

土建处第四项目管理公司：

逆势而上的转型之路

从一座座矿区选煤厂到市行政服务综合楼，从工人劳模小区到新南环路东延工程市政建设领域，平煤神马集团土建处第四项目管理公司以多元发展、力促转型的理念，在土建处10多个子分公司中异军突起，一步步开拓出了一片崭新的天地。

特别是在经济下行压力持续加大、建筑行业竞争加剧的2015年至今，该公司承建的工程项目获得各种省市级荣誉10多项，承揽工程合同总额达两亿多元，完成施工产值一亿多元，均实现较大的突破。

何以有如此佳绩？土建处第四项目管理公司经理许胜虎给出了答案：做集团“走出去”战略的积极实践者和有力推动者。

走出去，前面是片天

土建处第四项目管理公司是全省唯一两捧中国建设工程质量的最高荣誉——鲁班奖的班组。近年来，该公司先后承建了市行政服务综合楼、神马氯碱生产办公楼、平煤神马设备租赁站、工人劳模小区等工程，被授予中国建筑行业优秀项目经理部、平煤神马集团“红旗队”、“先进党支部”等荣誉称号。

在成绩面前，许胜虎和该党支部支部书记张德恒也意识到，固守土建这个“老本行”，分吃一块本来就不怎么大的“蛋糕”，只会使市场竞争越来越激烈，内部“撞车”的频率越来越高，造成的内耗越来越大，加之建筑行业各项指标急剧下滑，任务承揽总量增长乏力，行业总产值增速下降，盈利空间小，都要求他们重新审视企业以后的发展方向。

2015年被称为中国建筑业内新拐点，从这一年开始，第四项目管理公司在传统的房屋建筑基础上，进一步拓宽经营领域。

2015年，该公司积极向市政工程施工进军，承揽到新南环路工程I标段，1.3km长标段、2000万元工作量，现已基本完工，工程质量、节点进度均受到业主的充分肯定。今年，该公司以市政工程为重点跟踪方向，房屋建筑适当补充，又在市新一轮项目建设中承揽到一亿余元的施工任务。

11月10日，在湛南路西延工程施工现场，工作人员正在测量放线定位，进行四通一平前期准备工作。该项目采用政府和社会资本合作(PPP)模式运作，这是我市基础设施建设领域首批进入实施阶段的PPP项目。在转型发展的关键期，拿下这样一个挑战与机遇并存的PPP项目，可以说是第四项目管理公司“十三五”战略规划中浓墨重彩的一笔，用许胜虎的话来说：“我们会严格遵照PPP模式去做，想把它做成可复制、具有导向性的项目，在PPP领域为土建处其他项目部趟出一条路来。”

走出去，赢得新机遇

“走出去”让第四项目管理公司不仅冲破了业务束缚，开辟了新天地，更主要的是，在新常态下获得了发展新机遇，形成了多元开发、适时转型的新格局。

今年，转变思维方式和方式后的第四项目管理公司积极主动对接政府，开展区域性市场布局。

9月14日，国务院常务会议决定大力发展钢结构等装配式建筑。9月26日，杭萧钢构股份有限公司就与河南省平煤建设工程有限公司就杭萧钢构钢结构住宅体系相关技术资源的使用和实施许可等方面达成共识，顺利签署战略合作协议，共同致力于推动钢结构装配式住宅产业化。许胜虎出任河南平煤建设董事长。

许胜虎介绍说，此次合作基于杭萧钢构最新专利技术、国际领先的“钢管束组合结构住宅体系”，该体系具有抗震减灾、节能环保、建设周期短、布局灵活等优点。项目将依托钢结构住宅产业化，在化解钢铁产能过剩的同时，打通房地产业、钢铁冶金业、建筑业、装备制造业、新型绿色建材产业、装饰装修产业、智能家居产业等行业界限，集成为一个新的循环型建筑工业化产业体系，加快推进产业结构调整和优化升级，将有效推动平顶山市乃至河南全省绿色建筑和新型建筑工业化的发展，有效促进传统建筑业向建筑产业现代化迈进。

目前，平煤建设公司注册已完成，正在进行厂区规划设计，不久的将来，一个集研发、生产、施工一体化的现代化工厂将矗立在高新区产业园内。

走出去，自身先要硬

“走出去”，对第四项目管理公司人才、技术等核心能力是一次综合考验。而人才、技术则是他们转型发展的重要支撑。张德恒介绍说，他们以“三个重视”来坚持不懈地努力打造一支优秀的人才队伍和一个团结奋进的管理团队。

重视开展导师带徒活动，大力培养基础性人才。近几年来，对每年新进的学员，根据自身的意愿和项目部的实际情况，给他们找师傅、结对子、定目标，包括多长期限，要取得哪些资格证、学历证，通过师傅从理论到实践的精心教导及一定的激励机制，大多数年轻人在短时间内

便能独当一面。

重视职工培训教育，大力提升全员整体素质。去年共组织举办了工程技术管理、安全生产、成本核算管理、材料管理、工程质量管理、劳务管理、企业文化、党课和廉政警示教育等各种培训40课时，同时还积极参与土建处组织的各类培训教育，紧跟行业发展。

重视人文关怀，大力提升职工的幸福指数。始终关注、关怀员工的生活情况，以解决员工最直接、最现实、最关心的利益问题为出发点，对全体职工及其亲属的生病住院、婚丧嫁娶、家庭困难等情况及时慰问，给予救助；在元旦、三八、五四等节日组织开展丰富多彩的文体活动，促进职工们劳逸结合，加强团队合作，增进企业凝聚力。

第四项目管理公司转型发展的征途上，与人才支撑并驾齐驱的是技术支撑，向科技要质量、要效益是企业始终闪耀的亮点。今年以来，他们大力加强技术质量管理，从各项施工工艺的细部做法出发，有针对性地进行培训，进一步提高实践能力，质量检验自评合格率100%、优良率90%以上，质量通病消除率95%以上，所承建的项目顺利通过竣工验收。许胜虎表示，未来，第四项目管理公司将坚持精细化管理、转型发展、人才培养的主方向，力争成为集团基层单位转型发展之路上高高飘扬的一面旗帜。

(本报记者高秋鹏 通讯员刘冲锋)

加快攻坚转型 实施二次创业

看市场“脸色”提自身“形象”

河南沈缆电缆公司积极转型赢市场

本报讯(记者高秋鹏)机械装备集团河南沈缆电缆公司是一个只有70多人的小企业。虽然人少，但这家公司却在“寒潮”涌动的当下显现出了巨大的发展潜力，目前他们已提前完成全年的销售计划目标。

“能取得这样的成绩，主要因为他们抓住了一个‘变’和一个‘不变’。”11月21日，公司董事长孟庆伟说。

据了解，面对瞬息万变的市场，该公司以“变”应对。

成立之初，这家公司主要生产、销售矿用电缆，但是随着煤矿市场下滑，生产销售受到了一定影响。2014年，他们上马并建成电力电缆生产线，将“触角”从井下延伸到地面。如今，该公司的电力电缆已走进了集团尼龙板厂、焦化板厂，在集团外还与我市一家电厂及四川的一家锅炉安装企业达成了良好的合作关系。

尝到了转型带来的好处后，面对越来越严峻的形势，该公司将今年作为“布局年”，根据市场“脸色”求变，新增产品种类，拓宽销售渠道——抓住近两年我国光伏行业发展迅猛这一机会，积极进军光伏电缆，预计明年年初即可拿到光伏电缆生产许可证；

随着铜价不断上涨，增加价格更加实惠的铝合金电缆；根据煤矿高产高效的需求，

积极上马适合大采面生产的高电压等级电缆；

通过对电缆市场的细化分析，主动进军具有较大潜力普通民用电缆市场，不断提高企业的抗风险能力；

不断畅通销售渠道，通过互联网+对电缆产品进行销售。

在以“变”应对市场，做好销售的同时，该公司坚守一个“不变”，即对质量的高要求。

11月21日，生产车间里，质检员邢亚萍正在认真填写生产过程检验记录。在填写完记录后，邢亚萍郑重地在记录表格上写下了自己的姓名。

“在我们这里，每根电缆都有自己的‘出生证明’。”公司经理张同林说，“上面写有电缆的制造日期、生产者、检验者的名字等，要永久保存。”而这只是该公司安全生产管控质量调度体系的一个环节。在该体系里，该公司从原材料进场开始进行严格把关，将对质量的要求细化到每道工序，每名职工，并定期召开质量分析会，总结检验等等。

“严抓质量是为了让客户认可我们。但在认可之后，我们还必须让客户记住我们。”张同林说。为此，该公司积极进行品牌建设。目前，该公司正在进行商标注册。在公司的公示后，“玉鹰”将成为该公司的正式品牌名称。同时，该公司的网站也在不断地建设和完善之中。

“通过今年的发展和布局，相信明年我们能获得更大的发展。”孟庆伟说。

践行价值观 凸显真善美

首山一矿“好人效应”让矿区暖起来

本报讯(记者高秋鹏 通讯员高晓彬)11月22日下午，首山一矿的一辆通勤车因无法启动停在路边。路过的职工见状主动帮忙推车，让司机感到了浓浓暖意。

“看到同事遇到困难，没有理由不伸手帮一把。”在现场，一名职工笑着说。正如这名职工所言，在潜移默化中，该矿的“好人效应”正在通过几何式裂变，感染着每一个人。

作为集团和宝钢集团合作的对外窗口，近年来，首山一矿在吸取先进文化理念的基础上，积极开展社会主义核心价值观教育，积极构建以“平宝一家亲”为主题的“家”文化，大力选树“四德之星”，强力推进“以德治企”工程。

白松武是该矿“最美平宝人”，水电队水电暖班班长，在他的影响下，全班不仅能较好地完成队里安排的各项工作，好人好事也不断涌现。

上月底，该矿洗衣房地沟的暖气出现故障，维修现场，几个人没有谁顾忌刺鼻的气味和昏暗的环境，争着第一个下去。据白松武介绍，在他们班里，比着做好事已成为常态化。

“有了典型带动，‘好人效应’辐射效果已相当明显。”据水电队党支部书记李刚介绍，该队先后涌现出了拾金不昧好职工郭昌盛、任劳任怨好班长吴风涛等一批先进典型。

不仅在平时，在日常生活里，这种“好人效应”也正在通过一些看得见、摸得着的身边事，让职工们真切地感受着不同。

张工厂是该矿综采一队检修班职工，凭借自己对弱电维修的爱好，他已成为小有名气的“大师傅”，而且还主动为职工义务修理家用电器，让职工称赞不已。

8月份的一次聊天中，同事赵帅把自己家电视机的毛病给张工厂说了说。三天后，张工厂就来到赵帅家，帮赵帅解决了问题。在张工厂的带动下，赵帅班里其他6名同事都加入了张工厂的“团队”中。

一个人做好事，会带动一个群体；一群人做好事，影响的则是整个矿区。通过选树“最美平宝人”，建立典型引领体系，该矿已经形成了“学好人、敬好人、做好人”的良好局面。

目前，在集团道德标兵于光辉、感恩之星李刘红和16名“最美平宝人”的带动下，许多职工正源源不断地加入到争当“四德之星”的行列中，该矿正在成为百里矿区的“道德高地”。

“挖”来的修车高手

——记八矿汽车队修理工曹建龙

“有了小曹，我们队每月能节约汽车修理费1万多元。因检修及时，汽车运行故障率降低了近50%。”11月18日，八矿汽车队党支部书记丁海潮说。

丁海潮口中的“小曹”是八矿汽车队修理工曹建龙。曹建龙是丁海潮从开掘单位“挖”来的。八矿汽车队有13辆通勤车和3辆货车，缺少车辆维修养护技术人员。2014年，丁海潮得知曹建龙有汽车维修特长后，就把他从开掘单位“挖”到了汽车队。

曹建龙的父亲经营有一家汽车维修店。曹建龙从小就喜欢汽车维修，从初中开始跟着父亲学习汽车维修技术。参加工作后，他已经能够独立处理复杂的汽车故障了。“以前，我们只能做一些换轮胎、注机油等简单的汽车维护工作，其他的工作全靠汽车修理厂，每个月修车费用支出比较大。小曹到汽车队后，只要能买来配件，我们就能自己修理汽车。”丁海潮说。

今年6月初，该队对通勤车空调进行检修。最初，该队把1辆有制冷问题的通勤车委托给汽车修理厂维修，结果花了1200元维修费。照这样算，13辆通勤车如果全部由汽车修理厂维修，要花费1万多元。于是，该队决定把检修通勤车空调的任务交给曹建龙。

曹建龙和同事对其余12辆通勤车空调进行检修，发现有4辆车的空调制冷效果不好，就买来氟利昂进行填充。没有填充工具，曹建龙就从家里拿，既降低了维修成本，又解决了空调制冷问题，保证了夏季上下班职工凉爽乘车。

为了掌握汽车电路情况，曹建龙经常对照汽车线路图摸索实践。“线路老化会造成电气设备接触不良，导致车辆启动困难，虚联的线路排查起故障来十分困难。”曹建龙说。为了排除老化线路，曹建龙利用报废的汽车尾灯灯座加工“试灯”，对车上的近百条线路逐条进行排查。

10月12日，该队一辆通勤车无法启动。曹建龙经过排查发现，通勤车启动机前套由于长时间磨损出现故障，于是拆下启动机，在车床上加工制作了一个前套。“如果送汽车修理厂维修，修理厂会直接更换一套新的启动机，不算工时费，一台启动机就要1500多元。”曹建龙说。

10月初，曹建龙按要求对通勤车启动机进行保养。因需要对每辆车的启动机进行拆卸、检修、注油，曹建龙就叫来在自家汽车修理店工作的亲戚帮忙。

“小曹从自家的汽车修理店拿工具、找亲戚帮忙，队里没有给他补助。他不怕脏不怕累，修车从不讲条件，从不向队里提要求。”丁海潮说。

“这有啥，企业成本降低了，发展得更好，对每名职工都有好处。为企业，咱不算个人得失！”听了丁海潮的话，曹建龙憨厚地说。他认为，他做的一切都是值得的。

(本报记者高秋鹏 通讯员赵国强)

为优秀师徒点赞

帘子布公司创新“导师带徒”模式

本报讯(记者高秋鹏 通讯员陈建丽)近段时间，帘子布公司的青工们在工作之余纷纷拿出手机查看最新公布的“师徒信息”，为身边的优秀师徒点赞。“帘子布团委”公众号的关注人数也直线攀升，单篇点赞量由原来的不足10人激增到240人。

原来，该公司团委经过资格审核认定，师徒自愿组合、签订合同、月度考评、年终鉴定等环节，2016年“导师带徒”活动顺利完成了培训计划，40多名青工集体“出徒”。师徒的心得体会和工作图片陆续被刊登在公众号上，吸引了众多青工“围观”。

“导师带徒”活动作为帘子布公司共青团的主要品牌活动，不但助推新员工迅速转变角色，尽快适应岗位，也为老员工发挥“传、帮、带”起到了积极作用。与往年不同，该公司团委深入贯彻落实集团有关“导师带徒”活动精神，不断完善培训方式方法，一改往年由导师单独培训的方法，采取公司团委、基层团支部和导师的“三级”培训新模式，进一步拓宽师徒的知识面，增加培训效果。

该公司团委通过技术协会的专业技术及兴趣小组活动，对徒弟进行“面”上的培养，团支部则负责进行企业文化、公司相关精神、职业素养等“线”上的培训，导师传授安全知识、操作技能等“点”上的知识，确保徒弟能尽快独立操作上岗并尽快适应新环境。捻织二厂青工高琳，半年前转岗到该厂女工委员、团支部书记岗位，经过师傅的指点，发稿量由零增加到32篇。捻织一厂王贞在导师穆卓亚的悉心指导下，提前两个月上岗。青工申明明师从演讲高手张磊，近日在集团演讲比赛中获得三等奖的好成绩。

自2011年来，“导师带徒”活动已为该公司一线及技术岗位培养了400多名理论扎实、技能娴熟的技能型、技术型优秀员工，在满足企业改革发展人才需求和优化人才结构方面发挥了重要作用。



加紧销售 增加效益

随着市场形势好转，尼龙化工公司抓住这一有利时机，采取得力措施，充分发挥装置产能，提高产品总产量，加大已二

酸等产品的对外销售，有效增加了企业经济效益，为打赢四季度扭亏增盈攻坚战提供了重要支撑。目前，该公司高品质已二

酸远销美国、瑞士、土耳其等地，产品供不应求。图为该公司生产的高品质已二酸产品正在抓紧时间装车外售。 于关举 摄

弘扬凡人善举 凝聚道德力量

第六届“小人物、大英雄”感动四矿道德人物评选揭晓

本报讯(记者高秋鹏 通讯员兰文博)11月23日，通过单位申报、系统党总支推荐、活动领导小组评定及公示等程序，四矿第六届“小人物、大英雄”感动四矿道德人物评选活动正式揭晓。

近年来，四矿坚持加强社会公德、职业道德、家庭美德和个人品德教育，广泛开展道德实践活动，从2011年起，持续

开展季评好人好事，年度“小人物、大英雄”感动四矿道德人物评选，累计评出年度道德人物82名，先进集体7名，同时开展道德讲堂、道德箴言诵读等活动，形成了特色鲜明、影响深远的道德平台和载体，为该矿解危脱困，打赢经济下行攻坚战，发挥了积极推动作用。

今年该矿从35个单位推荐的78名典型人物中，选出了在敬业奉献、孝老爱

集团多措并举确保四季度扭亏为盈

本报讯(记者高秋鹏)日前，平煤神马集团提出了“决战四季度、大打扭亏增盈攻坚战”的奋斗目标，号召全体干部职工决战四季度，全力攻坚突围，坚决实现四季度扭亏增盈，为明年各项工作开好局、起好步打下坚实基础。

统计显示，当前，集团经济运行阶段性拐点确立、总体态势向好，呈现出“市场在好转、效益在增加、包袱在减轻、环境在改善、后劲在积蓄”等五个方面的喜人变化。集团煤炭、焦化、尼龙及盐化等板块的18种主导产品市场全线回暖，与年初相比，精煤售价上涨550—630元/吨，一级焦从765元/吨上涨到1770元/吨，烧碱价格从1730元/吨上涨到2700

元/吨，PVC价格从4558元/吨上涨到6800元/吨，尼龙产品价格保持在历史较高水平。

为更好抓住当前市场回暖的有利时机，全面落实四季度扭亏增盈指标，切实提高企业经营管理水平，促进企业经营效益稳步提高，该集团多措并举，全面加强经济指标考核。

加强生产管理。煤矿单位坚持安全高效发展之路，全力以赴提高工效，有序释放先进产能，夯实扭亏增盈基础，实现增收创效。焦化、盐化、尼龙等单位实现安全高效满负荷运行，充分发挥优势产品产能，进一步提高企业增产增收能力。

加强质量管理。煤矿单位坚持从源

头抓起，加大生产全过程质量控制力度，全面落实质量管理措施，不断提高煤炭质量。同时，要落实“优质优价、高质高返、超灰扣产”的煤质考核政策，促进精煤、电煤有序转化，确保企业整体效益最大化。

优化生产流程。根据各单位生产经营特点，采取系统优化、工艺流程改造等措施，合理调整生产布局，灵活调整生产方式，实现生产流程全链条、全环节、全方位节能降耗。

加强经营管理。牢固树立“过紧日子”思想，堵塞管理漏洞，严控各类资本性

和非生产性支出，持续压减所有与安全、生产、民生无关的开支，杜绝一切浪费。尤其是各单位机关及经营单位费用要严格控制，全年费用支出不得超年初下达的预算指标。

加大营销管理。紧跟市场动态，适时调整产品价格，不断提高产品销量，全力增收增效，不断完善煤炭、焦炭组合销售机制，严格执行集团应收账款管理规定的要求，根据客户资信情况，及时调整客户信用等级及赊销政策，完善赊销业务流程，加强应收账款管理和信息收集反馈，落实销售部门催收责任和货款逾期处罚规定，压减应收账款规模，及时回笼资金，同时做好风险防范，避免呆、坏账损失。