



安徽省委書記

王金山

用最奇法興皖 在最微處愛民

關鍵詞

六大戰略：安徽省「十一五」規劃提出並實施的工業強省、東向發展、創新推動、中心城市帶動、城鄉統籌和可持續發展等共6項戰略。

「861」計劃：「861」行動計劃是安徽省實現全面小康社會奮鬥目標的基礎和重要支撐。基本內容是以工業化為核心，圍繞八大產業基地和六大基礎工程建設，大力實施項目帶動戰略，實施總規模上萬億元的數百個重大項目，推動經濟社會更快更好地發展，力爭到2010年全省實現國內生產總值達到1萬億元。

王金山言論

談及安徽要發揮資源優勢，大力發展農業，王金山說：「有人無米下鍋，有人找米下鍋，你現在有米都不做飯，那不是好高騖遠嗎？」

論安徽發展思路，王金山說，「黃（山）梅（煤）戲要唱起來，沿江的明珠（銅陵、建湖、汽車、石化）要亮起來；江淮大地要轉起來（資源轉化）；城鄉經濟要活起來。他還幽默地比喻說，「編唱《煤》吐《占》氣《企》之日，就是皖北經濟崛起之時」。

對於一些官員的官僚主義習氣，王金山批評說，有些人事「難」字當先，遇難「退」字當頭；往往是沒有政策等政策、有了政策等意見、有了意見等經驗、有了經驗等支持。

談起中部和長三角、珠三角關係，王金山比喻，有如一個人扇兩把扇子，長三角也好，珠三角也好，都是我們合作的夥伴。長三角、珠三角是中國經濟的兩翼，只有兩翼振翅，才有腹部高飛。誰也代替不了誰，誰也衝擊不了誰。中部也是各有各的長處，各有各的短處。

新主帥新起點

香港文匯報WEN WEI PO

A27 責任編輯：李 楠 版面設計：美術部 二〇〇八年三月八日（星期六）戊子年二月初一

王金山

安徽省委書記



「我從小就愛看戲劇，給我留下很深烙印的就是黃梅戲。等我到安徽之後，一有機會就願意聽聽黃梅戲，現已經成習慣了，每天入睡前必聽《女駙馬》。」王金山在任安徽省長時，就曾如此描述他的「安徽情結」。去年12月，王金山就任安徽省委書記，全面主政這個黃梅戲的故鄉，而他心目中的「黃（山）梅（煤）戲」，也將在江淮大地愈發悠揚。

■本報駐安徽記者：趙臣



2007年中國會展期間，王金山與曾慶紅在貴州會面。

安徽是黃梅戲的故鄉，黃山風景及其徽文化吸引着大批海外遊客；安徽又是中國的能源大省，淮南、淮北為重要煤炭生產基地。2003年，王金山當選安徽省長，或因早已喜歡黃梅戲的原因，研究安徽發展時，黃梅戲、黃山、煤炭這三個互不相干的事物，被他串聯起來，成為引領安徽崛起中國的新思路，內地媒體紛紛以「新黃梅戲引領安徽突圍」的標題予以報道。王金山多次幽默地說：「我要唱的是『黃煤戲』，『黃』是黃山的『黃』，『煤』是煤炭的『煤』，兩齣戲放在一起叫『黃煤戲』，這個『黃煤戲』唱好了，就發揮了安徽的優勢。」

「別說滿足，滿意就好」

看望愛滋病人、白血病人，探訪孤寡老人，王金山的身影時常出現在江淮民間。今年1月19日，王金山前往蚌埠市探望去年在淮河洪水中受災的某敬老院31位老人。當王金山走進敬老

院，81歲的王德華老人高興地說：「在這吃得好，睡得暖，俺們滿足了」，王金山笑着說：「別說滿足，滿意了就好。看到你們的生活安詳得這麼好，情緒這麼高，我心裡很高興」，並對正在準備午飯的工作人員吩咐：「菜要煮得爛一點，老人吃着方便」。

鞏固和擴大民生工程，是王金山2008年工作中的重點。在原有12項民生工程基礎上，今年安徽新增廣播電視村村通、高校和中職學校家庭經濟困難學生資助、大中型水庫移民後期扶持、農村公路村村通、解決城市低收入家庭住房困難及貧困白内障患者復明等六個項目，實施十八項民生工程，財政投入總規模超過160億元，惠及5,000萬城鄉居民。

其中，落實全省原有民生工程部分項目的擴面提標及工程建設任務，安徽今年把全省農村居民最低生活保障線提高到869元，保障人數增加到180萬人，新型農村合作醫療制度亦將實現以縣為單位的全覆蓋。

清白做人 勤懇為民

2002年10月中旬，中央選調王金山來皖工作，擔任中央安徽省委委員、常委、副書記，安徽省代省長。上任伊始，王省長說了四句話：「認真真真學習，紮紮實實幹事，清清白白做人，勤勤懇懇為民」。

王金山說，安徽歷史悠久，文化底蘊深厚，不僅很可挖掘，更需品味學習。安徽解放思想，實事求是，敢為人先，經驗豐富，大家都清楚記得當年的聯產承包和現在的稅改改革，都是富有開拓性和創造性的。還有就是安徽人傑地靈，幹部群眾的積極性創造性相當高。「所以擺在面前的首要任務就是學習學習再學習。其次是要紮紮實實幹事，要解決好落落實實再落實的問題。再就是清清白白做人，做到自律自律再自律。最後是勤勤懇懇為民，要把執政為民作為基本原則，當好公僕，服務服務再服務」。

被特首稱「貴人」 全省外資港佔半

王金山在皖工作六年，曾分別於2004年和2006年率團赴港招商，與香港工商界多有接觸。2007年4月，第二屆中部投資貿易博覽會在鄭州召開。時任安徽省長的王金山在河南鄭州與特首曾蔭權會面，雙方就共同關心的經貿合作等話題展開交流。王金山在席間說道，近年來兩地越走越近，我們也一直「把香港當作情同手足的兄弟」。

皖港兄弟情 兩會曾蔭權

2006年，安徽省主辦的中國國際徽商大會在香港舉辦，時任安徽省委書記郭金龍、省長王金山等專赴特首官邸拜訪曾蔭權特首。當時，曾蔭權以「歡迎郭書記、王省長來訪。今天香港有雨，貴人

出招風雨」的風趣之語，開始雙方交談。2007年在河南鄭州，王金山再次與曾蔭權會面。曾蔭權席間多次提到安徽省06年在港舉辦的徽商大會，並表示將繼續鼓勵香港商界到安徽投資。

香港是安徽最大的外資來源地。近幾年來，港商前往安徽投資呈逐年增長趨勢。截至2006年底，安徽共新批利用外資項目7,191個，合同利用外資額134億美元（約1,405億港幣），其中港資項目達3,050個，佔項目總數的42%，合同港資61.3億美元（約478億港幣），佔總數的46%。安徽現有馬鞍山、海螺、皖通高速等多家企業在港上市。曾蔭權在與王金山會面時特別提到，香港是亞洲首屈一指的金融中心，希望更多的皖企赴港上市。

力克雙災增產值 新年瞄準六戰略

2003年是王金山出任安徽省長的第一年。上任伊始，他就碰上了兩件棘手的大事，一件是突如其來的「沙士」疫情，另一件是安徽淮河流域遭遇1954年以來最大的一次洪水。面對接踵而至的災害，安徽省提出以「生命至上、安全為先」為最高原則，最終不僅取得了抗擊沙士、抗洪救災的勝利，而且出人意料地保持了經濟快速增長的勢頭。2007年，安徽全省生產總值由2002年的3,519.7億增加到7,345.7億，年均增長12.2%。

王金山在今年新年的賀辭中表示，回首2007年，城鎮居民人均可支配收入突破1萬元，農民人均純收入突破3,000元，安徽已經站在一個新的歷史起點上。

2008年，安徽將深入實施工業強省、東向發展、創新推動、中心城市帶動、城鄉統籌和可持續發展六大戰略。日前，安徽今年總投資額1.7萬億元的「建設清單」出爐。其中，50%的建設資金將投入工業領域，以落實工業強省的戰略；與此同時，將投入近900億元，用於普通公眾最為關注的重點基礎設施項目建設。在08年政府工作報告中，安徽確定今後五年目標：全省生產總值比07年翻一番，人均純收入增長7%以上。



王賢瀘 開拓永無止境

中國石油黑龍江銷售公司總經理王賢瀘

王賢瀘，是一個開拓者，執著追求，永無止境。他在石油戰線奮鬥30多年，足跡遍及祖國南北。從遼河油田到海南南油，再到塞北掌管龍江銷售，挑戰無極限。他大名遠播，敏於思，愛學習，尤其喜開拓，成為遼河油田「抓大」與「放小」兩大試點帶頭人，在曙光採油廠大刀闊斧推行扁平管理模式，贏得「王改革」美名。

在中石油黑龍江銷售公司，他大膽開創「非油品經濟」，引領同業，讓「王改革」名不虛傳，服務龍江大農業，真心為農民春耕服務，樹立了形象，開拓了市場；重視培訓，儲備人才，傾心推動企業可持續發展。如今，為建國內一流水準零售型公司，王賢瀘帶領全系統1.6萬名職工，正進行着新的「開拓」之路。

服務經濟 不遺餘力

作為黑龍江省第十屆勞動模範和黑龍江省政協委員，王賢瀘始終肩負着沉甸甸的責任感和使命感，重視民生，為地方經濟謀發展，他認為自己責無旁貸。

2005年11月，王賢瀘剛到黑龍江時，有人曾給他介紹了這樣一個場景：在春寒料峭之時，許多農民帶着行李，拉着大桶，奔赴最近的加油站，排隊購買春耕柴油。由於柴油日攬不及時，農民一等就得幾天，長久的等待讓他們滿腹怨氣，農民走後，一片狼藉，加油站也憋了一肚子氣。

這一幕，一直定格在王賢瀘的腦海裡，讓他長久難以釋懷。「黑龍江是個農業大省，農業生產事關國家糧食安全。溫家寶總理都說「中國大糧倉，拜託黑龍江」，可見黑龍江農業之重要。」王賢瀘語重心長地說，「一年之季在於春，農民的春耕用油必須保證，這是中國石油的重要責任，而且要服務好，絕不能讓過去的一幕再出現！」

自從王賢瀘來到中石油黑龍江銷售公司任總經理後，十分重視對農業的成品油供應。黑龍江省地域廣闊，南北溫差大，而且每到春天，成品油市場資源都非常緊張，自然與現實困難並存，但王賢瀘認為，困難哪裡都有，這不能成為服務不好的理由！

服務要用心，農民利益至上，這就是對農業，對黑龍江經濟的貢獻。為此，每到年初，他都做出精心安排。各地區配送中心要調整庫存結構，為0號柴油接卸騰出了大量庫容，保障供應；各分公司要做好柴油銷售計劃的擺佈，對春耕用油量較大的地區，增加銷售計劃，保證春耕資源供應不脫銷斷檔；運輸公司提前做好運輸車輛維護，保證春耕期間的運力；制定詳細銷售方案，有序下擺柴油資源。各分公司、配送中心和運輸公司要明確下擺維護和責任人；全省鄉鎮加油站要晝夜付油，並為農民提前準備價格低廉的潤滑油及各種備用油。

效果立竿見影，農民背着行李排隊買油的一幕消失無蹤。



整裝待發的下鄉送油車

王賢瀘很欣慰。而且在服務過程中，還選現了不少典型，這是王賢瀘最高興的。

哈爾濱分公司呼蘭供應區就做得十分出色。春耕開始前，他們到村屯挨家挨戶走訪，建立用戶檔案，掌握每個用戶的需求量。春耕用油旺季時，專門抽調一台油槽車作為「支農送油專用車」，將柴油送到田間地頭，直接灌到用戶桶裡。對待應急服務，則是隨叫隨到。一次，一家用戶在田間作業時，突然柴油沒有了，試探着打來電話，「急需50公斤柴油，能不能給送去？」新民站經理聞清送油地點後，告訴他20分鐘到，結果18分鐘就送到了。農民激動地說：太感謝你們了，中石油服務好，真把我們當上帝了，以後就用你們的油！」

如此周到細緻，服務工作可以說做到了家，由此贏得廣大農民的充分信任，也就不足為怪了。服務上去了，形象上去了，水到渠成，市場得到開拓，銷售也上去了，一舉兩得。

「非油經濟」非同尋常

家裡沒色拉油了，羅女士就近來到黑龍江銷售公司加油站買了一桶。對羅女士來說，到加油站便利店選購應急日常用品，已不是什麼新鮮事。

加油站開展「非油業務」！這又是王賢瀘的開拓之舉，也是點睛之筆。王賢瀘愛鑽研是出了名的，所以常有驚人舉。剛到黑龍江，他就思考如何利用現在資源，開創新的經濟增長點。偶然他從一份資料上獲悉，德國十分重視非油品經營，僅此就佔成品油收入的40%，他馬上聯想到黑龍江有上千座加油站，這是一個多麼大的銷售網絡！公司油品年銷售額達150個億，按1%計算也有1.5個億，按20%毛利一年也有3000萬元！

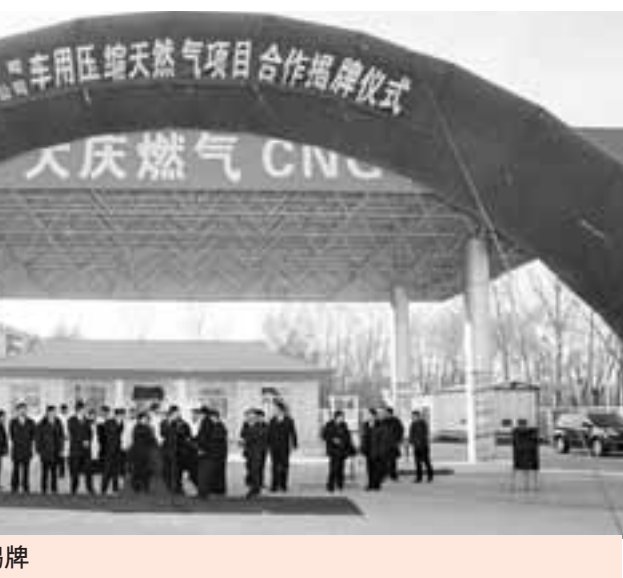
這是一個全新視野！王賢瀘親自到基層加油站調研，沒有調查就沒有發言權，最後得出結論：發展前景廣闊！於是，從2006年5月開始，黑龍江省的幾百個加油站，開始增設小商品便利店，實行統一管理、採購、配送、核算。效果出乎意料，當年銷售額就超過了1000萬元。

良好的開端，打消了過去很多人的疑慮，更增加了王賢瀘的信心。2007年，他們乘勢而上，堅持走特色化發展道路，在做好大路貨銷售的同時，堅持開展地方名、特、優產品銷售，受到消費者的歡迎。經營品種也不斷豐富，達到了20大類2569個品種。但在經營產品選擇

上，又嚴格把關，都大選用如雀巢、可口可樂、娃哈哈、康師傅等知名產品，有效防止偽劣產品進入便利店。便利店方便了車主與用戶，也發展壯大了自我。到2007年底，便利店發展到723座，設置率為64%，銷售收入一舉突破5000萬元，是上年的5倍。

事實最有說服力，王賢瀘關於非油經濟的開拓之舉再獲成功，出色的業績還得到中油股份公司的充分肯定，成為中油股份進行戰略轉軌濃墨重彩的一筆。在2月16日召開的集團2008年工作會議上，將潔敏總經理在建設綜合性國際能源公司的主旨報告中，就要求銷售企業要「推動非油經濟有序有效發展，努力提高營銷質量和效益。」

2008年，王賢瀘決定以「統一規劃、統一形象、統一標準、統一核算、統一管理」為經營模式，以「上規模、上普及、上水平、上層次」為工作重點，使非油業務更有序、有效、規範和快速發展。為此，公司強化了品牌管理，統稱「昆仑快客便利店」，將伊春與大興安嶺分公司作為非油品經濟的生產基地進行試點，逐步形成原始森林飲品基地、地方名優特產加工基地、珍奇北藥種植基地和培訓休閒旅遊基地等四大基地，逐漸形成產銷一條龍。同時，準備繼續擴大經營領域，開展廣告、彩票經營、簡易快餐、化肥經銷、手機放號、電話費代繳、充值卡代銷等多項業務。有人曾建議開辦種子



壓縮天然氣加氣站揭牌

經營業務，王賢瀘沒有同意，他說，化肥、農藥等化工產品都由中石油下屬公司生產，質量有保證，種子質量難於掌握，一旦出現假冒偽劣，就會傷害農民利益。從對公司信譽負責，對農業生產負責的角度，他毅然放棄了。果敢又不失冷靜，這是非油業務快速發展的保證，也是王賢瀘的成功所在。

如今，作為公司的新經濟增長點，非油經濟的發展正如如火如荼，而此時，王賢瀘又有新發現：車用天然氣！

黑龍江銷售公司的人說，王總善於開拓，關鍵在於他有一雙慧眼，在風平浪靜之中，常能發現「新大陸」。而車用天然氣就是這樣一塊新大陸。據王賢瀘介紹，汽車每年消耗我國汽油總產量的83%，到2010年，汽車將吃掉我國一半左右的自產和進口石油。與汽油相比，使用天然氣的汽車尾氣一氧化碳、二氧化硫、碳氫化合物和一氧化氮則分別下降90%、70%、50%、30%。出租車以日行300公里計算，日節省費用52元。公交車以日行200公里計算，日可節省108元，效果將十分顯著。因此，加速建設天然氣加氣站，大力發展天然氣汽車產業是根治大氣污染、促進節能减排的重要舉措，對建設環保節約型、環境友好型社會意義非凡。如今，王賢瀘按照黑龍江省長栗戰書的指示，將進一步「加大天然氣加氣站試點的推廣力度」。今年，銷售公司就將在大慶和齊齊哈爾兩市建設CNG加氣站5座。

從銷油到銷氣，這又是王賢瀘開拓新的銷售領域和市場空間，打造石油銷售企業新名片的創新之舉，而且其社會意義將更加深遠。

儲備人才 積蓄未來

開拓，永無止境。同樣，追求，王賢瀘也永無滿足。



培訓後的考核，王賢瀘親自當「考官」



加油站便利店的商品十分豐富

在成功開拓了「非油經濟」後，建成國內一流水準的零售型公司，成了王賢瀘的新追求。

要建一流公司，人才是企業的第一動能。近兩年，公司加大了人才的引進力度，在機關新吸納的9名人才中，其中7人為本科學歷，2人為碩士研究生學歷，而近兩年公司提拔的中層幹部中，95%以上都具有大專以上學歷。同時，職工隊伍素質則是企業發展的底蘊和推動力。在王賢瀘來到黑龍江後，就將職工的培訓，上升到前所未有的高度。

對此，王賢瀘有精闢的見解。他認為，對職工進行培訓，是戰略發展的需要。當今社會飛速進步，知識不更新，怎能跟上形勢發展的需要？必須通過培訓，提高自身的能力和素質。如今，公司要打造區域市場具有一流水準的零售型企業，提高全體員工的整體素質勢在必行。未來，這一領域的競爭將更加激烈，國外公司要侵入，民企正在崛起，不練好本領，怎能在競爭中立於不敗之地？

在王賢瀘的倡導下，公司加大投入，擴建完善了員工培訓基地，成立了職工教育培訓中心，通過集中辦班、與地方高校聯合辦學、定期舉辦經營管理人員、專業技術人員、關鍵崗位操作人員的輪訓。2007年，公司共舉辦各種培訓班38期，培訓人員達3300人次。今年，則計劃培訓4000人次。企業培訓員工，是對企業發展負責，也是對員工未來負責；技能得到提高，水漲船高，員工成就企業，從而實現企業與員工價值的共同提升和和諧發展，這正是王賢瀘的目標。

華麗波是哈爾濱市太平加油站的一名老員工，十幾年愛這份工作。近幾年，站裡引進了一些大學生，理解能力快，待人接物得體，這給她帶來了危機感與紧迫感，她也希望能多參加一些業務學習，適應公司發展的需要。王賢瀘的培訓計劃，正滿足了像華麗波這樣職工的心願。

為了提高培訓效果，在王賢瀘的主張下，公司嚴格培訓考核體系，實行末位淘汰制，對考核不合格的人員，堅決按照相關規定進行處置。這是與以往最大的不同，使得過去一些應付培訓的人，不得不端正態度，正視對待培訓與考核。在公司第10期加油站經理培訓班上，參與培訓的104名加油站經理中，有6位經理沒有通過考試，遭到淘汰。為此，一些經理深有感觸地說，雖然面對末位淘汰的培訓有些緊張，但通過這種辦法確實也激勵自己學到更多的知識，對提高工作能力十分有益。

這正是王賢瀘所想要的，也是企業實現可持續發展和未來實現更大跨越所必須的。

如今，在王賢瀘的開拓精神帶動和感染下，中國石油黑龍江銷售公司職工的開拓創新意識都大為提高，這是王賢瀘最高興看到的，也是公司提速發展的無限動能。當然，在王賢瀘的前方還有更高的目標，那他也就還要開拓下去，永無止境地開拓下去。