



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14期

总第351期

2012年8月15日

指标：量化到人、核算到人、考核到人

——集团开展2012年下半年工作计划指标分解到人的工作



□本报通讯员 容华 张荣 报道

集团从7月初开始，召开管理体系系列工作会议，纵向分级、横向分类对东方集团的管理工作进行了具体量化、全面讨论，正式通过了《东方集团管理体系下半年工作计划》。

工作计划确立了以集团全年的经营计划、工作指标为依据，对各管

理部门、经营业务主体的工作进行全面量化考核；集团六大管理体系、十大项目要分层进行工作量化、指标分解、考核具化，使集团所有员工明确工作职责、了解考核标准，提升集团管理工作的系统性、科学性、透明度。

集团经营部、人力资源部、财务部三部门于8月3日联合启动了下半

年工作计划及指标分解工作，并在集团范围内进行了宣贯学习，对各项指标的分解展开讨论与核对。

此次分解要做到“人手三张表”，即《2012年下半年工作计划表》、《收入费用核算表》、《岗位职责说明书》。8月15日前完成集团总部总监及以上级别、部门负责人、各经营主体班子成员、各板块负责人

的指标分解。8月31日前将各项指标分解到员工，并提交至集团人力资源部，同时各级经营主体要进行内部自查。在9月30日前由集团组成检查组对该项工作的落实情况进行总体检查。

今年下半年，集团各板块将依据《2012年下半年工作计划表》所列各项指标进行严格考核。

此次计划指标分解到人的工作旨在对2012年全年工作的完成形成明确指引，做到“逐级担指标、人人算成本、层层抓计划”的局面。要在集团现有产业布局下，练好内功，完善内部经营机制、提升管理水平，增强集团的整体竞争力，为集团产业进一步向上升级、向外扩张打好坚实基础。

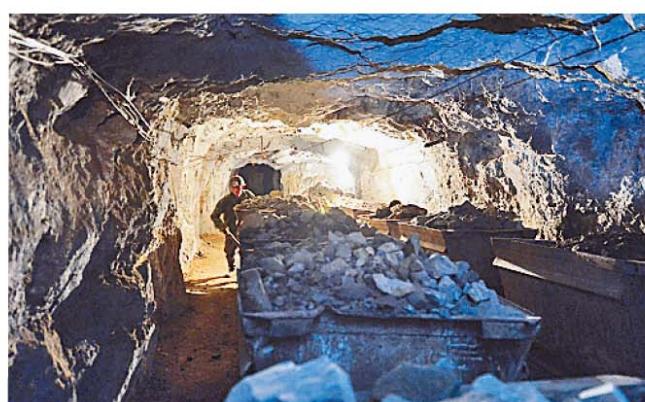
评论

围绕经营做好「三张表」

本月初，集团经营部、人力资源部、财务部联合启动了2012年各板块下半年工作计划及指标分解工作，要求各级经营主体及相关部门严格按照集团要求统一模板，对2012年下半年各类指标分解到每位员工，做到“人手三张表”，即《2012年下半年工作计划表》、《收入费用核算表》、《岗位职责说明书》，使每个员工都清楚每天做什么，都知道自己的岗位职责和核算；集团各板块将依据《2012年下半年工作计划表》所列各项指标进行严格考核。围绕经营做好“三张表”，突出体现了集团“把工作重心落在经营上，一切为了经营，全方位保障经营”的工作主题，对于贯彻集团“计划指标分解到人，考核核算到人”总体要求、完成集团2012年全年各项工作任务、实现集团整体战略经营目标，具有重要的指导意义。

我们要充分认识到，围绕经营做好“三张表”，是集团完善内部经营管理，加强管理规范化、科学化，提高自身管理水平的客观现实需要。各产业板块经营团队要按照集团计划指标分解的统一要求，制定并分解下半年的重点工作计划和经营指标，不断加强班子建设、团队建设及制度建设，完善各项管理基础工作。六大管理体系各部门要围绕实现集团经营目标，理清工作思路，明确工作要点，全方位地为生产经营做好服务和保障。围绕经营做好“三张表”就是要把抓战略、抓计划、抓管理、抓监督、抓风险控制落实到六大管理体系建设中去，强化各体系之间的相互协调配合，从而最大程度地实现增产、增效、增储、降低成本、提高效益的目标。

7月集团经营工作有序开展



□本报通讯员 何诗穹 王晴 报道

2012年7月，集团的主要经营工作有序推进并取得良好业绩。

粮油板块——实际销售收入和经营量均完成全年计划的88%，经营创佳绩、管理上水平。各园区针对重点工作和重点项目，集中精力加快推进。8月份东粮集团在产融创新、完善园区规划和园区建设、销售网络搭建、政策业务申报、精深加工项目五个方面重点推进具体经营管理工作。

矿业板块——赤峰和彭泽矿

业生产和工程工作均按照计划有序进行。东合矿业主营业务收入截至7月共完成全年计划的50.66%。8月份工作计划，将继续加强安全管理，持续开展各项经营生产管理工作，同时重点推进与中金合作模式、矿山建设、矿山增储、扩界新项目等几方面工作。

联合能源——大力开展节约挖潜活动，可控成本得到有效控制。扭转了前期UEPL项目下滑的趋势，取得了产量、储量、效益等硬指标的大幅增长，实现了安

全生产无事故。8月份将继续努力抓好三季度原油上产的黄金时期，抓好成本控制工作，强化安全环保管理。

作为下半年工作的开篇之月，粮油板块、矿业板块和联合能源集团认真围绕既定目标开展工作，为下半年工作任务的顺利完成打下了较好基础。各板块有信心、有决心在集团公司的正确部署和坚强领导下，进一步推进各项工作的顺利开展，全面完成集团年初制定的工作目标。

(罗伟)

东粮集团与四川粮油批发中心签署战略合作协议

8月10日上午，东粮集团与四川粮油批发中心在成都签署战略合作协议。东粮集团拟充分发挥黑龙江粮食主产区的优势，与四川粮食局、四川粮油批发中心、四川川粮米业共同打造30万吨粮食经营量，此举将为四川粮食宏观调控发挥重大作用。四川省粮食局党组书记局长张书冬、四川粮油批发中心党委书记主任潘朝松、四川省川粮米业股份有限公司总经理王晓松、东粮集团总经理赵继河参加签约仪式。

四川是粮食产销大省，四川粮油批发中心作为四川省粮食宏观调控的



重要载体，在粮食储备、粮食能流、粮油加工、交易平台、客户资源、销售网络等方面具有较强优势。东粮集团在黑龙江五常、方正、肇源等地区建有优质粮源种植和生产基地，在东北优质粮源的采购、运输、品牌粮食销售、资金等方面具有优势。为实现优势资源互补，加速粮油流通，促进企业又好又快发展，实现共赢、多赢，双方将重点在分装配送中心建设、粮油贸易、融资合作、军粮合作、物流运输、人才交流等方面开展工作。

(周双)

扶强联合体 壮大产业发展规模

按照东方集团年中会议的相关部署和要求，东粮集团加快贸易、稻米、销售、种业、物流等5个联合体产融创新推进工作。联合体的组建，加快产融运行模式创新及实施，对于推动和促进粮油行业的资源整合，打造收、储、加、运、销环节经营平台，提升行业竞争力和影响力，带动区域经济发展起到了至关重要作用。一是确立了联合体产融创新模式。经过认真调研与协商确定了银团+东方财务+东粮集团+成员企业的基本模式，并视每个米联体的实际

情况予以调整。二是确立了有效的责任机制。按照互利互惠、共担风险、规范运行这一基本要求，明确工作责任和风险责任，促进规范运行。三是确立了细节管理流程。按照每个联合体的运行特点，合理确定管理方式，促进科学经营。5个联合体产融创新模式的推进，标志着东粮经营业态的战略性提升，为壮大产业发展规模、更好地实现公司发展规划目标创造了有力条件。

(孙海兵)

东粮快速推进落实6项重点工作

8月4日，东粮召开总经理办公会议，通报1—7月份经营指标完成情况，确定近期要快速推进的6项重点工作，并明确责任狠抓落实。一是快速推进5个联合体产融创新实质性运行工作。尽快确立联合体产融创新运行模式，快速形成银行、东粮、财务公司、各成员单位互利共赢、风险共担、规范运行的有效机制；二是快速推进产销对接工作。加强与陕西、浙江等省粮食部门沟通工作，迅速签订相关协议，确保完成年中会议所确定的指标；三是快速推进肇源园区、五常农业高科技示范

园区项目建设工作；四是快速推进政策性业务对接工作。做细做实稻谷加工园区挂牌迎接准备工作。认真做好龙头企业申报，并确保如期通过。五是快速推进五常米业、北京粮油经销公司的人力建设工作。五常米业、北京粮油经销公司各营销大区、北京冰灯各负责人尽快到岗。六是快速推进产销对接计划落实工作。结合军粮、政策粮产销对接及各创利单位要分别深入外埠市场进行业务对接情况，完善东粮产销对接计划，为今秋粮食收购做好准备。

(孙海兵)

东粮贸易公司召开贸易联合体第一次成员会议



7月23日，东方粮油贸易公司在哈尔滨召开了贸易联合体第一次成员会议。龙江银行哈尔滨分行吴国滨行长，财务公司，东粮集团经营、财务负责人，联合体成员下属20余家企业代表参加会议。

会议主要围绕如何打造融资服务平台、销售服务平台、信息服务平台展开研讨。包括成员单位的融资需求和资金规模；成员单位固定资产状况、当前融资渠

道及融资规模；成员单位当前融资效率及利率水平，融资资金的用途及年平均回报率等。

龙江银行吴国滨行长与贸易联合体各成员单位负责人就融资方式、融资规模以及如何规避系统风险等方面进行了深入沟通，为今后在粮食销售旺季，确保粮食经营业务顺利进行做好准备。

(孙磊)

联合能源高升合作区召开上半年工作总结及下半年工作安排会议

7月26日下午，联合能源高升合作开发作业区2012年上半年工作总结及下半年工作安排会议在该作业区一楼会议室举行，区领导班子、基层队站长、党支部书记、地质技术员、机关组长等45人参加了会议。高升合作项目中方代表共4人出席了会议。

会上，合作开发作业区负责人作了关于《合作开发作业区2012年上半年工作总结及下半年工作安排》的报告，上半年合作区圆满完成了原油生产任务，超产555吨，商品量超产3135吨；成本节余395.4万元；实现了安全生产无事故；确保了员工队伍稳定，精神面貌良好，士气高昂。



下半年主要开展四项重点工作：一是努力抓好三季度原油上产的黄金时期，牢牢把握原油生产主动权，为圆满完成原油生产任务奠定坚实基础；二是努力抓好成本控制工作，严格落实成本责任制，加大修旧利废、节约挖潜力度，实现成本结余目标；三是进一步强化安全环保管理，提前做好冬防保温工作，加强安全隐患识别与整改工作，实现安全环保无事故；四是强化三基管理，推进作业区管理水平上台阶。

(杨惠娟)

彭泽矿业进入快速建设期



2012年8月1日，彭泽县委书记孙金森在县政协副主席王唯瑞、浩山乡党委书记张仲翼、大浩山金矿项目总包部经理张兰臣及彭泽矿业负责人的陪同下到大浩山金矿现场视察。孙书记此行是继2012年4月8日后再次亲临金矿现场视察，在详细了解了矿山各项目建设情况并听取了相关负责人的汇报后，孙书记当即对大浩

山项目建设领导小组及浩山乡政府全体成员做出指示，要求加大大浩山建设的工作力度，提高工作效率，和彭泽矿业的领导班子齐心协力，把大浩山金矿建设工作当做当前大事来抓，保证项目建设无障碍施工，确保10月1日投产的目标不变，齐心协力、精诚合作将大浩山金矿项目建设好。

(石鑫)

东合矿业公司积极推进“六大系统”建设



为进一步完善矿山安全管理体系、保障矿工生命安全，结合国家安全生产监督管理总局下发的《国家安全监管总局关于印发金属非金属地下矿山安全避险“六大系统”安装使用和监督检查暂行规定的通知》（安监总管一〔2011〕108号）要求，东合矿业公司认真组织、周密策划，严格按照设计要求，各部门全力配合厂家技术人员进行“六大系统”设备的安装调试，力争在本月底安装调试完毕，经省安监局验收合格后投入使用。

(梁建仁)

财务公司明确发展定位 服务集团战略



7月24日，中国财务公司协会常务副会长王岩玲、黑龙江省银监局局长金守恒、处长宋彦园一行三人到财务公司检查指导工作。集团及公司领导池清林、吕廷福、姜建平等参加会议。中财协、

良好的集团资源和业务牌照，发展前景十分看好。财务公司协会将积极努力地为东方集团财务公司搭建平台，促进相互学习交流并做好服务。

(陈曦)

财务公司与申银万国证券进行业务创新交流



7月30日，财务公司、申银万国证券针对双方业务创新合作进行座谈。财务公司总经理姜建平介绍了东方集团整体产业发展现状及前景，表示希望通过业务创新与申银万国证券进行多渠道合作。申银万国证券哈尔滨营业部盛俊铭总经理详细介绍了目前效果较好的合作模式，表示在证券公司创新大会后，证券公司经营范围大幅拓宽可以提供多种形式的金融服务。双方就利用东方集团粮油板块、

矿业板块发行东方集团基金、开展直投业务，利用申银万国香港分公司为联合能源进行金融服务，发行企业债等方面进行了广泛探讨，并达成初步合作意向。

(陈曦)

民生银行荣获“中国主板上市公司百强前十强”等两项大奖

据民生银行网报道

7月25日，证券时报社主办的“2011年度中国上市公司价值评选”颁奖典礼在南京举行。民生银行小微金融战略的发展成果得到社会各界广泛认同，组委会授予民生银行“2011中国主板上市公司百强前十强”、“2011中国主板上市公司十佳管理团队”两项大奖。

组委会在阐述授予民生银行“2011中国主板上市公司百强前十强”奖项理由时表示：中国民生银行作为首家全面进军小微企业金融服务领域的全国性商业银行，公司依靠规模化、专业化、流程化，在与同业竞争中的差异化优势已经显现。在资本监管和贷存比监管日趋



严格背景下，银行转型正成为各家银行可持续发展的主题，民生银行凭借敏锐的市场洞察力，率先意识到小微企业金融服务这片蓝海，并以其强大的执行力用最短的时间成功完成事业部改革，实现良好的管理协同，提高了风险管理能力和定价能力，在小微金融服务领域取得不可动摇的领跑者地位。

中国上市公司价值奖项评选由深沪交易所研究所所长以及申银万国等国内十大券商研究所所长组成的评审委员会、十大券商旗下的百名分析师构成评审团，经过第一轮财务评分、第二轮网络投票和分析师百人评审团投票、第三轮评审委员会现场评审会审定后产生。

联合能源高升合作区获得采油厂 520 公斤级女子队拔河比赛冠军

在高升采油厂举办的“清爽夏日·魅力高升”群众消夏系列活动职工拔河比赛中，合作开发作业区、采油作业一区、采油作业二区、热注作业区、机动采油大队等 24 家单位，共组织女子 520 公斤级 12 只队伍、男子 680 公斤级 22 只队伍、男女混合 640 公斤级 13 只队伍参加了比赛。比赛实行淘汰制，各级别比赛队伍分为三组，每组取前 2 名，最终 6 只队伍争夺冠、亚、季军。合作开发作业区组织 15 人参加了三个级别的比赛。经过 2 天激烈角逐，参赛队员们发扬顽强拼搏和团结协作精神，520 公斤级女子队以小组第一的成绩进入决赛，



最终取得冠军。

为了备战此次拔河比赛，该作业区队员克服生产任务繁忙、不脱产训练等困难，利用业余时间抓紧练习，手磨破了皮、胳膊疼得抬不起来……可是没有一个人叫苦与退缩。“付出终有回报”，赛场上，男、女队员们戮力同心，奋勇争先，充分展现了合作开发作业区员工克难奋进、乐于奉献、积极向上、团结友爱的风采和站排头、争第一的精神风貌。最终男子队和男女混合队分获第十三名。女子队不负众望载誉而归，取得了女子 520 公斤级冠军的好成绩。

(杨惠娟)



为奥运喝彩

四年一届的夏季奥林匹克运动会开幕了，这一激动人心的时刻感动着全世界热爱体育的人们。2008 年，诞生于西方的奥运会终于来到了东方的中国，中国实现了百年的奥运梦想，这不仅是一次体坛盛事，也是历史悠久的奥林匹克文明与源远流长的中华文明的一次伟大交汇。全世界都借助 2008 年奥运会，共同感受了中国五千年灿烂文化的非凡魅力。

2012 年 7 月 28 日（北京时间），我们迎来了第三十界夏季奥林匹克运动会，在美丽的城市伦敦举办。世界各国的体育健儿为实现他们的梦想来到这里，同样他们还带着祖国人民对他们的期待。我们期待五星红旗飘扬在奥运的赛场上，期待义勇军进行曲响彻整个伦敦！我们那些可爱可敬的奥运健儿没有辜负我们的期待，他们都以最好的成绩回报了自己及我们的国家。说到奥运比赛，我不得不说的是吊环项目的“陈一冰”和 110 米栏的“刘翔”，他们虽然没有获得金牌，但是他们的拼搏精神却给我们留下了深刻的记忆。中国选手“陈一冰”尽管完美的完成了吊环的整套动作，但是最终仍以 0.100 分的微弱差距不敌下法站立不稳的巴西选手纳巴拉特·扎内

蒂无缘该项目的冠军，最终获得吊环亚军，看到当时宣布分数的那一刻心中的愤怒简直想冲到奥运赛场去为“陈一冰”申诉，而陈一冰却向世界人民展示了他宽广的胸怀和中华民族的传统美德，他的大气感动了全世界人民，在我们心里他已经是中国冠军了。全中国人民期待的刘翔因起跑时摔倒无缘决赛。让全国人民痛心的一刻，而刘翔却用坚强的意志单腿跳到终点，在他亲吻栏杆的那一刻，我们流泪了，不是惋惜的泪水，是为他的坚强而骄傲的泪水，他们的表现不正是对奥林匹克精神的最好的诠释吗！

奥运赛场上给了我们太多的感动，无论是获得奖牌的还是没有获得奖牌的，他们都是最棒的，他们身上的坚持、执着、勇敢、永不言败、永不放弃是值得我们学习的。拼搏、进取、向上的精神不仅是奥运精神也是我们东方人的精神，我们将弘扬奥运精神，我们会在张宏伟主席的带领下向着更高、更快、更强的目标奋力奔跑，去开创属于东方集团新的业绩和篇章！

(陈晨)

2012 伦敦奥运会上，看到中国体育健儿的完美表现，以及中国金牌榜数目不难看出，中国不仅仅是一个经济大国更是一个体育强国。

几天来赛场上出现了很多让人感动、让人落泪的一幕幕。首先是 16 岁的叶诗文创造了中国游泳个人两项奥运冠军的历史。叶诗文不仅是中国奥运游泳历史上连续两次获冠的第一人，也是自 1978

年以来最年轻的游泳世界冠军。让人佩服的除了叶诗文在赛场上的出色发挥，还有作为一个年仅 16 岁的选手在卫冕冠军时的淡定，以及面对外国媒体各种刁难时的沉着。

一位就是我们不得不提的人“刘翔”。刘翔摔倒在伦敦奥运会男子 110 米栏预赛第一个栏架前的那一刻，全世界都惊呆了。一位曾经创造过世界记录的奥运会选手以这样

的方式告别奥运赛场，实在让人难以接受。然而，刘翔在退赛后用一条腿跳回场地，并亲吻属于他的那个栏架的一幕，感动了全世界，对手甚至主动举起他的手臂，向这位伟大的跨栏选手致敬。刘翔一吻的背后，我们看到了刘翔的不舍。刘翔用自己的坚持赢得了对手们的尊重。此刻体育无国界，此刻运动精神远胜比赛结果。让我们一起祝福刘翔能再次站在 110 米栏前。

伦敦奥运会让我们感动的不是耀眼的光环，不是轰动的掌声，更

多的是运动员背后那鲜为人知的故事。在男子 400 米的赛跑上，我们不难发现一个用假肢奔跑的身影，他就是来自南非的“刀锋战士”皮斯托瑞斯，他是唯一一个双腿截肢的运动员，我们可以想象他要付出我们常人十倍二十倍甚至更多的努力，但他却用自己的力量在赛道上抒写着传奇的人生，用实践证明着不一样的人生却有着神奇的力量。他是真正用生命在奔跑，用信念支撑的最勇敢运动员。

(张俊东)



为什么党员必须要在党的一个组织中过组织生活？

党的组织生活是党的生活的重要内容，是党组织对党员进行教育、管理、监督的重要形式。主要依托党支部、党小组开展活动。党章明确规定，党员必须在党的一个组织中过组织生活。每个共产党员都必

须按照这个规定，自觉参加党的组织生活，接受党组织的教育和监督。这是党的组织原则的一个重要内容，是衡量党员组织观念和党性的主要标志。

(丁超)



东方集团股份有限公司副总裁、财务总监李亚良推荐书籍——《细节决定利润》

作者伯恩斯，任教于麻省理工学院，是专门帮助公司消灭隐性亏损、大幅提升利润率的专家。

他发现了一个令人震惊的事实，即使是行业内的龙头企业，也不得不面对非常残酷的“赤字海洋”：第一，大多数公司有将近 40% 的业务不赢利甚至是亏损；第二，公司所有的利润几乎全来自 20% ~ 30% 的赢利业务。

伯恩斯指出，影响利润率的“魔鬼”就躲在大部分公司的工作细节里面，细节决定利润。他认为，公司现在该做的不是想着怎么开发新计划、提出新方案，而是赶紧找出那 40% 的“隐性亏损”业务，让每位顾客、每件产品、每次服务、每个经理人和员工都能为公司带来利润，将不赚钱的业务转变成赢利业务。