



师宗县烟草专卖局(分公司)“老兵永远跟党走”

8月3日下午,师宗县烟草专卖局(分公司)开展“老兵永远跟党走”活动,师宗县局(分公司)领导班子成员,部分党员干部职工、退役军人40名参加会议。

师宗县局(分公司)党委书记、局长、经理史航在致辞中表示,拥军优属是师宗县局(分公司)一直以来的优良传统和重点工作,并勉励大家继承和发扬部队“特别能吃苦、特别能战斗、特别能奉献”的光荣传统,继续保持军人本色,展现新作为,迈出新步伐、彰显新担当,为央企建设出谋划策,共建共享幸福家园。一是发扬对党和人民忠诚的优良传统。绝对忠于党和人民是人民军队立军之本和建军之魂。老兵永远跟党走,一朝戎装穿在身,一颗红心永向党。我们退伍老兵更应该以身作则,要继续把对党和人民忠诚切实贯彻落实到自己工作实践之中,展现本职岗位上的新气象新作为。二是发扬大局意识的优良传统。大局意识是军人告别小家、保卫大家的火热初心。不谋全局者,不足谋一域。新的工作始终围绕促进全市烟草商业高质量发展,着眼于师宗分公司的工作全局。

唱响军歌,不忘初心。“向前 向前 向前 我们的队伍向太阳……”活动在嘹亮的歌声中拉开帷幕,28位退役退军人面对“八一”军旗,深情地吟唱《中国人民解放军军歌》。他们中间有的处于不惑之年,有的正值而立之年;有坚守在烟草各个重要岗位的在职人员。激昂的曲调,浑厚的嗓音,展现出退役军人转变社会角色,积极投身工作岗位,退役不退色的积极精神面貌;军人勤奋、奉献、担当的伟岸形象在歌声中熠熠生辉。

铸牢军魂,勇担使命。座谈会上,全体人员集中学习了《坚持以习近平强军思想引领军队党的建设》等相关重要文献资料,大家积极谈体会、交流心得,明确要把握根本、明确方向,把加强政治建设作为根本,铸牢军魂跟党走,不断增强“四个意识”、坚定“四个自信”、坚决做到“两个维护”。同时指出要以党史学习教育为契机,坚持读原文、学原文、悟原理,不断从党史学习教育中深化认识、锤炼党性,增强思想政治觉悟和政治执行力,为央企服务革命老区发展贡献退役军人力量。

其间,观看了红色影片《建军大业》,回顾我军光辉历程,感受革命先驱不畏艰险、赴汤蹈火的激情燃烧岁月,观影结束后邀请老兵讲授军队历史,分享军旅生涯,传承优良作风,并进行座谈交流讨论,大家踊跃发言,纷纷表示在新征程中要奋勇争先、建功立业,传承好部队优良作风。

师宗县局(分公司)退役军人深受触动,纷纷表示要传承红色基因,发扬革命精神,努力学习贯彻好习近平总书记“七一”重要讲话精神,不忘初心,牢记使命,切实把爱党报国的深厚军旅情怀转化为干好本职工作的强大动力,为忠实履行新时代央企管理职责使命作出新的更大贡献。

(张洪)

企业家自述(长篇连载之一百一十三)

河南油田采油二厂党委以提升组织力为重点,统筹推进基层党组织建设,提升基层党组织的发展推动力、组织保障力、示范引领力让“堡垒”发挥强大战斗力

■ 单朝玉

“考虑夜班人员下班后能够更好地休息,对宿舍进行了调整。”

“为夜班职工准备了营养餐。”

“值班室装上了防蝇帘。”

在河南油田采油二厂新庄采油管理区生产指挥中心,当谈到近期的“暖心事”时,几名女工争先恐后地说开了。

“随着信息化建设的不断完善,外创市场人员增多,外操人员随之减少,使得内操人员感到肩上的担子越发沉重。党支部征集大家的意见,尽可能地为大家分忧解难,让大家能以更好的状态投入工作。”听到职工的夸奖,该中心党支部书记牛海廷满脸笑容。

采油二厂党委按照中央对基层党组织建设的新定位、新要求,加强新时代基层党组织建设,以提升基层党组织组织力为重点,统筹推进基层党组织建设,不断推动全面从严治党向基层延伸,增强党的组织优势、组织功能、组织力量,让党的旗帜在每一个阵地高高飘扬。

今年,该厂党委被评为集团公司先进基层党组织和油田先进党委。

深度融合 提升发展推动力

“厂机关帮扶到一线,给我们带来了生产系统优化措施方案,解决了生产难题。”7月15日,采油二厂新庄采油管理区采油运行四班班长郭付民翻看着手中的油井措施方案笑逐颜开。

王集油田王36-1井实行油水井优化简化流程后,生产回压升高,经常需要停井扫线,严重影响油井生产。新庄采油管理区技术人员现场落实情况后,申请在该井增加一台降回压泵,确保油井正常生产。

基层有困难,机关马上办。得知情况后,厂机关技术人员迅速赶往现场,落实问题原因,现场制定了两套措施方案,在不增加降回压泵的情况下,有效缓解油井停井扫线问题。

这是该厂党委开展“我为群众办实事”实践活动,推动党史学习教育成果转化的一个事例。

采油二厂党委坚持向中心聚焦、为全局聚力,把基层党组织建设与生产经营紧密融



●一心一意听党话,坚定不移跟党走。

合,找准开展活动、发挥作用的切入点和着力点,勇挑最重的担子、敢啃最硬的骨头,增强基层党组织的创造力、凝聚力、战斗力。

扭亏脱困是该厂目前面临的难题,各级党组织就把这个难题作为攻关方向。厂党委围绕扭亏脱困、改革发展专题研讨8次,谋划形成了厂21项重点工作和厂党委年度重点工作安排,确保上级各项决策部署在基层落到实处、见到实效。

进入5月份以来,该厂受热采阶段运行、措施未达预期效果、注聚平面窜流等因素影响,原油日产量下降约50吨。为尽快扭转产量被动局面,厂党委倡导机关党员下沉基层帮扶解难题,落实“我为群众办实事”实践活动。机关党员与基层干部一起,强化高产井提升产量措施,协调解决产能建设、信息化应用、材料供应等问题,与基层技术人员一起讨论单井治理措施,两个月解决疑难问题23个,夯实了原油生产基础,扭转了被动局面。

建强堡垒 提升组织保障力

7月30日,采油二厂党支部书记培训班第二次开课,45名党(总)支部书记参加了培训。

采油二厂党委通过举办基层党建专业技术比武,开展支部委员系统化培训,做好支部书记达标测试、持证上岗,持续提升履职能力,增强党支部班子合力。

根据外创市场实际情况,去年,该厂在外创市场顺北党务支撑项目成立星火党支部;今年,在外创市场中曼油气项目成立星光党支部。

该厂党委持续加强基层党组织建设,做到哪里有党员,就把党组织建到哪里,改革发展推进到哪里,党的组织建设就跟进到哪里。一年来,该厂结合机构改革,调整基层党支部12个,全厂155个班组党员覆盖率达到100%。

面对急难险重工作任务,该厂以基层党支部为单位成立了33个党员突击队,充分发挥党支部战斗堡垒作用和党员先锋模范作用,使党组织和广大党员平常时候看得出来、关键时刻站得出来、危急关头豁得出去,为党旗增辉添彩。

稠油联合站党支部针对系统热耗较高的问题,组织党员成立“伴热优化攻关小组”,确定“技术+工艺+管理”优化思路,制定年度蒸汽伴热量下降3万吨的目标。在党员带领下,通过实施脱气工艺改造、分离器分层加热、余热回收利用等举措,日用蒸汽量下降40%,全年节约费用900多万元。今年,稠油联合站党支部被评为油田基层党支部建设示范点。

搭建舞台 提升示范引领力

7月13日21时许,在采油二厂杨楼油田9号集油站内,新庄采油管理区运行三班党支部书记王魁和员工刘贤军,在灯光下处理储油罐液位超限问题。

“书记,杨楼3—平5井洗井泵车已经到了。”中伏的晚上,知了仍拼命的叫个不停。开着值班车来送工具的该班驾驶员陈寒涛高声喊道。

“知道了。”陈寒涛看到王魁他们正忙得



●党员带头搬抬工具。

不可开交,主动请缨,“书记,我去。”

下雨前的夏季,空气又闷又热。赶到井场,连管线、倒流程一系列规范操作下来,陈寒涛上衣已经紧紧地贴在了身上。

泵车打压反洗15兆帕不通,过去曾从事采油工的陈寒涛凭经验判断是井筒有死油。他马上联系刘贤军,两人把活塞提出工作筒,继续反洗。不一会儿,泵车的压力缓慢下落。

“今天真是辛苦你了,赶快喝点水。”洗井结束,陈寒涛与刘贤军回到9号集输站,王魁看着满头大汗、上衣浸透的陈寒涛,把一瓶打开的矿泉水递了上去。

“这些都是我应该做的。现在提倡‘一岗多能’,咱是党员,要做表率。”陈寒涛笑着轻轻摸了摸胸口佩戴的党徽,一口气喝下去大半瓶。

采油二厂党委围绕生产经营中心工作,持续开展“双示范”创建、“双创双建”活动,增强基层党员的示范引导力。注重激励关爱,组织开展各类主题党日活动,为党员积极搭建发挥作用、展示风采的平台,引导党员亮身份、作示范,增强党员身份认同和组织存在感。

今年上半年,评选表彰党员先锋岗216人次,红旗责任区64个等。该厂古城采油管理区8号计量站站长王月被评为集团公司优秀共产党员,集团公司采油工技能大师景天豪被评为油田党员示范岗。

最坚强的战斗力来自基层。该厂党委通过加强基层党组织建设,切实把政治优势转化为发展优势。上半年生产原油19.27万吨,实现时间过半、原油生产任务硬过半。

我为群众办实事 关爱相伴送清凉 中铁二局地产集团副总经理陈长春送清凉到基层



●中铁二局地产集团副总经理陈长春送清凉到基层。杨爽/摄影

炎炎夏日,高温持续不断,为有效保障高温期间广大职工的身体健康和生命安全,8月6日,中铁二局地产集团副总经理陈长春到项目处置事业部开展“我为群众办实事 关爱相伴送清凉”活动,给在高温下仍然坚守岗位的职工送上公司党政工团的慰问和关怀。

陈长春将清凉饮料和防暑用品发放到职工手中,叮嘱大家一定要注意防暑降温,合理安排作息时间,要求项目处置事业部工会做好后勤保障,把“送清凉”工作落到实处。

本次为职工“送清凉”是公司“我为群众办实事”的重要举措,该活动不仅为酷暑中工作的职工带来了一丝清凉,而且极大地调动了基层职工工作积极性,营造了关爱职工的良好氛围,增强了员工们的归属感、幸福感,进一步坚定了职工干好本职工作的信心和决心。

大家纷纷表示,公司在炎炎夏日为大家送来的慰问和清凉物资,心里觉得十分感动,表示在以后的工作中会继续发扬苦干、实干精神,做好本职工作,保质保量完成各项目标任务,为中铁二局地产集团持续健康发展贡献力量。

(杨爽 周云勇)

王建明:动力大王的传奇故事

最近跟一些同志讨论,现在周围的环境是很糟糕的,配套件厂、零部件厂家遭受到的以货款拖欠为主要形式的盘剥越来越严重,价格越杀越低,效益越来越差。竟相去降价绝不是玉柴的出路,也绝不是中国汽车工业的出路,我觉得根本的出路还是坚持运用我们自己行之有效的一个理念,就是用高价值的劳动创造高价格和好的效益,价格上可以有弹性,可以搞退让让让,但是根本出路是靠提高自己的劳动价值,是靠创造领先一步的适用性,是靠这个东西换取一个好价格,换取一个好效益,要不然大家辛辛苦苦做一场,是为什么呢?提高劳动价值,创造领先一步的适用性,也需要有意志力,要有理念做支撑,然后再来反复地检讨我们售前、售中、售后服务工作的价值,寻找可以改善和提高的地方。

第四个希望是思维要活。

1998年上半年怎么干?现在要清楚。1998年下半年怎么做,1999年怎么做,玉柴以后的营销又应该采用哪些办法,可以造就先声夺人,先人一步,可以连续构筑优势,并且保持相对集中?所有这些要靠脑子来想,要靠大家来创造。思维灵活是很重要的,评价一个销售代表综合能力,当然要看数字,但是不能唯一地只看数字,还要看多个方面,其中包括思维敏捷、思维创造。

第五个希望是步子要正。

销售代表要有原则,要善于设计和争取条件,要做做事,风格上我们提倡开诚布公。当玉柴的事业发展到一定程度的时候,销售办事处会变化到分公司,甚至变化到子公司,变化到独立经营的法人,这就需要早早地培养自己过

硬的作风,要注意培养自己准确把握原则的能力。原则就是公司颁布的基本制度、基本规则,还有各项禁令。制度要遵循,规则要遵守,禁令绝对不能去触犯。

要善于设计和争取条件,我不止一次说过,好的政策可以把鬼变成人,不好的政策可以把人变成鬼。一项好政策的诞生,当然离不开明白事理的政策主管,但往往更重要的是离不开政策受益人的积极建议与参与,离不开政策主管方(上级)与政策受益方(下级)之间的坦诚沟通与竭诚支持。销售代表受权一片,领责一方,首先要有想头——目标怎么定,条件怎么要,政策如何讨,要了这些条件和政策能为公司下降多少成本,能对本办人员激励到什么程度,能增收增效多么大的比例,所有这些要能够想得清楚,讲得合理,说得明白,最终把合理的条件与政策拿到手,获得实现目标的推动力。

在一个地方当首长,不要给自己搞分配,千万不要觉得自己发多少钱。你不要干这种事,你一干了,肯定效果是不好的,干的时间长了,肯定要出问题,会台下,但自己可以对上级提出分配的建议和要求,这在我们公司允许。对你的分配要由你的上级来决定,这是基本原则,你违背了,总有一天站不住脚。1985年公司颁布过一个经营活动费的管理原则,二十六个字,就是“费用上控制,经营上搞活,内紧外松,内严外宽,职工监督,民主理财”。这个原则一定要遵循。一个叫经营活动费,一个叫职工福利留成,对这两项费用一定要实施透明管理,一定要主动接受职工监督,一定要搞民主理财。

这一次整训,有些东西扫了一下,这是对

还有前途无可限量这些话时,你要会听,要善于听,真正有大志、做大事的人,要听得懂这些话。就怕空架子大,心又窄,话一听,就反向联系,比如喜欢别人为自己擦鞋,然后助长邪气和歪风,然后违规违章的事情总想试一试做一做,擦鞋之风不可有,违规之事不要做,邪气歪风不要助。这次整训,批评了个别同志,处理了个别代表,也评论了一些现象,我看是很必要的,要使玉柴销售队伍身体健康、活力常在,就必须体检,常驱邪,常扶正气和正义。

第六个希望是成效要显。

我前天看一篇杂文,是评论关于写总结的,大有技巧可言,数字不好,基数非常低,总结时最好突出增长的百分比。比如去年销售了一台柴油机,今年销售了两台,这一台两台数字我不写,而写增长百分之百。还有就是物质方面业绩不突出,就妙笔生花地大谈特谈精神文明建设,其实玩这套大可不必。

比如说,玉柴的精神文明建设好不好,我看又好又不好,而且不好的成分可不小。说它好,玉柴的一些理念确实支撑企业取得了一定的发展,说它不好,是这些理念还是有很大欠缺的,它没有能够支撑我们长期稳定地连续把握营销的优势。从大的方面看,我们中型机第二个七万台能力的上马不妥当,被中型机旺销的假象迷惑了,当时确实发生过某机电公司经理为了得到几台柴油机而下跪的事情,但这是假象,如果当时能拨开这个假象,能够看得清楚一点,如果我们把资金投向轻型机,那现在会好得多。这是大的方面,小的,中的问题多不多?也很严重,我们一个143马力的机型要转产到150马力和160马力的新机型,屡战屡

败,屡战屡败屡战不能实现,新产品一而再、再而三地拖期转产,质量受控也是一而再、再而三地不能够如期实现。在这种情况下,能说明我们精神文明建设没有大漏洞吗?我看就有。思维方式、思维原则、管理理念有缺陷,才会出现这些小的、中的不足。

一个好的销售代表,一定要会思维,一定要会思考,要认识自己,认识过去,总结过去,这样才能把将来把新的一年、把一个新阶段方针举措考虑得清楚。成效要显,成效是决定一切的。来年,办事处的总结,要更加实在,要实实在在写上业绩,这次很多办事处的总结是实在的,但也有几篇报告像政府总结,通篇看下来,精神文明成果不错,许多成果都不错,但唯独数字找不到,希望你把数字搞上去,总结写实,我们看实。如果我看高兴,我们全公司一万人看得都会高兴。

后天要出征,祝大家万事如意,祝大家工作顺利,谢谢!

在玉柴重型柴油车用发动机信息发布会上的讲话

(1998.8)

玉柴曾经这样制定自己的经营宗旨,就是“最大程度地集合最优,最大程度地集合最佳”,把最优和最佳集中到玉柴,精心融合,精雕细刻,之后再返还公众,奉献用户。我们也曾经这样描绘自己的质量方针,就是“产品设计要超前构思、主动更新、循环完善、反复验证;产品制造要扬强弃弱、集合最优、责任递进、机

制保障;用户服务要倾我所有,尽我所能,竭诚用户,诚信天下”,质量方针最后一句话是“玉柴机器必须能够领先使用”,这就是玉柴的经营宗旨和质量方针。

YC6112柴油机可以说是经营宗旨和质量方针的一个结晶,这项产品集中了哪些最优和最佳,刚才我们卓松芳先生作了介绍,我大概括一下,首先就是最优和最佳表现在产品的适用性方面,我们力求能做到的是使它的性能在中国适用,要使它的可靠性在中国适用,还要使它的价格在中国是适中的,是可被接受的,我想我们在初始阶段玉柴对这个产品的价格也定位在一个恐怕在同类型机型引进组装或是同类型机型整机引进,我们恐怕是已经有相当的优势。

其次这个最优和最佳我想是工艺的先进性,就是我们制造手段方面工艺的先进性和完整性,各位代表昨天亲眼看到的6112柴油机的主体,它的机体线、缸盖线,全部是福特公司1985年才投入使用的生产线,然后又在1989年和1990年做了全线全面的技术改造,它是这样一个分段自动线,加工信息是内储的,我们请清华及国内各个高校在分包专题,在安装调试过程当中,很多机械学科的老教授、老专家非常高兴,说从此从这条线上可以为我们国家机械专业的教科书增加很多新的内容。设备清一色全部是由欧美名牌的制造商提供,大家看上面的牌子,我们这两条线上的,什么丘勒,什么森克,都是最著名的制造商。曲线线采用了最先进的工艺和最好的设备,我们的主设备全部都是最名牌的最好的设备。

(此文系本报整理,待续)