丁丁工匠室获得“青年文明号”荣誉称号

近日,淮北矿业工匠丁丁工作室喜获“淮北矿业集团青年文明号”荣誉称号,这是继去年被授予淮北矿业“青智淮矿创新工作室”后的又一荣誉。

丁丁工匠工作室成立于2019年,由10多位机车、车辆技术专家组成。工作室致力攻克解决机车、车辆运用、检修中遇到的焦点和难点问题。自成立以来,丁丁工匠室先后独立研发出38件创新成果,获得国家实用新型发明专利3项,获得集团公司“五小发明”一等奖1项,三等奖1项,优秀奖3项,获得铁运处“科学技术”一等奖1项、二等奖1项、三等奖1项、优秀奖4项,这些创新发明在日常生产中都得到了很好的推广和运用。三年来,丁丁工作室成员扎根生产现场、义务提供技术服务,现场解决机车、车辆运用检修技术难题达60余起,确保了安全运输生产。

目前,丁丁工匠工作室再开新篇章,认真履行“青年文明号”的责任和担当,奋发向上,务实有为,致力把工作室打造成铁运处青年人学习、交流、成长和创新的基地,通过引领青年人学业务技术、搞创新发明,提高青年人的业务技术和综合能力,培养造就一批青年技术骨干,为铁运处高质量发展贡献技术和青春力量。 (党坤)

中铁国际集团墨西哥MEGACABLE光纤铺设项目获多项荣誉

近日,在中兴通讯墨西哥公司举办的“ZTE-MEGACABLE·2022年项目合作方大会”上,中铁国际集团墨西哥分公司荣获中兴通讯“杰出合作方”称号,墨西哥国别代表处杨斌荣获“杰出项目经理”称号。这是墨西哥分公司继2021年12月被中兴通讯评为年度“金牌合作伙伴”后,再次获得业主高度认可。

杨斌 摄影报道

铜化集团“牵手”伊东集团共谋发展

双方互派高级别访问团考察访问

■ 陈源贵

6月9日至10日,内蒙古伊东资源集团股份有限公司(简称伊东集团)党委书记王培清、副总裁王峰、总裁助理李星雨等一行7人,到铜化集团进行考察并座谈。铜化集团总经理徐均生,党委书记蒋开云,副总经理姚程、潘建、江峰,总经理助理李晓强等陪同考察或参加座谈。

双方进一步明确建立战略合作伙伴关系,从人才、技术、管理、贸易四个方面率先启动合作,同时探讨了未来深化合作发展的方向、途径、项目等。

据了解,伊东集团是按照资源资产资本化、产业发展一体化、经营运作法人化、产品成本市场化方式组建的现代化大型综合能源化工企业集团,成立于1985年,现为股份制企业。经过37年发展,已形成煤炭、化工、非煤三大产业板块。

此次伊东集团考察团到访铜化集团,既是对铜化集团联合考察团5月24日考察伊东集团的回访,更是旨在拓展双方合作广度和深度彼此间的充分了解和交流。

座谈会上,徐均生简要介绍了铜化集团的历史、现状。他认为,双方都有各种资源、都做化工产业,有很多类似、吻合的地方,有很好的合作基础和契合点,希望双方加强相互学习交流、取长补短,实现互利共赢。他表示,欢迎伊东集团派人到铜化集团开展技术、管理等方面的交流,铜化集团将成立专班,建立各项工作对接机制,按照对口的原则和伊东集团进行点对点对接,加快合作发展的步伐。

●座谈会现场

●听取华兴化工公司生产工艺流程介绍。

王培清简要介绍了伊东集团的历史沿革、现状和党建等工作。他说,此次通过对铜化集团多家化工企业的实地参观考察,对铜化集团的技术水平、管理水平、人才优势、经营理念和企业文化都留下了深刻印象。他表示,铜陵有很好的营商环境,铜化集团的信息化水平、智能化程度、化工产业集中度都比较高,希望铜化集团派出专业团队帮伊东集团“把脉诊断”,像对待自己的事一样帮助伊东集团做好相关工作,助力伊东集团化工产业板块更好地发展,助推双方开展更加密切有效的合作。

王峰介绍了伊东集团化工板块的投资情况、现有化工项目运行情况等。

姚程介绍了铜化集团计划投资总额过百亿的多个化工新项目的谋划情况,希望双方在现有条件下,开好头、起好步,充分发掘潜能,打好“循环经济牌”,通过延链、补链、强链提升产品附加值,推动化工产品产业向高端发展。

座谈会上,伊东集团考察团的三家化工企业负责人还和与会的六国化工公司、华兴化工公司负责人进行了化工项目方面的点对点对接交流。

座谈会前,考察团一行先后深入华兴化工公司、六国化工公司、安纳达钛业公司、瑞嘉特种材料公司、嘉合科技公司、新桥矿业公司等企业进行了实地考察,通过看、听、问,充分了解各企业具体情况。

陈咏:用创新精神谱写人生

陈咏带领银鼎资产团队,在不良资产领域持续耕耘,又传佳音。他主持的行业重要课题“资产管理公司不良资产处置模式及策略探析”,获得了由中国管理科学研究院教育科学研究所颁发的科技成果奖一等奖。中国管理科学研究院是中国第一家经国家批准的专门从事管理科学和相关交叉科学研究的新型科研咨询机构,现为国际管理者协会联盟(IFSAM)理事单位。这次获奖是对陈咏多年来在该领域努力创新的肯定,充分证明了陈咏作为中国不良资产处置专家的行业地位,为众多从业者提供了创新的理论研究新成果。

不良资产管理行业诞生于1997年亚洲金融危机,至今发展有近二十五年的时间。陈咏先生在不良资产管理行业产生伊始就投身其中,已有二十五年从业经验,担任管理工作经验长达十七年。他是中国第一批不良资产行业的开拓者,先后担任江苏银鼎资产管理公司董事长,东方资产管理公司区域总经理,上海银鼎企业管理有限公司董事长,上海合契投资管理有限公司总经理兼董事长。东方资产管理公司是国内四大资产管理公司之一,总资产11,418.29亿元,在陈咏作为区域总经理的五年时间里,他带领团队屡创佳绩,主持过多起大型不良资产项目投资及收购,其主持的单项资产包单笔回收金额至今保持着单位最高纪录。

在多年的职业生涯中,陈咏对不良资产投资业务养成了敏锐的洞察力。他认为,在新的市场环境下“老业务要有新章法”,不良资产的经营方式必须升级换代,学习国外投行的先进经验,在中国市场上进行改装升级,重塑不良资产的投资逻辑。在高频率的工作中不断进行新业务的学习,这已经是陈咏的生活常态,也是他作为特殊资产管理专家的长期习惯。敢为人先,敢于创新,这是很多同行给陈咏的评价。陈咏创新性地运用各种金融工具进行组合,进行更深度的重组和增值运作来解决问题,同时在项目的寻找、挖掘、重塑、运营上挖潜。由陈咏先生牵头开发的OEMA价值发现模型能为大型单体项目的投资提供可靠的可行性分析,为投资决策提供科学依据,该模型成功取得了创新专利成果。陈咏针对不良资产重整业务的特点,带领团队还创新性地摸索出项目运营裂变式管理模式,极大地提高了非标业务管理的系统性和专业性。在获得这些成功之后,陈咏更加重视科技创新在不良资产管理行业的应用,这次“资产管理公司不良资产处置模式及策略探析”项目获得了由中国管理科学研究院教育科学研究所颁发的科技成果奖一等奖,的确实至名归。

在离开东方资产管理公司以后,陈咏任职上海银鼎企业管理有限公司董事长。作为常年和国际知名基金合作的基金掌门人,陈咏带领团队一直不断开疆扩土。在巨额不良资产处置过程中,不良资产地区保护问题是十分棘手的,2018年前后,陈咏主持研发了不良资产“执行第三人诉讼模型”,成功解决不良资产地区保护问题,推进了多个停滞不前的项目。该项目是全国独创,对拓展不良资产处置模式具有深远影响,陈咏用自己的行动推动了整个行业的发展。银鼎资产公司在陈咏先生的带领下累计收购处置近300亿元不良资产,取得远高于同行的收益率。

在陈咏的引领下,上海银鼎企业管理有限公司与世界知名的基金:淡马锡资本、大盟集团、阿波罗资本、橡树资本、Angel资本等均建立了合作关系,以及与中国四大资产管理公司成为了合作伙伴。2021年,银鼎资产获得“2021中国年度金融创新价值奖”,该奖项充分肯定了银鼎资产在金融创新、价值挖掘、品牌塑造等多方面的工作成绩。在未来,陈咏将继续携银鼎资产团队,立足于大型不良资产项目的并购重组,依靠领先的研发团队、专业的资产整合体系,使银鼎资产在未来五年内成为不良资产处置行业转型的领先者。“敬畏、爱人、专业、创新”,这是陈咏一直以来坚持的价值观,他以“提升中国不良资产处置能力和水平,助力中国金融改革与发展”为宗旨,坚持用创新诠释自己的职业生涯。

(石跃)

▶▶▶[上接P1]

双循环背景下“云天化双链驱动模式”

推进老挝海外仓建设,拓展东南亚供应新渠道。贯彻云南省“以大通道带动大物流、大物流带动大贸易、大贸易带动大产业”的发展要求,在参与中老铁路物流节点运营的同时,打开老挝、泰国、缅甸等中南半岛国家原料及农产品进口新渠道;中老铁路自2021年12月3日开通运行以来,云天化积极响应国家发展战略,强力推进中老铁路首发进出境运输工作。首趟跨境货物列车满载云天化产品过境老挝万象南站报关出口泰国;同时,从老挝万象发出的跨境货物列车也将搭载两节车皮的云天化货物入境抵达昆明。中老铁路开行以来,云天化成为中老铁路跨境货物列车云南区域的主要货源提供者和组织者,不仅提升了中老铁路运力资源供给,也为中老铁路增运增收。2022年云天化努力开拓中老铁路海外仓建设,配合畅通出入境货物运输业务链。

创新跨境物流多式联运,开辟国内国际双循环运输新线路。云天化首次实现中越来轨铁路中亚班列使用干散货集装箱对流发运,打通“重去重回”的双循环物流,从工厂到港口再到工厂,顺利完成装卸货,有效降低了工厂进口和出口物流成本,以运力优势、市场优势推动云天化物流供应链提质扩容。

供应链金融赋能境内外业务,降风险增效益。联合商务通过为上下游企业拓展供应链金融增值服务,降低合作企业资金压力和外汇风险,促进供应链良性循环,提升云天化供应链平台的竞争优势和综合服务能力。向国内供应商采购时支付人民币,出口销售时收取美金,联合商务充分利用跨境资金集中运营资质,境内外成员企业间实现跨境资金归集和统一调拨,为跨国资金多币种运营和外汇资金风险管控提供了有力支持。依托强大的供应链支撑体系,不断增强与业务的融合度和协同性,在肥料出口端,及时规避因汇率波动带来的汇兑损失,有效关闭外币风险敞口。

补强营运周转,强化周转提升供应链效率。建立商贸物流一盘棋沟通机制,实时跟踪“采购—生产—物流—销售”全链条情况,强化实物周转速度、精准资金回笼时效。

补强国际航运协同,提升国际物流服务能力。云天化联合商务组建海运专业团队,强化货权掌握,有效控贸易风险,优化配载节约运费。云天化国际航运业务已涉及全球10多条重要运输航海线,在主要港口设有仓储配送中转分支机构,并共有铁路专用线16条、港口作业场站7个、陆路口岸作业点6个。

就是这样,云天化联合商务由内部的供应链向供应链运营企业实行转型。从供应链服务对象,不仅服务于自身产业链,也为相关的产业合作伙伴提供服务,外部服务客户正不断扩展。2021年,云天化出口肥料中56%为非云天化产品、农产品业务100%为外部实体企业、能源化学品业务67%为外部客户。

强化物流支撑 助力产业链供应链双链融合

云天化的自我革新,不止在供应链上,更在产业链上下功夫。

云天化将集团内原来各自分散的物流资源合并归入云天化联合商务,从战略层面使商贸和物流业务板块实现有机融合,着力打造全球供应链平台体系。今年,云天化全球农产品供应链落地加工(红河)项目在云南省红河州蒙自综合保税区投产,是云天化实施“产业链+供应链”双链驱动,向供应链服务企业转型升级的重点抓手。红河项目全部建成后每年通过北部湾港码头及铁路联运进入云南的进口玉米将达到100万吨,还可为西南地区乃至贵州、山东、广东等地的同类加工企业,提供全链条的供应链配套服务。

从国家层面来看,我国化肥产业集中度并不高。作为需要大规模组织生产的工业制品,若是整个行业的供应链运营分散,就会导致无序竞争。所以,化肥行业通过供应链开展分工协作,实现优势互补,也将是一种在很多行业可借鉴的经验。

加强区域物流合作布局,提升临港供应链整合能力。围绕北部湾、渤海湾、长江港三个核心肥料海运物流圈,开展供应链物流平台建设,加强与产业链近距离融合。通过与多个港口集团建立战略合作关系,在仓储方面建立起云天化产品港口“大库存模式”,有效提升港口仓库利用率;在运营方面,根据贸易订单实施装船配载,不断优化港区内货物管控、经济库存、降低物流作业成本。

强化供应链全过程风险管控,保障供应链安全。建立“事前、事中、事后”一体化风控体系,加强核心企业风险管理,保障整个供应链的安全。强化事前控制,通过加强供应商及客户准入与动态管理、信用额度审批和使用控制,充分使用出口信用保险等金融工具转移业务收汇风险,强化供应链业务模式风险管控;强化事中控制,持续关注国别风险、合规风险和市场风险,经营风险与廉洁自律协同推进,多维度识别、分析评价、防范风险,及时纠偏和处置业务中的突发情况;强化事后控制,保持业务资料的完整性、可追溯性。

云天化联合商务从传统商贸企业向供应链运营企业转型升级,应对新发展阶段的机遇和挑战,贯彻新发展理念是从思想解放入手的。2021年,在全体员工不约而同的“云天化全球供应链大家谈”征文,开展“云天化全球供应链大家讲”宣讲。2022年是联合商务的“对标”提升年,也是“云天化全球供应链大家干”活动的主要内容,树立“风险第一、现金流第二、业务规模第三”的经营理念,通过向国际一流标杆企业看齐,持续发力推进各业务板块全面转型升级,构建企业核心竞争力,有力承接云天化集团成为保障粮食安全的“国家队”和面向南亚东南亚辐射中心建设的“排头兵”的战略定位。

打造全球产业供应链,云天化已经迈开了前进的脚步。2021年云天化联合商务与东南亚知名跨国集团正式签订合同,成功打开柬埔寨海外销售市场;首次实现中越来轨铁路中亚班列使用干散货集装箱对流发运,打通“重去重回”的国内国际双循环物流新通道。目前,云天化联合商务全球供应链平台合作并服务的上下游供应商包括国内主要肥料制造龙头企业、植物油生产企业、覆盖南亚、东南亚及南美洲、北美洲、非洲、中东的30多个国家,物流服务辐射肥料、能源、钢铁、化工、农产品等多领域。

随着中老铁路的开通及日益畅通,云天化扩大在东南亚地区的肥粮产业链经营版图,在参与中老铁路物流节点运营的同时,打通老挝粮食(玉米)供应渠道;另一方面云天化将把在缅甸开展的农业综合服务模式推广到老挝,整合玉米种植资源,为老挝农业种植提供农资、农技、示范种植及收储,促进中老双边深入合作。

云天化作为大型化肥制造企业,产业链与供应链已经不可分割,充分利用“一带一路”建设中的网络布局和区位优势,紧扣双循环新发展思路,加快融入面向南亚东南亚辐射中心建设,持续推进“产业链+供应链”双链驱动,以“肥粮互动”为核心,全力推动形成肥料和农产品产业链相互促进、相互提升、相互融合的全球肥料粮供应链体系,为我国粮食安全提供有力保障。

以价值链写出 国内外两个大循环的辉煌乐章

目前,云天化联合商务已经构建“一三三”运营模式(一个商贸物流一体化平台;三个支撑体系——国际化营销体系、跨境物流、供应链金融;三条供应链——肥料产品、能源化学品、农产品),在物流、渠道、资金、团队、人才等关键要素上实现最大限度地共享,打造云天化全球供应链体系。

原来肥料长途运输只有铁路一种方式,运输成本高,受运力紧张限制,产生大量的仓储和多次装卸成本。通过优化运输模式,采取自云南铁路运输至北部湾,经海路北上辽东湾后配送至客户终端的多式联运运输方式,回程再把北方的粮食运回北部湾,实现了“南肥北运”“北粮南运”的物资国内大循环。

目前,云天化联合商务全球供应链平台合作并服务的上下游供应商包括国内主要化肥生产企业,与此同时,云天化持续深挖泰国、越南、缅甸等周边国家的市场潜力,初步构建了具有较强区域竞争优势的云天化肥海外营销体系。比如,在缅甸,云天化致力于通过提供农业种植解决方案帮助农民提高产量和收入。通过营销渠道建设、试验示范田建设、农化服务以及宣传推广等一系列本土化工作,涉缅化肥业务取得长足发展,有效促进了缅甸农业现代化进程。云天化在缅甸已建设营销技术服务展示店8个,树立18块大型户外广告牌,累计开办634场农会活动,建设344块示范田。2020年,云天化与缅甸农业部在内比都共建了20英亩示范田,每英亩产量达到了2.76吨,同比增产14.5%。

实施双循环战略以来,商务部等8部门发布《关于复制推广供应链创新与应用试点第一批典型经验做法的通知》,云天化依托遍布全球的终端销售渠道,与全球主要大宗农产品生产基地建立紧密联系,深度参与大豆等物资生产过程,强化对源头资源的控制,筑牢农产品供应链安全防线,积极布局全球供应链这一经验入围。

有意思的是,云天化联合商务自己认为,企业加快转型发展是压力所致。其实,双循环的理论提出于2020年6月,而产业链的思路实施提出于2020年3月,都产生于百年巨变与疫情加重的背景。云天化在现实中找到了企业发展的出路是改革创新,实施双链驱动是云天化在双循环格局下趟出的一条新路子。

乘“产改”东风 助力大国重器

中国兵器北重集团产业工人队伍建设改革工作取得新突破

■ 段文洁 杨家辉

在全国首届大国工匠创新交流大会上,一位身着“兵工蓝”,胸前佩戴多枚荣誉奖章的工匠备受瞩目,引来不少媒体和参观者驻足,他就是中国兵器北重集团“镗工大王”——大国工匠戎鹏强。他通过模型示意、文字介绍等方式,现场进行创新成果推荐、创新技能展示、创新经验分享,他的多项创新成果分别亮相大国工匠创新成果、内蒙古自治区创新成果及中国兵器工业集团创新成果三个展区。

从一名普通的一线技能工人,成长为全国劳动模范、全国道德模范、大国工匠,到如今站在全国性舞台展示精湛技能、创新成果,“大国工匠”戎鹏强的成长得益于北重集团一系列“产改”好政策。

作为内蒙古自治区产业工人队伍建设改革专项试点单位,北重集团大力弘扬劳模精神、劳动精神、工匠精神,积极营造劳动最光荣、劳动最崇高、劳动最伟大、劳动最美丽的良好氛围,聚焦公司重大项目、重点产品、重点任务,广泛深入持久开展各类劳动和技能竞赛、“五小”等群众性创新活动,积极发挥劳模工匠创新工作室示范引领作用。现已建立2个国家级技能大师工作室、1个全国示范性劳模和工匠人才创新工作室、2个自治区级技能大师工作室、4个自治区职工(劳模)创新工作室、1个包头市级技能大师工作室、10个包头市职工(劳模)创新工作室,打造了全员创新创效的大环境。各级创新工作室共组织推广先进操作法215项,发明创造210项,获得专利367项,举办高技能人才技艺演示、劳模工匠大讲堂527场。

●全国劳动模范、全国道德模范、大国工匠戎鹏强

以“产改”为契机,北重集团全面推行人力资源新体系,形成“纵向可升降、横向可转换”有序贯通的产业工人职业晋升体系,给优秀产业工人提供广阔的干事创业平台。通过开展人才引进、培养、使用和激励等工作,努力打造一支宏大的知识型、技能型、创新型产业工人大军。先后培养出全国优秀共产党员1人,历年享受国务院政府特殊津贴专家56人,中华技能大奖3人,大国工匠1人,全国劳动模范9人,全国技术能手16人,中央企业技术能手13人,中国兵器首席科学家1人、科技带头人15人,青年科技带头人4人、首席技师3人、关键技能带头人4人、青年英才7人,在重点科研项目中,40周岁及以下总设计师2人、副总设计师4人。

习近平总书记在致首届大国工匠创新交流大会的贺信中强调,要“深化产业工人队伍建设改革,重视发挥技术工人队伍作用,使他们的创新才智充分涌流”。充分体现了以习近平同志为核心的党中央对包括产业工人在内的工人阶级和广大劳动群众的高度重视,对产业工人队伍建设改革的深远考量。“用好政策让咱工人有地位、受尊重,持续提升产业工人幸福感、获得感、安全感。”北重集团工会负责人称,目前,北重集团工会率先打造以自动控制、数控装调、维修电工、数控加工等工种为主体的“创新工作室联盟”,打破劳动者们创新孤岛,大家相互激励、相互碰撞,创意竞相迸发,活力充分涌流,为推动企业和地方经济建设高质量发展做出新的更大的贡献。

“干好干坏就要不一样”

山东能源新矿集团良庄矿业舞好绩效考核“指挥棒”

近日,山东能源新矿集团良庄矿业月度绩效考核结果在公开栏一公示,便吸引了众多职工前来进行查阅比对。

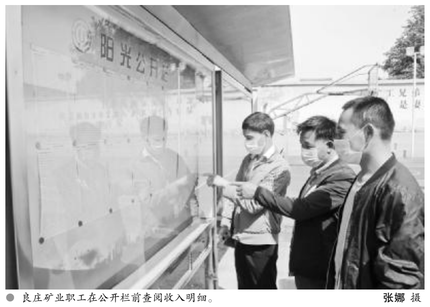
据了解,良庄矿业将所有职工的工资、奖金、住房公积金、各类保险费等明细都在公开栏里“阳光”公示,这样一来,每名职工每月的收入都清晰可查。

今年以来,结合山东能源集团“六比六争”活动要求,良庄矿业着力把绩效管理作为增强主动意识、落实岗位责任、有序推进工作的抓手和戒体,坚持“倾斜一线、兼顾全面,以分计资、按劳分配、多劳多得”原则,出台“量化考核、绩酬挂钩、末位评比”系列措施,重确实施全员绩效考核,让干部职工干在明处、比在明处、奖在明处。

“干与不干,干多干少,干好干坏,就是不能一样。”良庄矿业高级技师、经理刘灿华斩钉截铁地表示,要想激发企业发展新活力,必须舞好绩效考核“指挥棒”。

为把好钢用在刀刃上,良庄矿业深入实施管理人员积分考核制度,构建奖勤罚懒、能上庸下、责任追究的长效机制,努力打造一支思想解放、勇于创新、遵规守纪、忠于职守、勤政高效、充满朝气活力的管理队伍,让不干活的人下得去,让想干事的人上得来。

“矿上推行新的绩效考核办法后,我们都有活抢着干、工作比着干。”良庄矿业机关部室杨冲说,“多劳多得,凭本事吃饭,啥时候也不过时。”



●良庄矿业职工在公开栏前查阅收入明细。 张娜 摄

“与设备维修组相比,我们加工维修组4月份的人均工资多了近50元。”良庄矿业机修厂加工维修组班长徐波最近在班前会上高兴地向工友们宣布。原来,4月份,加工维修组非标件加工任务多,而设备维修组因生产接续调整导致设备领用数量少,从而产生了两个班组的人均收入差。

据进一步了解,良庄矿业常态化推进正向激励与逆向惩戒,完善以实绩为导向的绩效考评体系,探索实行绩效奖励差异化分配原则,让想干事的有机会、能干事的有舞台、干成事的得实惠。

对好经验好做法被采用或推广的,对上级部署的重点工作保质保量如期完成的,对上级检查问题整改效果良好、闭合及时的,对学历和职称实现晋升的,给予相应奖励。对每月评选出的“五型班组”和“六好区队”,给予每人500元奖励。对新取得注册安全工程师的,一次性奖励5000元。

实施末位评比,每月由生产经理评出1名末位副区队,由区队长评出1名末位副职,由部室主任评出末位管理人员,所有末位人员工资按照个人月度实际计算应发工资90%兑现发放。对平庸、懒惰、纪律涣散等行为,通过经济处罚、诫勉谈话、停职检查、调整职级、免职等方式,警示教育引导“虚干者”转作风提能力。

“当月的工资分配方案,工友们认可吗?”在参加基层单位月度经济分配会时,良庄矿业包保人员向参会代表详细询问意见。

为守护好职工群众“钱袋子”,良庄矿业进一步深化“点对点”包保工作,包保人员包含工会、督查室、纪委等相关工作人员11名,包保范围涵盖公司所有区队(厂)、部室以及工会公司等34个单位。对无包保人员签字确认的单位,推迟月度工资结算,直至符合要求再结算。不定期组织职工代表开展巡视活动,对各单位工资奖金分配、区(厂)务公开等事项进行专项检查。

“职工每月工资奖金分配,包保人员全程参与。分配结果第一时间‘上墙’,接受广大职工监督。大家气顺了、心畅了,工作自然更有干劲。”良庄矿业生产准备队职工宋振龙说。

在考核中突出分类量化、多元评价,良庄矿业采用“晒”工作实绩、“查”日常考勤、“看”民主测评等形式,不定期对地面单位进行查岗,每季度召开述职民主评议大会,保障绩效考核改革的科学性和可操作性,赢得职工群众的普遍认可。

“我们用实干说话,以市场结算,使职工认可,让干部服气,一定能立起‘凭能绩、讲德才、重公认’的干事新导向。”刘灿华坚定地说,做好绩效考核要把功夫下在平时。

(商霞 张娜 范明业 徐登)

支持科技创新 促进企业发展

提前享受加计扣除优惠实现制度化

■ 曾金华

近日,国家税务总局印发《关于企业预缴申报享受研发费用加计扣除优惠政策有关事项的公告》,明确从2022年起,企业可以在每年10月申报期申报享受前三季度研发费用加计扣除政策优惠,把2021年10月提前享受当年的研发费用加计扣除政策举措转化为制度性规定,进一步稳定市场预期,支持科技创新。

研发费用加计扣除政策是国家支持科技创新的有效政策抓手,针对性强、含金量高,能够有效激励企业增加研发投入。企业研发投入越多,减税就越多,对鼓励企业持续加强研发具有“四两拨千斤”作用。近年来,为激发企业创新活力,对冲经济下行压力和新冠肺炎疫情影响,国家先后将制造业、科技型中小企业研发费用加计扣除比例由75%提高至100%,持续释放政策红利,为科技创新注入新动能。

之前,企业需要在次年汇算清缴时才能享受研发费用加计扣除政策红利。“研发费用加计扣除对于促进科技创新、企业转型以及高质量发展均具有积极的意义。但是,由于企业所得税采用季度预缴、年度汇算清缴的方式,投入研发经费的企业通常需要等到次年的5月底完成了汇算清缴任务之后才可以享受此项优惠政策,时间周期较长。”北京国家会计学院财税政策与应用研究所所长李旭红说。

为尽早释放政策红利,进一步支持科技创新,鼓励市场主体投入研发,2021年10月,国家首次允许企业10月预缴企业所得税时,提前对前三季度研发费用进行加计扣除,相当于让企业提前至少3个月享受了全年四分之三的优惠。

2021年允许企业提前享受研发费用加计扣除政策,进一步促进了创新发展,效果十分明显。企业提前享受研发费用加计扣除政策减免税额3333亿元,进一步降低了企业研发成本、增加了现金流,增强了企业创新动能。税收数据显示,2021年全国重点税源制造业企业研发投入同比增长22.6%,企业创新投入持续加大。

在此基础上,税务总局公告进一步将此项政策长期化、制度化。公告明确,与2021年规定相比,2022年及以后年度企业预缴享受研发费用加计扣除优惠政策的享受时点和办理方式没有变化。企业在10月征期预缴申报企业所得税时,可自主选择提前享受前三季度研发费用加计扣除,企业未选择享受的,可在年度汇算清缴时一并享受。为提升政策享受便利度,企业享受研发费用加计扣除政策采取“真实发生、自行判别、申报享受、相关资料留存备查”的办理方式。

“今年,在总结去年成功经验的基础上,将阶段性的优惠政策制度化。这既有利于我国当前应对经济下行压力,为企业纾困解难,助力稳经济;又与我国鼓励科技创新、推进高质量发展相适应,是一项积极、有力的税收管理举措。”李旭红说。

(据中国经济网)

三部门启动实施制造业技能根基工程

人力资源和社会保障部等三部门13日联合发布《制造业技能根基工程实施方案》,指导各地加快培养制造业高质量发展急需的高素质技能人才。

方案提出,2022年至2025年,聚焦制造业重点领域,建立国家技能根基工程培训基地,加大急需紧缺职业工种政府补贴培训支持力度,推进技能人才培养评价工作,优化使用发展环境和激励机制配套支撑,打造数量充足、结构合理、素质优良、充满活力的制造业技能人才队伍。方案明确六项重点任务。一是遴选建设国家技能根基工程培训基地,重点开展高技能人才研修。二是制定制造业政府补贴职业技能培训目录。三是在制造业企业全面推行中国特色企业新型学徒制。四是加强制造业高技能领军人才选拔评聘。五是全面推进制造业工学一体化技能人才培养模式。六是大力开展制造业品牌职业技能竞赛。 (新华)

集中接访听意见
现场办公送服务

马鞍山经开区落实“优环境、稳经济”部署

■ 胡智慧 姚杰超 文/图

6月13日下午,马鞍山经开区管委会开展“优环境、稳经济”领导班子现场接访集中办公活动,深入贯彻省委、市委统一决策部署,采取一系列有力有效举措提升园区营商环境。

马鞍山经开区成立了由党工委领导牵头、职能部门负责人为成员的接访活动领导小组,下设三个工作组。根据“优环境、稳经济”活动安排,13日下午,马鞍山经开区领导集中接访现场办公,接待9家来访企业负责人,面对面听取企业反映问题,了解企业存在困难和问题、意见建议和相关诉求。对企业提出的10项问题落实会办意见和责任单位,实施企业诉求“清单+闭环”管理。围绕企业发展最现实、最紧迫的问题,精准服务,帮助企业提质增效。通过建立企业服务动态反馈机制、确保企业合理诉求事事有回应、件件有着落,推动各项助企纾困政策落地、落细、落实。

部件采购“破阻”突击战

——江南工业集团配套件采购纪实

近日,中国兵器江南工业集团配套件采购遇到了配套厂家生产能力不足、新冠疫情、资源竞争等重重困难。能否在5月正常启动多型产品的总装工作,将面临巨大挑战。

前期,江南工业集团采购仓储配送中心组织召开了采购专题布置会,梳理了重点配套件采购清单,分析了采购关键部件阻点,明确了采购时间节点。采购仓储配送中心成立了以业务骨干为主的关键部件采购突击队;推行项目管理考核制,树立了“奖罚分明、及时奖惩”的导向。队员们个个工作热情高涨,分头作战,每人紧盯一个采购项目,下定决心、想方设法,最终打赢了此次采购保供之战。

为确保按时完成一批H系列发射药采购任务,中心提前派遣采购突击队成员金伟业前往中北某地区,协调解决该部件采购事宜。配套厂家受疫情影响,所在市区处于临近封城状态。每天上班的人员从来没有到齐过,存在生产人员不足的情况。同时,发射药的下级配套件被以及时采购回厂,进出省内都要实行人员隔离,致使采购周期延长。发射药的具体采购时间一直没有确定,金伟业看在眼里,急在心上,全程紧盯生产进度,了解了投产、压药、点火、包装等生产周期。他找到厂家的生产、质量、检验等相关部门进行沟通协调,结合实际提出了调整生产组织方式的相关建议,减少了生产环节之间的衔接时间,既保了疫情带来的顺畅。最终及时完成了该批发射药的回厂工作,使H系列产品总装工作得以顺利启动。

某产品除了两批发动机以外,其他配套件全部齐套。发动机何时采购回公司关系着该产品总装和交付进度。中心派遣采购突击队成员周民庆前往西北某地区厂家进行跟进。刚到厂家,周民庆就直接找到生产部门了解出产计划。他发现按照当时的排产计划,发动机根本无法按时完成出产,立即向中心领导汇报了情况。后经公司领导及时沟通,厂家决定对江南工业集团公司配套件进行优先排产。这时的周民庆并没有休息,他深入到一线紧盯生产现场,发现如果按部就班工作,以厂家当时的生产能力有可能还是会延期交付。他找到厂家生产、检验等部门,表达了公司急需配套件的生产情况,提出了延长加班时间、借调人员突击生产的两个建议。最终厂家采纳了他提出的建议,保证了增速发动机与续航发动机及时回厂。

5月中旬,公司要完成一批A系列某产品舵机生产任务,不然会影响产品总装进度。制约舵机生产的舵机驱动器采购工作,成为了能否及时启动产品总装进度的关键。采购突击队成员陈曙赶赴西北某地区,通过与厂家协商调剂,率先拿到原本属于兄弟单位的一批驱动器,保障了该批配套件总装工作。

得知H系列某产品电镀热电池生产厂家在3月初时还未启动生产,中心立即派遣采购突击队成员廖燔奔赴西北某地区协调解决困难。面对该地区发生疫情的状况,他毫无畏惧。其间,他认真做好个人防护,积极与厂家多次进行沟通,从完成任务就是完成肩负强军使命的高度,解析了完成该产品任务的重要意义,督促该厂排除并解决了排产顾虑,争取到了厂家优先排产,提前启动了生产。该批电镀热电池终于按时回厂,完成了H系列某产品总装齐套。

(陈艳露)