



策划词 | CEHUACI
5月4日,三一集团内部人士向记者透露,三一集团高管的权力更迭正微妙演进,除此以外,这家工程机械巨头内部的派系分歧也似乎愈演愈烈。

▶▶▶▶▶ [上接 A1 版]

中国40岁以下商界精英 刘强东居首

新兴行业纷纷涌现

据了解,这是《财富》中文版连续第二年发布这一榜单。记者发现,与去年一样,此次上榜者人数最多的还是分布在互联网及其相关行业,在前20名上榜者中,9名来自游戏、电商、互联网及其相关行业,3名来自传媒广告行业,5名来自各类科技型公司,而投身律师、金融和教育培训领域的各占1名。

不过,尽管今年上榜者大多来自IT、电子业和其他传统行业,但也有不少来自诸如节能环保、牛绒纺织等颇具创意的新行业。新增的2名女性上榜者刚好就从事这两个行业。

上海义源公司总经理陈春虹以“一杯水马桶”项目作为最具吸引力的招牌,从冲一次马桶最少需要6升水变成只用一杯水就能冲净马桶,且不反味、不堵塞,并能有效减少83%的生活用水而被《财富》中文版看好。Shokay公司创始人兼CEO乔琬珊用中国西部的牦牛毛制作成时尚、温暖的商品,并为农村妇女提供就业机会,可谓“一举两得”。

周展宏对记者表示,这种变化也是中国当下创业形式的变化:多年来创业者大多从事IT、互联网及其相关行业,但是现在已经出现多元化的创业趋势,这在近年来风投的变化中已经有所体现。

【关注】.....
最年轻上榜者仅24岁

《财富》中文版表示,今年上榜者在整体年龄上更加凸显年轻化的趋势,平均年龄仅34岁,而最年轻的上榜者Made.com创始人兼CEO李宁今年才24岁。据了解,去年上榜者的平均年龄在38岁左右。

据介绍,李宁出生在家具之乡广东佛山,有着赴巴黎HEC商学院留学、短暂从事投行工作经历。他成功地在法国利用众包的方式,将中国生产的家具成功销售到海外。随后他又将商业模式升级并创立Made.com,利用中国等地的工厂和互联网的成本优势,实现消费者“以优惠的价格拥有大牌设计师的创意家具”的愿望,而“成为下一个宜家”是这位年轻创业者的一个梦想。

川驰投资

CHUANCHI INVESTMENT

西部首选

不用跑断腿 最终的选择

雄厚资金寻优质项目,直投免抵押,可风险投资,手续简便,个人、企业项目不限、地域不限。

电话:028-68000128

三一集团演绎派系分歧 易小刚似被“架空”

□ 稿件撰写 尹一杰

三一集团或许已步入大权交接的敏感时刻。

此前三一重工董事会通过增补三一集团董事长梁稳根之子梁在中为董事,使父子传承接班日趋明朗,目前,围绕这家民企巨头的权力交接还在向深层次继续。

而在此轮高管分管领域变动中,在三一集团核心管理团队中排名第四的三一集团董事、三一重工执行总裁易小刚则成为焦点之一。

多名知情人士证实,易小刚被三一集团“架空”已有段时日,而其试图“扶持上位”的则是目前担任三一重工副总裁的梁林河。据公开信息,梁林河与梁稳根为叔侄关系,这也是梁林河日渐渗透三一集团核心管理层的关键筹码。

针对高管人事之变,记者先后致电三一集团总裁向文波、高级副总裁赵想章及其他主管业务负责人,截至发稿,未能获得上述人士的正面置评。记者也未能联系上易小刚及梁林河对此进行回应。

但供职于易小刚主管的三一集团研发部的一名负责人则向记者透露,易小刚目前已无具体业务负责,所在职位也几乎“形同虚设”。“这在公司已经不是什么秘密了,很多人都知道。”上述研发部人士说。

易小刚被架空

在三一集团的数名董事中,易小刚无疑是助力三一集团横跨诸多技术难关的汗马功臣,而其在国内



◎ 易小刚

重工机械领域的研发水平也成为三一集团先后推出与国际巨头同步产品的关键因素。

记者了解到,梁稳根等四位三一集团创始人欲进入工程机械领域后,由于缺乏核心技术,其唯一生产的产品——HBT60拖式混凝土输送泵由于技术性缺乏稳定性,产品质量的硬伤十分突出,与此同时,产品质量也导致销售受阻,企业一度陷入艰难困境。

1995年的春天,梁稳根和向文波开始在全国范围内笼络技术人才,几番周折后,他们将目标锁定在了彼时在机械部北京机械工业自动化研究所工作的易小刚。

三一集团内部人士表示,作为国内液压技术的专家级人物,易小刚在北京自动化研究所供职时就先后参与并开发了注塑成形机、液

抽油机等多个项目,其在业内地位也堪称权威。

而彼时为能获得渴求已久的技术支持,三一集团对易小刚开出的身价筹码也显诚意。

1999年,在由易小刚负责研发的三一集团混凝土输送泵顺利确立行业地位并打破当时国产泵最高施工高度纪录后,三一集团为回报易小刚对公司的贡献,将三一重工2%的股权拱手相赠。

截至目前,三一集团由易小刚及其研发团队负责研制的混凝土机械、桩工机械、履带起重机械、港口机械、路面机械、煤炭机械、挖掘机、汽车起重机等多项产品技术也均可与国际老牌巨头一争高下。

但相比此前造就的辉煌,如今的易小刚则不得不面对“即将的养老待遇”。

记者获悉,三一集团对易小刚的职位调整已经在公司内部OA系统予以公布,仅保留了其三一重工“执行总裁”一职,但该决定尚未对外宣布。

“之前易总在公司内部的话语权还是很大的,因为最赚钱的技术都是他和他的团队研制出来的。”一名三一集团部门负责人说。

记者了解到,此前,易小刚负责分管的泵送事业部也是三一集团内部最大的事业部,由于涉及核心技术研发,易小刚在董事会中“说话还是很有分量的”,但从3月底开始,易总的岗位调整就已经被提上日程。

“相比其他核心高管,易小刚的年龄相差无几,但别的高管目前都

还各自分管了业务。”上述三一集团人士说,“虽然保留了执行总裁,但基本上已经没什么作用。”

梁林河上位

事实上,三一集团安排易小刚退居幕后的棋局中,隐藏着明显的家族基因,而这步微妙的人事调整举动中,其侄子梁林河则是其欲有意扶持的人选。

公开资料显示,1971年出生的梁林河现任三一重工副总裁、三一重机董事长。曾担任湖南省机械研究所技术员/生产副科长。历任香港新利恒机械有限公司总经理、上海新利恒租赁有限公司董事长、三一美国公司总经理、主管三一集团经营计划总部。

事实上,早在2005年,三一重工涉嫌虚增成本费用以及向子公司三一泵送机械公司和不相干企业中富亚洲机械公司转移利润的消息就见诸报端,后经证实,中富亚洲机械公司的实际控制人也正是梁林河,知情人土称,该公司也属新利恒旗下之公司。

梁林河此前接受媒体采访时备注的人物介绍一栏中显示,继湖南机械研究院后,其于1997年南下香港自主创业,并创办新利恒集团有限公司,从事国际贸易,并成为中国一些大型机械企业零部件的“国际采购中心”。

1999年,梁又在香港成立中富亚洲机械有限公司,开拓建筑工程机械销售和租赁业务。

记者了解到,此前,三一重工通过一连串眼花缭乱的资产并购,并与梁林河控制的新利恒签订了“销售协议”和“经营租赁协议”,在三一重工未持有其任何股权的情况下,新利恒却以“联营企业”的名义获得了与三一重工优厚的合作条件。

与此同时,在梁林河控制的公司之中,中富机械公司也在成立后频繁介入三一重工的项目,双方也曾发生过一系列关联性资产交易,中富机械公司也收获颇丰。

值得注意的是,围绕与梁林河有关的备受争议的关联性交易,三一集团方面并未做出详细解释,此前,三一集团高管也撇清了与新利恒的关系,并多次强调香港新利恒与三一重工、三一集团并无股权关系,非关联公司。

知情人士向记者透露,梁林河此前的业务能力“得到了梁老板的认可,加上又是叔侄关系”,梁林河逐渐接手管理大权的安排也已酝酿日久。

“梁林河之前主要在上海办公,3月份就已经调回长沙总部,易小刚的分管业务也基本上被他接管。”上述知情人士说。

老总话道 | Laozong Huadao

送凉鞋

□ 刘鹏凯/文 何兵/图



1、机修工大老张技艺超群,就是有点自由主义,时不时犯点小毛病,人送雅号“浪打浪”。一天下午,赤日炎炎似火烧。大老张赤着膊,骑着摩托车风一般从远处刮过来。



2、见我和值勤的大江站在门口,一个急刹车停住了。大江忍不住了:“大老张,你热得就多了一层皮啊,快把工作服穿上!”大老张不敢怠慢,赶紧套上了工作服。



3、我和大江往回走时,又见到大老张肩上搭着一条毛巾,手提工具箱正往车间晃荡,脚下那双“人”字拖鞋很是惹眼。



4、看着大老张散漫的样子,我顿时有了主意,吩咐大江:“先不用开罚单了,麻烦你到旁边的商店去买双凉鞋来。”大江眼睛一亮,我们不约而同地笑出声来。



5、大江给大老张送去了新凉鞋,我在巡视车间时直夸大老张的这双凉鞋买得好。不用说大老张的心里明白,这送鞋比用鞋打在他身上还让他心里难受。



6、制度好定执行难,“特殊人”、“特殊事”需要“特殊处理”,才能保证制度的执行到位。“浪打浪”的大老张咸的不吃,甜的不收,来点酸的如何?送凉鞋犹如用药,让聪明的大老张“鞋到病除”,当然这鞋也不是白送的,鞋钱在厂里发考核奖时还是要扣下来的。

(作者刘鹏凯系江苏黑松林粘合剂厂有限公司董事长)

兖矿集团改革攻坚迈出坚实步伐

——兖矿煤化公司“国有企业民营机制”的调查

▶▶▶▶▶ [上接 A1 版]

随后,新型肥料和亚硝车间也进行了竞聘承包。

“承包人有产、供、销、人、财、物的自主权。”鲁化企管处处长徐美江介绍说,“总厂领导帮包,协调社会、企业、人才等资源,给予帮助、指导和服务。”记者了解到,这3个承包人所担负的责任也不相同、风险抵押不同、人员聘用不同。“尽管方式不同,但是都为了一个目的——效益。”徐美江说。

因地制宜,各个击破

煤化工民营企业为什么盈利的多?国有企业为什么亏损的多?徐美江这样解释:一是时间性。民营企业建设周期短,国有企业建设周期长。二是国企的高配置、银行贷款投资大,而民营企业自有资金多,贷款少,运营比较灵活。“国有企业,民营机制,就要学习民营企业的灵活性。”

“不管采取什么方式,只要成本降下来就行。”醋酸分厂支部书记任照元干脆地说。譬如产品,原来只需把产品送到销售公司就行了,不操心市场和价格,现在不一样了,必须时刻关注市场信息,出现价格波动,要

及时加以分析,每天都要核算。“有的地方醋酐产品可卖到每吨1万元,比市场价高出一倍,我们及时把握住这个信息,实现了效益最大化。”

国泰公司CO制备车间承包人冯仁庆和醋酸车间承包人李志远也有同感:只要成本降低,什么都可以“斤斤计较”。CO制备减少焦炭进货环节,每吨降价50元,全年可节约1350万元;醋酸车间的催化剂添加,每吨降至0.5克,仅此一项,“效益巨大”,固定成本降低8000万。峰化公司副总经理、尿素车间承包人石柏洲认为“提高产能,降低消耗是关键”,从关键环节造气抓起,吨氨煤耗降到了1200公斤以下,成本降低了420元。

产品不同,生产流程不同,相同的只有一个:提高产能,降低成本。冯仁庆说,CO制备车间围绕每千立方米1690元的目标,制定了提高沼气炉检修质量,延长运行周期,改变了沼气炉由养炉到闷炉的养护模式,避免压缩机不满负荷运行,开创新焦品种等7项措施。处于CO下游的醋酸车间,把降耗的重点放在其核心催化剂上,“只要达到最合理的配比,就能产生最大效益”,在没有较大资金投入的情况下,将醋酸I母液水分降至9%以下,“再提高5万吨产量,问题

不大”。

石柏洲的承包看起来任务似乎更重,“着眼于双结构改造期间的系统维护和职工稳定”,不仅要解决900名职工的工作,还要减亏3000万元以上,“保证职工受益,国有资产保值增值”,在对原造气系统进行改造降低阻力的基础上,从外单位请人讲授造气工艺、技术方面的先进经验、做法,使吨氨煤耗降到了1200公斤以下,最好时甚至达到1150公斤。他采取高产低耗奖励餐券等管理机制的作用也发挥出来,4月2日以后稳定生产量都在900吨/天左右,比原来每天多生产尿素200多吨。

风乍起,吹皱一池春水

起于鲁化的“国有体制,民营机制”改革,像起于青萍之末的微风,吹皱了兖矿煤化工沉寂已久的一池春水。

继3月3日鲁化醋酐分厂首次竞聘建立承包经营模式后,国泰醋酸改造提产提效项目实行了技术总承包,峰化现有系统、国宏DMC项目、清洁甲醇项目实行了内部竞聘经营,科蓝、凯模特实行两个公司一套机构管理,供销公司国际贸易部、工程公司炉窑砌筑及烧嘴业务项目实行承

包制,承包人自主配备团队,按照合同要求,承包上交费用后,对剩余利润自主分配……

“经过前期工作,部分项目承包经营已经取得良好开端。”煤化公司总经理褚宏春说,“二季度关键是要抓落实。按照‘包死基数,放开搞活’的思路,在更多独立项目中推广承包经营模式……积极探索生活社区承包经营管理,降低运营成本,减少主业负担。”

“煤化公司这些做法,是我们经营管理改革创新的一个突破,需要今后在集团公司各个单位加大推广力度,”兖矿集团总经理李位民在二季度工作会上说,“不仅亏损单位要这么做,盈利单位只要在现有目标的基础上,能够实现更大增值,谁有能力,谁有这个本事,就应该让谁上去,授予竞聘后的经营管理者充分的选人用人权利。”

30年前,发轫于安徽凤阳小岗村的农村土地承包责任制,为建立和完善中国初级阶段基本经济制度和市场经济体制进行了“创造性探索”。30年后,这样的改革在我们身边又切实发生了,并从这里开始新一轮改革的攻坚,最终的获益者,将属于兖矿集团的每一个人。