

兴文县长张健调研宜叙高速兴文段推进情况时强调做到修好一条路,绿化一条路,文化一条路

■ 张云杉 丁跃 本报记者 何沙洲

日前,四川省兴文县委副书记、县长张健率县政府办、交通局和相关乡镇负责人,深入樊王山镇和古宋镇,实地调研宜叙高速公路兴文段线路走向和宜叙高速樊王山互通、兴文互通、兴文石海互通等项目建设推进情况,强调要科学设计,合理规划,做到修好一条路,绿化一条路,文化一条路。

宜叙高速公路项目路线途径宜宾市翠屏区、长宁县、兴文县、泸州市叙永县,全长114.06公里。兴文境内里程约33.5公里,共设有樊王山互通、兴文互通、兴文石海互通3个枢纽互通。宜叙高速公路建成通车后,能极大地缩短兴文与周边市县的空间距离,显著提升兴文交通运输能力,成为兴文县的经济大动脉、发展快速路。

张健一行来到樊王山互通施工建设现

场,挖掘机轰鸣作响,运输车来回穿梭,现场一派热火朝天的建设场景,据了解,樊王山互通位于樊王山镇西侧,互通收费站更设有4个入口车道和6个出口车道,其中进出口车道各预留了1个ETC车道。张健在现场仔细听取了项目征地拆迁及工程推进情况介绍,并结合图纸、地貌进行现场察看,对互通接点的实际位置进行对比,并叮嘱施工方要确保安全、保证施工进度。

在兴文石海互通施工建设现场,高大的桥梁基柱已矗立在土地上,大型车辆来来去去,张健一行在飞扬的尘土里认真听取兴文石海互通施工建设情况介绍,详细了解了工程推进情况,观看了隧道施工监控过程,并与项目负责人探讨有关建设问题,张健叮嘱他们既要抓进度,更要保安全,务必牢记安全第一、质量第一的施工宗旨。

张健一行还深入樊王山镇水泸坝村、古

宋镇都良坝村以及兴文互通等建设施工现场,对宜叙高速公路沿线地形地貌以及互通连接线的走向进行了详细了解,仔细听取了项目征地拆迁及工程推进情况介绍。

张健强调,宜叙高速公路兴文段的三个互通连接线要科学设计,合理规划,要充分考虑兴文县的山势地形和实际情况,做到修好一条路,绿化一条路,文化一条路。县级相关部门要积极争取,抓紧对接,尽可能优化宜叙高速公路兴文段互通连接线设计方案,樊王山镇、古宋镇要做好配合和服务工作,确保兴文段建设安全快速推进。

截至目前,宜叙高速公路兴文段全部已进入快速建设阶段,全线路基除桥梁、隧道外基本全线贯通,路基工程已完成60%以上,6座全长约6.5公里的隧道已经掘进2700米,37座大小桥梁包括涵洞正抓紧在建。



张健(中)在现场看施工建设进度图。

“川商走世界”高峰论坛在成都圆满举办

■ 本报记者 唐 勃

11月10日,由四川省小微企业促进会、四川国实科技发展有限公司联合举办的“川商走世界”高峰论坛在成都隆重举行。记者了解到,2014年是四川金融市场危机集中爆发的一年,不少企业受到波及影响,此次论坛的举办为进一步盘活小微经济,探索川商发展之路,为寻求可行的发展路径提供了适时的解决方案。

此次高峰论坛是日前在中央电视台举办的2014ICP创新财富论坛的延伸和继续。在此次论坛上,中国网络营销最具影响力的领军人物之一的国实基金董事局主席、ICP商业模式国际专利权赵旭臣与国资委副秘书长葛海恒,国美总顾问赵建华及来自全国各地近200位企业家一起分享了将消费者、投资者与生产者的利益绑定一起,通过资本市场实现基金公司、上市公司、营销平台、消费者、生产者多方共赢的探索与实践经验,从而极大地促进消费,拉动经济走向辉煌。

本次“川商走世界”高峰论坛嘉宾分别就当前国际国内形势、川商面临的机遇与挑战以及ICP商业模式为何获得国家专利以及如何整合各方优势为实现“中国梦”和如何为川商服务进行了热烈的探讨与解读,现场气氛热烈,参与者感到收获多多。记者获悉,ICP是投资者(Investor)、消费者(Consumer)、生产者(Poroducer)英文单词的缩写,ICP商业模式是一套跨界资源整合的商业模型,通过资本



运作纽带紧密联系在一起,从而实现产业资本消费联盟的共赢。值得关注的是,以商业模式取得国家相关版权法律保护的,目前国内还属少数,而ICP商业模式已于2013年6月19日和2014年4月4分别获得江苏版权局(苏作登字-2013-A-00010010)和国家版权局知识产权的保护登记(国作登字-2014-L-00133841)。而ICP新型商业模式诞生之后,是否达到它预期的效果,答案是肯定的。2013年12月4日,由赵旭发起创立的国实基金成功收购德国法兰克福主板上市公司Panamax AG(股票代码:PDEK.F)66.62%的股份,成为该上市公司第一大股东。可以预见,随着CIP新型商业模型的推

行,它势必成为川商走向世界的一个重大突破口!

据了解此次论坛硕果累累。在此次论坛上,四川国实科技发展有限公司与四川新闻内江频道举行了战略合作签约仪式;四川国实科技发展有限公司与四川省明日之星才艺俱乐部举行了重组签约仪式;全国青少年儿童文化艺术展评活动委员会与四川明日之星才艺俱乐部举行了战略合作签约仪式;四川国实科技发展有限公司与总投资600亿打造巴国和红色文化的四川九彩文化产业投资开发有限公司、雅安义兴茶叶有限公司等举行了战略合作签约仪式。据了解,当日签约合作项目金额近千亿元。

爱尔兰食品局官员到河南众品集团访问

本报讯(记者 李代广)11月6日,爱尔兰食品局国际市场部经理迈克·摩非,道恩猪肉与培根公司经理首席执行官吉姆·汉雷、帕特·沃恩一行到河南众品集团公司访问,众品集团董事刘朝阳等陪同。

在众品公司展厅,爱尔兰食品局国际市场部经理迈克·摩非一行听取了关于公司肉类产业链整合商和温控供应链集成服务商的基本情况介绍,了解了集团公司的发展历程、全球及中国的肉类产业布局、产品品牌等基本情况,重点听取了服务业板块温控供

应链方面的运营模式。

迈克·摩非一行对众品集团公司的进出口业务表示出了浓厚兴趣,他详细地询问了相关情况。对此,刘朝阳进行了介绍,集团公司在全球有两个进出口基地,一个在郑州,一个在香港,拥有欧洲、北美、爱尔兰、新西兰、香港等6个海外集采中心,与19个国家100余厂商建立了合作关系,覆盖了动物蛋白的主要的产区。同时,公司正在与政府合作,建设河南省肉类进口口岸,为全球肉类资源进入中国、中原提供系统化

的分销服务。

在服务业园区,迈克·摩非一行参观了公司多温带冷库,随后一行来到公司加工制造业园区,参观了冷鲜肉标准化生产线、肉制品生产线。

最后,迈克·摩非表示,河南众品集团公司的肉类加工生产标准化水平很高,服务业的运营模式非常先进,此次考察给其留下了深刻印象,他希望双方在肉类贸易、农产品加工技术方面进行深度合作。

中铁十八局集团公司副总经理兼西南、云南指挥长闫广天：用“四借”特色模式做好区域经营

区域经营“经营什么”、“怎么经营”、“如何经营才能做大实做优做久”?中国铁建十八局集团西南、云南两个区域指挥部认真贯彻落实中国铁建、集团公司关于区域经营的方针政策和指示精神,立足把整个西南片区建设成为“集团领先,铁建标杆,业主首选”的目标定位和努力方向,积极探索并不断实践具有西南片区特色的“四借”经营开发模式,全面提升整个西南片区的经营品位、经营层次和竞争实力。2013年,西南区域承揽115亿元,承揽额在中国铁建各区域排名第14位,2014年1-9月份承揽65亿元,提前完成集团公司下达的全年指标,在全集团各区域名列前茅,2014年上半年承揽额在中国铁建各区域排名第6位。

要借势而为,理性扩张,把市场规模“做大”。一是在经营结构上,继续坚持多元化的方针,高度关注和积极跟踪铁路市场的同时,对铁路市场要依靠而不依赖。继续加大房建、高速公路、城市轨道交通、市政工程、水利水电、建筑安装等市场的开发力度。二是在经营地域上,从“大山沟”转向“大城市”后,要积极投入城镇化建设,建立各省市新的经营发展区域,并在立足各一线城市的同时,把经营的触角延伸到具有发展潜力的二三线城市。逐步构建西南、云南区大中城市广覆盖的经营格局,各工程公司可在自己有一定市场关系的二、三线城市配合区域,定向经营。三是在经营渠道上,转向政府客户与企业客户并重,把包括央企在内的各级资金实力雄厚,并且讲诚信的企业纳入核心客户管理的范畴,大

力发展并进行维护,千方百计地以一级承包商的身份开拓央企市场,同时把中国铁建投资的项目作为我们必须争取的市场,要把中国铁建也当成我们市场化的业主,争取理想的市场份额。

要借梯登高,量力而行,把资本项目“做实”。这些年来,西南区域和云南区域通过产融结合,内引外联,以及加强与地方政府和有关方面的合作,相继成功地运作了贵阳北二环市政公路、成渝高速公路复线、重庆两江新区公租房、贵州平坝至贵阳快速干道一期工程、成都金融城红星路南延线项目和贵州六盘水市红桥西路、安紫高速公路、云南安宁工业园新亚美谷物流园铁路专用线工程等8个BT/BOT项目。今后,我们要坚持“统筹适度、谨慎稳妥、量力而行、风险可控”的原则,加强与中国铁建的联系沟通;继续通过EPC、BT、BOT等模式,提速升级,延伸产业链和价值链,调整产业结构、增强市场竞争力。

要借助助推,节约创效,把项目全面“做优”。知识就是资本,人才就是财富。我们要争取并利用广泛各类资源要素,充分发挥各类智力资源在整个经营过程中的增值功能,放大效应。要加强项目前期策划,与业主无缝对接,尽最大可能避免硬碰硬投标、恶性竞争和最终报价中标。要进一步提高项目概预算业务能力,实行投标报价专家治理,体现项目投标应用的水平。填平区域内各自为阵的“鸿沟”,打通上下交流的“通道”。要强化区域经营机构的过程督导和服务职能,形成经营系统与在建项目良性互动

的长效机制,确保变更索赔的主体效果。要围绕在建项目依靠建设业主、设计监理单位审查批复等环节,加强基础资料的数据整理,做到有理有据,证据充分,事实详实,做好二次经营,争取项目效益最大化。

要借力滚动,属地经营,把市场持续“做久”。适应当地,融入当地,服务当地,是区域经营的立足之本,发展之源,强盛之基。一是要适应当地。我们不能打一枪换一个地方,要掌握当地项目的运作模式,市场特点,准入条件,进而系统的对当地市场进行梳理分析,有的放矢的制定营销策略,适应当地。二是要融入当地。广泛与当地政府、银行、企业结成战略合作伙伴,利用当地一切可以利用的资源 and 优势,夯实市场基础。融入当地,要兼顾眼前,立足长远,打阵地战而不能打游击战,要注重方式方法集中力量,重点突破,力争事半功倍。三是要服务当地。积极为地方招商引资,实现“既为地方缺乏建设资金排忧解难,又为企业投融资拓宽渠道”的双重目的。要不断完善项目建设中的沟通和反馈方式,努力打造顺畅沟通的平台,真诚回业主期望和要求,为业主创造最大价值与业主共同发展,要通过当地市场的精心培育,精耕细作,以及对优质客户的精心维护,最终达到“从跟随市场、寻觅市场到领跑市场”的经营高境界。努力把中国铁建十八局集团西南、云南区经营成为项目状况良好、市场信誉良好、市场份额较大的区域指挥部。

(伍振)

国投新集口孜东矿：目视化“看板管理”助推精益生产

今年以来,国投新集口孜东矿掘进口以公司“精益管理年”为契机全面开展目视化“看板管理”,把生产材料消耗量、任务完成量、人员出勤率等硬性指标每天登记在班前会、班后会的目视化看板上,大家一目了然,方便了职工对本班工作完成量的现场评判,为实现矿区的长期稳定精益生产发挥了良好的督促作用。

该矿综掘二队队长陈俊介绍:“进入今年以来,持续推进目视化‘看板管理’,通过看板直接反映人员出勤、任务量、工期进度和成本管控情况等,而且在运行中模式中日趋创新,成效日益显现,成为推动企业生产经营工作的‘快捷键’”。

该矿掘进口把看板管理突出“严、细、实”。在严格的执行中求创新。每周抽查,每月评比,按照细则要求,把创新项目作为考核的重要依据,达到要求的,按照考核标准,最高加20分,推进了各生产单位现场成本支出全方位管控和人员效率的最大发挥。在细节处求突破。及时总结阶段性成效,认

真梳理,找准突破点。重新修订《“看板管理”考核标准细则》,对生产单位看板的更新、重点工作动态反应以及悬挂要求等都作为检查的工作重点,从细节处考量单位责任人对待“看板管理”的重视程度,检验各单位“看板管理”对现场作业环境的动态反馈。

该矿生产副矿长王向明在谈到看板管理时说:目视化“看板管理”重在真实反映生产任务工期完成情况和成本消耗,杜绝不计成本的加班和误工、怠工等无效劳动,树立“稳定就是效益,质量就是职工饭碗”的理念,综合考量各生产单位和每一名员工的综合业绩,以此督促激励干部职工在实际工作中实干、会干、干好,推进企业在矿山开采领域的稳步前行。

通过半年多的运行,该项工作持续推进,目视化看板每天的数据更新反馈,确保了数据的及时、有效管理,督促现场固化了工作模式,形成了良好的工作习惯,为该矿精益生产的经济技术指标再创新高发挥了积极的作用。(苏文龙)

东风德纳车桥公司发表 10 项党内主题实践成果

11月4日下午,东风德纳车桥有限公司“上质量降成本 共产党员当先锋”党建主题实践成果发表会在湖北襄阳举行,来自该公司总部以及所属各工厂基层党组织推荐申报的10项优秀课题参加了本次主题实践活动成果发表。该公司总经理麦克、党委书记叶征吾、副总经理王军等领导及部分员工代表共60余人参加了发表会。

经各课题发表人现场发布、评委提问、综合打分等环节,该公司襄阳工厂装配车间党支部发表的《提升减速器总成装配I线JPH》主题实践成果获一等奖。另外9项课题分获二、三等奖及优秀奖。此次发表的10项课题是从基层党支部260余项课题中挑选出来的,具有针对性强、成效突

出等特点,仅“提升VB-715A立加四轴精度”一项年创效益可达48万元。

针对如何进一步深化“上质量降成本 共产党员当先锋”主题实践活动,该公司党委书记叶征吾提出了三点要求:一要采取多种方式加强对员工质量意识的宣传教育,引导员工以忠诚、敬业的精神,做好质量工作。二要围绕降低质量索赔的重点,影响0公里PPM的关键点,以及成本降低的关键环节进行选题立项,组建党员CFT团队,加强攻关改善。三要将好的经验和做法加以总结和归纳,形成深化党内主题实践活动的长效机制。

(韩世永)

管理日记

做事要坚定 做人要柔软

■ 世纪奥美公关台湾分公司董事长 丁菱娟

“做事坚定,做人柔软”是我在职场打拼这些年体会出来非常重要的座右铭。工作中要想做出一番成就,你必须选择一种信念,一种价值观,然后勇往直前。所以我当面临抉择的时候,我会选择一种我相信的观点就做了,免去了很多烦恼与算计的时间,虽然很可能得到的不是最大的利益,但至少心安理得。这就是我做事坚定的原则。

做了主管、领导人之后发现“做事坚定”,更能让下属跟随,他们更清楚组织目标,知道公司价值观与方向,不会不知所从,自然工作效率提高,沟通成本减少。尤其当你越坚定,你的磁场就越大,所有的资源力量自然往你身上集中。

但在做人上面,必须柔软、必须倾听,得理且饶人,理直但气和,这

才能得到他人的认同与合作。通常“人和”了什么事都好商量,就好办。在职场上“人脉”还是挺重要的,在关键的时候有人拉你一把,胜过自己默默耕耘。所以“做人柔软”,多站在对方立场上想,就是增强自己人缘的补贴。《易经》上的“众之所助,虽弱必强;众之所去,虽大必亡”,就是最佳批注。

在职场上做事,本来就是感性和理性要相辅相成,该抉择的时候不能犹豫,该妥协的时候不能强硬。该捍卫自己权利的时候绝不放弃,该弯腰的时候就低头。人生其实就是一连串的选择题,因为是选择题就充满了未知与变量,选择的时候要坚定,最忌犹豫不决,错失良机,但若需要他人帮忙才能成事的,必须说服和沟通。于是我渐渐体会到,坚定的事要用柔软的语气沟通来服人。柔软的心却要借由坚定的意志力来完成目标。这互补的力量就像《易经》阴阳之道。