

2 热点透析 Hot Dialysis

特变电工衡变多哥索科地项目顺利竣工

本报讯(记者 李凤发 通讯员 尹翔宇)3月26日,由特变电工衡变公司承建的“161/66/20kV 索科地变电站和输电线路项目”竣工仪式在多哥中央区索科地省隆重举行。多哥共和国总统福雷·埃索齐纳·纳辛贝,贝宁共和国总统托马·博尼·亚伊,中国驻多哥大使刘豫锡、商务参赞胡平,多哥共和国能源矿产部长达米·努波雷,贝宁电力共同体总经理萨里夫,多哥中央省省长及特变电工南方输变电集团副总经理等出席了竣工仪式。

索科地变电站和输电线路项目包括新建一座 161/66/20kV 变电站,161kV、66kV、20kV 配套输电线路。该项目与多哥现有的阿塔帕梅-卡拉 161kV 线路、卡拉-索科地 66kV 线路以及 20kV 输电线路连接,为多哥中部地区(索科地、索图布阿、查姆巴、巴萨)提供电力。索科地项目作为多哥-贝宁电网联接的枢纽工程,实现了多哥 161kV 骨干输电网络的南北贯通,有效解决多哥中北部长期电力供应不足的难题,大大改善多哥电力输送的能力和效率,降低输电成本,保障多哥国家的电能安全,将极大地促进多哥经济发展,促进当地民生改善,增强中多两国传统友谊,为增进两国政治、外交、经济合作做出新的贡献。

中国驻多哥大使刘豫锡对索科地变电站及输电线路项目顺利竣工表示热烈祝贺,对辛勤工作中的多哥双方工程技术人员表示亲切的问候,他说:“中多两国是好朋友、好兄弟,也是值得信赖的好伙伴,建交 40 年来,在两国政府和人民的共同努力下,政治互信不断巩固,经贸合作发展迅速,各领域友好务实合作成果丰硕,中多传统友谊不断取得新的发展。索科地变电站和输电线路不仅服务于多哥中部地区,也将为全多哥人民带来实实在在的益处,是一条友谊之路、合作之路、发展之路。该项目的投运进一步增进了中多两国

人民的交流与合作、加深相互之间的感情和友谊。”

特变电工南方输变电集团副总经理孙和成在仪式上说:“索科地项目是承载中多友谊的桥梁,两国友好合作的典范,友谊的丰硕成果,在项目建设过程中,特变电工衡变公司始终把该项目作为‘生命工程’,集中所有的优势资源,采取系统管控的方式,以项目一次投运成功、长期安全运行作为最高原则,把在海外 EPC 项目中积累的丰富经验运用到此工程的管理、建设和交付使用的全过程中,以一流的队伍、一流的管理、一流的质量、一流的效率,确保了项目如期竣工。通过与 CEB 项目团队的充分探讨和协作,特变电工为索科地项目制作了最优化的方案,采购输变电领域最优质的设备,并集合中国优秀的管理和施工队伍,将索科地项目全力打造成为多哥技术最先进的输变电工程。”

剪彩仪式结束后,两国总统还到特变电工衡变公司承建的电站进行实地考察,对电站的现代化、智能化赞赏有加,同时对特变电工优质高效地完成电站建设项目给予充分肯定和高度评价。

索科地变电站和输电线路项目的胜利竣工,充分展示了特变电工衡变公司承担海外成套项目的实力与能力,对衡变公司进一步开拓多哥乃至非洲市场具有重要意义,同时也将对多哥经济发展和中多两国的继续深入合作产生深远影响。

特变电工秉承建一个工程树一座丰碑的理念,积极履行社会责任,在项目建设过程中积极参与到多哥社会的公益事业中去,先后为多哥当地捐建小学校舍,为索科地当地捐赠药品、书籍、电脑等各种物资和设施价值近 10 万美元,为改善当地人民的生活环境、促进民生改善做出了积极贡献。



多哥总统与贝宁总统参观公司承建电站



特变电工南方输变电集团副总经理孙和成与多哥总统握手

国企引入负责人回避制度 向“夫妻店、父子兵”说“不”

陈源

“夫妻店”“父子兵”……这是过去在一些国企中常见的现象,有些国企负责人滥用私权导致腐败发生。经济大省山东省近日出台规定,要求省管国企负责人实行任职回避和公务回避,违反回避规定的将受到组织处理或纪律处分。实施回避制能否从根源上杜绝“靠山吃山”的国企腐败现象?专家认为,此举可对国企负责人形成有效约束,减少利益输送,山东省可谓迈出了实质性的一步。但是,仅凭一纸公文难以杜绝腐败。根治国企腐败、保护国有资产,关键是要建立健全现代企业制度和公司治理结构。

向“靠山吃山”坚决说不 一家企业竟清理出 5600 余家“亲密类”供应商

由于地域和历史原因,夫妻、父子在同一国企上班的情况并不鲜见。然而近年来一些国企负责人参与的“夫妻店”“父子兵”现象却不得不让人警惕,尤其是一些亲属还“傍着”国企负责人做生意,个别企业还针对负责人需求设置岗位进行“萝卜招聘”。

近日,山东省委组织部、国资委联合下发文件规定,向这些“潜规则”说“不”。文件规定,山东省管国有企业领导人员任职,需回避夫妻关系、直系血亲关系、三代以内旁系血亲关系及近姻亲关系;禁止和亲属在同一领导班子中任职,也不允许当亲属的“直接上司”;国企的人事、纪检、财务等敏感部门,禁止领导人员的亲属进入,即便是母公司领导人员的亲属也不允许。在公务回避方面,山东省禁止省管国企与本企业领导人员的配偶、子女个人所从事的生产经营活动直接发生经济关

系,原则上不允许与领导人员其他亲属及关系密切的私人朋友直接开展业务活动和进行交易活动。该规定自印发之日起施行。

山东省国资委党委组织部调研员周岑昱介绍,山东省一些国有企业不同程度存在以利益输送为代表的突出腐败问题:有的企业内部存在买官卖官、搞团伙的现象;有的国企领导利用手中权力在资产资源交易中“贵买贱卖”,采购招投标违规牟利;有的家属子女靠山吃山,牟取私利。

“赫赫有名”的“齐鲁银行案”摞倒 9 名厅官,其背后是由资金掮客、企业高管和银行关键岗位负责人及相关人员亲属构成的利益输送链条,为伪造的票据和不应发放的贷款一路开绿灯,导致齐鲁银行蒙受巨额损失。

与此同时,一些企业采购、销售等关键岗位回避制度的缺失,给国有资产带来巨大的损失。记者从山东省某国有能源企业了解到,去年这家企业实行大宗物资集中采购、竞争性谈判,清除掉“七大姑八大姨”式亲密关系的中间供应商足有 5600 多家。集中采购和清理中间利益环节带来的效果使物资采购价格同比降低 15%,节约资金近 18 亿元。

2014 年 10 月,山东省委第二巡视组向山东省国资委反馈巡视情况时,专门指出国有企业领导人员廉洁从业方面反映较严重的问题:利用职务影响搞利益输送,在工程招投标、营销采购中打招呼,违规为亲朋拉存款,在项目投资中内外勾结、弄虚作假……

“解决这些问题,必须在从严整治的同时,通过改革建立起制度性的约束机制。”周岑昱说,山东省实行任职回避和公务回避及报告说明制度,目的就是规范用权行为,防止利益输送,保证省管企业领导人员公正履行职责。

腐败频发,回避制度重受管理层重视

国企高管“近亲”利益输送的问题,并不只在山东发生。一些大型央企也“问题缠身”。中央巡视组日前公布对中国联通等 6 家央企的巡视情况时指出,企业领导人员及其亲属、子女违规经商办企业,从事关联交易,谋取不正当利益的问题反映较多,中国海运、中船集团、中国联通、中石化等企业均有涉及。

近年央企和地方国企落马的领导人员中,涉嫌通过亲属、朋友甚至情人“损公肥私”进行利益输送的比比皆是。原华润集团董事长宋林、原重庆能源投资集团董事长侯行知、原中国移动广东公司董事长徐龙等国企高管落马的背后,都有利益输送的影子。最常见的方式是,亲属开办“寄生公司”,“靠山吃山”专门承接国企的业务,抬高企业经营成本。

去年底监察部副部长郝明金做客中纪委官网时表示,国企腐败的特点之一是利用职权,为亲属经商办企业提供便利条件。可以说是一人掌权全家迅速致富,“个人腐”造成“全家腐”。

值得反思的是,专门的约束制度并没有有效遏制这些利益输送行为。据了解,此前我国相关部门曾联合下发过关于国有企业领导人员廉洁从业的相关规定,明令禁止“利用职权为配偶、子女及其他有利益关系的人从事营利性经营活动提供各种便利条件”等,但多年来效果并不明显。

在“八项规定”的约束和反腐重拳打击下,以回避制度制约腐败再度引起管理部门的重视。国务院国资委主任张毅近期表示,今年将针对央企领导人员亲属经商办企业等共性问题开展专项治理,严格执行国有企业负责人廉洁从业规定,努力形成作风建设新常态。

态。织密制度笼子,明规则才能驱逐“潜规则”

“在当前国企的治理结构还不完善的情况下,回避制度对国企负责人用权可以形成有效约束,减少腐败行为。”山东省社科院经济研究所所长张卫国说,“山东此举是通过建立明规则,来驱逐潜规则。”

“不只是负责人回避,企业内部也应该建立类似的回避制度。”山东一家大型国企的副总经理告诉记者,采购和销售从企业负责人或中层干部的亲戚朋友开设的公司、“中介机构”等中间环节经过,导致两头不见市场,成本虚高利润微薄。让国企真正按照市场规律经营,必须严格执行回避制度。“回避制度的关键还在于落实,否则就只是一纸空文。”他强调。

中国企业改革与发展研究会副会长李锦说,还有一些腐败手段防不胜防。当前一些地区建立的回避制度,对国企领导人员亲属交叉任职、跨地区“腐败合作”通过“朋友”进行利益输送这些行为的约束力相对有限。“国企反腐还需要织密制度的笼子。”

周岑昱认为,国企急需建立重大信息公开披露制度,将企业财务预决算、重要人事任免、重大项目投资决策等信息向社会公开。他说,山东省已经要求所有省管企业自 2016 年开始按照上市公司要求规范地进行信息披露,提高企业经营透明度。

“规范国企用权最有效的方式,是完善国企的治理结构,真正将权力关进笼子。”张卫国说,当前国企的董事会、监事会等机构和职业经理人制度还不健全,作用发挥不理想。应进一步深化国资国企改革,构建现代企业制度和公司治理结构,打造“阳光国企”。

[上接 P1]

莫汉军:为自身企业代言是创新品牌的良方

记者:你是采用哪些办法为自己企业代言的?

莫汉军:一是用名字代言。自创业伊始的汉军大排档起,至今今天的汉军·五象一号展现于世,众多的旗下公司及地产产品,我多是以我名字“汉军”冠名,以“汉军”的名字代言“汉军”品牌,一直是我自己为企业代言的方式,也名正言顺。

二是用自己形象代言。一直以来,我都以我发自内心的、真诚的笑脸对待我的客户、对待我的员工、对待我的合作伙伴,因此我的真诚为人,灿烂笑脸就是我的一张名片。

三是用爱好代言。自大学生时代以来,音乐就是我学习、工作之外的挚爱,我一直喜欢用音乐来表达我对生活、对工作、对事业的美好愿望。《五象大桥通我家》这首原创歌曲,既是为汉军·五象一号代言,同时也表达了人们对南宁之美的热爱、对城市巨变的由衷感慨,以及对幸福家园生活的美好追求。

四是用自身企业的“敢”文化代言。作为

一个上世纪 90 年代辞职下海,勇于创业的企业家,我一直把我身上“不怕失败,敢于进取”的精神融入到企业文化中,形成了汉军公司“敢作为、敢担当、敢进取、敢创新”的“敢文化”精神和核心,以这个核心传播企业文化不断推动企业向前发展,为追求卓越前行。

记者:为自己企业代言对企业自主管理有什么好处?遇到什么样的问题?

莫汉军:为自己企业代言对企业的管理带来卓有成效的好处。一是企业财务成本可控,减少了请别人代言的费用;二是获得主动权,灵活机动,提高了工作效率;三是丰富了企业文化,激发员工的自豪感和自信心。

这一次,为汉军·五象一号的代言为汉军品牌战略建立了一块成功的里程碑。作为一名企业家,广告代言毕竟不是专长,这也为汉军下一步的品牌推广提出了更大的挑战和难题。但是,通过这次与众多优秀的合作伙伴的跨界合作并且成绩斐然,通过不断学习和深入探索,也让我对接下来的品牌传播战略

推进充满信心。

记者:为自己的企业代言目前有什么具体成效?

莫汉军:首先,自己为企业代言起到小投入大成效的效果,是企业经营追求资源最优化的最佳方案。在省却了几百万元代言广告费的同时,也让汉军这个品牌,让五象一号这个产品,通过传统媒体与新兴媒体迅速传播,受众广泛,让人留下了独特的深刻印象。其次,通过《五象大桥通我家》这首朗朗上口的原创歌曲,在民间的不断传唱,让大家深刻感受到了我们国家包括南宁在经济建设中取得的巨大成就,体验到南宁五象新区巨变带给大家的憧憬,表达了大众对美好生活的向往,传递了正能量。再次,这次为自己企业的成功代言,引起了业界的不小轰动,受到了业界的广泛好评,是一次独具特色,极具风格的“洗脑式”营销的素材经典案例,为地产界、广告界提供了创新素材。

记者:为自己企业代言是否存在什么风

险?需要什么样的政策支持和社会舆论支持?

莫汉军:企业家为自己企业代言是双刃剑,用得好,会对自己的企业品牌带来良好的社会影响和效益。但同时,这也是把企业家形象和企业形象、品牌形象、产品形象融合在一起了,两者不可分割。企业家个人的言行举止,可能会造成对企业、对品牌、对产品造成一荣俱荣一衰俱衰的影响。另外,为企业代言后,企业家化身成公众人物,可能给企业家的私人生活带来一些不便。

在国家大力倡导社会改革创新氛围下,作为企业家,在自身加强自律创造诚信产品,为人处世遵道守德的前提下,希望国家制定更好的相关政策,保护好企业家自主创新的动力和热情,同时希望相关部门对企业家给予更多公平正义的维护,社会各方秉持客观公正的观念和态度,为企业家的创新行为创造良好的舆论环境,更好地为企业、为社会服务。

中铁四局杭黄经理部开展“大干 100 天”劳动竞赛

为充分调动全体参战员工的工作积极性和创造性,全面推动施工生产上台阶,中铁四局杭黄经理部抓住当前施工生产的黄金季节,决定从 3 月 21 日到 6 月 30 日大力开展“大干 100 天”劳动竞赛活动,为确保年度产值目标的完成打下基础。

为确保此次劳动竞赛取得实效,经理部对标段内六个分部(包含装饰公司、电气化公司)的施工生产目标和产值计划做了全面部署,将计划目标责任落实到班组,单项工序施工目标落实到人头,并将推进计划目标和安全生产管理与经理部班子成员绩效挂钩,采取班子成员分片包保下分部制度,要求领导班子成员两人一组,对自己所包保分部的施工进度、安全质量、征地拆迁、和谐共建等工作进行包干督促,做到每天有跟踪、每周有查访,每月有跟进分析,并在每周召开的施工生产交班会上就一周来的生产、技术、管理等方面存在的问题进行讨论、研究并解决,确保生产大干活动有序推进。

同时,该经理部还在各参建分部中开展单项工程擂台赛、技术比武对手赛和“四比一创”(比征拆速度,比生产进度,比安全质量,比和谐共建,创平安工地)等形式多样的子活动,把“大干 100 天”落到实处,通过评选“杭黄之星”、“最佳分部”来激发广大党员干部的创先争优意识。

为进一步提高全体参战员工的大干热情,经理部还针对“大干 100 天”的关键节点计划制定了详细的奖罚措施,并依据完成大干活动计划产值百分比的多少对参建分部予以奖励,共计设立奖罚项目 42 条,累计金额 83.5 万元。(李伟 张君 朱翰鹏 傅磊)

[上接 P1]

柯斌老师说,学习是一场智力的竞赛,也是一场体力的竞赛,而投资是一场智慧与财富的竞赛,要在投资赛场上取得胜利最直接的方式就是众筹。众筹分三个层次,首先是筹资金物资,其次是筹智慧人力,最终是筹权利社会资源,现在的每一个产业都可以做众筹,但无论什么产业,都必须要有依附,有载体。同时通过对众筹产业经济学的分析,柯斌老师建议企业找准自己在产业链上的位置,有规划有目的的加入众筹行业,对众筹中的隐患项目及必死项目进行了分析,教会企业防范规避。

柯斌老师在会上介绍了欣生活众筹网,它是中国首家服务于新生活方式投资的 O2O 众筹平台,致力于推动衣食住行领域的优质新产品、新项目的众筹创业,搭建投资者与创业者一体的 O2O 平台。通过学习柯斌老师众筹讲解后,学员对欣生活众筹网产生了浓厚的兴趣,渴望加入众筹行业。

众筹创新价值解析

欣生活众筹网运营总监杨廖星讲解众筹业务三堂课:众筹对中小企业及创业的核心价值、众筹项目设计实操、众筹业务常见问题分析。众筹是一种金融工具,众筹的创新让整个社会秩序、商业秩序发生变革,众筹是迄今为止,解决中小型企业直接融资难题的最为有效的方法。杨廖星老师结合“毛小五”、“男人袜”两个经典众筹案例,总结出众筹具有市场验证功能,是品牌和企业全社交化的一种体现。

学员在杨廖星老师的指导下进行现场众筹项目演练,用四句话梳理出自身企业众筹的核心需求,建议企业根据自己商业模式确定是否需要众筹,再确定众筹什么。众筹之后的后续运营是众筹能否成功的关键,要科学性分析取舍,切忌盲目跟风,同时教给学员提升众筹效果的几项基础理论:木桶理论和羊群效应。学员们纷纷表示获益良多。

整合赢天下

云海汇《众筹创新模式总裁班》旨在帮助传统企业和互联网企业进行战略重构、组织重构、商业模式重构和运营系统重构,以助其在众筹时代实现“鹰之重生”和“凤凰涅槃”!参与此次《众筹创新模式总裁班》的学员与老师进行了多方面的互动,充分解决了在众筹中存在的困惑,学员之间也进行了广泛的沟通交流,拓展了高端人脉,真正实现了在这个平台上筹资资源、筹智慧、筹人心。10 多位企业家与云海汇签订战略合作协议,抓住众筹趋势,加入众筹行业。

江苏巨鹏教育集团董事长李永生表示,中小企业的未来只有三条路:整合别人,做强做大;被人整合,依附生存;倒闭破产,回到从前。因此,他倡导中小企业要充分利用资源,进行跨界整合,正所谓得人才者得天下,得智慧者得财富。而跨界整合就必须学会众筹,他认为,众筹是化功大法,可以将大目标化小目标,分批实现,整合众筹踏遍天下。

各类大小项目投资借款,两百万起贷地域不限,个人、企业均可

金融世家豪丰投资

手续简单 利率低 放款快
代打全国各类保证金

咨询电话: 028-68807888