

中色大冶找准“我为群众办实事”路径图

■ 占金菊

日前,湖北中色大冶公司在党史学习教育中,与解决实际问题紧密结合,认真开展“我为群众办实事”实践活动,通过开展“领导干部下基层解难事、党支部开展主题党日办实事、党员下沉社区做好事”三项工作,分别发挥领导干部、党支部、党员的“头雁带领、支部攻坚、党员示范”作用,画好“我为群众办实事”的路径图。

从量上要求 从质上突破

中色大冶公司党委通过党史学习教育,聚焦改革发展重点,聚焦职工群众最忧最盼的问题,抓住关键问题解难事。公司两级机关管理人员深入基层办实事,做到“两抓两促两带”,实现促党风、转作风。每名管理人员在深入基层中至少有1项服务基层的“硬”措施,突出一个“实”字。公司班子成员定期到基层联系点抓好“关键实事”,机关管理人员抓好“重点实事”。集中开展了矿山绿化植树,听取职工关于改善岗位作业环境和加强劳动保护方面的建议,开展扶贫帮困送温暖、困难职工技能培训、大病救助等工作。

从计划表着手 清单式推进

通过“我为群众办实事”,让党支部的“三会一课”和主题党日活动鲜活起来。对114个基层党支部的主题党日活动进行指导,各基层党支部重点围绕党员义务劳动、党员志愿者活动、党员突击“急难险重”等开展主题党日活动。114个党支部通过比担当、亮承诺、晒实绩的方式,更好地把党员动员起来,团结起来、组织起来,在开展“我为群众办实事”实践活动中出实招、办实事。

从细微小事着手 体现央企担当

在“我为群众办实事”实践活动中,通过党员示范彰显担当,切实提升群众获得感、幸福感、安全感。公司党委积极履行社会责任,派驻竹山工作组开展乡村振兴工作,推进在职党员干部下沉社区参与基层治理、服务群众常态化。公司有447名党员干部下沉到44个社区,主动为社区建设和发展出谋划策,力所能及地为社区解决实际困难和问题。在“网络结亲、党群同心”活动中,党员入户走访、摸排填表、了解困难,发放便民服务卡,参与社区疫情防控等具体工作;在创卫行动中,党员进行卫生文明劝导,开展铲除牛皮癣、清理水沟、清除杂草等环境整治,受到居民点赞;在“反电信网络诈骗”入户宣传中,党员走街入户深入宣讲,切实增强群众防骗意识。通过实践活动,凝聚起推进企业高质量发展的智慧和力量。

“做世界最强叉车企业”杭叉集团以党建打造发展新引擎

■ 钟正

“做世界最强叉车企业”是杭叉集团制定的发展愿景。杭叉集团党委书记、董事长、总经理赵礼敏告诉记者,杭叉集团党委始终抓好党建工作,成为企业发展的推动器。

强党建重新创新 助推企业高质量发展

杭叉集团是国内大型叉车研发制造集团之一。据美国《MMH 现代物料搬运杂志》按叉车销售额排名,杭叉集团位列全球第8位。

赵礼敏认为,党建强,则企业强。党建是企业发展的“稳定器”。把党的领导融入公司治理各环节,党建与企业文化深度融合,是提升企业竞争力的基础。

正是秉承党建工作与企业发展两不误的原则,杭叉集团的经营指标在2020年迎来历史最好水平。年报显示,2020年公司实现营业收入114.52亿元,同比增长29.34%;实现归属于上市公司股东净利润8.38亿元,同比增长29.99%;实现归属于上市公司股东扣非净利润7.82亿元,同比增长44.04%。

“企业党建工作和企业生产经营目标是一致的,出发点和落脚点是企业健康发展,提高广大员工生产积极性、提高企业经济效益。”赵礼敏告诉记者。

杭叉集团充分发挥各级党支部的战斗堡垒作用和党员先锋模范作用,结合生产经营实际,积极开展党员领办项目、党员先锋岗、党员责任区、党员先锋指数考评以及党员双争双评等主题鲜明、健康向上、形式多样的活动,引导党员和广大员工进一步增强责任意识。

除了调动党员和员工的生产积极性,在技术创新方面,杭叉集团持续加大技改投入,深入实施智能制造项目,基于5G应用、工业互联网、智能焊接、自动涂装等智能制造工艺技术,建成了行业领先的基于5G网络、工业互联网、大数据于一体的叉车智能工厂,实现自动化组装、焊接、涂装、物流。

报告期内,公司拥有各类智能机器人近500台、智能化集成生产线20余条,喷涂流水线10余条,配送物流AGV智能物流车20余台,智能化立体库5套,形成了年产25万台工业车辆和其他物流设备的生产能力。

同时,杭叉集团引入精益生产模式,推行MES生产流程控制系统,融合焊接、涂装、搬运等各类机器人、自动物料输送系统、智能拧紧机系统、数控加工设备等,大幅提高了自动化和智能化水平,提升了生产效率和产品可靠性,实现由“传统制造”向“现代制造”、“中国制造”向“中国智造”的转变。



铸品牌显特色 赋能企业生产经营

在60余年的发展历程中,杭叉集团充分发挥党组织战斗堡垒作用、党员先锋模范作用,成为引领企业发展的核心力量。

近年来,公司党委以下属11个党支部为依托,带领4700余名员工全力发展企业,党建统领功能愈发凸显。公司始终把创新作为推进党建工作的重要举措,找准党建工作与经济发展相融互动的最佳切入点。

公司在总装二分厂成立了“电动车辆装配工艺效能创新工作室”。据赵礼敏介绍,这项活动以提升产品质量为核心,充分发挥一线员工的创造性,合理运用公司资源,进一步完善先进的生产装配工艺,提高生产效率,降低工人劳动强度。“工作室先后被评为市级、

省级创新工作室,其领衔人傅开华获得浙江省五一劳动奖章。”

2020年,面对突如其来的新冠肺炎疫情,杭叉集团党委积极发挥政治核心作用和战斗堡垒作用,迎难而上、稳中求进,持之以恒做好疫情防控,精准施策助力复工复产,高质高效履行企业社会责任,取得了疫情防控、生产经营的双赢。

“在落实疫情防控和安全生产措施的前提下,杭叉人第一时间进入‘战壕’,2020年2月12日在行业内率先启动复工,两天内即恢复发货。在随后的经营工作中,月月无淡季、屡屡获佳绩。”赵礼敏表示,2020年公司实现叉车销售20.72万台的佳绩,同比增长48.59%。

抓重点重特色 增强企业文化活力



为孩子们度过一个健康、快乐、难忘的节日,6月1日,中铁电气化局集团铁路工程公司原平市煤炭物流项目部与山西省原平市段家堡乡联合校共同举办“放飞梦想,快乐成长”活动,庆祝六一国际儿童节。

在活动仪式上,项目部党支部书记李养养和与会的学校领导一起为贫困学生发放生活和学习用品,并鼓励孩子们努力学习,健康、茁壮成长。随后,同学们表演《听我说,谢谢你!》、《笑起来真好看》和《感恩有你,成长有我》舞蹈、合唱、诗歌朗诵等丰富多彩的文艺节目。图为:活动仪式上,项目部党支部书记李养养(右二)和学校领导共同为贫困学生发放书包、奖状等。

倪树斌 李养养 摄影报道

企业家自述(长篇连载之五十五)

王建明:动力大王的传奇故事

我是在中国的黄土地上成长起来的企业经营管理者。现任广西玉柴机器集团有限公司和广西玉柴机器股份有限公司的董事长兼首席执行官。任职之时恰逢中国改革开放全面开展之始。17年间玉柴从一个净资产和销售额均不足1000万元、发动机年销量不到1000台的边陲小厂发展成为在今年销售额将达50亿元以上,发动机年产量将达13万台以上的中国最大的内燃机制造基地。1994年玉柴在纽约主板上市,上市前后玉柴刻意打造了如下方面的企业信用:

●负债与还贷——上市之前玉柴两次举债,但分别提前2—3年偿还全部债务

●投资与回报——1992年至1994年玉柴共募集股金11亿元,而仅在1992年至1995年玉柴即创造净利润11.7亿元,到今年止玉柴将为股东累计创造净利润22亿元以上。预计2002年每股净利将达0.7元以上。

●真实与对接——1992年伊始,玉柴的财务报表均经KPMG审计。当今国际上市公司造假丑闻间或有之;而在中华人民共和国,在2001年的广西玉柴发生的真实故事是:经KPMG审计(接驳)的利润是玉柴自身年度决算利润的2.2倍。

●承诺与践诺——是指玉柴对用户、对伙伴“倾我所有,尽我所能、竭诚用户、诚信天下”方针的量化展开与实施。

改革开放后的玉柴还凝炼成功了以“人为本、争第一、零起点”为核心思维的企业文化。在纽约上市巡回演讲之前,我应别尔斯顿投资银行的要求介绍之后,他们认定玉柴的文化来自哈佛的教义,认为我曾在哈佛就读;我对他们开了个玩笑——如果忽视时空差异,我也会认定哈佛的教义来自中国的理论和中国的实践结合而成的玉柴的企业文化。

玉柴的信用、业绩与文化已经吸引了多家战略合作伙伴的强烈兴趣,有望迅速得到国际同业先进的、适用的、强有力的(很可能是最先进、最适用、最强有力的)技术支持。

在韩日世界杯赛前的17年间,玉柴一直



把“要跻身国际内燃机强手之林”作为自己的战略抱负。在韩国同胞一举闯入世界前四名之后玉柴依据自己的新有条件增加了关于企业抱负的另一种描述,增加的描述是“快则三年,慢则五年,玉柴要在发动机世界锦标赛中打进半决赛,进入前四强,争夺决赛权”。

玉柴是一个好企业,但远远不是中国最好的企业,可以说我所展现的只是个案或缩影,目的是使我的韩国同胞了解改革开放以后一大批中国企业的进步、潜能和动向,了解被那些经常为中国经济担忧的朋友有意无意掩盖着的另一面。

我深信,中韩经贸的广泛合作,中韩文化的深入交流不仅有益于两国人民,不仅有益于东亚地区的繁荣,还将为不景气的世界经济注入涌动的生机和无尽的活力。

祝愿大会圆满成功!祝愿与会者都有收获!

在“泛珠东盟新机遇与玉林经济社会发展”电视论坛上的讲话

(2003年11月)

尊敬的论坛组织者,尊敬的各位领导,女



士们、先生们:

“泛珠东盟新机遇与玉林经济社会发展”是由玉林市政府主办、世纪京华房地产有限公司及相关主流媒体协办的一个高规格的电视论坛,是玉林市委、市政府为了对接广西、对接东盟发展新机遇,以及玉林面对新机遇的区域经济发展、城市定位、对外开放改革进行战略层面的有益探讨。我代表玉柴集团向与会专家学者及领导表示祝贺,并予祝论坛取得圆满成功!

面对泛珠与东盟新机遇,玉柴作为玉林的子弟兵当坚决响应市委和市政府的号召,在玉林经济社会新的发展高潮中奋力拼搏、争做贡献。

以1983年企业整顿为标志到2003年的20年间玉柴经历过崛起、滑落、再崛起的坎坷。在崛起和滑落的轮回中,玉柴建设者反复打造和凝炼了自己对内聚合发挥、对外竭诚服务;强于目标、强于困难、强于过去、强于自身、永不言败、永不驻足的企业意志、理念和品德。20年来玉柴同时汇聚国内外金融资本折合人民币11亿元,汇聚了欧洲、美国累计金额超过一亿美元的数字项精湛的产品技术、制造技术和装备,把车用柴油机的年产量自1000台提高到18万台;把企业净资产从800万提高

到35亿元;把企业年销售收入从1000万元提高到70亿元;把企业年利税额从96万元提高到10亿元。

早期,玉柴重负债之后的还贷,重募资之后的回报,重财务数据的真实,重承诺之后的践诺;现在,玉柴又对自己明确提出了要建成以优秀的企业文化和基础管理为底蕴,以自内向外、内外一致、高度自觉、高度成熟为特征的企业信用。

2004年对玉柴来说应当成为里程碑,缘由之一是企业集团的销售收入将首次超过100亿元;缘由之二是泛珠东盟为玉柴动力创造的独到机遇——在泛珠与东盟十加一全范畴内的商用车发动机制造领域玉柴可以凭借自身已经具有的遥遥领先的规模优势和水平优势进一步快速扩张、快速发展;缘由之三是泛珠东盟为玉柴物流创造的独特机遇——泛珠与东盟十加一的全范畴将作为玉柴营销物流提供更宽广、更宏大的舞台。而即将破土动工的江南大道暨“华商国际MALL”和即将竣工的玉林体育馆,既是玉林市政建设的崭新篇章,又是对玉林新兴工业项目在人文环境方面的强劲支撑!我想,到2008年北京奥运会举办之时,伴随一批新兴工业项目成型的同时,一个全新面貌、全新水平的江南新城,将会把玉林

人民的居住水平和生活质素引领到一个新的高度;将在玉林工业兴市过程中发挥巨大的、不可替代的作用。

一个民族、一个国家在一个世纪中不会有多次举办奥运的机会;一个城市、一个企业在一段历史其间也不会有多次相遇泛珠与东盟的侥幸。玉柴在此重大的历史机遇面前自行确定的责任和矢志不渝的目标是到中国奥运之年要在产销规模、产品品种、设计水平、工艺水平和管理水平等方面跻身国际内燃机强手之林;是谨记责任、把握机遇、竭尽全力为玉林经济社会的快速发展做出自己最大的贡献。

依照上述目标,玉柴的管理团队将缜密策划、慎缜决策、精心组织、扎实推进、信守承诺,最终实现承诺!

再次祝愿本次论坛获得成功!

感谢论坛组委会!谢谢各位!

在首届国家安全高级培训班结业式上的讲话

(2006年7月26日于北京)

各位老师、各位同学:
学员王建明奉第二小组民选委托汇报。

一、培训班评价

组织严密——早、中、晚三单元为正规,吃饭时间为边角,组织者作的是无缝隙安排;又由于地点似在北京又远离北京,学员思想集中,有奈加无奈,学了一个大满贯。

档次相宜——既有精英灌输,也有不俗互动。

大餐丰富——是一场精神大餐、文化大餐、知识大餐。

氛围良好——诸子百家、生动活泼。

收获巨大——以本人为例,机制本科出身,一直无缘“二进宫”。料料未及的是二十余年厂长生涯后能以如此方式全面进修国际关系、国家安全、国际金融、宗教文化、军事科学、思维科学,收获不亚于补读一场硕士文科。

(此文系本报整理,待续)