



江西重点工程遂大高速 全线 16 座隧道 全部贯通

2024年7月10日，江西省重点工程遂(川)大(余)捷报频传:历时23个月鏖战，全线最长的特长隧道——五指峰隧道实现双幅贯通，紧接着文昌隧道双幅贯通，至此，该项目全线16座隧道全部顺利贯通。据悉，遂大高速全线127公里，隧道却有16座单洞合计总长57公里之多，其中特长隧道4座（最长隧道4.93公里），长隧道5座，作为江西省山区隧道施工示范项目，全线16座隧道实现了“零”开挖进洞、“零”初期支护开裂、“零”初期支护大变形、“零”塌方、“零”安全生产责任事故，实现了项目进场之初提出的“5零”目标，实现“隧隧”平安，这在全国公路隧道施工中较为罕见。

遂大高速是江西省“10纵10横21联”中第9纵的重要组成部分，起点位于吉安市遂川县，途经赣州市上犹县、崇义县，终点位于赣州市大余县。这条高速公路建成后，将打通赣西到赣南的大通道，对完善区域路网布局，加速江西融入一带一路、粤港澳大湾区、促进湾区加老区的双区联动、拉动沿线经济社会发展都具有重要意义。

图为遂(川)至大(余)高速(遂川段)五指峰隧道出口。
李建平 摄影报道

西南油气田重庆气矿 创新引领 营销质效双飞跃

面对充满挑战的2024年，西南油气田重庆气矿积极响应油气田公司及重庆气矿党委的战略部署，围绕“5751”战略目标精准发力，不仅在保障供气安全上书写了新篇章，更在营销领域实现了质的飞跃。上半年，重庆气矿顺利完成了年度销量指标的52.06%，这一成绩的背后，是一系列创新举措与精细管理的深度融合。

精细计划管理:科学研判,精准施策。面对复杂多变的市场环境，重庆气矿展现出了高度的前瞻性和敏锐性。在深入市场调研的基础上，综合考量客户经营状况、价格承受力、行业趋势及内部生产实际，科学制定了年度销售计划，并将目标细化至各作业区，通过对作业区实施月度分旬考核与日、月、季用气监控制度，实现了计划的精准执行与动态调整，重庆气矿成功将计划符合率偏差控制在3%以内。这一举措，不仅极大提升了资源利用效率，更为管网输供安全平稳奠定了坚实基础。

聚焦民生保供:构建多元市场,灵活应对挑战。民生无小事，枝叶总关情。在年初持续强降温等极端天气面前，重庆气矿主动出击，与地方政府和客户沟通衔接，形成每日200万方至730万方的三级应急调峰能力，有效缓解了供需紧张局面。同时，“压非保民”政策的精准实施，更是彰显了企业的社会责任，全力保障了川渝地区民众温暖过冬。此外，重庆气矿还充分利用“一体化、互联互通、终端联管”的优势，通过高效联动上下游，多渠道筹措资源，迅速构建起了一套灵活多变的保供体系，为多家客户提供管输、代输、串换量等多元化业务服务，科学匹配合同量与代输气资源，最大程度缓解了供需紧张形势，实现深化合作共赢。

严控经营管理:优化基础,创新驱动发展。在经营管理上，重庆气矿同样下足了功夫。紧跟政策导向，强化客户需求分析，把握好合同年开始前和采暖季来临前两个关键节点，积极走访地方政府和重点客户，详细讲解量价方案，充分了解地方政府和客户核心诉求，成功签订了137份年度天然气购销合同，为全年销售工作的顺利开展奠定了坚实基础。在气款管理方面，重庆气矿实施分类监控策略，实时动态监控气款，掌握用户用气波动情况，对付款能力较差的用户及大中型用户实行气款分类重点监控，严把收款环节，杜绝气款红字，有效避免了资金风险。同时，大力推广线上交易模式，上半年累计组织44家次客户参加10场线上交易，交易气量5036.7万方，并协助33家次客户参与二次交易，成交气量417万方，不仅优化了天然气资源配置、调整供需平衡，更为天然气销售量的快速增长提供了有力支撑。

面对未来的挑战与机遇，重庆气矿将继续秉持“创新引领、绿色发展”的理念，深化内部管理改革，加强技术研发与应用，推动营销工作向智能化、精细化方向迈进。同时，积极构建开放合作的新格局，与上下游企业携手共进，共同推动天然气行业的健康发展。
(张沐怡)

华荣物资公司:跑出降本增效“加速度”

■ 马晓燕

“从龙滩煤电公司调剂200米PVG1250S*800mm整芯阻燃运输带到石洞沟煤矿急用;将绿水洞煤矿的一字钻头调剂至龙滩煤电公司使用,将花山煤矿、太平煤矿的牵引综控制模块、遥控接收与语音模块等物资跨区域调剂至龙门峡南煤矿使用……”这是川煤集团华荣物资公司二季度以来盘活闲置物资、加大物资调剂工作的一个缩影。今年以来，该公司采取多项措施齐上阵，开启降本增效新模式，实现计划降本814万元;矿井单位吨煤材料消耗较预算节约1.98元/吨，吨入洗原煤材料消耗较预算节约1.74元/吨;物资采购合格率99.83%。

内部管控降费。2024年以来，该公司牢固树立过“紧日子”“苦日子”思想，持续深入推进全面预算管理，强化全面预算刚性，做到“无预算不支出”，加大绩效考核，压紧压实工作责任，坚持“一切成本皆可控”原则，管、用、控好各种费用，全力降低各类费用;纪检、财务部门定期或不定期对分公司费用报销进行抽查、审核、考核;强化零星维修工程管理，确保程序合规合法，内部费用得到有效控制。

盘活存量资产。该公司大力开展清仓利库，摸清存量底数，对“盘什么、怎么盘”，做到心中有数，对清理的闲置物资建档立卡，实时动态管理，充分盘活利用“沉睡”物资，真正做到因盘而活、盘而有效，让沉睡的闲置材料



● 马广阔在查看顺北一处理站原油外输压力、温度等参数。

■ 李爱国 胡强

“深入班站，多到现场，切实解决职工在生产生活中遇到的突出问题，增强工作透明度，多倾听职工意见，及时研究解决现场实际问题，职工就会信任你。”这是马广阔的口头禅。

熟悉马广阔的人都知道，这个身高一米八的“大块头”，说起话来直言快语，干起活来，雷厉风行，对待同事亲如一家，不管从事任何岗位，他始终以优秀共产党员标准严格要求自己，勤勉工作，追求卓越。2023年，他带领河南油田采油厂“外部市场项目部沙雅分部”全年累计实现收入8848万元，同比增加348万元。

俞尧:机械制造外贸行业的创新者

■ 周杰

在浙江湖州这片充满活力的土地上，有一位机械制造外贸行业的深耕者，他就是俞尧。作为湖州艾先特电子科技有限公司的创始人，俞尧凭借其对行业的深刻理解和不懈努力，带领公司在机械和机械零部件制造外贸领域取得了显著的成绩。近日，笔者有幸对俞尧进行了专访，深入了解了他的职业生涯、工作经历以及对行业的独到见解。

扎根外贸 稳扎稳打

俞尧毕业于中国百强大学——南京林业大学国际经济与贸易专业。专业出身的他自踏入外贸行业以来，便展现出对这份事业的热爱和执着。从基层的外贸业务员做起，他深知外贸行业竞争激烈，要想在这个领域立足，必须具备扎实的专业知识和敏锐的市场洞察力。因此，他不断学习、积累经验、敢于创新，



“转”起来、“活”起来。截至5月末，该公司所属5个分公司库存比年初下降18.98%。各分公司认真履行管理与服务职能，持续对片区矿厂库存和材料消耗工作进行督导，坚决防止库存物资出现反弹。

强化源头管控。该公司从源头上控制华荣各矿(厂)材料费用，做到无预不采、超预不采，严把统采物资和自采物资计划审核关，确保计划准确性和成本预算管控。各分公司加强对片区各生产单位物资计划报送工作的督导指导，采取深入矿井现场了解生产经营情况，准确把握材料消耗情况，确保计划编制准确性高、时效性强。物资广元分公司现场指导

马广阔:用青春书写外部市场华彩篇章

工作13年来，马广阔始终扎根基层一线，多岗位的历练，让他对基层感情更深、了解更透，看问题更全面。2022年3月，在油田上下全力打赢扭亏为盈攻坚战之际，马广阔肩负组织的重托，怀揣着闯市场的初心梦想，第一次挥别家人，远赴千里之外的新疆，挺进沙漠，坚守顺北。他暗下决心，决不辜负领导的信任和职工的期盼，一定要把外闯市场做大做强。初到新的环境，他抱着一切归零的心态，从头开始学起，在戈壁大漠他始终牢记党员的第一身份，当先锋、打头阵，奋战在西部外闯市场最前沿，用实际行动践行好“服务甲方、闯出名堂”的初心使命，擦亮“河南采油”品牌。

“外部市场就是挣钱创效，没有效益的活坚决不干。”他是这样说的，也是这样做的。去年4月，原承揽西北局油气运销部塔库首站业务的中原油田准备退出该项目业务，西北局油气运销部有意向社会和其他油田进行招标。

“信息就是机遇”，马广阔第一时间得到信息后，多次登门与油气运销部主管领导磋商，把项目部承揽塔库首站业务的利与弊进行阐述，但始终无法确定新的合作意向。

“只有荒凉的沙漠，没有荒凉的人生”。在承揽的西北局采油三厂跃进项目上，他探索区块经营化承包，产量在计划线上运行完成指标任务，另外新增测试、堵水、井场维护等变量项目，收入增加450万元。他把高效、优质服务渗透到每一个指令、每一项工作中来，工作上坚持问题导向，遇到问题不躲闪、遇见矛盾不回避，一项项抓落实，力争做到统筹兼

创立公司 领航前行

2008年，俞尧创立了湖州鼎亚进出口有限公司，开启了自己的创业之路。创业之路充满了挑战与机遇，他深知，要想在外贸行业取得长远发展，必须拥有自己的品牌和核心技术，于是组建了一支充满活力和创新精神的技术团队，根据客户的需求设计并生产创新产品，为公司发展创造了源源不断的动力。

2013年，俞尧又创立了湖州艾先特电子科技有限公司，以公司为依托，他重组并带领团队不断研发新产品、拓展新市场，逐渐形成了自己的特色和优势。在湖州艾先特电子科

技有限公司，俞尧注重技术创新和品质管理。他带领团队深入研究市场需求和行业动态，不断优化产品设计和生产工艺，提高产品质量和附加值。同时，他还加强与国际知名企业的合作与交流，引进先进技术和管理经验，提升公司的核心竞争力。在俞尧的领导下，湖州艾先特电子科技有限公司逐渐发展成为一家集研发、生产、销售于一体的综合性外贸企业。公司产品涵盖金属加工制造、塑料产品制造、3D打印机等多个领域，广泛应用于汽车零部件、电器、新能源电池、安保等行业。凭借卓越的品质和优质的服务，公司产品赢得了国内外客户的广泛赞誉和信赖。公司于2015年在浙江股权交易中心创业板挂牌，获得了浙江省十佳工业设计企业、国家级科技型中小企业等荣誉。俞尧自身也被授予优秀企业家荣誉称号。

赵家坝煤矿、代池坝选煤厂的物资计划审定工作，对物资采购权限划分、退回计划原因、计划报送流程等进行沟通交流，5月份，广元分公司退回片区生产单位计划17条，审减6条(金额22.12万元)。物资宜宾分公司抓实计划管控，严格统采计划和自采计划的预算总额管控，动态定期督导片区三家煤矿自采物资计划及时备案，并坚持到三个矿进行现场指导计划的编制，还深入叙永一矿各基层连队，对材料管理员进行了物资计划业务培训，现场指导和解答计划编制中的各种疑点和难点。今年以来，该公司共核减不合理计划110条，共计572.83万元，退回计划307条。

“不言败就有斗志，不放弃就有希望”。带着这样的决心，他和同事们一起挑灯夜战，对目标计划书进行反复研讨分析修订，经过与甲方多轮次接洽，承揽了该项目，实现收入104万元，不仅将中曼项目撤出后人员内部消化，而且还打开了西北油田分公司油气处理市场，为全年经营指标完成奠定了基础。马广阔始终以积极乐观的心态面对不同的甲方、不一样的要求，他以勤奋、诚实、豁达打开了外闯市场新局面。他带领项目部相关人员积极寻求新的业务市场，积极与甲方沟通交流，进一步扩大生产运行项目规模，先后与中国石油沙漠运输公司、塔里木油田博大采油气管理区、中国石油塔里木运输公司、塔里木油田油气运销中心合作，实现年产值645万元。

“只有荒凉的沙漠，没有荒凉的人生”。在承揽的西北局采油三厂跃进项目上，他探索区块经营化承包，产量在计划线上运行完成指标任务，另外新增测试、堵水、井场维护等变量项目，收入增加450万元。他把高效、优质服务渗透到每一个指令、每一项工作中来，工作上坚持问题导向，遇到问题不躲闪、遇见矛盾不回避，一项项抓落实，力争做到统筹兼

追求卓越 不断创新

俞尧深知创新是企业发展的不竭动力。

加大代储力度。今年，该公司全力做好代储工作，重点在统采物资的代储上着力，各分公司加强与矿(厂)和供应商的协商，片区集中招标后，矿井单位与供应商签订代储协议，代储物资储备在片区物资分公司仓库，需要时集中统一配送，有效降低了物流成本和采购成本，减少储备资金占用。截至目前，物资代储4879.69万元。

严把验收入口。建立了“三管齐下”严把物资验收入口关的措施，参照技术协议，结合国家、行业、企业标准或招标文件以及招标供应厂(商)家留存的中标样品，严格执行检验程序和制度，认真核对材料凭证和各种手续，如实填写到货检验记录，对不符合要求的物资，坚决拒收，不得入库，让存在质量隐患的物资无藏身之处。今年以来，物资采购合格率99.83%，处理质量异议9起，挽回经济损失17.64万元。

修旧利废增效。该公司重点督促各生产单位加强工作面生产现场材料管理。各生产单位变被动管理为主动管理，层层落实责任，加大对工作面生产责任区内散失、浪费、丢弃材料考核力度，督促维修单位对升井物资及时修复并验收入库，及时领用发放。芙蓉片区三个矿加强物资回收复用和修旧利废管理，回收复用和修旧利废255万元，进一步降低了材料消耗。今年以来，该公司物资回收957.2万元，复用667.91万元，修旧284.56万元，利废127万元。

马广阔:用青春书写外部市场华彩篇章

顾，防患于未然。在急、难、险、重任务面前，马广阔充分发挥党员的模范带头作用，亲力亲为。去年2月份，顺北一处理站原油外输出现不合格情况，他扎根现场查看工艺流程，经过3天不分昼夜的排查摸索，最终将外销原油含水锁定在合格标准0.2%，保证了原油及时外输。今年6月，马广阔得到甲方的生产指令，更换顺北71X井采油树，他立即带领党员突击队奔赴作业现场，冒着高温酷暑，在最短的时间内，按时完成采油树更换任务，得到甲方领导的高度评价。

顺北油气田地处沙漠腹地，冬冷夏热的野营房、露天早厕、简易食堂餐厅和活动场所成为急需解决的四大难题。面对问题，马广阔满腔热情迎接困难和挑战，面对土地申请手续复杂、水电气暖费用高、天然气无法引入等难题，他游走于甲方和地方政府部门之间，在局厂两级领导的大力支持下，最终顺利拿到了用地手续，取得了甲方支持，解决了水电气暖以及天然气管网问题。2023年9月顺北新基地顺利建成，增强了后勤保障能力，进一步提升了干部职工的归属感、幸福感、获得感，稳定了队伍，队伍整体形象得到提升。

他带领团队不断探索新的业务模式和市场机会，努力拓展公司的业务领域和市场份额。同时，他还注重培养员工的创新意识和能力，鼓励员工积极参与技术创新和产品研发工作。俞尧也是中国机械工程学会、湖州市青年企业家协会等组织会员，他带领团队积极学习和交流最先进的制造技术，也乐于分享自己的创新创业理念，不断推出具有自主知识产权的新产品和新技术，取得了多项专利成果。不仅提升了公司产品的技术含量和市场竞争能力，还为行业发展注入了新的活力。

展望未来 信心满怀

对于未来，俞尧充满信心。他表示将继续深耕外贸行业，不断拓展国际市场和技术创新领域。同时，他还将关注行业发展趋势和政策变化，及时调整公司战略和业务模式以适应市场需求，为外贸行业的发展贡献更多的智慧和力量。

二合馆参加环球厨艺挑战赛选手凯旋 “匠心与传承”主题论坛在郑州举办

7月10日，中华老字号二合馆郑州天泽街店国家级李志顺技能大师工作室，“技能成才、技能报国，匠心与传承”主题论坛在这里举办。在论坛开始前，现场举行了二合馆参加“第三届马来西亚环球厨艺挑战赛”获奖选手说明会。

第三届马来西亚环球厨艺挑战赛是由世界厨师协会认证的国际级别赛事，前两届赛事的举办地为马来西亚森美兰州，2024年7月1日，第三届赛事在吉隆坡成功举办，中国、日本、韩国、新加坡、马来西亚等15个国家400名参赛选手同台竞技。

钓鱼台候派李志顺师门的7位选手代表中国河南参赛，7人全部获奖，共摘得2枚金牌、2枚银牌、3枚铜牌。本届赛事要求极为严格，选手不允许带助手、菜品不允许场外加工、评委要对给出的评分作具体说明，其中30%选手没有获得任何奖牌。



“技能成才、技能报国，匠心与传承”主题论坛由河南省餐饮与住宿行业协会副会长、阿庄新豫菜创始人王铁庄主持，河南省餐饮协会会长张海林，驻会副会长张荣瑞、刘志全，郑州市餐饮与饭店行业协会党支部书记李保军，河南省餐住协副会长、莲菜网CEO



胡建强，河南省餐住协副会长、宋风雅宴创始人成国富，河南省餐住协副会长、中华老字号二合馆传承人、享受国务院特殊津贴的李志顺在论坛上分别作了发言。

李志顺在发言中介绍了国际和国内赛事在规则上的不同，以及此次马来西亚环球赛

的严格细节。他认为，创新和发扬一定是建立在传承的基础之上，否则很容易根基不牢、昙花一现，餐饮人要传承的不仅有技艺，还有修身、品德等方面，尊师重道、敬天畏人的优良传统需要世世代代传承下去。

(本报记者 李代广)