

双汇 2017 年度“百厂超百亿奖”颁奖盛典精彩举行

■ 本报记者 李代广 文 / 图

2 月 23 日晚,河南省漯河市体育馆华灯闪烁,流光溢彩。双汇 2017 年度“百厂超百亿奖”颁奖盛典在这里震撼举行。万洲国际董事局主席、双汇集团、双汇发展董事长万隆出席并致辞。

“百厂超百亿奖”是中国双汇的最高荣誉奖项,是对年度经营工作中做出突出贡献的单位和个人的最高荣誉奖励。

19 点 30 分,盛典以气势恢宏、激情豪迈的开场舞《万洲同庆》拉开帷幕,开启了一场绝美的视听盛宴。

万隆董事长首先致辞,他对企业过去一年取得的成就和历史性跨越进行回顾总结,并勉励全体双汇人砥砺前行,继续前行!

盛典将颁奖和演出巧妙结合,形式独特新颖,现场气氛热烈。

万隆董事长携企业高管和万洲国际代表为 2017 年度“百名岗位标兵”“项目公司利润超亿元奖”获奖单位和个人隆重颁奖。

中国戏曲梅花奖获得者李金枝,曲剧名旦刘艳丽分别带来了精彩表演。

双汇员工自编自演的舞蹈《哈瓦那之



● 图为万洲国际董事局主席、双汇集团、双汇发展董事长万隆与百名岗位标兵合影。

舞》精彩热烈,展现了双汇员工多才多艺,积极向上的精神风貌。

舞蹈《Lip&Hip》动感时尚,充满青春活力。

盛典现场,双汇发展总裁马相杰致辞。他代表中国双汇各级管理团队向受表彰的

先进个人和先进集体表示祝贺,并号召全体双汇人为推进双汇梦的实现而不懈努力,为建设双汇百年基业而努力奋斗!

尾声歌舞《壮丽起航》展现了企业的盛世风华以及勇于开拓、锐意进取的拼搏精神。

盛典在华美的乐章中落下帷幕。全体双



● 万洲国际董事局主席、双汇集团、双汇发展董事长万隆为获奖单位管理层颁奖。



● 双汇发展总裁马相杰为获奖单位管理层颁奖。

汇人昂首阔步,再攀高峰的信心愈加坚定。中国双汇将坚决贯彻落实万隆董事长“调结构、扩网络、促转型、上规模”的战略方针,在以马相杰总裁为首的经营团队带领下不忘初心,砥砺前行,新时代创造新辉煌,新征程谱写新篇章!

我的班长“王大锤”

■ 王君 陈春秋

他心直口快,认死理,大伙都说他是“一根筋”;他工作一丝不苟,面对难题迎难而上,同事说他是“驴脾气”;他待人随和,与班组成员亲如一家人,员工亲切的喊他“王大锤”。他就是淮北矿业华塑股份公司电石厂二车间四班班长王长亮。

王长亮所在的班组主要负责炉前管理,主要任务是出电石、清炉渣,消除安全隐患,保证正点出炉。

每次出完炉后,清理淤渣、维护炉口是首当其冲的工作重点。整日面对炉前高达 1000℃以上的电石,那感觉就是一个字——热!尤其是夏季,在炉前站上一会,身上汗水不停地流淌,但劳保服还得紧紧裹其身,以防意外。炉前工一人一岗,各司其职,分工明确,少一个环节都不行。有的员工畏难情绪,甚至产生撒手不干的想法。每年这个时候,“王大锤”就会苦心婆口、不厌其烦地去做员工的思想工作,极力平复大家的浮躁情绪和倦怠思想,并身先士卒,带领员工一同投入到紧张繁忙的工作中去。

热、脏、累、苦是炉前工作的四字写照。炉况正常还好,一旦有异常,就是“王大锤”冲锋陷阵的时候了。炉前高温,大块的电石难以捣碎,常常弄得他是“满面生灰烟火色,两鬓苍苍十指黑”。就这,他还苦中作乐,说:“自己的汗自己流,挣到的钞票不烫手!一份付出,一份收获,企业盈利,员工得益。小伙子们,加油干吧!”

为推进“四化”建设,2017 年 11 月,华塑股份引进了出炉机器人,大家彻底从繁重的劳动中解放出来。但机器人作为华塑大家庭中的“新人”,初步运行起来还需要“磨合”。为帮助机器人克服“水土不服”现象,有着丰富出炉经验的“老把式”王长亮义不容辞地挑起了重担。他利用自己的所学知识,吹氧、倒钢、带钎子……“手把手”“传帮带”。每次炉况出现波动,王长亮总是主动上前,带领班组同事迎难而上,不灰心、不抱怨,为大家树立了良好的榜样。2018 年大年初一,二车间取得了一次当班出炉高达 70 锅的好成绩,极大地鼓舞了车间、班组员工的士气和信心。当领导向他祝贺时,“王大锤”却说,这都是大伙的功劳!

这就是我的班长“王大锤”,在热浪滚滚的电石炉前,是众多华塑人钢筋铁骨、铁血男儿的缩影。

“大傻”测量员杨森

■ 彭光淑

他,每天与深谷、悬崖、泥草为伴,他,用自己手中的工具,绘制出一条条精准的线路,成为建设工程的开路先锋,他就是今天我笔下的主人公杨森——重庆能源巨能川九公司垫江项目部的测量员。

难事冲在前:“傻”

天啊,积水好深啊!我不想脱鞋,我也不想脱.....几个年轻小伙子嘴里大声嚷着。原来,他们因为有个管廊积水超过了半人高,都不愿脱鞋下水去测量。杨森听到后加快了步伐,二话不说,一把夺过 GPS 定位仪,脱掉自己的鞋:“让我来!”毫不犹豫地跳下了水沟,脏水立即漫过了他的大腿,他踩着刺骨的脏水和乱石,打了几下寒颤,便很熟练地操作起来.....

杨森是一个闲不住的人,项目上每当有累活、脏活,杨森总是第一个出现,都是抢着干,争着干。宿舍楼道灯泡坏了,“让我来”;同事不会安装衣柜,“让我来”;办公室要增加一个插线板,“让我来”;节假日同事有事值不了班的,“让我来”。“让我来”成了他的口头禅,所以,大家都戏称他为“大傻”。

杨森说:“遇到困难,你不上,我不做,那谁来干?”

“我们不知听了多少句‘让我来’,看似

毫无保留传授技艺:“傻”

杨森于 2016 年进入公司并安排到垫江项目部。在工作中,他刻苦钻研测量技术,不断摸索和总结测量技巧,很快就成为了项目部的技术骨干。刚到项目部不久,杨森还当了几回“师傅”。他们测量组的同伴跑杆王子“胖墩”刚来的时候不知道怎么架全站仪,调节管水准气泡的时候围着全站仪转了一圈又一圈。杨森看到眼里,急在心里,便主动上去把自己总结的要点、经验及便捷方法教给他,手把手教他如何架仪器更稳更快更好,并把测量数据来源以及算法毫不保留传授给他,把自己多年记录的小便抄也送给他学习;另一个同伴黄克锦刚来时也什么都不会,杨森首先从水准仪、全站仪、GPS 的使用和基础原理讲起,然后结合现场演练的方式,心贴心一个环节一个环节地教,并让他亲自动手反复操作实践,还时不时地抽查检验学习的效果,如今的“胖墩”和黄克锦进步都非常大,他们都能独立熟练完成各个环节的操作,有些地方还超过了“师傅”杨森。

“杨森这小子做事没心计,技术也不

保守,虽然看似傻乎乎不怎么说话,其实满脑子的智慧,不但能熟练玩转各种测量仪器,而且还能对这些精密仪器进行常规性的校对。”该项目部总工李洲阳介绍说。

不怕得罪人:“傻”

杨森对测量工作精益求精,测量一向很精准,差错率为零,为工程建设的安全、优质、高效完成提供了可靠的数据支撑。

1 月 18 日,天空下着雨,测量组的三个小伙子一大早就赶到桥头上放线,桥头风口上寒风刺骨,大家冷得发抖,手僵得没有了知觉,杆也不容易立稳,测出来的高程数据始终与前几次有点出入,同伴们说估计也就差个两三厘米,应该不会有问题的!杨森拉下脸说:“不行,马上重新测,一次两三厘米,累计起来误差就大了!桥梁荷载预压观测是很严谨的,别说两三厘米,就是一毫米都不能差,我们提供的测量数据就是工程的‘指南针’,一旦出现偏差,就容易导致质量事故。”

项目经理王文刚说:“这 24 岁的‘大傻’是我们项目部最年轻的技术骨干,打轴线、定桩位,观测、放样点的精确性丝毫不比年长的测量员逊色,他身上还有一股成熟老练劲儿,有时为了一个精准的数据,不怕得罪人,争执得面红耳赤也要坚持。”

“三虹”牌有机稻米多次代表建湖县参展农产品项目,参加“全国农业标准化示范区二十年成果展览”等高级别的稻米博览会和展览会,分别获得第十届中国稻米博览会金奖、第十一届中国优质稻米博览会交易优质奖、第七届中国国际有机食品博览会金奖、第九届中国国际有机食品博览会粳米南部稻区二等奖等高级别奖项。“三虹”牌有机稻米逐步成为建湖县一张亮丽的农产品“名片”。

(李翔 毛长军)

中国城市政商关系排行榜公布

金华名列全国第六 江浙第一

■ 方令航 文 / 图

2 月 26 日,中国人民大学国家发展与战略研究院发布了“中国城市政商关系排行榜(2017)”,排行榜从“亲”“清”两个维度,对全国 285 个城市的政商关系健康指数进行排名,前十名分别为:东莞、深圳、上海、北京、广州、金华、苏州、温州、邢台、长沙。

十八大以来的反腐败运动和近期发生的企业家网络陈情事件表明,如何建立“亲”“清”新型政商关系已成为当前的紧迫问题。2018 年 1 月 3 日,国务院常务会议要求借鉴国际经验,抓紧建立营商环境评价机制。为此,人大国发院课题组结合国内外政商关系的理论文献和评价实践,从“亲”“清”两个方面入手,创建了一套政商关系健康指数评价体系。

从“亲”“清”两个维度设计评价体系

2016 年 3 月 4 日下午,中共中央总书记习近平在参加全国政协十二届四次会议的民建、工商联委员联组会时指出,新型政商关系,概括起来就是“亲”“清”两个字。对领导干部而言,所谓“亲”,就是要坦荡真诚同民营企业接触交往,特别是在民营企业遇到困难和问题时,更要积极作为、靠前服务,对非公有制经济人士多关注、多谈心、多引导,帮助解决实际困难。所谓“清”,就是同民营企业家的关系要清白、纯洁,不能有贪心私心,不能以权谋私,不能搞权钱交易。对民营企业家而言,所谓“亲”,就是积极主动同各级党委和政府及部门多沟通多交流,讲真话,说实情,建诤言,满腔热情支持地方发展。所谓“清”,就是要洁身自好、走正道,做到遵纪守法办企业、光明正大搞经营。

“在现行体制下,没有评价体系,就无法进行考核,没有考核压力,就难以推进新型政商关系的落地。”课题组认为,从“亲”“清”两个维度评价新型政商关系,不仅在理论上与已有文献高度契合,更重要的是这两个维度抓住了转型时期中国政企关系的根本特征。

在“亲”方面,课题组重点关注三个一级指标,分别是政府对企业的关心(10%)、政府为企业提供的各类服务(40%),政府降低企业税费负担(10%)。首先,在“政府对企业的关心”方面,主要从市领导考察和座谈两个方面加以衡量,即市领导(市长、市委书记)当年到企业公开视察的次数以及与企业企业家座谈的次数两个二级指标。在“政府对企业的服务”方面,主要从基础设施、金融服务、市场中介和电子政务等四个方面加以衡量。在企业的税费负担方面,仅有一个二级指标“企业的税收负担”。三个二级指标下又分设了多个三级指标。

在“清”方面,课题组设立两个一级指标,分别是政府廉洁(10%)和政府透明(30%)。在“政府廉洁度”方面,主要通过两个方面加以衡量。一是被查处的所有官员数量占该市国家工作人员数的比重,二是百度腐败指数,即腐败新闻条数占新闻总条数的比重。被查处的腐败官员越多,或者腐败新闻越多,表示当地腐败程度越高或者廉洁程度越低。“政府透明度”下的两个二级指标分别是行政信息公开,指各类网上办事程序的公开程度;以及财政透明度。

金华政商关系健康指数 86.08 分列江浙第一

此次课题组测算的 285 个城市涵盖了直辖市、副省级市、省会城市和地级市,不包括自治州、盟、地区和县级市。除了直辖市北京,前十名的城市几乎都处于东南沿海地区。金华政商关系健康指数以 86.08 分名列江浙第一。

在亲近指数方面,排名前十的城市为:东莞、深圳、上海、苏州、长沙、合肥、金华、广州、福州、邢台。政商亲近关系整体呈现为沿海高于内陆的局面。按省份比较,上海、北京和海南位居前三,广西、新疆和云南殿后。经济发展程度与省级政商关系亲近程度正相关。在清白指数方面,排名前十的城市是:北京、温州、潍坊、鞍山、广州、台州、聊城、杭州、石家庄、成都。

基于“中国城市政商关系排行榜(2017)”,人大国发院课题组提出了相关政策建议:做好“减法”,加强对各地推行“简政减税减费”政策的监督力度;做好“加法”,发挥互联网+的技术优势,提升行政透明度和效率;加强试点,通过“小环境”影响“大环境”;推进政商关系和营商环境的第三方评估,通过外力反推地方政府改善营商环境;在资源配置过程中要避免过度向大城市倾斜,努力减少区域内部的政商关系不平衡状态。而从长远来看,经济发展是改善政商关系的根本途径之一。



▶▶▶ [上接 P1]

陕汽发布 2035 战略：全系列商用车产业国际领先

作为西北地区最大的制造型企业 and 唯一的新能源商用车生产企业,在创新的过程中,陕汽始终以推动中国清洁能源、新能源商用汽车产业发展壮大为己任。2005 年,开发了中国第一辆 LNG 重卡,填补了国内空白;承担了国家 863 新能源商用车开发项目,拥有 150 余项专利技术,具备系统集成及核心零部件开发能力。形成了清洁能源、新能源、智能网联汽车的产业布局和完善的配套体系,拥有纯电动、混合动力等全系列新能源商用汽车产品。2017 年,成功测试国内首辆搭载氢燃料电池重卡,又一次成为了行业翘楚。

“创新已经成为新时代最明显的特征和最迫切的要求。在打造百年陕汽的前进征途中,我们将始终坚持科技强企的战略理念,进一步建立灵活有效的科技创新体制、机制,加

快提升再创新能力、集成创新能力和原始创新能力,培育领先优势和核心竞争力,抢占产业发展的制高点。我们将持续对标国际一流水平,进一步加快企业研发、试验、试制能力的培育提升,将科技软实力建设放在陕汽长远发展的核心位置重点予以打造。”袁宏明如是介绍陕汽在创新方面的做法和思路。

未来并不遥远

袁宏明介绍,陕汽“2035 战略”紧抓汽车产业转型升级的战略机遇,实现企业高质量发展。明确了陕汽至 2035 年的总体目标、发展模式、空间格局、发展任务和实现路径。

为此,在全力推进重卡业务转型升级、提质增效、迈向高端的同时,发力中轻卡业务,在宝鸡建设高水平的陕汽全系列商用车产业基地,达到 10 万辆以上的产销规模。并谋划

进入新能源乘用车领域,在更大的产业空间中寻求突破,实现乘用车业务与商用车业务的双轮驱动;紧跟国家“一带一路”的战略方向,加速实施国际化战略,在 2025 年之前,国际市场销量占到企业总销量的 1/3,海外本地化生产必须达到企业出口总量的 1/3,海外本地化员工必须占到企业国际营销员工队伍总数的 1/3;进一步加快企业金融创新的工作力度,充分利用债券市场,加大直接融资比例,创新企业金融手段,以差异化金融支持塑造独特的市场竞争力。

战略明确,陕汽将分三个阶段来实现。第一阶段,从现在开始到 2020 年,用 3 年左右的时间,实现千亿陕汽目标,完成十三五的发展任务。

第二阶段,从 2020 年到 2025 年,用 5 年左右的时间,军品业务实现系列化发展,

国际市场销量占比达到 30%以上,重卡业务进入全球行业前列,全系列商用车业务进入国内行业前列,集团销售收入突破 1500 亿元。

第三阶段,从 2025 年到 2035 年,再用 10 年左右的时间,陕汽全系列商用车业务达到国际领先水平,新能源乘用车业务成为行业重要力量,集团销售收入突破 2000 亿元。

经历了三次创业到实现跨越发展,如今,50 岁的陕汽正以新的姿态起跑,“惟其艰难,方显勇毅;惟其笃行,弥足珍贵;惟其磨砺,始得玉成”,经过半个世纪的历史积淀,陕汽已经具备了再次冲锋、引领潮流的实力。

今天,站在新的历史起点上,新的使命召唤着新一代陕汽人继续披荆斩棘,破浪前行。”袁宏明如是说。