

我省开展治理违规提取住房公积金工作

防止提取住房公积金用于炒房投机

本报讯(记者米彦泽)日前,省住建厅、省财政厅、中国人民银行石家庄中心支行、省公安厅联合转发住建部等4部门《关于开展治理违规提取住房公积金工作的通知》,要求各地抓紧开展住房公积金提取政策清理工作,凡不符合国家和省规定住房公积金提取情形的,一律予以取消,务必于2018年6月底前调整到位,并报省住建厅备案。各地住房公积金管理委员会每年要根据当地租金水平,合理确定提取住房公积金支付房租额度。改进住房公积金提取服务。缴存

职工租赁住房、偿还住房公积金贷款、离休退休、缴纳物业费或申请提取住房公积金,申请材料齐全且核对无误的,住房公积金管理中心应当即时办结。有条件的住房公积金管理中心,可通过网上受理、审核,提高办事效率。加强业务受理、审批岗位管控。各地住房公积金管理中心应当进一步明确业务受理、审批岗位职责,完善岗位制衡机制,实现岗位之间相互配合、相互制约。建立业务受理、审批岗位定期轮换制度,原则上每2年轮岗交流一次。

推进部门信息共享。各地住房公积金管理中心应当积极主动与当地公安、住建、人社、民政、不动产登记等部门及中国人民银行分支机构对接,提出信息共享需求,建立信息共享机制,联网核查住房公积金业务办理信息。集中开展治理违规提取住房公积金工作。各地住房公积金管理中心要会同住建、财政、中国人民银行分支机构、公安等部门,坚持房子是用来住的,不是用来炒的定位,认真组织集中开展治理违规提取住房公积金工作,支

持缴存职工提取住房公积金解决自住住房问题,防止提取住房公积金用于炒房投机。对发现的违规违纪案件,要及时向省有关部门报告。对违规提取住房公积金的缴存职工,要记载其失信行为,在一定时期内限制其住房公积金提取和贷款。对已发现并查实的协助缴存职工违规提取的中介或其他组织的情况,要及时向省住建厅报告。对涉嫌伪造和使用虚假材料的组织和个人,要及时向公安等部门移交问题线索,协助对其依法惩治。

唐山中心城区环卫一体化PPP项目实施

实现了城市中心区环卫整体外包,属我省首例

本报讯(通讯员张文涛)记者王育民近日,唐山中心城区环卫一体化PPP项目启动实施。该项目采用委托运营模式,运营期20年,实现了城市中心区环卫整体外包,在我省尚属首例。

据了解,唐山中心城区环卫一体化PPP项目经公开招标确定社会资本运营方为北京环境有限公司,由其出资3000万元注册成立唐山市京唐环境有限公司,负责唐山市中心城区路北、路南、开平、城市外环线及4条景观大道范围内的环境卫生运营服务。目前,北京环境有限公司已正式接收环卫项目运营工作。

为保障保洁质量,北京环境有限公司已调配大型环卫机械作业车辆61台,新购置大型洗地车18台、步道清洗车10台、小型高压洗地车10台、电动三轮保洁车60台、普通三轮保洁车600台。同时,抽调管理人员及环卫作业人员427人进行环卫作业,全面推广标准化工艺。

据介绍,环卫一体化PPP项目全面启动后,该环卫保洁工作按照道路实际情况划分为20个作业路段,分别开展白班、夜班两班作业,对机动车道和非机动车道进行全面的清洁作业,实现道路减尘、控尘、除尘。

石家庄新增5所自主招生改革试点高中

本报讯(记者马利)记者从石家庄市教育局获悉,该市在去年16所公办普通高中开展自主招生改革试点工作基础上,今年新增5所公办特色普通高中为试点校,分别为:石家庄市第九中学(人文特色)、石家庄市第十七中学(人文特色)、石家庄市第二十一中学(体育特色)、石家庄市第二十三中学(国防教育特色)、石家庄市第二十七中学(科技特色)。

据了解,各试点学校自主招生人数不超过年度招生计划总数的5%。综合素质评价结果等级不少于3个A且不得有D的应届初中毕业生

方可报名,同时,应品学兼优,或在某一学科、某一领域(如创新发明、信息技术、自然科学、文学创作等)具有明显的学习潜质或才能。所有参加自主招生学生必须参加全省统一中考。

所有参加自主招生的考生需要在6月23日至24日进行网上报名,自主招生测试分笔试和面试,笔试将于6月27日9时至11时在各试点学校进行,面试时间安排在6月27日至28日之间,具体时间由试点学校确定。被正式录取的考生需在中考填报志愿前到被录取学校报到,办理入学手续,享受统招待遇。

临西县发现清代石刻家传碑

本报讯(通讯员张玉坤)记者从临西县文保部门获悉,该县文保人员近日在掘镇乡西来寨村发现一组清代道光九年(公元1829年)的石刻家传碑。专家表示,这组石刻家传碑完整记录了当地一个张氏家族的历史渊源,具有很高的历史文化研究价值。

据了解,当地农户在建房开挖地基时发现了这组清代石刻家传碑,它由两块石刻组成。家传内容用馆阁体书写,字体俊秀,刚劲有力,共220

个字。石刻家传碑记录了清代四品官员朝议大夫张盈的祖籍、身世,讲述了他从小发愤读书,立志成才,晚年推拓于唐宋八家之文而练习,得益友数人,相与切磋,于是闻讲论事,穷经证史等往事。阐明了张盈家族成员的构成,特别是对担任河南浚县知县,奉直开地地时发现了这组清代石刻家传碑,它由两块石刻组成。家传内容用馆阁体书写,字体俊秀,刚劲有力,共220

高铁动车组增加11个互联网订餐站点

本报讯(记者米彦泽)从中国铁路总公司获悉,6月5日起,铁路部门陆续增加11个高铁动车组互联网订餐站点或特产预订配送站。

这11个高铁动车组互联网订餐站点或特产预订配送

站分别为:沈阳站、天津站、济南站、青岛站、青岛北站、南京站、温州南站、深圳北站、重庆西站、昆明南站、乌鲁木齐站。增加后,全国铁路互联网订餐或特产预订配送站达到38个。

新时代奋斗者之歌

创新的车轮永不停

记中信戴卡股份有限公司首席技术官朱志华

□记者 宋柏松 通讯员 武艺群

22年的时间,朱志华将个人的奋斗历程融入公司的成长史,从一名产品设计工程师成长为中信戴卡股份有限公司首席技术官,推动公司技术一步步升级,使公司从技术的跟随者发展为技术的引领者。

应对挑战与企业共同成长

1996年,朱志华从燕山大学材料加工工程专业研究生毕业后,成为中信戴卡股份有限公司开发部的一名产品设计工程师。当时,铝车轮在国内尚未普及,中信戴卡也仅仅为国内的一些厂商做OEM项目,开发能力相对较弱。

1998年,朱志华担任产品设计主管工程师,接到一个重要的产品配套开发项目。为某欧系合资品牌做配套铝车轮。当时客户只提供了一张一比一的图纸,要求按照图纸开发,而且要求去国外开发模具。

朱志华遇到的首要难题是如何把图纸转化到电脑上。当时国内还没有这种转化技术,需要去德国做,费用要几万元。朱志华和同事利用周末休息的两天时间,趴在地上用卡尺、三角板等工具一点点量出图纸上车轮的数据,再一点点在电脑上绘制,终于转化成功。他们又尝试自己开发模具,定结构,出图纸,全程参与加工制造和工艺改进,终于,产品得到了客户的认可和好评。

2004年,中信戴卡为北美一家公司做产品同步开发。这是中信戴卡的第一个同步开发项目。产品同步开发是在整车开发设计阶段就参与零部件的设计,相比之前按照客户提供的图纸和数据生产,难度大幅提升。

当时,对方的造型工程师只提供概念性的造型图,所有的设计都要自己完成。

对方的要求严格到难以想象,甚至要求在电脑上模拟出车轮在不同光照下的视觉效果。面对超乎寻常的困难,3个月的时间,朱志华带领团队白天开会讨论,晚上在电脑上做造型、与后方沟通,几乎没有休息时间。

对于车轮的检验,客户的要求更是超出了中信戴卡当时的能力范围。要先通过电脑模拟仿真试验再

进行实验室的物理试验。无技术可鉴、无经验可循,朱志华的团队只能摸索前行。通过反复试验,他们最终建立起了车轮模拟仿真试验系统。

打造一支能征善战的研发队伍

2016年,朱志华出任中信戴卡首席技术官,管理分布在全球各地的研发团队。

中信戴卡向来注重对人才的培养,为人才提供了干事创业的平台。朱志华在研发人才培养上,秉承了公司开放、包容、鼓励的精神,让员工在技术创新道路上进取不止,允许他们犯错,给予他们更多的自由空间。如果中信戴卡没有宽容试错的氛围,也就没有公司的今天,同样也不会有我的今天。朱志华说。

技术研发不能靠单打独斗,必须打造一支作风优良、能征善战的研发团队。朱志华说:花钱买到的只是一次服务,并不能买来技术。困难面前迎难而上,敢于尝试、勇于担当的精神,才是团队获得的宝贵财富。

从最初只能做拷贝轮,到现在的同步开发,中信戴卡具备了全链条的开发能力。车轮从创意到3D设计、工程仿真、模具设计、样件制作再到检测试验,过程复杂,而且都是批量开发,必须发挥团队合作的优势。中信戴卡的矩阵式管理模式,由项目经理将造型设计、产品设计、模具设计、工艺开发、样品实现和检测试验等各个专业部门的工程师跨部门组成项目团队,联合攻关,大大提高了开发的速度。

由此,中信戴卡在国内率先建立起车轮同步开发体系。现在,他们每年要为新车做700至800款车轮同步开发。

技术创新引领行业发展新方向

创新是发展的第一动力。作为一家企业,必须不断地进行技术创新,不断向技术的最高峰攀登,才会保持长久的生命力。

朱志华和他的团队也感受到转型升级带来的压力,他们顺应时代的潮流,在不断创新中促进企业快速发展,为客户提供强大的绿色轻量化铝车轮和铝制零部件制造的整体解决



日前,朱志华(左)在中信戴卡实验中心与技术人员进行交流。熊玮摄

记者手记

用奋斗突破 不可能

□记者 宋柏松

作为一名技术开发人员,朱志华是一位永不停歇的奋斗者。

当初,在接到OEM的订单后,朱志华团队并没有简单地将转化图纸和开发模具的任务交给国外公司,而是自己解决。于是,几个人利用周末休息的时间,用最原始的手段完成了别人认为不可能完成的任务。

第一次参与产品同步开发,客户

只提供概念性的造型图,并提出了超越中信戴卡能力范围的检验要求。朱志华再次接受挑战,3个月的时间,日夜不停工作,终于开发成功。面对一次次的挑战,朱志华从没有退却,而是带领公司的技术水平一步步提升。目前,他们已经将研发的重点投向了未来的新方向。技术发展永无止境,奋斗者的脚步永不停歇。

走进中信戴卡工程技术研究院,里面摆放着各种外观新颖、造型前卫的车轮产品,这些都是中信戴卡的技术人员研发出来的未来车轮。未来车轮的发展方向是越来越大,车轮的设计就要突破传统,用新的理念去设计研发。朱志华说。

2017年,中信戴卡专利公开数量为1255件,在中国汽车行业排名第七。截至目前,中信戴卡专利公开量累计共有5051件,以汽车零部件供应商的身份跻身于最富创新力的汽车行业巨头之列。朱志华和他的技术团队,已经成为全球汽车零部件行业最活跃的创新团体之一。

方案。今年3月25日,2018赛季世界一级方程式锦标赛(F1)在澳大利亚的墨尔本拉开帷幕,由中信戴卡自主研发生产的高性能车轮搭载于F1老牌劲旅威廉姆斯车队的新车FW41上,首次投入正式比赛。中信戴卡成为首个以生产技术研发形式参与F1的中国企业。

F1赛车对车轮的性能和生产工艺流程等有着极为严格的要求,车轮需要在材料的轻量化和高强度之间追求臻于极致的平衡,需要追求极致的工业造型设计,在经过大量的检测后才能为F1赛车使用。

是顺应市场,做强河北钢铁产业竞争力。它回应了一条市场规律:钢铁产业走到一定阶段,需要兼并重组,提高集中度,全球配置资源。重组后的河钢,囊括了唐钢、邯钢等多家省内外企业,成为当时国内最大、全球第二大特大型钢铁企业集团。

阴小强的采购生涯,也由此进入了新阶段。在全球铁矿石巨头的谈判桌前,河钢不仅有了位置,而且变身一级客户,享受最优惠的铁矿石价格。集团在唐钢、邯钢等钢厂间统一配置,既避免打乱仗,又节约各方资金。借重组优势,获得议价权,河钢之志,远不在此。河钢集团董事长于勇说,中国钢铁工业用改革开放40年的实践,走完了发达国家100多年的发展历程。如今,河钢致力于向着具有全球竞争力的钢铁企业迈进,将全球拥有市场,全球拥有客户,全球配置资源。

这个大目标具体到张彩东身上,是一次转行。重庆大学博士毕业的张彩东,2009年应聘到河钢,是一名地地道道的技术专家。到了2015年,河钢全面推行大客户经理制,张彩东被任命为客户服务中心副总经理,担任西门子大客户经理,从技术人员变成了销售人员。

让技术专家做销售,这在以前不可想象,但也唯有如此,才能够实现和高端客户的面对面沟通。张彩东说,以前河钢的客户是上千名中间销售员。中间隔座山,怎能知道终端用户的真实需求?张彩东对集团的改革举措非常支持。

回望这十年,自国际金融危机起,钢铁产业遭遇了最艰难的寒冬,吨钢利润一度连一根冰棍都买不了。难以想象,若无河钢,河北钢铁工业将何去何从?今天,阴小强、张彩东他们的自信,来源于因改革重组而生的河钢集团。在这个舞台上,河钢人认识市场的视野,参与竞争的深度,创造着河北钢铁产业的未来。

优化供给,搏击市场。一个小微团队,对接国际大市场。

对于梦想成为技术专家的河钢邯钢技术中心工程师何方来说,角色的转变,有点出乎意料。从今年起,他大多数时间不再待在实验室,而是奔波在客户生产线上。

第一时间了解客户对产品的需求,让研发和生产线直面市场。何方说,由高速增长阶段转向高质量发展阶段,开启供给侧结构性改革的新实践,以新的有力作为标注着中国经济的新方位。于勇认为,扩大有效供给,助推产业迈向中高端,对钢铁工业而言,不是简单地满足市场对数量的需求,而是要满足客户对品种、质量、服务的更高期盼。

过去,研发是研发,销售是销售,互不隶属,通气也难。改革就是要更加贴近市场和客户,这就不难理解为什么河钢更多像何方一样的技术专家走出实验室,走到客户生产线上。

今年年初,何方与3名营销和工艺人员组成汽车薄板超高强度小微服务团队。尽管团队很袖珍,但4月中旬,他们已与全球知名的汽车座椅供应商法国弗吉亚集团成功牵手。

弗吉亚对汽车座椅滑轨使用的低合金、高强度用钢的性能要求极为严苛。既要达到超高强度标准,又要具备良好的折弯性能。何方说,客户要求产品用钢折弯180度时达到4T标准,但仅给他们一个月研发生产时间。短短一个月,能满足客户的严苛要求吗?说实话,这在以前很难实现,因为仅把客户需求反馈到生产线,就要经过营销人员

产品事业部、生产线等4个环节,信息传递少说得7天,环节繁琐难免出现信息衰减。5月25日上午,负责小微团队管理的河钢邯钢运营改善部运行管理科负责人杨兴春,递给记者一份刚整理完的小微团队管理改进办法。他说,如今各小微团队直接扎到客户生产线上,实时了解企业需求,最快第二天就能对生产工艺进行调整,改进产品性能。

因改革而生的小微团队活力十足。不到一个月时间,何方的小微团队通过近百种工艺调整,产品折弯180度时达到1T标准,远超客户要求。

目前,河钢正在推进关键人才向产线和营销一线集中,通过实施产线深度对接市场等一系列改革举措,激发全员服务客户的新动能。让听得见硝烟的人有决策权,让企业听到市场的心跳。河钢直面市场,深化供给侧结构性改革,推动这家大型国企企企迈向中高端,不断扩大优质客户朋友圈。河钢重点直供客户目前达到363家,涵盖汽车、家电、造船、航空航天等领域,汽车板实现整车造,成功牵手上汽、北汽、长城等汽车制造企业。家电板直供海尔、美的、格力等知名企业;百米重轨通过欧盟认证,成为国内唯一获得欧盟市场钢轨产品通行证,的钢企相伴中国高铁惊艳世界。

未来企业竞争优势体现在追赶客户的速度上,这不仅是谁离客户更近,谁了解客户更多,更关键的是谁能跟上客户发展步伐。于勇说,目前,河钢全员聚焦市场和产品,全面发力。产品结构和客户结构优化,通过与高端客户战略合作,深度研究下游及新兴产业,建立跨界材料方案研发机制,加速向市场和客户提供全面钢铁材料解决方案的综合供应商转变。

老国企,正青春,新河钢,向未来。

(上接第一版)再不改就是等死!

困境之下,邯钢选择了市场。从1990年开始,邯钢模拟市场核算,实行成本否决,打破了以往几十年一贯的“低进低出”指令性经济传统模式,把101128个成本指标分解到2.8万名职工头上,完不成指标,分厂厂长、车间主任就下课。

企业与市场中间的那堵墙一下被推倒了!

不会游泳的人,被骤然推进大海,那种挣扎一度苦不堪言。当时有些分厂负责人跑去总厂厂长刘汉章,把记录成本的本子摔在桌子上,不吃不喝,也干不成!

1990年初夏的一天,李梅又被来领记录纸的同事说哭了。这位同事气冲冲地说:多领几张记录纸怎么啦?又不是你家的!

原来,全厂实行模拟市场核算刚开始时,管着记录纸领用的李梅发现,职工随意浪费,记录纸一撕一查,有的甚至在午休打牌时还撕成条贴到脸上。为控制好这项成本,李梅制作了领用记录,每次班组长领纸,她都一张张数。中间不管人们说了多少难听话,她都坚持着,一数就是四年。

四年下来,本来不起眼的记录纸,竟让吨钢成本降了2分钱。

1996年,国务院下发3号文件,在全国学习推广邯钢经验,邯钢成为继大庆油田后,新中国工业战线上的又一面旗帜。

河北省委党校教授杜成功认为,邯钢经验的实质就是以经济效益为中心,依靠职工群众,按照市场的要求,建立起模拟市场核算,实行成本否决的管理机制。用比较形象的说法,就是推墙入海,丢掉幻想,转变观念,下决心走向市场。

河钢组建,顺应市场。一张谈判桌前,有了河北钢铁产业的位置。

谈判桌前没位置,对手心中没分量。5月25日,河钢邯钢第一原料场内,阴小强望着堆成小山似的褐色铁矿石,讲述起与国际铁矿石巨头初打交道的时光。

从1998年进厂开始,作为河钢国际驻厂职工的阴小强就与铁矿石打交道,也深知国际铁矿石巨头的难缠:他们会把客户分类,只有等级最高的客户,才有资格商谈铁矿石价格。

2008年之前,包括邯钢在内的河北钢企分散经营,力量较弱。谈判桌前,只有宝钢、武钢等大型国企的身影。我们坐不到谈判桌前,唯一能做的就是接受协议价格。阴小强说。

这期间,受益于国内经济增长拉动,钢厂产能猛增,导致铁矿石价格飞涨。铁矿石到岸价格涨至200多美元/吨。

阴小强把自己与铁矿石打交道的职业生涯分成了两部分,时间分界点就是2008年6月30日。

这一天,省委、省政府整合唐钢集团、邯钢集团,河北钢铁集团成立。

其时,全球钢铁市场正在经历着历史上最大一轮的重组浪潮。组建河钢的改革,初衷就