

通过兴改革、强管理、重创新、调结构,吉林石化带领全体员工滚石上山、爬坡过坎。2017年,企业卧薪尝胆
奋勇拼搏留下了一串串坚实足迹,漂漂亮亮打赢翻身仗,完成华丽转身并划出一条优美的上扬曲线。

“化工长子”吉林石化 2017 浓墨重彩绘华章

2017年,中国石油吉林石化公司取得建企以来最辉煌发展成果:经营业绩、成本费用、生产消耗等多项经济指标创历史最好水平,全年实现主营业务收入 586 亿元、同比增加 19%;炼化业务盈利 50.8 亿元、同比增加 118%,实现税金 137 亿元、同比增加 6.1%,以强劲的发展势头,划出一条激情上扬的曲线。

锐意改革激发内部活力

“吉林石化业务范围广,基层单位多‘市场机制不活’、‘干多干少一个样’等大国企病在各单位或多或少存在。为革除痼疾,在中国石油支持下,2015年,我们毅然拉开扩大基层经营自主权改革大幕,先后下放销售采购、人事管理、薪酬分配等五个方面的 30 项权力,同时为基层单位设定了经营利润考核指标。”吉林石化公司党委书记邱克说。

作为改革试点单位,检测中心为打破“大锅饭”,推出了全员工效与薪酬挂钩的“工效卡”,每到月底,大家对照“工效卡”就能算出自己本月干了多少活、能挣多少钱,奖金差距高达 9 倍。员工们一下子来了劲头,争着抢着找活干。该中心有一罐车站,以前发奖金全员平均,推行“工效卡”后,谁多检一台车就多挣 50 元,“过去,员工下午出差,头一天就不来上班;现在,下午出差,上午都要来找活干”。

不仅如此,多年来习惯于“等活干”的员工们,开始走出吉林石化,积极闯市场、找活源,“芝麻西瓜一起捡,大钱小钱一起赚”。2016年,检测中心对外开出的第一张发票,金额只有 57 元。就这样,该中心一举甩掉亏损帽子,逐渐将业务延伸到了全国 10 余个省市,去年对外创收 1040 万元,各项效益考核指标均创历史最好水平。

管中窥豹,可见一斑。吉林石化扩大基层经营自主权改革分批推进两年多来,9 家试点单位在 2015 年的 5 家亏损变为全部盈利,2017 年同比增收近亿元。显著的改革成效,也点燃了吉林石化全公司薪酬改革的导



火索。从拉大收入差距入手,公司建立起以效益奖、增效奖、安全奖为核心,以专项奖、兑现奖、总经理嘉奖为重点的“3+3”奖励分配体系,同时出台“三倾斜一接轨”分配制度,将奖金分配向贡献大的生产单位、向生产一线、向关键岗位倾斜。经过改革,重点创效单位和后勤服务单位奖金差额拉大到 2.5 倍以上。在改革杠杆撬动下,员工队伍的内在活力被充分激发,先后有 400 余名二三线人员主动申请调到一线岗位。

精细管理“抠”出金山银山

和东北许多老国企一样,吉林石化人员总量大,历史包袱沉重。尽管经过上一轮改革,13 万名职工被压缩到 3 万人左右,但每年仍要额外支付数亿元的维稳费用,成本远高于其他化工企业。刚性支出不可少,市场利润空间就那么小,“克煤必省、度电必争”,通过精细管理努力降本增效,便成为该公司另一主攻方向。

为此,吉林石化把目光瞄准业内顶尖企业,全方位开展对标管理,对每个流程、每个节

点、每个工位都制订了节能降耗指标,“超罚省奖”。在精细管理的指挥棒下,全体员工牢牢树立成本意识,积极弘扬吉化“麻袋毛”精神,处处挖潜节约,争做开源节流的有心人。

吉林石化每年自采物资约 40 亿元,精打细算控制好这笔成本支出大账,举足轻重。努力提升装置智能化水平,也是推进精细管理的重要手段。吉林石化装置多,位置分散,计量仪表点多面广,靠人工巡检,一是不及时,二是误差在所难免。2014 年,该公司研发出计量监控系统,使 381 个计量点实现了远程实时监控和无人值守。这项技术还被成功应用到公司 35 个泵房及变电所,由此减少用工 50 余人,年节约费用 700 余万元,成为吉林石化以信息技术促进管理精细化的典型案例之一。

“管理出效益,从严管理出大效益,精细化管理出最大效益。”秉持这一理念,几年来,吉林石化还坚持开展“周测算、月分析”,组织劳务费、修理费、财务费、废次品率等 60 余项专题分析及回头看,从中发现并改进管理问题 100 多项,硬是抠减成本费用 5 亿元。

精细管理“抠”出来的这部分真金白银,逐渐累积成熠熠生辉的“金山银山”。2017 年,吉林石化 1289 项消耗指标中,有 746 项保持历史最好水平,同比节能降耗增效近亿元,而其摸索出的这一整套创新管理经验,也为其他老工业企业提供了良好借鉴。

科技创新释放强劲动力

立足供给侧改革,围绕客户需求,不断提高产品质量,全力开发高端化、系列化新产品,是吉林石化“三十”攻关的重要内容,其中 ABS 上演的绝地反击战,堪称典范。

吉林石化成立以陆书来博士为首的攻关团队彻查杂质来源,以“做中国最好的 ABS”为目标,持续开展质量攻关。经过 1000 余次实验,1200 多次工艺调优,22 项技术改造,产品各项指标终于达到国内一流。在此基础上,陆书来博士亲自带队跑市场,使产品成功打入顶级电器生产商,为吉林石化 ABS 重拾声誉。

仅近两年,吉林石化就紧锣密鼓组织实施了 27 个牌号新产品的开发,16 个已实现产业化。随着产品家族不断扩大,企业效益增长点迅速增加,同时,源于科技创新,该公司各类规模产品的质量突飞猛进,叫响了“吉化品牌”,市场占有率大幅提升。2017 年,吉林石化聚乙烯、二甲醚、丙烯腈、丁苯橡胶等规模产品同比增销 9 万吨,增效 7 亿元以上。

科技创新释放出的力量,远不止于此。作为“三十”攻关中的另两项重要内容,通过研究应用新工艺、新技术,破解种种制约生产的瓶颈、提高装置运行水平和创效能力,也为企业前行提供了强有力支撑。

通过腾笼换鸟、加速调整,2017 年,吉林石化炼油高效产品的比例提升至 45%,下游重点创效化工装置均实现了满负荷运行,主导化工产品的规模和质量优势进一步显现,产能在 10 万吨级以上的 8 大化工品种,销量占到公司化工商品总量的 58%,走出了一条质量更优的发展之路。(钟石)

中国一拖 练好内功 提升产品竞争力

作为国内最大的农机企业,自 2012 年以来,中国一拖的产品已销往世界 60 余个国家和地区。中国一拖外销的不只是装备,更是协助东道国建立成熟的农业机械化运作模式。2017 年一拖实现大马力拖拉机出口增长 51%,中马力拖拉机出口增长 113%,国际市场盈利能力首次超过国内市场。中国一拖在美洲、独联体地区、东南亚、东欧等市场拖拉机销量实现快速增长,其中,塞尔维亚、缅甸等区域市场的增长率达到 60%以上。

2018 年,中国一拖以 5 大战略市场为突破口,做大做强拖拉机业务,带动收获机械、机具等其他新业务,推广农机化成套解决方案,持续保持出口业务 15% 以上的增长,巩固中国品牌 YTO 大型拖拉机农机行业出口第一的领先地位。“中国一拖不断练好内功,提升海外市场的开拓能力。”中国一拖集团国贸公司总经理柳建国说,一方面,对内依托 YTO 产品技术优势,广泛获取优质资源配置,完善信息反馈机制提升产品适销性;另一方面,对外加强重点市场渠道建设,逐步完成研发链、市场链和供应链的布局,产品品质、标准品质、经营管理、人才建设等与国际标准全面接轨,实现了海外业务的高效运营。

针对海外细分市场,中国一拖充分发挥渠道信息反馈作用,加强产品适应性改进和开发,持续提高产品可靠性;完善海外营销中心及服务中心,培训当地维修服务人员,提升整体竞争能力。此外,吸纳全球资源开展国际产能合作和技术合作,发挥海外子公司作用,逐步推进本土化运作。在物联网、大数据高速发展的大背景下,中国一拖率先入驻“农业大脑”,不仅有助于中国一拖为用户提供“农业全价值链高效解决方案”的目标更早实现,也将带动更多企业参与“农业大脑”平台,促进中国农业向现代化、智能化不断迈进。与此同时,中国一拖将在自动驾驶、精准农业、拖拉机管理信息服务平台等方面进一步提升拖拉机智能化水平。通过对拖拉机智能管理水平的研发应用,实现从单一的农机设备制造商到“农机制造商+服务提供商+信息服务商”的转型。

为了优化贸易方式,中国一拖着力从单机贸易转向农机化网络的推广与实践,将农机、农艺和农业开发有机结合,创新思维,提升国际市场开拓能力以项目带动销售,促进公司整体经营水平的快速提高,实现了由贸易商向综合服务提供商转变,从做产品向做品牌转变、从国际贸易向国际化经营转变。(纪佳)

李保芳:把保健酒业建成与定位相称、与茅台品牌相符的子公司

茅台集团公司党委书记、总经理李保芳莅临茅台保健酒业公司视察调研



2月27日和28日两天,茅台集团公司党委书记、总经理李保芳率集团公司党委委员、总法律顾问刘汉林,集团公司党委委员、副总经理杨代永,集团公司总经理助理、党委会办公室主任游亚林,集团公司总经理助理、财务处处长汪智明及集团公司质量处、综治安全保卫处、办公室等相关部门负责人及工作人员到保健酒业公司进行实地调研。仁怀市人民政府副市长、工商联主席邓帆,仁怀市工信局局长代正永,保健酒业公司领导班子成员及各相关部门负责人陪同调研。

在保健酒业公司党委书记、董事长王开馥等班子成员的陪同下,李保芳一行考察了茅台包装车间,深入生产车间、材料库房等现场,听取了相关负责人对生产流程、产量及库存情况的详细汇报。在调研过程中,李保芳与车间员工亲切交谈,了解员工工资收入及工作情况,听取基层员工对公司发展的意见建议。李保芳表示,保健酒业公司的发展问题,顶层设计是关键。领导班子一定要坚持问题导向,破解难题、解决问题,使公司走上一条良性发展之路。

2月28日上午,李保芳一行在保健酒业公司会议室召开调研座谈会,刘汉林主持会议。会议听取了王开馥对去年以来主要经营指标完成情况、主要工作的开展及2018年重点工作安排和企业发展规划设想等工作的详细汇报。汇报指出,保健酒业公司力争通过三年时间的努力,使健康酒类产品的销售额达到51%以上,逐步从白酒向健康类酒再向大健康产业发展,实施差异化营销战略,力争在2022年成为主板上市(A股)公司。再通过两年左右的时间,将公司打造成为集团公司的子集团,最终成为全国知名、贵州健康产业的龙头和集团的支柱型企业。

李保芳对保健酒业公司去年工作的努力和取得的成绩给予了充分肯定。并表示,保健酒业公司各项指标完成较好,领导班子多年

来的努力,充分发扬了艰苦奋斗精神,维持了公司的平稳发展,对地方经济做出了贡献。

李保芳指出,茅台处于上升期,整个市场优化,集团公司高度重视子公司的的发展,这就对保健酒业公司提出了更高的要求,要牢固树立“大茅台、大集团、一盘棋”的思想,领导班子要有大局观,其中顶层设计是关键,找准自身功能定位,多思考、多研究,科学决策。李保芳要求,保健酒业公司要从思路、班子、管理、资金、实力、品牌、市场等方面综合施策,制定成熟可行、有把握的发展方案;要居安思危,及时发现潜在危机,消除危机;制定时间表和路线图,加快转型发展。集团也要下定决心,在今年内解决保健酒业公司发展的关键问题,助力保健酒业公司走上一条健康发展、逐步壮大的发展之路。

李保芳强调,保健酒业公司在转型发展的同时,要不忘高度关注员工收入问题;今年上半年要配好领导班子,并于今年内完成办公场地的搬迁,为员工创造更好的工作环境。

“只有想不到,没有解决不了的事”,李保芳强调,保健酒业公司领导班子要转变观念,靠作风吃饭,用数据说话;站位一定要高,既要懂具体的东西,也要站在行业的角度去审视和思考本企业的未来。厘清思路,准确定位,加快将保健酒业公司建成与其自身定位相称、与茅台品牌相符的子公司,最终实现公司尽快转型升级。李保芳希望,保健酒业公司领导班子和全体员工要坚定者、奋进者、搏击者,而不要当犹豫者、懈怠者、畏难者。经营好这个企业,让它改头换面、脱胎换骨,焕发生机,逐步树立茅台高端保健酒的行业地位,变成茅台的一个支柱。

邓帆首先代表仁怀市委、市政府表示将一如既往地坚持“茅台发展、仁怀发展”的理念,凡是涉及到茅台集团或旗下的公司有任何需求,市委、市政府都会竭尽全力实现全方位支持。对保健酒业公司的发展,邓帆提

出了三点建议:一是保健酒业公司要站在茅台集团新的发展机遇下,进一步厘清发展思路和发展规划;二是在战略合作上要立足于强强联合,精准目标,找准合作伙伴;三是希望保健酒业公司继续做好保护茅台品牌形象和知识产权的先锋模范,做行业秩序的忠实维护者。

刘汉林在讲话中指出,破解保健酒业公司当前发展问题,要体现彻底性、系统性、绿色性、成本性、社会性、助推性。未来发展中,保健酒业公司要改变观念、转变眼光,改变营销模式,构建行之有效的营销渠道,要充分有效行使对子公司投资管理的权力,积极引导、加强自主品牌销售、提升利润为员工谋利等,助推保健酒业公司转型升级。

刘汉林表示,此次对保健酒业公司的调研不是一般泛泛而谈的调研,而是一次现场办公、实际解决问题的调研。他认为,保健酒业公司今后工作会发生三个方面的变化:一是在基础设施方面会发生“凤凰涅槃、浴火重生、脱胎换骨”式的变化;二是在功能定位和发展思维上会展现“冲破迷茫、拨开云雾”的新气象;三是在经营层和精气神上会形成“焕然一新、斗志昂扬”的新格局。

杨代永强调,保健酒业公司要实现长远发展,领导班子要统一思想,牢固树立“四个意识”,充分发挥主导作用;明确自身发展定位、功能定位、业务定位及市场定位;在短期内,要实现保健酒、白酒双轮驱动,再逐步实现以保健酒为主,白酒为辅的经营模式;通过有效解决产品端和市场端的问题,再优化中间端来实现效益增长;通过调整产品结构,增加产品在市场的竞争力,增强自身发展的动力。

游亚林表示,保健酒业公司要持问题导向,抓主流市场问题,提前做好运营方案,打造一流的营销团队,要将客户渠道和终端渠道牢牢掌握在自己手里,要明确自身战略定位,使保健酒业公司尽快步入发展正轨。

集团公司总工程师室、财务处、质量处、安全保卫处等负责人分别从科研发展方向、财务资产管理、产品质量标准、综治安全管理等方面为保健酒业公司发展提出了意见建议。

据悉,2018年3月集团公司将开展“调研月”与“无会周”活动。此次保芳书记率队到保健酒业公司调研作为集团调研的第一站,证明“把保健酒业公司打造成千亿集团支柱”的规划已经放在了集团主要领导的主要议事日程,加大了对保健酒业公司的关心和帮扶力度。此次调研更是提振了保健酒业全体员工的信心和决心,为保健酒业公司的未来发展指明了方向。(本报记者 樊瑛 张建忠 组稿)

稻花香集团连续 11 年 荣膺夷陵区经济发展 特别贡献企业

2月27日,湖北宜昌夷陵区委五届七次全体会议(扩大)会议暨2018年全区三级干部会议在稻花香大礼堂隆重召开,稻花香集团以其对夷陵区经济发展做出的突出贡献,连续11年荣膺夷陵区经济发展特别贡献企业,稻花香集团总经理曾洋上台领奖。

大会由夷陵区委副书记、区长王平昌主持,夷陵区委书记王玺伟作主题报告。区委副书记李泽刚、邢光,区人大常委会主任田益群,区政府协主席易仁红,稻花香集团党委书记、终身名誉董事长蔡宏柱等领导出席大会并为获奖单位和个人颁奖。

2017年,在经济结构深度调整时期,夷陵区生产总值、规模以上工业增加值、固定资产投资等主要经济指标稳居宜昌市前列,综合实力依然位列全省全市第一方阵前列,继续保持高质量发展态势。作为夷陵区工业经济发展的一面旗帜,稻花香集团主动适应市场需求,不断优化产业结构,加快构建以白酒为核心,物流、配套、旅游为支撑的“一主三辅”产业新格局,实现经营业绩和转型发展双飞跃。在中国500强企业排名中逐年前移,位列第299位,稻花香品牌价值跃升至518.06亿元,位居全国第63位。

围绕“一主三辅”的产业格局,稻花香集团在做大做强白酒主业的同时,不断做精做优物流产业、培育壮大配套产业、加快推进旅游产业,三峡物流园、小微企业创业园、三峡龙泉铺大健康旅游区建设取得新成绩,产业发展质量和效益稳步提升,全力推动龙泉镇建成集“绿色、工业、旅游、康养(老)、医养”的湖北强镇、中国名镇,为夷陵区经济发展注入强劲动能。

王玺伟在报告中指出,当前夷陵区经济发展面临一系列根本性、趋势性重大变化,要以新视野、新眼光来谋划和推进夷陵高质量发展,稻花香、安琪、均瑶等一批龙头企业的项目发展继续保持质效双升,为夷陵产业发展插上腾飞的翅膀。未来夷陵区将深入推进“四大攻坚”,高标准推进生态治理,高质量推进产业转型,高起点推进主城融合,高水平推进民生升级,用行动书写担当,共同谱写“强区主城 富美夷陵”建设的新华章!

集团旗下成员企业稻花香酒业荣获湖北省首批支柱产业细分领域隐形冠军(科技小巨人),集团党委副书记方丽华荣获夷陵区文明标兵。

(文/冯菊 图/袁林 王佩佩)



蔡宏柱为获奖代表颁奖

英飞凌科技携手上汽 集团在华成立功率半 导体合资企业

上海汽车集团股份有限公司(以下简称“上汽集团”)和英飞凌科技股份有限公司(以下简称“英飞凌”)3月2日宣布成立合资企业,为中国充满活力的电动汽车市场制造功率模块。上汽集团持股51%,英飞凌持股49%。合资公司命名为“上汽英飞凌汽车功率半导体(上海)有限公司”,总部设在上海,生产基地位于英飞凌无锡工厂扩建项目内,计划在2018年下半年开始批量生产。

上海汽车集团股份有限公司和英飞凌科技股份有限公司宣布成立合资企业,为中国充满活力的电动汽车市场制造功率模块。“通过提供先进的功率模块解决方案,英飞凌在全球主要电动汽车市场均占据领先地位。其中包括充满活力的中国市场,它已成为世界上最大的且增长最快的混合动力与纯电动汽车市场。”在无锡举办的合资企业开幕仪式上,英飞凌负责人表示:“英飞凌与中国最大的汽车制造商——上汽集团联手,将进一步巩固和增强我们的市场地位、扩充产能,从而满足迅速增长的市场需求。同时,凭借为中国电动汽车行业需求量量身定制的产品,我们将共同拓展更多业务,并且更加快速地服务中国的电动汽车客户。”

上汽集团总裁陈志鑫表示:“通过此次合作我们感到非常高兴,也非常有信心。英飞凌在汽车功率模块领域声誉卓著,相信英飞凌先进的功率模块解决方案将与我们在电动汽车整车和系统领域专业技术完美融合。电动汽车不仅能为客户提供极高的便利性和无与伦比的驾驶体验,还能有效缓解能源和环境压力,推动汽车产业可持续发展。希望双方以合资公司的成立为基石,各施所长不断创新,携手并进共创发展新蓝图。”

上汽集团与英飞凌合资公司将为电动汽车市场提供功率解决方案,旨在为中国境内新能源汽车产业链的客户提供更加便捷、更加优质的服务体验。(眉桐)