

## 航天科工 203 所智慧管网助力中国船舶安全生产

近期, 航天科工 203 所与中船勘院共建的智慧管网展厅已全面建成并投入使用, 这标志着 203 所智慧管网在船舶领域的合作拓展已全面开启。展厅以保障地下管线安全的新产品新技术为引领, 重点突出管网安全技术

在船舶领域、燃气领域、石油化工等领域的实际应用及成果。

造船厂区作业环境复杂, 作业面大, 存在一般机械行业的隐患, 还具有独特的安全隐患。具有代表性的安全隐患是地下输能管网的泄露, 以及因此诱发的道路大面积不均匀沉降、空洞塌陷等, 因此, 迫切需要动态、智能监测系统, 维护安全生产, 确保国家财产、职工安全得到保障。

后续, 203 所将围绕船厂安全治理的具体需求, 加强与中船勘院开展技术及产品研发, 为船厂提供可靠、全面、完整、高效的安全解决方案, 以助力船厂安全管理水平提升。

(宋常亮)

## 江苏宿迁市宿豫区举办新春首场大型招聘会

1 月 11 日, 江苏省宿迁市宿豫区 2023 年“乐业宿豫”就业创业“春风行动”启动仪式在该区筑梦小镇隆重举行。

启动仪式上, 宿豫区人力资源协会代表与正大食品、天天拍车等企业代表签订了劳务合作协议。启动仪式结束后, 在该区筑梦小镇就业服务大厅举办了大型线上、线下招聘会。

“春风行动”是宿豫区就业服务工作的“开年大戏”, 此次大型招聘会拉开了“乐业宿豫”就业创业“春风行动”系列活动的序幕。活动当天, 全区共有京东信息技术、北斗星通、正大食品、秀强玻璃等 30 多家企业进场招聘, 提供就业岗 3000 余个, 涉及加工制造、电子商务、物流配送、化工工艺等多个领域不同工种。

在现场, 线下招聘与线上“直播带岗”同步进行。为了招到满意的技能人才和普通员工, 各家企业纷纷亮出自己的优势和企业名片, 如专车接送、免费住宿、年休假、定期旅游、提供进修机会、五险一金、购房补贴、夫妻房、大龄岗、宝妈岗等。众多的岗位, 优厚的待遇, 吸引了返乡人员、高职院校毕业生、城乡新成长劳动力等 1200 多人进场参加招聘活动。据统计, 现场共有 800 多名求职者与企业达成就业意向。

据悉, 今年“春风行动”期间, 江苏省宿迁市宿豫全区将组织 40 场线上线下招聘活动, 推荐企业用工 3600 人次, 促进返乡就业创业 2500 人, 开展重点群体就业帮扶 450 人, 走访重点用工企业 40 家, 开展技能培训 2200 人。通过“春风行动”系列活动, 为全区企业与求职者搭建对接交流服务平台, 助力城乡劳动者高质量充分就业。

(王彪 陆敬元)

## 优化营商环境 激发市场活力

云南骠川实业集团有限公司在楚雄子午镇挂牌成立

1 月 9 日下午, 云南骠川实业集团有限公司在子午镇挂牌成立, 标志着云南省楚雄州、彝族自治州楚雄市子午镇在发展新型农村集体经济和新型农业经营主体方面走出了一条新路子。

云南骠川实业集团有限责任公司由子午镇 13 个村委会村集体经济联合社共同出资组建, 注册资本 1 亿元。公司按照“党建引领、政府统筹、村组主体”的发展思路, 采取“整合资源、抱团取暖、利益共享”的发展模式, 围绕子午镇乡村振兴发展规划, 在子午镇党委、政府的领导下, 发挥村组主体作用, 整合村集体资源、资产、资金, 积极参与和承接产业类、服务类、工程类项目的投资运营, 通过公司化运作、市场化经营推动资源变资产、资产变资本、资本变资金, 逐步将村组闲资产闲钱变活钱, 培育“懂经营、会赚钱”的乡村振兴人才队伍, 以实现“唤醒村集体资产, 壮大村集体经济, 助推乡村振兴”目标。

公司成立当天, 获得了红塔村镇银行授信额度 500 万元, 签订了子午镇机关后勤服务、油菜花文旅开发、挖铜村委会城乡建设用地增减挂钩、挖铜村委会肉牛规模化养殖等项目协议。公司正积极推进补充耕地项目后期管护、光伏项目用地保障、部分国有资产受托经营、标准化育秧工厂、油菜花观光旅游股权投资合作等项目前期工作。同时, 公司还将采取“资产+股权”方式推进规模化种养殖项目的引进和实施, 将在子午镇农业适度规模经营和现代农业发展中发挥主力军作用。

楚雄州川江土地开发有限公司、楚雄市城乡建设投资集团有限公司、楚雄市产业投资集团有限公司、农业银行、农村商业银行、红塔村镇银行、邮政储蓄银行等企业和金融机构负责人出席揭牌开业仪式并就相关业务合作进行了深入交流。

(李俊 刘华)

# 积跬步以至千里——记外贸企业运营管理专家李永成

■ 本报记者 袁红兵

李永成, 杭州利贸企业管理咨询有限公司创始人兼 CEO, 是中国顶尖的外贸企业运营管理专家。他撰写出版了中国外贸第一本工具书《JAC 外贸工具书》, 成为外贸领域的热门畅销书; 他首创了销售沟通 DFAC 模式等外贸企业运营、销售、管理理论, 解决了外贸企业销售管理缺乏系统化管理模式的痛点问题; 他开办了原创外贸网站“JAC 外贸实战”, 为广大外贸从业者提供了高效的线上交流平台, 截至发稿前已经有了 5600 万访客, 点击次数近 1.56 亿。在外贸行业深耕十余年来, 李永成已经影响了 900 多家外贸企业, 帮助这些企业将订单平均成交周期缩短了 76%, 平均订单成交率提升了 400%, 尤其为中小外贸企业的发展做出了突出贡献, 成为中国外贸企业运营管理发展的标杆。

### 日积硅步, 出版行业专著

李永成 2005 年毕业于中国矿业大学国际经济与贸易专业, 从大学时代起他就展现出异常灵活的思维, 除了学习以外积极接触各行各业, 并有计划地进行兼职, 为日后自主创业奠定了良好基础。

2006 年, 李永成入职一家供水设备厂担任总经理, 其间负责外贸运营, 将这家小企业从寂寂无名做到了行业前三, 几乎拿下了大部分的德国市场和澳大利亚市场, 这让他对外贸行业有了更清晰的了解。

自中国加入世界贸易组织以来, 中国经济开始不断融入世界, 稳定快速增长使之成为世界关注的焦点, 并对世界经济的稳定与增长发挥着越来越大的作用, 更加稳固了中国对外贸易行业的发展地位。李永成也由此意识到外贸行业庞大的市场规模和可观的发展前景。

李永成一直以来都是乐于分享的人, 他发现国内的外贸领域同行之间的交流是相对



闭塞的, 企业往往跟外商沟通较多, 但国内的学习交流机会非常有限, 对于想要寻求进步和同行交流的人, 缺少基本的条件和平台。

因此, 李永成于 2013 年开办了原创外贸网站“JAC 外贸实战”, 并开始在网上发布自己的原创文章。作为开放交流的平台, 网站很快吸引了众多同行的访问, 单篇文章的浏览量甚至超过了 1500 万, 从 2016 年至今整站达到了 1.6 亿的访问量。许多同行受到网站和李永成原创文章的影响, 提升了原本的工作方法和思路, 从基础业务员做到企业管理层, 乃至成为了成功的创业者。

也正是因为长期的不吝分享, 李永成的文章被当时海关出版社的一位编辑看到, 认为非常有价值, 故找到李永成希望能将这些文章集结出版。2015 年, 经过系统整理后, 李永成出版了中国第一本外贸工具书《JAC 外贸工具书》, 成为同类书籍中的畅销书。此后连续几年, 李永成又相继出版了《JAC 谈判手记》《JAC 写给外贸公司老板的企管书》《逆境生

# 实干担当 敢为人先——记中国二十二冶集团 2022 年度劳模魏鸣山

■ 张恒

劳动是光荣的, 勤劳是中华民族的传统美德, 而劳动模范既是光荣的劳动者, 更是广大劳动者的榜样。在中国二十二冶武汉电科院搬迁项目一标段工程, 魏鸣山就是广大劳动者中的榜样, 他带领着项目团队实干担当、攻坚克难, 为企业高质量发展奉献着自己的光和热。

魏鸣山是一位实干家, 自项目建设伊始, 魏鸣山便扎根项目施工一线全心投入项目建设。为了强化项目队伍的凝聚力向心力, 让群

众放下包袱、轻装上阵, 真正形成战斗力, 他将项目部视为自己的家, 将职工当做自己的亲人关心备至。他凭借丰富的项目管理经验, 用自身的品格和意志去督促和磨砺团队成员。他始终以人性化、规范化管理为基础, 激发和调动员工的主动性、积极性、创造性。同时, 魏鸣山不放弃任何学习的机会, 通过日常工作积累和业余学习深造, 不断丰富和提高自己的专业知识。在他的言传身教下, 通过理论联系实际和现场遇到问题时的思索, 项目部整体业务能力都有了显著提升。

在项目建设之初, 魏鸣山主动请缨, 勇挑

## 对标世界一流 坚持“双轮驱动”

# 北重集团北方股份打造高端矿山装备“创新高地”

■ 郭新燕

党的二十大报告指出, 要完善中国特色社会主义现代企业制度, 加快建设世界一流企业。国有企业是中国特色社会主义的重要物质基础和政治基础, 是党政执兴国的重要支柱和依靠力量。中国兵器工业集团北重集团内蒙古北方重型汽车股份有限公司(以下简称北方股份), 是世界六大主流矿车制造商之一, 坐落在阴山脚下、黄河之畔。作为一家已有 35 年历史, 中外合资背景的国有控股上市公司, 它的成长与发展始终伴随着深化改革和 market 沉浮。发展至今, 北方股份的身份也经历了从一家内蒙古企业到一家由中国走向全球的企业

的升级换代。

作为矿用车行业国际化发展的样本, 北方股份始终把国外业务的拓展作为战略重点, 将对标世界一流管理提升行动作为打造开放的国际化北方股份、建设世界一流企业的重要法宝。北方股份坚持“高端化、智能化、绿色化、国际化”发展方向, 连续十年荣登“全球工程机械制造商 50 强”榜单。矿用车累计承揽合同再创新高, 持续站稳国际市场。但同时也看到, 北方股份在行业话语权、关键核心技术、自主知识产权等方面同世界一流企业还有一定差距, 还需突破“围墙”和“壁垒”, 在“强”的基础上进一步做“优”。

2021 年, 北方股份被评为集团公司管理提升示范单位, 是兵器系统内唯一一家上榜的三级单位上市公司。2022 年, 北方股份按照兵器集团关于管理提升示范单位的工作要求, 持续开展“对标世界一流管理提升”活动, 完成各项年内任务, 荣获“管理基础工作规范化达标企业”称号。这是支撑北方股份迈向世界一流

的底气。

为切实发挥标杆单位示范引领作用, 确保标杆典型立得住、叫得响, 北方股份深入学习新发展理念, 立足公司经营实际, 对标世界一流矿车企业, 大力实施技术创新和管理创新“双轮驱动”, 加大自主创新和数字化建设, 稳步推进矿车“高端化、智能化、绿色化、国际化”高质量发展, 全力打造国际一流矿车企业, 推动北方股份矿车产品切实成为国家装备制造

### 立足公司经营实际 开展国际化工作

在矿车这个特殊的行业里, 如果没有进入全球最顶级的“矿”山, 没有接受最严苛的考验, 就永远得不到客户心中“第一梯队”的认可。进入全球最顶级矿山, 在全球市场里树典型、建示范, 这是北方股份的梦想, 也是奋斗目标。

早在十年前, 北方股份在行业话语权、关键核心技术、自主知识产权等方面同世界一流企业就不曾改变。

开展国际化工作不是做“一锤子”买卖, 不能单打独斗, 需要借力。北方股份采取联合国际供应商的方式, 在全球建立了营销网络和服务体系, 并依靠代理商、央企海外平台的渠道, 逐步完善北方股份在全球的业务及运营分布, 从而逐步实现国际化业务覆盖到东南亚、非洲、中亚、中东、澳洲、南美洲等全球各大矿业市场。

通过借助各类合作伙伴的力量, 北方股份的国际化之路从中国内陆出发, 延伸至全球的各个角落, 一张横贯中西、纵贯南北的国

际化网络图逐步形成, 目前矿用车的足迹已遍布 67 个国家和地区。2022 年, 澳大利亚 15 台 NTE360A 大型电动轮矿用车成功交付; TR60 首次进入印度尼西亚市场, 印度尼西亚、中亚、非洲等国际市场增长

### 首创理论, 解决行业难题

随着日益增多的同行慕名找到李永成, 咨询他

在外贸企业运营管理上的意见, 他开始更多地理解了中小外贸企业在经营中遇到的问题, 并思索如何才能更好地为这些企业带来助力。

目前, 和外贸行业重要的经济地位相比, 中小外贸企业管理水平整体是相对落后的。一方面, 中国的中小外贸企业, 主要是从老牌外贸企业改制裂变而来, 或是传统从事外贸的工厂演变而来。前者, 往往习惯于大型企业固有的管理运营模式, 对中小外贸企业的发展缺乏经验。后者, 则通常将更多关注点放在工厂生产、成本管理上, 对整体供应链缺乏合理规划。

另一方面, 外贸行业的从业者大部分是有国际贸易专业或语言专业背景, 国际贸易侧重实务操作, 聚焦于订单成交之后如何操作, 而语言专业侧重于翻译能力, 对贸易销售缺乏基本的理论知识。因此, 对于中小型外贸企业发展而言, 受制于管理模式和人才储备等因素, 运营管理很容易遇到问题。

如果能有系统性的理论参考, 将对中小外贸企业管理运营者带来极大助力。李永成对此深有所感, 凭借他自身在外贸企业运营过程中积累的销售、谈判、运营管理等经验, 他首个构建了销售沟通 DFAC 模型等外贸企业运营、销售、管理理论, 一举解决了以往外贸理论过于碎片化、缺乏系统性的问题。

以他的销售沟通 DFAC 模型为例, 外贸从业者可以根据模型一步步拆解经营管理过程中遇到的难题, 找到合适的解决方案。根据

重担, 他带领项目团队克服种种困难, 用“一天也不敢误、一天也不懈怠”的企业精神, 将项目施工组织安排的井井有条, 按时保质保量地按照业主要求完成每一项工作, 在与“隔壁”二标段施工单位的对比中, 业主和监理对二十二冶的人员管理、新技术应用、工程质量、施工进度等方面屡屡提出表扬, 让业主对中国二十二冶有了全新的认识。

魏鸣山总结分析武汉中电科项目现场施工工种多, 管理难度大的特点, 制定了严谨的文明施工方案, 以安全生产为龙头, 抓现场人员安全培训, 现场料具清整及各项内业管理

数据统计, 掌握了 DFAC 模型之后, 中小外贸企业的成交周期大幅度缩短, 基本上缩减 76%, 成交率提升了 4 倍。同时, 通过 DFAC 模型的学习, 可以让行业新人快速成长起来, 将原本一年甚至更长的成长周期, 缩短到 6 个月甚至更短。通过对外贸企业销售管理模式、人才培养模式的优化, 能够帮助中小外贸企业更好地开拓市场、提升业绩, 从而推动整个了整个外贸行业的可持续发展。

### 助力同行, 推动行业发展

如今, 李永成已经通过他的 DFAC 模型等外贸企业管理运营理论, 帮助了金迈玛钢、华明蜡业、顾氏进出口、快奇控股、双枪集团、旭日东方等超过 900 家外贸企业。比如, 顾氏进出口就是一家典型的老牌外贸进出口公司, 主要从事五金工具及小型机器的出口, 十几年来发展一直不温不火, 通过应用李永成的 DFAC 模型, 重新梳理了经营思路, 确立销售方向, 培养销售团队, 实现销售额每年都翻倍增长, 用两年半的时间从三千万达到了破亿的业绩, 成为了所在领域的世界第一。

由于李永成在行业内杰出的贡献和广泛的影响力, 他多次受邀参与亚洲谈判论坛、世界创业峰会等行业大型活动, 担任中国矿业大学的特聘导师并进行外贸相关讲座的分享, 也受邀担任焦点商学院、思亿欧商学院的特聘导师, 为同行进行培训, 推动整个行业在系统性理论的基础上更好地发展。

在李永成看来, “世界经济的联系和相互依存只会越来越紧密, 将来对于中国市场的争夺, 一定是国际贸易中很重要的主题。”对于数量庞大的中小外贸企业来说, 因为资金有限、基础薄弱等先天劣势, 要寻求发展, 除了自身努力, 还需要切实可行的方法。而李永成在外贸企业管理领域丰富的经验和理论总结, 无疑是这些中小企业在国际贸易中解决经营问题、寻求长远发展的利器, 更有利于他们在国际舞台上站稳脚跟, 以至千里。

工作, 杜绝各种安全事故隐患确保该工程达到省级文明工地标准, 2022 年项目被评为“武汉市四月份文明施工流动红旗建设工地”荣誉称号。

魏鸣山勤勤恳恳、恪尽职守, 他想方设法调动广大员工劳动积极性, 在强化自身业务技能的同时帮助和提高职工的劳动生产技能, 他熟稔各道施工工艺, 为有效提高工程质量推动工程进度呕心沥血, 他用最平凡的方法带领着项目团队跨越一座又一座的山峰。

习近平总书记

在党的二十大报告中强调, 必须坚持科技是第一生产力、人才是第一资源、创新是第一动力, 深入实施科教兴国战略、人才强国战略、创新驱动战略, 并要求加快建设世界人才中心和创新高地。北方股份全面学习贯彻党的二十大精神, 从党和国家事业发展全局出发, 把人才工作放在“发展之要、强企之基”的战略高度, 持续创新人才工作机制。

北方股份尊重人才, 把工作室用职工名字命名。加强高层次人才创新工作室建设、运行和保障, 10 个创新工作室完成创新成果 78 项, 刘文忠工作室技术团队持续开展“机器换人”工艺技术创新攻关, 其创新成果被评为北重集团职工优秀创新成果二等奖。

北方股份以各类科技创新平台, 加强领军层和专家层人才队伍培养, 实施“点对点、一对一、一人一策”的精准化培训。加大人才引进与合理配置。目前人员总量为 840 人, 人员结构管、技、辅比例分别控制在 11.2%、22.1%、6.2% 之内。采取线上+线下多渠道建立与拓展各大高校的联系, 多种渠道吸纳新人, 完成人才招聘工作, 招聘新职工 33 名, 涉及产品研发、工艺、售后服务、生产制造、营销等业务口, 为各岗位补充新生力量, 强化人才储备。

优化人才队伍结构, 推动人才结构年轻化、创新化、高端化, 2022 年新增的科研项目的项目经理均为“80 后”。推荐 4 名科技人才参加兵器 2022 年度高层次人才增选; 4 名科技人才参加“青年英才”评选, 成功申报清华大学访问学者; 2 名科技人才参加“第四批鹿城英才”评选; 1 名科技人才参加“2022 包头市青年创新人才项目资助”; 1 名科技人才参加第十二届“草原英才”评选; 王飞宇被共青团中央授予“全国青年岗位能手”称号。