

凝聚团队力量 打造精品工程

——河南油建华南项目部施工建设纪实

■ 秦宇 罗丽娟

阵雨过后，石油工程建设公司河南油建华南项目管理部承建的“湛北原油管道和西南成品油管道工程”施工现场，员工双管齐下，在雨水和汗水的浸泡中正进行连头焊接作业，工程已平稳进入尾声。

华南项目管理部员工不足百人，服务于华南地区国家管网、中石化销售、新星石油等十多家业主单位，年均300 万以上的项目有30 多个，作业区横跨6 省15 地市遍及3500 公里。连续两年被石化集团石油工程建设公司评为“金牌标杆基层队”，曾荣获集团公司“优质工程奖”、石工建“工期突出贡献奖”“优秀共产党员示范工程”等多项奖励。

灵魂三问 再受市场青睐

2017 年，华南市场出师不利、四面楚歌。45 岁的硬汉白立武面临受命、义无反顾地担任华南项目管理部经理。

“不干拉倒，干就干好！”这个领头雁掷地有声的话语背后是辗转反侧、夜不能寐的“灵魂三问”：市场需要啥？目标在哪？我们该咋做？“时虎不死重练剑，斩龙未断再磨刀”。他们一方面提素质、强内功，并制定“安全、质量、进度、维稳、服务、廉洁、形象、执行力”十七字行动铁规。倡导“聚是一团火，散是满天星”打造“星火华南”党支部品牌。同时，把前期遗留问题，不惜代价精心整改。甚至免费将3 万方的储罐刷上防护漆，业主有所期诺，便是纤毫必偿。

天域新实公司工业气体工中级培训正式开班

近日，新疆天业天域新实公司工业气体工中级培训正式开班。

此次培训采取“线上+线下”的方式进行。公司以“兵团职业技能线上培训平台”为载体，使职工能够灵活学习公共课和专业课部分内容，充分利用碎片化时间，学习了职业素养、消防安全、工艺流程、设备运行等理论知识。在线下培训中，公司生产技术室对各生产车间的操作规程、岗位工艺、现场应急处置方案等内容进行集中面授。培训讲师“零距离”授课，通过实际案例分析、现场操作演示等多种形式，将理论与实践紧密结合，确保职工能够真正掌握实用的技能和知识。

据悉，此次培训共有50 名职工参与取证，公司将持续关注培训进展情况，及时解决职工在学习过程中遇到的问题。培训结束后，还将分批次进行取证考试，成绩合格后由天业集团天业学院颁发气体工中级证书。

（赵梓洋 黄海军）

越捷航空向越南和中国航线的旅客推出新服务举措

越捷航空为越南和中国的直飞经济舱旅客提供免费托运20 公斤行李的服务。据悉，该优惠适用于即日起至2024 年8 月31 日间的预订和航班，适用于连接上海、成都、西安及香港与越南城市的航线。

近日，在胡志明市飞往成都的航班上，越捷航空将一只可爱的熊猫通过AR 技术呈现给乘客。本次航班满满装饰着中国熊猫形象，乘客们惊喜地收到机组人员准备的特别礼物。

越捷航空作为越南最大的私营航空公司，自2014 年首航中国，已通过多条航线运送乘客逾1200 万。

（吴力）



新安煤业再添快掘新“利”器

8 月8 日，山东能源枣矿集团新安煤业公司首台EBZ260M 掘锚一体机在13 上06-2 材料联络巷正式投入使用。该设备的投入使用将大幅度提高矿井掘进效率，有效减轻职工劳动强度，为矿井掘进提质提效再添安全生产利器，为矿井发展新质生产力加快智慧化矿山建设步伐增添新动力。

高月任 摄影报道

多少个万籁俱寂的夜晚，白立武与杨洪基、秦宇、何博等项目部负责人分析市场动向，探讨拓展方向；多少个晨雾弥漫的黎明，他们匆忙启程，踏破铁鞋跑项目。仅一年多时间，白经理及项目部技术、经营、安全等负责人到访过大小上百个城市乡镇。遇到施工受阻，白经理连夜驱车1000 多公里于清晨5 时赶到项目所在地协调关系。

一次，遇到暴雨引发泥石流险情，接到甲方业主的召唤，管理部领导一声令下，大家不计利益得失，组织施工方300 多人和业主方单位一起，冲向现场，在停水、停电、停网的情况下，他们打桩、围堰、扛沙袋、啃面包、睡草地，团结作战，排除险情，恢复成品油管道安全运行。分工合作，齐心协力，激战在暴风雨中。

精诚所至，金石为开。2018 年，他们不仅夺回了华南市场框架标，又相继中标了西南成品油管道改造、贵阳站双龙航空港管道改迁、福建倪清村改线等14 个工程项目，合同额1.46 亿元。他们再次受到市场的青睐。

团结奋战 打造优质工程

秉承“干一项工程，创一个精品，树一座丰碑”的施工理念，管理部不断锤炼精兵强将、优化调整市场布局。党员干部成立攻坚突击队，在各个项目现场挂牌上岗，紧盯安全施工流程。

“力尽不知热，但惜夏日长”。北海油库T304 储罐防腐大修项目施工正值夏季，工程所需焊条总重超过3 吨，管线焊缝长达7000 米。单盘板焊接要求上表连续满焊，下表密封

焊且不间断一次性焊接，如果一名焊工速度跟不上，就可能导致焊接受力不均出现局部变形。浮舱焊接作业面高只有0.76 米，只能蹲焊和卧焊。他们趁着夏日天长夜短可以多干一会，哪怕汗流如注，哪怕烟尘弥漫，也要时时严格标准，处处不差分毫。

广西天然气支线管网项目合浦—博白—浦北天然气支管道工程，华南管理部与项目负责人代建生、宁柯等人积极探讨、群策群力，采用大回拖力钻机、调整泥浆配比、对卵石层换填、合理选择扩孔和洗孔次数等多种措施，消除易垮塌地质因素影响，使合江定向钻提前5 天一次回拖成功。

在广州天然气珊瑚门站—田心调压站管线施工现场，他们高效组织、主动出击，75 天抢攻20 千米管线，12 条定向钻全部回托成功，焊接合格率达到99.74%。业主四次致信表扬，他们创造了名副其实的“珊瑚速度”。伶俐改线项目提前3 个月投产，被南宁市政府点名表扬；中科一体化配套湛江—廉江、北海—山口成品油管道工程，被评为中国石化优质工程。中科一体化工程获得集团公司“优质工程奖”、石工建“工期突出贡献奖”“优秀共产党员示范工程”等多项奖励。

2020 年承揽粤东管道亿元大单，逐步进入广西、广州燃气市场，并在国家管网华南公司承揽到南宁站搬迁工程、曲靖站返输改造工程和贵港站增输改造工程等场站项目。接下来几年，湛江北站油管迁改工程、阳江LNG 调峰储气库项目外输管道工程二标段项目、合浦—博白—浦北天然气支线管道工程、深圳燃气改

创新驱动企业发展

■ 张子诚

“创新是唯一的出路，否则竞争将淘汰我们。”安迪·格鲁夫此言与瑞幸（杭州）发展部总监王思明的实践不谋而合。他提出，创新乃企业生存发展之基，并以此为核心战略，深入市场营销、数字创意、门店管理等领域，不断突破，确保瑞幸在激烈竞争中保持领先，实现可持续发展。

市场营销策划是品牌宣传发展的重中之重，作为第七届斯贝瑞奖2024 年度行业影响力人物获奖者，王思明研发了多项专利，其中最具有代表性的便是“市场营销策划推广板”。这款专利通过巧妙的结构设计，实现了广告

安装的便捷性与稳固性，极大地提升了品牌宣传的效果。其独特的拉绳机制与限位槽设计，使得广告更换变得轻而易举，为该品牌及众多企业带来了显著的品牌曝光度和销量增长。此外，“数字文化创意用市场宣传设备”与“用于数字文化创意的展演装置”更是将数字技术与文化创意紧密结合，不仅解决了传统展示方式的弊端，更以新颖独特的展示形式吸引了大量观众的目光，有效提升了品牌的市场影响力。

然而，王思明的创新之路并未止步于此。他成功将GIS 系统广泛应用于瑞幸的商业选址中，这一创新举措也被其他零售品牌所借鉴，使得瑞幸在杭州的市场份额远远超过星

像过去流大汗、出苦力了，工作环境比过去好了很多倍。

电石分公司电石炉前温度高、劳动强度大，是华塑股份最辛苦岗位之一，尤其是夏季，电石炉前近70℃的高温，给职工身心健康与安全管理带来较大难度。为改善工作环境，华塑股份这几年下大力气推进“四化三减”，下决心解决制约生产的“瓶颈”问题。从2017 年11 月起，该公司共引进28 台智能出炉机器人，让职工彻底从繁重的劳动中解放出来。

为确保安全生产，各车间搭建了“清凉棚”。分公司各科室负责人与生产辅助人员“齐上阵”，给职工切西瓜、送饮料、盛绿豆汤。

“我的岗位很有意义”

“别看人家是个学生娃，但干起工作来有板有眼，丝毫不输男职工。这样的领导是好样的！”出炉工老张，边吃西瓜边告诉笔者。华塑把外委单位人员当做自己职工一样看待，瞧，这西瓜、盐汽水、矿泉水人人有份。王涵，这位来自四川大凉山的姑娘，是淮北矿业集团引进的化工专业高材生。她走路带风，干起工作

线项目等，稳扎稳打，步步为营，强质量、拼速度，出手皆精品，各种奖励荣誉实至名归。

温暖家园 凝聚团队力量

“辛苦了，我的兄弟们！”前不久，白立武在朋友圈里发了一句肺腑之言，配图是工装湿透、沾满焊渣、面部黢黑的刚收工的5 个工友。相互理解体谅、真正心疼对方，是华南项目管理部从上到下的共同心境。员工远离河南家乡，对南方高温燥热、阴雨连绵的气候多有不适，老员工已习惯，多数90 后都是独生子，难免思家恋家。管理部经理白立武像大家长一样关心他们，联系家乡人寄来“双河红心桃”“方城哨子面”“油田胡辣汤料”等，以慰员工的思乡之情。

“你想找个啥样的对象？”党支部书记秦宇私下问闫巍。像闫巍这样只忙于工作不顾家人催婚的青年成了秦宇的牵挂。他时常像哥们儿一样贴心问候年轻人，关注他们的思想动态，并协调工作时间，让能休假的尽量休几天。若谁有个小病小痛的，那更是像对待孩子一样细心照顾。

工作上有困难，别着急上火，咱共同探讨解决方式。生活上有困难尽管说，全力以赴帮解决。尽力让离家千里的员工感受到家的温暖。

华南项目管理部领导说：“人是铁饭是钢，吃好饭养足精神才好干工作！”为了提高员工伙食水平，秦宇与各项目员工谈心，或者走访调查。虽然提倡“光盘行动”伙食节俭不浪费，但也严格要求在标准范围内把饭菜做得精致

科技赋能产业升级

巴克和库迪等知名品牌。同时，他所研发的“人工智能算法门店管理软件”“大数据门店管理平台”“门店选址智能大数据系统”及“大数据选址分析平台”等四项软件著作权，共同构成了智能化门店管理的完整解决方案。这些软著通过深度融合先进的信息技术与管理理念，实现了对门店运营数据的实时监控、精准分析及科学决策，为企业提供了全方位的智能化管理支持。在王思明的带领下，该品牌在浙江地区的门店数量迅速扩张至710 家，市场份额远超竞争对手，确立了市场领导地位。

王思明的专利与软著之所以能够在行业内产生如此深远的影响，离不开其独特的优势与亮点。因其创新成果具有极强的实用性，

来风风火火，把火热的激情带到车间、班组，感染身边的同事。今年5 月份，刚参加工作两年的王涵被提拔为二车间党建副专员，这更加坚定了她建设华塑、扎根基层的决心。

散是满天星，聚是一团火。一到夏季，电石人发扬“特别能吃苦、特别能战斗、特别能奉献”的精神，干群同心战高温、斗酷暑、稳产量、保平安，用汗水与担当擦亮“星火·电石”党建品牌。头戴安全帽，身着工作服的王涵步履铿锵，英姿飒爽，每天穿行在生产车间、检修现场。为鼓舞士气，她早上提前一小时上班，进车间、下班组、到岗位，了解生产情况，叮嘱安全生产，查看防暑降温物品，做好后勤服务。“看见火红的电石炉，听见机器的轰鸣声，走近挥汗如雨的员工，我感觉我的岗位很有意义。”

“一样都不能少”

“任何时候，冰箱里都不能断供！”来到二车间，公司分管领导正在检查防暑降温物品供应情况。

今年以来，华塑股份领导班子成员积极践行“四下基层”优良作风，走出办公室，走进

美味，丰富多样。都夸管理部的饭菜香、家文化氛围浓，让新员工来了不想走，让来办事的机关人员走了还想来。

“工作中稍有倦怠和敷衍，都感觉有‘负罪感’，对不起领导的信任和大家庭的温暖关怀。”华南湛江北站油管迁改项目员工李慧感慨道。

很久没回家的项目负责人韩乾鹏有事回家，办完事3 天就匆匆赶回来；财务管理岗杨荷珍，在高铁站赶车途中，因为急需支付一笔款项，蹲在行李箱旁便打开电脑操作；博白项目部为了节省开支，搬家不用搬家公司，党员干部带头自己干！副经理代建生，出差为省钱，退掉高级大酒店换成100 元宾馆住宿。凡此种种，感人事不胜枚举。

家文化凝聚人心，团队精神鼓舞士气。在湛江、深圳、阳江、博白等重点项目现场，你会感受到“征程万里风正劲，扬帆起航恰逢时”的前进节奏。也正是以这种势不可挡的节奏，几年来，推进了管理部各个工程实现“零伤害、零污染、零事故”，确保项目安全高效推进。2023 年全年新签合同283 份，完成合同额3.17 亿，实现账面利润3791 万元。

今年，适逢河南油建公司成立50 周年。站在又一个新的起点，华南项目管理部以“牢记嘱托、感恩奋进，创新发展、打造一流”主题行动为契机，明确自身定位，锚定任务目标，聚焦梳理形成24 项重点工作。全体员工凝聚团队力量，真抓实干，迎接挑战，立志打造出更多的精品工程，推动石油工程建设高质高效发展。

能够有的放矢地解决企业

在实际运营过程中所遇到的各类难题，所以显著提升运营效率和效果。同时，还展现了高度的智能化与数据化特征，通过先进算法与大数据技术的运用，实现了对复杂商业环境的精准把握与科学决策。经过市场应用实践，足见这些创新成果具有广泛的适应性，能够适配不同行业以及不同规模的企业需求，为整个社会的创新发展贡献了力量。

毋庸置疑，王思明的专利与软著在提升行业技术水平、促进产业升级方面发挥了重要作用。同时，这些创新成果也为其他企业提供了可借鉴的宝贵经验与发展路径，促进了整个行业的共同繁荣与进步发展。

车间班组，深入职工群众，摸清工作动态，找准问题症结，推动党的群众路线走深走实。机关单位围绕“五型机关”建设，服务基层，帮助一线，全面打响防暑降温“攻坚战”。

“截至目前，发放白糖100 斤，果珍固体饮料240 袋，雪糕17564 支，盐汽水29280 瓶，西瓜2994.2 斤……”满脸汗水的电石分公司经理况建亮，向笔者展出了“民生账单”。今年夏天，电石分公司超前谋划，提前启动应急预案，推行“一线工作法”，班组长以上管理人员每天与职工干在一起，累在一起，苦在一起，为职工配备人丹、藿香正气水与盐汽水等。遇到高温预警，加强“十一种”隐患人管理，对不同隐患人制定针对性的管控措施，签订联保互保，全方位预防高温中暑。

前来“打支援”的生产技术科长、身穿“红马甲”在“清凉棚”忙活的综办员、一身湿漉漉的车间主任、为设备“保驾护航”的机电工……采访期间，笔者还看到一群高温下的坚守者。

此时，骄阳似火，炙热依旧。高温下的“暑斗士”们群情激昂，热血沸腾，在皖东大地谱写了一曲激情澎湃的青春赞歌。

▶ ▶ ▶ [上接 P1]

打造更强劲的消费主引擎

改革破题 积蓄更强发展后劲

64 岁的王庆春和老伴从高温的湖南长沙出发，抵达清凉的云南曲靖避暑，开启“养老候鸟”的旅程。

旅居养老是养老服务消费、发展银发经济的新模式之一。据测算，我国银发经济规模目前在7 万亿元左右，到2035 年有望达到30 万亿元左右，潜力巨大。

拥有14 亿多人口的超大规模市场，全球规模最大、成长性最好的中等收入群体，中国的消费潜力不容小觑。如何把蕴藏的巨大消费潜力释放出来？

以服务消费为重要抓手推动消费扩容升级——

近日召开的中央政治局会议明确，要以

提振消费为重点扩大国内需求，提出“把服务消费作为消费扩容升级的重要抓手”。

“我国正处在服务消费较快增长阶段，服务消费增速快于商品消费，成为居民消费的主要增量来源。与高收入经济体相同发展阶段的平均水平相比，我国服务消费占居民消费比重仍然偏低，具有较大发展空间。”国务院发展研究中心市场经济研究所研究员陈丽芬说。

挖掘餐饮住宿、家政服务、养老托育等基础型消费潜力；激发文化娱乐、旅游、体育、教育和培训、居住服务等改善型消费活力……国务院印发的《关于促进服务消费高质量发展的意见》对外发布，进一步释放以服务消费为扩大内需添动力的明确信号。

国家发展改革委副秘书长袁达表示，要

把促消费放在更加突出的位置，推动教育、养老、育幼、家政等服务消费提质扩容，支持文体旅游高质量发展。

完善长效机制为扩大消费积蓄后劲——党的二十届三中全会部署完善扩大消费长效机制。

这其中，关键是要使居民有稳定收入能消费、没有后顾之忧敢消费、消费环境优获得感强愿消费。

收入是消费的前提和基础。“完善劳动者工资决定、合理增长、支付保障机制”“多渠道增加城乡居民财产性收入”“健全高质量充分就业促进机制”……决定围绕完善收入分配制度、完善就业优先政策作出系列部署。

美国《外交学者》杂志近日报道说，落实

三中全会提出的改革举措，将有助于提高中

居民收入、促进消费，并将为外商创造机会。习近平经济思想研究中心研究一部主任顾严说，要进一步稳就业促增收，在社会保障和公共服务上补短板，在新型城镇化和户籍制度改革上强弱项。

激发消费潜力，还要营造更优的消费环境。

7 月1 日，《中华人民共和国消费者权益保护法实施条例》正式施行，对消费者反映强烈的完善直播带货等新业态监管、治理大数据“杀熟”、加强预付式消费保障等问题进行了有针对性的规范，护航“放心消费”。

展望未来，随着促消费政策持续发力，扩大居民消费的长效机制加快完善，消费拉动经济增长的主引擎作用将更加凸显。