

2012——富岗盘点



图为河北富岗食品有限责任公司董事长兼总经理杨双牛在2012经营年度总结表彰大会上发言。

1、绿色食品铸辉煌。河北富岗食品有限责任公司2012经营年度苹果销售总额比上年增长24.36%；小产品销售比上年增长27.88%；岗底村果农人均收入突破了2.5万元。

2、房地产走旺。2012年12月30日，富岗大厦项目正式开工奠基；富岗精品园马村项目栽种各种果树16500棵，成活率达90%以上，完成园内供电铺设工作，打流量为80立方的深井一口，整修储水能力为6000立方米的塘池一处；内丘汽车站项目已基本确定，前期工作正在有条不紊地进行。

3、酒业新跨越。2012年11月26日，富岗酒业与滨河集团正式签订酒业合作协议。合作后，新酒厂拟迁建于邢台县羊范工业园区，占地200余亩。该公司举办了“迎双节送大礼，牛城牛酒买一赠一”大型活动；“五一”期间在邢台顺驰车友大赛上举办牛城牛酒促销活动，在七里河进行了牛城牛酒的现场销售、品尝和宣传活动；参加了任县5·16产品博览会；在苹果采摘季节邀请客户上山采摘苹果，对酒系列产品进行现场品尝、销售；在107国道整个内丘段制作牛城牛酒灯箱广告。

4、生产上保险。2012年，富岗公司安全实施防雹增雨作业3次，发射炮弹149发。投入60多万元，平整路基2000多米，硬化道路2510.61米，动土石方5000多立方米，新修路肩1981米，修复路边塌方161米。

5、创新机制，激活细胞。富岗公司在严格128道标准化生产管理工序的基础上，建设了生产管理新“五统一分”，统一物资供应，统一科学施肥，统一质量检测，统一标准收购，统一奖惩制度，分级承担责任。建立果园管理劳动小组激励机制，突出村民小组长在日常管理中的督促作用，鼓励果农多产多交优果，对综合管理监督到位的组长和积极配合果树管理的果园进行评比奖励。

6、“富水”还节水。岗底不缺水，但岗底要节水。岗底人拥有保护地球的意识，实施小管出流节水灌溉二期工程，动土13992.80 m³，

铺设管道226270.37米，安装标准机柜3台，筛网过滤器10个，水表53块。

7、宣传上台阶。富岗公司在各家媒体宣传报道100余篇，“富岗——中国驰名商标”在河北日报、邢台日报头版全年宣传；河北人民广播电台新闻频道和邢台市人民广播电台自2012年8月1日起每天播放富岗宣传广告15次；羊城晚报直投杂志刊发3期富岗品牌宣传广告。此外，该公司在岗底村、107国道内丘段两侧共安装灯箱广告近千块；参加了中国绿色食品2012上海博览会和第十九届中国杨凌农业高新科技成果博览会等5个展会。

8、品牌如命。富岗公司注册新商标6个，申请复查商标2个，续展商标2个；对部分小食品签订了商标使用许可合同并在国家商标局进行备案；对带有“中国驰名商标”的苹果包装申请了外观专利；对企标、酒业的拇指印、原竖形“苹果”字体申请了版权保护。

9、铸魂。富岗公司邀请石家庄经济学院教授苗泽华进行“五伦大道与以人为本”专题讲座；对全公司员工进行系统的企业文化培训；营销部门开展内部培训，行政参谋部门联合开展内部培训，有计划、有方法、有效果；组织集团高层、全体党员、先进模范代表到革命圣地西柏坡和驼梁参观学习，接受革命传统教育；举行“每周之歌·谈感悟”、“我为销售办实事，我为富岗添光彩”、“富岗员工野外运动俱乐部徒步登山”、“营销管理部员工及公司新员工赴岗底、小岭底参观学习”及“邢台日报编辑部……”



图为会庆富岗员工共同祝贺公司一年来取得的佳绩。

(以上稿件及图片均由河北富岗食品有限责任公司张海菊提供)

向改革要红利

——河北富岗食品有限责任公司2012年度工作报告

杨双牛

一、唱响“解放思想、改革开放、锐意创新、科学发展”的主旋律

改革是发展的最大红利，是推动工作的最大动力，是我们的责任所系。富岗30年的发展靠改革，富岗今天的发展和今后的发展仍离不开改革。也要看到，改革走到今天，跟过去大不一样了，现在改革已进入深水区，触及的都是深层次体制机制问题，综合性越来越强，牵扯面越来越广。打破固有的利益格局，既需要大刀阔斧的政治勇气，也需要统筹兼顾的政治智慧。我们要更加注重顶层设计，加强制度层面的整体谋划，加快由单兵突击向全面系统转变，着力构建有利于科学发展的制度体系。

我们讲稳增长、转方式、调结构，关键是改革。要坚定信心、凝聚共识、统筹谋划、协同推进，坚持社会主义市场经济的改革方向不动摇，增强改革的系统性、整体性、协同性，以更大的政治勇气和智慧推动下一步改革。要从解决当前突出矛盾出发，及时推出改革新举措。要深入研究全面改革的顶层设计和总体规划，明确提出改革的总体方案、路线图、时间表。要坚持有效的改革路径，尊重人民首创精神，尊重实践、尊重创造，坚持全局和局部相配套，治本和治标相结合，渐进和突破相促进，鼓励大胆探索、勇于开拓，允许摸着石头过河。

必须坚定不移地继续坚持“解放思想、改革开放、锐意创新、科学发展”的工作主题不动摇，要把“改革、创新、勤俭、发展”的工作主题细化到具体工

作中扎实推进。要以经济建设为中心，贯彻科学发展；要时刻保持创业心态，克坚攻难，健康快速发展；要实现富岗集团工作从粗放型管理向精细化、品牌化、创新型管理转变，一切围绕建设现代企业的中期目标和建设“百年老店”的长远目标开展工作。

二、全员营销，环环紧扣，以人为本，做服务文章

产品质量和品质是最好的营销。生产出敢给爹娘吃的产品就是最好的营销。所以说，做好营销工作，不是一个人的事情，也不是一个部门的事情，是各个部门通过做好分内工作共同累积“营销成果”的过程，这就是“全员营销”观念的核心。营销做得好不好，基础是产品和服务做得好不好，推动力量是广告和宣传推广做得到位不到位；产品好不好取决于生产、物流、小食品管理和质检四个部门；服务做得到位不到位取决于营销部门的渠道建设、渠道管理和销售队伍建设的好坏；广告和宣传推广做得好不好，取决于营销部门渠道建设和管理是否很好地融入了宣传形象和促销产品的职能，取决于是不是围绕营销目标来做适合富岗资源的广告和宣传。

2013年，食品业务的销售任务比2012年实际完成额多了27%。这个销售任务，营销部门压力非常大，问我增加销售额的理由和支撑是什么？我在这里告诉大家，支撑就是全员营销。如果产品质量、货源、配送出现了问题，就追究生产部门、质检部门、小产品管理部门和物流部门的责任；如果广告、

宣传跟不上营销目标的趟，就追究办公室的责任；如果包装跟不上营销目标的趟，就追究产品包装研发部的责任；如果流动资金出现了问题，就追究财务管理部门的责任；如果渠道建设和管理、销售队伍建设、顾客管理出现了问题，就追究营销管理部门的责任。我们要分清责任，谁影响了营销工作，谁就负主要责任。责任怎样负，下一步要出台具体的措施，我相信，通过大家齐心协力地实施“全员营销”，短期内完成营销任务，中期完善建立销售渠道，长期构建百年老店的目标是完全可以实现的。

三、找准位置，转变作风，用心履职

打铁还得自身硬。公司高层是员工的旗帜，也是员工的影子，下边的好多问题都能在高层身上找到根子。要形成谋划力，强化执行力和控制力。高层要练就站在全局的高度谋划好分管业务的本领，将谋划的工作形成建议，经总经理批准后，克服困难确保落实。高层要用好自己的下属和助手，将分管业务的决策分解成具体的工作，落实给自己的下属和助手，并适时跟踪、督促、监督，确保不打折扣、一步一个脚印的落实。高层大部分的时间应在分管业务的第一线，发现一线问题，解决一线难题，带头强化执行力和控制力，在发现和解决问题中，谋划和落实好各项工作。

高层一定要结合自己分管的业务特点，想清楚自己该干什么，不该干什么。既不能“越位”替董事长、总经理

“拍板”，又不能替部门经理甚至一线员工做事儿，陷入具体的事务性工作而不能自拔。要加强自身学习，既要学习业务知识，又要在工作中学习，更要向群众学习，取己之长，补己之短，使问题找到根子上，工作抓到点子上，困难解决在实际处，事业发展迈大步。

中层员工和基层员工要认真认真、扎扎实实、不讲条件、不打折扣地落实你“上司”的工作安排、工作意见和工作要求。在讨论阶段，可以和你的“上司”讨论和交流想法，一旦定下来，就要雷打不动地去执行。一旦发现有不听上司安排的人和事，相关高层和中层有权形成包括辞退在内的处理意见，人力资源部门核实后，董事长、总经理尊重高层和中层的处理意见。在公司员工中逐步形成这样的工作氛围：能干的，干得更好；稍差的，努力赶上；不行的，果断下岗。

四、同心同德，共建和谐

各子公司、各部门要打破部门界限，主动做好协调工作，要从公司全局的角度认识问题，思考问题，解决问题。各部门、各子公司不要紧紧盯住自己小部门，要站在集团全局的角度思考工作，运行工作，打破部门界限，实现有效沟通，做好工作协同；要时时刻刻认识到富岗是个大家庭，大家能聚在一起共事，就是缘分；互相关心、互相帮助、互相体贴是每个人的本分，要唱好“大合唱”，搞好大团结，不跳“独脚舞”；要比贡献，比团结，比奉献，而不是比谁的待遇高，谁更能糊弄老板，谁能让老板高兴；一定要多看到别人的

优点，多反省自己的缺点，多鞭策自己“惜岗敬业”；要讲规矩，讲团结，讲奉献，讲实话，不空谈，继续用“富岗三大纪律八项注意”规范每位员工的行为，实现与公司的和谐、共赢。

2013年是改革开放、解放思想的关键一年，是锐意创新、攻坚克难的一年，是招商引资、科学发展的一年。要完成2013年的各项工作指标和工作任务，就必须解决和克服组织纪律涣散、只要组织照顾、不要组织纪律、我行我素的问题；必须解决和克服不懂规矩、不讲规矩、没有原则、不讲原则的问题；必须解决和克服个人主义、自由主义、本位主义和骄傲自满的问题；必须解决和克服光说不干、说了不算的问题；必须解决和克服报喜不报忧、欺上瞒下的问题；必须解决和克服不协作、不沟通、不沟通、跳“独脚舞”的问题；必须解决和克服办事情推、托、扯，工作不认真、不细致、不讲效率的问题；必须解决和克服找不准位置、有事不担当，攀比心理的问题；必须解决和克服多劳者不多得、奖惩不严明的问题。

各位员工，我坚信，在各位股东的信任和支持下，在公司董事会和执行层的坚强领导下，通过大家齐心协力，明确目标，攻坚克难，脚踏实地，用心做事，一定会完成2013年的既定目标，富岗也一定会由一个胜利走向另一个胜利，富岗人的梦想一定能实现！

(作者系河北富岗食品有限责任公司董事长)

工资——涨！

河北富岗食品有限责任公司董事长杨双牛在2012经营年度总结表彰大会上宣布：2013年，公司全体员工工资在2012年基础上上调10%，部门奖惩按年初既定计划执行。

富岗梦想

到2020年，用8年时间使富岗员工实现收入“翻番”，这意味着富岗员工的收入扣除物价上涨因素每年平均增长9%。9%的收入递增目标看起来不高，但并不是轻而易举就能实现的。要实现这一目标，背后必须由高出其2倍以上的业务收入增长率做支撑。根据岗底村和富岗集团人、财、物资源的现状与预期，必须保持业务收入连续8年18%的平均增长，到2020年仅食品业务收入至少超亿元。

蛇年路径

以提高苹果质量为核心的基地生产工作，以“国内价格一流，包装一流，质量一流”为目标的小食品管理工作，以完成销售任务和拓展销售渠道为核心的营销工作，以加强执行力、控制力和团队协作力为主要目标的工作作风改变，是2013年工作的重中之重，公司的一切工作都要围绕这四项工作展开。

继续以强化苹果口感为重点，果农管理工作要有新突破；加强对果农的教育，落实新“五统一分”管理措施，做到“死盯严抓”，确保128道生产工序，尤其是施肥、防病治虫等关键环节的严格控制，苹果口感要有本质上的突破；探索以可溶性固形物为导向的苹果收购标准和政策，从苹果收购的环节引导果农生产口感符合标准的苹果；发展新基地，培育新树形，建立新的基地合作模式和技术服务模式；面向新基地，提供优质苗木。质检工作是保信誉、保品牌的一项精品工程和精品工作，要以“国内最好”为标准，研究、制定和实施《富岗食品全流程质量管理流程和管理细则》、《原辅材料入库验收管理流程和管理细则》、《小食品质量标准与质量控制准则》；采取各种措施，落实小食品“国内价格一流，包装一流，质量一流”目标上有突破。继续以“立足当前，超前三年”为目标，做好规划，强化产品品类和包装的研发力度。结合有机食品达标，生产功能与旅游功能结合，规划、设计和建设富岗食品全产业链“有机食品”、“绿色食品”生产带、物流带、营销带。继续解放思想，加大招商引资力度，在招商引资和项目工



作上有新突破。房地产工作要强化管理，招聘和培养人才，在内部管理、项目立项和项目安全、高效率建设上有新突破。