

# 五粮液“车改”： 每年将节约 1500 万元

专家指出,国企公车改革的核心在于国企领导的干部身份问题。

■ 本报记者 彭涵 龚友国

1月11日清晨,川南重镇宜宾城大雾弥漫,阴冷潮湿,气温不足摄氏10度。然而,在五粮液集团多功能厅公车拍卖现场,却是另一番火热景象。

早上8时许,来自广东、上海、云南、西藏、重庆、成都、泸州及宜宾本市和各区县的竞买者以及闻讯而来的各路记者,在五粮液集团多功能厅门口排起了长队,等待信息检查和安全确认。9点30分,随着拍卖师宣布竞拍开始,众买家纷纷举牌,这场备受关注的拍卖会拉开了帷幕。四天后,结果水落石出,共成交324辆车,总价3003万元。



五粮液集团公司公务用车拍卖会现场

## 董事长的座驾也被拍了

1月2日,五粮液向社会发布拍卖公告称,委托四川省天意拍卖有限公司于1月11日至14日用4天时间,对五粮液集团公司职能部门、五粮液股份有限公司名下约343辆公务用车(小型轿车)进行拍卖,参考价从0.25万—48万元不等。公告发布后,有1000多人报名参与竞买。

首日,共拍卖车辆88辆,仅流拍4辆,成交总额789.5万元。1号拍品三菱猎豹出现了较为激烈的竞争,最终被969号竞买人以8.3万元拍得。这位先生告诉记者:经过反复比较,他感觉这辆猎豹虽然是2008年的车,但保养得比较好,还是物有所值

## 4天成交324台共3003万元

在拍下沃尔沃后,这位看上去不到30岁的年轻男子没有离开会场,而是回到座位继续参与竞拍。最后一辆奥迪A6L出场时,他再次豪掷38.8万元将其拍下。

紧跟着沃尔沃出场的黄色悍马是五粮液股份公司总经理陈林的座驾,该车曾在宜宾城引起轰动,因已成为绝版车,听说此前有人曾放话

## 拍卖在2月份还有一轮

据五粮液股份公司副总经理、五粮液集团车改办主任唐伯超接受《中国企业报》记者采访时介绍,五粮液集团公车改革分两期进行,第一期是集团公司总部和股份公司的部门、车间的公务用车,第二期是集团公司所有子公司公务用车全部改革,拟在今年2月进行。车改后,公司保留必需的特种车辆、接待车辆、生产生活保障车辆,合计200辆左右,也将实施改革管理。

唐伯超说,公司在改革方案的制订上动了不少脑筋。“至少开了30次以上的会议研究。”他说,“集团总部和车间总共有500多辆车,逐个排查后,所有属于公务用车的,这一次全部拿

出来改革。仅保留了生活用车、生产用车、特种用车和少数接待用车。”

对于此次公车拍卖,唐伯超说:“都是按照国有资产处置法来执行的,每一步举措都经过了国资委的批准。拍卖台上坐着两个宜宾市国资委纪委的人员,还有宜宾市工商局的人,全程监督。拍卖现场还有4个摄像机全程摄像,任何一个动作行为,都是在阳光下进行的。”

至于集团内部职工参与竞拍,唐伯超说,因为他们对车子比较熟悉,也有感情,所以来竞拍。但是在拍卖过程中,五粮液不少参与竞拍的员工最后都放弃了,因为实际价格超出了他们的心理预期。

关于此次委托的拍卖机构四川省天意拍卖有限公司,据唐伯超介绍,是按照《四川省企业国有资产转让管理暂行办法》、《宜宾市国资委及所出资企业中介机构聘用管理办法》及有关规定,通过招投标方式选择确定的,对拍卖具体业务,集团不插手、不介入。唐伯超还向媒体透露,拍卖公司所得佣金按照每车500元收取,总额17万元左右。

公车拍卖了,五粮液的用车问题将如何解决?唐伯超说,有两个途径,一是集团旗下的安吉物流公司给部门和单位提供租车服务;二是发放用车补贴,根据工作量测算出一个额度报销。每个月补贴标

购得,创造了当日最高成交价。另一台2007年启用的奥迪A6L,起拍价为13.2万元,最终成交价达到24.5万元,其竞争的激烈程度可想而知。

1月13日,拍卖会第三天,承接前两日的势头,共拍卖车辆84辆,成交总额668万元,流拍1辆。一辆2013年启用的大众迈腾,起拍价为16.8万元,最终成交价达到23.1万元。而当天也创出了最低成交价:一辆1999年启用的大众桑塔纳,最终仅以4000元成交。

压轴大戏当属1月14日最后一天。当日,五粮液高管们的13台座驾开拍。第一个出场的是五粮液集团董

事长唐桥的座驾沃尔沃,这辆启用于2007年4月、排量为2.5T的自动挡轿车在使用近7年后,行驶里程仅为59000公里。“川QW6555沃尔沃一辆,起拍价13.4万。”拍卖师话音刚落,竞拍者们立刻竞相举牌加价。“21万!”一位竞拍者直接在起拍价的基础上加价7.6万元,其豪气立刻震住了不少原本跃跃欲试的竞拍者。最终,经过29轮举牌后,632号竞买人以26.2万元的价格将唐桥的沃尔沃拍走。唐桥很快就获知了消息,并表现出了遗憾。唐桥目前还没有私车,今后上下班的交通问题,他表示还得另想办法。

多轮竞拍,一位中年男子以56万元的价格拍到。这位先生透露,他是受朋友委托参加竞拍的。

据悉,此次为期4天的拍卖会共拍卖五粮液集团公司、五粮液股份公司及旗下9家法人企业的公务用车343台,因资料不全撤拍13台,无人竞价流拍6台,成交324台,总成交额3003万元。

唐伯超表示,对公车实行社会化、市场化改革,每年将节约费用1500万元左右,将有效降低公司管理和运行成本,切实杜绝“车轮上的浪费”。他还说,此次车改得到了企业高管及中层管理干部的大力支持,数万名五粮液普通职工表示欢迎。

宜宾市国资委纪委书记罗景元表示,五粮液的公车改革是顺势而为,面向社会公开拍卖,对国有资产保值增值是很有好处的。

## 五粮液卖车,你怎么看?

——此次大张旗鼓拍卖公车有明显的策划宣传痕迹,是“作秀多于实际意义”。对于五粮液这样每年上百亿元净利润的公司来说,节约1000多万元费用的幅度非常有限。其真实目的应该是提升自身在公众与政府心目中的形象,为后续的销售和大客户采购增添利好条件。

——受政府限制“三公”消费政策等影响,高端白酒需求与售价一路下滑,五粮液不可避免受到冲击。在率先拍卖公车、做出“姿态”的背后,是五粮液通过降低运行成本来缓解业绩大幅下滑的压力。

——拍卖有蹊跷:一辆行驶里程

1600公里、使用时间短于1年的大众捷达车以9.3万元价格起拍,经过加价竞拍最终以11万元成交。

该款捷达车型目前市场价约为10.6万元,五粮液的二手捷达拍成成交价超过了新车价,“怎么会有人愿意以11万元的价格买一辆二手捷达?”

——还有,来自全国各地的竞拍者也令人费解。通常情况下,二手车交易都有地域性的就近原则,极少有普通购买者奔赴千里去参加竞拍。那些不远千里到五粮液参加公车竞拍的人,是不是五粮液的经销商等利益相关方为此次拍卖当“托”?

——

——

——国企改制重组专家、上海天强管理咨询有限公司总经理祝波善对媒体表示,五粮液卖车的积极意义非常明显。他认为,国企公车的核心问题其实在于国企领导的干部身份问题。如果按照中共十八届三中全会要求,以效益为主要考核指标,公车问题自然迎刃而解。换个角度看,公车改革与国企改革,可以相辅相成。

——白酒专家铁犁认为,五粮液要从内部进行改革,勤俭节约、规范办事,调高资金的使用效率。这是个好事情,这说明五粮液也认识到

了改革的重要性,这将赢得员工的信任和对改革的支持,也将是五粮液产业调整的开始。

——四川省委党校教授王建华在接受《中国企业报》记者采访时认为,此次五粮液集团拍卖公车,展示了一种新的国企姿态,体现了国企应有的社会责任,因此,应该给五粮液一些掌声。人们期待着国有企业能够紧跟时代。那些暂时没有成本压力的垄断型央企们,那些没有财政拨款压力的党政机关们,又应当如何构建更具有自我启动功能的“刚性制约机制”呢?这也许值得人们更加期待。

一线

## 高压线路上的“清道夫”

——记国家电网冀北电力检修分公司线路工朱亚林

“

每一次爬到杆塔顶上,他都要巡着线路延伸的方向,眺望一下远方,他要看清即将征服的一座座杆塔,也在心里一次次描绘自己的人生梦想……

■ 本报记者 丁国明

他从东北农村走来,坚守在跋山涉水的岗位上;他不是杂技演员,但距离地面四五十米的高压线却成了他最看重的人生舞台;他也许不是一名好父亲、好丈夫,但他带领着团队捧获了“标准化班组”、“学习型班组”、“全国工人先锋号”等一个个分量十足的荣誉……

他就是国家电网冀北电力检修分公司输电检修中心运检一班班长、一名普通的输电专业技术人员——朱亚林。

## 十年坚守与大山为友

初见朱亚林,一米七的个头,白白的皮肤,很文静的样子。朱亚林1979年出生于吉林省一个普通农民家庭,离乡进城成了朱亚林儿时的梦想。

2004年,朱亚林大学毕业,选择到北京超高压公司输电处工作。“北京超高压公司的规模大、名气大,更重要的是,这是首都的公司,肯定处于繁华的大都市。”回想当年,朱亚林仍有些激动地告诉《中国企业报》记者。

来到北京后,朱亚林被分配到了位于秦皇岛的扶宁工区。周围除了有些破旧的村落,就是一望无际的农田和灌溉灌山,丝毫看不出大城市的影子。

工作第一天,朱亚林就被安排参与清理线下树障的工作。朱亚林和他的同事们需要巡着高压线,穿越青纱帐,翻山越岭,把影响高压输电线路安全运行的线下大树清除干净。一天下来,朱亚林到晚上收工的时候才发现浑身上下沾着许多毛毛虫,洗澡的时候,一碰水,奇痒无比。

在接下来的每一天里,朱亚林每天背着笨重的工具袋,一大早就出门巡查线路。由于铁塔多建在农田、山岗、高山上。很多时候都要穿越茂盛的玉米地和布满荆棘的沟壑,攀爬陡峭的高山。夏天,烈日当头,汗水湿透衣衫;冬天,寒风刺骨,冰雪如刀割。

“工作辛苦,但我很珍惜这个职位,毕竟,它是一种责任。”朱亚林告诉记者。2007年,朱亚林从扶宁工区调回北京超高压公司输电处。“回京六七年了,他所维护的线路承担着京津冀这个国内最大经济圈的电力供应,在电路上奔波成为家常便饭。”

## 忘我工作却错过婚期

2010年,国家电网公司准备收购巴西电网股份,要求3个月完成现场尽职调查,时间紧、任务重,朱亚林作为输电专业技术负责人,深感肩上的压力。他和时间赛跑,几乎每天都工作到凌晨4点多,翻译巴西电网设备资料近230项,为接下来的工作赢得了时间。

在远赴巴西进行现场调查期间,他穿梭于南美复杂多变的山野林地,30天的时间走遍了巴西电网的各个角落,有泥洼的盆地、有杂草丛生的山林、有荒无人烟的大草原……朱亚林调查输电线路近4000公里,收集现场资料1200余项,查清了线路运行状况,深入分析了电网运行存在的风险,科学全面地对巴西输电线路资产进行有效评估,为国家电网公司收购巴西电网资产提供了强有力的技术支持。当时,由于评估工作内容的临时增加,也导致了错过当年5月的婚期。

如今,朱亚林已经为人夫、为人父,但他仍然一心扑在工作上,每当恶劣天气发生,他越是坚守在单位的值班室,时刻准备着奔赴前线抢险救援。朱亚林说:“我们只是尽到自己的应尽职责。”

不过,朱亚林的很多同事都知道,为了“尽职尽责”这一庄严的承诺,朱亚林经常“三过家门而不入”;女儿出生的时候他在执行抢修任务;女儿高烧住院时他已经奔向发生险情的一线……

## 用创新实现人生梦想

朱亚林是个爱动脑筋的人,记者在朱亚林创新办公室看到不少像防震锤、防松螺栓等小发明,朱亚林拿起一个防震锤告诉记者:“我们在防震锤的螺栓上加了个孔,再套上防松螺栓,杜绝了线路上防震锤位移的现象,每年可以减少大量的工作量。”

2007年冬天,当时由于一个防震锤位移,把十九股导线磨损得只剩一根钢芯。为了抢修这一险情,朱亚林和同事费了半天劲才弄好。这次经历让朱亚林触动颇深,他开始琢磨怎么防止防震锤的螺栓松动,最终想出来在螺栓中套上螺栓。

如今,这项技术在冀北公司负责的线路上已经全面推广,防震锤位移的现象大大减少。工人们开玩笑说,“因为有了这项技术,高空骑单线自防震锤的绝活几乎要失传了。”

在朱亚林的带领下,他的团队集思广益、钻研进取,研究创造了一大批成果,诸如:杆塔地线光缆防震锤检修用安全远距离紧固扳手、研制地线专用手扳葫芦、手动打孔工具、改进型预绞丝缠绕工具、盐密用加压过滤装置、无人机用于线路巡视等。如今,一大批成果已得到专利授权,并且已转化为生产力,广泛应用于输电线路运维与检修生产中。

而朱亚林作为创新工作室的带头人,在不断创新工作的同时实现了个人的价值,个人先后得到了各级公司多次科技表彰,对其以往的工作给予认可,同时激励其继续努力,创造更大的成绩。

“我们今天的努力,就是要让明天的同行们少吃点苦、少受点累。”朱亚林说,每一次爬到杆塔顶上,他都要巡着线路延伸的方向,眺望一下远方,他要看清即将征服的一座座杆塔,也在心里一次次描绘自己的人生梦想……