

# 青春无悔铸铁魂

——记哈大客运专线指挥部指挥长杨再清

■ 本报记者 李振峰 郭根立 通讯员 刘永生

他,1995年从兰州铁道学院毕业就成为中铁建设集团的一分子。16年来,他用自己的汗水和智慧凝聚成各种耀眼的光环:2004年至2010年先后三次被评为中铁建设集团先进工作者;去年,他又被中铁建设集团授予本年度“十大楷模”之一;也是这一年,中华全国铁路总工会为他颁发了本系统最高荣誉奖——“火车头”奖章!他就是现任中铁建设集团哈大客运专线指挥部指挥长杨再清。

2003年5月,30岁刚出头的杨再清,受命担任中铁建设集团公司工程部部长,管理指挥近60个工程项目的重任全部都压在了他略显稚嫩的肩膀上。然而,他凭借着领导的坚强支持,自己8年本职工作中获得的经验和同事们的拥戴,很快干出了骄人的成绩单:本部在年度工作总结中集团工程管理部管理的用友大厦,中国铁路建设总公司78号楼,哈尔滨香坊区万达广场、益华软件中心等项目竣工验收中,全部建成了集团公司的“精品工程”,实现了“出政

绩,出人才”的管理目标,工程部上下政通人和,战斗力和凝聚力进一步增强。

2008年3月,杨再清从“指挥”岗位转到“带兵打仗”的骏捷警视界项目任经理。上任伊始,正赶上北京奥运会前期钢材大幅涨价,项目合同价已定,这就意味着该项目面临着巨大亏损的风险。他根据多年的施工管理经验,内控成本从一颗螺丝钉抓起,外抓经营使人脉关系融通排除障碍。这样内有内功、外有和谐,工程进度和质量都得到了甲方、监理单位和当地政府的一致认可。工程竣工时,4天内完成了四方验收、洽谈结算书、签订结算书和办理备案的工作,备案结束10天后,该工程款支付就达到应结算款的97.5%,这在公司的项目管理记录中绝无仅有。为此,杨再清在2010年初的集团公司总结大会上作为优秀代表介绍了项目管理经验。

肩膀上每磨压出一层茧子,就是为人才成熟打上了难忘的烙印。2010年6月22日,集团公司任命杨再清担任哈大铁路客运专线指挥部指挥长。为了尽快掌握施工生产中的详尽情况,他在11天内跑完了相

距600多公里的项目工地,对质量、安全、进度、资金、原材料进行全面盘点。在调查研究的基础上,他主持召开了指挥部办公会和所属单位经理书记联席会,会议决定开展为期100天的生产攻坚战,确保建设单位、集团公司、铁路工程指挥部提出的节点工期保质按时完成。在个个立下“军令状”、人人肩上有指标后,指挥部成立了4个抢工小组,分别到开原、昌图、公主岭、德惠等站进行突击抢工,在保证质量的前提下,9个站点工程进度不断刷新纪录,其中铁岭西站还一举拿下了铁岭市和辽宁省优质结构工程奖。

青春无悔铸铁魂,沐雨栉风迎彩虹。杨再清从走出大学校门到中铁建设集团,一千就是16个年头,他把人生中最闪耀的青春献给了祖国的铁路建设事业,每当提起这段人生路,他总是激情满怀:“我们能赶上为祖国高铁建设出力、流汗真自豪!”

## 区域精英

## 夏利“金属未来”4S新形象店隆重开业

本报讯 中国一汽威志夏利4S店新形象发布会暨首家新形象店开业典礼日前在河北保定隆重举行,标志着天津一汽渠道和网络终端的建设进入了一个崭新的阶段。

为适应天津一汽未来产品的发展,更好满足用户购车的需求,4S店设计了新的形象店面——“金属未来”展厅。据介绍,中国一汽威志夏利4S店新形象“金属未来”,就是以金属质感的表现形式来诠释未来汽车发展的趋势。这种金属主色调和铝

型材质结合的新型设计风格,不仅融汇了目前国际最流行的元素,同时也代表了当前的时代特色。与传统的终端形象相比,“金属未来”更具现代气息,不仅让人耳目一新,更契合天津一汽的品牌形象,并且喻示着未来社会中人们对汽车的需求,同时体现天津一汽“让中国每个家庭过上拥有汽车的美好生活”的企业愿景。

据悉,保定力宇店是采用中国一汽新标识的第一家新形象店,它代表了天津一汽将以全新形象向广大消费者提供更舒适

的消费环境和更优质服务的决心,更全面提升了天津一汽整体品牌的形象。随着新网络建设的完成和多款新车型的上市,天津一汽将以全新的形象继续为满足消费者的需求而努力,践行“城乡并举、南北均衡、品牌提升、执行有力”的营销网络总体规划目标。天津一汽新形象店的网络建设作为天津一汽“十二五”规划的重要战略,已经成为天津一汽领跑市场的核心举措。到2015年,天津一汽一级经销商数量将达到500家,销量达到60万台。(刘 薇)

## 金融名家共话“深港东盟”金融合作

——深圳金博会即将召开

■ 卞 辉

由中国贸促会、中国国际商会、深圳市政府、中国银行、招商银行、中国国际金融有限公司、深圳证券交易所主办,深圳市贸促委和深圳金融办等承办的中国(深圳)国际金融博览会(下称金博会)即将于本月16-18日在深圳召开。该展作为深圳唯一一个服务于金融业的展示与交流的平台,已成功举办了四届,今年即将迎来第五届,并再次增加了约7000平方米的展览面积,总展览面积达30000平方米。届时,工、农、建、交、中等所有在深设立网点的中资银行和大多数外资银行都将参展,所有在深设立机构的保险公司、基金公司、信托机构、担保公司及非银行金融机构也将“抱团”参展,各类金融机构近500多家。

特别指出的是,为了进一步提升金博会“权威性、国际化、专业化、实效性”的办展特点,本届金博会将更加突出“服务”的特点,紧扣“创新、务实”的办会宗旨,切实依托深圳金博会的平台,通过以国际化视野和实时的金融动态,更好地服务深圳国际化城市建设 and 金融业的发展与合作,推进深港区域合作及现代化服务的对接,全面深化深港东盟金融合作桥梁的建设等“新思路、新办法、新举措”来为参展机构、海内外客商和市民提供服务,旨在为政府部门、金融领袖、经济专家学者等社会各界金融人士提供一个具中国特色、高层次、国际化、务实的金融创新对话平台。

同时,为了促进深、港、澳、台以及东盟等地区的金融机构互设、业务经

营渗透、支付结算连通、金融市场衔接、多币种货币流通等方面的交流与合作,本届金博会还特地携手新加坡新思维集团,以人民币国际化过程中深港东盟的机会与对策为主旨,召开“2011深港东盟金融产业高峰论坛”,以搭建深港东盟经济合作的桥梁,助力中国资本市场实现创新可持续的稳健发展。

据了解,深圳金融产业在深港东盟经济合作中一直占据着重要地位。随着深圳《前海深港现代服务业合作区总体发展规划》等文件的正式出台,尤其是在当前国际金融市场动荡的环境下,深港东盟以金融业为主导产业的合作,对中国经济金融安全及发展等关键性问题起着至关重要的作用。在这一重要历史时期下,全球各国的国际金融中心以及经济成熟区的资本市场发展经验和相关理念,对于深圳将要打造的“国际金融中心”乃至中国资本市场的发展都是非常难得的宝贵经验,将有效的促进深港东盟在金融业中实现合作、创新、发展。

此次,“2011深港东盟金融产业高峰论坛”作为金博会的重中之重,由中国贸促会、深圳市政府、中国国际商会主办,金博会组委会、赤壁(新加坡)集团承办,新加坡新思维集团、香港中国高校联合会金融协会协办,论坛特别邀请了包括证券业、银行业、保险业等不同专业领域的金融机构高层管理人员、专业人士及政府官员、学者、会计师、律师和上市公司高管等300多位参与,紧紧围绕人民币国际化及离岸人民币中心设立为核心,共同为深港东盟金融产业合作战略、创新合作路径、合作前景展开三

大主题12个议题的探讨,为建设国际化城市的金融中心提出建设性意见及指导性思路。

其中,MF Global亚洲地区首席经济师Louis Kuijs、马来西亚中央银行总裁特别顾问拿督Ooi Sang Kuang、中国银行业同业协会常务副会长杨再平、全球金融市场10大技术分析大师之一,享有国际声誉的证券投资技术分析大师戴若·顾比等,以“全球金融秩序重整与人民币国际化的进程”为主题,展开“全球金融秩序重整”、“欧美债务危机对人民币国际化带来的机遇”、“人民币国际化的成本与挑战”、“中国——东盟自由贸易区建设对人民币国际化的意义”为议题进行讨论。美国密歇根大学(罗斯商学院)的名誉教授,新加坡南洋理工大学的银行与金融系教授Gunter Dufey、中银国际控股有限公司副执行总裁谢涌海等知名金融界专家也将以“离岸人民币业务中心及其对人民币国际化的意义”为主题,展开以“离岸人民币业务中心的发展”、“新加坡能否成为第二个离岸人民币业务中心”、“深圳在离岸人民币业务中心建设中的特殊作用”等为话题的讨论。

此外,论坛还邀请了深圳前海开发区管理局局长郑宏杰、深圳市金融办主任肖亚飞、香港大学中国金融研究中心主任宋敏,针对“人民币国际化背景下的深港金融合作”开展“深化深港金融合作的障碍及前景分析”、“香港人民币离岸业务中心建立给深圳金融行业的机遇”、“人民币国际化对促进两地资本市场合作的作用”等一系列主题进行研讨。

## 区域亮点

## 成都鑫丰鞋业逆市上扬重塑春光

本报讯(记者 邓万祥 李福建)成都市鑫丰鞋业有限公司近年克服国际营销环境的多种不利因素影响,顶着制鞋业所面临的竞争压力,卯足马力在外贸出口市场实现逆市上扬。据统计,该公司近年年上交利税80万-100万元,安置农民工700-900人,为解决农民工就业,稳定地方经济发展做出了自己的贡献。

成都市鑫丰鞋业有限公司是国家二级出口企业,主要生产中高档女鞋销往俄罗斯。针对近年制鞋原材料价格上涨,劳动力成本大幅增加,国际同业竞争压力加大,全球贸易保护形势严峻等情况,该公司进一步优化资源配置,提高产品质量,同时注重调整产品结构,努力拓展自身品



公司总经理陈传来(右)与工厂负责人和客户同把产品质量关



成都市鑫丰鞋业有限公司董事长罗新蓉(右)与总经理陈传来(左)研讨发展对策

牌发展,不断生产出深受俄罗斯欢迎的新款女鞋,使产品保持了适量的销路。

面对国际营销环境的不利因素,在诸多营销方式中,鑫丰公司认为最关键的是与俄罗斯当地商人合作,商贸和人际关系沟通主要通过俄罗斯商人去做,因此大大减少了类似“灰色清关”损失,保障了产品顺利营销。此外,聘用懂俄语的营销人员开拓市场,也是产品销往俄罗斯市场的“必修课”,就连公司总经理陈传来也几乎成了“俄语通”。

采取这些措施后,成都市鑫丰鞋业有限公司迎来一个全新的鞋业盛世,在国际营销环境不利因素下赢得了市场,实现了逆市上扬,为发展外贸出口,解决农民工就业,稳定地方经济发展做出了贡献。

黑龙江二九〇农场:

## 特色合作社促增收

本报讯(记者 施春莉)黑龙江省二九〇农场地处垦区东部,以水稻和玉米种植为主,为进一步提升农业经济效益,农场鼓励职工大力发展特色农业。

2009年,农场第一管理区粘稻种植大户杨世红,从提升粘稻品质,增强市场竞争力,提高农业收益出发,与本场的8名种植户自发成立了厚德水稻专业合作社。合作

社专门从事粘稻种植项目,并对种植品种进行优化,统一种植适合本地区的优质粘稻品种。合作社义务向粘稻种植户提供资金保障、信息共享、经验传播、技术支撑等全方位服务。实行统一购种、统一技术、统一采购生产资料、统一对外销售、效益独立核算的统分结合的经营模式,全面提升了职工的农业抗风险能力和经济效益。

## 高层论坛

## 城市金融发展论坛

## 行业峰会

## 银保圆桌会议

## 第二届深圳证券业金融创新论坛

## 股指期货投资论坛--通胀预期下的财富管理

## 企业上市系列培训活动

## 百姓理财(三天六场)

## 百姓理财大讲坛

## 金融高端人才专场交流见面会

2011中国(深圳)国际金融博览会  
2011 China (Shenzhen) International Finance Exposition  
2011.12.16-12.18 深圳国际会议展览中心一号馆



咨询电话:0755-33336872

网上报名: <http://www.szife.com>