

党建品牌助力惠企利企“实打实”

■ 郑楚豫 孙彤晖

“民之所盼，政之所向。”自开展党史学习教育以来，江苏省昆山市花桥经济开发区金融办党支部聚焦企业员工所想、所急、所难，将“两在两同”建新功行动与“我为群众办实事”实践活动深度融合，用心用情为企业办实事解难题，努力当好“调研员”“服务员”“督导员”，擦亮“融 @ 花桥服务发展”机关党建品牌，以实实在在的行动成效与群众分享全区经济发展成果，不断提升群众“幸福指数”。

深入企业，当好“调研员”。花桥经济开发区金融办党支部组建“勤学、创新、务实、高效”先锋队队伍，党员干部带头融入企业，及时解决企业运营发展面临的各种问题。今年防汛减灾攻坚行动期间，电商园区和相关物流企业情况相对复杂，存在高空坠物、排水通道堵塞以及地下车库安全隐患等风险，全体成员迅速深入实地调研部署，组织具有一定规模的企业开展防汛会议，做好物资储备和应急疏散点布置，与企业分兵把守、协同作战。在上市工作推进过程中，定期走访拟上市挂牌企业，及时跟进相关情况，为企业上门讲解政策，为企业将来的上市挂牌进程节点提出合理化建议，努力支持优势企业利用多渠道融资方式加快发展。

真帮实干，当好“服务员”。在深入走访、收集问题的过程中，花桥经济开发区金融办党员干部对惠企利企政策进行细致周到的解读，宣传支持实体经济发展的相关政策，推广“昆山金融超市”“融 @ 花桥”投融资平台等服务载体，畅通市场主体诉求反映渠道，当好服务企业的“店小二”。今年以来，依托市级“金融政策宣讲及需求调研座谈会”等，设立融资专案对企业需求进行专访，引导银行与区内企业对接 15 次，成功协助两家企业实现 3000 万元融资贷款需求，为企业发展排忧解难。

风险严控，当好“督导员”。亲商安商护商，做好“调研员”“服务员”的同时，花桥经济开发区金融办党员干部更加注重防范和化解金融风险，当好为企业运营发展保驾护航的“督导员”。在源头上，设立“一企一档”及时掌握每一个招商项目的运营情况，随时跟进企业经营状态；在过程中，配合中基协、证监局等相关部门组织企业参加《关于加强私募投资基金监管的若干规定》等培训，帮助企业员工识别和防范非法集资等违法活动，宣传和普及相关监管政策；在防范上，协助市金融办、市处非办等部门，做好涉嫌非法集资风险集中排查和对私募基金现场检查等常态化排查工作，确保金融风险防控和安全整治工作有序开展，为企业营造一个良好舒心的金融业生态环境。

企业家自述(长篇连载之一百九十三)

习酒举行第三届“师带徒”表彰典礼暨第四届“师带徒”拜师仪式

■ 何平 吕窈 刘勇

为传承和发扬习酒工匠精神，形成“传、帮、带”的良好氛围，加快员工技术水平和综合素养的提升，助推习酒高质量发展，11 月 30 日，习酒公司在运营中心阶梯会议室举行第三届“师带徒”表彰典礼暨第四届“师带徒”拜师仪式。习酒公司党委副书记、工会主席段红霞，党委委员、纪委书记刘安勇出席，公司各基层工会行政、工会负责人，第三届“师带徒”优秀、合格师徒，第四届“师带徒”结对师徒参加活动。

“师也，传道授业解惑者也。”段红霞讲话指出，第三届“师带徒”拜师仪式以来的两年中，在各相关部门的重视及结对师徒的共同努力下，活动取得的成效显著，涌现出了许多先进的集体和个人。很多徒弟在师父的倾心栽培下，立足岗位发光发热；部分徒弟成为技术骨干、基层管理者甚至成功考取了国家级、省级的评酒委员。可以说，第三届“师带徒”活动在大家的共同努力下硕果颇丰。

为师者，惟匠心以致远；为学者，惟求学以自强。针对如何开展好“师带徒”工作，段红霞强调，作为师父要率先垂范，为人师表；要明确目标，严谨严格；要善思善总、守正创新；要毫无保留，真传实教。作为徒弟要尊师敬贤，虚心求学；要珍惜机会，补齐短板；要勤学活用，创先争优。同时，也希望各部门高度重视，加强督促检查，确保师徒教学工作取得实效。

活动上，刘安勇宣读《关于对公司第三届“师带徒”优秀师徒进行表彰的决定》。

段红霞、刘安勇现场为第三届“师带徒”优秀师徒颁奖，鼓励他们要戒骄戒躁，虚心学习，保持良好的工作作风，把精湛的技术、良好的职业道德操守发扬光大。

优秀师父代表陈甜发言表示，她和徒弟是共同学习、共同进步的新型师徒关系。学然后知不足，教然后知困。师父通过带徒学习业务知识和技能，发现自身不足，促进自身综合素养的提升。师徒共同讨论、互相出题、互改互评，从而让两人共同提高。

优秀徒弟代表陈乐乐发言表示，感谢师



● 颁奖合影



● 优秀师父代表陈甜发言

父真挚的关怀、无私的帮助和在业务上给予的专业指导。今后，她将勤思考、常反思，传承工艺技术和工匠精神，多参加竞赛提升综合素质，为习酒的行稳致远赓续前行，奋楫争先。

随后，来自公司各岗位的 62 对师徒按照中国传统习俗举行了隆重的拜师仪式。徒弟向师父呈拜师贴，行鞠躬礼并敬上一杯酒以



● 拜师仪式



● 优秀徒弟代表陈乐乐发言

习酒公司自 2015 年正式启动“师带徒”活动以来，结对的师父在为期两年的带徒工作中培养了一大批专业技能强、综合素质高的徒弟。今年公司又结对了 62 对师徒，这是习酒文化传承的象征，是企业蓬勃发展的见证，他们将用劳动筑梦，以实干圆梦，为续写习酒百亿后高质量发展新篇章、开创习酒百亿后新未来作出新的更大贡献。

国产品牌新能源二手车成交量“闪亮”

■ 陈静

中国二手车在线拍卖平台天天拍车大数据研究院方面 1 日发布的《11 月二手车在线拍卖数据报告》显示，11 月，中国自主品牌新能源二手车成交量占比高达 77.9%，比所有外国品牌新能源二手车成交量之和还多。

据统计，日系品牌新能源二手车成交量占比为 11.9%，德系品牌新能源二手车成交量占比为 4.9%，其他如韩系品牌、美系品牌分别

占比 4.0%、0.9%。

11 月新能源二手车溢价榜单中，特斯拉、广汽、小鹏、理想、雷克萨斯等多款品牌车型上榜。它们都是通过拍卖模式异地交易，获得了比本地最高出价还高的卖价。

2021 世界智能网联汽车大会披露的数据显示，新能源车保有量跨越 600 万辆大关。大数据报告显示，一线城市新能源车保有量居多。这些新能源车被置换后都流向哪里？据大数据报告分析，北京新能源二手车主要输

出到青岛、苏州和重庆；上海新能源二手车主要输出到青岛、南京和合肥；广州新能源二手车主要输出到深圳、佛山和苏州；深圳的新能源二手车则输出到了广州、苏州和南京。

大数据研究院方面梳理了多款热门纯电动二手车的 1 到 3 年的保值率和趋势后发现，欧拉 R1 最坚挺，一至三年的保值率走势较为平缓。此外，特斯拉 Model X、蔚来 ES8 和小鹏 G3 的三年保值率走势表现不

错。

大数据报告显示，国产品牌二手车成交量占比达 32%，德系品牌、日系品牌和美系品牌二手车成交量分别占比 22%、17.3% 和 16.7%，这四大国别品牌合计占据了近 90% 的二手车成交量。

据悉，互联网和大数据打破时间和空间限制，让二手车流通更加科学精准高效。研究院方面分析，互联网和大数据优化了车源收购、加快流通速率，降低成本。

王建明：动力大王的传奇故事



最后，请允许我衷心感谢中国内燃机工业协会给我如此好的机会在此发言，祝愿中国内燃机工业协会在新的世纪里取得更大的成就。

在广州招商暨展销会上的讲话 (2001 年 5 月)

非常荣幸能够出席今天的盛会，非常荣幸能够在广西玉林市 2001 年的广州项目招商暨商品展销会上向各位推介玉柴，介绍玉柴。

广西玉林柴油机厂创建于 1951 年。初始生产农具，1959 年生产柴油机，1962 年出口柴油机。到 1984 年，即改革开放的初始之年，玉柴拥有净资产 800 万元(人民币，下同)年销售

额为 1000 万元。改革开放的国策国情为玉柴提供了蓬勃发展的大好机会，宽松开明的地方支持为玉柴带来了得天独厚的条件。从 1985 年到现在，玉柴发生了巨大的变化。从结构看，它从一个单一的国营企业发展成为以玉柴机器集团公司为母体，以玉柴机器股份有限公司为核心，以中国环保产业集团有限公司为拓展主体的企业集团；从资产看，玉柴企业集团的总资产已达 42 亿元，净资产则近 30 亿元，其中核心企业与主体企业的总资产负债率均在 30% 以下。2000 年 1—6 月玉柴机器集团公司和玉柴机器股份有限公司的销售额双双创造历史最好水平，净利润增幅则分别为 27% 和 17%，均高于 2000 年对 1999 年的增幅。

在玉柴企业集团中，有 1994 年在纽约上市成功并被国家统计局和世界统计大会命名的中国最大内燃机制造基地——玉柴机器股份有限公司，有被国家经贸委和外经贸部认定的国家机械产品出口基地——玉柴工程机械有限公司，有在全国营销规模不断靠前的广西最大的汽贸公司——玉柴机电总公司，有在人均利税方面连年创造奇迹的玉柴高级润滑油有限公司，有在中国唯一能够批量生产具有国际先进水平的复合反渗透膜的玉柴北方膜工业有限公司，有连创中国第一海水淡化和第一苦咸水淡化工程业绩的玉柴绿源工程公司，还有一家由玉柴机器集团公司持股 70% 以上的中国环保产业集团有限公司，该公司注册地点在北京，在国家工商局。应当说，这个公司有着特别突出的朝阳特性、高科技特性和市场无限广阔特性。

面对国际市场，玉柴能够提供达到欧洲二号排放标准的车用或其他用途的柴油机，能够提供已在欧洲市场占有率达 7% 的小型全液压多功能挖掘机，能够提供品质优良、价格低廉、专事海水淡化或苦咸水淡化的复合反渗透膜，还能够为缺水国家和地区提供海水淡化或苦咸水淡化的设备成套和工程施工。

面对国际市场，玉柴需要在上述产品领域中与有品牌、有信用、有实力的朋友进行销售合作。玉柴还特别需要精湛可靠、先进实用的环保技术合作，特别需要在创建城市生活污水处理、城市特种污水处理、城市有机废弃物处理等示范样板过程中的资金合作。6 月末，玉柴向欧美环保的技术与资金市场发出了征集合作伙伴的信号，结果不出所料，反应既热烈、又迅速。

由玉柴绝对控股的中国环保产业集团有限公司在“十·五”期间将分三个阶段发展。第一阶段是迅速增扩股本，集聚优势技术，搭建产业平台，创建成效样板(含成本成效与回报

成效)，造就初始业绩。第二阶段是溢价募集、大量增扩、积累信用，创建中国环保产业国际基金。第三阶段是系统切入，规范运作，规模推进，循环提高。

以上所述，既是玉柴对外合作的基础，也是玉柴对外合作的优势、条件与需求。溯本追源，玉柴企业集团的优势与条件，盖出于广西玉林地方的人文和水土。人文水土能育人杰，能使地灵；人杰地灵能造时势，能生财富。诚挚地期望各位商家钜子、志士仁人多与玉林合作，多与玉柴合作；衷心祝愿本次盛会获得成功并在会后合作！

在霍英东奖金委员会 第二届颁奖大会上的答谢辞 (2001 年 12 月)

尊敬的霍英东主席、尊敬的吴家玮主任、尊敬的翁史烈校长、尊敬的各位评委成员、女士们、先生们：

在获悉自己荣获霍英东奖时本人意识到这是一项殊荣，但直到今天，直至颁奖现场才知道这是一项极其难得、极为珍贵的殊荣；这是霍英东奖金委员会对我和我所率领的管理团队宝贵的认可，是赋予玉柴事业的崇高荣誉和强劲鞭策。在此，请允许我代表玉柴的管理团队和全体劳动者向霍英东奖金委员会致以诚挚的谢意！

中国大陆的优良企业及其管理者成千上万，唯我玉柴获此殊荣；此时此刻我百感交集、诚惶诚恐，千言万语化作两句话来表达：

第一，再致衷心的感谢、无尽的谢意。

第二，玉柴的面前永远是零，我和我的团队当更努力、更奋发；当以不断进步的企业成效和不断增进的社会效益作回报。

谢谢各位！

(此文系本报整理，待续)