

关注榜样力量·献礼建党100周年

# “谋局”未来 璞画蓝图开启新程

——江苏兰陵化工集团有限公司奋进新征程系列报道之四

■ 本报记者 李丙驹

在市场竞争中,江苏兰陵化工集团有限公司(以下简称“兰陵集团”)不断优化产业结构,实现涂料营销、涂装施工、钢构营销“三驾马车”,齐头并进、紧密联动,形成“集团化经营、一体化运作”的新格局、大格局。

回眸过往,坎坷与辉煌同在;瞩目未来,机遇与挑战并行。兰陵集团取得了骄人业绩,树立了行业典范,发展新格局正在壮丽铺开。

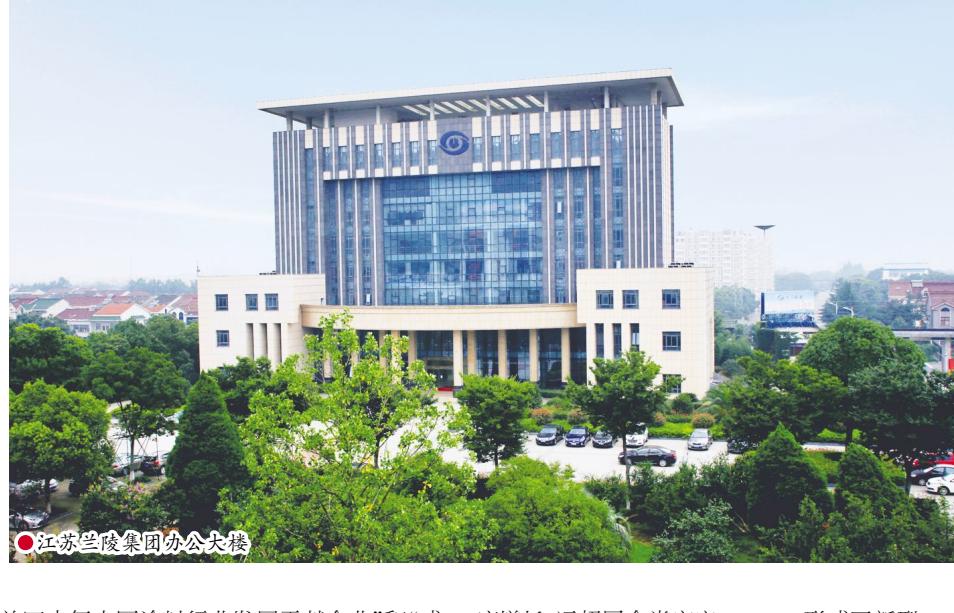
## 实力攀升 荣光绽放

三驾马车,蹄疾步稳。在“集团化经营、一体化运作”的大营销战略思想的指引下,兰陵集团持续加强涂料营销、涂装施工、钢构营销三大战线联动合作。锚定高端市场加快转型升级步伐,抓住大市场、大客户、大项目,牢牢好市场、好客户、好项目,深耕开发传统老市场,大力拓展战略新市场,突破市场空白点,补强市场薄弱点,市场结构、客户结构不断优化提升。

兰陵集团积极采取“大协作、细分工、严管理”措施,全力解决生产淡、旺季矛盾,确保满足客户个性化高要求。建立完善产业生态链,持续提升涂料营销、涂装施工、钢构营销一体化运作的广度和深度。钢构公司坚定实施中长期发展战略,全年钢构生产规模优势进一步强化,钢构产品市场成功转型,产业竞争实力不断提升。

“十三五”以来,作为江苏省常州市、武进区(含经开区)重点工业企业,常州市武进区新材料产业商会会长单位、常州市石油和化学产业协会副会长单位、江苏省化工行业协会副会长单位、中国石油和化学工业联合会常务理事单位,兰陵集团致力于进一步推动行业的发展。

栉风沐雨,奋楫笃行。2016年被中国石油和化学工业联合会评为“十二五”环保先进单位,2018年被中国涂料工业协会评为“改革开



● 江苏兰陵集团办公大楼

放四十年中国涂料行业发展贡献企业”和“成果展示企业”,2019年被江苏省科技厅评为科技小巨人企业,2021年又被国家工信部评定为专精特新“小巨人”企业。这一系列荣誉的获得,有效提升了兰陵集团的影响力与美誉度。

疫情防控是一场只能赢不能输的阻击战,经济增长是实现社会和谐稳定的“硬核”。2020年,在保持目标不变、任务不变、标准不降的战略定力下,面对新冠疫情的影响,兰陵集团准确判断形势,精心谋划部署,果断采取行动,付出艰苦努力,精准下好市场无缝对接、品牌做大做强的先手棋。

涂料营销一路高奏凯歌,战略市场开发捷报频传。充分发挥品牌和技术优势,深度开发市场,随之而来精彩的营销业绩充分证明了客户对兰陵品牌的信赖。钢构制造板块市场平稳,钢铁冶金市场板块持续增长,形成第三梯队。2020年客户群队伍更加壮大,涉及行业市场更加广泛。央企国企客户市场销售额大幅

度增长,远超民企类客户31.80%,形成了新型良好可持续发展的优质市场格局。

## 战略引领 科学谋划

观大势、谋全局、抓大事,牢牢抢占企业新一轮大发展的主动和先机,兰陵集团的核心运营逻辑是“健康增长”。风雨兼程,砥砺奋进新时代,重整行装再出发,挺起高质量转型发展脊梁,兰陵集团正在展示新作为、开创新境界。

一个具有担当精神的营销团队,必然赢得客户的推崇。在时间上、空间上贴近终端顾客,兰陵集团以其优质的产品和精湛的技术服务获得客户青睐。充分发挥涂料营销的众多央企国企一级供应商、主力供应商、战略合作伙伴资质实力,以及涂装公司、钢构公司两者的双壹级资质优势,建立从钢结构设计制作安装到后续的防腐防火等涂装工程的一体化营销服务体系,满足市场营销的急切需求,快速应变能力不断提高。



● 江苏兰陵集团董事长、总经理陈春源

2020年,兰陵集团营销总收入与2019年比较,同比增长36.19%,实现利税创造了历史新高,为开启2021年及实现“十四五”期间经济总量“倍增计划”总目标奠定了坚实有力的强大基础。

一群人,一条心,耕耘自有新收获,2021年兰陵集团以强大人才优势支撑企业建设,继续大力实施人才强企战略;“头雁领航”工程,建设高素质专业化干部队伍;“榜样驱动”工程,培养高端科技人才队伍;“精英集聚”工程,打造卓越专业人才队伍;“工匠培育”工程,锻造名优高技能人才队伍;“英才托举”工程,塑造优秀青年人才队伍。

如今,兰陵集团正在持续健全“四项机制”,即系统有效的“生才”机制、开放灵活的“聚才”机制、精准科学的“理才”机制、人尽其能的“用才”机制,全面推进人才发展机制建设。

实践证明,成功的企业都有正确的战略引领。兰陵集团在陈春源的带领下,加快新旧动能

能续转换步伐,把2021年定位为企业的“效率提升之年”、“降本、提质、增效之年”和“重大战略市场开发不断攻坚突破之年”。站在新起点、开启新征程,企业正在向着更新高度、更高平台、更大规模持续奋进发展。

## 大道致远 重任在肩

2021年是中国共产党成立100周年、“十四五”规划开启之年,也是奋力开启全面建设社会主义现代化新征程、实现第二个百年奋斗目标的起步之年,必将在历史上留下浓墨重彩的标注。兰陵人站在新的历史起点、新的高度起点上,统一意志和步调,在新征程中不断创造兰陵事业新的更大辉煌。

激发奋斗精神创造活力,加快研发技术,从品牌、服务、运营等方面塑造核心竞争力。在兰陵人看来,未来的竞争将是全方位的比拼,在现有市场格局上再图新突破,机会与实力缺一不可。

“大道致远,重任在肩,崭新的征程已经开启,更大的胜利还在前方,今天的兰陵前景无限、前途无量。”兰陵集团大力弘扬“创新、求实、团结、奉献”的兰陵精神,高举兰陵旗帜,胜利开启“十四五”倍增计划,不断创造新的更大业绩,力求“十四五”经济总量再造一个兰陵,为实现兰陵事业的永续发展和“百年梦想”而不懈奋斗!

坚持将党建工作与业务发展有机结合,陈春源表示,在党建引领下公司将锐意进取,扎实工作,为全面实现公司“十四五”规划目标、开创“百年兰陵”又好又快发展新局面而不懈奋斗!

弄潮喜浪高,追梦路正长。擘画蓝图,以只争朝夕、百舸争流的姿态,舒展着兰陵集团在新时期昂首奋进新征程的壮美航程。如今,兰陵集团正以热诚目光和真挚的服务,以一流的产品和服务寻求新的合作,打造具有行业重要影响力和引领力的一流企业,谋求共同发展。

## 以精彩竞赛促进教育学习

豫西集团银河动力公司举办“人民军工精神专题教育”知识竞赛活动

■ 张碧林 陈开一 张媛迪

为不断深化党史学习教育成果,扎实开展人民军工精神教育,进一步强化企业干部职工军工身份意识,中国兵器豫西集团成都银河动力有限公司于近日举办了“党史学习教育之人民军工精神专题教育”系列活动之一的知识竞赛活动。

本次比赛以“学历史、强意识,传精神、铸辉煌”为主题,共分为内部初选和公司决赛两部分。经过公司各党支部、共青团、2021年新入职大学生员工内部的评选,共产生8支代表队参加最后的决赛。竞赛分为必答题、抢答题和观众互动环节,题目涵盖了人民军工史、中

国共产党党史、豫西集团史、本企业厂史等内容。

必答环节,各代表队应答如流,充分凸显出选手们扎实丰富的人民军工知识功底;抢答环节,选手们更是斗志昂扬、你追我赶,充分展示了比赛热情和应变能力,将比赛气氛推向了高潮,赢得台下群众的阵阵掌声。比赛过程跌宕起伏、高潮迭起,现场气氛紧张热烈。经过激烈角逐,最终有三支代表队分获一、二、三等奖。

为庆祝人民军工创建90周年,银河动力公司从8月下旬开始到12月下旬,集中开展了“党史学习教育之人民军工精神专题教育”系列活动,通过公司党委、党支部组织开展集中学习教育、研讨交流、党课讲授、微文征集、知识竞赛、读书活动、“向榜样学习”宣传活动、



“我是兵工人,精神我传承”主题活动、人民军工精神专题教育展览等25项丰富多彩的载体与活动,全面展示人民军工的发展史和人民军工精神的深刻内涵,大力弘扬“把一切献给党”的人民军工精神,引导广大干部职工进一步强化强军报国和强军首责意识,立足岗位履职尽责,为实现新时代强国强军目标作出新的更大贡献。

## 北重集团工会除雪在行动

近日大雪纷至沓来,因积雪堆造成道路湿滑泥泞,为职工办出行带来诸多不便。结合“我为职工办实事”实践活动,近日,在公司监事、工会主席高文海的带领下,北重集团工会全体职工齐上阵,纷纷挥动扫把、铁锹,共同吹响铲雪“进行曲”。段文洁 杨家辉 摄影报道

企业家自述(长篇连载之二百一十)

# 王建明:动力大王的传奇故事

正因为如此,玉柴人告诉记者,他们无不深切体会到,他每次对员工的讲话与其说是对玉柴人每一个当前工作的思想动员,不如说是对瑰丽前景的生动描绘。在他极富感情色彩和感染力的讲话中,人们的工作热情不断地被焕发出来,进一步坚定了企业发展的信心,思想观念在不知不觉中得到了升华。对于王建明的领导风格,现在看来,更为精确地理解应该是革命浪漫主义,因其根本在于理想的瑰丽,在于思想的超前,在于对目标的坚定。这种浪漫不是缺乏科学态度的莽撞蛮干,而是建立在企业发展规律之上的,理性和感性完美结合的有机体,是一种充满辩证法的企业发展思想。

玉柴人对于王建明的态度也经历了一个从漠然到理解、到支持、到拥护的心路历程。王建明1985年出任玉柴厂长,由于刚从文化大革命的桎梏中解脱出来以及对他的领导风格的不适应,人们对王建明提出的“跻身国际内燃机强手之林”的奋斗目标漠然置之,甚至连一个反对的声音都没有,王建明的思想在特定的历史条件下足见其“浪漫”。在闭塞落后的环境中,王建明1984年推动产量的翻番,破除了员工的自卑感;1985年转变走常规步子的常规观念,创造了玉柴发展速度;1986、1987年铲除了水平守旧、品牌守旧、管理守旧的落后意识;1988年改革了传统的用人方法和经营管理办法;1993年在外界“卖国贼”的抨击声中完成了中外股份制改造,实现了思想观念国际化的大跨越……

感性经营造就一种力量,理性经营保证一种效果,感性和理性的完美结合将会催生品牌发展的神奇。

理想作路,为着“跻身国际内燃机强手之林”的理想,王建明带领着全体玉柴人披荆斩棘一路走来,从当初那个年产600台柴油机的小厂,到中国最大的内燃机生产基地;从名不见经传到闻名遐迩;从那个令人沮丧的“大牛窝”走向国际市场,王建明的浪漫主义思想为玉柴的发展注入了激情和动力。有关资料显示,自王建明出任掌门人以来,玉柴经营年年迈大步,主要经济指标在行业中的排名由173位跃居首位,成为生产规模仅次于日本五十铃公司的世界第二、中国最大的内燃机生产基地。2001年企业的总资产、销售收入、利润总额分别是1985年的114倍、94倍和29倍。

进入21世纪,经济全球化的风潮席卷世界每一个角落,竞争越来越激烈,国有企业的生存与发展面临着前所未有的挑战。在机械行业,基础工业与国际先进水平的差距是50年,柴油机制造行业与国际先进水平的差距是20年,要在未来市场中占有一席之地,国企必须奋起直追,以超常的谋略,更多的努力,更快的节奏,赶上并超过他们。

记者面前,王建明神态谦和,练达中透出自信。多年创造性的生产经营实践,使王建明洞悉经济运行和企业发展的本质,他指出,要在国际化的竞争中落于不败之地,国企唯一的出路是加快发展速度,在成功关键因素和选定的战略节点上,集中人力、物力和财力,实现重点突破、系统领先,趟出一条速度与质量兼得

的血路来。王建明这套思想与马克思辩证唯物主义一脉相承,抓住主要矛盾,解放全局。

为了迎接经济全球化的挑战,王建明掌舵玉柴后便把赶超国际先进水平当作一场持久战役来打,调动企业的工作热情,全面整顿企业内部在管理、技术、产品、生产等各个环节。

这场战役在1992年达到高潮。记者在玉柴档案室查阅有关资料时,发现了一份与应对入世有关的重要文件。这份文件是10年前的3月28日企业负责人王建明的一个讲话。我们注意到,这份讲话长达11页,主要内容是介绍中国加入关贸总协定也就是今天的世贸组织后,玉柴将要面临的新问题。这份讲话把玉柴的主导产品与当时同类产品的国际水平进行了对比,并提出了具体措施。

王建明介绍说,当时全公司开展了长达15天的讨论,就是要搞清楚面对国外强手,玉柴还需要做什么。此后,玉柴开展了时间跨度长达10年的旨在产品可靠性赶超国际先进水平的“可靠性三级跳”和旨在产品水平和售后服务赶超国际竞争对手的“三个赶超”工程。我们把国际对手的优势分解成一个个因素,差距在那里,突破重点便在哪里。

玉柴长达十多年的快速高效发展过程,是一个企业经营不断实现重点突破、系统领先的过程。这十几年,在王建明今天看来,1985年至1994年,玉柴的成功关键因素是生产规模的迅速扩大。在计划经济和卖方市场条件下,这是行业排名第173位的玉柴发展壮大的唯一途径。抓住了这个关键因素,玉柴产量从

1984年的600台跃增至1995年的7.5万台,成为行业的排头兵。而1992年至1994年玉柴的成功关键因素是发展资金的筹集,为此企业抵住了进入汽车集团等诸多诱惑,先后进行了中资股份制改造、中外合资股份制改造和境外上市,三年之间融资11亿元。1995年以后,柴油机行业转入买方市场,企业成功关键因素由此演变成为以产品为中心的创新速度上,如今,玉柴产品已由当初6105型柴油机一个系列发展成为六大系列数百个变型品种,实现了全系列多品种,而在管理上以战略规划、机构职能、业务流程、工作标准和考核激励等为核心的体系也在逐步成熟起来。

王建明超常规的目标是建立在玉柴人超常规付出的基础上。他经常对员工念叨的一句话是:“人心齐,泰山移;万人动,力无穷。”王建明说他绝不是“执其两端,而用其中于民”中庸之道的信徒,他想把任何事情都做到最好,对所有目标的设定和任务的设计都是基于企业全体成员的团结拼搏、超常规付出的假设之上的。

为此,王建明还发明了独具玉柴特色的“1.38生存法则”,意指要实现玉柴“跻身国际内燃机强手之林”的目标,必须保证企业工作质量系数与工作成效系数是别人的1.4倍(取一个近似的吉利的数字1.38),牢牢掌握市场竞争的主动权,不断超越一个个对手。玉柴由此获得前进的动力。

这也是公司判断事业是非成败的思想方法。谈及于此,王建明感慨万千,他说,80年代中期,玉柴产量连年翻番,都是在设备非常简陋的情况下实现的,直到1995年,7.5万台的产销奇迹仍然是在设备生产能力只有3万台的基础上创造的,拼的全是人力和意志。靠循规蹈矩、循序渐进,玉柴根本不可能在市场上占有一席之地。1992年至1994年,玉柴一口气进行了两次股份制改造和一次境外上市,步子之大、速度之快,国内罕见。1996年至今,玉柴在艰难困苦中进行了“二次创业”,实现了企业素质的根本性提高,从而在2001年又一次刷新历史最高纪录,2002年再创新高。在共同目标的指引下,玉柴人紧密团结了起来,充分发扬了“1.38”的精神,以超常的付出,不断赶超国内外同行,不断实现“跻身国际内燃机强手之林”路上的一个个阶段性目标,缔造了一个中国企业发展的神奇。

王建明把企业坚定不移地实践“1.38生存法则”的意志称之为“强者观念”。他说,企业如人,要有灵魂,要有理想,要有抱负,要争做强者。什么是强者?第一,强于实践,反对空话。一个人的工作可以不成熟,可以不周到,可以出差错,付不出代价,但决不允许停滞不前,讲空话,讲废话,坐以待毙。第二,强于困难,顽强制胜。首先要具有过去没有的意志,下过去不习惯的决心;其次要出别人想不到的点子,用比过去更有效的办法,认识优势,创造优势,用足优势,去战胜困难。第三,强于自身,超越自我。宏观看光明,微观看阴暗,永远零起点。第四,强于效果,保证衔接。依靠群体的意志和努力,保证各环节的衔接,不能出现空档,一定要完成计划,一定要实现目标。

(本文系本报整理,待续)