

特别的友谊 满满的祝福

中国中铁受邀出席玻利维亚 Gran Chaco 自治区 145 周年庆典活动

日前，玻利维亚 Gran Chaco 自治区举办 145 周年省庆活动，玻总统阿尔塞、副总统大卫·乔克万卡、Gran Chaco 自治区省长、内务部长、卫生部长、能源部长、文化部长等政要及知名人士出席本次活动。中国中铁作为玻利维亚中资企业会长单位受邀出席，中铁国际集团南美分公司委派玻利维亚国别代表马春生参加，也是本次活动中唯一的中方代表。

玻利维亚总统阿尔塞与 Gran Chaco 自治区省长何塞先后为活动开幕式致辞，表达了对 Gran Chaco 寄予的期望和祝福并致力于把该省打造成为全国模范省。致辞完毕，总统与特邀嘉宾们一同加入了气

高昂、热情澎湃的游行队伍。随后，社会各界组织的欢迎仪仗队一一登场，为省周年庆表达着满满的祝福。

庆典活动中，主办方特别安排南美分公司玻利维亚国别代表与玻总统在观礼台就近而坐，总统在致辞时，特别表达了对中国朋友到来的欢迎，并就广大中资企业在玻的竭力工作与巨大贡献给予了肯定和感谢。

在随后的商务会谈环节中，南美分公司玻利维亚国别代表同玻国政要就具体项目推进展开会谈。Gran Chaco 自治区省长表达了推进农业生活供水、

生物制油、水电站及医院等一揽子项目的意愿。省长希望双方创造更多合作契机，引进先进技术，促进玻利维亚经济复苏。南美分公司玻利维亚国别代表表示作为中国企业代表，对受邀参与本次庆典表示万分荣幸，同时对 Gran Chaco 这个富有英雄色彩的大省充满了敬意，衷心祝愿该省经济文化一方繁荣之景，人民生活一片富饶之态，并表示包括中国中铁在内的中资企业将对具体项目进行认真研究，以争取更进一步的合作，为玻利维亚的经济发展做贡献。

(徐驰)

鹤煤三矿让“无为”者“无位”

■ 许宏勋

8月18日，笔者从河南能源集团鹤煤公司三矿了解到，近年来，该矿建立健全干部考核新机制，把“不求有功，但求无过”的“懒官”拉下了马，把“瞎指挥、乱领导”的“庸官”拖下了轿。

近年来，面对严峻的疫情形势和紧张的生产接替局面，该矿党委以党史学习教育为契机，注重把干部队伍建设作为促进企业又好又快发展的关键，针对极少数以“混日子、熬年头”来“混职称、熬位子”的干部，制定了科学严谨的干部考核制度，采取定性考核与定量考核相结合的办法，让其露出“马脚”。该矿党委组织部、纪检科、工会、人力资源部不定期深入到基层区队和职工群众中间，调查了解干部的工作业绩和党风廉政情况，为每个干部设立了“政绩档案”和“廉政档案”。另外，该矿积极推行党务公开制度，让职工群众行使民主监督的权利，坚持对干部进行民主评议，按照“德、能、勤、绩、廉”五个方面给予量化打分，对考核为基本称职者亮“黄牌”警告，由组织出面对其进行戒免

谈话，指出其不足，督促其限期改正；对考核不称职者亮“红牌”罚下，按规定予以免职或降职使用。如今，在该矿干部称职不称职，交给职工来评判，党员不合格，职工群众说了算。今年前7个月，该矿在生产条件困难的情况下，通过全矿干部共同努力，煤炭产量达到60.8万余吨，总进尺3736米，实现了平稳的发展态势。

让“有为者”高兴，“无为者”警惕。此举，在该矿干部中引起很大震动。日前，门难进，脸难看，事难办，话难听的现象基本杜绝，干部队伍呈现出勤政、廉政、务实、高效的良好势头。前不久，该矿对个别下井工作失职的干部，不仅通报，而且罚款。此事在该矿引起了不小的震动。职工都说“现在干部不好当，干不好就要端饭碗，只有用心做事，才能保住位置。”

“干部就得干在前，冲在前，不好好干不仅丢面子、丢票子，而且丢位置、丢前程。只有脚踏实地干，默默无闻干，才能有所作为，才能有为有位。”在谈到干部管理时，该矿准备队副队长靳光成这样说出了他的“感悟”。

川中油气矿工艺研究所 “实打实”解难题

■ 陈扬

“以前夏天工作，活动房子就像一个‘闷罐’，室外40℃，房内50℃，光靠风扇，人根本就待不住，今年工会和所党委帮我们把活动房子的空调、冰箱、生活水罐等一系列生活设施配齐，现在基本生活有了保障，这样我们就可以放心地工作……”8月14日，在秋林203-H1试井作业现场，当班员工赵勇在看到正常运转的空调后难掩内心激动，有感而言。

据悉，工艺研究所试井班部分活动房子老旧，缺少空调、冰箱等日常所需生活设施，为有效解决这一困难，工艺研究所将试井班作业生活困难作为党史学习教育“我为群众办实事”的头等大事，在所工会的大力支持下，成立了专项领导小组，列入了重点工作计划，第一时间寻找破题之策、共谋解决之法。

“为了及时、准确地掌握大家所急、所盼，所党委及时走进前线，深入一线班组，面对面倾听

大家心声，最终确定了安装方案，并且说干就干，毫不迟疑。”据该所党委书记张健介绍，他们小组成员结合广大一线员工的意见建议，在遂宁市精心挑选了供货商，选购了空调、冰箱、生活水罐、燃气灶等一系列生活设施，并要求作业开始前全部安装到位。

为确保员工安全度夏，保障生产平稳，该所不仅制定了夏季安全生产方案，合理安排野外生产作业时间，有效避开中午高温户外作业，还组织员工进行防中暑应急演练，强化员工防中暑知识和中暑事件急救技能；同时，成立4个慰问小组，积极开展“送清凉到一线”活动，将购买的王老吉、藿香正气水、西瓜等防暑降温物品送到作业现场员工手中。

每一次贴心为民的“小服务”，都是党史学习教育的“大实践”。在下一步工作中，所党委将持续开展服务基层、服务群众活动，切实做到服务政策在一线落实，民情民意在一线掌握，急难问题在一线解决，将为员工群众办好事实事作为党史学习教育的生动实践，助推川中油气矿“高质量发展”。

党的好干部 职工的贴心人

——记广元市优秀共产党员、川煤华荣能源石洞沟煤业公司掘进一队党支部书记彭毅

■ 杜青松 文 / 图

黑黑的脸庞映衬出他憨厚朴实的性格，满是老茧的双手诉说着他矿山的传奇，春去冬来，他凭着对矿山的无比热爱，在煤矿一干就是30多年。

他的名字叫彭毅，现任掘进一队党支部书记，2013年，由于工作原因，由代池坝煤矿来到川煤华荣能源石洞沟煤业公司，在工作中一直坚持“以人为本、生命至上”的发展理念，把安全生产当做“天”字号大事来抓，用铁手腕、铁面孔的手段处理任何不利于安全生产的事物，用实际行动在岗位上创造了一个又一个优异成绩。

2015年被评为四川省广元市优秀共产党员，随后的3年，又连续被广旺公司评为优秀共产党员，2018年评为广旺生产技术先进个人，2020年评为安全生产标兵等诸多荣誉，这些成绩和荣誉的取得是他平时奋力拼搏、扎实苦干的结果。

一枝独秀不是春，百花齐放春满园

彭毅深刻明白，作为一名基层党支部书记，抓队伍建设是头等大事，如何打造一支具有战斗力的连队，如何让员工一专多能，如何安全高效生产，他俨然有自己的一套方法。

今年开年以来，彭毅表示，连队管理要统筹安排，合理规范，并和大家一起修改完善了队务管理条例和各项考核管理办法，大大提高了员工工作的积极性，在各个班组形成了比、学、赶、超的良好氛围。他带领连队干部员工过构造、克服重重困难，啃下硬骨头，闯过难关。在2020年，该队全年未发生轻伤及以上安全事故，员工“三违”同比下降50%以上，全年完成进尺850米，其中单月进尺创下96米的纪录，工程质量均为合格品以上。同时，在今年的片区竞赛考核中连续两个季度夺得第一名，获得先进基层党组织荣誉称号。



作为支部书记，他时刻心系队上安全生产情况，只要一有时间他就下井下现场仔细巡查“揪辫子”，对于图方便、图省事、违规作业的员工，他发现问题后及时制止并批评教育，时刻提醒员工“走好安全每一步，迎来幸福每一天”。

今年3月份，记得在对31煤仓扩刷施工时，由于夜班绞车司机精力不集中，吊笼提升过当，致使横梁拉弯，这样可能会造成塌架的危险，彭毅发现问题后，立即叫停作业，带上班组成员立马更换横梁，对吊笼螺栓进行检查后，并要求以后每班人员必须先进行检查后再施工。正是这种严谨细致的工作作风保证了31煤仓从扩刷到浇筑施工完成没有出现过一次轻伤及以上事故。

以真情换真心，做好职工贴心人

认识彭毅的人都知道他是一个热心肠

的人，谁家修房盖瓦、哪个家里困难重重，他都一清二楚。今年5月份，队上员工陈正平在自己家中修建房屋时，不慎从楼上摔下，摔伤了头部和肋骨，彭毅知道后号召全员工解囊相助，奉献爱心帮助其渡过难关，自己更是拿出了当月三分之一的工资，让其安心养病。

在病床前，陈正平激动地说：“单位把咱看成自家人一样，咱没有理由不把工作做好。”之后，彭毅在矿上为其争取了各种补助，并时不时带上慰问品去看望陈正平一家，及时了解、解决他们的合理诉求和实际困难。

2020年至今，彭毅先后走访慰问员工家庭20余次，探望慰问员工3人次，共计访谈员工30人次，他用实际行动帮助员工解决困难，用真情赢得了他们的信任。

“扎根煤海献青春，奋进进取采光明。”他把青春奉献给了矿山，用实际行动去践行他扎根矿山，奉献矿山的诺言，不断为企业的发展贡献着青春和力量……

企业家自述(长篇连载之一百一十七)

王建明：动力大王的传奇故事

第二个谈谈态势。首先是市场需求，关于1999年的市场需求、态势。简单说，咱们就叫中机略降，重机持平，轻机旺需，环保日增。这次上海机械行业的工作会议，听了一下他们的看法，国家机械局和上海市的看法雷同。首先说1999年仍然是比较严峻的一年，但是又强调在估计的时候，除了对困难要有足够的估计外，还要注意把握机遇和机会，道理也很简单。1998年下半年开始，为了拉动内需，国务院重大的投资，巨额资金的发放，对基础设施的启动，应该是在1999年见效的。具体到我们所在的行业，估计应该是这样的：中机，就是中型卡车、中型客车的柴油机会略有下降，重机会持续上升，轻机就是轻型机、四缸机，就是排量在3-4升的轻机，轻机旺需。玉柴非常清楚地看到了，我们一些兄弟厂这两年发展得非常好，像咱们东北的朝阳柴油机厂，1998年工作做得非常好的，四缸机的势头非常好，大概1998年朝柴的四缸机恐怕接近7万台。轻机里的三升机最典型的就是江铃和轻铃，这个493，1998年已经上升到一定的热度，1999年、2000年可能开锅。环保发动机，市场对环保具有优势的发动机的需求日增，增到什么程度，增到上海的电视台对柴油汽车污染城市环境的问题公开讲座了，曝光到了相当的热度，讲座到了相当热烈的程度，这标志着一个国家、一个民族进步的程度，这是非常好的事情。这个民族、这个国家开始有这样的力量、这样的素质、对自己的未来、对自己的子孙后代的生存，对他们要做的负责考虑，这是一种进步。

关于动态，一个是阵营内的一个是阵营外

的，我们玉柴是属于二汽阵营内的，我们属于东风阵营，东风阵营就是南方阵营。深刻影响1999年及今后几年的一个重大动态，就是关于康明斯B、康明斯C柴油机的动态。我这次来珠海开会，是从二汽过来的，前两天我就在二汽，马跃同志跟公司的一些领导都没有出访，这次我们谈了比较多，也比较坦率。这个B和C有两个大情况，这两个都是降价。康明斯B柴油机要在去年体系内部供货价格的基础上，1999年降价3000块钱，预示着装B系列的中卡、5吨和6吨车，他的售价可能再降3000块，或者是3000以上。康明斯C系列，就是190-300马力左右的机型，美国康明斯公司现在是大幅度降低价格、亏本地销售给中国，销售给二汽，他的210马力的康明斯C现在只供二汽本部，像二汽的专汽公司，供应他们的价格是62000元，比他原车的78000元便宜16000元，那么，康明斯FOB这个价格完全平本，不赚一分钱，估计大概还要亏一些。当然，这个针对性特别强，对象非常明确，只对二汽本部实施优惠供货，对二汽全资投资公司不是这个待遇，这些都是很清楚。

再分析一下我们YC结合体的条件。强项相对来说，我们在基础方面，不管是合作基础，还是管理基础，包括体系的管理基础，都具有一定水平，这是YC结合体的强项之一；强项之二，我们具有一定的实力，隶属我们这个集团，隶属我们这个结合体的成员，是有一些重量级的和超重量级的企业，是有一批不容易打垮的企业。我们的品牌也是比较好，现在主要的用户厂、主要用户单位，已经有一种经验数



据的估计，同性能、同可靠性，我们这个品牌可以比某某品牌高出多少价值，还有一个强项是趋势，在最困难的1998年，YC结合体趋势是向上而不是向下，这个应当受控的东西、应当改进的东西，都处于向上的状态。应该被控的，我们总的感觉是日益受控；应该提高的，我们的感觉是日益提高。基础、实力、品牌、趋势，我们相信这是YC结合体的强项。我们的弱项，我们最大的弱项，是表现在主机厂的，是我刚才说过的，一个叫支付能力差，第二个叫中外文化磨而不合，这两项都是玉柴在1999年要花大力气解决的问题。关于中外文化磨而不

合，我们很多企业今后都会更加开放，都要走向世界，将来我们很可能也会碰到相同的问题，这个文化磨合，一定时期磨而不合，它是有各种各样的原因，不管是什么原因引起的不合，从企业发展基本需要来看，是一定要解决的，总是要解决的。请大家相信，相信我们主机厂的一些莫名其妙的、不正常的表现，它是短暂的，它不可能长时间存在。

前面讲了一个需求，讲了一个动态，讲了一个条件，再评价一下这个秩序。我们讲态势，是要评价一下这个秩序，我指的是什么秩序呢？就是在我们国家，我们这个大行业，我们这个小行业，这个竞争是一个有序竞争，还是一个无序竞争？是一个规则竞争，还是一个无规则竞争？总的来看，这个问题不容乐观。这种无规则的情况还会严重存在。因为玉柴是东风汽车集团的一个成员，因此，我们YC结合体的成员厂，都有相当的业务在东风范围。这一次我到二汽，听到的好消息，鼓舞人心的消息之一就是东风汽车公司开始对自己的销售政策的检讨和整顿。领导班子集体交换意见。我一个拜访的东汽公司的主要领导人都感觉到有信心把趴在身上的几条蚂蝗抛开。东风以前的销售比较古怪，一个很好的网络，一个很好的体制，被解体掉了，最后这么大的汽车公司的销售，被几个不伦不类的不知道是什么的东西控制住，把价格搞得乱七八糟。再加上困难到一定程度之后，没完没了的就是用汽车抵债。我们今年也想尽最大的努力，减少用汽车抵债的行为，我们非常非常想要发展，用正常的整车销售，正常的整车租赁，来降低玉柴的

应收，改善玉柴的支付能力。跟马跃谈，跟他们销售公司谈，我们保证玉柴一定不在其中。在二汽痛下决心，整顿自己销售工作的时候，我们决不去搞乱二汽的价格体系，决不去搞乱二汽的市场。那么又要不要搞乱他，不随便地把车子抛出去降价变现，不去冲击市场，又要改善支付，又要让我们成员厂家转得动，这个事情，我们肯定还需要一个专题研究。玉柴在1998年当中有一项工作，1999年还要推广的，就是租赁。玉柴在1998年，在广西这一个省，就是南宁和玉林这两个点，实现租赁整车1000台。这个1000台整车，就是先收用户40%的预付金，剩下的余款，一年之内分月收取他们的租金。我们对外租赁的价格，累计起来的价格，基本上做到不亏，而且利息是有所回收的。玉柴租赁采用的方式是跟保险公司联系，把租赁的经营风险向保险公司付保、转移。我们付1%左右的保险金，就把租赁过程中可能产生的不能回收租金、车辆丢失风险，转移到保险公司身上。1998年一年下来，这1000台车辆没有发生一起坏账，我说的坏账不是指撞坏了、用坏了，而是指车主携车逃跑啦，三个月不交租金啦，因为我们跟保险公司订下来的协议是只要用户三个月不付租赁费用，保险公司就要向玉柴支付余额，然后玉柴就把这个车子的所有权转移给保险公司。1999年，保险公司对开展这项工作信心倍增，更有信心。以车抵债，抵完了债以后，大家都降价往市场上抛售，这个做法，我跟马跃同志谈的时候，我的说法就是饮鸩止渴，就是喝毒药，他是完全赞同的。

(此文系本报整理，待续)