

## 对标之路

在2017年9月30日召开的节前工作安排会上，当博源环保公司主要负责人现场宣布任命我为市场化对标办公室主任，负责市场化对标工作具体协调和参与实施方案制定工作时，一种惶恐不安的感觉在全身涌起。一整天我都在反复叩问自己：这个担子，我真的能挑起来吗？

这时候，公司领导对我进行了语重心长的谈话，着重讲了市场化对标工作的意义，要求我把集团下发的对标文件好好研读一下，仔细体会和弄清文件的要求和意图，再拟定下一步的工作思路和方案措施，并希望我不要把这工作看成一项负担，而是当成一次学习和提升自己的机会。领导的话一下子打消了我所有的顾虑，我暗暗下定决心，一定要协助公司对标跟上集团公司的步伐，带来真正的改变。

公司领导在抓生产经营工作的同时，在市场化对标工作上投入的时间和精力也越来越大。从10月份开始，每周都要开碰头会，通报市场化对标工作的进展情况；每个周六都召开专题会，研究讨论工作方案和布置下一阶段的工作。以前逢会就怕的我，由于迫切需要了解更多与对标相关的信息，开始对这些会变得格外热情和上心，甚至隐约之中有一种期待。就在这样反复的磨合中，我感到前行的路标渐渐清晰起来，

心中也有了底气。

对标需要了解行业先进。在此期间，我先后3次参加了公司组织的对标考察学习，对象分别是再生资源行业巨头格林美江西公司，桑德再生湖北东江环保公司和中再生华清公司。这几次学习给我留下的印象非常深刻，让我们真切地感受到公司与行业先进在产能规模、投资回报率、厂房工艺布局、生产物流效率、劳动组织架构和薪酬水平以及信息化建设方面存在的明显差距。

在接下来的差距原因分析，全流程再造和全要素对标方案制定过程中，我们四个专项工作组按照分工，反复开会讨论对标指标，理顺思路，很快就结合实际梳理出各类对标要素，需要再造的流程以及对标目标值和改进措施。原本一个个枯燥的内容和数字仿佛变得生动起来，不停在我的脑海里熠熠闪烁。十分难能可贵的是，随着对标工作的深入开展，各级经营管理人员思想也悄然发生着深刻变化。在此期间，几个分公司都分别根据对标分析成果，努力想办法解决存在的问题，及时转变经营思路，实时优化拆解品种组合，根据效益导向原则调整产量，亏损单位及时阻止了亏损继续扩大，盈利单位持续数月增加了盈利，取得了明显成效。

再经过几轮会议讨论琢磨，汇报方案成型。记得那天的讨论会行将结

束时，公司主要领导讲了一番话，让我至今记忆犹新。他说：“在博源公司开展对标工作太及时，太有必要了。对标的起点是在冶化产业链上，但感觉是为博源公司量身定做的工具。通过它，我们把全体员工吸引进来，让大家认清了家底，看清了差距，明白了下一步究竟该怎么干，如果说以前大家是被动接受，那么现在各级经营者对企业未来三年如何主动开展生产经营工作切实做到心中有数，真正找出了问题，树立了目标，统一了思想，凝聚了人心。”

当我们的汇报方案得到集团公司肯定并通过时，公司的生产也不断刷新着历史记录。根据对标结果找差距、补短板、上措施，公司日产量、月产量、年产量都实现了新突破。这时，我感到我们所有的努力都是值得的。自己能够亲身参与这项工作无疑是幸运的，为我今后的工作增添了无尽的信心。同时我也非常清楚，方案获得通过，只不过是刚开了一个好头，只是万里长征走完了第一步，如何将对标措施落到实处，最终不折不扣实现对标目标值，让企业和职工切实享受到对标工作带来的好处，这才是今后对标工作的重点所在，后面的路，担子将更加沉重。

但是，这一切又有什么关系呢？我深信：奋斗就一定会换来幸福的生活。

（谢新宇）