

中铁二十三局四公司纪委 出台项目管理“八条禁令”

■ 周安才

项目是施工企业创效的源泉,是企业强化管理的前沿阵地,同时又是容易滋生腐败、导致国有资产流失的原产地。新年伊始,中铁二十三局集团四公司纪委,为进一步贯彻落实中央“四风”和“八项规定”精神要求,深化上级纪委“从业廉为荣”教育和落实“四早”预警机制,结合企业发展实际、市场经营实际、项目管理实际、巡视整改实际,特出台下发项目管理“八条禁令”,治理项目管理源头,规范项目管理行为、营造项目管理环境。“八条禁令”的出台,强有力地震慑了项目管理的不良现象,为企业提质增效提供了坚强的纪律保障。

“八条禁令”:一是严禁违反“三重一大”制度。凡属“三重一大”事项,除遇重大突发事件和紧急情况外,项目必须集体讨论决定,不得以传阅会签或个别征求意见等方式代替集体决策。在决策中,做到规范化、制度化、程序化,以保证决策过程的科学民主和结果的公正合理。二是严禁违规选择劳务队伍。选用劳务队伍必须坚持“公开招、集体决策、招质纳强、竞争上场”的原则,优先选用《合格劳务队伍名录》中的劳务队伍,严禁“暗箱操作”“假说真定”,禁止使用《不合格劳务名录》中或有不良记录的劳务队伍。三是严禁违规购置或租赁机械设备。凡购置、租赁机械设备,必须按要求报公司审批。禁止不经审批、先办后批,禁止租用特定关系人的机械设备,禁止超出市场价租赁或购买机械设备。四是严禁违规选用物资材料供应商。要求基层单位严格按照公司集中采购程序选择供应商,做好合格供应商评审工作,大力倡导电商比价采购,不得选用未经评审、资质不全、无增值税开票能力的不合格供应商,禁止高价采购、人情采购。五是严禁擅自决定对劳务队伍或供货商进行合同外补偿及“提点大包”模式对下承包。对劳务队伍或供货商的计价、结算、拨款必须以合同和事实为依据,对于超出合同外的停窝工、单价调整等补偿费用,必须严格按审批流程执行,并严禁使用“提点大包”模式对下承包。六是严禁违规发放奖金、福利、补贴。严格执行公司关于薪酬管理办法规定,不得擅自改变薪酬构成,调整薪酬补贴。禁止巧立明目,私自发放奖金及各类津贴补贴。七是严禁违规收受、赠送或者索要礼品礼金。不得在经营管理和经济活动中收受、赠送、索要,或者借会议、节假日、生日、婚丧嫁娶等名义变相收受、赠送或者索要可能影响正确履职、损害企业利益的红包、现金、支付凭证、有价证券、土特产、贵重物品等,对无法拒收的要及时上交组织进行登记。八是严禁违规职务消费。严格规范项目领导班子公务用车、办公用房、会务、出差等费用支出,禁止超标接待,禁止超标装修办公场所,禁止超标报销差旅费、交通费、通讯费和业务招待费用,以及公款承担个人风险抵押金、会员卡等个人消费支出。

“禁令”规定,如有违反,纪委将严格按照《中国共产党纪律处分条例》、中国铁建股份公司《职工违规违纪处分暂行规定》、中铁二十三局集团公司《领导人员问责暂行办法》等法规予以处罚,同时按照“一岗双责”、“一案双查”的要求予以追究。对造成重大损失涉嫌违法犯罪的,除按上述规定给予组织处理外,将移交司法机关。

叙浓浓乡情,洗去一年艰辛

绍兴市重庆商会召开会员大会总结工作经验谋划新一年发展

■ 雪兰

冬日暖阳,腊梅飘香。2016年12月23日,浙江绍兴市国际大酒店彩色气球高挂,红色条幅随风起舞,一派喜庆景象。绍兴市重庆商会第一届二次会员大会在这里隆重召开,商会一周年庆典、新春联谊活动同时进行。

虽然已进入严冬季节,但国际大酒店内却温暖如春,会场内人头攒动,座无虚席。出席当天会议的有绍兴市工商联陈国贤副主席,重庆市人民政府驻浙办事处李滨麓处长,绍兴市社会组织管理局王建英副局长,当地公安、工商、镇政府等有关部门领导同志;有中共重庆市红岩(台州市)党委书记、省内各重庆商会、绍兴市内所有异地商会会长、秘书长;出席会议的还有商会名誉会长、顾问、知名企业、渝籍乡亲代表和全体会员,共计260多人参加了当天的会议。

下午4时,在雄壮的国歌声中,大会拉开了序幕。绍兴市重庆商会代会长李亚洲首先向到会的各位领导、各位嘉宾、各位乡贤朋友和全体会员表示热烈的欢迎,感谢大家在百忙之中抽出时间来参加会议,感谢各级领导和社会各界朋友对商会工作的支持



和帮助。李亚洲对一年来的商会工作进行了总结。他说,绍兴市重庆商会自成立以来,得到了绍兴市委市政府、市工商联、市社会组织管理局及社会各界的关心和支持,2016年经过大家的共同努力,商会的发展建设有了新的进展,政治思想工作得到加强,商会活动内容丰富,各项工作都取得了好的成效。

接下来,党委书记王德华进行党委工作总结。他说,2016年,商会开展“两学一做”学习教育,从严治党,抓党组织发展建设,重视组织活动和商会文化建设,将政治思想工作融入为经济建设和商会发展服务,确保商会发展正确的政治方向,助推了商会的发展建设。

监事会张明开监事长、常务副会长兼财

务总监王光雄也分别就一年来的监事会工作、财务运行情况进行了总结。常务副会长毛作祥宣读了商会表彰先进单位、先进个人的决定。2016年商会表彰了10个先进单位和23位先进个人,当天到会的领导向他们颁发了奖牌和荣誉证书。

当天出席会议的领导分别作了重要讲话。绍兴市工商联陈国贤副主席向绍兴市重庆商会第一届二次会员大会的成功召开和一年来取得的成绩表示热烈的祝贺。陈国贤希望,绍兴市重庆商会在新的一年里再接再厉,取得更大的成绩。重庆市人民政府驻浙办李滨麓处长高度评价商会一年来的工作,对获奖的先进单位和先进个人表示祝贺,希望大家不忘初心,继续前进,努力做好商会各项工作,把商会和企业发展好、建设好,为家乡和绍兴当地的社会经济建设做出新的贡献。

庆祝晚宴上,常务副会长徐建军发表了热情洋溢的祝酒词,并希望各方一如既往地,对商会多给予支持,多联系交流,互相促进,共同发展。晚会上演了精彩的文娱节目,大家频频举杯,互致祝福,亲切的乡音,浓浓的乡情,洗去了一年的艰辛,期盼着新一年的丰硕收获。

2017 总裁创新峰会 4 月在深圳举行

第六届全球总裁创新峰会将于2017年4月14日至15日在世界级创新之都深圳举行,届时同期举办中国创新企业与资本对接会、年度创新榜单颁奖盛典。

全球总裁创新峰会自2011年创办以来已成功举办五届,是由国家外国专家局和深圳市人民政府主办的中国国际人才交流大会重要组成部分。是一年一度的国际化、高端化、纯总裁级的千人创投盛会。

2017第六届全球总裁创新峰会由总裁网承办,以“产融风口、投资引领”为主题,继续秉承“全球智慧、共享发展”理念,围绕先进制造、生物医药、生活服务、智能教育、智能农业、新能源、新材料、新零售、新技术、新金融、新媒体、新医疗12个产业风口,聚焦创新创业创投,邀请超过1000位全球富有远见、最具创新力的商界总裁、知名投资大咖、500强企业商学院院长、最具创客精神的创业者、专家学者、商会协会代表、及孵化器负责人和主流媒体人士出席,集众智、聚合力为企业建言献策,共同探讨新经济背景下可持续发展的机遇与挑战!

随着我国加快落实创新驱动发展战略,主动适应和引领经济发展新常态,大众创业、万众创新的新浪潮席卷全国,互联网+加快产业升级与融合,时代正处于大转型关键当口,企业如何应对换档期中各种变化?如何抓住新科技、新业态、新模式、新产业等发展关键词?我们需要怎样的工匠精神?是什么推动商业文明进程的新动能?

2017第六届全球总裁创新峰会围绕“产融风口、投资引领”这一主题,共设置了15个议题内容。包括4个主旨演讲:新经济背景下产融创新、互联网+分享经济的商业、共享经济下投融资模式、双创时代的智慧与格局;1个高层论坛:独角兽与股权投资;1个圆桌论坛:新三板创新层机遇与挑战;4个专题高端对话:互联网+时代下组织创新、“新媒体+”洞见未来媒体新业态、新医疗与大健康产业的未来、中国制造2025:智能制造;以及总裁汇十二产业风口生态圈启动仪式,中国创新企业与资本对接会,年度创新榜单颁奖盛典,总裁创新之夜酒会和中国创新企业黑科技品牌联展等

15个议题内容。

据全球总裁创新峰会承办方总裁网创始人兼CEO沈洋透露,峰会自2011年创办以来,一直坚持为创新创业与创投提供价值平台的初心,总裁网将十年沉淀的资源,包括500强企业、上市公司、投资机构、券商、律师、会计师以及创业服务公司,聚焦十二大产业风口,通过峰会为创新创业构建创投生态圈,助力中国创新企业可持续发展。他表示2017年峰会是历届以来最为重视,也是投入力度最大一届,将在全国发展峰会合伙人,共同将峰会成果推到更高点。相信2017峰会在各界朋友的支持合作下共赢未来!共享硕果!

(欣闻)



国酒之窗



贵州日报刊发题为“国酒茅台加速向前 ‘千亿茅台’又进一步”重头报道

茅台借力自身新起点 誓创 2017 年新辉煌

7.4%。公告显示2017年度茅台酒的计划销量2.6万吨左右,系列酒2.4万吨左右。

2016年12月26日,贵州省经济工作会议在贵阳召开,省领导指出,茅台集团2016年成绩喜人,主要体现在茅台实现了自身成功转型,对贵州经济工作做出积极贡献,并且发挥了行业引领的示范作用。希望茅台在今后工作中,充分运用大数据和电子商务,加快市场和销售方式的转型,取得更好成绩。

为此,茅台大会号召全体茅台员工要上下齐心、戮力奋进,为今年的各项生产经营工作卯足劲加足力,从以下十个方面开展今年工作:精益求精抓生产,确保产质稳定;稳中求进抓营销,做大做强实力;科学统筹抓项目,增强发展后劲;“一企一策”抓发展,提升贡献水平;突出实效抓改革,激发发展活力;精细精准抓管理,增进发展效益;注重根基抓生态,推动绿色发展;突出特色抓文化,提升茅台软实力;一丝不苟抓生产,构建良好环境;全面从严抓党建,加强组织保证。

茅台集团董事长袁仁国在大会发言中指出,2016年,在国际经济环境复杂多变、国内经济下行压力加大、行业持续调整的背景下,集团公司认真落实省委、省政府的决策部署,牢牢守住发展、生态和安全三条底线,深入推进“十企”战略,呈现出速度较快、效益提升、活力增强的新态势,实现了“十三五”的“开门红”:全年白酒总产量9万吨,同比增长11%。葡萄酒产量3700吨,同比增长18%。白酒销量7.8万吨,同比增长22.9%。销售收入502亿元,同比增长19.5%。利税381亿元,同比增长16.1%。利润总额243亿元,同比增长6.9%。上交税金188亿元,同比增长23.2%。

工业增加值436亿元,同比增长14.7%。资本保值增值率118%。净资产收益率18.6%。劳动生产率145万元。人均创利税127万元。全年公司工业增加值占全省比重达11%,上交利税占全省一般公共预算收入的12.6%,利润总额占省国资委监管企业的93.4%,工业增加值占省国资委监管企业的70.8%,资产总额占省国资委监管企业的34.7%。前三季度,茅台股份公司成为中国A股2966家上市公司盈利水平最高企业,去年最后一个交易日,茅台股票收盘价为334.15元/股,对应市值为4198亿元,占全国白酒上市企业总市值的48%。茅台已成为全国白酒行业发展的中流砥柱,引领贵州白酒成为全省“五张名片”之首和工业“第一支柱”。茅台作为中国白酒领军企业,跻身最具竞争力世界酒类企业行列,不断改写全球酒业格局。茅台坚持以市场和顾客为中心,践行“九个营销”,抢占市场制高点,呈现出营销指标稳中有进、市场拓展稳中有新、市场建设稳中有好的良好局面。茅台继续雄踞全球蒸馏酒单一品牌销售额鳌头。2016年,茅台跻身全球一线品牌阵营,在国内外众多知名排行榜中与世界著名品牌比肩而立。茅台荣登“2016全球烈酒品牌价值50强”榜首,位列2016年全球烈酒品牌价值11.4亿美元,“世界第一蒸馏酒品牌”地位不断巩固提升。

袁仁国表示,2017年茅台将继续坚持战略思维,高瞻远瞩,谱写发展新篇章,奋力完成目标任务,切实强化发展壮企、改革促企、管理固企、质量立企、环境护企、科技兴企、人才强企、文化扬企、安全稳企、和谐旺企等“十企战略”;同时,坚持历史思维,以史为

鉴,开拓发展新境界;在“学”字上下功夫、在“问”字上下功夫、在“干”字上下功夫;坚持辩证思维,蹄疾步稳,擘画发展新蓝图。

茅台集团党委书记、总经理李保芳在讲话中说,2016年茅台呈现出“总体效益更好、发展基础更牢、品牌效应更优、行业地位更稳、综合影响力更大、社会贡献更卓越”的发展态势,他总结:一是茅台成功迈入上升发展新周期;二是发展“三个优于”:发展优于全省、发展优于行业、发展优于以往;三是“三个成功”:实现集团成功转型、成功迈上效益新台阶、成功转向创新驱动发展。

李保芳表示:2017年要让茅台酒营销乘势而上、稳中再进。李保芳分析指出,业内对今年中国白酒形势总体看好,近年来市场上的一些不利因素已逐步消化,行业走势向上几无悬念。就茅台来看,行业有利因素多于不利因素,机遇大于挑战。2017年茅台将全力以赴,确保实现比2016年更好的业绩,具体为:把好“生产+质量”的杀手锏;突出稳中求进,缔造茅台酒营销新业绩;突出稳中求进,加快把系列酒打造成新的增长极;突出自我修炼,推动企业管理持续精进突出与时俱进,以改革创新培育茅台发展新动能;突出“一盘棋”,聚力子公司协调均衡发展;突出分类施策,强力推进重点项目建设;突出以人为本,不断提升茅台发展软实力;突出党建责任,切实加强和改进党的建设。李保芳最后说,茅台必须“拥抱未来,拥有未来”,在新的一年里撸起袖子加油干,迎接新未来,再创新辉煌。

(原文据贵州日报,本报刊发有删节)

北京华联 成都门店全部关闭

又一家成都老牌百货卖场迎来了告别的时刻。北京华联成都双桥店宣布,于9日正式闭店调整。至此北京华联成都门店全部关闭。

这家营业超过12年的老牌商超曾是成都知名的百货商场之一,然而,高昂的租金和电商的冲击已经让其不堪重负。就在两个月以前,北京华联位于成都盐市口的门店也已经宣布闭店。“目前成都市区已经没有类似业态的综合体。”一位已经离职的华联内部人士说道。

1月8日下午1点左右,记者来到了位于双桥子的北京华联店。现场打拆凶猛,大妈大爷的购物情绪非常高涨,不过这并不能掩盖这家已经经营了12年的商场的落寞。

位于双桥子的北京华联店的卖场本有四层楼,但现场只剩下一楼和二楼部分区域仍在,其余楼层均已撤柜。而在四楼销售的床上用品,也被搬至一楼销售。包括服饰、床上用品、皮革等正在打折促销尾货,促销力度不小。“有什么要买的赶紧买吧,现在都在打折,等到都撤完了就来不及了。”售货员向记者介绍。

在商场的门口,张贴着一张《关于北京华联双桥店闭店调整的告知函》,上面写着:“为了给您提供更舒适的购物环境,我决定从2017年1月9日起进行闭店调整。”

一位卖场内部人士告诉记者,随着双桥店店的正式关门,目前在成都主城区,北京华联已经没有大型商业综合体。“以后可能会把业务重心放在四川的二级城市里。”(录文)

开启物流与电商化转型 华能集团“混改”提速

混合所有制改革正成为国企改革的重要突破口,中国华能集团的“混改”战略瞄准了物流与贸易电商。

去年12月27日,华能旗下上海华能电商公司与长城证券等金融机构投资人签署亿级战略融资协议,未来两年内将打造供应链金融3.0开放型生态平台。有分析称,互联网+电商有望成为国有企业市场化改革新突破口。

事实上,日前结束的中央经济工作会议明确,要深化国企改革,加快形成有效制衡的公司法人治理结构、灵活高效的市场经济机制,混合所有制改革成为国企改革的重要方向。

据了解,上海华能电商公司是华能集团贯彻“国企改革”新思路、顺应产业“互联网+”大潮、结合业务转型需求而批准成立的市场化试点公司,也是继中国五矿之后,国内第二个实施物流与贸易电商化转型的央企试点公司。公司旗下华能大宗在试点上线运营不到一年时间里,销售额已突破200亿元。

“电商化与大数据应用是‘互联网+’时代的大势所趋,通过引进战略投资人改变企业治理机构、推动对等的契约化精神十分关键。”上海华能电商公司总经理李波表示,一方面B2B产业互联网创新有别于B2C业务,另一方面要在观念、技术、体制等多重创新层面学习B2C的先进标杆企业。当然,也要看到国企特别是大型央企在线下资源整合领域的优势,“这些优势有利于吸引人才、有利于新的商业模式快速完成市场布局。”

此外,近日华能能源交通产业控股有限公司与物流服务商普洛斯集团下属普洛斯投资管理(中国)有限公司签约战略合作协议,共同布局“大物流”战略。双方将在华东、中西部、华南、华北等区域中的相关物流节点城市和区域开展全面合作,甄选建设合适的运营基地;在物流园区配套服务方面,双方将为园区客户提供包括融资租赁、供应链金融等各种金融服务及其他增值服务在内的一站式综合配套服务解决方案。(郝文)