

大国重器

面对经济下行的巨大压力和原油及化工市场大幅波动,抚顺石化在原有加工量没有增加,且历史包袱依旧沉重的情况下实现企业效益的大幅提升,归根到底是深化供给侧结构性改革的结果。要真正将供给侧结构性改革落到实处,理念、管理、产品创新与结构调整一个都不能少,唯有多管齐下协调共赢才有企业的良性发展

# 抚顺石化发力供给侧结构性改革扭亏为盈—— 强势逆袭

经济日报·中国经济网记者 张允强



一次加工装置70.4%的低负荷下,按照实际需求将现有的117套装置重新排产,关闭13套、间歇开停工35套、运行69套,主力创效装置满负荷运转。

比如,向安全运行、绿色发展要效益。按照“一岗双责,党政同责”要求,公司建立完善了“车间—生产厂—公司”三级检查体系、三级督查体系和三级应急预案体系;工业水实现梯级利用,增产不增污,减排增效;安全事故数量下降58.7%;三废排放下降49.5%。

比如,向设备的可靠性要效益。通过加强设备管理,抚顺石化努力筑牢装置安全运行基础,临时抢修作业许可、装置非计划停工分别下降70%、90%。

通过深度优化生产,抚顺石化可比综合商品率提高1.56个百分点,增效5.2亿元;炼油综合能耗下降5.06个单位,增效1.3亿元;139项经济技术指标95%以上明显好转,合计增效39亿元。2016年,抚顺石化较2012年减亏65亿元、盈利39.5亿元、增税38亿元。

李天书表示,抚顺石化在原有加工量没有增加,且历史包袱依旧沉重的前提下实现企业效益的大幅提升,归根到底是深化供给侧结构性改革的结果。要真正将供给侧结构性改革落到实处,理念、管理、产品创新与结构调整一个都不能少,唯有多管齐下协调共赢才有企业的良性发展。

图片由上至下依次为:  
抚顺石化厂区。  
抚顺石化工作人员正在更换大乙烯火炬头。  
抚顺石化生产一线员工正在装置区域研究生产运行情况。  
抚顺石化烯烃厂中央化验室员工正在分析样品。

种老思路必须摒弃。‘抬头看路’就是要好好观察市场、对接市场,通过生产适销对路的产品实现高效供给,推动企业创效能力和市场竞争力不断增强。”李天书说。

要实现市场价值,低端产能必须做“减法”,高端产能必须做“加法”。在调整产品结构的过程中,抚顺石化以市场为导向,以价格为杠杆,努力加大新产品研发推广力度,增加高附加值产品的有效供给。

要实现市场价值,还要关心市场、读懂市场,“价高多产,价低少产,亏本不产,怎么赚钱怎么排产”。根据需求参数的变化,抚顺石化对烯烃、石蜡、柴油等生产线和目标产品效益情况动态排序,编制出7条最佳效益“路线”。同时,每天通报生产偏差并及时修正,用多种模型验证前一天的运行效果,确保运行轨迹不偏离。

统计显示,新市场监测体系建立以来,公司先后调整自销产品价格698次,石蜡等重点产品销量持续领跑市场。

## 做精做专

抚顺石化认为,老国企要迸发活力必须转变发展思路,不能老盯着投资拉动,而是要把“做精、做专、做强”作为重点全力攻坚。为此,公司按照“三去一降一补”的要求因厂施策,努力用好增量、盘活存量。

比如,让老装置焕发新青春。恢复6万吨/年石蜡加氢装置及配套设,石蜡增产25万吨,增效6.25亿元;改造年产30万吨副产装置,使其年产能增至60万吨;小乙烯装置恢复开工生产,盘活积压库存5100万元。

比如,向生产优化要效益。在

示,伴随体制机制的变化,抚顺石化作业违章率下降33%;在关联业务从18亿元减少到8亿元的前提下实现扭亏为盈;在集团公司减少4700万元补贴的前提下实现服务项目增加、质量持续提升……

为全面整章建制,抚顺石化还在去年启动了体系架构重建工作,努力形成具有抚顺石化自身特色的制度体系。公司层面的整章建制打破了以往由职能部门独立制定制度的方式,转而从每个部门抽调1名骨干成员组成6个制度编写优化小组,开展完全独立于职能部门的顶层设计,实现制度设计与制度执行完全分离。“规章制度‘一级管理’有效解决了职责不清、职责缺位、职责冲突等问题,大大激发了各部门的活力与动力。”李天书说。

## 瞄准市场

“日核算、周测算、月分析”“实时优化、快速决策”,这些市场化程度极高的经营预警机制在如今的抚顺石化已经不是什么新鲜事了。“我们要瞄准全球市场,通过高质量的分析将各项工作、指标、效益一一对应起来,在补短板的同时把握增长点,不断创造新价值。”李天书举例说,去年市场监控体系评估认为国际石蜡价格即将走高,公司立即调整经营生产策略,组织相关单位开足马力恢复生产、调整产线,石蜡产量从30万吨提高到50万吨,仅此一项便创效9.9亿元。

“管理创新的目标是追求最先进的、最符合现代市场规律的企业管理模式。尤其是老国企,必须大力提升精细管理水平,敢于向世界最先进企业对标管理理念和管理水平。”李天书说。

“很多老国企都习惯‘低头拉车’不‘抬头看路’,我们也曾如此这般。但市场的教训告诉我们,这

作为我国炼油工业的“摇篮”,中国石油天然气股份有限公司抚顺石化分公司(以下简称“抚顺石化”)日前发布的最新统计数据让整个行业为之振奋:今年1月份至5月份,公司创效22.64亿元,同比增利7.12亿元。

回顾过去几年抚顺石化的发展轨迹可以发现,2011年至2013年,企业累计亏损额高达187亿元;2014年,经营情况明显好转,同比减亏17.6亿元;2015年,实现利润3288万元,一举摘掉了“巨亏”的帽子;去年已经表现出很强的盈利能力。抚顺石化用短短6年时间里上演了一出强势逆袭的好戏。

面对经济下行的巨大压力和原油及化工市场大幅波动,这家老牌国企是如何在短时间里催生出强劲发展动力的?抚顺石化总经理李天书一语道出了其中的玄机——牢牢抓住供给侧结构性改革契机,瞄准重点全力攻坚。

## 革弊立新

“革弊立新是抚顺石化此次改革的关键。”李天书认为,要改革首先要打破旧制度的束缚,建立新的管理机制,创造供给侧结构性改革的良好环境。

为此,抚顺石化精心调整组织结构,成立技术处、招标中心、安全环保督察中心等部门;创新管控模式,将55家法人单位、110个账户清理整合成4大板块,重点解决集体企业“一管就死,一放就乱”“穷庙富方丈”等问题;推进矿区业务市场化、社会化进程,逐步分离移交“三供一业”业务;将集团公司考核的29项KPI指标及经济分析结果分解成从公司到岗位六级21类2.65万项指标;持续开展多管理体系融合工作,将规章制度体系、QHSE等7套体系融合为一套规章制度体系。

改革效果立竿见影。统计显

## 小鱼易连深耕云视频会议市场——

# 把世界变成小小桌面

本报记者 杜 铭

小鱼易连认为,传统视频会议硬件MCU逐渐退出历史舞台,采用x86架构、虚拟化、云服务的云视频会议将成为主流。为了让视频会议走进更多企业、政府机关乃至普通人的生活中,一定要把产品做得“极致简单”“极致方便”,做最好用的智能音视频终端及视频云服务提供商

生意经

互联网企业上海赛连信息科技有限公司旗下“小鱼易连”日前在北京发布新一代云视频会议解决方案。该方案包括4个系列智能会议终端及1款配件产品,可满足不同场景下视频会议及行业应用等方面的需求。

大家都知道,视频会议可以为商务人士节约出差时间、差旅费用等办公成本,大大提高工作效率。不过,传统的视频会议需租用独立的专线网络,技术过于复杂,使用起来很不方便,而且动辄数百万元的高昂成本也让很多中小企业难以承受。

正是因为看到了这一行业“痛点”的存在,曾就职于全球顶尖视频会议技术公司的小鱼易连董事长袁

文辉当即决定回国,加入“海归”创业大军。

“一定要把产品做得极致简单、极致方便。”袁文辉相信视频会议可以走进更多中小企业、政府机关乃至普通人的生活里,“做最好用的智能音视频终端及视频云服务提供商”成为他创业的核心信念。

近年来,随着音视频技术和云技术的发展,云视频会议应运而生。云视频会议结束了对专线的依赖,转而使用公共互联网和移动互联网带宽,用音视频算法解决信不号传输问题。此外,普及型的智能会议终端也大大降低了视频会议部署和使用的门槛。

不过,技术的迭代并不会影响小鱼易连的信心,反而成就了它的

特殊与先进。“在‘丢包率’30%的情况下,视频依然流畅、不花屏;在‘丢包率’80%的情况下,语音依然清晰可识别。”袁文辉表示,“很多传统视频会议厂商虽然在尝试转型,但固有业务模式以及思维模式很难改变。小鱼易连是唯一真正做到音视频智能终端+云服务完整方案的厂商。”

作为小鱼易连的投资人之一,创新工场创始人李开复正是这一解决方案的受益者。“就在最近,创新工场把过时的、基于硬件的、不好用而且特别贵的系统彻底换掉了。小鱼易连帮助创新工场开了场高质量的视频会议,全球4个城市的80位员工远程参会,工作效率大大提高,随时随地需要开会沟通

的难题也迎刃而解。”

袁文辉认为,传统视频会议硬件MCU逐渐退出历史舞台,采用x86架构、虚拟化、云服务的云视频会议将成为主流。

资料显示,从2016年开始,华为、思科、保利通、中兴、科达等传统视频会议厂商市场份额逐步下降。同时,以小鱼易连为代表的云视频会议市场份额急剧上升。2017年上半年,小鱼易连视频会议发货量同比增长112%;预计到2021年,云视频会议将完全超越传统的视频会议。

除视频会议外,小鱼易连还在加快拓展远程教育、远程医疗、远程金融及远程政务等方面的应用,努力成为致力于全球音视频云应用的公司。

正如另一位小鱼易连的投资人——真格基金创始人徐小平所言:“小鱼易连把浩瀚的世界变成了一个小小的桌面,从此你到任何地方都能和亲人、同事、朋友随时沟通。正所谓海内小鱼,天涯若比邻,全球更易连。”

## 莱克电气与全球最大酒店集团达成战略合作——

# 国货进驻万豪了

本报记者 周 雷

莱克电气集团与万豪国际集团日前在上海共同签署中国战略合作伙伴协议,标志着莱克品牌和产品正式进驻全球最大酒店管理集团,开启了商用专有渠道业务新篇章。

万豪国际集团拥有丽思卡尔顿酒店、喜来登酒店、威斯汀酒店等30个全球知名的高端酒店品牌,在全球经营的酒店超过4000家,年营业额近200亿美元。

一直以来,万豪凭借极高的服务水平和堪称严苛的标准建立起自身的品牌优势。业界评价认为,本次与莱克达成中国区战略合作协议可视为万豪对莱克高品质创新精品的高度认可。

作为中国小家电领军企业,莱克电气已与多家世界500强企业展开战略合作,每年生产中高端吸尘器1000万台,累计超过1.3亿台,产品远销120多个国家和地区,连续13年全球吸尘器产销量遥遥领先。莱克全球研发中心拥有700多名工程师和设计师,设立了博士后工作站和国家级CNAS实验室,每年申请技术专利200余项,累计拥有专利1700余项。莱克牢牢把握中国市场消费升级大趋势,创立“LEXY 莱克”

品牌,不断稳固高端清洁电器引领者地位。旗下吸尘器、空气调节扇、空气净化器、除湿机、高端厨电等品类齐头并进快速发展,其中魔洁M81大吸力多功能无线吸尘器单品销量第一、魔净K8超大洁净空气净化器排名“万元机前三”。

双方此次达成战略合作协议后,莱克将有机会为万豪中国区旗下酒店提供高端空气净化器、高端智能净水机、高端厨房电器等领域专业、优质、舒适的健康体验与服务。根据协议,双方除在商品采购环节开展大规模合作外,还承诺联合开展关于高端酒店房间及公共空间微环境净化(空气、灰尘、饮水等)整体解决方案的相关实验与研究。

作为设备提供方的莱克电气不仅向万豪集团无偿提供产品安装、质保等服务,还承诺提供不限空气及水质检测、机器清洗等内容),以确保万豪客人时时拥有超预期的健康体验与服务。

同时,万豪国际集团也将为莱克电气提供更高品质的品牌认知平台,让更多酒店客人认识和了解莱克产品,提高其品牌知名度,助其稳固市场地位。