

万里相守勘探路

■ 杜阳君 唐波 何宗孝

初夏，乐至县城还沉浸在深沉的夜色之中，西南物探第二民爆工程队的民爆车驾驶员蒲东风，习惯性的从睡梦中醒了过来，他悄悄的触摸了一下手机开关，手机上显示的时间是凌晨 4 时 30 分。

听着对面床上妻子香甜、平缓的呼吸声，蒲东风在黑暗中默默的停顿了 2 分钟，他想让妻子在一天中最清爽的时间段多休息一阵，哪怕是短短的几分钟也好。

这段时间工作强度大，凌晨 5 点出发，下午 2 点过回驻地，每天连续工作的时间接近 10 小时，颠簸在省道、乡道、村道各种道路上，一天的行程都在 100 公里以上。别说体质娇弱的妻子，就是他这个行车多年的老司机，也有点招架不住连续劳作与高温天气的双重夹击。

蒲东风悄然起身，借着手机屏幕的微光，往厨房走去，他想趁着妻子还未起床的短暂时光，为妻子准备好早餐和解暑饮用水。近期天气炎热，年轻时长期跑野外，坏了肠胃的妻子总是食不知味，瞰着人也清减了许多。除了干粮，他细心的带上了一小瓶红油拌泡菜，如果中午能有合适的地点吃饭，希望这份小菜可以给妻子开开胃。

几乎同一个时间点，龚德惠也在生物钟的召唤下本能的醒来，她很想起身，眼皮却沉沉的不想睁开。以前还能抓紧饭后时间，短

暂的休息一阵，昨天几乎跑了整整 12 小时，身体疲惫感明显增强。丈夫起来的一举一动，她都一清二楚，待丈夫蹑手蹑脚离开，她也强撑着起了身。

近期的炮次工作量大，对民爆物品的需求也特别旺盛，龚德惠打开手机看了看，今天又有 6 个下药小组等着送药，从地图上规划的行程来看，估计又需要大半天才能将各小组的药品一一送到位。

简单的洗漱后，俩人往民爆库赶去。起床太早，龚德惠完全没有食欲，蒲东风就用塑料袋将馒头、鸡蛋装好带上车。车辆到达民爆库，天色蒙蒙的亮了，忙忙碌碌的一天开始了。领完民爆物品，民爆运输车开始驶上了乡村公路，向分散在方圆数十公里的各个下药点驶去。

每到一处下药点，俩人会严谨的围着车辆查看一圈，确认安全无恙，再认真的架好视频录制仪，夫妻拿出各自掌管的一把钥匙，打开民爆运输车的货运厢。龚德惠细致的清点好药品数量，用民爆记录仪将物品的条形码登记上传，每个步骤都娴熟而标准。蒲东风也配合默契，他用视频记录仪将整个药品发放的过程全程记录了下来，按要求留下清晰的影像资料。十多分钟，一个作业点的民爆物品发放完毕，夫妻俩人将所有物品按要求一一归档，将两把大铁链锁牢。

清晨的风，吹在身上特别的凉爽，龚德惠

依然出了一脸的汗，她迅速的用手捋了捋湿漉漉的头发，用毛巾粗略的擦了擦微微发红的脸，重新坐上了民爆车。

下午两点过，最后一个下药点的药品发放完毕，夫妻俩人身上的红工衣干湿交替了几次，肚子也饿得咕咕直叫。民爆运输车是特殊车辆，既不能停留在人烟稠密的乡镇，也不能停靠在饭店附近，俩人要么带上一一点干粮、喝点自带的凉开水果腹，要么就是送完药品后，赶回下药组的临时驻地吃饭。

虽然只是干粮果腹，龚德惠依然很满足。今年的工区状况良好，地势也较为平坦，在龚德惠的记忆里，这些年施工特别繁忙，前年整整 11 个月都在出工，除了短暂的春节，夫妻都在工地上奔忙。那年的工区叙永县山公路陡，每次送药都要折腾一整天，工区内的之字形山路，时常将她甩得七荤八素。在一些悬崖陡壁路段，龚德惠都会双手紧紧的抓住扶手，将视线移开，她不敢表露自己的紧张情绪，担心开车的丈夫分心。直到地势稍缓，她才发觉，自己紧张得手心全部是汗。

工作 28 年，身材娇小的龚德惠一直都在条件最艰苦的野外一线，担任爆炸操作多年，做事雷厉风行的她，工作干劲完全不输男职工，她小小躯体里潜藏的能量，往往令男职工们打心眼里佩服。在条件异常艰辛的重庆宣汉县施工时，龚德惠熬了二个多月的通宵，人都瘦了一圈；永川金刀峡的崇山峻岭绵延到没有



尽头，她奔跑了一整夜，依然没有跑完一个山头；大川中项目，她躺过屋檐睡过猪圈，岩洞里避雨，泥泞中前行。作为爆炸班美名远扬的“四朵金花”之一，龚德惠是出了名的跑得没得，任何艰难险阻都拦不住她勇往直前的步伐。

40 多岁，龚德惠再次转行，与丈夫蒲东风共同从事民爆运输工作，夫妻俩默契配合，6 年里共安全行程 16 多万公里，安全完成 22 个项目的民爆运输，运输民爆物品 70 多万吨，俩人都先后获得过优秀员工荣誉。一路走来，夫妻俩的足迹遍布巴蜀大地，相伴相随上万里。

这就是物探人的生活，千山万水，风雨兼程，哪有油气哪是家。

再过两年即将退休的龚德惠，是民爆工程二队唯一的一名女押运员，队上几次有意为她安排到一个相对轻松的岗位，她都谢绝了。“做好每一天的工作，站好最后一班岗”是龚德惠简单而质朴的心愿，始终安全放在第一位的她，为自己的微信取名平安是福，平安顺利的完成送药任务，家人相聚一堂，是她最大的幸福。

回到驻地，食堂为他们留着的午饭，还有余温，夫妻俩一边吃饭一边闲聊。蒲东风贴心的拿出早上为妻子准备的红油拌泡菜，龚德惠尝了一口，酸酸辣辣特别开胃，正是她最中意的口感，她大口地扒了口饭，看着蒲东风笑了。

神东煤炭集团企业文化中心开展“安全微课进班组”宣传教育活动

■ 赵晓蕊 王玉丽 李建刚 赵博 白佩云 贺伟 陈浩

6 月 18 日和 21 日两天，神东煤炭集团企业文化中心“安全微课进班组”宣传教育活动分别走进哈拉沟煤矿综采一队班前会、乌兰木伦煤矿综采一队班前会、柳塔煤矿综采队班前会，为即将入井的矿工兄弟们送去安全、送去祝福，让大家接受了一次既接地气又生动灵活的安全宣传教育。

此次安全微课进班组活动特别邀请神东安监部业健康主管李建刚授课。授课内容主要以该公司 2020 年的 24 起人身事故案例为主，重点对某矿物体打击导致某员工眼睛受伤事故、某矿机头挤脚事故、某矿车内人员坠落事故进行详细讲授，强调要从此类事故中深刻吸取经验教训，举一反三，要遵守安全规程，严格按照标准作业流程作业，严禁不安全行为的发生。同时鼓励员工集思广益、群策群力，从做好自保互保的角度

对个别防护物品进行有针对性的安全改造，设计出适合不同员工身体特征和特殊需求的防护用品，满足精微防护的需求，筑牢安全防线，预防和遏制安全事故再次发生。

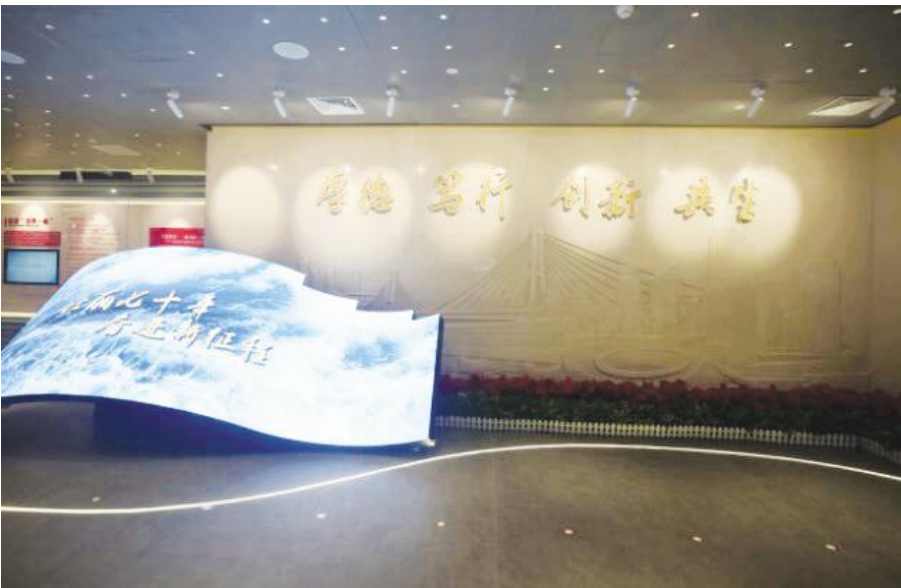
活动期间，穿插安全知识有奖问答，大家积极踊跃、对答如流、气氛热烈。同时开展了安全宣誓活动，让员工以更加饱满的精神状态投入工作。

哈拉沟煤矿综采一队办事员祝强说：“企业文化中心和安监局打破以往读文件、学简报的传统枯燥的安全教育培训模式，将安全宣传教育端口下移到班组，通过短小精干的‘微课堂’，将事故警示教育送到一线班组，针对性强，联系紧密，效果挺好。”

乌兰木伦煤矿综采一队技术员杨龙龙说：“这次安全微课进班组活动很接地气，有奖问答环节也很灵活，氛围很好，大家都很喜欢这样的活动，期待以后能为我们工友们带来更多更新颖的‘送安全’活动。”

柳塔煤矿综采队煤机司机郭俊花说：“这次安全微课学习，内心很受触动。我是一名煤机司机，以后我会更加注重理论学习，将学习成果付诸于实践，更加注重安全作业，让安全贯穿于工作始终。”

据悉，在第 20 个全国“安全生产月”期间，为落实国家“落实安全责任，推动安全发展”的安全生产月主题及国家能源集团、神东煤炭集团两级公司关于全国“安全生产月”具体工作部署，深化安全宣传教育。企业文化中心开展此次“安全微课进班组”活动，旨在通过灵活多样的微课利用工友们的零散时间进行事故案例学习，实现举一反三，达到事故一起，教育一片的效果。同时，在微课中开展安全知识有奖答题，让一线员工在学习中牢固掌握必备的安全知识，提升安全意识。也希望引导各单位多开展事故警示教育“微课堂”活动，利用队委会、班前会、班后会时间，讲事故案例、谈反思体会，分享学习感悟，常敲安全警钟！



中建六局企业文化展厅正式落成开放

6 月 27 日，中建六局企业文化展厅正式落成开放。

展厅总面积 450 平方米，以“厚德 笃行 创新 共生”为主题主线，分为“岁月峥嵘 逐梦同行”“匠心铸造 共建共享”“不忘初心 同心共筑”“砥砺前行 共生未来”四个板块，致力于通过一幅幅照片、一件件实物、一段段视频、一个个故事，全方位、多角度、立体化地展现中建六局的发展历程、文化脉络、精神传承、发展成果、核心竞争力和战略愿景，展现中建六局始终与祖国共奋进、与时代共成长，以建筑的视角不断见证着祖国从站起来、富

起来到强起来的伟大而光辉的历程。

展厅正前方突出展示的是中建六局的文化基石——“厚德、笃行、创新、共生”。展厅顶部的 70 盏灯象征中建六局 70 余载光辉发展历程。浮雕墙展示的是中建六局代表性项目，凸显了建筑行业的特征。浮雕墙左侧的曲面屏蜿蜒起伏、形似波浪，象征中建六局乘风破浪、勇往直前。企业文化展厅的开放，对于讲好企业故事、传承企业精神、厚植文化自信、展示发展成果、强化企业品牌具有重要作用，同时也能持续激发员工爱党、爱国、爱企的高涨热情。

(中建六局供稿)

企业家自述(长篇连载之八十三)

王建明：动力大王的传奇故事

还有一个“软”件，那就是要改善我们的生存空间，改善玉柴的生存空间。具体来说就是要通过我们最大限度的努力，对我国大型的汽车制造集团建立一个以产品和资金为纽带的战略合作关系。我们公司可能有很多地方不使人很喜欢，可能有种种缺点、种种不足，但是我们要努力地改善自己。通过不断地改进使自己适合国家的需要，适合用户的需要。改进达不到这一点，我们就要努力下去，我们相信“精诚所至，金石为开”。

“六硬一软”的任务是要积累，要融资，积累还在其次，融资是至关重要的。一个平顺的财务报表，一个平顺的资产损益表，在实现我们的计划的时候，它将起到非常非常重要的作用。根据 1995 年、1996 年的市场比较，汽车主机厂对我们柴油机的价格压缩，使我们每一台差不多减收 3000 元。在这种情况下，我们出此一种商议，也是出此一种希望，把我们的底全部摊开，能够得到大家的支持。其实在 3000 元的减收当中，据我所知，我们现在跟大家商议的还不到 3000 元减收的五分之一或四分之一，也就是说有四分之三或五分之四的减收，是靠我们玉柴内部来消化。

这些事情的意义是怎么样呢？我觉得是值得归纳一下的。对国家、对公众、对市场来讲，玉柴的设想是一个画句号的设想。特别是其中关于轿车用柴油机项目上马的设想，我就敢说它是一个画句号的设想。画一个结束某种历史的句号，结束中国没有什么“之最”的句号。我刚才讲的“六硬一软”当中，我想至少可以出现几种情况：第一个铸造，第二个技术中心，第三个是越来越集中瞄准轿车的柴油

机，它将全部的先进技术都包括在里面，像直喷、增压、中冷、四气门和电控等全部包含进去。这种合作对我们这个结合体来说，我相信是一个更加稳定、更有前途、更有竞争力、更广阔、量更大的市场，现在玉柴基地是三个七万：两个中型机 14 万，一个 112 型是 7 万，合计 21 万。如果配上我们的“六硬一软”，那就齐全了，铸造这个缺口补上了，毛坯不再从巴西进口，再加上轻、轿、微 35 万台的规模，我们的纲领是 56 万台。这个事情，玉柴是要做的，不论你理解也好，不理解也好；相信也好，不相信也好，我们要都是做的。轻、轿、微在中国市场潜力是巨大的，实际上目前在中国汽车市场上真正有水平的轻型车用柴油机，特别是在未来应用方面，如今已在欧洲蓬勃发展的轿车用柴油机，在中国完全是零。所以这个“六硬一软”、融资和积累的要求，不论对玉柴，对 YC 结合体的各成员厂，还是对我们国家，对公众和市场来说都富有意义的。

这两天大家感觉到最难过、最不容易过的就是在价格这个问题上。因此我想补充这点情报给大家，希望在寒冷之余，能够传上一点点欣慰的暖气。

今天这个会议结束之后怎么办？可能出现两种态度，但我相信我们绝大多数的成员厂是能够积极对待的，能够以强者的姿态来对待我们这次新的要求。强，你该怎样“强”？我看首先是无论什么时候都需要战胜自己。过去的永远是一本零帐。面对新的问题、新的挑战，能够去战胜。就叫战胜自己，叫做“强于自身”。第二个叫做“强于要求”。以二汽为首的主机成员厂对玉柴提出了很严格

的要求。他们要求我们的 6108 的质量能通过他们的中心试验室的超负荷强化怠速考核。一定要到二汽，作随机抽查强化试验。价格也是二汽首先提出要求。二汽的这些要求和玉柴的利益最终是一致的，它是为了加强整车的抗争能力。从根本上说是符合玉柴的利益。既然要求已经提出来了，我们也接受了，那么我就一定要做得比你要求的更好，我就要战胜这些要求。现在在玉柴提出“求实于改进，务实于精细”的口号，不仅是针对质量，而且是针对成本。玉柴过去有一些指标是软性的、可以商议的，现在已经刚性化了，没有商量的余地了。这样，总经理班子开起办公会议来好像就有意义了，你到时候要是超过指标，你就用你的奖金来补，以此来分解责任。同时，在任何情况下，在任何场合，不准任何一级管理人员说“极端的民主和高压”这种话，只要一讲，我就撤掉你。“求实于改进，务实于精细”，玉柴有很多展开来的内容，都是为了实现“强于要求”的目标。第三个叫“强于困难”。第四个叫“强于对手”。一汽的李启祥副总经理说过这么一句话：竞争是残酷无情的。这句话讲得是太好不过了，是真理。南、北方在比赛本身就是整车的竞争、内燃机的竞争，当然部件也在竞争。玉柴在 1995 年度执行的“优质优装”等过去的一些“老经”在 1996 年都有新的内涵，大家要注意听弦外之音。这里面有一些更高、过去没有的东西。譬如总成能力，有总成能力和没有总成能力的零部件，造成的成本之差可能是几十块钱，而没有总成能力的几个厂家在竞争中淘汰，是不可避免的。所以要认真研究邓强

的报告结尾那句话，“要想过得比别人好，就要做得比人家好；要使处境比别人强，就一定要使自己的质量比别人强”，这就是在 1996 年新的含义。

个别的消极表现会不会有？可能有，也不完全是主观上的，可能是瞄准的方向不对头，产生了一些消极的表现。不管有没有，我们都要先打预防针。价格波动之后，大家肯定、都要研究成本，降低价值工程的应用是一个非常科学、非常严谨的事情，不要把方向掉错，把降低成本了价值工程搞成减工换料、偷工减料，最后降低产品的耐用度和可靠度，这样因小失大，一定会在阴沟里翻大船。我把预防针打在前面。再如去年、前年屡屡发生的，自己在服务站就地解决，不反馈到主机厂来，不反馈到邓强这个地方，不让李天生知道，不让覃月芳了解，不让谢子贞掌握，而是给自己留个余地，几十块钱、几块钱就地解决。这样最终害自己。1996 年，如果有些厂继续这样的话，那么玉柴的态度也将与 1995 年不同，玉柴的反应将有别于 1995 年。我以前说过，在市场非常昌盛的时候，容易做到大家都昌盛，你也昌盛，我也昌盛。但对企业最好的锻炼，对企业素质最好的锤炼和磨练，应该是在市场不好的时候。现在是大家都在挤压，收入在减少，质量要求在提高，定货数量也完全根据市场竞争的情况而定。在这种情况下，弱者很容易被淘汰，强者很容易突出，从一定角度讲，这又是一个非常非常宝贵的发展机遇，大家应该珍惜这个发展契机，找出自己的出路来，找出自己的前途来。

说的不对，请大家批评。

春节将至，祝大家新春愉快，新春一切如意。

稳增覆盖 编织纽带
争取承诺 冲击境外
——在玉柴销售公司员工大会上的讲话
(1996 年 2 月 28 日)

公司进行结构变动，把销售系统扩大是近几年的一个新尝试，把正规战和游击战结合起来，力图使我们公司的经营既具有正规化、现代化特点，又能具有一定的灵活性。1996 年销售总公司大会的阵容是空前的。作为一个现代化的公司，最重要的大会是销售大会，销售大会又有两种，一种是全球或全国的服务网点大会，另一种是公司内部的销售人员大会。实际上，玉柴公司这两种大会每年开一次已经形成了制度。每次开会，对上一年的工作做一个总结，对下一年工作提出方针、目标，把做法布置下去，全体销售人员、经营人员作一个讨论，集思广益，完善思路，把新一年的销售工作做好，这个形式很好。1996 年光讲拜年话是不行的，要开点小灶，把近期公司的大思路对销售人员作一个特别介绍。比如我今年元旦讲话提到玉柴在“九·五”期间的战略任务是营造成功能够容纳玉柴发展结构的战略空间。具体有“九·五”期间“六硬一软”的任务，这些任务包括铸造、曲轴、销售网点、技术中心、换代技术储备、轻型机等六项硬件任务和一项软环境的改造，公司从无到有、从小到大，正在做的事情概括为 8 个字就是——做好、做全、做大、造市。

(此文系本报整理，待续)