



## 上海宝冶宝武碳业 宝山基地焦油萘装置 升级改造项目部 举行企业开放日活动

12月19日,上海宝冶宝武碳业宝山基地焦油萘装置升级改造项目部举行企业开放日活动,来自宝武碳业的领导和专家及业主方代表、部分媒体记者、公司及项目部领导和员工代表参加活动。

活动上,宝武碳业宝山基地焦油萘装置升级改造项目部负责人详细介绍了严格按照项目设计标准和技术规范,深入开展实施精细化施工、科学化管理、创新化工艺、高效化履约等举措,正在高标准打造经得起历史和实践检验的精品优质工程,向业界充分展示上海宝冶的建造工艺、技术实力和品牌形象。上海宝冶决心将该项目打造成经得起时间检验的绿色工程、精品工程、示范工程、“双优”工程,为宝武碳业“成为中国新兴炭材料行业领先者”贡献宝冶力量。(高晖)

## 马辉: 履职到心坎 温暖到心窝

■ 崔陈

“放心吧,马站长,我一定会按照‘现身说法’上的承诺,严格落实作业标准,坚决杜绝此类现象的发生。”近日,在安徽淮北矿业集团铁运处许疃车站的值班室,值班员丁怀向马辉说道。

原来,丁怀在排列进路时未执行“眼看、手指、口呼”制度,班组通过“现身说法”座谈会对进行了帮教,会后,站长马辉担心丁怀背上思想包袱,又单独进行了谈心谈话。

夜班多、工作强度高、安全压力大是许疃车站职工的工作特点。为统一车站职工思想、凝聚攻坚合力,今年以来,马辉围绕职工普遍关注的热点问题、安全生产的焦点问题以及近期强调的重点问题,组织车站开展“职工与企业发展”“做职工的贴心人”等主题座谈会,做好思想引导、振奋干事精神。

今年11月份,调车员惠艇艇的孩子升入初三毕业班后,由于压力大,成绩出现了下滑。惠艇艇看在眼里,急在心里,工作时,思想产生了波动。马辉在了解惠艇艇家中的情况后,和妻子一起来到了惠艇艇的家中,分享去年自己孩子缓解学习压力的经验,帮助惠艇艇和家人在精神上解忧。经过一段时间的沟通疏解,惠艇艇的心结解开了,孩子的成绩有了进步,他的工作动力也更足了。

“站长把我们当一家人,真心为我们着想,我们当然也要尽心尽力工作。”这是惠艇艇发自肺腑的心声,也是马辉把“一人一事”思想政治工作做实做细的具体实践。

黄波、丁怀明年要带家人外出看病;丁道峰、宋孝光孩子明年要高考……在马辉的笔记本上提前记录了明年职工身上将发生的重要事要事。职工的需求在哪里,思想政治工作的主阵地就在哪里。马辉提前掌握职工思想动态,对收集到的信息按照职工关注度进行分类,建立职工的思想档案,分析研判职工潜在思想问题,确保及时疏导、化解矛盾,用心用情为职工解决后顾之忧。

解开了职工心结,鼓足了职工干劲,工作也就取得显著效果。截至12月上旬,该车站共接发列车3254列,调车作业11612勾,完成运量超过360万吨,同比增加12%。



## 四川广安: 重点项目建设加速跑

临近年底,西渝高铁四川省广安段各个项目的建设者战严寒、斗风霜,纷纷按下“快进键”,不断刷新进度条,让重点项目建设加速跑,奋力实现全年目标。

图为12月19日,在西渝高铁四川省广安市华蓥段紧邻广安东站制梁场的四线桥梁施工现场,建设者冒着寒风在紧张作业。

邱海鹰 摄影报道

# 甘做大漠胡杨

■ 王玉锋 胡强

胡杨被称为沙漠生命之树,置身于塔克拉玛干沙漠之中,与自然抗争,向命运呐喊,是它给沙漠增添了一片绿色的生机。

2016年4月,由于工作需要,河南油田采油二厂古城采油管理区技术员余龙主动请缨到西部工作,从采油队技术员、生产组组长,到塔河项目部副经理,再到塔河二部经理,一干就是7年,他就像沙漠中的胡杨,默默无闻扎根大漠,为油田外闯市场挥洒汗水、奉献青春。

### 应急时刻我必上

10月23日23时50分,塔河二部生产室陆续接到各计转站报告停电停井情况的电话。值班干部迅速启动停电生产预案,向甲方生产指挥中心汇报情况,了解停电原因。

“告诉站上人员,改为手动操作,注意脚下防滑,我马上就到。”随着一阵洪亮的声音,余龙急忙穿上工衣,跳上汽车,向6-1计转站驶去。

“现在是大干四季度关键时期,也是年终冲刺的黄金时段,我们一定要担起甲方的责任,决不能因为我们的原因耽误甲方产量,一定要将停电带来的影响降低到最低。”余龙在急速行驶的汽车上,通过对讲机向各计转站下达着生产指令,对各计转站站长部署停电期间的应急准备工作。

险情就是命令,抢时间就是抢产量。当天晚上,气温降至零摄氏度。生产干部、班站长主动放弃休息,和时间赛跑,各自看守在计转站、单井点,时刻观察管线压力温度的变化,随时处理各种突发情况,所有工作一遍完成,避免重复性劳动。

24日凌晨1时,经过电管部门抢修,各计转站恢复了电力供应,接到送电指令后,各计转站开始按“先高产井后低产井”的原则给各井场启抽,一小时内,所有停电设备恢复生产。

### 关键时刻让我来



●余龙(左一)检查6-1计转站电机运行情况。

站、单井点,时刻观察管线压力温度的变化,随时处理各种突发情况,所有工作一遍完成,避免重复性劳动。

24日凌晨1时,经过电管部门抢修,各计转站恢复了电力供应,接到送电指令后,各计转站开始按“先高产井后低产井”的原则给各井场启抽,一小时内,所有停电设备恢复生产。

### 关键时刻让我来

2016年12月,随着顺北油田的开发,余

龙由塔河项目部调入顺北项目部,担任生产组组长。身份的转变,给他带来更大的责任和更多的挑战。对于异常井,余龙都会提前做足预习“功课”,进行该井回压、套压、电流、功图等资料收集,和技术人员分析影响产量的主要因素,制定增油挖潜措施。

2017年1月23日,作为生产组长的他在巡查过程中发现顺北1-3井出现光杆表层磨损的问题,如果不及时处理,很可能导致光杆断裂,造成严重后果。

因临近春节,项目部部分员工休假回家,只

保留骨干和部分应急人员,加上各自的班组又有自己的巡线任务,很难从其他班组抽调人手帮忙。余龙毫不犹豫和井站人员迅速展开油井维护工作。接近零下10摄氏度的气温,抽油机冰凉刺骨,戴着防护手套都能手上手冻僵。

“如果维修慢一小时,生产就慢一小时,就会影响一小时的产量。”在井场,余龙和岗位员工相互鼓励,倒流程、泄压,准备更换光杆前的一切工作。气温虽然低,但是,他们每个人头上冒着热气,热气遇到冰冷的空气,迅速凝结在脸上。经过1个小时的奋战,顺北1-3井恢复生产。

### 倾心事业我无悔

自2016年来到塔河油田工作,他和家人聚少离多,根本谈不上陪伴。

2018年前,他每年在外的工作时间都达到了200多天。随着二宝的出生,同学和朋友都劝他,在沙漠工作了那么多年,可以申请调回东部油田,与家人团圆。但他却说:“在沙漠中工作了这么多年,当真正爱上沙漠时,沙漠的风和沙都是美的。”

在工作之余,他会和家人视频聊天,把在沙漠里见到的黄羊、兔、马鹿等动物讲给孩子们听,分享沙漠里的动物趣事。休假时,他做饭、带孩子……弥补对家人的亏欠。

余龙说,在沙漠工作、生活了这么多年,最喜欢这里的胡杨,不仅因为胡杨风姿绰约,更因为其生命中蕴含着“艰苦奋斗、自强不息、扎根沙漠、甘于奉献”的精神。

## 党建联盟聚合力 携手共建促发展 华塑股份“六共”机制构建党建新格局

为推进党建工作与生产经营深度融合,淮北矿业集团华塑股份积极探索产业链党建共建新模式,与定远县结成共建对子,推动实现理论共学、资源共享、活动共办、队伍共建、难题共解、发展共享,着力以高质量党建引领保障高质量发展。

理论共学,“点对点”共筑支部堡垒。坚持把政治理论学习摆在重要位置,通过“集中学习”“专项任务”“主题研讨”等形式,学懂弄通习近平新时代中国特色社会主义思想。今年以来,开展党委理论学习中心组学习21次、专题交流研讨6次,传达学习习近平总书记重要讲话、重要论述和重要指示批示精神54篇,推动理论学习与具体实践融合共进。

资源共享,“实打实”实施协同发展。积极

挖掘和利用本地廉政教育基地、红色教育基地,组织94名党员干部和关键岗位人员走进新四军纪念林、合肥淝河监狱、淮北市反腐倡廉警示教育中心开展警示教育活动,引导党员干部知敬畏、存戒惧、守底线。定期安排党建专员指导外委单位党建情况,开展政治理论联学、优势资源联享、实践活动联办、党员队伍联建、中心工作联促的“五联”活动,推动基层党建提质增效。

活动共办,“手拉手”激发内生动力。聚焦职工技能提升,开展技术比武、安全知识竞赛等活动,营造“以学促干,比学赶超”良好氛围。2024年4月,组织职工参加定远县第六届企业职工技能竞赛,其中华塑股份24人晋升技师,3人申报授予“滁州市技术能手”称号。

盐业分公司、水泥分公司获得2024年定远县第一届“安康杯”产业工人安全生产知识竞赛前两名。突出单身青年职工“脱单”问题,2024年8月,与定远县总工会、团县委、县妇联联合举办青年人才交友活动,以联谊为链串联地方力量。

队伍共建,“心连心”凝聚强大合力。建立“政府驻企服务、政府挂职锻炼”制度,提升干部队伍素质和能力建设,促进干部担当作为、提高服务群众水平。每年参与定远县招聘计划,帮助公开引进紧缺专业人才,为定远县各项目事业发展提供坚实的人才支撑。今年共参与定远县招聘3次,引进人才33人。

难题共解,“面对面”提升共建效能。深化党建工作与生产经营深度融合,着眼高

质量发展中存在的难点堵点问题,与定远县开展联合指导服务活动,帮助解析企业受益政策。建立地企速事速办“直通车”,企业遇到难题或棘手问题,能解决的立即解决,不能立即解决的,整合力量集中解决,让解题破难更有招,便民惠企更有力。

发展共享,“肩并肩”助推共同发展。针对企业内部管理、生产组织、产品质量、工艺管理等重点项目,定期与先进化工生产企业及上下游关联企业开展学习考察,14名管理人员认真学习,构建起互帮互助、优势互补、资源共享、共同发展的基层党建工作新格局,不断提升企业治理水平。

(韩彭)

▶▶▶ [上接P1]

## 坚定信心 推动经济持续向好

“总体上来讲,内需特别是消费需求相对偏弱,是制约国内大循环的突出症结所在。”刘日红说,要通过财政等各种政策来提高居民的消费能力和意愿,加大公共服务投入,消除居民消费的后顾之忧。同时,可以挖掘诸如演出经济、体育赛事、养老服务、婴幼儿照护等服务消费潜力,并通过改革来释放内需,把中国内需这篇大文章好好做下去。

“以科技创新引领新质生产力发展,建设现代化产业体系”,这是会议的重要部署。

许伟认为,明年发展新质生产力,要加强基础研究和关键核心技术的攻关,超前布局重大科技项目,积极推进应用示范;加强国家

战略科技力量建设和市场化力量的结合,尤其是要注意激发创投和风险投资活力;要抓住绿色转型和人工智能发展的机遇,积极布局未来产业,催生更多科技和产业新赛道。

当前,我国发展的外部环境更加复杂严峻,单边主义、保护主义逆流涌动。此次会议强调“扩大高水平对外开放,稳外贸、稳外资”,并提出有序扩大自主开放和单边开放。

“此次会议释放出一个鲜明信号,就是无论外部风云如何变幻,我们都要坚定不移地加大对外开放。”刘日红认为,通过稳步扩大制度型开放,依托自贸试验区、海南自由贸易港建设,主动对标国际高标准经贸规则,推动中国和世

界的利益交融合作越来越深入,充分印证了世界离不开中国、中国也离不开世界。

会议强调,统筹推进新型城镇化和乡村振兴,促进城乡融合发展。黄汉权表示,明年要更好地把新型城镇化和乡村全面振兴结合起来,推进以县城为重要载体的城镇化建设。此外,要通过推动城乡要素流动和市场联通、推动城乡区域产业协同发展、推动区域经济发展以点带面厚积成势等,缩小区域发展差距,培育多元化的区域发展路径。

发挥经济体制改革牵引作用、有效防范化解重点领域风险、加大区域战略实施力度、协同推进降碳减污扩绿增长、加大保障和改

善民生力度……

落实好明年九项重点任务,必须凝聚合力、步调一致向前进。

刘日红表示,对各地区各部门来讲,要提高抓落实的能力,善于把党中央的决策部署和本地区本部门的实际结合起来,谋划一些牵引性强、撬动性强的平台、载体和抓手,以点带面打开工作局面。

“无论明年外部环境怎么变,只要我们坚定信心,正视困难,求真务实,干字当头,就一定能够推动中国经济持续向好,高质量完成‘十四五’规划目标任务。”黄汉权说。

▶▶▶ [上接P1]

## 吴志伟:重塑消费品牌生态 开启投资新格局

“互联网是一个机会,是一个可以给更多中小企业塑造品牌的好机会。”吴志伟深信,在新时代,中小企业同样拥有无限潜力。他的核心理念是:投资不仅局限于大企业,中小企业也可以成为资本的土壤。然而,在一个投资公司林立的市场中,栈道资本的优势又在哪里?

吴志伟想到了自己的品牌业务能力,这是他十多年积累的核心竞争力。因为在长期的投资实践中,吴志伟深刻洞察到行业中普遍存在的两大痛点。一方面,许多企业创始人过度专注于产品本身,而忽视了品牌对企业长期发展的战略意义。他们往往认为,产品质量才是竞争的核心,品牌则是“锦上添花”,导致企业在市场竞争中陷入价格战的泥潭。另一方面,对于投资人来说,项目的初期评估充满不确定性。传统投资团队通常只有3—6个月的时间来判断项目的投资价值,而这种时间内的快速决策很难真正看清企业的本质,投资风险极大。

他设计了一种将品牌咨询与股权投资相结合的创新模式。他以其独创的“品牌策略和投前管理模式”成功解决了这两大问题。他认为,品牌定位的本质在于找到企业的差异化价值,从而在市场中脱颖而出。而投前管理则是保障投资质量的关键手段。通过深入研究行业和企业,投资人不仅能更好地了解企业的真实状态,还能帮助企业在品牌塑造和战略方向上进行优化,形成双向共赢的合作模

式。这一理论的核心逻辑是,通过为企业提供免费的品牌定位咨询,建立深厚的互信基础,并在帮助企业实现增长的同时,获取合理估值的投资机会。这一过程中,品牌战略和投前管理彼此呼应,共同推动企业的成长与投资的成长。

事实上,当时的投资市场,像栈道资本一样定位于中小企业的投资公司并不多,吴志伟的创新模式虽为投资圈注入了新血液,但是下游企业最初却并不买账。他用实际行动验证了这一策略的有效性。栈道资本的首个案例便是杭州可靠护理用品股份有限公司。作为护理用品领域的头部企业,可靠公司对品牌建设的重视程度并不足,这正是吴志伟看中的突破点。在第一次会面之前,他深入研究市场趋势和行业痛点,以详尽的数据和精准的洞察为基础,在会谈中展现了栈道资本对行业的深刻理解和专业能力。吴志伟用清晰的逻辑和独特的观点,为可靠公司剖析了当时的竞争格局和潜在机遇。第二次会面时,他提出了更加具体的品牌定位方案,清晰描绘了可靠公司在市场上的未来路径。他的真诚和专业,让原本对品牌建设心存疑虑的管理层开始重新审视这一领域的潜力。

2020年,当可靠公司的一位老投资人选择撤资时,栈道资本迅速抓住机会,完成了对公司的战略投资。在不到一年的时间里,吴志伟带领团队帮助可靠公司制定了品牌定位,并提出了“选筷子,就用双枪”等耳熟能详的广告语,迅速扩大其知名度。此外,他协助企业优

化产品线,推出具有抗菌功能的创新产品,同时深挖市场需求,调整渠道布局,以确保品牌战略能够切实落地。某种程度上来说,吴志伟不单单是一个投资人,更是企业的创业伙伴。

2021年,双枪科技顺利上市,成为厨房用品领域的龙头企业。并在上市后实现了销售额持续增长,市场占有率进一步提高,成为行业内最具影响力的品牌之一。

双枪科技的成功只是一个缩影。在摩尔口腔项目中,吴志伟通过品牌升级和服务优化,将其打造为上海的口腔龙头企业。而在太极科技的合作中,他推动企业从传统线下渠道向电商转型,通过品牌重塑牢牢占据家居收纳领域的市场高地。

吴志伟坚信,品牌是一门终身学习的学问。通过品牌赋能,企业能够从价格竞争转向价值竞争,而资本则通过支持品牌建设实现长期稳定的回报。他的模式不仅解决了企业在品牌建设上的短板,也为资本增值提供了更有力的保障。

未来,吴志伟计划进一步完善这一模式。他希望通过专业的品牌闭门会议、企业家品牌俱乐部等形式,帮助更多企业家理解品牌与资本协同的价值,同时搭建品牌资源共享平台,吸引更多业内领袖,共同推动品牌理念的传播与深化。

“重视品牌、挖掘品牌、投资品牌,这不仅是企业成功的关键,也是栈道资本存在的真正价值。”吴志伟总结道。