

聚焦主业 改革创新

企业活力为东北经济增添暖意

□新华社记者 陈炜伟 杨思琪

冬日的哈尔滨寒风凛冽,常青实业有限公司生产车间却依旧热火朝天。纸吸管、木竹刀叉勺、牙签、咖啡棒……小巧精致的产品在流水线上快速有序地“流淌”。近年来,敏锐发掘欧洲市场需求,公司产品远销20多个国家和地区。

“近年来,土地使用费从以前的每平方米10元降低到4元,燃气费从每立方米3.8元降低到3.3元,帮我们节省了成本。”公司总经理李富波说,政府对民营企业的关怀,公司有不少获得感,今年销售收入快速增长也让自己对企业发展充满信心。

寒冷冬日,东北经济释放暖意。近日,记者在东北三省采访调研了解到,地方政府正探索优化营商环境、加快推动培育经济新动能,不少企业则聚焦主业、创新发展。

走进辽宁中蓝电子科技有限公司生产车间,自动化设备高效运转,多款

手机摄像头马达、手机镜头等批量生产。公司研发的一款2000万像素前置镜头,已经应用多个品牌的全面屏手机中。

“企业在短短几年里实现快速发展,得益于不断创新。从成立以来,我们已经累计投入几亿元用于技术研发和设备改造升级。”中蓝电子董事长王迪说,未来公司还将引进人才、开拓市场、完善产业链,提升企业核心竞争力。

中蓝电子的探索,也是东北地区培育经济新动能的缩影。记者了解到,辽宁正大力推进新旧动能转换,加快新兴产业重大项目落地;吉林突出传统产业数字化提升;黑龙江新动能加快生成,1至9月高技术制造业增加值同比增长10.5%。

辽宁是连接亚欧通道的重要出口。在辽宁自贸试验区营口片区,由营口港务集团与沈铁、哈铁、辽宁红运集团合作成立的物流公司,专门负责海铁联运业务。目前,已开通中欧班列线路12条,与境外5个国家、9个城市实现互

联互通,构建起国内、国际多式联运物流大通道。

“除了参与中欧班列建设,我们还在南非、赞比亚、津巴布韦等多个非洲国家进行农业、物流、矿产等领域的投资,自行累计投资已达2亿美元。”辽宁红运集团董事长助理王森说,积极参与“一带一路”建设,正为企业不断拓展合作发展新空间。

东北地区正深度融入共建“一带一路”。据了解,辽宁出台“一带一路”综合试验区建设总体方案,对外合作取得积极进展;吉林加强对俄合作,与俄滨海边疆区、宁波舟山港共同构建起内贸外运新合作机制;黑龙江1至9月对俄贸易进出口总额同比增长58.3%。

不少企业家表示,在复杂的国内外经济环境下,聚焦主业、勤练内功是企业持续发展的关键。

今年前三季度,忠旺集团上市公司中国忠旺总收益同比上升28.7%。纯利为25.1亿元。同时,中国忠旺与捷豹路虎签订合约,将作为一级供应商直接为

捷豹路虎英国工厂供应优质铝挤压产品。

“秉持着对现代工匠精神的坚持,我们不断钻研技术升级和 product 创新,持续提升产品质量和附加值。铝合金模板、轨道车辆大部件等高端产品市场表现优异,推动业绩稳步增长。”中国忠旺董事长兼总裁路长青说。

企业的良好发展,也离不开营商环境的改善。据了解,为持续优化营商环境,东北三省均组建了省属营商环境建设机构,并持续深化“放管服”改革,吉林还全面推开“只跑一次”改革。

“前三季度,东北地区经济发展延续了上半年筑底企稳向好态势,经济运行总体平稳。”国家发展改革委新闻发言人孟玮介绍,下一步,将研究新时代支持东北地区全面振兴、全方位振兴的政策措施,支持东北地区以深化改革创新为导向,以高质量发展为引领,重塑环境、重振雄风,形成对国家重大战略的坚强支撑。

新华社北京12月20日电

加格达奇航空护林站

撑起空中保护伞 担起“森林守护神”

□闫捍江 本报记者 刘大泳

一次次空中巡护,一趟趟火场侦察,一桶桶吊水作业……今年以来,大兴安岭加格达奇航空护林站以直升机的空中优势,积极开展森林火情监测巡护、火场侦察、火灾扑救、空中降雨作业及石油管线巡护等应急保障工作,织就了一张空中“防护网”。全年累计作业721架次1283小时,参与扑救7个火场,圆满完成了航空飞行护林任务。

加格达奇航空护林站承担8个林业局、6个资源管护区以及协防内蒙古大兴安岭部分林区的护林飞行任务,巡护区域面积达6.4万平方公里。巡护区内林农交错,分布着农场、牧场、野外作业点、原油管道、高压电网等,在春夏秋季航期内全部都是重点火险区。

在特定的不利局势面前,他们迎难而上,提出了“内强素质,外树形象,练好本领,保障有力”的口号。根据巡护的地理位置、自然条件、气象因子等实际情况,在飞机巡护安排上,抓住关键区域,加大巡护密度,延长飞机空中巡护时间,有效提高了火情发现率,对重点林区加林局、松岭区、韩家园林业局部分施业区、内蒙古大兴安岭南部分林

区和南瓮河、多布库尔保护区在高火险天气安排重点、多次架次入巡护。通过对各时段火险形势的分析和研究,积极做到抢前抓早,科学合理制定巡护、机降、化灭、吊桶等飞行计划,对重点林区及火险高发区域,在高火险天气时段内,安排重点、高密度巡护,提高火情发现率,确保发现火情、及时扑救。

2018年6月3日,内蒙古汗马雷击火向大兴安岭呼中保护区蔓延,加格达奇航空护林站迅速派出移动航站到呼中区靠前保障,调度人员24小时坚守岗位。在扑打越界火中,航空护林站反应迅速,保障有力,执行火情侦察、机降灭火、空运给养、吊桶灭火都做到万无一失,把第一手准确详细的火场资料报告给前线总指挥部,为总前指的科学决策、为扑火的最后胜利起到了至关重要作用,受到省森防指的表彰。作业飞行399架次505小时,吊桶洒水716吨,洒灭火药剂219吨,降扑火队员2028人,相当于一个航期135天的工作量。

今年以来,航站先后飞赴阿木尔龙河、韩家园371高地等雷击火场执行洒水、洒药、机降扑火人员等作业任务,圆满地完成了飞行任务,受到上级肯定。

加格达奇航空护林站是多功能林I级航空护林站,春夏秋三季航期租用固定翼和直升机共计26架。如此规模的航空护林机群,是怎样管理,又如何确保护林飞行安全?

记者了解到,在具体工作中,航站明确机组飞行任务规程、机位管理,明确跑道、滑行道、人行通道的管理,明确与运输机场共用跑道规则,明确飞行气象预报规则,严格依照国家规定的各项飞行条例来组织开展航空护林工作。

为提高应急处置能力,航站开展实战化训练,定期对救援小组进行实战训练,妥善处置各类突发事件,确保安全和稳定。一旦发生火情,航站立即启动应急预案,快速投放扑火部队实施机降灭火,实施精准扑火,高效处置初发火。开展安全月活动,航站各部门和护林机组排查隐患、分析根源、制定整改措施并整章建制,大大提高了工作效率,保障飞行安全,减少了应急不安全事件发生。

2018年全年,通过安检站进入机场的人员和车辆达到约18万人次,高峰时段均达到5000余人次,特别是6月份的内蒙古汗马越境火期间,为做好保障30余架飞机的扑火保障工作,救援的飞机频

繁起降,机组人员进出量猛增,人员天还没亮就入场准备,天黑了还没离场,保卫科都按规定对进出机场的人员和车辆进行严格的安全检查,取得了全年无重大刑事案件、无重大治安案件、无重大灾害事故的好成绩。

航期内航站每年都有常驻飞行员和机务等机组人员80多人,其中党员占四分之一。为此,他们专门成立了临时党支部,邀请驻场机组党员参加各项活动,强化了流动党员的自身管理能力,极大地促进了航站服务保障能力的提升。

几年来,航站的工作范围不断拓展,目前,在开展常规护林巡护的同时,他们又增加了原油管道巡护;人工增雨飞机作业,降低森林火险等级;引进飞龙公司航校,为国家每年培养飞机驾驶员120多人,飞行教练的同时还兼顾防火巡护,此举受到上级的肯定。据统计,航站全年保障护林安全共飞行721架次1283小时。其中,人工增雨飞行15架次32小时,石油管线巡检131架次263小时,大连欧亚训练飞行252架次93小时,飞龙航校训练飞行27615架次9009小时,收航站预报261份,定点向北方总站拍发实况报1486份。

马云：数字经济的创新者



新华社杭州12月20日电(记者冯源 吴帅帅)2135亿元,不久前,阿里巴巴第10个“双11”单日成交额再次印证了中国旺盛的消费市场。

今年是马云创立阿里巴巴的第19年。在不到20年的时间里,阿里巴巴已发展成为世界知名的互联网科技企业,马云也因此成为“数字经济的创新者”。

对此,马云曾经感言,阿里巴巴的成长是时代的奇迹。“我们只是恰逢其时,比较幸运地走在这个机遇的中。”

中国改革开放和互联网科技进步赋予了阿里发展良机。

办过翻译社,倒腾过义乌小商品,经营过电脑公司,开办了“中国黄页”网站……在创业初期,马云曾四处碰壁。

一段影像资料记录了这段经历。夜幕下的北京,马云眼含泪水:“一切得

从头开始,失败了也无所谓。我至少把一个概念告诉了别人。我不成功,会有人成功的。”这一概念,就是他看准的“电子商务”。

1999年的教师节,马云在杭州居民小区创立了阿里巴巴。起步的时候是18个人,50万元资金。

创业之初,阿里巴巴主攻B2B业务,让大量的中小企业得以第一次通过互联网寻找海外需求,达成出口业务。随着“中国制造”加速开拓海外市场,阿里巴巴也迅速成为全球最大的B2B平台。

2003年,阿里巴巴成立了淘宝网,开展B2C业务。2004年,为了解决淘宝交易中的信任问题,阿里巴巴又创设了支付宝。从商品信息获取到支付安全,一套完整的电商服务体系开始形

成,也让网购成为千家万户的生活方式。

2014年阿里巴巴在纽交所上市,成为美股史上最大IPO。

“让天下没有难做的生意”——这句口号,成了阿里至今未变的企业愿景,也见证了中国经济和互联网消费市场走向繁荣,并成就了阿里本身。

马云说,改革开放造就了他们这一代企业家,企业家是改革开放的受益者,也要成为继续深化改革、扩大开放的推动者。这个时代需要企业家精神,企业家要以国家利益为重,以未来利益为重,以社会利益为重。

而对于阿里巴巴的未来,马云一直认为,这家公司最大的价值不在利润、不在规模,而是能为世界、为未来解决多少问题,创造多少价值。

“我不过是赶上了时代的节拍”

记注重企业管理创新的优秀企业家张瑞敏



新华社青岛12月20日电(记者徐冰 张旭东)“没有成功的企业,只有时代的企业。海尔成为今天的海尔,是改革开放这个时代造就的,我所谓成功不过是赶上了时代的节拍。”

海尔集团董事局主席、首席执行官张瑞敏说,我一直努力探索企业管理创新,目的是把海尔由传统企业变成自主创业平台,让海尔每位员工像我当年一样,都有机会成为今天这个伟大时代的成功者。

张瑞敏在企业管理上的创新探索获得中外管理学界高度认可,但以“自以为非”为座右铭的张瑞敏,始终有一种紧迫感。目前,他又在探索物联网时代企业的生态体系。

海尔从创业初期就开始探索管理创新,2005年以来,海尔实施并不断发展完善“人单合一”管理模式。张瑞敏认为,“人单合一”就是让每个人的价值最大化。

海尔“人单合一”模式被研究者比喻为海尔版的“联产承包责任制”。一是员工由经济人变成自主人;二是科层制变成自组织,企业领导权全部让渡给员工;三是企业付薪变成用户付薪。同时,海尔去掉1.2万多名中层管理者,企业变成扁平化创业平台,裂变出几千个自主创业小微。

张瑞敏解释:“人单合一”的人是员工,单是用户,以用户为中心是海尔最早的基因。提起当年“砸冰箱”事件,他说,海尔为什么不能用质量好的产品来尊敬顾客?

现在,用户需求成为海尔产品方向,并且用户全流程参与产品设计研发,“用户驱动”成为海尔创客原动力。

2016年,海尔并购美国通用电气家电(GEA)。张瑞敏对GEA员工说:“我不是你们的领导,我和你们的领导都是一个人——用户”。

目前,海尔所有产品“无交互,不开发”。2018年,海尔交互开发出30多类2000多个型号的新产品。

GEA与用户交互出的制冰机和披萨烤箱,在当地成了爆款产品。美国《大西洋》月刊认为,其“将灵活的制造商精神带入产品设计过程”。

“海尔管理模式发展到现在,就是让所有员工都能机会平等地创造价值,我也一样。所以,40多年前我是普通工人,今天我依然是这个时代的普通人。”张瑞敏说。

■ 改革先锋 [风采]

哈尔滨市南岗区红旗满族乡卫生院

走村串户签约家庭医生服务

本报讯 哈尔滨市南岗区红旗满族乡卫生院,始建于1956年,该院设置了内科、外科、妇科、儿科、中医科、口腔科、保健科、检验科、放射科、超声科等主要诊疗科室和辅助科室,住院床位70张,是承担着辖区2万人口的医疗保障工作和基本公共卫生服务工作的现代型医院。近年来该院还购置了进口超声设备、检验检测设备和CT等辅助检查设备,建设了完善的集中供氧设施和电梯。同时该院还与黑龙江省农垦总医院建立了医联体,开通了急救绿色通道,为重症患者就医提供保障。

随着我国医疗改革的逐步推进,医院的职能也在逐步转变,从被动为患者提供

医疗服务变成提供基本公共卫生服务与医疗服务相结合。由于该院辖区人口居住分散,为了更好地推进国家基本公共卫生服务工作,全体医护人员走遍了辖区内的12个自然村,每年开展20多次健康教育讲座,发放宣传资料上万份,播放音像资料上百小时。2018年该院组织医护人员入户为辖区内的常住人口进行家庭医生签约,使辖区内的家庭医生签约服务率达到95%以上,居全区首位。在全体医护人员的努力下,红旗满族乡卫生院连年在全区考核中取得优异成绩,并于2015年取得“国家级群众满意的乡镇卫生院”的荣誉称号。

佳木斯市前进区探索推行“全岗通”改革

促服务效能不断“提速”

本报讯 佳木斯市前进区将改革作为推动发展的第一动力,探索推行了一专多能、全岗都通的“全岗通”改革。改革后,区政务服务大厅窗口由17个减少至6个,全部设置为综合窗口,工作人员由34人精简至13人,服务效率提升了30%,实现了“一人在岗、事项通办”,为企业群众提供了优质、高效的政务服务,作风和营商环境转变的协同效应初步显现。

群众办事更方便。厘清区级和社区两级政务服务事项的权责边界,将12项能一次在社区办结的事项全部下沉到社区办理,结合社区“全岗通”模式,变被动坐等为主动服务,通过入户收集要件并提供

代办服务,力争使群众“只跑一次”变为“一次也不用跑”。

办事流程更优化。对政务服务事项流程进行颠覆再造,将初等以下民办学校设立等95项现场核查程序由后置变前置,实现了申报前电话预约,随即到场核查,后续见面审批发证,变办事人员“来”申请为工作人员“去”服务。

服务效能再提速。选配优秀干部充实到窗口岗位,完善了工作制度11项,公开了举报电话,广泛接受监督。在评先评优等方面优先向窗口人员倾斜,为窗口服务注入“强心剂”,工作动力更为“强劲”,服务效能不断“提速”。

面向全国招聘 绩效上不封顶

(上接第一版)通过全员聘任,干部由原来的身份管理变为岗位管理,由委任制变成聘任制,突破了编制、职级的限制,从而实现干部能上能下,人员能进能出,收入能高能低。新成立的公司实行总经理负责制,新区只聘任总经理,其余人员全部由总经理组阁,建立了“管一人、一人管”的管理模式,给总经理充分授权,为企业增添活力。

“我们这次实施‘企业化管理,市场化运营,专业化服务’的改革,是优化营商环境的一项重要举措,就是通过细分服务职能,把适合市场化的服务职能从政府部门

中剥离出来,成立专业化的公司,招聘专业化团队,让企业和人才享受更专业、更系统、更优质的服务,实现对企业对人才的服务最大化。”程亚男说。哈尔滨新区将以此为切入点,以解放思想推动高质量发展大讨论为契机,继续先行先试,不断探索,补齐政府部门在服务上的短板,让区内企业享有更好的公共服务,降低商业成本,提高运营效率。今后,将以“问需服务”为导向,从服务的供给侧改革入手,真正做到企业和人才需要什么样的服务,新区就能给出什么样的服务,为企业和人才提供有温度的精准服务。

供热改造情暖“赫哲人家”

(上接第一版)在八岔村村委会,几个村民聊着今年收成情况。村民张艳国告诉记者:“今年家里种了150亩芸豆和大豆,收成很好,家里又改用电热炕,可以说双喜临门。现在我们的收入一年比一年高,加上粮补、直补和渔船补贴,每公顷收入达到七八千元,农用车、小轿车早就成了生活必需品。”

八岔村地处八岔岛国家级自然保护区,近年来,全村着力发展绿色环保产业,大力调整种植业结构,不仅给转产的农

户提供种植技术,还帮助解决销售问题。现在,“赫乡田源”特色农产品示范基地已初具规模。今年种植的北海道山药、大球盖菇、糯高粱等特色农产品,已通过北京果园村的鑫福海工贸集团的订单,销往北京各大超市,收入47万元。果园村还与八岔村联合成立了鑫福海赫哲文化旅游发展公司,并出资建造了2条游船,谋划开通界江旅游线。同时,村里的家庭旅店已发展到33家,全年实现收入21万元。

用文心与匠心传承木作技艺

(上接第一版)
为做精品 他不要设计费要产品

虽然手艺有成,但牛晓霆并不满足,而是回到学校继续攻读硕士学位。理论和实践相结合,牛晓霆著作颇丰,获得了学术界和教育界的认可,家具厂商也向他递来“橄榄枝”。

2013年,北京“太丰元”居室文化发展有限公司多番联系牛晓霆,希望合作。考虑良久,牛晓霆提出了两个条件——一是不要设计费,要产品;二是家具生产流程要全程监督。“要产品,是为了能让学生看得见摸得着真正的明式家具。在学校里,这么大体量的珍贵木材比较少见,我希望学生们能开拓眼界。领着学生全程参与,这既对产品负责,也希望让学生了解到什么是真正的工匠精神。”

2014年8月,“明韵禅宗”经典明式系列家具47款一次成型出厂。同年9月,在上海举办的第20届中国国际家具展上,该系列中的官帽椅、圈椅、翘头案等27件家具征服了观展群众的目光,也获得了中国家具协会理事长朱长岭、中国家具行业领军人物澳珀家具首席设计师朱小杰、古家具收藏家马可乐等人的高度评价。

“大家看到的是这个系列47款一次成型出厂,而大家没有看到的是在出厂之前,我们反复计算推敲的日日夜夜。”回想起那段与工人们在厂房里同吃同住的日子,牛晓霆不无感慨。从图纸到实物,从平面到立体,为了抓到明式家具的灵魂与气韵,牛晓霆带领团队绘制了1:1比例的图纸,并将误差控制在1毫米以内。少1

毫米则不圆润,多一毫米则显繁赘。在制作之前,牛晓霆带领团队几经易稿、反复打样。“你们看这把木椅,上边这块叫搭脑。一旦打磨得狠了,这块就会出现反棱,非常难看。所以我们当时为了找到最完美的呈现方式,做了15把左右的木椅,耗时半年才定型。”

为传技艺 他创办学会创新教学理念

正是凭借着对木作手艺的钻研和对匠人精神的坚守,牛晓霆成为中国艺术红木家具专委会最年轻的专家顾问。2017年,他还获得了“龙江工匠”荣誉称号。

虽然取得了巨大的成功,但牛晓霆知道,弘扬传统文化,推广木作技艺,只靠一个人的力量是不够的。“我和同行专家共同发起成立了中式家具委员会。”牛晓霆介绍,来自全国的设计师、企业家、研究者、工匠们将在这个平台上戮力同心,制定行业标准,推动行业发展,以实际行动贯彻落实《中国制造2025》和《中国传统工艺振兴计划》。

牛晓霆对木作技艺的爱是久长的,更是深沉的,他时时担忧着这门技艺的传承与发展。因此,他不仅要当“匠师”,更要做良师。在课堂上,牛晓霆会给学生展示海黄、紫檀等几十个树种的样板块,也会拿着明清家具一比一的结构图逐步拆卸给学生们看;课堂上,牛晓霆带学生到古玩市场观摩家具。教学方法的多样和教学理念的创新,使牛晓霆在学生中赢得了好口碑,也让他获得省高等教育教学成果二等奖和中国家具设计教育名师奖。

某部队训练场地建设招标公告

一、项目名称:某部队训练场地建设。二、项目地点:黑龙江省齐齐哈尔市。三、项目概况:共一个标段,主要为400米障碍场、攀登训练场、驾驶训练场、综合作业场等场地。四、投标人资格条件:必须为独立法人,且具备市政公用总承包二级(含)以上资质,没有不良信用记录、未列入军队黑名单,项目负责人必须是注册建造师。五、招标文件发售时间、地点、方式及售价:2019年1月3日11时,齐齐哈尔建华区军校街86号,建设单位自取,招标文件售价500元,必须通过对公账户转账至部队对公账户。六、投标开始和截止时间及地点、方式:公示时间为2018年12月19日至2018年12月25日共7天。七、开标时间、地点:齐齐哈尔建华区军校街86号。八、招标人联系方式(限联系人、联系电话):李先达、张永超,联系电话:0452-6171111、18904622201;0452-6171101、18945219105。 2018年12月20日