

山东三煤企开启联合采购新模式

■ 特约记者 王传钧

近日,为进一步降低采购成本,获取更大的采购规模优势,山东省济矿集团首次安排旗下的物资公司与兖矿集团、枣矿集团两大集团的采购中心强强联手,集中谈判采购,取得了良好效果,成为 2016 年山东煤企物资采购工作的新亮点。

1月21日,在兖矿集团物资供应中心,济矿集团物资公司与兖矿集团、枣矿集团采购部门开展了首次联合采购业务洽谈。此次谈判的对象是中国洗涤用品行业的龙头企业——纳爱斯集团。此次谈判的内容主要涉及洗涤剂用品的价格、运输、结算及质量保证等几个方面。通过谈判,如果与纳爱斯集团合作,通过发挥几大集团集中采购的规模优势,与目前物资公司正在合作的供应商相比,同等档次同种规格洗发水价格可下浮 20%,皂

类价格可下浮 11.2%,洗衣粉价格可下浮 11.4%,洗衣液价格可下浮 30%。

据初步估算,济矿集团仅透明皂、皂粉两项物资全年可节约采购成本 10 万余元。并且,纳爱斯集团的产品可以保证从生产车间直达使用单位的仓库,对运输车辆全程 GPS 定位,避免了出现假货的可能性。

据悉,这种联合采购合作模式的开启具有三大特点:一是集小订单成大订单,利用更大规模效应,以量定价,发挥集体谈判的实力优势,进一步降低了采购风险;二是通过直接与制造商交易,摆脱了代理商的转手成本,实现生产厂家直供,减少中间层次,大大降低了采购成本,产品质量也得到了更大的保障;三是济矿集团、兖矿集团、枣矿集团不仅为自己降低采购成本找到了捷径,同时,也为其他煤炭企业渡危求进做了有益的探索和尝试,此举值得赞赏、借鉴。



●洽谈会现场

四川万源 2015 年社会消费品零售总额首破 50 亿元大关

去年,四川省万源市坚持发展理念,注重科学研判,精准发力,综合施策,有力地促进了服务业快速发展。2015 年该市服务业增加值实现 30.61 亿元,社会消费品零售总额首次突破 50 亿元大关。

该市认真落实上级有关进一步发展服务业的政策措施,把服务业发展提高到扩内需、稳增长、调结构、惠民生的战略位置,既

抓大项目,又不忽视中小项目,形成了以大带小、以小促大、大中小梯度快速发展的新格局。坚持“政策更优、门槛更低、审批更少、服务更好”的服务原则,切实履行“只要企业真心干,一切手续快速办”的服务承诺,为服务业发展提供优质高效的服务。加大资金投入,助力服务业发展,在市级财力不足的情况下,当年安排专项资金 600 万元,以奖代

补电子商务发展、退城入园企业、限上商贸业统计企业、市场运行监测统计企业、农贸市场升级改造等,给企业释放更多红利,支持企业大胆创新发展。

同时,该市从舆论宣传上狠下功夫,运用报刊网络、广播电视等载体,广泛宣传服务业发展的战略意义及上级关于鼓励支持服务业发展的各项政策措施,宣传企业解决

就业、纳税等方面的先进典型,大力营造全社会关心支持服务业发展的良好氛围。据悉,该市 2015 年服务业保持了持续快速健康发展的良好势头,全市服务业增加值达 30.61 亿元,与上年同比增长 9.5%;社会消费品零售总额达 52.54 亿元,同比增长 13.4%,对达州总额贡献率达 7.7%,拉动达州总额增长 1 个百分点。(蒋德敏 李远俊)

从“摸石头过河”到“顶层设计”

■ 特约撰稿 韦桂华

十八届三中全会以来,“深化改革”一直是中国政治经济生活中的主题词。习近平曾强调,“全面深化改革,全面者,就是要统筹推进各领域改革”,“这项工程极为宏大,零敲碎打的调整不行,碎片化修补也不行,必须是全面的系统的改革和改进,是各领域改革和改进的联动和集成”。

“十三五”规划建议明确提出:深化国有企业改革,增强国有经济活力、控制力、影响力、抗风险能力。1月11日下午,习近平主持召开中央全面深化改革领导小组第二十次会议,会议强调“要加强对各领域改革的全面评估,坚持问题导向,把各领域具有四梁八柱性质的改革明确标注出来,排出优先顺序,重点推进,发挥好支撑作用。特别是要把国有企业、财税金融、科技创新、土地制度、对外开放、文化教育、司法公正、环境保护、养老就业、医药卫生、党建纪检等领域具有牵引作用的改革牢牢抓在手上”,国企改革首当其冲。

习李主政的新一轮国企改革,一个鲜明的特色就是告别“摸石头过河”,呼唤和拥抱“顶层设计”时代,不满足于“头痛医头、脚痛医脚”,更不愿“只见树木,不见森林”,而是站立顶层、深邃基盘,放眼长远“全面的系统的改革和改进”,构建改革的顶层架构。

改革开放初,邓小平曾以一句名言“摸着石头过河”来形容改革。30 多年过去,改革已经进入深水区、攻坚期,面对的是众多的暗礁、潜流、漩涡,不仅无石头可摸,而且遍地荆棘和陷阱,稍有不慎就会让国企改革走入歧途,甚或被利益集团利用和绑架,给国家的经济建设带来灾难。

国有企业改革是一项开拓性的实践,在全世界范围内没有现成的经验可循,成功的

范例可仿,改革的高度、广度、难度、深度和敏感度更为空前,如果仍然“摸石头过河”不仅根本过不了河,而且随时会有被竞争大潮淹没的危险,社会各界呼唤和期盼设计“既高屋建瓴、集聚人类智慧,又落地生根、富有中国主张”的国企改革顶层方案。早在 2012 年 12 月,时任国资委主任王勇就在中央企业负责人会议上提出国企改革顶层设计,2013 年上半年拿出第一份初稿。其后不断征求意见,反复修改完善,2015 年 9 月 13 日,中共中央、国务院印发《关于国有企业改革的指导意见》,标志国企改革顶层设计正式出炉。

此轮国企改革顶层设计方案“1+N”,横到底、竖到边,细节性超出想象,个别领域甚至会合一策。《指导意见》是顶层方案中的“1”,是核心、是灵魂,是指导和推动国企改革的纲领性文件,在中国国企改革发展史上具有里程碑意义。《指导意见》突出国企改革中的分类推进、完善现代企业制度、完善国有资产管理体制、发展混合所有制经济、强化监督防止国有资产流失、加强和改进党对国有企业的领导、为国有企业改革创造良好环境条件这七大方面,明确提出“2020 年在关键性领域取得阶段性成果,国企公司制改革基本完成,培育大批具有国际竞争力的骨干国企”的目标。

“1+N”中“N”是指与《指导意见》配套的分项改革实施方案,这些配套文件起草同样难度空前,涉及国资委、发改委、财政部、人社部、证监会等多个部委,以及诸多体量巨大的国企,牵涉政府简政放权和部门利益调整,也牵涉不同企业之间的矛盾,无异于重塑整个国家的国资监管和运营体系。

9月24日,国务院发布《关于国有企业发展混合所有制经济的意见》(以下简称《“混改意见”》),是国企改革顶层方案出台后的首份配套文件,分为八章 29 条,提出以

“政府引导,市场运作”为首要原则,分类、分层推进混改,包括探索在集团公司层面推进混改;鼓励各类资本参与国企混改;建立健全混合所有制企业治理机制,建立依法合规的操作规则等。

值得注意的是,《混改意见》圈定了七大混改试点领域,即“结合电力、石油、天然气、铁路、民航、电信、军工等领域改革,开展放开竞争性业务、推进混改试点示范”,首次明确“负面清单”,非禁止皆可为,为民营资本提供了更大市场空间。

11月4日,国务院印发《关于改革和完善国有资产管理体制的若干意见》,明确改革和完善国有资产管理体制的总体要求、基本原则、主要措施,并提出了协同推进配套改革的相关要求。

11月10日,国务院办公厅印发《关于加强和改进企业国有资产监督防止国有资产流失的意见》,对加强和改进企业国有资产监督工作作出全面部署,从体制机制制度上进一步筑牢国有资产流失的防线,为促进国有企业持续健康发展提供坚强保障。

12月29日,国企改革基础性文件《关于国有企业功能界定与分类的指导意见》正式公布,这是国企改革的一个重大突破。分类是整个国企改革的前提和基础,决定着国企改革的全局,更涉及未来要推进的混合所有制改革以及国企并购重组等资本运作,《指导意见》将“分类推进国有企业改革”列为首要改革任务。此文件明确“将国有企业界定为商业类和公益类”,早在 10 月 13 日,中央全面深化改革领导小组第十七次会议就已审议通过。

中央全面深化改革领导小组还相继审议通过了《中央管理企业主要负责人薪酬制度改革方案》、《关于合理确定并严格规范中央企业负责人履职待遇、业务支出的意见》、

《关于鼓励和规范国有企业投资项目引入非国有资本的指导意见》、《关于在深化国有企业改革中坚持党的领导加强党的建设的若干意见》等,员工持股计划指导意见、中央企业结构调整与重组方案、完善国有企业法人治理结构方案、石油天然气体制改革总体方案等配套文件也有望陆续下发。

到目前为止,国企改革顶层设计方案“1+N”中的“N”已经达到九个配套文件,还有 10 个文件近期陆续发布,“N”量或许远远超过预期。笔者赞叹“习李新政”告别“摸石头过河”时代的胆识和勇气,赞叹其拥抱和推进“顶层设计”的理性和智慧,更赞叹“习李新政”以更务实的姿态汲取地方国企改革的首创经验和不断试点探索的实践精神。

2015 年 7 月 15 日,6 家央企开展“四项改革”首批试点,其中中国医药、中国建材为发展混合所有制经济试点,中粮、国开投为改组国有资本投资公司试点,中国节能环保、中国建材、新兴际华和中国医药 4 家集团入围中央企业董事会行使高级管理人员选聘、业绩考核和薪酬管理职权试点。

今年将全面推行落实董事会职权试点、市场化选聘经营管理者试点、推行职业经理人制度试点、企业薪酬分配差异化改革试点、国有资本投资运营公司试点、中央企业兼并重组试点、部分重要领域混合所有制改革试点、混合所有制企业员工持股试点、国有企业信息公开工作试点、剥离企业办社会职能和解决历史遗留问题试点。以试点求突破、闯新路,以试点促提质、促增效。

这是一个大开放、大变革和大觉醒的时代,这个时代呼唤行动者、实践者和创新者,尽管国企改革“顶层设计”还有遗憾之处,但并不妨碍我们全力以赴地行动、实践和创新,做“习李新政”坚定的改革派!

为了发挥总承包管理权威,李军强调协调会必须公平公正。

面对生产过程中的重重矛盾,他总是站在第三方的角度进行协调,做到“只讲问题,不讲对错;公平公正,不偏不倚”。在对问题的处理上,他把握机会适时地亮牌,但是亮“黄牌”还是“红牌”,须顺势而为,不能任性或带有感情色彩,务求找出产生问题的根源,再做出准确的判断。

李军在做出判断后,才会运用总承包权兑现奖罚。至于如何奖罚,他始终坚持奖要奖在点子上,要有代表性,不能盲目,对单位的奖和对个人的奖要并行实施。例如临时供暖实施阶段,不仅奖励了安装分公司这个集体,还奖励了在过程中做出突出贡献的技术负责人和管理公司的暖通工程师。同时坚持处罚务必做到公开、公正,证据十足,同时给足整改的时间,多通报、多提醒,多次提醒仍不改正,才予以重罚,从而确保了总承包管理的权威性。

正因为有成熟的总承包管理思路,和行之有效的管理措施,才形成了项目部齐心协力保履约,万众一心创金奖的局面,取得了一举两得鲁班奖的成果。目前,李军已被提拔为分公司副总经济师,主持分公司的常务工作,肩上的担子更重了。

甬舟电城:颠覆万亿级市场的 B2B 新模式

■ 张文胜

1 月 21 日,由宁波一舟投资集团倾力打造的全国领先的智能建筑与工程安装产品垂直电商平台——甬舟电城在宁波召开全国城市站启动大会。

作为国内领先的强弱电安装产品 B2B 垂直自营电商,“甬舟电城”采用的是通过互联网开展工程类商品的批发零售,集合各品牌形成战略合作伙伴,自建仓储配送体系,自营采购的新模式。这也是在“互联网+”时代背景下,企业转型升级过程中,一舟集团的又一全新举措。

成立于 1991 年的一舟集团,从电脑数据线起家,经过 25 年的发展,已经成为国际一流的综合布线解决方案提供商,为 22 大行业提供弱电产品解决方案。目前年销售额近 40 亿元,设立了美洲区、欧洲区、亚洲区等国际营销区域总部,并拥有一家德国上市公司。

历经 3 年的前期调研与准备,以智能建筑与工程安装产品为主线,甬舟电城于去年 9 月在宁波正式上线试运行。为更好地服务客户,甬舟电城引入纯正的自营模式,并运用先进而严格的供应链管理方法,保障客户采购到优良正品。

“智能建筑与工程安装主要产品国内市场总量超万亿,这个市场大有可为。”浸淫行业 20 多年,一舟集团董事长张文阳对打造甬舟电城模式充满了信心。“我们最大的优势在于有 20 多年的行业经验,对渠道模式有多年的研究探索与实践,拥有资金、品牌、物流的资源,对目标客户有深入的理解,也积累了丰富的供应链管理经

理经验。”“甬舟电城将会颠覆现有的销售模式,打造从品牌运营商到终端销售商的分销模式,在客户渠道重塑、流通供应再造、提高效率、降低成本等方面起到根本性的作用。”甬舟电城 CEO 王乃宁表示,与传统模式相比,在甬舟电城,客户不用担心遭遇假冒伪劣商品,并且可以享受更优质、低价和快捷的服务。

此外,对目标客户来说,还存在多级批发、库存量大、经营品类或品牌受限、配送服务等几大痛点。甬舟电城在有效帮助客户解决上述烦恼之外,还能为他们提供专业的技术导购与技术支持服务,无理由退换货,甚至为他们提供小额贷款等金融服务。

今年,甬舟电城正式启动与全国各个城市站点的战略合作。预计全年城市站会达到 50 家,明年达到 100 家,两年内迅速实现覆盖全国的目标。

王乃宁透露,根据公司发展规划,“甬舟电城”将是一个 10 亿元级以上的互联网企业。一年内,预计销售额可达 4 亿—5 亿元,到 2018 年,力争突破 40 亿元。届时,甬舟电城也将进军资本市场。

川煤集团与攀钢集团 签订战略合作框架协议

近日,川煤集团与攀钢集团签订战略合作框架协议。川煤集团党委书记、董事长景宏年,攀钢集团党委书记、董事长张大德出席座谈并分别代表双方签订协议。攀钢集团党委副书记、总经理段向东,川煤集团副总经理张万松,攀钢公司党委书记、董事长张兴敏等出席签约仪式。

长期以来,从攀枝花煤业集团开始,再到后来的川煤集团攀煤公司,川煤集团和攀钢集团始终有着长久的合作历史和深厚的合作友谊,双方患难与共,彼此相互依存,是优质的可信赖的合作伙伴。2015 年,双方在煤炭供应、价格谈判、货款支付等方面相互支持,较好地完成合作兑现。

在签约仪式上,川煤集团董事长景宏年表示,川煤集团表示将优先发运、优先保障攀钢煤炭需求,保质保量兑现购销合同,在今后的合作中,双方及时沟通、及时解决问题,共同开创合作新纪元。攀钢集团董事长张大德表示,攀钢集团十分重视和珍惜与川煤集团长期友好合作的情谊,按照共建互信、双赢、可持续发展的战略合作伙伴关系这一合作宗旨,进一步加强沟通,抱团取暖,共渡难关,尽力做大 2016 年精煤供应量。(杨涛)

西建集团喜报频传 中标订单纷至沓来

2015 年收官之际,西建集团仍喜报频传,继 11 月 25 日成功中标 1.2 亿的芮城县全民健身中心建设项目之后,他们一鼓作气,主动出击,寻找市场,加强工程项目联系,积极参与竞标,凭借良好的市场信誉和过硬的技术实力,以及优秀的服务品质,从众多竞标单位中脱颖而出,又接连成功中标,获得了两个订单:12 月 24 日,成功中标了近 2000 万元的山西省风陵渡粮食直属储备库一标段工程;12 月 17 日,成功中标了 516 万元的芮城县风陵渡开发区实验中学学生宿舍楼建设项目。

山西省风陵渡粮食直属储备库国家标准化储备仓建设项目,建设地址位于山西省运城市风陵渡开发区西大街山西省风陵渡粮食直属储备库内,建设 1.3 亿斤国家标准化储备仓,其中 1# 平仓 3453m²,2# 平仓 3273m²,综合楼 1180m²,并含有室外工程等。

芮城县风陵渡开发区实验中学学生宿舍楼建设项目,建设地点位于芮城县风陵渡开发区实验中学内,总建筑面积为 3353.95m²。(杨璐敏)

[上接 P1] ▶▶▶

与此同时,他还带领总承包项目部在预留通道、吊装孔及设备运输路线,以及提前规划分包库房和材料堆放场地等方面为分包做好服务,强化了总承包管理对所有分包单位的整体管控。

各方联动,使分包履约水到渠成

为了提高分包的履约效率,李军多方联动强化对深化设计的管理。

他充分利用设计院与各分包单位的技术资源,为工程提供技术服务。在深化设计的过程中管理,他将需要深化设计的子项找出来,依据重要性、难易程度、后续影响、负责人、审核人、发布人、交底人、操作人列出详细的清单,再按照逻辑关系和紧急程度进行先后排序,逐一进行跟踪、评估和奖罚。

对于设备房设备的摆位、基础和排水沟的设计、装饰面层与管线的关系等深化设计中的重点、难点,他组织项目牵头各方联动,取得了事半功倍的效果。

为了保障作业面有序移交,李军狠抓各项程序的贯彻落实。

作业面移交是总包管理的核心控制点之一。在这个环节,他充分行使总包权利,从作业面的移交制度、移交前准备、移交程序、移交证据入手,切实做到权责清晰。移交程序主要是保证移交双方和总包、监理等第三

方各自职责的明确,并能按部就班地做好移交工作。

合理分区分块是有序移交的先决条件,更是总包与分包双方合作履约的基础。他主张以防火分区为界限移交,确保了消防在移交前把管道打压工作完成。他确定以楼层为界来移交,确保了机电各大系统形成规模,并统一进行检验和调试。

在作业面移交前,李军都会把相应分包召集起来,进行确认,统一目标与要求,并通过移交预备会、移交检查和移交会签等一套固定的程序,从而保证了移交证据的有效性。

苦练内功 树立权威

要想全面落实总承包管理思路,就必须谋求多方共赢。

李军带领项目部联合业主、管理公司、监理共同成立了项目总包管理协调委员会,作为项目总包协调的决策层。决策层下,再由总包单位分精装板块、机电板块、医疗净化板块、市政板块和总包服务板块等成立单独的协调小组,作为总包管理协调委员会的执行层。

他坚持主持每周三次的总协调会,倾听

五大板块的协调小组长的汇报,然后将协调过程中存在的问题交由协调委员会进行讨论决策。由此形成了一套由总包单位牵头,协调委员会决策的谋求共赢的科学机制。

为了发挥总承包管理能力,李军强调协调会务求言之有物。

在他的主持下,每次的总协调会,各参会成员有针对性地对项目现阶段施工过程中出现的疑难杂症进行集中讨论,并将讨论结果分为当场决议和搁置意见两大类。当场决议立即形成会议纪要下发到各单位进行实施;搁置意见再进行单独考察和分析,由各板块负责人和协调组共同确定后进行补充纪要,另行实施。这样一来有效节省会议时间,促使了会议最大限度的瘦身。

为了发挥总承包管理效力,李军强调协调会需要行之有效。

在他的倡导下,国际医院项目的协调会不仅敢说,更敢做。所谓敢说,通过协调会找出潜在的、分包单位敢怒而不敢言的一些问题,通过会上的“红脸”、“出汗”,找出问题的症结所在。所谓敢做,主要是把发现的问题以纪要的形式记录下来,再将问题“分责到户”,持续跟踪解决,在下次协调会上,再把本次会议纪要翻出来对照检查落实情况,施行奖惩。