

2 焦点 Focus

“寿光好人”王胜亮 老老实实做人 结结实实盖楼

李疆 孙欣 刘芳莹

他相貌平平,但看起来自信而又干练,他话语不多,但字字句句都那么掷地有声。他管理工程项目讲究一个原则,那就是“要干就要干好”。他就是山东寿光建设集团二公司第一项目部项目经理王胜亮。在三十余年的工程施工管理工作中,他刻苦钻研、顽强拼搏、敢为人先,无论在技术管理还是项目管理岗位上,都讲责任、做表率,积累了丰富的项目管理经验,他负责的各项施工生产任务都安全、优质、高效完成,取得了优异的成绩,为企业的发展作出了积极贡献。近日,王胜亮被中共寿光市委宣传部、寿光市文明办、寿光市总工会等7个部门单位授予“寿光好人”荣誉称号。

作为项目经理,王胜亮深知自己肩上担负的重任,他把工程质量摆在首位,“精益求精”是他一贯坚持的施工理念。为此,他亲自把关放线、立模、混凝土灌注等关键环节,力求把每一件事情、每一道工序都做得保质保量。他曾亲自主持制订多个项目的创优规划、质量计划,对不合格工序坚决返工。参加工作33年来,他先后担任了集团公司工程技术人员、领工队长、项目经理,并参与施工了自1982年3



图为王胜亮(右二)在施工现场检查钢筋。

月参加工作以来,该同志先后担任集团公司工程技术人员、领工队长、项目经理,并参与施工了寿光市文化中心、寿光市委党校综合楼、寿光市展览馆、寿光市土地整理服务中心大楼、昌邑一中综合楼和艺术楼、寿光市历史文化中心、寿光市陈少敏纪念馆、寿光市中医医院病房综合楼、广饶县农信办公楼、广饶县财政局办公楼等三十多项大型工程的建设施工

任务,先后创出国家优质工程奖一项,山东省建筑工程质量“泰山杯”奖两项,山东省建设工程“优质结构杯”奖一项,山东省装饰装修工程质量“泰山杯”奖一项,山东省建筑业新技术应用示范工程一项,潍坊市建筑工程质量“鸢都杯”奖一项,潍坊市优质结构工程一项,潍坊市优良工程二十多项。为进一步提高员工的安全意识,王胜亮

在工程施工中推行安全连带责任追究制,规定任何一道工序作业的员工出现安全事故,当班的施工员、安全员都要受到处罚,而且一同作业的员工,也要对其进行责任追究和经济罚款,这种连带责任追究制,使一线施工人员更加重视安全工作,该同志担任项目经理以来,先后创出省市级安全文明工地二十多个,树立了良好的企业形象。

多年来,王胜亮对工作的高度负责得到领导和同事的一致称赞。他心系工地、舍小家顾大家的精神,更是令人感动。每天,他都是6点多到工地,晚上10点后才离开,每天坚持工作10多个小时。2008年,他腿部受伤,医生要求住院休养,但他只休息了5天就一瘸一拐地回到了工地。2011年,他父亲得了脑血栓,住院一个多月,王胜亮也没有为此耽误工作,白天上班,晚上下班后再去医院陪床。正是在王胜亮无私奉献精神的影响和带领下,项目部的施工团队团结一致,工作推进非常顺利。

王胜亮以实际行动诠释了一名共产党员的高尚品质和情怀,为企业的长足发展贡献着自己的力量,彰显了一名优秀共产党员的本色。

古城煤矿：“活水经营”出效益

丁悦

今年以来,面对异常严峻的市场形势和持续增大的企业运行压力,山东能源临矿集团古城煤矿“做活经营管理工作,根据‘稳产保效、挖潜提效、减负创效、外拓增效’工作方针,主攻生产难点,突破安全重点,弥补经营弱项,狠抓经营效益利润源头管理,通过‘汲源头、取活水、清淤泥’,激活‘十里煤塘’,季度完成原煤产量67.53万吨,实现利润总额7052万元,取得了逆市突破,实现了为有源头活水流。

强化成本管控,“挖泉开源”提升降本创效价值

源头降本。强化材料的源头管控,成立材料市场价格调研小组,通过市场调研,去掉中间环节,进行比价招标采购,理顺了供需关系,最大限度降低了采购成本。其中电厂脱硫用氨水,每吨下降100元,每年节约60万元;钢绞线锚索、支架千斤顶维修等项目由供货方直接供货,年节约材料费120万元。

环节降本。灵活运用一体化论证和价值链流程再造,充分挖掘每个环节的降本潜力。加大对市场化运作的流程监督和执行考核,刚性执行结算标准和结算流程。强化生产过程中“一体化”论证的效益评价,重点论证采区规划、断面设计、支护方式等项目。从生产到经营,放大每个价值链节点,减冗提能,使每个环节都发挥最大价值。其中电厂粉煤灰,通过招标采购销售,价格比去年翻一番,达到122万元。

减负降本。把减压减负和轻资产运营作为今后一段时间的重要任务,按照“先安全、后维简、再折旧”的原则,用2-3年时间降低固定费用。树立“不流动的资本是死资本”的理念,最大限度盘活资产,提高物资共享度。同时根据设备使用状况,合理规范处置固定资产,提高资产利用率。

政策降本。把政策降本作为系统工程来抓,认真学习有关文件和税法知识,研究利用好国家的利好政策与限制政策,积极争取政策扶持和项目补助,并测算好税收水平,合理规避各类税费。

强化营销策略,“活水激流”稳定矿井经济效益水平

煤质管理实现由“以量计资考核”向“以量计资和以质计资联合考核”转变。进一步加大煤质管理,牢固树立“煤质就是煤价、煤质就是效益”的理念,抓好“现场与市场”的衔接协同,改变传统的考核方式,以回采率紧跟现场考核为杠杆,实行“以量计资和以质计资”联合考核方式,根据煤质标准折算产量,使煤质直接与职工收入挂钩。

煤炭洗选实现由“深加工”向“精加工”转变。积极对高热值、中硫以下电煤市场进行调研,实施配煤配销,解决以精煤配电煤带来的效益损失。另外,为稳定精煤质量,投资建设了粗煤泥分选生产系统,以进一步降低粗煤泥内的灰分,目前已投产运营。

电厂实现由效益“老支撑点”向效益“新增长点”转变。在保证安全的前提下,古城煤矿电厂开足马力,做到满发满供,通过优化机组日常检修,提升机组运行周期及机组年小时利用数,降低发电煤耗及厂用电率,提升单位产品利润空间。全年利润力争达到4500万元,进一步提高对矿井的效益贡献率。

强化制度改革,“清淤疏堵”增强矿井内部发展活力

推进精简兵政。根据临矿集团要求,按照“托管煤矿分流一批、落实政策退休一批、综合考评淘汰一批”的思路,积极推进“瘦身健体”工作,探索实行“大部制”机构改革,根据生产需求进行定编定员,实现精简机构30%,压缩人员20%,确保人工成本同比下降。

完善薪酬改革。按照“分线管理、分块核算”的原则,将内部市场化建设与经营考核、薪酬分配有机融合,对每个岗位、每项工作明码标价,实现上道工序为下道工序结算,班清班结、日清日结,形成工资由“以量记分”改为“以量计资”分配模式,使薪酬分配向艰苦重点岗位、高风险专业和价值创造关键环节倾斜。

严格绩效考核。坚持工作任务目标管理,强化机关岗位工作“效、质、量、果”的考核,着眼于工作绩效评估的全过程,把每个阶段、每项工作进一步分解,建立“绩效决定收入”的内部市场化分配机制。明确业务部门工作责任,更加具体地落实到人,推行责任清单管理,并规定完成时限,实行跟踪问效,对工作中出现的问题,进行更加严格的责任追究,形成奖优罚劣的长效机制。

关公坊：全力以赴做市场 “忠义勇”新品创新高

5月以来,关公坊酒业行政、生产系统抽调人员下市场,组成新品铺市联队,与各地二级市场联合,全力以赴使开展“忠义勇”系列新品铺市活动取得了开门红。

钟祥市场：“忠义勇”产品广获点赞

5月8日,关公坊酒业行政、生产系统抽调的下市场人员和钟祥市场营销人员组成新品铺市联队,在钟祥城区开展“忠义勇”系列新品铺市活动。铺市中,众多商家对该系列产品包装特色、酒体风格等给予高度评价,认为关公坊转型升级很成功。他们纷纷下单订购新品,并表示将与关公坊深入合作,实现共赢。(何青林)

荆门市场：全员联动决胜终端

5月7日,关公坊荆门分公司召开了“忠义勇”系列新品铺市专题会议。关公坊酒业行政、生产系统部分抽调人员,荆门市场新品经销商和各市场业务员参加会议。会上,关公坊酒业

营销公司总经理谭君强调了新品对公司发展的重要性,并要求全体人员齐心协力开展新品铺市,确保圆满完成铺市任务。与会人员信心满满,表示将强化执行,锁定终端,全力以赴投入工作,不达目的不罢休。(李金桥)

嘉鱼市场：“忠义勇”系列获好评

一雷惊天下。5月初,关公坊技术部抽调人员黄仕江、黄鑫宇、陈勇等一行来到嘉鱼市场,从了解市场基本情况,到挨家挨户走访调查,他们用脚步丈量每一寸土地,用坚持与不懈践行着关公坊营销铁军的“六千精神”。

铺市过程中,虽说是没有经验的新兵,却有着老兵一样的熟练。针对市场基础薄弱等问题,他们从酒店入手,通过中午、晚上酒店消费高峰的促销,刺激消费者购买的欲望。与一线消费者现场互动,调动起大家喝酒、买酒的积极性,最后通过与酒店老板的沟通,主动介绍新品外观、酒体、口感等优势,吸引消费者眼球。短短7天的时间,我们已经实现酒

店陈列20家,销售产品几十件,消费者培育27次,取得了铺市活动的阶段性胜利。

技术部黄仕江表示,“春雷行动”让我们进一步了解了市场的规律和特点,学习了不少营销知识,增进了公司与经销商、零售商及消费者的感情,我们将越战越勇,尽最大的努力,使此次铺市活动取得圆满成功,为公司的产品升级转型奠定坚实的基础。(黄仕江 黄鑫宇 陈勇)

黄州市场：春暖花开现“春雷”

5月初,黄州市场积极响应公司“春雷行动”号召,加强市场新品铺市力度,与抽调行管人员一同,共同为将黄州打造鄂东分公司的样板市场而努力。

4位行管人员的到来,给我们黄州市场注入了一支强心针。截止到5月13日,黄州市场新品已实现进店465家,其中,陈列214家,达到黄州总网络的50%。每天早上7点半,准时在制定地点领取当天的铺市进店任务,在铺市的过程中遇到很多终端店老板不

接受新品或店老板提出的过分要求,我们每天都利用早晚的例会时间进行分析解决,帮助我们团队向着更好的方向发展。

虽然,铺市检查时间只剩下27天,但是团队中的每个人都知道自己的任务,任务重有压力,但我们全黄州的将士一定会漂亮、圆满地完成公司下达的铺市任务,给“春雷行动”交一份出色的答卷!(王伟)

宜昌市场：天天都有消费者中奖

近日,随着“忠义勇”系列新品铺市活动的开展,宜昌市场掀起新一轮消费热潮,每天都有消费者中奖的消息传来。日前,家住宜昌清江润城的姜先生在同事的介绍下,参加了关公坊“忠义勇”系列新品展销活动,现场购买2件字酒,喜中18瓶字酒,还有若干瓶小精制。姜先生表示,他是关公坊的忠实粉丝,听闻公司出了新品,他便赶来购买,没想到连连中奖,正好过段时间家里要办宴席,到时候招待宾客就用字酒,时尚又有面子。(胡桂丹)

台湾金车股份有限公司饮料专家组到稻花香参观考察

近日,台湾金车股份有限公司饮料专家组陈志宏、吴雯羽、林建丰一行到稻花香集团参观考察,并与有所思食品公司相关负责人就深入合作进行了座谈交流。

座谈会上,有所思食品公司负责人甘根华向专家组一行详细介绍了有所思的生产技术、设备运行等情况。陈志宏表示,此行前来稻花香考察,感受到了稻花香作为中国企业500强的魅力。稻花香旗下饮料项目有所思公司的规模、实力和先进的技术设备,在国内饮料行业也是首屈一指,希望将来双方能有合作开展合作,实现共赢。

座谈会前,专家组一行在甘根华的陪同下先后参观了包装工业园主办公楼、综艺包装公司、稻花香酒业“151”包装中心、藏酒洞和有所思产品展厅及生产车间。(吕元翔)



东风德纳车桥 党风廉政宣教月 重点开展七项活动

伍再祥

5月份以来,东风德纳车桥党委向所属工厂党委提供了《“蚁贪”之祸》、《家庭腐败警示录》、《守住第一次》等5个廉洁教育视频,编发了《贯彻落实“八项规定”学习资料》、《廉洁从业管理规定学习资料》,全面推进“讲规矩、守纪律、作表率”为主题的党风廉政建设宣传教育月活动。

根据上级党委统一部署,东风德纳车桥党委结合公司实情,对今年的党风廉政宣教月活动进行了精心安排。一是举办“学党规、强党性、守纪律”专题讲座,强化党员干部的政治观念、廉洁意识和拒腐能力;二是开展“学、思、践、悟”话清廉活动,旗帜鲜明针砭贪腐奢靡,弘扬清风正气;三是开展“廉语清影”微视频征集活动,传播廉洁理念,弘扬优良作风,讴歌勤廉楷模;四是开展廉洁文化示范点工作调研互助活动,为各示范点因地制宜开展有亮点、有特色、接地气的创建活动出谋划策;五是开展效能监察工作督导服务,结合项目进展分析、研讨监察工作改善对策;六是提升纪检监察工作程序化、规范化、标准化和系统化水平;七是加紧编写《廉洁风险点识别指南》,为统一构建廉洁风险防控体系夯实基础。

东风德纳车桥十堰部件厂开展地震应急疏散演练

“报告总指挥:办公楼各单位今天上班33人,经清点现场有33人,全部安全疏散到位。”“好,请归队!”5月11日,东风德纳车桥十堰部件厂开展地震应急疏散演练。

据悉,为了增强员工的安全防范意识,提高员工对突发事件的应急处理能力,该厂每年都要举行应急演练。演练内容包括地震紧急疏散、火灾爆炸事故救援、高温中暑救援和电击伤害事故救援等项目。在本次演练过程中,相关人员按照事先制定的应急方案,严格执行地震应急疏散的方法和流程,达到了预期的效果。(计德锐)



Gucci 起诉阿里售假 阿里回应：想打假就跟我合作

近期,总部位于巴黎、旗下拥有古驰和巴黎世家等奢侈品牌的开云集团在纽约起诉阿里巴巴,声称这家总部位于杭州的企业共谋参与了其网站上的假货销售。阿里巴巴称指控“并无任何依据”,表示将抗辩。

为了应对旗下网站上假货泛滥而受到越来越大的压力,阿里巴巴推出了旨在打击假货的技术——“Blue Stars”新平台。该平台旨在帮助商家进行市场营销、追踪销售,以及打击假货,以色列初创企业视觉码(Visualead)开发的二维码技术将被应用于这个平台上。

据悉,这项技术给每个商品贴上特殊二维码,供用户查看商品是否为正品。

Visualead CEO Nevo Alva表示,这种二维码与众不同,具备“扫后即焚”的特征,被用户通过淘宝APP扫描后不能被二次读取。扫描这个二维码需要使用与公司的软件开发工具包唯一绑定的扫描程序,因此仿造者进行无法复制。顾客收到货品后,这个二维码将会成为正品的唯一标识。

阿里巴巴早在2015年1月就斥资500万至1000万美元,入股视觉码。两家公司均表示,该技术眼下免费向卖家提供。

据路透社报道,阿里巴巴打击仿冒假货事务负责人倪亮在接受路透社专访时表示,在任何情况下,合作打假都要比诉诸公堂有效。

针对国开云集团对阿里巴巴的指控,倪亮表示,著名品牌要想打击假冒产品,与阿里巴巴合作要比进行法律诉讼效果更好。

倪亮表示,阿里巴巴与包括微软、苹果和路易·维登等在内的大品牌公司签署了超过1300个合作谅解备忘录,而在阿里巴巴交易平台上仿冒假货的交易明显减少。

据《金融时报》报道,阿里巴巴宣布与Visualead合作是为了说服奢侈品牌加入阿里巴巴的线上市场。目前欧莱雅和巧克力生产商费列罗已经在使用这一技术。

近年来针对假货的担忧日益增加,阿里巴巴的股份从2014年11月中旬每股119美

元的最高点,跌至5月5日的79美元,创下去年9月募资规模创纪录的首次公开发行以来的最低纪录。

5月7日,阿里巴巴任命了新的首席执行官,此举推动股价收复部分失地。

今年1月,中国监管机构批评阿里巴巴的电商网站上充斥着假货,这吓坏了投资者,在一定程度上导致阿里巴巴股票当月遭到抛售。

针对假货的担忧也让阿里巴巴损失了一些商业机会。5月,法国奢侈品企业路威酩轩集团(LVMH)旗下的国际美妆零售商丝芙兰选择在京东商城上开设首家在华线上商店,此举在一定程度上是出于打击假货的考虑。(新华)

各类大小项目投资借款, 两百万起贷地域不限, 个人、企业均可

金融世家豪丰投资

手续简单 利率低 放款快
代打全国各类保证金
咨询电话: 028-68807888