

中国纸业诚通凯胜:用“党建红”引领“生态绿”



■ 通讯员 陈辉山 冯冰辉

“早班下去要把苗木支护工作做到位,尤其是调度好120多辆苗车有序进场,今天争取突破日种植量1.5万株……”早晨6点,冬天的雄安新区天刚微亮,室外温度不到3摄氏度,中国纸业诚通凯胜生态建设有限公司(简称“诚通凯胜”)的雄安新区植树造林项目部“党员先锋队”就在会议室召开碰头会,负责人周侃正在安排当天的工作。

从2018年秋开始,诚通凯胜吹响参与雄安新区建设的“集结号”,“党员先锋队”主动请缨到项目一线工作,成为保质保量推进雄安项目的“红色力量”。

2017年并入中国纸业岳阳林纸以前,诚通凯胜是民企业管理机制,党建基础相对薄弱。诚通凯胜党支部成立3年多来,坚持把党建工作融入生态产业发展,注重用“党建红”引领“生态绿”,企业改革发展焕发出新的生机和活力。

党旗所指“红色力量”在健全组织中凝聚

“有了党组织的正确指引,企业才能更好地发展。”3年来,诚通凯胜党员人数从初期的3人发展到现在的近50人。党员队伍不断壮大,党员先锋模范作用更加突

出,吸引了大批职工群众主动递交入党申请书,在学习、工作和生活中树立了良好形象。

“在公司新建项目成立临时党支部,将党旗插在项目一线工地上”,是诚通凯胜党支部的创新探索。2020年6月,西安项目部临时党支部成立,并与项目所在地安新县老河头镇政府、雄县北沙口乡政府、米家务镇政府建立“政企共建”对接关系。临时党支部成立后,积极开展党建工作,确保了工作有方向、工程有指挥、项目有指引、管理有指导。支部书记胡令勇表示:“党组织让团队凝聚力不断加强,引领全体党员时刻担当使命、处处冲在一线。”

2020年8月19日,雄安悦容公园南苑项目部现场,诚通凯胜同中铁七局举行成立联合党支部揭牌仪式,双方通过创建“党员先锋岗”和“红旗责任区”等多种形式,全方位促进各项任务优质、安全、高效完成,受到雄安集团生态公司高度认可。

“成立联合党支部,让党员以更严的标准、更高的要求、更细的准则参与项目建设,必将进一步提升生态工程的品牌形象。”诚通凯胜党支部书记陈雷信心满满。

党建所融“红色力量”在生产经营中释放

“每个党员必须佩戴党徽,

绷紧责任这根弦,真正发挥先锋模范作用。”这是今年4月诚通凯胜党支部启动“创岗建区”活动,全体党员达成的共识。设立“党员示范岗”、组建“党员突击队”、成立“党员志愿者”服务队,成为诚通凯胜推进高质量发展的有力抓手,实现了党建工作与生产经营有效联动、协同发力。

近年来,诚通凯胜党支部多个“党建+”品牌相继打响,实现了党建工作与生产经营联动发展、相互促进。“党建+工程质量”,立足生产经营实际,将开展党员“先锋创绩”活动,与现场工程质量管理紧密结合;“党建+模范引领”,通过“岗位技能大赛”

“师徒帮带”活动,提高职工业务技能,营造“学先进、超先进”的良好氛围;“党建+志愿服务”,以“凯胜青蓝”志愿者服务队为载体,每季度由党员带头组织开展志愿者活动,内容涉及全国文明城市创建、主题志愿服务等;“党建+最美系列”,通过“最美一线职工”摄影、“最美凯胜人”评选等活动,让身边党员带动职工,让身边故事感染职工。

党心所向“红色力量”在能力提升中培育

“坚持党管干部、党管党员原则,把党员培养成骨干,把骨

干发展成党员。”诚通凯胜党支部严格履行党员发展工作标准程序,加大党员教育培养力度,着力打造一支“四讲四有”合格党员队伍。

在能力提升方面,党支部确立“党员带头、党员优先”原则,联合工会、团委,以“全力提升、全员提升”为出发点,根据各部门职能分类,开展“绩效管理培训”“悦读思享会”等内容丰富的活动,切实提升全员专业素养和技能水平,确保党员职工在岗位上取得新进步、获得新发展。

只有把党建工作做细做实,企业才能走上高质量发展快车道。诚通凯胜党支部不断培育强大的“红色力量”,有效促进了生态产业的高质量发展。近年来,诚通凯胜先后获得全国文明城市园林绿化企业50强、省级林业龙头企业、浙江省风景园林学会先进集体等荣誉,公司参与项目也荣获全国优秀园林工程金奖、浙江省优秀园林工程金奖、浙江省园林绿化标化工地等奖项。特别是今年上半年,诚通凯胜党支部主动克服疫情带来的不利影响,坚持疫情防控和复工达产两手抓,累计中标项目25个,合同签订额共计29.16亿元,中标量与合同签订额创历史新高。



集团简介

《中国企业报》集团秉持“为企业和企业家服务”宗旨,担当政府、园区、企业间的桥梁和纽带,是一家以中央媒体业务为基础的产业服务集团。

经过30多年发展,逐渐形成“一专三全”战略:以专业化引领的全媒体支撑、全球化资源整合、全价值产业链服务平台体系。目前阶段产业服务目标和路径更加明确,即聚焦以企业、项目精准对接,地方产业集群打造,解决产业链强链补链等为主要内容的专业化招商引资服务集团。

三十年中央媒体与企业、企业家牵手同心,十年产业服务与政府园区并肩同行。

关于招聘《中国企业报》集团区域公司总经理的启事

一、工作职责

- 1.协助集团做好该区域公司在当地的注册、开办等相关事宜;
- 2.负责该区域的市场拓展、产业服务、招商引资代理等订单谈判、签订,完成年度区域产业服务市场拓展任务指标;
- 3.该区域的代理招商调研、分析,建立区域市场相关信息数据库;协助做好代理招商及服务兑现的收支预算编制和控制;
- 4.协助区域公司董事长做好该区域的年度产业服务任务的制定、分解和组织实施;
- 5.制订完成该区域产业服务、招商引资订单的服务计划,动态跟进服务成果,并进行阶段性汇报;
- 6.做好该区域的产业服务、招商引资等服务市场调研与分析预测工作;
- 7.及时发现该区域产业服务业绩目标达成出现的问题,并拿出符合集团现状的解决方案;
- 8.该区域产业服务、招商引资等业务统计分

析,编制统计报表和分析报告;

- 9.拜访客户,了解客户需求,改善客户关系,提高客户满意度;
- 10.维护集团的区域公共关系,塑造良好集团品牌形象;
- 11.集团交办的其他工作。

二、任职要求

- 1.学历要求:本科及以上学历,市场营销、产业经济学、战略性新兴产业、金融等专业毕业。
- 2.经验要求:具有市场营销、产业经济、战略性新兴产业、金融等业务营销5年以上或相关营销管理岗位3年以上的工作经验,其中3年以上本行业工作经验。有良好政府/园区等资源关系和招商引资经验或具有优异的招商成果者优先考虑录用。
- 3.知识要求:熟悉该区域的产业招商政策、区域经济发展规划、产业集群分布、所需强链补链的招商项目等,对招商引资工作有深刻把握,熟悉相关业务产品及操作流程,有品牌认知及

推广经验。

- 4.能力要求:具有较强政策分析能力、政府公关能力,有高端企业客户资源及整合能力,把握市场动态和方向的能力、客户开拓能力;有较强团队培育、协同及统带能力;有较强的表达能力、应变能力和高强的承压能力。

- 5.其他要求:正直、坦诚、豁达、自信;具有高度工作热情,良好团队合作精神、沟通协调意识、学习习惯;认同集团企业文化。

三、面向区域

主要围绕河北省、辽宁省、吉林省、黑龙江省、湖北省、湖南省、贵州省、云南省、甘肃省、青海省、北京、上海、内蒙古、西藏、广西等区域业务市场拓展工作,招聘《中国企业报》集团区域公司总经理。

联系人:刘先生 13601026270

电话:010-68701052

应聘材料请发至:

zhongtaimishuchu@zqcn.com.cn