

西北采三：“三色花”人才战略为企业提供人力引擎

“‘三色花’代表你中有我、我中有你。青年是企业的生力军，青工成长成才是一项系统工程，受益于我厂‘三色花’人才战略，我多次参加厂里举办的各类交流活动，像这样的共同研究探讨，每一次我都有新收获！”

9月16日，中国石化西北油田分公司勘探开发研究院高级专家刘学利带领油气藏工程研究所一行5人与采油三厂开发研究所青年技术人员对注气失效井进行分析探讨，并优选2口井进行大规模注气实验，参加此次研讨的采油三厂开发研究所青工李成刚感慨地说。

西北油田采油三厂位于塔克拉玛干沙漠北缘，地理环境偏僻，工作环境艰苦，吸引人才，留住人才，尤其是留住青年科研人才，是多年来该厂人才建设的瓶颈。为此，该厂根据企业实际和青年需求，打造“三色花”人才战略品牌，通过企业搭台，技术唱戏，与相关单位开展多种形式的交流合作，强化不同专业的深度融合，促进青工综合素质的提升和快速适应企业发展对人才的需要。

采油三厂“三色花”人才战略，以三种颜色代表企业为人才培养搭建的三个平台，“红色”代表原油，是该厂与西北油田研究院碳酸盐岩项目部、工程院储改所联合，开展新理论、新工艺的探讨，开采用源源不断的原油；“黄色”代表储层，是该厂与西北油田研究院油藏地质所、油藏工程所联合，开展基础地质研究，探讨地宫的奥秘；“绿色”代表通道，是该厂与西北油田其他各采油厂之间联合，开展油藏新技术推广，拓宽人才培养通道，促进技术成果转换。

“青年是小树苗，‘三色花’理念像普照每一位青年的阳光，多元交流活动则是企业为青年成才提供的肥沃的土壤。这种人才培养模式，打造了青年人才成长快车道，为青年人坚定理想信念，扎根西部，建功立业，创造了条件，提供了广阔的舞台。”该厂负责人介绍。

在“三色花”人才战略引领下，近年来，该厂举办了内容丰富、形式多样、持续性、多元化的“三色花”青年交流活动。该厂开发研究所与

碳酸盐岩项目部以理论新认识、基础技能和共同挖掘潜力为主，交流断层油藏注气新认识，注气工作推进再上新台阶，年注气产量超产3.5万吨，大幅提升断层油藏开发效果；该厂青年技术人员和西北油田工程技术研究院储改所交流复合控缝高压、高导流通道压裂等新工艺新技术，依托精细油藏选井以及加强储层改造工艺技术，取得了较好的效果；2019年，该厂青年围绕“三色花”，多次开展联谊活动，增进合作交流，并和西北油田各采油厂联合，开展油藏动态分析大赛，推广油藏新技术，拓宽人才培养通道，促进技术成果转换；该厂开发研究所与西北油田勘探开发研究院、石油工程技术研究院联合，共同开展的《塔河油田碳酸盐岩缝洞型油藏降低自然递减技术》等科研项目5项，均取得了较好的成果。其中降低自然递减技术应用以来，自然递减率连年创下历史新高(11.87%)，《老区综合治理方案》实施以来，塔河八区等4个区块均实现了盈利，十区、十一区更是实现了连续稳产。

“一花独放不是春，百花齐放春满园，‘三色花’青年成长品牌打造满足了青年技术人才多维度的成长需求，弥补了技术人才在油藏开发上‘侧重动态分析、基础研究偏少’的短板，拓宽了青工视野，提升了业务水平，畅通了跨专业、跨领域单位之间传经送宝的纽带，不仅为采油三厂智能采油厂建设和高质量、可持续发展提供了技术支撑，也使采油三厂人才队伍建设硕果累累。该厂开发研究所平均年龄33岁的青年队伍中，有高级工程师10人，工程师35人，优秀技术人才占全所总人数的70%。青年技术人才蒋林和刘俊玲等人分别获得分公司第四届、第六届油气藏动态分析能手大赛冠军；今年，开发所申报的科研项目《塔河托甫台区碳酸盐岩油藏改善水驱气驱效果提高采收率研究》获得分公司科技进步一等奖；在刚刚结束的2019年西北油田第七届职业技能比赛中，该厂获集输工团体一等奖，青工石先锋获集输工第一名。

(罗丽娟 田宏远)



●图中巴中企业家早餐会会议情景

中铁国际集团 受邀参加 中拉企业家高峰会

■王小天

当地时间9月10日，巴拿马农工商会(CCIAP)在总部举办巴中企业家早餐会，中铁国际集团南美分公司应邀参会。中国驻巴拿马大使魏强、经济商务参赞王建，巴拿马农工商会主席德拉瓜迪亚(De la Guardia)等出席会议。

此次早餐会旨在促进两国商会及企业交流联络，并为第十三届中国—拉美企业家高峰会预热，会上中铁国际收到高峰会邀请函，成为受邀参加第十三届中国—拉美企业家高峰会(2019巴拿马)的中资企业之一。中国—拉美企业家高峰会于2007年11月由中国贸促会倡导创立，是中国首个针对拉美地区的经贸合作促进机制性平台，被誉为“中拉务实合作的旗舰品牌”。高峰会每年一届，轮流在中国和拉美国家举办。迄今，已在中国、智利、哥伦比亚、秘鲁、哥斯达黎加、墨西哥、乌拉圭举办了十二届。

第十三届中拉企业家高峰会将于2019年12月9日至11日在巴拿马城举办，会议主题为“深化‘一带一路’国际合作，实现中拉共同发展繁荣”，除开幕式及全体会议外，还将同期举办中拉贸易投资博览会、企业对接洽谈会、贸促机构和商协会圆桌会议以及专场推介会等活动。

掀头脑风暴 品智慧“果实”

皖北煤电智能公司召开智慧矿山现场推进会

■胡云峰

9月6日，皖北煤电智能公司党委书记、董事长吴劲松率副总以上公司领导、主管以上管理人员及未聘任管理人员进行智慧矿山现场推进，掀头脑风暴，品智慧“果实”，为智能公司脱困“造血”积蓄力量。

在每个成果展示点，吴劲松都认真听、仔细研析不足，通过与现场解说人员“单兵教练”，对所有管理人员进行工作技巧启发。

全视调度通讯系统、副斜井智能交通安全管控系统、物联网+智能仓储系统……公司智慧矿山六大系统令初次观摩的人员兴奋不已。土建环保科科长李虎说：“过去光听吴总在会上描述已经很震撼了，实地观看后，震撼前边要加上非常，有这么多智慧成果，难怪我们取消夜班有底气，难怪那么多企业要求来学习。”吴劲松说：“你说得对，我们不光理念领先全煤，在很多智慧矿山成果上也全国独一无二，这就是我们为何能够成为内蒙古唯一一家两化融合示范试点单位的由来，也是我们敢于对外展示自己的内外因。”

“请问你们是如何杜绝亏卡销售的？”“请问你们是怎么做到设备零库存的？”这边吴劲松找不足，那边参加观摩的该公司党委委员、副总经理谭延军也没闲着，揣摩前来参观的专家会提哪些问题，丰富解说人员的“素材库”，让解说人员更加有备无患、成竹在胸。

“全程1个小时20分钟。”吴劲松看看表，语重心长地说：“智慧矿山成果好不好？建设难不难，与现在遇到的征迁问题比，我看到要难上几倍都不止。这么好的成果我们都能建成完善，遇到点小问题怕什么，大家要对公司的前途有信心，要回去对职工做宣传，要撸起袖子带领职工加油干。”

团结就是力量，众人划桨开大船。有观摩的震撼，有协力的筹谋，更有管理的感悟在心头。这个现场会开得好，开得实在，直击管理诀窍，扬起了团结的风帆。

“管理就是大家愿意跟你干！”吴劲松说。

注销公告

成都朝发汽车用品有限公司(统一社会信用代码:510107000186275)因执照被吊销决定注销公司。请公司的相关债权债务于本公告见报之日起45日内向公司申报相关债权债务。

海大集团：饲料业“白龙马”由田间驰向蓝海

再过2个多月，海大集团将迎来上市10周年。十年风云激荡、气势如虹，海大集团的市值从上市时的63亿元，增长至目前550亿元左右，增幅接近8倍，书写了一道美丽的发展曲线。

据上海证券报报道，1998年，薛华毅然辞去了稳定的工作，与伙伴们在一个小作坊中起步，开始创业历程。海大一经创立，便以“黑马”的姿态起跑，20年间，公司已经成为中国农牧行业增长速度最快、技术能力最强、服务水平最好的企业之一，饲料销量已经跻身世界前十、全国前三。

登陆资本市场10年间，海大集团凭借稳定的业绩增长和高质量的发展模式，赢得了市场青睐，成为市场中一只优质“白马”股。

“我们可以问心无愧地说，中国水产饲料的起步，海大留下了不可磨灭的印记和贡献。我们可以自信地说，中国饲料行业的进一步发展，海大必将成为中流砥柱。”海大集团董事长薛华信心十足。

下海试水

近日，广州番禺海大集团总部，在结束一个重要的办公会议后，薛华接受了记者的专访。

“刚开始创业，我们没有什么资本，手里只有技术。”出生于陕西汉中的薛华，带着北方人直爽的性格。薛华先后在华中农大和中山大学求学，研究生毕业后分配至广东农科院工作，一直与饲料行业结缘。

1998年，28岁的薛华决定从广东农科院辞职“下海”，筹集到18万元，与几个志同道合者在简陋的仓库中，凭借简单的两台搅拌机，以赊欠原料的方式，单路蓝缕建立了海大。

彼时，饲料行业已经开始快速发展，新希望、正大饲料已经建立了市场优势。市场眼光敏锐的薛华看到，中国饲料市场主要集中在猪、鸡、鸭等畜禽饲料领域，而在水产饲料方面刚刚起步，市场是一片蓝海。

由此，海大就找到了发展的突破口。从一开始，海大就从水产饲料的预混料入手，不仅可以解决资本投入的问题，而且还可以发挥自身专长。

创业3年后，2001年，海大在水产预混料



●海大集团董事长薛华市场占比就到了全国第一，站稳脚跟。此后近20年，海大一直将此作为核心业务之一，持续保持领先，甚至有些竞争对手也会使用海大的水产预混料。

在有了一定的资本积累后，海大开始向水产全价料市场进军。2002年左右，海大在湖北租赁了厂房，深入田间地头，在通往养殖户和养殖区域的小路上，调研市场，建立销售渠道。与此同时，通过技术培训改变农民传统养殖观念，并主攻核心市场，建立重点户，将服务做到田间塘头。

在找到方法和打开局面之后，薛华又马不停蹄地回到广东，分别在广州和佛山建立了两个工厂，加码发展预混料和全价料。

到2006年，海大就有10家饲料厂，年销售就达到三四亿元，海大在饲料领域的优势得以建立，雪球开始越滚越大。

劈波斩浪

通过10年快速的发展，到2008年，海大集团已经跻身为国家农业产业化龙头企业，上市成为一件水到渠成之事。

2009年11月，海大集团成功登陆深交所中小板，为公司快速发展打通了融资通道，进一步发挥出海大在技术方面的优势。

薛华告诉记者，目前，在水产饲料上，海大已经占据了全球领先的地位；在水产动保上，取得了中国领先。

同时，海大集团步步为营在产业链上下游的5个领域进行了精心布局，而每个领域都有着巨大的市场空间。

“这个行业是没有天花板的。”薛华说，海大之所以能发展如此迅速，是因为背后有一个巨大的市场：饲料市场规模在1万亿元，种苗市场是几千亿元，动保市场也是几千亿元，养殖市场几万亿元，食品市场更是达到10万亿元。

从起步开始，海大集团就偏好于技术创新，从而避开了行业早期同质化竞争的陷阱，在一片红海中劈波斩浪，找到了通往蓝海的航道。

“事实上，农牧业是高度依赖技术的行业，技术进步是产业升级的最大驱动力。”薛华说，正是因为技术，海大能在行业危机来临之际发展更快，从而实现弯道超车。

海大集团2012年年报显示，公司全年实现饲料销量437万吨，同比增长29%，在养殖业的低谷中逆势增长，实现弯道超车。后来，薛华还发表了《2012，逆境中的成长——2012年的回顾和反思》一文，在业内引起强烈反响。

上市10年来，海大集团从大海中的一块“小舢板”，在风浪搏击中迅速成长为一艘“巨轮”。

10年间，海大集团的饲料销量从2009年的176.13万吨，到如今超过1000万吨；营业收入从52亿元，到如今逼近500亿元；净利润从1.55亿元，到如今逼近15亿元，增幅喜人。

驶向蔚蓝

今年以来，国内饲料行业呈现整体下滑趋势，目前预计整个行业下滑20%至30%，然而海大仍然在逆势中获得较快增长。

农牧行业被看作是“看天吃饭”的大周期行业，海大为何能屡屡穿越周期？

对此，薛华向记者解释称，首先，行业整体规模很大，市场高度分散，在行业整体不利的情况下，海大仍然能够发挥自身优势，通过抢占市场来提高市场占有率。

其次，海大很早就在产品结构和区域布局上进行了准备。目前，海大是国内唯一一家在水产、猪和禽饲料都进行布局的综合型头部企业，产品线丰富，抗风险能力强。同时，海大的业务范围遍及海内外，整体区域布局也有效弥补了局部地区销量下滑的影响。

未来，海大还将在全产业链上进行布局和培育。比如，在养殖领域，2018年，海大已经拿下50多块地，准备大规模进入生猪养殖领域，但突如其来的非洲猪瘟疫情，延缓了这一进程。

不过，薛华告诉记者：“我们躲过了非洲猪瘟疫情，是一次幸运。但这次猪瘟疫情，也将是海大的一次机遇。”海大将利用自身在动保方面积累的技术优势，快速反应，调整原先建厂计划，优化厂址，提高防疫标准，建设高标准的生产养殖基地，从而建立更大的发展优势。

“在无数的奔流中，我们结成了自己的海；在伟大的时代面前，海大书写自己的篇章。”面向未来，薛华相信，海大将以健康的理念谱写未来之蓝，终将走向无限蔚蓝。(朱文彬)



我和国旗合个影

国庆前夕，淮北矿业临涣选煤厂开展“我和国旗合个影”爱国教育活动，共同为祖国点赞，喜迎新中国成立70周年大庆，用实际行动表达“我爱你，中国”。

图为9月25日，职工在岗位上和国旗合影。

(石启元)

山东打造企业信用“红黑榜” 守信广开绿灯失信处处受限

■杨文

“在申报山东省海带良种场项目时，因为信用良好，我们顺利获得了申报资格。”山东省威海市长青海洋科技股份有限公司负责人说，涉海涉渔企业在申报相关项目时要出具相应信用报告，该企业信用等级为AAA级，提交资料1个月顺利申报成功，诚信让他们尝到了“甜头”。

企业信用看不见、摸不着，如何让企业诚信“变现”为有形财富？山东省为推动社会信用体系建设、优化营商环境，通过建立企业信用“红黑榜”，让守信企业在行政审批、融资信贷、资金支持等领域获得便利，使失信企业受到限制。

对企业来说，诚信建设“红黑榜”具有激励和约束作用。为提高守信企业项目审批效率，淄博市出台工业投资项目“1+N”审批制度，信用等级良好的企业作出书面承诺拿地后即可开工建设，其他手续在工程竣工验收前办理完毕即可，这大大促进了项目落地速度。

为缓解中小企业融资难、融资贵等问题，青岛市西海岸新区创建了由政府、征信服务机构、担保公司、银行机构四方协作的新型融资模式，政府出资5000万元设立风险补偿基金，征信机构筛选优质企业进行信用评级。目前已为4家企业发放共计1560万元信用融资业务，还有10家企业信用融资业务正在推进。信用正在为更多中小微企业注入“金融活水”。

临沂市则发挥商贸物流数据资源优势，鼓励第三方信用服务机构通过“政府+市场”统筹发展模式，重点对全市物流企业诚信水平进行评价，供金融机构审批贷款参考使用。“这降低了金融机构贷款审批成本，提高审批效率，对企业融资难、融资贵也有缓解。”临沂市发改委信用办负责人朱崇琳说。

为诚信者广开绿灯，让失信者寸步难行。休渔期间，荣成市海洋发展局将33名违规作业船东纳入失信“黑名单”并向社会公布，相关部门在燃油补贴、项目申报、融资贷款等10个方面予以限制，形成了有力震慑，渔船违规作业同比下降30%。

目前，山东省已出台10多个领域的“红黑名单”管理办法，包括人才管理、安全生产、食品药品等行业和领域，省级主要业务部门已建立起“红黑名单”制度。

“通过增加失信成本，倒逼失信主体进行信用修复。”山东省发改委信用管理处处长张光忠介绍，失信企业将按严重程度在政府采购、招投标领域依法依规被禁止，在一些政策的争取、项目资金的申报上也被限制。“惩戒只是手段，目的是让企业重视自身信用。”

失信联合惩戒初见成效。2018年山东省发改委在行政许可业务中，共查询使用6300多家企业法人的信用记录1.8万余次，其中限制申报事项29次。