

中国电信三沙分公司成立一周年 把信息高速公路架设到中国南海

■本报记者 丁国明

“尊敬的客户：欢迎你光临美丽的中国三沙市南沙渚碧礁，中国电信天翼3G信号已覆盖本岛及附近海域，正在为你提供优质的3G通信服务。祝你旅途愉快，万事如意！”当记者们在三沙采访往返于各岛礁时，手机就会接到这样的问候短信，提醒记者所在地为中国及其具体的岛礁位置，让人感觉十分温暖。

2013年7月24日是海南省三沙市建市一周年。三沙市的战略定位、区划界定赋予了它“彰显主权”的特殊使命。这一神圣使命的背后，中国电信人同样付出了艰苦卓绝的努力——一年来，中国电信工程技术人员足迹遍及三沙各岛礁，让中国电信3G网络全部覆盖我国驻守的三沙各岛礁上。

中国电信三沙分公司前身是西南中沙群岛邮电局，西南中沙群岛邮电机构早于1959年上半年设立，作为海口邮电局的派出机构。1961年10月10日起，正式成立西南中沙群岛邮电局。1988年，西南中沙群岛邮电局划归海南省邮电管理局管理。随着邮电体制改革的不断深化，西南中沙群岛邮电局一直归属中国电信海南公司作为内设机构保留下来并进行规范管理。中国电信海南公司长期驻守西沙员工5人，是唯一在永兴岛建立业务和设备维护常驻机构的通信运营商。

2012年7月24日，伴随着三沙建设大幕的拉开，中国电信三沙分公司正式挂牌成立，成为三沙

市第一家揭牌的企业，三沙市通信建设及服务能力由此迈入新的发展阶段。中国电信三沙分公司成立一年来，工程建设和维护人员夜以继日，长期奔波奋战于各岛礁间，克服了热带风暴等极端恶劣天气、淡水紧张、缺少蔬菜等困难，加快三沙通信网络建设进程。2012年12月31日，中国电信天翼3G网络在南沙群岛永暑礁正式开通。2013年6月27日，南沙赤瓜礁中国电信3G基站开通，至此，中国电信天翼3G信号已全面覆盖南沙永暑礁、华阳礁、渚碧礁、东门礁、美济礁、南薰礁、赤瓜礁及其周边海域。



电信三沙分公司进驻永暑礁

■1961年10月10日
正式成立西南中沙群岛邮电局

■2012年7月24日
中国电信三沙分公司正式挂牌成立

■2012年12月31日
中国电信天翼3G网络在南沙群岛永暑礁开通

■2013年6月27日
南沙赤瓜礁中国电信3G基站开通

(上接G02版)

三是雪中送炭，解老干部的燃眉之急。去年集团机关有4家低保户得到工会帮扶，有15户特困老干部得到帮扶救济，为5位去世老干部做了善后工作。

坚持自身建设，提高服务老干部能力

一是坚持以“让党委放心、让老干部满意”为目标，加强政治理论学习，提高政治思想觉悟和政策理论水平，提高服务老干部的综合素质，增进对老干部的感情，全心全意为老干部服务，建设老干部信得过的工作队伍。

二是“打铁还需自身硬”。坚持业务知识和技能的学习培训，提高服务

老干部的过硬本领。树立爱岗敬业、无私奉献的精神，了解老干部想法和意见，帮助解决老干部实际困难，做老干部的贴心人。

三是坚持服务为本，强化“孝子情怀”，树立主动服务和热情服务的意识，提高服务老干部的质量和水平。

新思考、新方向

人文关怀是根本

“乐民之乐者，民亦乐其乐；忧民之忧者，民亦忧其忧。”不断增进与老干部的感情，把人文关怀融入解决老干部最关心、最直接、最现实的问题之中，及时研究和解决老干部工作中重大问题和重要事项，这样才能从

根本上引领老干部，凝聚老干部人心。

善于创新是关键

新形势下的老干部工作，新情况新问题层出不穷，这决定了对老干部的服务和人文关怀是一种精细化的工作。要经常分析把握老干部工作形势和老干部最关心、最直接、最现实的问题，及时创新老干部工作的机制和方式方法，切实提高工作的时效性和针对性，这样才能打造一支让组织放心、让老干部满意的工作队伍，才能开创一个生动活泼的老干部工作局面，扎实有效地做好老干部工作。

服务意识是动力

老干部工作的核心问题是服务问题。如果对老干部没有服务意识，

实现了在2013年上半年开通所有南沙3G基站的建设目标。

一年来，中国电信累计完成投资近2000万元，网络维护成本近1000万元。目前中国电信已在三沙驻守的各岛礁上，全部覆盖3G网络，是唯一在三沙提供3G和固话、宽带的全业务电信运营商，如今在三沙，人们不仅可以在永兴岛体验到稳定、畅快的手机网络服务，其周边乃至南沙的大部分岛礁均实现畅通无阻的通话和网络体验，极大地满足了政府部门及居民、部队官兵对通信服务的迫切需求，为驻岛军警民架起了沟通外界的“信息高速公路”。

对老干部的诉求不理不睬，哪怕送钱送物，也难以有好的效果。只有不断增强对老干部的服务意识，不断增强老干部工作的使命感、责任感，常抱敬老之情，常怀爱老之意，常有助老之心，营造敬老、爱老、助老的环境和氛围，才能够不断增强老干部工作的责任心、信心和干劲，进而不断提高老干部工作的水平。

长效机制是保障

老干部工作任务繁重，不是一时或一事的工作，而是组织工作的重要组成部分，需要常抓不懈，必须探索建立健全老干部工作的长效机制，特别是责任机制、办事机制、联动机制和沟通联系机制等，从制度上保证老干部工作落到实处。

中铁二十局成武八标：情注陇南建精品

■唐礼科 耿标 本报记者 王敏

美丽的陇南，陇上江南，一幅天然的人间画卷，一道独特的亮丽风景。巍巍的米苍山，似一尊忠诚的守护神，用他那伟岸的身躯抵挡住了来自北方肆虐的风沙和严寒，形成了独特的“陇上江南”；潺潺的平洛河流水，溶入嘉陵江，向长江奔去，它用甘甜的乳汁，哺育着陇南儿女。成武高速公路，像一条长长的巨龙，蜿蜒穿行于这片深丘沃土之中。

2010年12月，中国铁建二十局集团作为建筑业的劲旅，加入了甘肃成武（县）—武（都）高速公路的建设大潮之中，承担了CW8合同段全长5.87公里、工程投资4.6亿元的施工任务。

两年多来，在甘肃省交通运输厅长达路业有限公司成武高速公路项目办的正确领导下，项目经理部全体参建人员以“建精品工程，育优秀团队”为企业使命，以实现“精品成武、安全成武、绿色成武、和谐成武”为奋斗目标，恪尽职守，充分地体现了中国铁建“诚信、创新永恒，精品、人品同在”的核心价值观，较好地展示了“现代铁军，勇争第一”的精神风貌，谱写了一曲曲成武八标全体员工情系陇南、攻坚成武的英雄赞歌！

2011年3月6日，随着成武项目办的一声开工令下，全线工程施工正

式启动。工程开工后，总工程师周开泉每天组织工程技术人员进行技术业务培训，要求每位技术人员必须吃透图纸，理解设计，正确指导施工，并对技术人员进行业务知识考试，经考试合格后才能上岗。在大家的共同努力下，3月20日，进场的16名工程技术人员全部通过考试，并以92.50分的平均成绩，顺利通过了技术业务岗前培训。

精品工程靠质量作保证，严格质量控制是工程技术人员的天职。安全质量在成武高速公路工程建设中始终处于核心地位，它就像一把达摩克利斯之剑，时刻悬在工程技术人员的头顶。

管段主要工程量有特大桥2座3472.5米，大桥4座705米；桩基工程826根15240米；预制预应力箱梁1576片；路基主线上石方28万方；路基防护、排水工程39000立方；隧道2座1608米。面对这么大的工程量，全体工程技术人员牢牢遵循成武项目办常务副主任赵延安强调的“安全生产是前提，工程质量是根本，文明施工是保障，超前控制是关键，危机意识是法宝”的教诲，认真按照四一二工程管理活动的工作内容建设成武高速公路。严格把好原材料进场关、隐蔽工程验收关、重点工程控制关、施工生产安全关。实现管理制度标准化、人员配备标准化、现场管理标准化、过程控制标准化。

项目经理盖峰，从进场至今没休

过一天假。他说：“我要以自身的形象，带领大家打赢成武高速公路建设这一仗！”为了成武高速公路的建设，作为独生子的他，把孝敬父母、培养教育孩子的重任全部托付给了妻子。2013年4月25日，中铁建股份有限公司

2012年度优秀项目经理名单揭晓，三公司成武项目经理盖峰荣获股份公司“优秀项目经理”称号。盖峰在项目管理中，体现了以人为本的管理理念、卓越的管理和创新能力、优良的工作作风，培养了一个优秀的项目管理团队，取得优异成绩，赢得社会的广泛赞誉和高度评价，并取得良好的经济效益。

在成武八标项目经理部，一大批80后、90后工程技术人才挑起了工程建设的大梁。副总工程师吴凯，全面负责管段技术管理和指导工作，工作中，他以身作则，积极搞好传、帮、带的“导师带徒”作用，使刚毕业的学员在较短的时间内就能独当一面，搞好了工程技术指导和管理工作；年仅25岁的工程技术人员秦宏霄，工作中勤勤恳恳、任劳任怨，负责全长2026米长的平洛河2#特大桥既是重点工程，也是全线最长的特大桥，是上级每次必查的工点。当问及他有关桥梁测量和弯桥正做的方法时，他总能脱口而出地



项目经理盖峰(右三)向相关领导汇报征地拆迁工作

熟练回答。

老同志、老党员在施工生产起到了脊梁和榜样的作用。负责施工生产的晋心明、樊俊、王庆涛3名副经理分别战斗在平洛河1#、2#特大桥和贾家店隧道，他们分兵把口，不怕吃苦，坚守岗位，强化责任，没有怨言，勇于担当，做好表率，有力地推进了施工生产的顺利进展。同时，项目经理部党组织开展了创先争优、创岗建区、立功创模等活动，广大党员做到了“我的岗位我尽职，我的岗位你放心，我的岗位一面旗”，充分发挥了共产党员在施工大干中的先锋模范作用。近两年来，有5人被成武项目办评为“创先争优”模范岗。

一分耕耘，一分收获。在全体参建人员的艰苦拼搏和奋发努力下，项目经理部被甘肃省交通运输厅授予甘肃省水运平安工地建设“示范合同段”和成武高速公路“安全教育培训基地”，被中国铁建股份有限公司授予“企业文化建设优秀项目部”等荣誉。

战略

四川航天集团强化战略管控

■本报记者 丁国明 张晨璐

成立石油火工品项目专业公司——川南航天能源科技有限公司，以航天技术为支撑，大力开发高端石油火工品和钻完井装备；推进扁平化管理，提升航天建筑管理层级……今年以来，四川航天工业集团有限公司（以下简称“四川航天集团”）深化管理机制体制，着力推进战略实施，加大市场开拓力度，实现了规模与效益的双提升。

近日，《中国企业报》记者从四川航天集团上半年经营例会上，感受到了四川航天集团经济高速发展的炽热温度：经济规模继续保持快速增长，基本实现与计划时间节点同步，实现产值近30亿元，较去年同期增长32.43%；市场订单大幅增长，其中建筑业务订单突破10亿元。

释放管理红利 提升产业效率

2013年是四川航天集团快速推进战略实施至关重要的一年。

目前，四川航天集团以调整机制为抓手，释放管理红利，提升市场化运作能力以及全级次管理效率。

面对两大产业还未完全改观的“散、小、弱”局面以及所涉领域的竞争异常激烈，四川航天集团领导班子始终坚信“改革是发展的最大红利”，采取战略管控、对标管理、一单位一策考核等有力措施，较好地统筹了核心业务的发展，激发了各级经营管理团队活力，提升了经营管理水平。

据介绍，为着力打造其汽车零部件产业发展平台，四川航天集团完成了对航天机电所持航天模塑股份的收购，推进航天世都所持航天模塑股份的无偿划转。航天模塑仅上半年就实现营业收入8.5亿元，并实现“东进、南下”市场战略布局，取得了历史最佳成绩。

四川航天集团坚持推进扁平化管理，提升航天建筑管理层级；对航天世都实施体制调整，由九鼎科技吸收合并航天世都，缩短了管理链条。此举进一步激发了各级管理团队的活力，促进了两家单位的快速发展，实现增速超过三成。

强化市场营销 抢占市场高地

年初，四川航天集团总经理范维民表示，“市场营销能力决定着公司的发展，要想实现全年预定目标，其源头和决定性力量依然在市场。”

由此，四川航天集团将市场营销工作上升到企业战略层面，研究解决制约市场拓展、市场资源共享的关键瓶颈，着力建立高效务实的市场开拓、技术支持和服务保障一体化的营销体系。

面对竞争日益激烈的汽车零部件、装备制造等市场形势，四川航天集团以市场订单为抓手，优化资源配置，提升市场环境变化应对能力以及资源使用效率。通过大力开展强化市场营销、资源整合、内部挖潜等活动，提升已有业务竞争实力和市场占有率，推动了汽车零部件、装备制造、航天特种技术应用以及服务业等板块“三化”加速发展。

据公开数据显示，四川航天集团仅上半年就签下近40亿元的市场订单，比去年同期增长67.79%。其中公司所属航天万欣、航天天盛、航天建筑等单位的市场订单增幅实现了翻番，航天建筑市场订单破10亿元。

“企业的发展，犹如跑步过程中的运动员，必须脚踏实地，眼观四周，均匀畅通呼吸，才能保持高速前进。下半年，公司将进一步造核，在汽车零部件、石油装备、现代物流、建筑等领域进一步归核，抓住当前契机，实现快速健康发展。”四川航天集团党委书记陈凡章说。

产品

一汽锡柴康威客车国四产品持续发力

■本报记者 张博

“排放升级对发动机企业是一次洗礼，这不仅仅是简单的数字的改变，更是全行业的技术突破，一汽锡柴有实力且有能力迎接国四市场的到来。”5月18日，在一汽锡柴康威国四客车产品推介会上，一汽锡柴厂长助理季一志谈及排放升级政策时，表现出了十足的信心。

信心源自于一汽锡柴雄厚的实力。作为中国内燃机行业的龙头企业，一汽锡柴勇担社会责任，努力开创全行业共赢的局面，在方兴未艾的国四客车市场取得了不俗的成绩。

“我认为一汽锡柴应该在今日的活动主题‘共谋国四布局，同塑技术优势’后面再加上一条‘勇担社会责任’。在外界对柴油车国四排放日期推迟的传言下，一汽锡柴依然在积极行动，与40多位整车厂家举行了这次活动。这种勇担责任的精神，值得整个内燃机行业的学习和敬重。”5月18日，在一汽锡柴康威国四客车产品推介会上，中国内燃机协会魏安利秘书长对一汽锡柴勇于承担责任的企业担当给予了很高的评价。

一汽锡柴以行业龙头应有的担当，从一开始就清醒地认识到排放升级不能停滞，产品和排放必须平行走过去。而要做到这一点，自主品牌整车和自主品牌动力就必须强强联合，为促进我国汽车产业发展共同出力。

据锡柴工作人员介绍，今年1—5月份，一汽锡柴国四系列发动机销量同比增长605%。目前锡柴国四机型公告共有2000余个，其中国四卡车公告有近2000个，国四客车公告有400余个。与此同时，锡柴6SN/6SL两个系列的LNG天然气发动机产品也于近年批量投放市场。2010年，锡柴在全面建设完善国四产品平台的同时，还同步进行了国五、国六升级的技术规划，确保了技术升级、产品发展的延续性。