

2017年01月17日 星期二
第2期 本期共八版

媒体热线:010-63553936 68705797
网址:www.zqcn.com.cn
联系人:张勤 于亚群
E-mail:JLQYJ2017@126.COM
yuyaqun@zqcn.com.cn

项目发布

华夏老兵酒店

华夏老兵酒店以军旅文化为主题,全国连锁加盟,为老兵提供“更经济”及“更高品质”的商旅住宿服务。

华夏老兵酒店从关注老兵的核心需求出发,为老兵传递快乐服务,以实现“老兵受益最大”为目标,让老兵享受到军旅文化主题旅游生活的快乐。

华夏老兵餐馆

华夏老兵餐馆以军旅文化为主题,全国连锁加盟,从店面设计、产品定位、服务标准,到员工的精神面貌都突出军旅文化特色,还可因地制宜,特设陆军间、海军间、空军间、武警间、工程兵间等,让老兵找到回家吃饭的感觉。老兵餐馆分战友聚餐、家庭宴会和喜庆婚宴等类型。

军旅文化品牌产品

老兵退役纪念品、老兵专用护具、武器微缩礼品、弹壳系列礼品、服装鞋帽(野营运动服、夏令营服、保安服、军旅文化衫)、日常用品(健力水、军魂酒)等。

联想集团有限公司董事局名誉主席

柳传志,1944年4月29日出生于江苏镇江,曾任联想控股有限公司总裁、董事局主席,现任联想集团有限公司董事局名誉主席,联想集团高级顾问,企业家、投资家,泰山会成员。

1966年毕业于西北电讯工程学院,毕业后任职于国防科工委十院四所和中国科学院计算技术研究所从事科学研究工作,北京计算机新技术发展公司(联想集团前身)创始人之一。1988年创建香港联想。1997年北京联想与香港联想合并,柳传志出任联想集团主席。2000年1月被《财富》杂志评选为“亚洲最佳商业人士”。



军旅企业家

万科集团创始人、董事会主席

王石,1951年1月生,原籍安徽金寨,生于广西柳州,兰州铁道学院给排水专业毕业,万科企业股份有限公司创始人,现任集团董事会主席,兼任中国房地产协会常务理事、中国房地产协会城市住宅开发委员会副主任委员、深圳市房地产协会副会长、深圳市总商会副会长等职。

2014年9月,仁川亚运会期间在参选亚洲赛艇联合会主席的投票中以18比7大胜日本对手大久保尚武成功当选,其任期为5年。



协办单位:华夏老兵文化俱乐部

主编:刘军 编辑:范颖华 校对:筱华 美编:王祯磊

志在海油 书写人生



诗甜

时节已入隆冬,寒风逼人。然而在海钻的广场上18名虎虎生威身着迷彩服的员工迈着整齐的步伐正在操练着。只见他们各个英姿飒爽、气宇轩昂。他们用实际行动展示着海油人积极向上、勇往直前、敢于担当的精神,他们是海油集团即将开拔新疆伊犁油田的管理干部培训队员。

海油分公司成改革先锋

2015年11月20日,海油公司成为我们国家油气勘查开采体制改革“破冰之旅”的先锋。集团中标新疆石油天然气勘查区块中的伊犁盆地的巩固区块。这是集团公司决策者又一高瞻远瞩之举。是集团蓬勃发展的又一新的标志。同时这也为海油广大员工提供了施展才华与价值的机遇与舞台。

新疆项目确定后,集团组建了以集团董事长王政权为组长、王政智、李守仁、赵林、徐颖、董小鸣为副组长的集团领导小组,并在新疆前线设立指挥部,总指挥为李守仁,副总指挥为王艳辉、胡恩昌、胡若强,并向集团公司募征员工。经过严格把关、层层筛选,首批赴新疆人员已定,他们是:张大平、佟春阳、彭贺、代兵、杜迎林、董强、李航、刘钰斐、高兴、魏强、赵云学、邱平文、韩雪、谷玉庄、胡若强、陈加东、张晓峰、巴金佳。

1月23日管理干部培训班正式成立。集团公司董事长王政权前往祝贺并在管理干部培训班开班仪式上发表了讲话,他告诉培训队员:我们国家首次将油气田区块交与民企——我们海油集团,这是对我们的肯定和信任,是给予我们海油发展空间与机遇。我们集团公司选择在座的各位作为赴新疆的首批员工,也是对大家的肯定与信任。集团永远为那些与企业同呼吸、共命运的员工提供平台和机会。但是公司永远不能提拔和重用总是在公司门口徘徊,没有基层实战经验、只会纸上谈兵的人。公司的资源和机会只倾斜给那些品德高尚,努力为公司做事的员工。无论公司还是个人,只有去

经历、去磨练、去奋斗,才会变得比以往更加强大,才会有长足的进步与发展。期待大家与公司共同成长,期待你们在新疆大展宏图。董事长的讲话鼓舞着培训班的队员们,他们各个信心倍增,更加积极地投入到训练当中。

1月26日笔者来到海钻采访这支培训班。当看到广场上那些身形笔挺、步伐一致的队伍,真不敢相信这是支仅训练3天的队伍。教官张大平告诉笔者:你别不相信,我们真的是23日报到,只训练了三天。我们是采用全封闭式,以部队为楷模训练的。当大家目标明确且一致时,行动自然能达到高度的统一。

2013年初集团让我出任海油销售公司总经理。领导的信任让我有了前进的动力,一年中自己不负集团信任,与公司的员工一起努力、认真工作。为了让库房中产品管理更加规范化、更加准确。由赵宇、李彬牵头我们上的一套“管家婆”系统。“管家婆”能完成大量数据的统计,记录和查询。能提高工作效率、能实时了解各库房的销售情况和库存状况,不仅查账方便,且准确率高。为了追回我们的货款,曹岩同志不辞辛苦多次跑盘锦去油田,我也与曹岩一起多次与长城公司交涉、洽谈,经过我们不懈努力(前任也做了大量工作),为集团追回了1850万元外债。

为了更好地把公司产品销售出去,在2014盘锦石油产品展会上,我们经多方努力、协商后,为集团争取到占地面积达1710㎡的特装展位,本届博览会我们海油集团共展出车装钻机系列、自走式修井机系列、井口工具系列等7个系列61件产品,展出产品品类之多、样式之全堪称博览会之最,充分彰显了海油集团综合型大集团的实力与气魄,吸引了大批客户驻足。期间,辽宁省副省长谭作钧、盘锦市市委书记孙国相、市长高科率石油业内人士来公司展区参观时给予了极高的肯定和赞赏。

2014年底,集团公司让我接手海城石油勘探工程有限公司,担任公司总经理。这是集团对我更大的信任。集团高层领导的信任让我十分感动,也让我信心倍增。接手公司后为了更快地了解企业,在二十几天中我马不停蹄地去

内蒙古、甘肃、陕西等地的11个井队走访,了解基层井队的实际生产状况,做到心中有数。回到公司后我们恪守勤俭节约,艰苦奋斗的创业精神,秉承董事长“敬业报国,信达天下”之理念。首先在公司进行人事整顿,精简机构,裁员40多人。第二,控制成本,从基础建设到设备安装,精打细算,每次采购都货比三家,为了一份合同常常彻夜不眠,精心策划,力争在保证质量前提下,把费用降到最低。第三,在项目管理上,分块管理,定绩效工资,做到谁领导,谁落实,谁负责。通过竞争实现区块管理。对物资、设备方面细化管理,为了公平,把当地供应商以招标的形式进行定位。这样即保证质量又使价格合理,降低成本。通过成本控制、人员管理、制度完善等方面着手整顿,经过四个月的整顿,海钻面貌焕然一新,员工队伍思想稳定,员工素质有了很大提高。通过这一系列的改革,充分调动了基层干部员工生产的积极性,使海钻有了快速发展。

开疆拓土书写人生

2015年11月20日,海油公司成为我国油气勘察开采体制改革“破冰之旅”的先锋,成功中标新疆石油伊犁巩固区块,这是集团蓬勃发展又一新的标志。新疆项目确定后,集团任命我为新疆伊犁地区项目指挥部总指挥,这是对我又一次重大的信任,这让我必须加倍努力。接到任命后,遵照董事长的指示,第一时间组织曾在新疆工作过的人员开会集思广益,根据新疆地区油田的实际情况(自然环境、风土人情、油田区块的资料等),我们制定出了伊犁巩固区块发展三大战略:第一,建立一支能打硬仗的管理干部队伍,作为赴新疆的第一批人员,开赴伊犁做好前期工作。第二,对技术人员,井队基层的一线员工,以及部分行政人员进行集中培训。第三,由海钻公司顾问符碧安负责对各种设备、钻机及配套进行检修配备。现经过近一个月的准军事化培训,管理干部培训班已初见成效。他们思想统一,行动一致,可堪大任。

作为项目指挥部总指挥,我也在不断地学习,找来了大量的资料,对伊犁进行了解,同时为了做好培训队员的思想工作,自己也常常与培训队员在一起面对面交流谈心,我们从相互熟悉到相互了解,已结成兄弟般的情意,我们已达成共识:将一起踏上了为国家石油产业,为了集团壮大发展,也为自己的人生价值得以实现,力挺伊犁的征程,做开疆拓土的先行者。

公司在发展,我也在成长,经常去总部开会让我有机会向集团各分公司同仁们学习先进的管理经验和技能、聆听集团领导高屋建瓴的企业愿景与展望。作为海钻的管理者、伊犁指挥部的总指挥,我既感到当初入职海油的正确,又感到自己各方面的不足,所以自己购置了关于企业管理、市场营销、金融知识、企业名人传记等书籍、刊物,同时每期不落地阅读《海油集团报》,及时了解集团动态,及时向其他公司学习先进、成功的管理经验,不断地充实自己,使自己时时更新,成为一名合格的管理人才,从而率领公司全体员工开疆拓土,为祖国的石油产业,为集团的迅猛发展作出贡献。