



超群的魅力,在风景中诞生。古代丝绸之路的画面,又在国泰民安的今天被镶嵌上了一颗璀璨的明珠——新疆生产建设兵团天业集团

——题记



■ 本报记者 陈奎超

当涌动着时代强音的改革春潮,荡漾着西部大开发的时候,睿智的军垦人在短暂的惊诧后奋然跃起,以崭新的姿态迎着新时代的洗礼。于是,在这片热土上,“忽如一夜春风来,石城天业万花开”似地涌现出一个个可歌可泣的动人奇迹。

在巍峨的天山脚下,有这样一个企业:它将一个已经步入夕阳的产业,脱胎为一个生机勃勃的朝阳产业,并且因此而改变了国家对传统电石法生产聚氯乙烯的有关限产政策。它开发推广的节水滴灌技术,使得干涸了近半个世纪的兵团石河子垦区玛纳斯湖水,又重现了昔日的神秘美丽;它研发的国内第一条专“吃”电石废渣的水泥生产线,改写了世界上电石废渣不可再生利用的历史。这个带着传奇色彩的企业就是新疆生产建设兵团国有大型优秀企业——天业集团。

天业集团是新疆生产建设兵团农八师石河子市的一家国有大型工业上市企业,该企业主产业涉及塑料制品、节水器材、化工、电石、矿业、水泥、发电等领域。早在1987年,天业的前身还是一家濒临破产的小玻璃厂,但之后,在集团领导班子的带领下,新疆天业集团认真贯彻落实科学发展观,大力实施优势资源转换战略,坚持为农服务方针,经过12年的拼搏努力,闯出了一条符合新疆和兵团实际情况的新型工业化发展模式及人才培养模式。时代呼唤英才,而崛起于东方的中华民族不仅需要人才,更需要为民族经济腾飞而创造财富、贡献智慧的优秀企业。

目前,天业作为化工企业,已位居全国同行业之首,水泥和电力装机容量已达到疆内一流水平。天业已成为全国最大的节水器材生产和推广企业,总资产由1996年组建之初的1.5亿元增加到目前的286亿元,2011年实现工业增加值就达46亿元,总产值85.6亿元。“天业牌”聚氯乙烯树脂被评为中国名牌产品。公司先后获得全国“节水行业排头兵企业”、“第一批循环经济试点单位”、国有企业“四好”领导班子、“五一劳动奖章”等荣誉。

十年磨一剑,天业集团把一个负债累累的小厂发展成一个总资产286亿元、极富创利能力的大型综合性集团,这是以集团领导班子为核心的天业人多年以来坚持科技创新、打造循环经济产业链、同时注重社会效益和经济效益的结果,也是天业集团走可持续发展道路、大力实施优势资源转换战略的结果。

锐意进取 全面发展

建设是主题,发展是硬道理,没有雄才大略和长远眼光是很深谙其中真谛的。在走进天业的日子,一些中高层干部纷纷向记者介绍天业发展的有关情况。他们表示,在建设与发展这个问题上,决策者们感触颇



吴彬总经理正在给嘉宾讲述天业发展概况

天业奇迹

——新疆生产建设兵团天业集团发展纪实

深。

2002年,天业集团原董事长郭庆人在看了自治区党委书记王乐泉关于发展新疆经济、要走优势资源转换的重要讲话后,如获至宝。他认为,这是新疆重化工、盐化工、煤化工的春天到了。

天业集团开始按照发展生态环保经济、清洁经济、节约经济的现代社会发展要求,带头搞循环经济,将电石、聚氯乙烯等上游产品的废弃物,变为水泥厂的生产原料,变废为宝,循环利用,“吃干榨尽”,使天业化工城成为我国循环经济的典范。

2005年,天业集团被光荣地列为我国“第一批循环经济试点单位”。借此契机,天业集团开始实践新疆优势资源转换战略,提出发展循环经济、变被动的环保为主动的环保、将各类废弃物转变为再生资源的基本思路。

过去,我国一直采用从石灰岩和工业盐提取生产聚氯乙烯的生产模式,这种传统生产工艺既是高能耗又是高污染行业,聚氯乙烯曾一度被列入中国限制发展的行业项目。面对这一困局,天业集团领导班子认为,企业要想实现可持续发展,就必须解决环境污染的问题。因为在天业看来,企业不论大小,也不论国企外企,如果不减排节能,就无法竞争,无法生存,就无法创造国家名牌产品。企业只有主动减排和节能,才能降低成本,提升效益;只有企业自己做到环保、生态,才能不断发展,日渐做大,创出产品名牌。在此背景下,天业集团把各类废弃物转变为再生的资源,作为天业实践新疆优势资源转换战略的核心方向。

在天业企业发展的全过程中,天业始终把循环经济贯穿其中,并成功提出了两个概念,一个是资源加工综合产业链大循环,一个是生产工艺内部过程小循环。

大循环就是要构建两个产业链,一个是:资源(石头、盐巴、煤)—电—电石—聚氯乙烯—节水器材—高效农业—食品加工—农业产业化;另一个是排放物的综合利用,即粉煤灰、电石渣—水泥、制砖—建筑。这两个产业链在完成产品深加工的同时,实现了生产过程排放物的资源化、再利用。2006年,在国家发改委的关心和支持下,《2万吨废旧滴灌带回收再利用项目》列入试点支持项目,目前已建成投产,使天业的产业链延伸到农业,服务到社会。在自治区党委和兵团党委的关怀和支持下,天业集团成功地获得了储量100多亿吨的石灰矿、2亿多吨的盐矿和100多亿吨的煤矿,为天业用循环经济理念实施优势资源转换的战略提供了充分保障。

天业集团充分应用科学方法对其绩效进行评价和激励的管理模式。正如杜拉克预言:“建立在知识基础上的经济将成为我们未来的经济形式,在这样一种经济中,企业组织的真正价值存在于员工的思维能力中。”也就是说,未来,企业的核心竞争能力决定于人才的竞争能力,人才的竞争能力决定于人才的思维能力,也就是人才的创新能力。对人的管理而言,集团化管理区别于基础管理的关键在于选择有创新精神的经营者。

小循环的概念就是要构筑技术与管理、企业与社会结合的立体循环体系。在工艺的各个环节,实施资源有效利用,实现节能减排。试点工作带动了整个集团的节能减排,全公司年废水排放量降幅竟达到了70%以上、COD排放量降幅达到80%、废气排放量下降了70%。

对天业集团而言,优势似乎更加明显——天业集团大、小循环的有机结合,实现全过程充分利用资源,达到排放量最小化、资源化、无害化。上游企业的废物成为下游企业的原料,实现资源最有效利用,使传统电石法生产聚氯乙烯高污染、高消耗、落后工艺的局面,在天业得到了根本性的改观,并构建了电石法生产聚氯乙烯的新概念,为全国氯碱化工行业的健康发展起到了引领示范作用,同时也为新疆新型工业化发展探

索出了一条成功的道路。

壮大经营 实现突破

天业人有自己闪光的亮点和辉煌的业绩,也有自己不懈的追求和无私的奉献,当然还有自己艰难的历程与喜悦的阵痛。有人曾问:“天业高速发展的秘诀是什么?”集团决策者诚恳而严肃地回答:“一是政策,二是创新,三是减排,其中,创新是循环经济发展的灵魂。”

循环经济是以先进生产技术、替代技术、减量技术、废旧资源利用技术、“零排放”技术等为支撑的经济,其核心是技术的不断创新与提高。

一方面,天业集团坚持专业科研平台与群众性创新相结合,发挥专业技术人员与全体员工的积极性,营造全员创新的企业文化氛围。其依托国家节水灌溉工程技术研究中心、博士后科研工作站、国家认定的企业技术中心、天业化工研究院等企业研发平台,通过“产”、“学”、“研”联合,建立了“绿色技术”体系。同时,天业集团加大科研经费投入,设立专项奖金,定期汇总一线员工提出的合理化建议,根据实施效果给予奖励,并通过开展QC活动和合理化建议活动,调动全员参与“节能减排我行动”的积极性。

另一方面,天业集团坚持关键技术突破与整体技术水平提升相结合。天业人早就意识到实现循环经济发展模式,不仅仅要具有循环经济的发展理念,重要的是加强对循环经济关键技术的研究和整体技术水平的提升,只有技术上取得突破,资源的高效转化和利用才会成为可能。

在废水利用、废渣利用、清洁生产、节能等关键技术方面,天业取得了突破。自试点以来,天业已成功攻克循环经济关键技术35项,其中6项列入行业重点推广,12项申请国家专利。2007年11月2日,国家发改委在其公布的《氯碱行业准入条件》中鼓励使用的新技术,天业在国内率先完成干法乙炔、大型转化器和变压吸附技术,无汞触媒的开发也走在了行业的前列。

在关键技术取得突破的同时,在整体技术水平上,天业紧盯世界一流,按照循环经济的发展要求,自身工艺技术、装备水平、信息化程度均为国内领先。关键技术的突破和整体水平的提高成为天业循环经济发展的有力支柱。

天业董事长张新力常说:“企业的竞争是人才的竞争,人力资源是第一资源,人才是企业发展中的第一要务。敢于超越,敢于挑战,让现在超越过去,让未来超越现在,不囿常规,善于挑战现在,勇于挑战未来,这是促进社会进步和发展的宗旨。”

历史积淀经验与智慧,现实验证激情与勇气。作为新疆乃至全国的大型上市企业集团,在“创建学习型企业、争做知识型员工”的工作中,天业坚持以改革创新为动力,以建设职工素质为重点,以增强职工学习能力、创新能力、竞争能力为目标,通过不断努力,从开始的学习型班组试点建设到全面推广,历经几年的时间,做了大量工作,取得了可喜成绩。

随着西部开发战略的进一步深入,天业人将大胆创新,与时俱进,培育未来新的经济增长点。天业集团公司通过积淀总结设计出公司的愿景规划:打造氯碱工业企业全国第一、亚洲第二、世界第三;塑料节水企业全国第一。共同愿景激发了企业员工的工作使命感和创造激情,在天业,甘于奉献已成为许多员工的自觉行动。

人才战略是企业可持续发展的基础工程,没有强有力的人才支撑,实现远景就成了一句空话。由此,公司围绕企业发展战略和目标远景,构架了企业人才战略的基本思路。在人才数量上,天业要求:90%的员工学历水平要达到中专以上程度,其中60%达到大学以上;现任总经理吴彬就是企业自己培养出的博士后。在人才质量上,一是建立一支掌握本行业最新理论和最新技术的专家支撑体系;二是建设一支能适应企业发展需要的高、中级应用技术专业技术骨干;三是形成高素质的整体员工队伍。

2011年,在天业的各级管理岗位、专业技术岗位上,有中层以上管理人员、工程技术人员近2500人,其中,高级专业技术人员1532人(含技师353人、高级技师117人);中级专业技术人员1000余人;国民教育本科及以上学历1500余人;通过企业送培达到研究生学历220人(含在读),博士后1人、博士生4人。天业自己培养的年轻人已经挑起了天业发展的重担,学习型组织成为企业发展的追求,知识型员工成为企业的支撑。

成功跨越 造福于民

在做大做强的征途上,天业集团公司坚持走“科技兴企”、“创新强企”之路,确保企业的高科技含量,坚持以市场为导向。从1965年搞农场的细流灌溉节水方法开始,到如今天业集团农业大田膜下滴灌技术的大面积推广应用,天业集团花了超过47年的功夫。节水灌溉不是天业人的发明创造,天业人最大的功绩是实现了滴灌器材产品的地产业化。想农民所想,急农民所急,站在农民的立场上,天业集团生产出中国农民用得起、致富快的滴灌产品,赢得市场的同时也使郭庆人领导的天业集团走向国际化。

天业集团营销策略的定位之一是:市场用得起,有好处;定位之二是:我服务,我帮你,真心实意为市场谋利益。

卖产品,想的是企业的利润,讲的是价值规律。天业集团营销的出发点和落脚点是为服务农民、帮助农民、真心实意地帮助农民应用滴灌技术,通过这项技术使农民得到看得见、摸得着的实惠和利益。

“中国农民用得起”,是天业膜下节水



兵团司令员刘新齐在厂矿调研

滴灌技术推广应用、做大做强的历史必然。之前,在张新力提出“我们要用天业节水灌溉技术把万古荒原变成绿洲”这一目标时,几乎所有的人都以为他在做梦。即使在美国、以色列等农业发达国家,也因灌溉成本太高而未能推广。

但天业人说到做到。天业集团带领企业研制的灌溉节水器材价格仅为国外同类产品的七分之一。目前,天业已成为世界生产规模最大、推广面积最大、质量水平一流的滴灌设备和产品的供应企业。早在2002年9月,国家经贸委与中国工程院组织了“企业技术创新院士行”,参加“新疆天业集团企业技术院士行”活动的6位院士,对天业的膜下节水灌溉技术就给予了充分肯定和高度评价。其中,著名土壤学家石元春院士认为,天业膜下滴灌技术有3个重大突破:全市场价位最低,突破了贵族农业的局限,成为农民用得起的产品;突破了滴灌进大田的经济技术禁区;天业真正做到了售后服务,突破了许多企业只是口头上的承诺。三大突破,使新疆天业在节水灌溉方面走到了前列,对我国的节水战略具有重大的现实意义,和深远的历史意义。

品牌战略 再铸辉煌

市场的竞争就是品牌的竞争,“品牌战略”是市场竞争的核心战略。多年来,新疆天业集团坚持实施“品牌战略”,不断创造良好的品牌和企业形象、提升产品知名度、开拓市场、扩大市场占有率,为企业赢得了丰厚的利润回报。从某种意义上说,天业的成功,就是“品牌战略”的成功。

创造和保护驰名商标,让天业产品畅销全国、走向世界,是天业“品牌战略”的宏大目标。这一目标,生动体现在天业的品牌上。

在2009年4月25日,4年前就被认定为第三届新疆著名商标的“天业”牌节水成套设备,又被国家工商总局认定为中国驰

名商标。

从省级著名商标跃升为中国驰名商标,天业人长期倾注智慧和汗水的“品牌战略”,不断收获着丰硕的果实。

很早以前,新疆天业就确定并开始使用自己的商标。天业商标由中文“天业”和一个有象征意义的图形组合而成,其圆形代表地球,上部外圆为天空,上升的箭头直指蓝天,与内圆结合成抽象的“中”、“人”字形,象征天业巨人立于不败之地,天业产品畅销世界,寓意天业员工奋发图强,天业事业如日中天、潜力无限等。

在产品推广中,天业按照“品牌战略”的要求,建设了一支高素质的节水灌溉技术服务队伍,建立健全了以企业为主体的节水灌溉技术服务体系,形成了一套完整的滴灌系统服务模式。这种模式的核心内容,是对用户实行规划设计、设备供应、施工组织、技术指导 and 人员培训的全套服务。每年,从春季播种到秋收侧产完毕,天业坚持为用户提供售前、售中、售后全方位服务。这种服务,既确保了用户的增产效益,又带动了天业节水滴灌系统市场的快速增长。



在全国节水行业中,新疆天业的研发实力、生产规模、市场覆盖率和占有率均位居前列,天业品牌的知名度飞速提高。2006年,天业节水器材、PVC管材、聚氯乙烯树脂、烧碱和农用地膜被评为新疆名牌产品。2007年,“天业”牌聚氯乙烯被评为中国名牌产品。2008年,“天业”牌聚氯乙烯树脂、烧碱、柠檬酸、地膜、番茄酱荣获新疆著名商标称号。

驰名商标,以其产品优良而稳定的质量内涵。可以说,产品质量和服务质量,是“品牌战略”的核心要求。长期以来,天业始终把“质量第一、信誉第一、用户至上,坚持与用户共同发展”,作为产品质量管理的目标。把质量优先的意识渗透到每一位员工中,落实到生产经营的每一个环节。其一次性可回收滴灌带、内镶式滴灌带、压力补偿式滴灌管、给排水及农用硬PVC管、给水及农用PE软管以及与节水系统配套的各类管件等主要节水产品,从未出现过任何质量事故,也未出现因质量问题而引发的消费者投诉。各级质监部门组织的多次监督检查结果表明,这些产品均符合国家标准水平的要求。

拥有更多的知名品牌,意味着可以占据更大的市场份额。可以肯定,随着“天业”牌节水成套设备中国驰名商标的认定,天业将拥有更为广阔的市场,收获更为丰厚的利润。走进新疆天业集团,首先看到的是天业办公大楼两侧“创天山伟业,造戈壁绿洲”的草坪主体造型标语。这标语象征着天业集团领导班子几十年如一日的人生追求和终极目标,也述说着几代人天业造福大西北的决心和毅力。

对于天业未来的发展,天业人信心十足。张新力表示:“只要我们天业人坚持资源转换战略,主动节能减排,坚持持续创新,到2011年,天业的总资产、工业总产值、销售额和上缴利税等主要经济指标,仍可保持40%以上的增速。主要产品聚氯乙烯、电石、水泥、烧碱可分别达到70多万吨、65万多吨、75万多吨和60多万吨。销售总额可达210亿元,实现利润18亿元。”

天业集团公司全面走向市场经济的过程,就是天业人思考、探索、并寻求我国以国有经济成分投资为主体的多元化事业发展的过程,由此展现出一一种具有独特企业文化的意识、情怀和魄力。天业人深知拼搏没有止境,天业人必将直面挑战,锐意进取,再铸辉煌。