

这个头，我们党员干部来带

——中能煤田公司转变工作作风侧记

王惠武

7月3日一大早，正在主运输系统整理供电线路的机运队副队长米栓荣被不远处的几束灯光吸引住，一定是公司领导跟班到现场抓管理来了。果然，是陕北矿业中能煤田公司党委书记、董事长党亚明和纪委书记马翔、副总经理苏伟一路巡查走来。

“董事长、总经理每个月入井不少于3次，在关键岗位必须留痕，不仅考核还要通报，这个制度有点硬。”带着半信半疑的职工，在井下频繁遇到公司领导班子成员，与大家一起解决现场遇到的问题时，彻底信服了。无规矩不成方圆，对管理人员的作风监督，中能煤田公司纪委也迅速出台了监管制度，在管理人员工作日禁酒令上，严格落实中央“八项规定”的要求，明确提出倒查主体和监督责任。

“老同学，对不起了，今天晚上我还要跟班，我是管理人员，我要带好这个头，更不能违反规定。”一位管理人员对要来看望自己的老同学，发出了委婉的拒绝。中能煤田公司是一个资源置换异地重建矿井，今年刚刚步入生产矿井序列，企业虽然制定了“三型四化”第四代矿井的愿景目标，但前行的路依然任重道远。

“这次地方政府来公司进行标准化验收，就是对我们平时安全生产工作的检验，党员干部要带好头。问题出在哪里，该降工资降工资，该挪地方挪地方，绝不姑息！”调度例会上，公司领导的话掷地有声。面对矿井薄煤层开采、丰富的地下水资源等现实困难，憋足一口气的干部职工，用“向我看齐！”扑下身子

的实干行动，顺利通过省应急管理厅一级安全生产标准化管理体系的认定，实现了生产矿井当年安全生产标准化达标的誓言。

在党史学习教育中，公司党员干部把我为群众办事的落脚点，放在着力解决群众“急难愁盼”的问题上，带头提升服务质量，真正把温暖和服务送到一线岗位和职工中，切实把好事办实、实事办好。

6月29日，重新规划200多块微型停车位，投入使用，极大缓解了停车场车位不足，占用消防通道的现实；采掘区职工工作服裤子磨损较快，不够穿的信息反映上来后，公司党委组织相关部门在调研的基础上，给一线职工每年再增发两条的利好措施快速落实到位……

“人民就是江山，共产党守的就是人民的心！”在聆听了习近平总书记建党100周年上的重要讲话后，党亚明激动地说，我们必须坚持以职工为中心，凡是涉及职工利益的事，再小的事都是大事，只有把工作的出发点和落脚点放到职工的归属感和幸福感上，把忠实履行职责使命放到具体行动上，以打造“三个发展”平台为根本，才能带好队伍，创造性做好工作破解发展难题。

铭记光辉历程 传承红色基因 广元市交旅集团召开 庆祝中国共产党成立100周年表彰大会



为隆重庆祝中国共产党成立100周年，激励动员全体党员干部在党史学习教育中铭记党的百年光辉历程、传承党的百年红色基因，牢记初心使命，6月27日，四川省广元市交旅集团庆祝中国共产党成立100周年表彰大会在凤台宾馆会议室举行。集团领导班子成员、机关全体职工、各单位负责人、各基层党组织支部书记、基层党员职工代表、受表彰对象等200余人参会。

“我志愿加入中国共产党，拥护党的纲领，遵守党的章程……”集团党委书记、董事长韩治成带领集团2021年新发展党员在党旗前许下庄严承诺，全体参会党员重温了入党誓词。

会上，集团党委对评选出的5个先进党支部、21名优秀共产党员、10名优秀党务工作者分别予以表彰，并举行了“我们都是追梦人·红色基因我传承”经典诵读演讲比赛，激励广大党员干部不忘初心、牢记使命，立足岗位本职工作，把庆祝建党100周年的政治热情转化为推进集团改革发展的豪情。

党委书记、董事长韩治成讲话指出，一百年来，中国共产党带领全国各族人民爬坡过坎，跨越无数艰难险阻，最终取得了举世瞩目的伟大成就，引领中华民族实现了从站起来、富起来到强起来的伟大飞跃。集团成立8年来，始终坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，在广元市委市政府和市国资委的坚强领导下，坚决贯彻执行上级决策部署，始终与党同心同行，传承国企红色基因，赓续共产党人精神血脉，全面履行国企社会责任，着力服务民生保障，实现了国有资本保值增值，书写了属于交旅集团的红色发展历史。

韩治成强调，党的百年光辉历程凝聚着我们党领导人民进行革命、建设、改革的百年智慧，全体党员干部职工要在学党史中坚定理想信念、永葆政治忠诚本色，在学党史中赓续精神血脉、永葆红色基因本色，在学党史中接续奋斗力量、永葆实干担当本色。要始终旗帜鲜明讲政治，以政治建设统领各项工作，全面坚持党的领导，深入推进集团“3756”高质量融合党建，抓实党史学习教育，抓紧改革发展稳定任务，全力完成年度目标任务，奋力决战决胜“十四五”开局之年，坚定不移朝着建设川陕甘结合部现代交通旅游综合服务企业的目标奋勇前进。

（胡清亮）

代代传承“热心肠”

“父亲是劳模，俺也不能落后，要弘扬父辈们的劳模精神，传承父亲的热心肠，发扬助人为乐、甘于奉献的良好风尚和道德品质。”山东能源肥矿集团曹庄煤矿“综合服务中心党支部书记武磊如是说。

武磊，1978年7月生人，2005年入党，工作以来他热心公益、乐于助人、默默奉献、不求回报，受优良家风的影响，在平凡的岗位上、朴实的生活中，始终践行着“帮助他人、快乐自己”的宗旨，受到同事、邻居、群众的一致好评。他先后荣获山东省泰安市公安局“个人三等功”、肥矿集团“平安矿区建设先进个人”、矿劳动模范等荣誉称号。

危险关头冲锋在前

在单位，作为矿保卫科的负责人他坚持凡事挺在前、干在先，关键时刻冲锋在前、危险时刻挺身而出。

刚到保卫科工作不久，矿上连续发生盗窃案，经多次排查也没有找出线索，就在一筹莫展之时，矿领导让他负责侦查和抓捕。武磊和队友经过周密布控，连续蹲守守候了三天，终于将犯罪分子当场抓获。不过在抓捕罪犯的过程中，出了一个意外，当时犯罪嫌疑人

上带着刀子，看到保卫科的人员，他开始慌不择路，向着冲在最前面的武磊疯狂挥舞手中的匕首，武磊本能地向后一仰，这一躲闪避过了要害部位，但匕首还是把他的胳膊划破了，当时就鲜血直流，他也顾不上自己的伤口，迅速将歹徒制服。事后他的伤口缝了6针，右手的无名指也溃断了，直到现在都伸不直。

劳模精神传承在身

原来，武磊生活在一个“劳模之家”，父亲武仁直先后被评为省级、市级、肥矿集团、曹庄矿劳动模范，父亲的劳模精神一直默默激励鞭策着他、鼓舞着他。“父亲是劳模，俺可不能落后。”武磊一直以父亲为榜样，传承和弘扬父亲身上的劳模精神也成为了他不断前进的动力。

在他的带领下，创建成立了红色护卫品牌队伍，并将肥矿“红马甲”志愿者也一起纳入到队伍中来，用志愿服务精神鼓励队员们积极奉献、乐于助人，工作以来参加孝老爱亲、扶贫帮困、学雷锋志愿服务等200多次，全面提升了矿山护卫队员综合素质和服务水平，成为了矿上想得到、信得过、靠得住的红色护卫力量。

铁面柔情奉献在心

在新冠肺炎疫情防控期间，武磊当起矿山保卫“黑包公”，严防死守抓疫情，始终奋战在第一线，而他的父亲虽然已经退休，但此时也毅然走到了社区防控的第一线。每天武磊都对矿大门口进矿人员严格例行检查，统筹布置疫情检查点、联系相关部门、参与检查登记一刻不停；他的父亲也是奔忙在社区防控的第一现场，查验身份、测量体温、登记信息、落实隔离等环节一个不落，真可谓上阵父子兵、两代皆英雄。“疫情无情，守护职工群众健康平安是我的责任。”武磊严格按照矿党委要求，实行矿井封闭管理，严防死守。从1月初疫情发生到7月份，共排查出入车辆数千辆次、测量体温人员50000余人次，发放疫情防控表976份，办理通行证851个，做到了车车要检查，人人量体温，切断了疫情传播源，保证了矿区疫情零感染。

“多一分帮助别人，自己也就多一分快乐！”武磊用自己的实际行动来弘扬父辈们的劳模精神，传承发扬助人为乐、甘于奉献的良好风尚和道德品质，默默传递着爱与温柔，让矿区更为和谐更加美好。（夏秀华）

川油物业“232”模式推动党课走深做实

今年以来，川油物业公司党委以巩固深化“不忘初心、牢记使命”主题教育成果为抓手，以庆祝党的百年华诞为契机，推行“232”模式讲好“精品党课”，引导广大党员用“四个意识”导航、用“四个自信”强基、用“两个维护”铸魂，用新时代新思想引领思潮、推动工作，以优异成绩向中国共产党成立100周年献礼。

引擎驱动，强化“两项举措”跟进学。强化组织领导，按照油气田公司党委讲党课及优秀党课展播活动要求，川油物业公司党委组织部牵头制定工作方案，引导公司领导班子成员、所属10个基层党委及27个党支部抓实抓好抓实责任落实。强化制度执行，通过持续开展“两学一做”常态化制度化、巩固拓展“不忘初心、牢记使命”主题教育成果，把讲党课、上党课融入日常，引导全体党员边讲边学、边学边干。

多元助力，抓实“三个坚持”深入讲。坚持思想引领，把学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想作为首要政治任务。坚持组织引导，川油物业公司党委组织开展党课评比活动，引导各级党组织书记对标先进、查漏补缺，提升党课质量。（黄健）

企业家自述(长篇连载之八十五)

王建明：动力大王的传奇故事

“造市”的第二句话，是“编织纽带”。同一汽、二汽、重汽结成产品或者资产纽带关系，以求得市场的战略稳定。这篇文章难度不啻多大，都要坚持做下去。整车厂现金不足怎么办，我们建议他们以玉柴所需要的全资子公司折股入股玉柴，形成股东关系。当然，玉柴也可以根据对方的需要通过自己的融资渠道筹集资金对他们实行直接或间接的参股投资。这就是“编织纽带”。我们的做好、做全、做大，对编织纽带将产生促进作用。

“造市”的第三句话是“争取承诺”。指的是对于我们想要发展的xx万台四缸四升机、xx万台四缸两升机能够取得某种市场承诺。玉柴总的资产有33亿元，净资产24亿元，负债率大约是28%，这么大的资产，这么好的负债率，应该让它为民族、为国家最大限度地发挥作用。国家、企业都应尽量避免重复投资。我们24亿元净资产如果需要更新品种，做五十铃的H系列或KHD-FM1013柴油机，需要报废的资产净值还不到3亿元，绝大多数资产具有通用性和基础性。我们要把这些信息与政府和整车厂充分沟通，最后要取得某种委托。

我们平时对外讲话，不明情况底气是不够的，营销人员对公司的现在和未来都要知道得清清楚楚，要在自己岗位上尽可能大地扩展影响，要在上述的沟通中尽可能多的发挥作用。

“造市”的第四个含意是“冲击境外”。关贸协定最终是要签字的。我在1992年3月28日讲话时动员大家做好迎战复关的准备。谁难听就是做好挨打、打准备。外国机器大量进来，我们准备挨打，但做到一定程度就要准备“打人”。不能光被人“打”，我们也要“打人”，用文明的话来讲就是要主动出击，以攻为守，冲击境外。90小挖出口就是冲击境外，我们要死守境外已经到手的每一块阵地。现在，前苏联生产的极其落后的汽油载重车又为玉柴带来了在境外汽改柴的机遇，我们要狠抓中美、南美、蒙古、朝鲜、越南等地汽改柴的市场，搞到一定程度之后，还要到俄罗斯的老窝去，不一

定是现货交易，也可以以物换物。这样开了头，在国外活动熟练了，经验、教训多了，再向发达国家渗透。我重复一下，今天我着重宣讲玉柴“九·五”期间“六硬一软”的任务，概括一下就是“做好、做全、做大、造市”8个字。营销人员对这8个字理解一定要透彻，你们一定要比其他职工站得高一些，看得远一些，要展得开、钻得进，以对自己的高要求换取好的工作成果。

做好 做全 做大 创成信用效益 营造市场成功——在玉柴十届二次职代会上的讲话 (1996年3月1日)

今天上午公司4个领导的发言各有侧重。邓强同志做了尖锐反思的典型引路，这个典型带路带得很好。玉柴的管理人员在反省过去、总结过去的时候，面对失误、面对挫折、面对教训，就应该是正视的态度、实事求是的态度、零起点的态度。刚才听邓强同志的报告，觉得他对精细和质量、质量和市场的关系阐述得很有水平，也很清楚，另外也布置了公司1996年全面的工作。曾诗强同志今天的报告起点同样比较高。从法律概念来说，玉柴机器集团公司是一个以资产管理为主责，以三产和外围资产经营责任为辅责的国营企业，坚持把资产的管理责任和经营责任区分开来，这是一个高标准、严要求的做法。曾诗强总经理能够这样谈问题，认识问题，使人感到振奋，感到对集团公司今后的发展有信心。杨伟中今天上午的报告，坦率地指出了1995年公司主要领导的估计形势、制订计划、控制成本方面的失误。在进步、增长、成绩，这些在内部不讲的是没关系的，要正视我们自己的零，正视我们的下降，这是最重要的。吴民勤同志从市场争夺的角度代表用户，代表上帝，尖锐批评了公司1995年的质量。在质量问题上，本应有的态度叫做“于无声处听惊雷”，根据吴民勤同志揭露的情况来看，现在我们公司比揭露出来的质量灾难更严重，更危险的问题是麻木，是“于惊雷处似无声”，实际



上已经是雷声滚滚了，但是我们公司有的时候的自我感觉是听不到声音。吴民勤大声疾呼的要害就是这个问题，比如一而再、再而三说了往扬州送的机要助力泵，然而一直到因为没有助力泵从扬州退回厂里了，我们家里的有关部门还坚持说已经带了助力泵，直到开箱验尸，才没有话说。我看这个事情够典型，建议职代会结合这个案例，把我们麻木不仁的毛病解剖一下，顺藤摸瓜，查出失职的环节和原因，向职工代表做一个交代。癌症可怕不可怕？当然可怕，但是如果早知道，有针对措施，是有治愈的可能的。只怕对病症一无所知，直到病人病入膏肓，直到一死了之，这是比癌症更可怕的。在这次职代会上要签订集体劳动合同。公司领导希望借助这一东风，把玉柴人本保障的方针对化管理方面必须遵循的合同条款，从而在玉柴实现人本保障的法制化。请大家注

意，人本保障和潜能发挥(或者叫价值体现)是一个统一体的两个侧面。强化人本保障的目的是充分体现人的价值或叫充分调动人的潜能。由此可以引发一个问题，就是一个玉柴人的价值到底是什么？这个问题我先来抛一抛砖。玉柴到底应当怎样发展？站在“八·五”和“九·五”的交接点上考虑，能不能用10个字来概括：做好、做全、做大、造市成功。第一是把事情做好。第二是做全，只有一部分，只有一个局部不行，起码在行业里要全。第三个是做大，是指规模。最后是造市成功，“市”是市场的“市”。玉柴的发展，如果能用这10个字来概括，我想一个玉柴职工的价值就是他在我们公司“做好、做全、做大、造市成功”这个过程中的作用。

什么是做好？首先要有个标志，或叫标准，如果用效益来评判，就需要把企业效益分为两

类，一类叫做产品中准价值效益，不妨把它简称为“价值效益”。比如，我们的柴油机如果性能一般，可靠性平平，寿命不突出，使用价值位居中庸，销售价格只及行业的平均水平，这种状况之下如果尚有效益，我们就不妨称之为“价值效益”。还有一类叫做商标名牌信用效益，简称“信用效益”，这是由企业的商标、名牌带来的行业中准价格效益以外的其他效益。我昨天在销售员大会上举过一个我在美国目睹的例子，质地相同的一件衣服，产地是菲律宾、中国或韩国，那么价钱只是几十块、一百多块，而如果出自欧洲或北美的名牌公司，价格可以高达1300、1400美元。十倍、十几倍的价格，它也卖得出，公司效益非常好，显然，这一类公司效益来源的主渠道是商标、名牌和信用。很明显，一个企业信用效益的比重越大，经营就越是特色、越成功；信用效益比重在行业中越是居前，企业的经营水平就越是出类拔萃。

那么，玉柴的情况怎么样？现在的玉柴是价值效益为主，还是信用效益为主？我看我们是价值效益为主，信用效益稍有一些，但不多。表现在什么地方？例如一定时期内我们发动机的销售价格高于行业中同类发动机的平均售价，这叫有一点信用效益。再如去年我们卖的那个叫“玉柴牌”的机油，拿个罐子，往里面装一些基础油，掺一些添加剂，然后贴上一个漂漂亮亮的商标：玉柴机器。这个机油卖得不错，很红火，甚至比美孚机油卖得还要好。原因并不是我们玉柴的牌子超过了美孚，主要是玉柴机器的机油还来不及造假，也可以算是信用效益的一点体现。还有第三例，也是一点闪现，就是我们1995年从渣打银行办到了一笔1200万美元不要抵押、不要担保的贷款。无抵押无担保的国外银行的贷款，在玉柴历史上是第一笔，恐怕在中国机械行业历史上先例也不多。再可以举的例子就是曾诗强到外面去弄这个建新城的贷款。不仅弄到了，而且为数还不少，这些都可以算做信用效益。（此文系本报整理，待续）