

“周二沙龙”首次进入企业，接地气探讨“管理” 企业要打“文化”牌

“

企业管理中多多少少会遇到这样的困惑：培训课听了不少，甚至请咨询老师来自己的企业进行手把手辅导，为何还是问题依旧？花巨资引进的先进管理方法，为何大多数流于形式？天天谈执行力，谈了这么多年，为何还是执行不力？

带着这些问题，由市场监管局、市教育局支持，由市民企协会、市校企合作公共服务平台（校企通）组织的第16期“周二沙龙”，第一次深入企业——音王集团，邀请全国首创全新系列观点《粉碎执行力》专家杨家贵和宁波中小企业家，一起探讨如何通过结合中国文化和企业现状突破管理知识架构，推进企业管理正常运行。

通讯员 陈薇娜

”



周二沙龙走进音王集团，论道企业管理。

通讯员 霍丁魁 摄

企业管理：文化治理是企业管理的新高度

制造业企业肯定不陌生“KPI”一词，为了提升生产效率，设计了各种考核办法。“音王集团的上班打卡制度，体现了制度管理，也有KPI考核。”音王集团副总方斌坦言，“随着生活质量的提升，越来越多的员工开着私家车上班，从开车这件小事，就考验起企业的文化治理。”

在80后、90后年轻人成为就业市场主力后，企业管理遇到新问题：新员工的月薪也就三四千元，却开着名车、豪车上班，如果仍以金钱的奖惩去控制员工的行为，

效果微乎其微。“甚至有员工认为扣了钱，他已经为错误买了单，再犯相同的错误理直气壮。”宁波公益培训师联盟副理事长、资深培训师朱颖华补充道。

企业如何与时俱进地规范员工呢？本次周二沙龙上，方斌与杨家贵老师一致认同“文治”——也就说企业文化建设。“我们每周会有一天，7点半开始全体员工背诵《弟子规》。”方斌介绍说。企业文化潜移默化地影响着员工。就拿音王的午餐时间来说，上千人在各班的组长带领下，井然有序地就

餐，气氛十分融洽；音王员工在向参观者介绍企业产品、发展历程时展现的自豪感，又何尝不是企业文化的一种体现呢？

首创全新系列观点《粉碎执行力》的专家杨家贵，深入研究先秦诸子百家思想，提出了适合中国企业的管理方式。他认为，文化治理是企业管理的新高度。“很多人都说，企业文化，在很大程度上就是老板文化。这是有道理的。企业家的素养影响了企业发展轨迹，因此，企业家要充实自己的知识结构，提升自己的素养。”

企业发展：培养适合新经济趋势下的人才

宁波是制造业、外贸业为主的城市，“宁波不少企业草根起步，传统的商帮文化让宁波企业家商业敏感度高，同时又有冒险、诚信、合作等精神。”宁波长城战略副总经理吴志鹏分析说，“但是，宁波职业经理人的素质明显要比其他城市低。”

叁言咨询创始人严吉德，从一位长期从事外贸工作的职业经理人转行从事咨询公司。“传统的外贸企业主要是贴牌、代加工，缺少与顾

客的直接沟通。中国人力成本增加后，加工制造的优势逐步被墨西哥、缅甸、老挝、印度等国家取代，怎样提升竞争力呢？”严吉德根据自己的多年经验提出，“宁波缺少市场、品牌建设型人才。我们希望通过运用大数据，对消费者、渠道进行分析，为外贸企业提供更精准的服务。”

新经济形势下，传统企业如何转型？方斌认为需要新思维人才，“传统企业讲究‘圈子’，很多企业家通过参加一

次活动、结交几个朋友，或许生意就成了。但是，新经济形势下，企业更需要会研判发展趋势、采用新模式思维的人才。这也是公益培训师联盟未来培养人才的重要趋势。”

企业管理方法很多，没有一种固定的判断标准。只要能为企业发展服务，“不管白猫黑猫都是好猫”。但是，任何企业的发展都离不开人才，而企业的文化治理，是影响人才去留无形的力量之一。

打造快热电器诚信品牌



宁波索顿飞羽电器有限公司，是国内最早进行快热电器产品研发、生产、销售的科工贸企业。经过20年的努力，产品销售覆盖全国30多个省、市、自治区，拥有服务网点近500家，成为中国即热式热水器行业的龙头企业。

宁波索顿飞羽电器有限公司坚持以质量塑造品牌、以创新树立品牌、以服务提升品牌、以市场拉动品牌的品牌发展战略，已成为中国最有价值的品牌之一，在国际市场上影响力和竞争力不断增强。

飞羽公司坚持“诚信守约，共赢发展”的原则，确保与合作伙伴互利共赢。公司的企业文化“严谨、务实、高效、创新”，在不断对外发展的同时，更重视企业员工利益，员工可参与公司内部管理，公司自创建以来，凭借着过硬的产品质量迅速成长。

讲诚信是企业管理工作的重要环节。2013年，飞羽成立诚信领导小组，下设办公室负责监管、协调工作。总经理陈非任组长，总经理办王勤仇任副组长，各部部长任组员，领导小组设办公室，总经理办负责公司的诚信日常工作，形成了从上

到下、横向到纵向的网络，无缝覆盖。

公司根据生产经营情况，将各类合同分为采购、销售、研发及劳动合同等大类，分别由总经理办配合相关职能部门负责履行，公司合同管理办公室主要负责不定期检查和监督各类合同的执行情况，统一协调配合，确保严格、认真、诚实、信用地履行合同。

公司还建立并完善了合同管理的一系列制度，并认真予以执行。公司从成立以来每签订一份合同，由总经理办建立合同台账，并将合同文本传送到公司相关职能部门。根据合同履行的情况，各部门在每月最后一天小结，并书面报告公司总经理，反映合同履行的真实情况，做到层层管理落实到人。

加强合同管理制度的落实，促进合同诚信履约管理，使得公司合同的订立、履行、变更、终止等活动都有法可依。所签订的合同，履约率达100%，除不可抗力（自然灾害）、对方违约因而协商变更外，所有合同无一因飞羽方违约而变更，也无一引起诉讼，树立了良好的诚信商务形象。

诚信守约，给企业带来了荣誉。公司近年来获得和谐企业、诚信示范企业、诚信企业等各项荣誉。重合同守信用讲诚信，促进了公司的快速发展，公司步入了良性的循环轨道。

通讯员 姚建奎

■创富会

竺心楠：创业要趁早

竺心楠，宁波城市学院的大三在校学生，他也是快乐英语的创始人，向日葵培训机构的股东。还是学生的竺心楠认为，创业要趁早。

竺心楠的父母都是中学英语老师，受家庭的熏陶，对英语产生了浓厚的兴趣，英语成绩也较为突出。在大学的一个暑假，闲不住

的竺心楠萌生了去找份兼职的想法，但没有找到合适的工作。于是，竺心楠决定自己创立一个英语补习班，这样就有了“快乐英语”。炎炎夏日，竺心楠在小区里一张张地发着自己印的传单，用汗水收获了自己的第一批学员。

经由熟人介绍，竺心楠

加盟向日葵培训机构，并成为股东。在开始接手向日葵的时候，竺心楠也遇到了一些困难，招生难，招老师难等，但他凭借着自己年轻的心态与充沛的精力挺过来了。

当谈到对向日葵未来的规划时，竺心楠的首要目标是要留住现有学生，同时，希望能够通过口碑的传

播扩大生源。现在的竺心楠面临着学业与事业的双重压力，对此，竺心楠有着自己的一套减压方式，他会将一天中需要做的事全部列出来，如果没有完成就在这项后面打个叉，有计划地安排着自己的每一天。

竺心楠认为，自己创业成功的首要因素是年轻。年

轻就不会害怕失败，年轻就不会害怕被他人冷眼相待。

除了现在的向日葵培训机构，竺心楠也设想过未来自己的更多可能性。吃货属性的竺心楠希望在将来能开一个自己的餐馆，对于潮流也有敏锐嗅觉的竺心楠还希望能开一个属于自己的潮流店。

通讯员 丁洁青