



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

2012年度
第13期
总第350期

2012年7月30日

一切围绕经营 全力保障经营

——东方集团总部召开2012年下半年工作计划会议



□本报通讯员 容华 报道

7月21号，集团在北京视频会议室、哈尔滨视频会议室联合召开东方集团2012年下半年工作计划会议，集团主席张宏伟、集团六大体系的负责人、各项目工作责任人参加会议。

会上，张主席首先向与会人员介绍了现阶段我们所处的经济大环境：从种种迹象看，国内实体经济和资本市场持续低迷，短期内难言见底，企业家们普遍认为要做好过冬的准备。相比较而言，东方集团由于在前几年率先完成了新一轮产

业结构调整，目前集团产业布局和资产配置能较好地规避此次经济下滑影响。现阶段我们要认真思考在集团现有产业布局下，如何苦练内功，不断完善内部经营管理，提升管理规范、科学化水平，从而增强集团的整体竞争力，为集团产业进一

步向升级、向外扩张打好坚实基础。

张主席强调，集团管理水平的提高首先需要各经营主体有优秀的领头人，搭建团结、高效、科学的领导班子，组建有战斗力的团队。所以下半年由集团总部向下，按照年初的发展目标，打破传统思维，加强计划落实，将工作数字化、指标具体化，分级、分部门明确任务，指标层层分解，在指标落实过程中考核团队和个人的工作能力。集团总部机关各部门要紧扣经营工作中心，围绕经营任务规划和部署下半年工作，做到一切为了经营，全方位保障经营。会上，六大体系和总部相关部门负责人都“晒”了自己的计划，并就如何落实张总要求，下一步从价值观和方法论上提升自己的工作计划水平开展了热烈的讨论和切磋。

评论

东方人应该感到庆幸和振奋：通过前些年的深度结构调整，集团新的产业战略布局已经初步经受住了考验，在目前全球经济持续低迷、企业日子普遍趋紧的背景下，正难得地凸显出健康成长的优势。

行百里者半九十。在庆幸和振奋之余，东方人又不能有半点懈怠。我们如何把这种战略优势的价值彻底释放出来？我们又如何使这种优势能够持久地发挥？作为一个有远大抱负的企业家，张总近期一直在深入思考这两个问题。在最近召开的集团下半年计划会上，张总给我们揭晓了他思考的答案：以各条战线工作计划的细化、量化、落实、考核为牵引，狠抓全集团战略执行力的提升，促进集团管理的规范化、科学化；通过确保每年各项经营指标和工作任务完成，不断提升集团的整体竞争能力，不断逼近集团总体战略目标的实现。

张总可谓以庖丁解牛般的犀利智慧，直击企业成功的核心。企业经营管理工作尽管千头万绪，但跳出来看无外乎两件事：制定战略和执行战略；与此相对应，企业需要两种能力：领导力与执行力。由是观之，张总提出的战略执行力，确是企业经营管理的基石之一，也是管理规范化、科学化须着力的重要方向。我们理解，如何确保战略执行力的提升是一个系统。一个执行力强的企业至少应该具备以下几个关键要素：

一是一把要以身作则，既要引导好方向，也要放得下身段，扎得进细节，对价值链中的关键环节要深究到底，要有自己的判断并令人信服。这方面张总早已经为我们树立了好榜样。

转二版

抓好战略执行力提升

分享商业智慧 成就实业梦想

——张宏伟接受中国经济年度人物评选节目组专访

□本报通讯员 容华 报道

7月25日，CCTV“2012中国经济年度人物评选”节目组专访东方集团董事局主席张宏伟先生，邀请张总向全球观众分享东方商业智慧，助力节目前期宣传。CCTV中国经济年度人物评选是中央电视台持续13年精心打造的经典品牌，被誉为“中国经济界的奥斯卡”，张宏伟主席作为2000年首届CCTV中国经济年度人物，此后连续多年担任活动评委并出席颁奖典礼。

今年在全球经济低迷、中国经济增速放缓的大背景下，央视以敏锐洞察力和责任感将目光投向了中国经济的持续健康发展，拟通过采访一批中国企业领袖，制作《成就实业梦想》宣传片，让企业领袖们现身说法，倡导加强中国实业的世界竞争力。东方集团成立三十多年来，一直以实业为根，资本为翼，谋求产融结合，协调发展，成为了一家在中国经济中有一定影响力的民营企业集团。经过三十多年时间的淬炼，东方集团也形成了自己的经营管理理念，它们集



中体现在集团创业领袖张宏伟先生一系列对环境、机会、商业模式、企业家心智等独特认识的商业智慧身上。

在专访节目中，张主席以其一贯要言不繁的风格，共向观众分享了他的五条商业智慧：

1. 视野有多宽，舞台就有多大。视野决定战略，战略决定未来。
2. 要想在这个大变革的时代成为赢家，唯一可持续的竞争优势来源于比变革更快的不断创新。
3. 每个历史时期，机会都各不

相同。能否看得到，抓得住，取决于你的判断力和执行力。

4. 面对全球资源重新分配的历史机遇，中国企业应该联合起来，开创中国企业“走出去”的新模式！

5. 实业是经济的根基，只有把实业做大做强，中国经济才能持续健康发展！

《成就实业梦想》节目制作完成后，将在央视经济频道滚动播出。2012年CCTV中国经济年度人物启动仪式将于8月24日盛大启动，并于12月12日举行本年度的颁奖典礼。

联合能源集团召开二季度工作总结会议

7月17日—19日联合能源集团在北京召开为期三天的二季度工作总结会议，会议总结了巴基斯坦油气项目2012年二季度计划完成情况，对下半年的工作及联合能源的长远发展进行全面部署，会议取得丰硕成果。集团主席张宏伟、总顾问黄炎、专家组成员、UEG、UEPL成员代表参加会议。

会议期间，与会人员对特别关注的油气生产运行、钻修设备队伍引入、财务分析报告、新项目并购、储量评估、跨越式发展规划方案编制、压裂技术交流等方面进行了深入讨论，召开了多个专题研讨会。

会议分别审议并通过了《联合能源跨越式发展规划方案》、《2012年上半年储量报告》、《财务数据分析》、《勘探生产工作报告》等上半年工作总结、下半年工作计划、及远景规划方案。



张主席对巴基斯坦油气项目二季度工作给予了高度评价，在UEPL项目交割至目前10个月的时间里，扭转了前期UEPL项目产量下滑的趋势，

充分证明了UEPL团队和北京团队都是优秀的团队，对大家付出的辛劳表示感谢，向UEPL团队表示感谢和敬意。他说UEPL项目的良好运行不仅取得了产量、储量、效益等硬指标的大幅增长，最重要的是北京和UEPL两个团队文化逐渐融合，为中国巴基斯坦两国的能源工作树立了一个成功典范。目前全球并购案例的失败率达70%，原因之一就是文化融合的失败，而UEPL项目的成功归功于中巴两国深厚的民族友谊和良好的文化的融合。

3天的会议明确了联合能源下半年的工作目标，对千万吨远景目标进行有效沟通，确定了正确的发展线路图，张主席希望大家以主人翁的姿态创造性地开展工作，通过创造性的工作、稳步落实发展规划、实现业绩升级。

管理规范 生产结硕果

7月20日，联合能源在北京召开辽河地区二季度工作会，对二季度的工作进行梳理总结，对下半年的工作计划进行分解、落实。集团主席张宏伟、名誉主席黄炎、专家组成员、UEG及辽河、高升等项目成员代表参加会议。

辽河地区（项目）代表在会上分别汇报了《辽河地区（项目）和高升项目二季度及上半年工作指标完成情况》、《尤尼斯公司上半年工作总结及下半年工作部署》和《高升项目和尤尼斯公司上半年预算执行情况》。

会议认为，辽河地区（项目）和尤尼斯公司2012年上半年取得了比较好的工作成绩，在国内油价下跌的情况下能取得这样的成绩已属难能可贵。高升项目

在促使联合能源实现向石油天然气领域成功转型上功不可没。尤尼斯公司与高升项目整合后，管理水平明显提高，下一步公司要从技术服务公司向拥有自主知识产权的高新技术公司方向发展。走高新技术服务路线，从顶端设计开始，设计出一整套提高公司价值、向高新技术公司转型的商业计划。

集团张主席在会上强调，辽河地区（项目）今年以来取得的成绩是可喜的，在上半年管理规范、业绩提升的基础上，下半年要继续保持良好的发展趋势，确保年初制定的计划指标一定要完成。并在此基础上制定出3至5年发展规划，为未来的长远发展打下坚实基础。

科学规划 作业产量超计划



7月17日，联合能源巴基斯坦油气项目在北京召开油气生产工作会。联合能源集团专家组组长胡文瑞、副组长孟慕尧、专家组成员、UEG北京及UEPL有关人员参加会议。

会议全面总结了联合能源集团二季度HSE执行情况、产量及财务情况；总结了油气生产完成情况，并将油气实际产量与年度计划进行了对比分析；总结了勘探工作完成量、研究阶段成果、开发工作完成情况和剩余工作计划，讨论了Badin、MKK地区探井井位目标及开发备选井位计划。各团队针对下半年产量运行和其他工作开展方案及安排进行了详细汇报。

集团领导对联合能源集团二季度油气生产情况给予了肯定，并指出，二季度勘探生产形势总体正常，作业产量高于计划线运行，权益产量接近计划线运行。在组织生产方面，巴方团队要在全球范围内选择施工队伍，就近就快组织施工力量。同时，再次明确UEPL团队的子公司定位，要充分体现UEPL利润中心、成本中心、生产组织中心的作用，由巴基斯坦子公司必须全权负责巴基斯坦项目的一切事务。相关团队、部门要加强沟通协调，密切配合，集中精力做好上产工作。

稳步发展 向千万吨级目标进发

7月18日，联合能源集团在北京总部召开跨越式发展规划方案编制进展情况汇报会，集团董事局主席张宏伟出席会议。顾问黄炎、专家组成员、UEG北京、UEG香港及UEPL成员代表参加会议。

会上，巴方团队汇报了下半年跨越式发展规划编制进展，重点介绍了在目前已经开始着手的勘探和开发项目基础上实现增产增效的方案、海上项目、炼化市场机会、新区块开发计划等，制定了长期规划方案框架。中方团队和巴方团队针对项目方案展开讨论。

张主席在听取汇报和讨论后，对跨越式发展汇报方案予以明确指示。联合能源巴基斯坦项目是中巴两国优秀合作案例，新区块要参照巴基斯坦油气项目，必须选择手续齐备、区块面积较大、安全性强且能够实现立即增产的项目。中巴双方团队要相互合作、发挥各自优势，明确职能和责任，紧抓产量这个核心，不折不扣地完成各项任务指标，全面确保今年产量计划的完成，为加快实现千万吨发展规划目标努力奋斗。

（容华、何诗穹、罗亮联合报道）

接一版

二是要持续锤炼企业的核心管理流程，抓好如何把战略规划转化为年度经营计划、如何根据年度经营计划制定资金预算、人力资源等其他配套计划，如何抓好中期总结复盘，如何根据执行结果进行业绩考核与评价等。这些核心管理流程是企业集团最高管理层管理下属业务单元的有效手段。长久来看，集团对下属业务单元的管理是通过这些管理流程来实现，而不是对日常经营活动的具体干预。这次集团计划会上，张总对具体事项很少着墨用力，反倒花了大量时间精力逐个解剖六大体系负责人的计划样本，带领大家如何就制定结构合理、可量化、可执行、可考核的下半年计划讨论切磋，形成共识，写成模板。这就把一次例行的半年计划工作，升华成了一次关于计划这个核心管理流程的规范和训练行动，效果可谓事半功倍。

三是要强化战略执行过程中的综合协调。这就需要组织保证，即必须明确一个协调部门并切实使之履职。在联想，这样的部门是企划

办，在东方，这样的部门是经营部。以经营部来协调还有两层含义：首先是大家最终都要为企业年度经营指标负责，非经济部门考核中都要设置经营指标影响权重；其次是各部门计划都要一切围绕经营，一切为了经营。像人力、企划等非经济部门都必须参与集团经营计划制定，并根据经营计划来制定自己的工作计。

四是要培育和形成企业的执行力文化，这是执行力的基础和长久保证。执行力文化并非一句空话，它培育的路径到此其实非常清晰——把前面谈到的三个要素做到位就八九不离十：如果各层一把手和领导经常以身作则，树威立信；如果企业反复锤炼核心管理流程，用严格的计划制定、分解、实施、考核等管理流程来推动集团的业绩取向；如果还有专门的部门在抓协调抓落实……如果执行力能月月讲，年年讲，久而久之就会转变成全体员工的潜意识和自然习惯，这时候企业执行力文化就已经悄然生成了。

（本报评论员）

东粮有效落实集团年中会议精神

□本报通讯员 孙海兵 报道

为进一步落实集团年中会议精神，东粮集团 7 月 9 日召开总经理办公会议，专题研究肇源园区建设问题。会议明确：肇源园区一期工程建设 7 月 15 日前开工，10 月末前完成仓储、车间、办公楼、杂粮清理包装及附属设施建设；工程建设范围内的拆迁问题，由园区负责与肇源县政府沟通协调，妥善处理，确保不影响工程建设。加工的设备工艺、采购可先做前期工作。会议还就园区建设工程报建，一期、二期用地手续等问题进



行了研究部署，确定责任人和完成时限。

7 月 17 日，东粮集团召开总经理办公会议，研究落实集团年中工作会议中有关粮油工作的具体措施。会上，就集团年中工作会议关于东粮经营、园区建设、项目开发等做出的各项决策，分解为 29 个大项共 41 个小项，分别落实牵头领导、责任人、完成标准和完成时限，形成落实督办表，定期反馈各项工作完成情况，并对一些难点和重点工作实施强力督办，推动工作落实。

坚定不移地走农业产业化发展之路 ——东粮集团三年发展综述

东粮集团自 2009 年成立以来，始终坚持区域化和专业化相结合的经营模式，以推动农业产业化发展为中心，实施农业科研、种植基地、加工园区、产品销售、物流配送等 5 大业务为一体的发展战略，在黑龙江省五常、方正、肇源建立了稻谷收储、加工、物流及高科技示范园区，在北京、上海、陕西、杭州设立子公司和分支机构，逐步建立粮油运输、收储、销售平台，推动和实施北粮南运和杂粮出口。目前，东粮正在以打造让消费者放心的商品、带动农民致富和农村经济发展为目标，进一步完善产业链条，增强竞争优势，拓展市场和效益。

一、经营实力不断增强，项目研发和建设成效明显

经过三年的发展，东粮所属创利单位已经达到 7 个。东方集团五常米业有限公司，成立于 2009 年 5 月，独立法人，注册资金为 1 亿元，已经成为国内五常稻花香稻谷收储、加工重要基地。东方集团肇源现代物流有限公司，成立于 2010 年 6 月，独立法人，注册资金 5000 万元，主要从事货物配送、粮食收购、粮食销售。东方粮油方正有限公司，成立于 2009 年 11 月，独立法人，注册资金 5000 万元，是方正富硒米生产加工基地。东方集团龙坤种业科技发展有限公司，成立于 2010 年 1 月，独立法人，注册资金 5000 万元，目前正在致力于优化五常稻花香种子的科研及科学催芽、育秧示范工作。北京东方天缘粮油食品有限公司，注册资金 5000 万，独立法人，为东粮所经营农产品行销全国的渠道商和“东方香”系列品牌推广商。东方集团哈尔滨粮油贸易有限公司，成立于 2011 年 3 月，独立法人，注册资金 1 亿元，主要从事粮食收购、销售。东方集团粮油食品有限公司综合贸易中心，非独立法人，是东粮粮食进出口贸易商。

自 2010 年开始，东方集团粮油食品有限公司加快新项目建设步伐，五常 30 万吨稻谷加工园区建设项目于 2011 年 12 月投入使用；方正 30



万吨稻谷加工园区建设项目已经进行试生产；五常高科技示范园区建设项目已经完成 2012 年春季稻谷催芽和育秧工作；具有高科技含量和自主知识产权的米糠稳定项目已进行中试阶段；肇源 80 万吨现代物流园区建设项目已经启动，今年将完成在北京、成都、杭州、西安、深圳、五常建立了大米及杂粮分装中心。

二、产业链经营取得突出成绩

在农业科研方面，公司坚持种子先行的发展原则，依靠国家级水稻育种专家的指导和与省级水稻专业研究机构的合作，以加快培育具有重大应用前景和自主知识产权的突破性优良品种为着眼点，以增强东粮集团的稻米产业市场核心竞争力为目标，以“育、繁、推”一体化为途径，全面推进优质水稻的育种研究，共同推进和发展具有东方特色的优质水稻种子专业研发机构、繁育基地和示范园区。目前，东方 429 水稻种子明年即可进行新品种审定申报。五常农业高科技示范园区，智能催芽中心、智能化育秧大棚、水稻栽培示范田投入使用，综合办公区、农机服务中心正在加快建设。在种植基地方面，公司通过创新农业生产方式，在种植基地建设方面进行了有益探索与尝试，通过政府 + 企业 + 合作社 + 农户 + 金融以及组织米业联合体等方式开展基地建设，规划建设优质水稻生产基地

的种植面积 10 万亩。在产品加工方面，通过稻谷加工核心园区，对稻谷进行全产业链开发和精深加工，实现稻谷加工规模化、现代化。五常和方正两个园区年加工能力达到 30 万吨，仓储能力 10 万吨，均获得 ISO9001 质量管理体系认证证书、ISO22000 食品安全管理体系认证证书、ISO14001 环境管理体系认证证书。目前稻米加工为基础，围绕稻壳、米糠正在规划建设发展园区循环经济，有 4 个项目列入规划，以此提升园区综合效益。在产品营销及品牌推广方面，在销售区域方面，公司建立了北京、哈尔滨、杭州、深圳、成都、西安六大分装配送中心，形成了华北、东北、华东、华南、西南、西北全覆盖销售网络；在销售渠道方面，公司确定了 KA 系统、农批、创新营销、网络营销、大客户、招商拓展 6 大销售渠道，细分了销售市场，东方香米进入 10 省三市市场。以“东方香米”作为品牌基础架构，建立以“天地道”、“天缘道”、“天天道”、“稻可道”为子系列的品牌体系，知名度不断提高。在粮油贸易及物流方面，公司注重发挥资金实力和粮食资源两大优势，充分利用锦州港和黑龙江省重点运输保障企业两个先决条件，通过铁路和海运的有机结合，建立现代化的铁海联运物流体系，立足龙江，辐射东北，与 20 余家产区贸易企业

东粮集团召开营销专题会议

□本报通讯员 周双 报道

7 月 19 日，东粮集团在北京召开营销专题会议。集团主席张宏伟出席会议；集团财务、经营、人力等主管领导及东粮营销团队代表参加会议。会议主要研究了营销公司的组织架构、品牌规划、渠道建设、发展规划等问题。会议经过讨论就上述问题达成了共识，原则通过了营销公司的组织架构。

张主席在会上强调指出，营销公司要在年初既定计划的基础上，进一步明确奋斗目标，制定科学合理的发展规划，并以此规划确定营销公司的组织架构，公司架构按照大区发展的原则配置资源、配置人才，聚合品牌，抓紧落实创建大农业产品、大交易平台的工作；要以建设中国一流产品渠道、品牌、平台运营商的高度进行科学、全面规划，健全机制、打好基础、清晰构架、完善职责，以金融家的思维做营销、科学创新商业运营模式、整合市场资源，以实体店的形式落实好营销体系。

形成贸易联合体，实现粮源掌控能力 150 多万吨；在销区，与 30 家知名企业建立了紧密的伙伴关系，年贸易能力在 200 万吨以上。同时积极探索和实施对俄、对非农业开发和杂粮贸易，推动东粮国外业务发展。

东粮集团在成立的 3 年时间里，通过狠抓经营管理，建立品控体系，强化营销，搞活原粮贸易，东方集团粮油食品有限公司年经营量从 69 万吨跨越到 160 万吨。东方集团粮油食品有限公司被评为哈尔滨市农业产业化重点龙头企业，今年将跨入黑龙江省农业产业化重点龙头企业行列。

(孙海兵)

联合能源巴基斯坦有限公司获选巴国十大环保企业

联合能源巴基斯坦有限公司在巴基斯坦环境与健康国家论坛举办的第九届年度环保奖中获选为十大环保企业之一。环境与健康国家论坛是隶属于联合国环境规划署的非政府组织，由巴基斯坦政府环境部和巴基斯坦工商联合会支持。

年度环保奖颁奖仪式于 2012 年 7 月 12 日在卡拉奇举行。包括联合能源巴基斯坦有限公司在内，共有 70 家公司一起参与角逐。这 70 家公司是从 100 个行业组成的



独立评审委员会提名中筛选出来的。

年度环保奖在巴基斯坦享有盛誉，各行各业都参与角逐。其中包括宝洁、百事可乐等快速消费品公司；葛兰素史克、辉瑞等制药公司；奥地利石油公司、巴基斯坦国家石油公司等石油开发生产公司；及阿拉伯炼油公司、NRL 等石油加工公司。

(杨眉)

创先争优 再立新功



优秀入党积极分子：亚旭

亚旭同志，现任东方集团哈尔滨粮油贸易有限公司玉米研究员。入司两年来，在平凡的工作岗位上始终如一，严谨求实，勤奋刻苦，兢兢业业，全面的完成各项工作任务，作为一名期货分析员，每天坚持了解最新行业信息，及时进行信息分析，对玉米采购价格给出指导性的建议及操作策略，在行情低迷的时候提出套期保值

策略，为公司经营方面规避风险，保证公司的合理运营。面对期货中变幻莫测的行情，做到了“眼勤、嘴勤、手勤、脑勤”，参加集团年会汇报演出，参与集团组织的“我与东粮共成长”演讲比赛，积极参与公司组织的各种培训、学习。在各种活动和培训中，都展现出个人风采，也表现出对工作、对生活的热爱。



优秀入党积极分子：薛坤森

薛坤森同志，现任东方集团哈尔滨粮油贸易有限公司区域主管。秋粮收购期间，薛坤森驻粮食收购点近 3 个多月，连续蹲守 3 个粮食收购点，保质保量地收购 52400 吨玉米，托市前期，各收购企业及粮贩争相收购，粮价上升，粮源一度紧张，他采取多

种措施，大力宣传我司企业收购的优惠政策和便利条件。在他的积极努力下，收购量很快大增，一天有时收购 500—800 吨，他严把入粮关，发现不合格的粮食一律拒收。多次拒绝粮贩的贿赂，对粮贩的无理取闹，晓之以情，动之以理，以理服人，维护了公司企业的利益和形象。



优秀入党积极分子：李敏

李敏同志现任东粮集团综合贸易中心综合

主管。面对部门成立之初人员配备不齐的情况，她主动承担各项责任和义务，一人身兼经营、人力、内勤专员数职，频繁的做合同、跑订单、做计划、做表格。晚上加班成为了家常便饭，周末加班的情况屡见不鲜，艰辛的付出与努力换来了部门各项工作的顺利开展，为保证部门材料的及时、准确上报，她始终坚持以事实为依据，保证每一个上报数据的真实性，为领导提供了详实的工作汇报材料，多次得到领导的赞许和表扬；工作繁忙之余，她不忘汲取新鲜资讯，浏览权威网站信息，结合业务实际需求筛选出有利用和参考价值的行业信息，吸取精髓，为领导决策提供客观参考。

东方集团北京总部启动 2012 年校园招聘



2012 年 6 月 20 日下午，集团北京总部人力资源部前往北京师范大学参加了该校举办的现场招聘会活动。此次招聘活动是集团北京总部今年第一次开展校园招聘，现场有来自该校各个专业的本科毕业生及研究生前来询问东方集团情况

及招聘信息，场面尤为热烈，人力资源部招聘人员对应聘者进行了简单的现场面试。校园招聘提高了东方集团在高等院校中的影响力，为今后集团人才招聘及储备打下更坚实的基础。

(张荣)