

重心地对大家说:“希望能通过这把火彻底烧掉以前对质量问题的不在乎,牢固树立质量意识,力争使产品质量迈上新台阶,实现‘高档次、精细化、零缺陷’这一目标。”视质量为生命的态度,换来的是一系列的成绩——黄石市第一家通过ISO9001的企业,湖北省长江质量奖提名奖。

杨百昌在企业发展的关键时期每每表现出超前眼光和过人胆识。在瞬息万变的市场经济中,杨百昌敏锐地抓住了“无氟化”转型、上市、国企改革三次机遇,使企业资产负债率由接近100%降到44%。

作为技术专家,杨百昌本人也经常亲自带头,参与革新与研究。在他的带领下,东贝先后开发出了QD142(E1130C)压缩机,参加了联合国“中国节能氟利昂替代冰箱”项目,研发出了“L系列环保节能型冰箱压缩机”等。

凭借着企业自主研发的核心技术,东贝已然站上了时代的高岗。杨百昌在回顾东贝发展历程时曾感慨地说:“B股上市给企业加了油,‘债转股’又卸掉了包袱,自主创新为企业插上了腾飞的翅膀。”

茅永红:拥有2.4万名志愿者的另类地产商



茅永红

■ 张涛 本报记者 周游

他是农民的儿子,他追求做一名“有良心的企业家”。

身为房地产开发商,他带头建设文明和谐的幸福家园,2.4万名志愿者在这里无私奉献,500多位空巢老人在这里找到“儿女”,2000多名下岗居民在这里重新找到工作,12万居民在这里安居乐业。

他成功实现经济效益和社会效益的双赢,颠覆了很多人的固有认识:原来,房地产开发商可以这样当,钱可以这样赚,社区可以这样管。他打造的社区,人称“绿色社区、安全港湾、温馨家园”。

在百度上搜索他的名字,头衔有一大串:湖北省工商联副主席,百步亭集团董事长,全国政协委员,全国工商联执委,全国劳动模范,首届湖北经济十大风云人物……而他的名片上只是简单地写着:茅永红,百步亭集团董事长、中央百步亭社区党委书记。

办企业要讲良心

“办企业,我也追求利润,但不单纯追求利润的最大化,我还要追求三个回报:回报企业、回报社会、回报国家。这才是企业良性发展的金光大道。”茅永红这样解读他的义利观。

1998年,听到居民反映活动场地不够用,茅永红当即召集股东会,提出取消中心地段的一个住宅组团规划,腾出土地改建社区公园。此议一出,公司内部哗声炸开了锅。有股东强烈反对:人家是铲掉公园建住宅,你是不建住宅建公园;建房子可以收益,建公园还得投钱管理,起码损失1个亿啊!

茅永红坚持:“我们建设社区,满足社区居民的需求最重要。”

两名股东见不能说服他,翻脸退出。茅永红顶住压力,争取到了大多数股东的支持。1999年,已经完成规划设计的6万多平方米住宅,改建成了一个4万平方米的社区中心公园、足球场、篮球场、儿童游乐场一应俱全。

截至目前,百步亭集团公益性投入累计已达7亿多元,共建成3个社区公园,1万平方米居民活动场所,建成6所幼儿园、4所小学、2所中学和1所老年大学;建成了社区卫生服务机构,大幅降低了居民的就医费用。

“做人要讲良心,办企业也要讲良心。老百姓买房不容易,一生辛劳,半生积蓄交给我们,是对我们的信任,我们不能让他们失望。”带领百步亭集团一路走来,每一步,茅永红都在践行着这一理念。在百步亭社区,百步亭集团让利6亿多元,拿出800多亩已储备商品房用地,建设了9000套保障性住房,解决了3万多低收入困难群众住房难题。

保障性住房居民中下岗人员较多,茅永红调动社区资源,想方设法帮他们找“饭碗”。目前,已有1000多名保障房居民在百步亭社区的物业、酒店、商业网点上岗。茅永红还捐款1000万元作为基金,成立了中国光彩事业武汉安居教育援助会等4个社区慈善援助机构,共资助助学了1000多名学生和教师,慰问捐助了1万多户家庭,认养了20多个孤儿,帮助他们完成九年义务教育,赡养了70多位孤寡老人,让他们安享晚年。

“多数人”共建的和谐社区

他创新社会管理,探索了和谐社区建设之路。在百步亭社区,茅永红打破开发商只建不管、物业公司只管物业不管社区的短期逐利模式,企业自己建社区、自己管社区,他首创的“建设、管理、服务”三位一体的百步亭社区管理模式响彻全国,他大力推行“组织百步内建立、服务百步内到位、矛盾百步内化解、活动百步内参与”的“百步”工作法,寓管理于服务之中,赢得了居民和社会的广泛赞誉,先后荣获全国先进基层党组织、全国文明社区示范点、全国和谐社区建设示范社区等荣誉称号。

为了给居民打造一方安宁家园,茅永红煞费苦心。盛夏夜里,他忍受着蚊虫叮咬躲在草丛中,逮住保安打盹的机会“偷”走警棍,警醒安保人员,由此强化社区安保措施。有形、无形的防线全面建立起来,小区保安24小时轮值巡逻岗,百步亭社区没有一起居民家中被盗,没有一辆自行车被偷,没有一起刑事案件发生。

为了改变物业管理“少数人管多数人”的局面,把居民发动起来参与社区管理,茅永红带头在社区捡烟头。而今,百步亭已成立了专门捡烟头的志愿服务队,社区环境实现了无烟头、无纸屑、无暴露垃圾等“十无”的喜人成绩。

今天的百步亭集团,已建成住宅400多万平方米,每次开盘总是被抢购一空。有媒体评论说:“百步亭社区品牌达到了‘不管市场冷暖,始终不愁销售’的境界。”茅永红说,那是因为老百姓心中,“选择百步亭就是选择幸福生活!”

宝源集团从地下挖煤转型地上“造木”

蔡维金:在乡村建“绿色银行”

■ 徐金震 本报记者 周游

蔡维金始终保持着一种溯游而上的姿态。

就像他在繁忙的工作之余,通过自学获得大学学历,取得高级工程师职称一样,他创办的宝源集团,从最初进军森工行业,年产5万立方米中(高)密度纤维板,到现在创出中国乃至全亚洲第一条连续压机生产的“精木板”生产线,年销售收入达到5亿元。

从“地下”转战“地上”

宝源集团原本是国有煤矿集团,随着企业的改制和煤矿资源的日益紧缺,蔡维金果断决定将战线从“地下”转到“地上”,进军森工行业。

彼时,宝源集团所在的荆州市虽具有得天独厚的森林资源,但全市没有一家成规模的木材加工厂,大量木材贱卖外地。蔡维金立志填补这块空白,他领着团队在全国各地认真考察后,决定汲取苏北经验,在荆州建厂生产中纤板。

2002年,在蔡维金及班子的努力下

下,投资6600万元,年产5万立方米高中密度纤维板的生产线动工,于2003年1月14日投产;2004年,集团投资2.65亿元,引进国外先进设备,建成年产15万立方米高中密度纤维板生产线,于2005年10月28日正式投产。这两条纤维板生产线的建成,将宝源集团推上了规模化经营之路,增加就业人员600余人,销售收入达到4.5亿元,创利税9000万元,成为全国板材加工重点企业。

推“工厂+基地+农户”模式

蔡维金选择的这条路,被形象地称为“一棵树”经济,解决好“树”的供应问题尤为关键。

有了此前深入数个省市的考察,蔡维金打定主意:推行一条“工厂+基地+农户”的可持续发展经营模式,把第一车间建在农村。为此,宝源集团拿出3000多万元资金,以企业合资造林、自主造林、免费供苗、定单造林等形式,建成人工林基地30万亩。

在这条绿色产业链的带动下,当地的山岭披上了绿纱。据统计,荆州市百亩以上的造林大户已达到2641户。这些造林大户依托宝源林业营造速生丰产林,建起了自己的“绿



蔡维金

色银行”,这不仅鼓了农民的钱袋子,实现了企业的可持续发展,也充实了地方财政。

目前,荆州市围绕宝源林业营造的速生丰产林面积达190万亩,形成了植树造林、种苗培育、加工运输一条龙的产业化格局,实现了森林资源“越来越多,越来越好”的良性循环。

张耀华:“力达”百年纺织

■ 孙林 何花

2011年,力达纺织有限公司董事长张耀华投资2.2亿元兴建了龙感湖力兴棉业储运公司,该项目包括10万吨棉花储备库区、棉花交易检测区、棉花交易行政区、物流信息中心区、配套设施区等,成为鄂皖赣三省最大的棉花现货交割、储备、物流中心。公司在十几年的发展已形成了以“追求卓越”为核心价值的企业文化,成为推动公司实现跨越式发展的精神力量。

更新设备 自主创新

原在广东经商的张耀华,在事业巅峰时毅然回乡创业。2003年6月他一手创办湖北力达纺织有限公司。自2010年起,力达公司自主淘汰落后产能,更新设备,分时段、分批次对落后设备实行改造或拆除更新。

2011年,力达公司增加3万锭的

倍捻设备投资,以延伸产业链条。投产后的力达既可减少用工,节能降耗,又可实现产品品种单纱与双纱并存,延伸产业链条,提高产品附加值。同时,还将增加产品品种,提高产品利润,为进一步提高市场占有率打下良好基础。

同年,力达公司投资2.2亿元兴建了龙感湖力兴棉业储运公司。该项目包括10万吨棉花储备库区、棉花交易检测区、棉花交易行政区、物流信息中心区、配套设施区等,成为鄂皖赣三省最大的棉花现货交割、储备、物流中心。

公司先后将清花、梳棉成卷流程改成自动化清钢联;将304型并条机改成先进的D81型;淘汰了原来的1603型气流纺机,改为国内最先进的电清无结头半自动化气流纺机;还将普通槽筒机升级为自动络筒机。设备升级后,产品质量也有效提升,品种净利润也相当可观。

在这一系列举措下,公司10万锭生产线从主要依靠劳动力比较优势的竞争,逐步转向依靠科技创新能力的竞争。



张耀华

追求卓越 回馈社会

力达公司注重企业文化建设及员工综合素质提升,公司在十几年的发展已经形成了以“追求卓越”为核心价值的

企业文化,成为推动公司发展的精神力量。

在力达公司快速发展的同时,张耀华不忘肩上肩负的社会责任。2011年黄冈三运会火炬在龙感湖传递,力达公司作为唯一的赞助商全力支持;龙感湖新中学开业庆典,张耀华又积极向母校捐款。几年来,公司用于公益和慈善的资金达100多万元。

2010年他创造的“好兄弟”牌筒纱被评为黄冈市知名商标;同年12月张耀华荣获“全国纺织工业劳动模范”荣誉称号;2011年公司被认定为湖北省农业产业化省级重点龙头企业。

张耀华说,力达公司将以严谨的管理对内做强,多品种赢市场;以科学的眼光对外做宽,寻求新的经济增长点,形成以棉花、纺纱、仓储、投资等经营多种业务的企业,走集团化发展模式。力达正向“创造成功家园,追求百年纺织”的宏伟目标迈进。

(上接第二十九版)公司主导研发的“水泥低环境负荷化关键技术及工程示范”项目,荣获国家科技进步二等奖。

社会责任战略。把“中国建材行业最受尊敬和最吸引人的公司,为所有投资者和客户创造价值”作为公司发展目标,并将这一理念贯穿到生产经营和改革发展的全过程之中。全国各地的华新工厂,不仅是当地的纳税大户,还通过本地化招聘员工、优先采购本地物资、捐赠等多种形式,促进了地方经济发展。

李叶青在接受记者采访时说,作为一家百年老店,创新是华新水泥保持持续发展的永动机,也只有不断地创新才能保持领先同行的竞争优势。

李叶青说,到“十二五”末,除了水泥产能达到1.2亿吨、混凝土6000万方外,华新还将把湖北全省范围内建成30余家市政污泥处理和生活垃圾处理厂,在全国范围内建成百余个生活垃圾、污泥和工业废弃物处理环保厂。届时,几大业务使华新销售收入可达500亿元,实现利税80亿元。