深入开展安全生产专项整治三年行动

时至年底，安全生产工作进入攻坚阶段。中煤新集二矿以开展安全生产专项整治三年行动为抓手，引导全矿上下强化安全生产管理，树牢安全发展理念，守住安全生产底线。图为该矿职工在入井等候室内开展安全宣誓活动。

钱陈勇 摄影报道

护航进博会 加油新时代

第三届中国国际进口博览会于 11 月 5 日至 10 日在上海举办，中国石化上海石油为切实做好"进博会"相关保障工作。在 597 余座加油站全面启动公共安全防范等级，做到认识、责任、组织、措施、保障"五到位"，确保加油站安全平稳运行。图为中国石化上海石油久华加油站配合消防人员进行安全设备检查。

胡庆明 / 图 杨帆 / 文

山东物商集团撸起袖子加油干
鲁北基地煤炭单日卸车量及月吞吐量创双高

近日，从山能临矿山东物商集团鲁北煤炭配送基地传来喜讯，10 月份该基地煤炭单日卸车量突破 189 车，月吞吐量突破 35 万吨，同比增加 171.3%，单日卸车量及月吞吐量再创双高，为加快推进"地上煤矿"建设增添了新势能。

今年以来，面对疫情冲击和经济下行的双重压力，鲁北基地于危机育新机、开新局，抢抓"地上煤矿"建设发展机遇，充分发挥贴近煤炭市场、顺应政策导向及西煤东进物流节点的区位优势，扎实做好"六稳"工作，全面落实"六保"任务，吞吐量不降反增，节节攀升，1-10 月份累计完成吞吐量 235.2 万吨（其中铁矿石吞吐量 88.1 万吨），比上年同期 175.5 万吨增加 59.7 万吨，同比增长 34%，充分发挥了鲁西北煤炭资源"调节池"作用，煤炭稳定供应能力、保障能源安全的功能得到持续释放。

鲁北基地负责人表示："我们将继续以'地上煤矿'+内陆港'双战略为引领，按照'平台+服务'的发展理念，全力推进交割库、保税库、区域交易中心以及清洁煤炭加工配送中心的'两库两中心'建设，加快推进集装箱接卸系统等物流基础设施建设，全力打造立足鲁西北、囊括煤炭矿石木浆等多品种的大宗散货交割平台。"

作为鲁西北地区占地最大、储装运效率最高的园区，鲁北基地位于德州市齐河县，拥有铁路专用线、现代化装卸系统，年装卸能力 1000 万吨，是"西煤入鲁"重要物流承接点和华东经济区综合运输体系重要物流节点，业务涵盖煤炭运输、仓储、配送、交易、信息等，辐射蒙甘宁、冀豫、山东江苏三大区域市场，初步形成了鲁西北能源调配、"公铁海"多式联运、"五大电"电煤供应的业务格局。

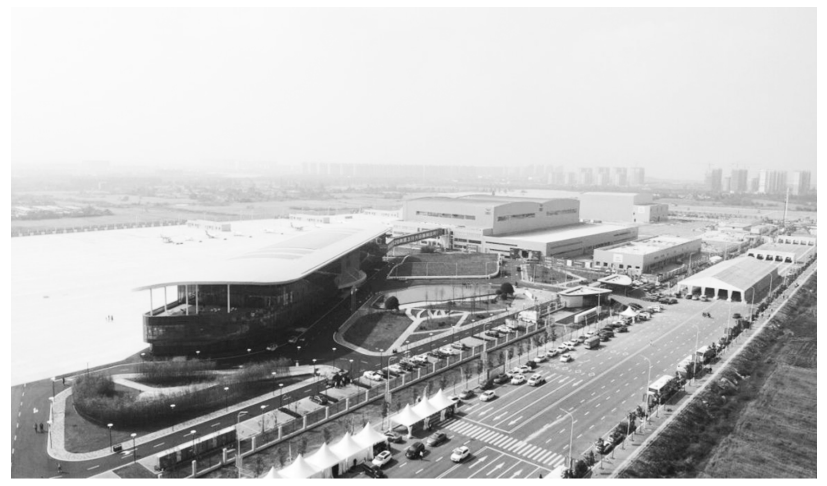
（秦晗 丁悦）

国内首个国产大飞机交付中心建成

■ 曾海波 吴东

11 月 4 日，记者从中铁十八局集团获悉，由该集团承建的国内首个国产大飞机交付中心——中国商飞江西生产试飞中心基本建成，并具备了相应功能。

该生产试飞中心是江西省 2020 年重点工程之一，项目位于南昌航空城核心区域，规划总占地面积 24.5 万平方米，建设内容包括交付中心、完工中心等 16 个建筑单体及可停放 11 个机位的停机坪、景观绿化、道路等工程，全面建成后，将承担国产 ARJ21 新支线飞机及 C919 国产大飞机的内饰安装、喷漆、生产试飞支持、客户交付支持、维修维护、运营保障等业务。



●曾海波 摄

据负责具体施工任务的中铁十八局集团中国商飞项目部经理张明灿介绍，为了确保国产 ARJ21 新支线飞机首架机交付仪式及 2020 年南昌飞行大会如期举行，项目部坚持"跑步"进场，精心组织施工，快速形成大干快上局面。在防疫期间，该项目是江西省第一个实现复工复产的在建工程，得到了江西省委的肯定。自 6 月以来，该项目又先后克服了雨季施工、12 万平方米机坪浇筑、网架焊接及吊装、SOG 预应力地坪连续浇筑等施工难点，不断掀起施工大干高潮，高峰期进场施工人员超 1000 人次，各类机械设备 80 余台套，并陆续完成交付中心、完工中心、动力中心、喷漆库几个主要单体的主体结构，总用钢量超过 4000 吨。此后，又通过突击施工 20 天，顺利完成了各大单体的玻璃幕墙安装及场区绿化等施工任务，为此次首架机的顺利交付提供了有力保障。

据悉，在中国商飞江西生产试飞中心首架机交付仪式后，以"江西飞机飞起来"为主题的 2020 年南昌飞行大会于 10 月 31 日-11 月 1 日在该交付中心场区内举行了开幕式，并在相邻的瑶湖机场进行飞行特技表演和航空体育运动表演，国产 C919 飞机作为"特邀嘉宾"进行了"全球首秀"。

山东即墨：检测服务助力企业拓市场

今年以来，为助力企业开拓市场，山东青岛市即墨区综合检验检测中心引进先进的检验检测仪器和设备，实行上门委托抽检、专业分工检测、结果高效互认等检验流程服务，为纺织、鞋业、食品、日用消费品等领域的 1200 余家企业提供产品成分、重金属、农药残留等 200 余个项目的安全检验检测服务，助力企业用安全的产品创新发展、拓展市场。图为 11 月 4 日，山东青岛市即墨区综合检验检测中心技术员在对食品企业的产品进行取样，检验真菌毒素、增白剂等项目的指标含量。

梁孝鹏 摄影报道

中铁物贸成都分公司劳动竞赛掀起生产经营攻坚热潮

现在距中铁物贸成都分公司"决战四季度，决胜保目标"专项劳动竞赛启动已经一个月。自 9 月 28 日劳动竞赛动员会以来，中铁物贸成都分公司紧密结合自身实际，按照上级单位的部署和要求，充分调动广大员工积极性、主动性和创造性，紧紧抓住四季度施工生产黄金季节，全面掀起生产经营攻坚热潮。为更好推进竞赛活动，成都分公司聚焦重点，制定劳动竞赛实施方案，分解四季度生产经营指标，继续围绕巩固"安全质量零事故、物资质量零缺陷、疫情防控零感染"目标的基础上，鼓足干劲冲刺全年目标任务。

当前，分公司劳动竞赛进行如火如荼，取得不错成绩。在经营开发方面，分公司转变经营思路、观念，分公司把经营工作作为"一把手"工程来抓，实施高端经营和源头经营，积极拓展经营项目和品种，为业主提供一体化解决方案，提前两个月完成分公司年度新签合同额。

在物资供应方面，四川物供中心持续做好四川区域上百个工程项目的钢材、水泥等物资的统筹工作，加强与上下游客户的对接交流，认真履行保供服务职责，尤其是川南区域的宜彝高速、宜威高速，今年承担四川物供中心 70%以上生产经营任务，所属员工以问题为导向，主动与钢材、水泥厂商对接供应事宜，与施工单位掌握需求计划，保障物资供应，成功助力宜彝高速公路西段控制性工程岷江特大桥主桥在 10 月 14 日顺利合龙。

西藏物供中心面临冬歇、施工时间短、物资需求下降的考验，所属人员多次与各施工项目部进行洽谈，促其提前进行冬季钢材储备，同时积极与钢厂和物流企业开展业务座谈，做好项目冬储备货，提前预应气候变化，及时掌握路况情况，配足运输车辆，统筹好运输。直至目前，西藏物供中心提前两个月完成营业收入指标。

新疆物供中心在供项目若民高速日均水泥需求量突破 3000 余吨，为抓住剩余有效的施工黄金期，物供中心加强与厂家交流沟通，每日向厂家报送全线水泥需求量，充分发挥物供中心调度作用，科学组织运输车辆，跟踪物流运输环节，确保各标段水泥供应。截至 10 月末，新疆物供中心完成劳动竞赛营业收入考核指标一半以上。

（廖力）

华立石化携手大明助中国装备制造进军海外

近日，江苏无锡市胡埭镇的华立石化工程有限公司传出好消息，华立石化与江苏大明金属制品有限公司合作并攻克多个技术难题，并顺利交付了华东地区一大型海水淡化蒸发器项目。

据悉，今年以来华立石化承接了这家海水淡化工程其中的两台蒸发器项目，且委托江苏大明金属制作其中的蒸发器多孔板部件。该多孔板加工涉及切割、刨边、折弯、机加工（钻孔）等工序。华立石化与大明金属的销售、设计、技术、生产、品质等多部门联合协作，共同攻克海水淡化中多孔板多个加工难题。经双方反复沟通研讨，并多次试验后，制订了切实可行的加工工艺方案，付诸各加工机组和品管部门执行。期间，也经客户数次检测，均合乎其加工品质标准。大明金属按时顺利向华立石化交付蒸发器部件，最终，华立石化也按时完成了项目。

该海水淡化项目的成功服务，华立石化不仅赢得国内大型客户海水处理设备用户的认可，在国内同行业再次树立了标杆，也为海外海水淡化项目作了合作典范。

华立石化曾获得一、二、三(A1、A2)类压力容器的制造许可证，美国机械工程师协会 ASME 认证，"U"、"U2"钢印认证。公司经过 33 年的精心打造，其制造能力已渗透各类压力容器、油脂设备、特种大型非标石化设备、金属结构件，不同规格内填料等方面受到国内外大型石油化工及著名工程公司的广泛认可。为中国制造走向海外作出了自己应尽的力量和贡献。

优质的产品离不开优质材料，更离不开与之相适应的加工配套工程服务。而同在无锡的江苏大明金属制品有限公司，与华立石化的合作已有 20 多年，从最初单纯的材料采购，到中间不同程度半成品的加工，至现在的深加工配套，双方合作一直非常融洽，其成功合作的经典案例也广受业界认可。

随着企业的发展壮大，华立从大明的采购量逐年增长。华立总经理周斌贤表示，产品质量和交货期是赢得海内外客户认可的前提，有了大明在前端提供"无忧化"加工配套服务，让华立能够心无旁骛地专注于研发和市场两端，从而对企业的高质量发展也非常有好处。

华立与大明，对提升中国装备制造的品质和竞争力提供了有益的探索，也为产业链企业合作树立了一个成功的范本。而两家企业都将"追求卓越"作为企业精神，亦或是巧合，但，也表明了优秀企业的共同之处。

（杨木军）

▶▶▶[上接 P1]

王璐介绍说"从 2013 年起，公司在采购运输车辆时，因为当时是集装箱重柜运输，所以，就选择了在司机口碑中能多拉快跑的陕重汽产品。最初选择购买的是 6 辆重卡还是陕汽最后一批生产的奥龙重卡，直到现在公司还有 2 辆奥龙重卡在正常运行，陕重汽的产品质量可见一斑。"

从 2014 年起到现在，明海物流公司全部购买的是陕汽德龙重卡，马力从最早的 270，到如今的 430，几乎购买了所有陕重汽推出的各种马力的牵引车，王璐说："这主要是陕重汽产品的品质相当好，服务及时，有时候我们有购车计划，直接告诉服务公司的陕重汽经销商深圳集鑫公司，他们便会把所有购车的手续帮我们办好，牌照上好，把车辆交给公司，这一切都是源于对陕重汽产品品质和企业品牌的极大信任和认可。"

也正是由于陕重汽在运输车辆上的助力，公司可以在物流方案设计及全程物流等高层次服务方面做很多探索和努力。目前公司也正按照"高起点规划、高标准建设、高效能管理、高效益回报"的要求，正在积极构建"服务周边、辐射全国、连通世界"的产业化、规模化、信息化、网络化、专业化、一体化、规范化、生态化、品牌化并具有现代性、开放性、国际性、领先性示范性和可推广性的综合性物流公司。

在王璐看来，比照香港和上海的管理模式，经过三五年的发展，深圳的物流业一定会发生根本性的变革，这一切对他来说，并不遥远，因为，他和明海物流公司已经在积极地做着准备。

中国华融资产管理股份有限公司江西省分公司资产处置公告
中国华融资产管理股份有限公司江西省分公司拥有收购重组万丰智能化等对扬州鼎泰丰持有的非金不良债权项目债权，拟进行公开处置，现予以公告。
一、债权资产情况
截止到 2020 年 12 月 20 日，本次拟处置债权总额人民币 4723.7666 万元，其中本金余额 3000 万元，重组宽限补偿金 1723.7666 万元，详见下表：
[illegible]
中国华融资产管理股份有限公司江西省分公司
2020 年 11 月 6 日

人民法院公告（2020 年 11 月 6 日）
刘兵：本院受理原告丁宗林诉你租赁合同纠纷一案，现依法向你公告送达(2020)鲁 1723 民初 2150 号起诉状副本、应诉通知书、举证通知书、开庭传票。自发出公告之日起经过 60 日即视为送达。[illegible]
湖北省恩施市人民法院
李家群：本院受理的原告中国工商银行股份有限公司[illegible]
河南省郸城县人民法院
李书臣：本院受理原告焦克胜诉你民间借贷纠纷一案，因你外出，具体地址不详，依照《中华人民共和国民事诉讼法》第九十二条之规定，现依法向你公告送达起诉状副本、应诉通知书、举证[illegible]
[illegible]
公司清偿债务或者提供相应的担保。
益阳市银通网络科技有限公司
2020 年 6 月 15 号
●陈洋(父亲：陈旺，母亲：谭志辉)遗失出生医学证明，编号：P430391789，声明作废。
●鲁雅婷(父亲：鲁祖兵，母亲：庞惠)遗失出生医学证明，编号：I430295628，声明作废。
[illegible]
本版联系方式：手机：18201652045

经营外包让油公司体制更有魅力

> 西北油田采油三厂十一区整体实施经营外包，培育战略承包商，在三年没有一口新井增加的情况下连续稳产三年，盈亏平衡点连续下降，至 2020 年 10 月，降至 38.2 美元 / 每桶

■ 马京林

西北油田分公司塔河油田十一区过去是一个有名的亏损区块，在生产经营中它就像一块鸡肋食之无味弃之可惜。但 2020 年前 10 个月，这个昔日的亏损大户却摇身一变成为了盈利典范，其盈亏平衡点降至 38.2 美元/桶，在塔河油田所有区块中成为盈亏平衡点最低的区块。

十一区占地面积 70 平方公里，拥有计转站 1 座，计量间 3 座，油井 97 口，开井 47 口，日均产液量 400 吨，产油量 215 吨。"该区块在三年没有一口新井增加的情况下，年产量一直稳定在 200 吨以上。"经营承包商负责人徐福宁说。

十一区的变化是西北油田不断探索油公司体制下经营外包的结果。

承包商频繁更换呼唤改革

西北油田采油三厂管理的十一区采油业务承包最早起步于 2013 年初。

"当时这一区块深陷亏损局面，原油价格低，储量接替难，产量低，承包商多而杂，走马灯式的更换，给油气生产埋下了巨大安全隐患和经营隐患。"采油三厂总工师何久辉回忆道。

西北油田是中石化成立较晚的新型油田，一起步就应用现代化的油公司管理体制，大部分生产岗位依靠乙方合作单位的员工来运行。

像采油三厂，用工 857 名，乙方单位员工就达 562 名。

十一区最初的管理模式是三级管理，即采油厂、采油队、承包商，总人数 82 名，而承包商员工就达 65 名。

从中不难看出，油公司体制下，承包商员工的数量占油田用工总量的三分之二以上。换句话说，承包商员工的思想素质、责任心强弱、业务能力直接影响到油田的安全生产、经营效益和长远发展。

但令人遗憾的是，油田稳定的战略承包商在十多年的孕育中始终犹抱琵琶半遮面，走马灯式的更换问题至今依然在延续。以塔河三号联合站为例，近四年时间，一线操作工换了两次。

"培育战略合作承包商是石油开采企业走向世界一流企业绕不过的一个坎。从 2013 年，我们就以十一区为试点探索外包提效路径，坎坎坷坷十分艰难，一路走来，已是 8 年。"何久辉说。

初试业务外包治顽疾

承包商为何流动性大？承包商员工为何流失率高？

"我们的总部基地在外地，员工轮流倒班，施工车辆长途跋涉来回行使，各项成本很高。但甲方按人头结算劳务费，费用是固定的，利润很薄，员工收入低，自然流动性大。"一位承包商负责人直言。

在了解了问题的根本原因后，采油三厂开始探索解决的办法。

2013 年初，采油三厂提出革命性改革措施，计划在十一区试点业务外包，得到了西北油田决策层的大力支持。

十一区是典型的低产低效区块，业务外包的方案出台后，招标会上应者寥寥，最后只有民营企业新科澳公司敢接这个烫手的山芋。

按照业务外包方案，采油三厂根据测算出的工作量，核算出总额成本，大包给新科奥公司，节约有奖，超支有罚。这套办法，增强了承包商主动作为的积极性。自 2013 年至 2016 年，十一区业务外包试行 4 年。期间，在采油三厂的监管下，新科奥公司从精简人员、压缩车辆、精心组织、岗位练兵等各方面深入挖潜，开发指标和经营指标都有大幅度改善，但十一区仍未走出亏损的泥潭，承包商员工的收入也没有大的改善，员工的流失率依然在 25%左右。

经营外包风景这边独好

业务外包为何没有达到理想的效果？

"经过认真分析，我们认识到，业务外包的侧重点在于降本，他虽然调动了承包商节约挖潜的积极性，但却没有提高承包商拼命增产提效的积极性，因此影响了区块经营效益，继而无法大幅改善员工收入。"见证了十一区 8 年外包艰难历程的总工师何久辉说。

认识到问题的症结后，采油三厂在管理改革的道路上又迈出了更坚定更大胆的一步。

2017 年底，采油三厂十一区业务外包模式升级为 EPC(经营外包）模式，大胆尝试由业务外包转化为经营外包的管理路径，结算方式由原来的工作量、成本结算转变为产量、吨油成本结算。该项目同样面向社会招标，还是新科奥公司，在多家疆内外竞标企业中脱颖而出，一举拿下了十一区油气生产运行服务经营承包这个项目。

经营外包后，采油三厂由生产主体转变为监管主体，下放油水井管理权限，由承包商自主挖掘潜能措施，执行产量激励制度，吨油结算，效益结算。采油厂管理区从严监管，针对过程管理进行月度考核，监督各项指标完成情况，促其平稳运行。

经营外包激活了十一区原来油气生产的一潭死水。外包前，该区块年亏损达 2000 多万元，区块亏损的原因为 SEC 储量规模小，单位折耗高达 2038 元/吨，高于全厂平均水平一倍。为提高基础储量，降低折耗，新科奥公司通过补充地质技术人员，与厂地质技术人员和相关科研单位联合攻关，深化油藏认识，优选稳产措施，通过低成本注水、注气、间开生产及少量的措施，不断提高驱油效果，年增加可采储量 3 万多吨。

经营外包后，承包商优化人员，积极培训，实行操作人员"一岗多能"，如生产维护人员通过培训取证、业务兼职，由经营承包前的 15 人优化至 8 人，员工总数由原来的 85 人降至 60 人。

"承包十一区后，我们意识到只有稳定产量、降低成本才能提高收入。正因为这一点，我们才千方百计挖潜增产提效。通过加强生产管理、安全管理、设备管理、经营管理，十一区已连续稳产三年，成本不断下降，职工收入也水涨船高。"新科奥新疆项目部经理徐福宁说，"目前十一区承包商的人员流失率已由承包前的 25%降至 2%。"

2020 年 9 月 4 日，西北石油局有限公司执行董事、党委书记，西北油田分公司代表张煜到采油三厂调研时，听取了塔河十一区经营外包的经验。他说："本着双赢原则，探索经营外包机制，培育战略承包商，是解决油公司体制下承包商不稳定问题的好思路。"

聚合天下客 共襄塑博会

创新赋能产业，绿色引领行业。日前，第二十二届中国塑料博览会在余姚这座"塑料王国"盛大启幕。

塑博会作为塑料行业的经贸盛会，目前总展览面积已达 4.2 万平方米，其中境外参展企业展位占总数的 35%，吸引了德国、日本、韩国、台湾、香港、英国、法国等三十五个国家和地区的大型企业、客商参展，为国内外塑料行业企业提供了一个拓展及巩固市场、信息咨询和交流的平台，带动了中国塑料行业的持续发展及全球化视野，同时也成为了国内外行业企业寻找新商机的经贸盛会，闻名于全世界。

本届塑博会以"聚合塑博，共享未来"为主旨，启用 8 个展馆，设置塑料原料、塑料机械、机床模具等三大展区，2000 个展位，设立"大石化企业主题馆"、"中国塑料城改性塑料主题馆"、"智能塑料机械主题馆"三大主题馆和"'塑'说余姚—世界塑料产业看余姚"、"中国小家电制造基地—余姚小家电塑料"两大主题专区。

余姚市副市长薛晓伟表示，本届塑博会与往届相比，具有四大"进一步"的亮点：进一步明确了展会定位，进一步强化了展会市场化运作，进一步提升了展会档次，进一步增强了论坛的实效性。

（袁孝冲）

"小班长"施展"大特长"
——记"陕煤杯"全国煤炭行业职业技能竞赛一等奖获得者孟维雨

■ 许宏勋 杨建美

"今天我给大家报个喜讯，咱矿孟维雨在全国煤炭行业职业技能比赛中荣获一等奖，希望大家以他为榜样，向他学习，在全矿掀起学技术、学本领、学技能的热潮。"

这是 10 月 14 日早上，河南能源集团鹤煤公司三矿党委书记柴天凯在调度会上给与会人员"报喜"的场景，为啥一个普通职工能够得到矿领导的表扬，事情还得从头说起，让我们怀着羡慕与崇敬的心情去了解孟维雨获奖背后的感人事迹。

身单力薄志向大

今年 40岁的孟维雨是河南能源鹤煤公司三矿采一队机电班长，别看他个头不高，但他思维敏捷，做事麻利、走路风风火火，说话铿锵有力，工作认认真真，心中有着自己的大理想和大志向。他是标准的煤三代，他的姥爷、父亲都是煤矿的退休工人。

1998 年 9 月份，年仅 18 岁的孟维雨从故乡安阳滑县上官镇接班来到鹤煤二矿采一队当采煤工。由于他个头小体又瘦，干不了重活，单位照顾他让他看工具、开液压泵，当半个机电工，修个泵什么的，慢慢他就掌握了不少的机电维修技术。当时队里搞机电工技术比武，他连续两次获得第一名，这更更加坚定了他实现自己远大理想的信心与决心。

2011 年 11 月份，他提拔为机电班长，也就更加热爱机电这一行，从此他的身边也就再没有离开过笔和本，并将这个好的习惯一直延续到如今。初学机电维修时，对于自己不懂的问题和难题他不仅虚心向老师傅请教，而且自己也反复琢磨、翻阅书籍。当他真正掌握了一定的机电维修技术后，在工作中就能够独当一面。从一名普通的煤矿工人成长为"机电大拿"，可以说是一路艰辛、一言难尽，这些成绩的取得都是他自己勤奋好学，勤学苦练的结果。

力求上进的孟维雨总感觉自己的机电知识薄弱，他就毅然决然地报考了河南理工大学机电一体化三年函授班，终于在 2014 年顺利完成了学业。

为难时刻亮绝技

2015 年 11 月份，孟维雨从二矿采一队调到三矿采二队当机电班长，虽说单位变了，但他的责任心并没有改变，他的"绝招"、"绝技"在关键时刻用得着，在安全生产中发挥了积极的作用。

2019 年的大年初一，他队井下的割煤机不能启动，当他得知这一情况后，夜里 9 点多从新区打车到矿下井处理难题，用不到半个小时的时间他就发现主控器上的一个线头氧化，他及时把氧化层处理掉后恢复了生产。这个大年三十他是在井下度过的，虽然苦点、累点，但孟维雨觉得是幸福的，值得的。

作为机电班长，他更深知井下机电维修、抢险任务数不胜数，但他从来都是身先士卒，无论是凌晨刚刚升井后，还是大年初一、大年除夕只要矿上需要，他总是从三十里外的新区打车奔赴矿上深入工作地点，不解决问题绝不罢休。另外，让干部职工为他竖起大拇指

●孟维雨

自豪的是以他为第一主力的"智能化核心团队"。该团队有核心成员 30 名，是为该矿 4101 工作面智能化安装工作而专门成立的。由于该套设备科技含量比较高，在鹤煤公司又是首家使用，毫无悬念地遇到了很多技术性难题。在两个月的安装过程中，以孟维雨为主力的团队白天井下工作，夜晚研究资料学习，孟维雨的体重整整瘦了 13 斤。

竞技赛场展风采

2018 年，对于孟维雨来说是个幸福丰收的年头。当年 7 月份，在矿上开展的技术比武中，他积极应对，沉着应战，取得了"采掘电钳工"、"综采维修电工"和"矿井维修"三个工种技术比武的第一名。当年 8 月份，他参加了鹤煤公司的"采掘电钳工"和"矿井维修"两个工种的技术比武，他面对众多优秀选手，沉着应战，超常发挥，最终他以优异的成绩获得"矿井维修"和"采掘电钳工"项目比武的两个第一名。当年 9 月份，他参加了集团公司"矿井维修"的技术比武，在 24 名优秀选手中脱颖而出，以 86.7 分的好成绩取得第二名。当年 10 月份，他参加了河南省煤炭系统"采掘电钳工"技术比武，从 27 个选手中过关斩将，最终以 84.78 分的优异成绩获得技术比武的第三名。

在前往陕西赛场的前夕，孟维雨和队友想到了一个能够不间断训练的好办法，大型开关的携带肯定不现实，他们就把接线端子以及线路带到了陕西神木市宾馆，将接线端子绑在了宾馆的桌腿上继续训练。

在鹤煤公司的选拔赛中他以 103 分的成绩成为比赛的第一名，在参加"陕煤杯"全国煤炭行业职业技能比赛的 102 人优秀选手中，他不怕困难，积极发挥，最终以 96 分的好成绩获得比赛的第 7 名，被评为一等奖。

几分付出，几分收获。正是有这样一份信念与坚持才让孟维雨有了骄人的成绩，并且在各项技能竞赛中屡获大奖。他先后荣获"矿劳动模范"、"鹤煤公司技术能手"、"首席员工"、"集团公司先进工作者"、"六好班组长"、"鹤壁市五一劳动奖章"、"河南省五一劳动奖章"和"河南省技术能手"等荣誉。

加快财务转型 打造人才智库
"品质铁建杯"2020 年财税知识竞赛个人决赛在津举行

■ 伍振 龚海燕 文 / 图

为实现中国铁建"人才培养"战略规划，确保"十三五"财务战略规划中"153"会计人才梯队建设目标完成，加快财务转型，打造铁建人才智库，近日，由中国铁建股份有限公司财务资金部、中国铁道建筑集团有限公司财会学会举办，中铁十八局集团承办的"品质铁建杯"2020 年财税知识竞赛个人决赛在天津大学综合实验楼举行，200 多名选手参加了现场决赛。

竞赛采用线下集中统一机考的形式进行，考务工作组织得力，在保证竞赛活动顺利开展的基础上，突出疫情防控工作，中国铁建股份有限公司财务资金部韩斌处长具体布置了疫情防控工作安排，疫情防控措施执行到位，为竞赛活动有序开展奠定良好基础。

竞赛组织分别设置考务及防疫指挥组、考纪组、监考组、综合联络组、技术服务组，从考务、考纪、监考、技术服务等方面作了详细分工，现场分五个考场，每个考场安排两名监考，巡考及技术服务人员全程巡察服务，确保竞赛活动有序开展，圆满完成。

本次竞赛中，中铁十八局集团共有 20 名选手入围竞赛个人决赛，是中国铁建 16000 多名参赛财务人员中，经过初赛、复赛两个竞赛环节脱颖而出的选手，其中 19 名选手参加了现场竞赛考试，1 名选手参加场外网络考试，占全部入围个人决算总人数约十分之一。

本次竞赛涉及知识覆盖面广，分别涵盖了企业财务管理过程中应掌握的财务、资金、税务、核算等方面的基础知识和财务实务知识，涉及近三年相关财务制度及中国铁建战略、发展等方面的政策，纳入了最新的财务资金管理专项整治相关文件内容。通过此次竞赛加强了财务人员学习意识，提高了财务人员的专业素质，为中国铁建财会人才梯队建设打下了坚实基础。

●比赛现场

便民服务 收费标准：55元/行/天（13字1行）广告热线 028-66079393 QQ：769036015 VX：13308082189
地址：红星路二段 159 号成都传媒·红星国际 2 号楼 1702 室
律师提示：本刊仅为供需双方提供信息平台，所有信息均为刊登者自行提供。客户交易前请查验相关手续和证照。本刊不对所刊登信息及结果承担法律责任。
●遗失声明：郫都区龙氏饭店遗失营业执照 正本，统一社会信用代码：92510124MA6CPUXH69；声明作废。
●成都同诚志创商贸有限公司，营业执照正副本（统一社会信用代码：91510108556433 5226）遗失作废。
注销公告 成都昊炬保联网络科技有限公司（统一社会信用代码：91510107MA6CBF0D6C）经股东会决议决定注销，请债权人[illegible]
减资公告 成都亿新集团有限公司(统一社会信用代码：91510100MA670DCE09)经股东决定减少公司注册资本[illegible]
注销公告 成都清净时空环保设备有限公司经股东会决定解散本公司，请债权债务人自公告之日起 45 日内向公司清算组申报债权债务事宜。
注销公告 四川安泰防火防腐材料有限公司(统一社会信用代码:91510108629548997R）股东会决议决定注销公司，请公司相关债权债务[illegible]
●雷晗彰遗失成都信息工程大学学生证 2018022098 声明作废
●四川海森宜居房地产经纪有限公司财务专用章编号 5101060300342 遗失作废
北京盛世嘉国际拍卖有限公司拍卖公告
我公司近期将对社会委托的位于新疆维吾尔族自治区巴音郭楞蒙古自治州库尔勒市一系列房产进行现场公开拍卖：
1、房地产专场一 拍卖时间：2020 年 11 月 16 日 10：00
2、房地产专场二 拍卖时间：2020 年 11 月 16 日 11：30
[illegible]