

如何构建企业“情感网络”？ 如何拉近文化与市场的距离？ 看南车眉山公司“搭桥建梁”

□ 中国南车眉山公司宣传部 杨学东

如何满足员工精神需求，构建企业的“情感网络”？怎样以独特文化吸引客户、拓展“市场半径”？中国南车眉山公司这一多年思想政治工作的优秀企业，在“细”育“情感”、“精”修“文化”上做了一些有益尝试。

音乐情景剧：劳模是主角

2012年9月，为更好弘扬普通劳动者的敬业精神，传承公司劳模优良品质，一部以“全国五一劳动奖章”获得者、“中央企业优秀共产党员”、“知识型员工”的典型、外国同行眼中创造冶炼神话的冶炼高级技师廖仲宾事迹为原型创作的音乐情景剧《中国廖》在眉山公司第三届文化艺术节闭幕式期间连续上演，演出在员工中反响强烈。看到公司历年来在关心、爱护劳模上的所作所为，新员工小王说：没想到忠于公司发展、精于业务技能在这里受到如此礼遇。

微电影：小窗口折射大情感

2012年10月，一部以青年励志为主要内容的微电影《我要像父辈一样扎根南车眉山公司》在眉山公司正式开拍，该片以一名

普通员工三代眉厂情的故事为原型创作，是中国南车先期运用系列微电影手法开展青工励志教育的子公司，也是公司创新思想政治工作方法的一次实践；后期公司还将以此手段开展市场开发部门的文化传播工作。

支部论坛：掀起思想的风暴

近日，眉山公司规划发展部党支部第一阶段共12期“改善心智”论坛活动圆满结束，以“创新分享”为主题的第二阶段论坛正式开坛，范围由支部成员扩大到全员、论题由党建拓宽到业务工作；“论坛”给支部党员搭建起展示、超越自身的“舞台”，也为员工拓展业务能力提供了平台。

短信平台：倾听你的声音

10月，由眉山公司党委宣传部发起、以全公司员工为会员的手机短信双向交流平台已搭建完成，即将投入运行，到时每逢节假日，每位员工都会收到来自公司的温馨问候、知晓公司的大事小情，每位员工也可将建议和意见直接反馈公司相关管理部门。有了这个短信平台，公司管理层和员工的心，更近了。

文化与市场：原来这么近

因被邀请看一场文艺演出，就换回客户

与公司续签订单，近日这一趣事在眉山公司广为传诵。事情是这样的：眉山仁寿神通汽车贸易有限公司与眉山公司下属同升专用汽车公司合作近一年来，先后签订近20台专用汽车订单。近期专汽公司得悉该公司有部分专用汽车订单需求，派人前去洽谈，但因价格、交货期等因素没能达成交易意向。为增进客户对公司文化和产品的了解，同升专汽公司利用公司召开文化艺术节的契机，真诚邀请该公司总经理陈杰参加公司文化艺术节开幕式。

在文化艺术节开幕式拉歌环节比赛中，于是有了着装完全不同的5位嘉宾，他们情绪高昂，完全融入到了拉歌和演出的氛围中。陈杰总经理感言：“通过参加此次活动，我深切感受到了南车眉山公司的优良文化，让我对与眉山公司的合作充满了信心……”在国庆节前夕，该公司先后与同升专用汽车公司签订了5台专用汽车的购销合同；而近期同升专汽公司的市场订单也呈现旺盛的销售势头，仅前侧后翻自卸半挂车9-11月初即获批量订单30余台。

高原拍摄：一切为客户着想

6月12日，在眉山公司总经理孟维新与

塔拉壕煤矿及选煤厂项目获国家发改委核准 伊泰集团煤炭板块取得突破性进展

日前，国家发展和改革委员会以发改能源[2012]3049号《国家发展改革委关于内蒙古自治区万利矿区塔拉壕煤矿及选煤厂项目核准的批复》，同意内蒙古伊泰煤炭股份有限公司建设塔拉壕煤矿及配套的选煤厂，矿井建设规模600万吨/年。

该项目前期工作历时近10年，经过伊

泰集团领导、事业发展部、塔拉壕煤矿和为该项目奉献的相关部门历任领导和员工的不懈努力，终于获得国家发改委核准，标志着伊泰煤炭板块发展取得了突破性进展，为公司快发展、调结构、增效益奠定了基础。

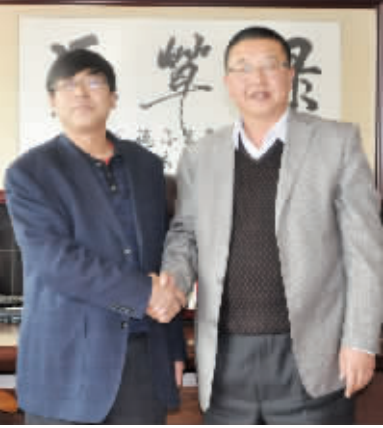
此外，在10月中旬举办的2012中国国际煤炭发展高层论坛暨展览会上，伊泰集团

客户的见面会上，当客人看到公司拍摄的漏斗车装、卸货运用情况演示录像时，对公司该产品表现出浓厚的兴趣，反复询问产品运用工况情况和技术参数。此后也促进了公司该型号产品在国外市场的销售，近期相关出口产品试制工作已经展开。

为满足国内外客户需要，2012年5月，在公司国内、国际市场等部门的配合下，公司由企业文化部部长亲自带领电视台摄像记者前往海拔3000多米的青海湖地区，在多人突发感冒、拍摄缺乏安全保护措施的情况下，实地拍摄漏斗车运营情况，采集多项宝贵数据；同时还为公司国际市场部、国内市场部等多个部门制作、提供多语种、多产品的企业形象片，为宣传公司产品、拓展市场做出了努力。

为员工，以“仆人”之心，精诚所至；为客户，行“服务”之责，金石为开。“桥”搭好了，“梁”建成了，换来的是员工真诚的回报和客户对公司文化和产品的认可。仅仅在2012年上半年，眉山公司国内市场即完成占全年指标78.99%的新增市场订单，市场份额较上年提升2个百分点。

甘肃安多集团 携手青海绿草源 打造甘青牦牛、藏羊产业联盟



王志荣（左）和马天友（右）“携手”推进牦牛、藏羊产业发展

本报讯（记者 何沙洲 通讯员 邓春发）10月21日，甘肃安多投资集团董事长兼总经理王志荣，副总经理宋宗文一行前往青海绿草源食品有限公司参观考察，就整合资源做强做大甘、青、川牦牛、藏羊产业达成共识，签订了牦牛、藏羊产业联盟合作协议书。

甘肃安多集团和青海绿草源都是集收购、屠宰、精深加工、冷冻冷藏、产品销售为一体的牦牛、藏羊肉专业生产企业，立足藏区建设，面向国内外市场，为消费者提供绿色、健康的牦牛和藏羊肉系列产品。

据悉，王志荣这几年一直奔走于甘、青、川，与牦牛产区政府、企业探讨建立牦牛产业联盟，探索国际原产地认证、国家牦牛行业标准，共同提升牦牛产业发展。目前，安多集团已经与甘肃、青海、四川多家食品企业就建立甘青川牦牛产业联盟和整合资源达成共识，并希望在甘青川牦牛产业联盟基础上，尽快组建成立中国牦牛产业协会，为牦牛产业争取更多话语权。

青海绿草源董事长兼总经理马天友表示，愿意与安多集团一起合作共同努力打造藏区经济的增长点，挖掘草原畜牧优势资源，联合甘、青、川牦牛、藏羊加工企业，加快牦牛、藏羊产品深加工，改变粗放低端的现状，打破制约甘青川地区畜牧产业发展瓶颈，加快牦牛产业发展，打造藏区牦牛、藏羊肉高端品牌，提升产品价值，推动产业大发展。

据悉，安多集团计划在“十二五”期间投资6亿元建设安多畜牧产业园，重点建设万吨级牦牛、藏羊肉精深加工基地、牛羊血液副产品深加工基地、饲料草料加工基地、暖棚生态养殖基地、旅游工艺品加工基地、活畜交易市场、畜产品展销与科技中心、旅游接待中心等9个重点项目，进一步促进安多牧场的畜牧资源优势转化为经济优势。

开辟时尚舒适型 SUV 新蓝海 长安 CS35 激昂上市

10月30日，长安汽车首款SUV产品CS35在重庆、深圳双城同步激昂发布。此次上市两款车型1.6MT舒适型、1.6MT豪华型，全系共6个颜色。

据长安汽车工程师介绍，之所以对长安CS35驾乘体验如此充满自信，1.6L排量发动机最大功率可达92Kw，最大扭矩为160Nm，全新开发的5档手动变速器，由长安英国研发中心的精心调校，兼具档位精准、低振动和换挡顺畅三大优点；180mm的离地间隙为征服各种路面提供了保障，EPS电子助力转向系统使过弯性能更为灵活，充分保证了路途中清晰的路感、平稳的缓振和舒心的驾

驭；同时，CS35还对车内噪音进行优化控制，38.5分贝的超低急速车内噪声远远低于行业平均水平，给客户带来更加静谧舒适的驾乘感受。

作为长安汽车的首款SUV车型，CS35不仅弥补了长安轿车品牌在SUV细分市场的空白，更开启了自主紧凑型SUV迈向时尚舒适的全新蓝海。本次重庆、深圳双城体验上市会，招募车友参与体验长安CS35的舒适驾乘，并博得了消费者的一致好评，业内人士也对其品质与未来市场表现寄予厚望。对此，长安汽车表示，长安CS35的上市推广之所以采用“先体验再见证”的方式，既是出于长安汽

一桩蹊跷的“用户抱怨”

“小顾，你给我看看这个底板是460的还是K0800的？搞得我们差点撞错了。”10月23日上午9时，东风德纳车桥有限公司十堰部件厂三车间总成班班长王启林就怒气冲冲地拿着一件底板件跑到后底板班兴师问罪起来。

正在该车间后底板重型1线调试加工中心的线长顾善静接过底板一看，头都“大”了。原来460和K0800两种零件采用同种毛坯生产，加工后的成品“长相”极相似，班组为了便于区分，特在两种零件上不同的位置做好标识。而这件零件却有两种不同标识，小顾心想这是那个“糊涂蛋”漏序了，真是叫人恼心。

小顾正想着怎么追溯的事儿，王启林又生气地说：“这件底板我们从快装好的总成上面拆下来的，误工费你们班要负责！”接着他拿出手机给车间质量员邢江敏反馈了质量信息。

不一会儿，邢江敏就来到他们跟前，他看了看零件，不动声色的对他们说：“你俩别吵了，这个零件是我故意混装到料箱的，多出的一根线也是我加的，我在全车间三个

女朋友，自己工资也涨了不少，平时喜欢摄影艺术的李金良开始变得扬眉吐气了：“旧社会，有人管咱们叫‘煤黑子’。如今，双龙公司已经实现了安全生产9周年了，咱矿工收入不低，当然也越来越讲究品位。”

矿工住上廉租房

采煤一线工人小王，聊起饮食，健谈起来：以往，家里来客，总是忙于烧饭，不喜欢到饭店，怕浪费。如今，煤矿工人的工资收入提高，经济也宽裕了，家中来客，不再像以前了，有时也到饭店搓一顿。尤其是双休日，带上老婆孩子到市区逛商店、溜公园，然后到餐馆就餐，甭提多开心。

这两年，经过房改，矿工们都有新住房。在工人村，退休工人老刘，搬进了新居，高兴得不得了，“万没想到，咱们这辈子也能住上这样的楼房！”矿工李师傅说得好：“咱们住新房，得益于企业以人为本。其实，矿

煤制油油品在独立的展厅登上了展会舞台。伊泰集团副总经理翟德元在煤炭高层论坛发言并与与会代表进行了广泛交流。展览会由煤炭工业发展成就展示、煤炭企业科技创新成果展示和矿用装备与技术构成。

（王刚 王舒弘）



车对消费者感受的无限关注，也是对自身产品的充足信心。作为自主品牌时尚舒适型SUV的开拓者，CS35还将针对消费者的反馈，根据用户的切实需求推出后续车型，包括中大型SUV产品，形成齐全完善的SUV产品序列，同时，用更丰富的配置和最具竞争力的价格，引领国内自主SUV车型的新风潮。

（常轩）

班组做模拟漏序测试，就是要看你们哪个班组能够发现出来。昨天我有意放了三件不良品，你们班只发现了两件，今天这一件你们应该在压床第一序就能发现，却还是流到后序才发现，因此，对你们班做出批评，以后我还要不时地做这样的测试。”

听完邢江敏的话，他们终于恍然大悟，悬着的心这才放下。而王启林脸上露出了惭愧之色，他拎着零件去找压床操作工去了，看来一场必不可少的现场分析会又要召开了。

（艾保国 顾善静）

中国化工 首获千万吨 进口原油配额

中国经济网消息，困扰着山东地炼企业上游原油供应不足的局面明年有望改观。因为在山东拥有6家炼厂的国内最大基础化学制造商中国化工集团公司(以下简称中国化工)，已经获得1000万吨进口原油配额，这将极大改变山东炼油企业原油供应的版图。

11月6日，中国化工一位副总经理在接受《每日经济新闻》记者采访时表示，中国化工已经获批了1000万吨进口原油配额，并主要用于旗下油气公司的原料供应。这位副总经理称，“这些原油主要用于发展化工新材料和特种化学品的原料，主要供应给集团下面的油气公司板块。”

中国化工现有9家炼油厂，原油年加工能力2500万吨。此前，中国化工在山东收购了6家地方炼厂，其中以华星石化、昌邑石化和正和石化规模最大，一次加工能力分别为850万吨/年、800万吨/年和650万吨/年。目前，中海油是其炼油原料最主要的供应商。有分析师认为，获得原油进口配额后，中国化工可能会绕过中海油。

这是中国化工首次获原油进口配额。2005年，中国化工获得了成品油进口牌照。

安迅思恩旺能源分析师认为，一旦国家发改委特批1000万吨原油进口配额得以实施，将极大地改善中国化工炼厂原料供应不足的窘境。目前，中国化工正与拥有原油进口权的公司，联络实施进口的可能性。

此外，由于和中海油合作购买海洋油，中国化工还需要按照一定比例购买进口燃料油。目前燃料油的深加工亏损严重。上述分析师认为，获得原油进口配额后，中国化工可能会绕过中海油，不再需要加工燃料油。

上述分析师指出，如果中国化工不再需要海洋原油，则如此大量的海洋原油短时间内很难通过中海油自身炼厂消化掉，中海油势必会寻找其他买家。随着渤海溢油事件影响淡去，海洋原油产量明年有望大幅增加，海洋原油向地炼提供的数量或将进一步增加。

“2013年，山东地炼可以接收的原油数量最高可能达到3500万吨。”安迅思分析师说道，“地方炼厂燃料油的使用量将会因此大幅下滑。”

（佚名）

华英公司闪耀 “农校对接”洽谈会

本报讯（记者 李代广）近日，由教育部、农业部、商务部和全国供销合作总社联合发起举办的第三届全国“农校对接”洽谈会在陕西省西安市曲江国际会展中心召开，河南华英农业发展股份有限公司应邀参加了此次洽谈会。

华英公司72平方米的展厅展出的生鲜鸭、鸡产品，速冻调理品、袋装熟食产品品种丰富、琳琅满目，充分显示华英在行业内的实力。

展会期间，有来自厦大、郑大、广西、山东等多个高校的采购人员光临华英展厅参观及洽谈，并达成了初步合作意向，为公司进一步扩大销售渠道、产品进入高校打下了良好的开端。

办公室打字员张艳雨年轻又时尚，头上戴的花卡、手里提的包包都是在网上购的，照她的话说，“这些小物件不值当再跑到商场逛了，在网上花样又多又便宜。”

运输区职工王勇早几年就迷上了网购，对于网购的注意事项、必要常识他懂得很多，有的同事外出旅游想买什么大件的东西都先问问他网上什么情况，某个价钱买得值不值等。也有的矿工爱上拉手团购网，在上面团购一些就餐饭店、摄影写真、卡拉OK等。

业余时间，三五工友聚在一起也会分享他们的生活经验。当然，双龙职工想得更多、谈得最多的还是企业的发展与未来，为了美好的发展愿景，矿工们奋力拼搏，无私奉献。当你走进双龙公司，你一定能够深深地感受到，老煤矿也正发生着日新月异的变化，每一个双龙人在谈到身边变化时，都有一种无比自豪的成就感！