



东方人

东方精神
刚韧 无畏 探求 超越
东方目标
东方世界 世界东方

用科学家的智慧
用探险家的胆魄
用政治家的胸怀
塑造新时代东方人

2013年度
第05期
总第364期
2013年04月30日

集团主席张宏伟在各产业板块一季度工作汇报会上强调：

突出核心竞争优势 确保实现经营目标



4月17日至23日，集团及股份公司召开各产业板块一季度工作汇报系列会议，集团董事局主席张宏伟出席会议并对下步工作提出具体要求。一季度集团各产业板块按照年初制订的经营和工作计划稳步推进各项工作，取得了较好成效，经营业绩实现良好开局。二季度集团将加大对各产业经营管理工作的跟踪、指导和监控力度，以保证各经营主体实现经营目标。

联合能源巴基斯坦公司

关键词：以勘探为主、开发为辅
以增加优质储量为目的

张主席说，中巴两方团队是一家人，我们在一起共同工作、生活，向同一个目标努力。巴基斯坦项目既有资源优势，又有人才优势。巴基斯坦的国际化团队、最优秀

的北京专家组团队、国际资本市场的团队，三力合并，公司的价值和前景是无限大的。

未来，巴基斯坦公司的定位从以开发为主、勘探为辅转变为以勘探为主、开发为辅，以增加优质储量为目的，要牢牢抓住年初计划这个基础，并根据公司目前战略的调整研究制定开发方案，严格遵守执行。在理清方案、思路后，加快对外合作步伐，针对各区块情况分别制定合作方案，将对外合作工作的组织、协调、管理纳入重点工作，由北京和巴方团队合作解决、专人负责。所有工作都要有责任人、有时间节点、把各项工作落到实处。在当前巴基斯坦国内的形势下，既抓生产、又抓安全，确保全年工作安全、稳定、有序完成。

联合能源辽河地区项目

关键词：业绩计划 品牌形象
市场开拓

张主席认为，辽河项目无论是高升还是尤尼斯，一季度的管理工作都上了新台阶，今年的工作要重点围绕以下三方面展开：一是尽全力保证年初承诺完成的计划指标。今年辽河项目的工作完成对整个联合能源上市公司的意义重大，必须维持增长水平。二是增强公司核心竞争力，搭建统一主体。一方面在现有资产上，通过主体加强管理、提高利润、完善经营。另一方面由主体树立对外品牌形象，统筹各项工作，整合技术和服务平台，统一安排对外合作和对外拓展工作。三是将加大市场拓展作为全年重点工作，抢占市场份额，形成竞争优势。

粮油集团

关键词：核心竞争优势 贸易
种研 营销 新产品研发

张主席对东粮下一步工作提出以下要求：一要明确核心竞争优势；三大园区应对自身的核心竞争优势进行深入分析，围绕核心竞争优势开展主营业务；龙坤种业的主营业务要围绕种研开展，做专业的种子研究与销售公司；五常农业高科技示范园区，发展思路与发展规划要进一步明确。二要加强贸易业务。贸易业务是东粮整体业务的重要组成部分，是核心业务之一，要在完善五年发展规划，对自身的核心竞争优势进行分析的基础上，充分利用东方的港口优势和铁海联运优势，增强自身在产区的仓储实力，将产区与销区连接起来。三要抓

好品牌米营销。进一步优化和落实营销业务的发展规划与2013年经营计划。一季度未完成的指标计划要保证在二季度全部完成。四是抓好新产品推广。加快制订新产品的专业营销团队建设方案与经营管理工作方案。

矿业集团

关键词：计划指标 细化落实

张主席对矿业公司及赤峰公司下一阶段工作提出要求并作重要部署：二季度是完成全年工作的关键时期，二季度工作的完成情况将直接影响到上半年乃至全年任务指标的完成。因此，赤峰公司要继续细化落实年度、季度工作指标，合理安排生产进度，全力推进二季度工作开展，力争在三季度冲刺完成全年生产任务，确保年度各项计划顺利完成。

财务公司

关键词：业务创新 产融创新

张主席强调，财务公司作为集团不可多得的金融平台，目前处于转型期，除按计划降低成本外，还应继续加大业务创新力度，努力寻求产融创新渠道，根据业务需要增设必要岗位，以高素质的人才队伍带动整个公司业务发展。

东粮集团 孙海兵

矿业集团 朱春涛

财务公司 吕慧媛

本报编辑 何诗穹 编写

东方集团股份有限公司召开董事会第二十二次会议

□本报通讯员 丁辰 报道

2013年4月25日，东方集团股份有限公司召开了第七届董事会第二十二次会议。本次会议以通讯表决的方式召开，经公司6名董事通讯表决，审议并一致通过了

《2012年度董事会工作报告》、《2012年度财务决算报告》、《2012年度利润分配方案》、《2012年年度报告及摘要》、《2013年第一季度财务报告》、《关于续聘会计师事务所及支付审计费用的议案》等十五项议案。

同日，公司以现场方式召开第

七届监事会第八次会议。会议由监事会主席吕廷福主持，经全体监事审议，一致通过了《2012年度监事会工作报告》、《2012年年度报告及摘要》、《2012年度利润分配方案》、《2013年第一季度财务报告》、《关于确定公司2013年度监事薪酬的议案》等五项议案。

以宣传工作带动集团整体形象提升

——集团召开宣传体系工作会

□本报编辑 何诗穹 报道

形象是企业的立根之本，做好宣传工作正是塑造集团良好形象，提升集团管理水平，凝聚合力、加快发展的需要，宣传工作关系全局、责任重大，是企业经营管理中不可或缺的重要工作。

为进一步规范宣传体系工作，集团于4月17日召开宣传体系2013年度工作会。此次会议是宣传体系自去年建立以来的首次全体会议，股份公司主要负责人、集团各部门和各分子公司分

管宣传工作领导出席会议。

经过一年的运行，宣传体系在2013年进行了完善和更新，企划宣传部统一负责集团整体宣传工作，各部门、各分子公司实行三级责任制。由各单位第一负责人担任本单位宣传工作责任领导，负责审核本部门、本公司所有稿件；另设宣传体系责任人，负责统筹、组织、协调本单位宣传工作，提供新闻线索；通讯员负责具体新闻事件的报道和稿件撰写。

会议明确了各级责任人的工作内容和工作要求，强调了对外

信息披露的纪律，并宣读了宣传体系成员名单。更新后的宣传体系成员超过70人，其中通讯员45人。

股份公司总裁孙明涛在会议最后强调，宣传工作是基层向集团展现本单位工作特点、工作成效和员工风采的重要渠道，各单位必须从领导带头重视宣传工作的开展，将宣传工作的完成情况纳入各单位绩效考核范围。2013年是集团形象提升的一年，集团整个宣传体系要行动起来，积极互动、履行职责，通过宣传体系工作带动集团整体形象的提升。

评论

在近期召开的集团各产业板块一季度工作汇报会上，张总强调指出，集团及各产业板块要围绕各自独特竞争优势，明确思路，扬长避短，在突出具有东方特色的核心竞争力上下功夫。发挥独特竞争优势，大力提升具有东方特色的企业核心竞争力是打造东方产业升级版的关键一环。东方集团在发展历程中所形成的独特竞争优势主要是其前瞻性的国际化视野、走在时代前列的科学的的经营理念、在构建现代企业制度基础上与时俱进的经营管理机制，以及以塑造新时代东方人为核心的“以人为本”的企业文化……

在集团整体竞争优势基础上，各产业板块还会有各自独特的优势，我们各自独特的竞争优势是什么？从哪里提升我们所在板块的核心竞争力？要做到这一点，必须明确所在板块、所在公司的战略定位，明确所在公司在集团和板块的整体发展战略中所扮演的独特角色。只有明晰了企业的战略定位，才能摆正企业的发展方向，独特的竞争优势才能确立，落实长期发展规划和2013年全年的经营计划才能有的放矢。确立企业发展战略定位和发挥独特竞争优势是全面提升企业经营管理水平、不断拓展核心业务的重要保证，在此基础上还应进一步做到：一是优化六大管理体系，简化管理流程，加快推进信息化管理，提高管理效率，并通过加强监督机制，建立和完善有效的风险控制预警机制；二是做好人力资源规划，抓好人才队伍建设，完善人才激励计划，不断提高经营管理团队的专业素质；三是要按照张总提出的切实转变工作作风的要求，加强经营班子建设和员工队伍建设，充分发挥各产业板块和各公司独特的竞争优势，大力提升东方特色核心竞争力，在实现集团2013年全年计划经营指标的工作中再创佳绩！

提升具有东方特色的核心竞争力

(本报评论员)

管理者访谈

编者语：2013年集团把全面提升管理水平做为重要抓手，大力提升企业核心竞争力，扩展战略布局、推动产业升级。围绕集团的重点工作，本报开设了管理者访谈专栏，以“战略、管理、经营、科研创新”四

大主题采访集团及各产业板块主管领导。本期专访了股份公司总裁孙明涛，畅谈了2013年股份公司的发展战略。本报将从下期开始就集团“管理”方面的工作进行专访报道。

传承与创新

——访东方集团股份有限公司总裁孙明涛

记者：孙总您好，您在年初的工作会议上提出今年股份公司的工作重点是要全面提升管理水平，那具体的工作重点有哪几个方面，最终的管理目标是什么？

孙明涛：首先“五一”节到了，我谨代表股份公司向我们东方的全体员工表示节日祝贺，向我们的先进工作者致敬。今年，股份公司全面提升经营管理水平的重点就是要推行计划管理和规范化管理。同时，要强化公司董事会、监事会对各产业板块经营管理状况的监控和监督，加强公司风险控制与防范，包括完善公司及各产业板块的法人治理结构、内部风险控制与预警机制建立、外部风险监控等方面。今年的管理工作就是从计划制定开始，由计划主导工作，成为每一个人的工作重心。怎么去实现这个计划，就是最终要实现的管理目标，用计划来约束和实现全员自我管理。这就是为什么我们今年把计划当作核心的核心突出强调的原因。

一方面，我们切实抓好了全年经营计划和管理工作的分解、落实，重点关注年度经营计划的执行，通过综合运用现代化管理技术、信息及网络技术等手段，集成并优化经营管理过程中的物流、信息流、资金流，达到强化计划管理的执行力和过程控制、规范管理、有效提高办公效率的目的。另一方面，根据部门、业务板块的工作，进一步做好管理制度和业务流程的完善和绩效考核管理，要求每一个员工都要围绕经营指标，结合自己的岗位职责，将指标和工作计划细化，使每一个部门、每一个员工都清楚自己应该做什么，怎么做，做到什么程度，达到什么目标，使全体员工从“要我做”变为“我要做”，培养自我管理意识，形成自我管理习惯，达到自我管理境界，以确保公司发展战略、结构调整、资源整合和经营目标的顺利实现。

记者：股份公司是中国第一批上市的民营企业，作为股份公司的总裁，您认为股份公司的核心竞争力是什么？

孙明涛：东方集团股份公司的竞争优势源于东方集团35年发展中形成的制度变革和持续的企业文化创新，逐步形成了具有东方特色的发展战略、经营理念、管理体制和经营机制。股份公司发展沿承了集团35年的企业文化精髓，首先是在这个基础上加强规范化管理，第二是不断创新，第三是凝聚高水平人才。我们有明确的发展目标，有上下贯穿一致的实现目标的决心，配以相应的奖惩机制。我们秉承下来，既继承又创新，这就是我们的核心竞争力。

公司的核心竞争力主要体现在：多板块、跨行业的投资结构，有助于公司分散投资风险，提高公司整体的抗风险能力。目前公司投资的业务范围涉及粮油食品、矿产资源、银行、证券、港口交通、文化产业等多个领域，为公司带来稳定的综合性的投资收益和投资回报。

公司始终贯彻方向比目标更重要的原则，通过搭建专业投资平台，明晰了公司的战略发展方向，致力于在所涉足的各产业间实现互联、互补、互动。互联是指各产业关系间已构建起互相联系并互相支持的完整的网络系统；互补是指各产业业务关系优势互补，在公司内自成体系；互动是指各产业间虽各有分工，但在公司整体发展战略的统一规划下，以公司每一时期重点工作为主线良性互动，形成合力，发挥各产业板块的协同效应。

公司经过多年的发展，积累了较为丰富的管理经验，拥有了一支专业化的经营管理队伍。通过实施人才培养计划，吸收了一大批高级管理和技术人才，有效提高了各级管理人员的专业素质和管理水平；通过建立适合公司

实际状况、较为完善的考评及激励机制，为提高经营效率，增强核心竞争力提供了有力保障。

记者：在年初的工作会上，集团对股份公司提出了产业转型、战略升级的部署，请您介绍一下股份公司的发展战略，以及为此今年将提前做出哪些准备？

孙明涛：2013年，对于股份公司来说，将是一个实现质变的一年。我们这个全新的、新老结合的经营团队，将在原有基础上，在公司董事会的领导下创新前进，推进整个股份公司的发展，实现稳中求胜，向公司的战略目标迈进。

明确发展定位。未来股份公司的发展定位是突出“投资”主业，逐渐转变为以投资为主营业务的类金融机构投资型的上市公司，以高额投资收益作为公司的主要利润来源；同时，根据公司发展规划对组织架构进行调整。

专注优势领域。未来公司主要集中在农业、矿业、金融产业、文化产业、商业投资等核心板块进行专业化投资，使公司的投资收益稳定增长，迅速做强。农业板块未来将通过科技创新，提高农产品精深加工能力以及掌控和整合物流资源增强整体的核心竞争力。矿业板块主要是对现有矿区加大生产探矿、扩界的投入，进一步扩大资源增储，提升矿山产值，实现效益最大化。金融板块将积极参与金融机构新的投资项目，同时加大与其他产业的合作力度，通过金融纽带，与农业板块、文化产业、商业投资、港口等诸多领域形成互动。

记者：您说我们股份公司的核心竞争力在于“创新、继承”体现在“多板块、跨行业的投资”，而保证和壮大我们的核心竞争力得益于我们集团的企业文化，今年股份公司在企业文化建设方面会有哪些着力点呢？



孙明涛：今年股份公司企业文化建设的重点，一个是转变工作作风，加强班子和员工队伍建设；另外一个就是要积极倡导和营造“三关四不”的文化氛围。年初，张总对公司新的经营管理团队提出了切实转变工作作风，加强班子建设和队伍建设的总体要求，要求管理层的每一位成员在工作中做到：纪律严明、作风正派、业务一流、管理卓越；经营管理团队整体在工作中做到：集体决策、分工协作、务实创新、团结奋进。这将成为贯穿公司全年经营发展和文化创新的主题。

第一，我们是一个老中青搭配的班子。在转变工作作风，加强班子建设和队伍建设方面，我们新的经营管理团队要以身作则，带头学习和贯彻党的十八大精神，准确把握科学发展观的精髓，紧跟国家经济改革工作的主旋律，以新的观念、新的姿态，带领员工认真落实好公司全年经营计划，不断推进公司经营发展和企业文化建设的各项工作。

第二，我们是一个协同作战的班子。团结奋进是企业作风建设的重要内容，也是企业事业取得成功的最重要保障。团结就是大局，团结就是力量。只有班子团结，才能步调一致、协调配合、形

成合力；只有班子形成合力，才能使这种力量最大化。

第三，我们是一个敢于承担责任，迎难而上，不断创新的班子。务实创新是我们做好工作、推进事业的基本支点。务实体现的是一种实干精神，务实要求我们想问题、办事情和做工作，都要从实际出发，不说空话，办实事，求实效。开拓创新是企业不断发展壮大的动力和保证。只有开拓创新，敢于承担责任，才能真正做到求真务实。

第四，作风正派是对我们管理者的基本素质要求。我们要规范自己的言行，树立良好形象，在工作中切实做到严于律己、率先垂范。管理者只有在业务上精益求精、勇争一流，管理上追求卓越，才能超越自我、超越竞争对手，建立长青的基业。

在推进计划管理和规范化管理、落实全年经营计划的工作中，我们要在公司上下持续倡导“三关四不”的团队风尚，形成上下相互尊重、上下相互包容、上下相互支持的团队意识，团队精神、团队归属感、团队凝聚力；积极营造务实奋进、积极向上的和谐文化氛围，在股份公司整体打造持续创新、追求卓越的企业文化。

(采编：本报编辑 罗伟 容华)

劳动者风采



能源板块

联合能源巴基斯坦公司员工现场检查设备设施，保障安全生产。



联合能源高升合作区员工正在更换井口盘根，确保设备安全运转。



高升合作区女职工细心调整油井渗油量。



农业板块

五常米业生产车间技术操作工在生产加工时对谷糙分离机进行指标调整。

(转3版)



出彩人生 放飞梦想 我的梦 东方梦

5月1日，是全世界劳动者的共同节日。在这个节日里，让我们向东方集团的劳动模范和先进工作者致敬，向身边每一位普通的劳动者致敬！东方集团的发展史就是一部劳动者的奋进史。我们曾在坎坷中共担风雨，负重前行，终于用汗水浇灌出今天的累累硕果，让辉煌业绩彪炳史册。劳动创造了历史，劳动还将创造更加美好的未来。让我们手挽手、肩并肩，向着日出的东方，为了心中的东方梦继续拼搏奋进！

先进团队

创新管理机制 落实“四个一线” 推进采油作业区各项工作上水平

联合能源高升合作区全面开发火驱3年来，区块开发形势明显好转，原油产量由联合开发初期380吨上升到600吨，油田综合递减为负值。合作区实行的“四个一线”工作法进一步提升了干部管理责任心和全体员工工作执行力、工作效率，确保了现场管理无缝隙和生产管理上水平。火驱开发5年来，合作区安全环保事故为零，多次被评为油田公司、厂安全生产先进单位。获得集团公司、油田公司、厂先进集体荣誉称号。

左起：王俊克、郭孝会、佟国辉、刘爱青、徐大雁



先进劳动者



向信 股份公司行政秘书

坚持与乐观让她在一周六天的超时长高压工作下还能时刻保持正能量，并经常为同事提供便利。在证、照、印章的使用、借出的实际工作中，为了配合借章同事的借用时间和使用时长，她在按照公司制度办事的前提下还注入了人性化的实施方法，让她和同事有了更多的良性互动。



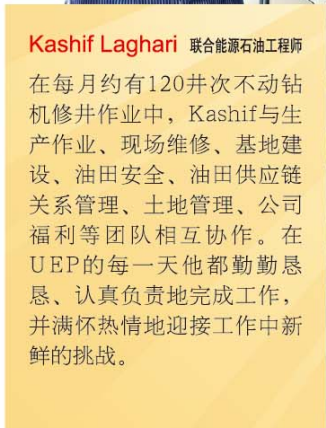
刘艳梅 股份公司审计稽核部总监

她在东方集团审计部门工作已有20年的时间。在东方的20年，令她感受最深的是审计工作的艰辛。特别是对集团所属公司相关人员所犯经济问题的审查过程。面对曾经相识的同事、面对家属的求情、面对威胁与恐吓，她顶住各方面的压力将犯罪分子绳之以法，追缴犯罪赃款，为集团挽回了经济损失。



孙晓惠 联合能源勘探开发研究院副院长

她在工作中尽职尽责、任劳任怨，乐于帮助同事。她提出的多口新井及措施井建议，被专家组及巴基斯坦技术团队采纳，已完钻的开发井均获成功。其中Sonro-11井C Sand新增石油地质储量21万方，投产初期日油2770桶，为该油气田水平井的提出奠定了基础。为联合能源巴基斯坦油气项目的增储上产做出了积极贡献。



Kashif Laghari 联合能源石油工程师

在每月约有120井次不动钻机修井作业中，Kashif与生产作业、现场维修、基地建设、油田安全、油田供应链关系管理、土地管理、公司福利等团队相互协作。在UEP的每一天他都勤勤恳恳、认真负责地完成工作，并满怀热情地迎接工作中新的挑战。



袁炳生 东粮经营部经理

公司中，他勇于承担压力，被亲切地称呼为“班长”！经营工作复杂多变，数据涉及到集团所有经营主体及业务范围，工作压力很大，在他的带领下，经营部2012年度编制、审核各类报表1200余套，各类报告近200份，全年累计加班500多个小时！他的工作不炫目，但却是公司发展中最不可缺少的那颗螺丝……



李晓辉 东粮综合贸易中心业务经理

他业务娴熟，追求高效率。对业务人员的管理高标准、严要求，对贸易品种的收、储、运、回款各环节和流程把控很严。在他的带领下，综合贸易中心业务一部2012年共完成收入额约9亿元、经营量约37万吨，并且所负责业务在资金方面无一发生风险。



姚术发 赤峰公司选矿厂机修工

他是选矿厂设备机修领域绝对的技术能手。工作没有上下班之分，只要工作需要，无论何时他总是随叫随到，拿起自己的工具，走向需要自己的地方。“既然选择了这片矿山，我就把心交给了这片土地，铁下心来学好技术，干好本职”。朴实的话语，道出了他最简单却又最真诚的思想。



刘冠军 财务公司信息部主管

在过去一年中，他带领部门人员在公司信息系统建设、软件开发、系统运行维护等方面做了大量的工作，为公司整体信息科技工作发挥了重要作用。正是由于他的不懈努力、尽职尽责，公司大量的新系统上线运行，软件开发、系统配置及信息科技制度建设日益完善。公司信息科技各项工作得以按时、按计划顺利完成。



蔡菊 太阳火经营管理中心总监

她在工作中尽职尽责、任劳任怨，勇于创新、敢于担责，充分体现了东方精神。2012年年底，在一次重要接待活动中，不慎跌倒，导致尾骨骨折，但因太阳火公司业务十分繁重，她忍着疼痛，每天坚持到公司上班，从未请过一天假。她的付出得到了领导和同事的认可与肯定。

(接二版)



东粮集团龙坤种业全体员工齐上阵，战春寒、抗春涝，比当地平均播期提前一周完成播种工作。



方正园区收储部抓紧收购春季稻农销售存粮，员工在售粮车辆上均衡扦取质量检验样品粮。



矿业板块

赤峰银海金业选矿厂工人坚持“彻底检修，检修彻底”的精神，对车间内系统设备进行仔细检查维修。



矿山采区员工平整出矿车轨道路基，保障采区出矿工作进行顺利。

创新管理机制 推行“一线工作法”促进高升项目各项工作上水平

联合能源高升项目2010年7月16日进入开发期以来，依靠科技，强化管理，攻坚克难，合作区块开发形势逐年好转，原油产量由开发期之初的380吨/天上升到600吨/天，吨油成本逐年降低，连续几年实现了安全环保无重大责任事故。2013年按照总部提出的新体制、新机制、新形象和实现复合增长的总体要求，高升项目结合生产经营实际，创新管理机制，推行“实情在一线掌握、办法在一线产生、问题在一线解决、作风在一线转变”的“一线工作法”，将工作重心向生产一线转移，出实招、干实事、求实效，加快工作节奏，有力地推动了各项工作上水平。



实情在一线掌握，确保生产管理无缝隙

深入基层掌握实际情况是脚踏实地、实实在在抓好生产管理工作的前提和基础。为此，高升项目将机关8个部门按职能划分为一线生产技术和二线经营保障2个工作组，由公司2名主要领导分工负责。一线工作组包括生产技术部、生产协调部、油藏部和安全环保部，把这4个机关部门办公室前移到生产现场，便于第一时间掌握情况，实现生产管理与作业现场零距离。针对夜间生产薄弱环节，一线工作组建立了夜间值班制度，每晚检查当日主要作业现场、重点安全防范部位和夜间工人值班情况，处理突发事件，保证了全天24小时生产始终处于受控状态。二线工作

组由总经理办公室、财务资产部、计划经营部和采办部组成，每周定期组织人员深入一线，了解工程建设进展，查看设备运行状态，掌握生产情况，及时做好工程检查验收和生产保障。采油作业区和综合作业区机关也与基层班、站建立联系点，对合作区内26座采油站、集输平台和4个火驱注气站落实机关承包负责人，机关承包负责人与这些基层班、站承担连带的生产和安全责任，使机关与基层结合在一起，将机关的岗位工作下移到现场，实现了机关管理与一线生产的无缝对接。

办法在一线产生，增强生产措施的针对性和有效性

今年以来，高升项目围绕完成全年工作目标，在生产一线先后开展了产量、油井停产原因、停产井恢复潜力、地面设备状况、土地利用和压缩机利用状况等6项大调查，根据调查结果与

现场人员反复沟通，提出了强化油井管理、强化生产工艺研究、强化地质动态和跟踪研究、强化捞油组织、强化作业井施工设计和施工过程管理、强化CH4提纯站跟踪、强化用电控制、强化注气站运行管理、强化工程建设施工管理和安全环保管理等10项一线生产管理的具体措施，每项强化措施都落实了负责人和责任单位。为保证10项强化措施实施效果，公司对落实情况实行周通报、月检查、季考核，作业区还制定了“二承包、二加强，一考核”的管理办法(即产量承包、经营承包，加强安全管理、加强干部管理，每月度目标管理考核一次)。3月份，为克服春节期间的生产波动和历史罕见的低温影响，公司及时组织开展大干30天上产会战，迅速恢复了原油产量。目前日产量达到580吨/天，踏上了超额完成全年生产计划的日产线。

问题在一线解决，推动生产管理上水平

高升合作区是个开发了30多年的老油田，实施火驱开发后，新、老问题交织在一起，管理难度进一步加大，客观上要求生产出现的问题要在第一时间得到及时解决。公司主要领导坚持经常深入到一线检查督促重点工作落实情况，掌握生产动态，及时发现并解决问题。一线工作组每天下午定时召开生产协调会，通报当天生产情况，分析生产形势，安排下一步工作。作业区也建立了每天早晚碰头会制度，协调处理当天工作。针对制约火驱开发的一些瓶颈问题，公司技术人员注重从生产一线总结积累经验，寻找新的解决办法。一季度相继在高3618块开展了THAI火烧试验和高246块火驱试验准备工作，并有针对性地实施了调剖、堵水等一系列工艺技术研究 and 现场试验。通过现场试验，逐步摸索适合项目自身特点的火驱开发工艺技术，争取在理论与实践的结合上有所突破。

作风在一线转变，提升公司整体形象和干部执行力

“作风就是形象，作风就是力量，作风就是保障。”几年来，在主要领导的影响和带动下，高升项目已经形成了团结进取、真抓实干、敢于创新和雷厉风行的工作作风。为进一步增强队伍的战斗力 and 执行力，今年初，首先加大了对干部的考核力度，对采油作业区、综合作业区

和捞油队的领导实行工作目标量化考核，明确奖励政策，同时在公司管理制度框架内对一线生产单位负责人给予更大的二次分配自主权，对他们施压力、给权力、注动力。在一季度的干部考核中，有1名干部因工作消极被解聘辞退，对3名干部进行了谈话警告或调整岗位。其次，狠抓了两级机关作风的转变，提出“生产经营到一线、机关服务下班站”的口号，要求生产管理干部每天要盯在现场，当天任务当天完，做到事不过夜；要求经营管理干部要每周定期深入现场，及时掌握生产动态和工程进度，防止“闭门造车”。第三，坚持不懈地开展转变作风的思想教育，在各种会议上反复宣讲公司的性质不同于国有企业，干部要一人多岗、一职多能，并要有能上能下、能进能出的思想准备，增强员工的紧迫感和责任感。今年以来，两级机关管理人员共义务加班217人次，综合作业区区长罗宪云没有休息包括春节在内的任何一个节假日。加班加点，忘我工作已经成为公司上下自觉行动。

高升项目推行“一线工作法”以来，增强了各级管理人员的责任感和执行力，进一步调动了员工积极性，企业呈现出崭新的精神面貌，为完成全年工作任务和项目发展注入了强大动力。

联合能源集团 王延全 杨惠娟

农业板块

学习“一线工作法”推动二季度工作落实

按照北京总部的部署和要求，针对工作实际，围绕落实一季度工作会议精神，东粮集团认真学习高升合作区“一线工作法”，在工作方式上，向下级基层转变，在工作推进上抢抓早，在工作落实上提倡马上就办，坚决完成好二季度工作计划。

一是围绕搞活经营，大力解决“中梗阻”的问题。东粮总部形成工作组，赴各创利单位，针对经营过程中人、财、物以及管理方面存在的不利于经营的问题，实行现场办公，有什么问题就解决什么问题，理顺经营，提高创利单位效益，并使其规范开展经营活动。

二是围绕构建竞争优势，进一步完善发展思路和发展规划。认真分析每个创利单位的特点，逐步构建独具特色，方向明确，市场领先的经营态势。各创利单位优势互补，完善经营规划，形成整体一盘棋。

三是围绕推进重点工作，促进工作深入开展。在原粮贸易方面，认真探索和实践新的贸易类型，强化仓储物流基地建设，推进原粮贸易规模化，并使经营触角向国外延伸。在品牌产品营销方面，将进一步提升品牌营销地位，合理统筹三大区营销计划落实。在项目研发方面，将全力推进产品营销队伍建设及市场推广工作。

矿业板块

贯彻“一线工作法”确保生产安全

根据集团公司4月16日下发的《关于开展学习联合能源高升合作区一线工作法活动的通知》，赤峰公司认真学习“一线工作法”并将其作为公司下一步工作安排的指导思想，扎实推进落实各项工作，确保第二季度各项任务指标顺利完成。

一是一切在一线，一切为一线，切实转变工作作风。要求公司领导班子成员及中层管理人员转变思想观念，转变工作作风，建立一套有效的一线工作运转和监督机制。树立急事急办，现场办公，杜绝实际工作中存在的推诿、拖沓、扯皮现象，把工作落实到位。

二是注重工作实效，确保问题在一线解决。赤峰公司严格遵循“今日事、今日毕”的原则，坚持调查、问计、思考、定夺的思路，对生产过程中出现的问题能够现场解决的及时进行现场解决，现场不能解决的及时组织召开专题会议，保证处理问题的效率。

三是抓好技术支持与指导，确保工作一线创优。赤峰公司生产技术部人员对公司采区外包施工队的采掘工作及选矿厂的选矿工作积极进行一线技术指导，确保各项采掘工程符合施工标准，通过一线操作管理提高选矿效益，实现全年任务指标新突破。

《东方人》报形象全面提升

日前，《东方人》报的改版工作再次推进，在版面设置细致化、人员分工具体化的基础上，《东方人》报的出版发行地从黑龙江移到北京，由集团企划宣传部北京总部负责报纸的印刷和发行。

自本期(364期)起，《东方人》报的出版纸质升级、纸张尺寸由270mm*380mm*4改为285mm*420mm*4。面积扩展后报纸内容将更加丰富，整体风格更加大气，读者的视觉效果得到大幅提升。报纸发行工作改到北京后，报纸外送范围也围绕集团的发展战略进行调整，增强了定向宣传效果。

《东方人》报每期印刷数量为3000份，发行覆盖范围包括集团发展所涉及相关国家及地方部委领导；集团总部各部门及下属各分子公司，真正体现了《东方人》报在集团对内加强沟通、提升凝聚力，对外树立良好形象、扩大宣传的作用。

(本报编辑 容华)

《东方人》2013版



《东方人》2012版

