

夏晓宾“隔空断案”,成为难题克星——

只有初中学历的“国家级大师”

本报记者 杨明清
本报通讯员 郭雪梅

2014年7月10日,在国网青岛供电公司国家级夏晓宾技能大师工作室里,举行了一个隆重的拜师仪式,夏晓宾正式招收了两名徒弟:一个是他的主任,一个是刚参加工作不久的博士毕业生。一个原本只有初中学历的工人竟然成了“国家级的大师”,而且是全国五一劳动奖章获得者、“国家电网公司的特等劳模”,享受政府津贴……夏晓宾,何许人也?

中国 220 千伏变电站智能化安装改造第一人

2014年3月份被评为“山东好人 2013 十大年度人物”的国网青岛供电公司员工夏

人生心语：

一个人必须要有责任心,无论对家庭、对工作,乃至对整个社会,有了责任心,生活就有了真正的含义和灵魂。——夏晓宾

同事感言：

夏晓宾能够 30 多年来一直坚守在电力建设一线,从一名只有初中文化水平的普通员工成长为电力行业的专家,成为中国智能变电站改造安装第一人,很让人佩服!夏晓宾是我们的榜样,他爱岗敬业、勇于担

晓宾,是个名副其实的大名人,提起他,行业内的人都知道,他是中国 220 千伏变电站智能化安装改造第一人。

2010 年,我国启动首批智能电网建设试点项目,青岛午山变电站成为首个启动的改造项目,夏晓宾带领他的团队承担起这个重大试点项目,由于是国内“首个”,遇到的一系列重大难题都无“前车之鉴”,而每一次突破也都是“史无前例”。

午山站的设备大多数采用的是国内最先进的设备,只有光纤互感器引用了国外的先进设备。美国专家要求他们的设备必须由他们自己亲自安装。安装中,美国专家却发现这个设备只有电流没有电压,根本无法安装。美国专家特意调来了自己的“救兵”,但现场环境远远超出了他们的预想——设备安装必须

加装一个温度控制箱,否则无法满足精度要求,然而现场却没有安装位置,美国专家最终束手无策。

时间紧迫,眼看着验收日期近了。夏晓宾带领他的团队不等不靠,开始在现场研究探讨解决方案。终于,他们经过反复试验找到了一个巧妙的解决方案。从旁边的设备接过一个信号,并将其电流过滤掉,在其电流互感器的支架上加装了一个转接板,巧妙地将温度控制箱卡在上面,这样就可以顺利完成这台美国设备的安装了,而且可以保证该设备的精度。美国专家看了惊诧不已,他们对眼前这个其貌不扬的小个子师傅赞不绝口,握着夏晓宾的手连呼:“good! good! ”

2010 年 11 月 23 日,午山变电站的智能化改造如期顺利通过了国家电网公司的验收,夏晓宾赢得了“中国 220 千伏智能变电站安装改造第一人”的称号。

练就“隔空断案”绝活

夏晓宾所在的班组有 30 多人,20 多人是大学生,而夏晓宾最初的学历却只是初中毕业。他硬是凭着坚强的毅力,通过 30 多年坚守在继电保护岗位上的钻研,成长为一名继电保护领域的专家。在夏晓宾所在的继电保护班,他更是成了“神”一样的人物。在同事们眼里,似乎没有任何问题能难住他们的班长,而有关他技术精湛的小故事也流传甚广,每个人都能随口说出几个来。

“夏班长判断故障根本不用去现场,我们

山东财政专项资金信用负面清单制度规定,自 2014 年 7 月 1 日起,省级公共财政、政府性基金、国有资本经营预算安排的用于支持全省经济社会发展、服务特定政策目标或工作任务、具有专门用途的资金,在其项目申报、资金使用各个环节,均实行信用负面清单制度。对中央下达山东的专项转移支付资金,也一并纳入参照执行。

信用负面清单制度明确了对失信、失范行为的信用惩戒措施,其中,对企业或个人存在相关失信、失范行为的,两年内取消其省级所有专项资金申报资格;情节特别严重的,三至五年内取消其所有专项资金申报资格。

融和天下

机遇和风险,永远是一枚硬币的两面。走出国门,意味着必须“脱胎换骨”地蜕变,从思维模式,到行为规范。

在风云变幻的全球化市场,中国企业要想占领先机,以什么为支撑?

配合国际化战略的出台,湖北电建二公司演绎了一场全方位的“文化洗礼”,全面优化管理行为,提升国际竞争能力;

——推崇“价值创造”理念,树立“业绩至上”导向,搭建“首席员工”平台和专家人才梯队建设;

——启动国际人才建设机制,邀请外教授课;开展涉外合同风险控制培训;组织项目所在国法律风险和本土化研讨;召开国际项目管理经验交流会、外事管理视频会等;

——规范国际项目运作体系,出台一系列国外项目员工薪酬福利待遇、国际工程分包、安全、物资及财务管理等制度。

文化的力量,在于润物无声。

时下的湖北电建二公司,“价值创造”绝对是个热门词。

作为职工网络直选产生的年度“价值创造之星”,郑云鹏是优秀的,更是幸运的。这个“80 后”技术员,实现了人生价值的淋漓展现。价值创造能力,成为该公司干部选拔任用的重要指标。员工奉献从单纯的施工选上上升到价值创造的高度。一大批优秀的海外项目管理人才脱颖而出,为公司国际化优先战略的实施提供了坚实基础。

这是一种高度认同、尊重市场竞争性企业价值观,引导企业变革意识的文化,是湖北电建二公司“融心·融智·融天下”的“融”文化,在国际化战略背景下内涵延伸。

“融”,融心之所向,融智之创造,融天下之大成!正是通过“融”文化的点滴渗透,引导员工激发价值创造,以强烈的危机意识,推动自身不断蜕变,从而推动企业走上了更高层次的国际竞技场。

荣誉与实力辉映:“中国对外施工优秀企业”、“国际质量信用 AAA++ 级企业”、“国家工商行政管理总局‘守合同重信用’企业”、“中国(PM)项目管理创新百强企业”、全国五一劳动奖状、全国青年文明号、全国能源化学系统先进个人、全国电力行业优秀企业文化成果奖……2014 年 5 月,该公司总经理孙仁好荣获湖北省五一劳动奖章。

湖北电建二公司用 8 年时间,证明了“中国造”的速度与实力,“为世界建设优质能源”不再只是梦想。

(俞梨萍)

山东出台信用负面清单制度严格资金管理

违规使用财政专项资金将被“拉黑”

本报讯(记者丛民)记者从山东省财政厅获悉,山东省财政厅日前下发《关于在财政专项资金管理领域实行信用负面清单制度的通知》,在全国率先对财政专项资金实行信用负面清单制度。

据山东省财政厅相关负责人介绍,所谓

财政专项资金信用负面清单制度,就是对专项资金管理领域中的失信、失范行为,在有关部门严格依法依规进行处理、处罚的基础上,由财政部门会同有关主管部门纳入信用负面清单,并根据情节轻重,对其以后年度申报所有的财政专项资金项目予以限制。

电建人的海外“中国梦”

——湖北省电力建设第二工程公司国际化优先发展轨迹纪实

我们正处于地球村时代。

面向全球的资源整合和组织能力,成为企业竞争优势培育的关键。有远见的企业把目光投向了中国本土以外的海外市场。全球视野,让中国企业高瞻,远行。

在中国电建“具有较强国际竞争力的质量效益型世界一流综合性建设集团”和“国际优先”战略指标引领下,湖北电建二公司成为“先行者”。

“为世界建设优质能源”,湖北电建二公司怀抱自己的“中国梦”起航。

从最初的“借船出海”,与设备出口商携手“走出去”,到“顺水推舟”,凭质量、信誉擦亮国际品牌;再到“安营扎寨”,以“本土化”战略赢得信赖,稳固市场份额;湖北电建二公司国际化战略“三步走”,稳健而自信,2014 年 7 月 12 日成功中标老挝琅勃拉邦省输变电 EPC(设计+采购+建设)总承包工程,该公司进入国际化 EPC 时代。8 年,突破 12 个国家的市场业绩见证。从平凡到卓越,总是建立在领导者胸怀天下的气度和睿智决策之上。正如湖北电建二公司总经理孙仁好所说:真诚与实力,从来都是国际对话中最畅通无阻的语言。

演绎中巴友谊

穿越“万山之祖”的喀喇昆仑山,从“世界屋脊”帕米尔高原的红其拉甫口岸一路向南……让世界瞩目的“中巴经济走廊”,见证中巴两国的“全天候友谊”,见证中国电建铁军又一奇迹。

2014 年 5 月 30 日,湖北电建二公司承建的巴基斯坦南迪普 42.5 万千瓦燃机联合循环电厂首台燃机,比原计划工期提前 80 天完成单循环发电。巴基斯坦总理谢里夫盛赞中国电建安装速度与水平,并授予公司职工“荣誉公民”称号。该项目历经因业主资金断裂停工两年后的艰难重启、恶劣环境和动荡政局,在巴国新政府上任一周年之际提前发电,有力缓解巴国电力短缺压力,具有重大的政治意义和国际影响。

南迪普项目是湖北电建二公司在巴基斯坦的第二个项目。该公司立足巴基斯坦项目群推行“本土化”战略,充分利用当地的人力、机械、物资等资源,拓展盈利空间。“我们必须‘入乡随俗’”,该公司总经理孙仁好坦言:“人的本土化才是最根本的本土化,有着‘一箭双雕’的作用。”仅南迪普项目就培训了 600 多名合作巴工,他们也将为电厂日后的运行维护持续效力。“巴基斯坦和中国的友谊万岁!”每日课后巴工们自发的高呼,生动诠释了中巴人民的真挚友谊。

在巴基斯坦,湖北电建二公司给当地政府和民众留下了良好的印象:中国人善良能干,亲切且值得信赖。这种信赖是无价的,它驱动市场规模化效应,更驱动中国电建人为全球电力美好愿景奋斗不息!

背景:湖北省电力建设第二工程公司成立于 1959 年 4 月,是中国电建集团下属企业。该公司秉持“为世界建设优质能源”的企业使命,以安装、调试全球大中型电厂为核心业务,涉及水电、燃机、核电、输变电、风电、新能源、环保、化工、检修等领域,具有国家建设部电力工程施工总承包一级资质、中华人民共和国对外承包工程经营资格。公司建设区域覆盖全球 12 个国家。

项目群“鼎立”

老挝 9 项,印尼 9 项,东帝汶 5 项,巴基斯坦 2 项,叙利亚、越南、苏丹、委内瑞拉、印度、土耳其、孟加拉、吉尔吉斯斯坦各 1 项工程,一共 12 国 33 个项目。数个规模化项目群“鼎立”,横跨亚、非、南美、中东,濒临欧洲,这是在海外的中国企业中少见的大气格局;是湖北电建二公司在中国电建集团“千亿规模、百亿利润”战略目标指引下,由传统电力施工企业向高绩效国际工程公司转型的力证。

近年来,湖北电建二公司审时度势,将“国际化优先”战略推上前台;加强国际市场高端营销网络体系建设;重点开拓国际 EPC 项目市场;力争向工程承包产业链最上游发展;区域市场战略定位为“条件成熟一个辐射一片”。

让回忆重现第一步的艰难。2006 年承建的老挝 MAHAXAI 变电站项目,是老挝最大的水电站 NP2 的配套输变电项目。这是一场在丛林、荒原、孤寂摸索中走过的“处女航”,湖北电建二公司首次在国际舞台上完美亮相,得到了老挝能源部和国家电力公司的高度评价。

信任的种子一旦扎根,便不断萌芽、壮大。中国电建铁旅的足迹在世界版图上迅速铺开。

老挝区域由 9 个输变电项目:MAHAXAI、北方农村电气化、会兰虎雅、南芒、南杉 3A、南润、南杉 3B 及老挝电力自动化系统变电站、琅勃拉邦省输变电 EPC 总承包等工程,如动脉般贯通老挝全国;印尼市场纵横 7 个大型火电厂建设项目;巴齐丹、苏拉威西、公主港、巴淡、阿瓦、楠榜、亚齐;其中,巴齐丹电厂项目是印尼东爪哇第一火力发电站,该项目受到中印两国政府的高度重视,各界媒体争相报道项目竣工喜讯。

湖北电建二公司以项目群为依托,迅速成立印尼、老挝等分公司,开展国际项目群协

到现场有搞不定的问题,直接给他打电话把情况一说,他就能告诉我们问题出在哪里。”夏晓宾的徒弟中有硕士研究生,还有博士生,个个对他无比崇拜,他们把夏晓宾通过电话就能判断故障的“绝活儿”起了个名字:“隔空断案”。

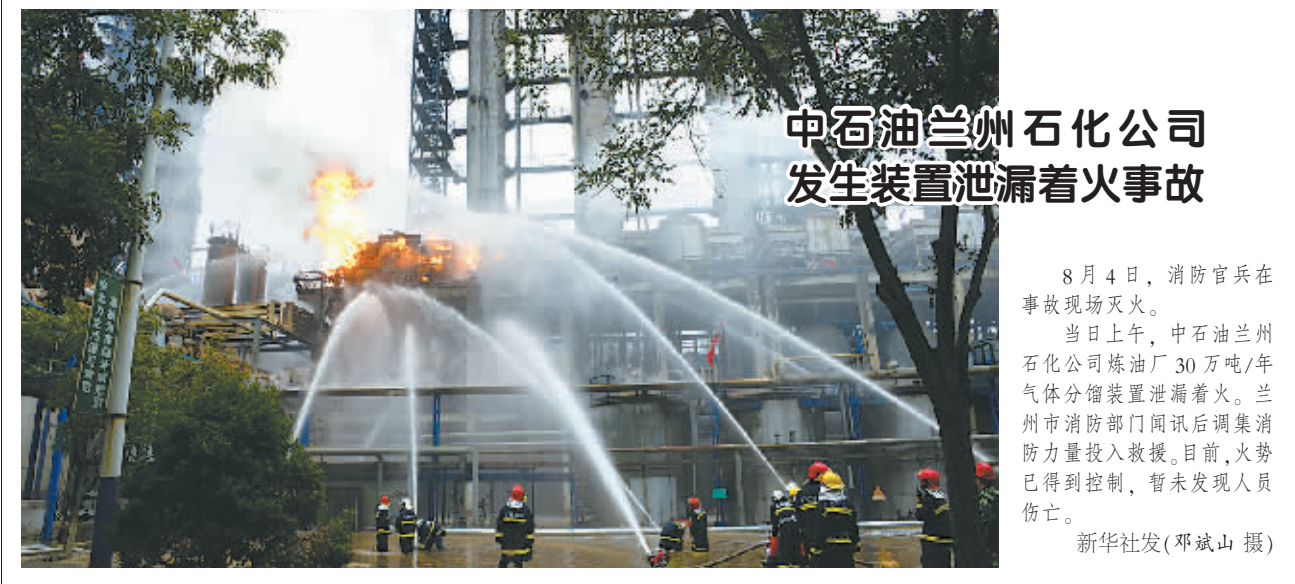
2008 年北京奥运会,青岛供电公司承担了为奥帆赛保证安全供电的重要任务。在奥帆赛开幕式即将上演的当天上午,直接控制着奥帆基地供电的东海路变电站忽然出现了“直流接地”故障,若不及时排除,后果不堪设想。夏晓宾接到紧急排除命令,急奔东海路站。

在路上,夏晓宾通过电话了解了现场的异常现象,通过值班员描述,他已初步判断可能是某个设备绝缘出问题了。进入现场故障点,情况果然与夏晓宾的判断完全一致——一段线路的绝缘性能降低了。夏晓宾很快换上了新线,不到半小时,故障就消除了。奥帆赛开幕式当晚如期举行,夏晓宾“隔空断案”的绝活儿再显威力!

让航标灯永不熄灭

2013 年 4 月 8 日上午,青岛航标处团岛灯塔长、全国劳模王炳交给青岛供电公司送来了锦旗:“感谢电业夏晓宾,百年灯塔焕青春。”这面锦旗背后有一个感人的故事。

原来坚守团岛灯塔的王炳交,负责为进出青岛港的船舶助航。30 多年来,灯塔几经革新,但一直靠人整夜盯着航标灯,以确保航标灯夜间故障时能及时发现、保证助航安全。为解决这件“麻烦事”,王炳交慕名找到夏



8 月 4 日,消防官兵在事故现场灭火。

当日上午,中石油兰州石化公司炼油厂 30 万吨/年气体分馏装置泄漏着火。兰州市消防部门闻讯后调集消防力量投入救援。目前,火势已得到控制,暂未发现人员伤亡。

新华社发(邓斌山 摄)

外卖快餐、家政上门、跑腿代办……

高温催热城市“懒人经济”

又热,一个人根本送不过来,迟了客人还埋怨,没办法,得聘请一个员工专门送外卖。”一家餐馆的负责人介绍说,“工资 3000 元,包吃包住,这条件以前没有,却还很难招到人。”

针对年轻人消费特点和习惯,不少餐企同时开展线下线上业务。入夏以来,“饿了么”、“淘宝外卖”、“美团外卖”等外卖网站的点击量和网络排名均不断上升。在淘宝外卖网,仅一家餐企的一个分店,月累计销量就达 11 万份。

除了快餐外卖,家政、代办等行业的业

务量也出现了上升。一家家政公司负责人向笔者介绍说:“天气热,动一动就出汗,很多人都不想自己做家务,小时工的需求越来越大,现在的客户量比之前增加了约 20%。做事利落、厨艺不错的阿姨最为抢手。做得好的小时工一天定点做三、四家,而且还得提前预约。”

“每年最冷和最热的两个月,我们的业务量都要比平时高 20%~30%。”一家跑腿公司老板告诉笔者,天气炎热,“懒人”就多,业务量也就越多。

政策松绑助推企业并购重组

新华社记者 赵晓辉 张辛欣

今年以来,在市场化改革不断推进的背景下,我国企业的并购重组步伐加快。有关研究机构预计,随着市场对并购的重视度越来越高以及政策松绑效果进一步显现,未来并购市场将持续保持火热。

上半年并购重组案例同比增近八成

创业股权与私募股权研究机构清科研究中心的报告显示,2014 年上半年中国企业共完成并购案例数 784 起,较 2013 年同期大涨 79.8%,中国并购市场共涉及交易金额 510.23 亿美元,同比回升 19%。

从并购案例数方面分析,房地产延续火热态势,本期以 91 起交易,占比 11.6%的成绩稳居第一;其次是新兴产业生物技术/医疗健康行业,以完成案例数 64 起,占交易总量 8.2%的成绩排名第二;第三名是电子及光电设备行业,

2014 年上半年共完成并购 61 起,占比 7.8%。

值得注意的是,传统行业在 2014 年上半年未能留意,能源及矿产与机械制造两个传统行业分别以 58 起和 57 起并购交易,占比 7.4%和 7.3%滑落至第四位和第五位。

清科研究中心董事总经理符星华认为,国内并购的热度将继续保持升温状态,随着政府一系列政策红利的释放,预计未来国内

并购仍为市场焦点。

政策松绑助推市场化并购

上半年并购重组的活跃与政策大力度松绑不无关系。近年来,我国企业兼并重组步伐加快,但仍面临审批多、融资难、负担重、服务体系不健全、体制机制不完善、跨地区跨所有制兼并重组困难等问题。而在产业结构调整、经济转型升级的背景下,企业并购重组需求尤其旺盛。

为更好地满足企业需求,我国出台了多项举措,助推企业并购重组步入市场化时代。今年 3 月 24 日,国务院公布《关于进一步优化企业兼并重组市场环境的意见》,从行政审批、交易机制、金融支持、支付手段、产业引导等方面进行梳理革新,全面推进并购重组市场化改革。市场预计,此次政策释放的巨大红利,将推动市场化并购迎来新一轮高潮。

随后,证监会在前期市场化改革的基础上于 7 月 11 日发布《上市公司重大资产重组管理办法》和《上市公司收购管理办法》取消除借壳上市之外的重大资产重组行政审批。证监会新闻发言人邓柯说,这是适应当前国民经济“转方式、调结构”战略调整的重要举措,对促进上市公司行业整合和产业升级,推动并购重组市场发展具有重要意义。

清科研究中心的报告认为,在政策鼓励

