

2009年12月29日
星期二 农历己丑年十一月十四

郑州日报社出版 国内统一刊号:CN41-0048
邮发代号:35-3 第11346号 今日12版

今天白天到夜里 晴间多云 风力 西北风3级 温度 最高10℃ 最低-2℃ 降水概率 10%

打造高品质都市党报

阿沛·阿旺晋美同志遗体在京火化

据新华社北京12月28日电 伟大的爱国主义者、著名的社会活动家、藏族人民的优秀儿子、我国民族工作的杰出领导人、中国共产党的亲密朋友、第三、四、五、六、七届全国人民代表大会常务委员、西藏自治区人民代表大会常务委员会第三、八、九、十、十一届全国委员会副主席、中国西藏文化保护与发展协会会长阿沛·阿旺晋美同志的遗体，28日在北京八宝山革命公墓火化。

阿沛·阿旺晋美同志因病于2009年12月23日16时50分在北京逝世，享年100岁。

阿沛·阿旺晋美同志病重期间和逝世后，胡锦涛、江泽民、吴邦国、温家宝、贾庆林、李长春、习近平、李克强、贺国强、周永康等同志，前往医院看望或通过多种形式对阿沛·阿旺晋美同志的逝世表示沉痛哀悼并向其亲属表示深切慰问。

28日上午，八宝山革命公墓礼堂庄严肃穆，哀乐低回。上午9时，胡锦涛、江泽民、吴邦国、温家宝、贾庆林、李长春、习近平、贺国强、周永康、王刚、王兆国、王岐山、回良玉、刘淇、刘延东、李源潮、张德江、徐才厚、郭伯雄、李瑞环、李岚清、罗干、何勇、令计划等，在哀乐声中缓步来到阿沛·阿旺晋美同志的遗体前，向阿沛·阿旺晋美同志的遗体三鞠躬，并与亲属一一握手，表示慰问。

中央和国家机关有关部门负责同志、阿沛·阿旺晋美同志的生前友好、家乡代表和首都各界群众也前往送别。

阿沛·阿旺晋美同志病重期间和逝世后，前往医院看望或以各种形式向其亲属表示慰问的还有：王乐泉、刘云山、汪洋、张高丽、俞正声、薄熙来、李鹏、万里、乔石、朱镕基、宋平、刘华清、尉健行、曾庆红、吴官正、王沪宁等。

中孚实业30万吨铝合金项目开工

本报讯(记者 左丽慧 孙志刚)昨日上午，总投资45亿元的河南中孚实业股份有限公司30万吨高性能铝合金材料项目开工仪式，在豫联工业园举行。市领导王文超、李公乐、薛云伟、陈西川等出席了开工仪式。

据了解，豫联集团经过8年发展，已发展成为销售收入、总资产双双超百亿的国际化公司，进入中国十大铝业企业和中国500强企业行列。目前，豫联集团拥有煤—电—电—铝产业链条，年电解铝产能达60万吨以上，在资源和能源利用上拥有较大的优势。昨日开工建设的30万吨高性能铝合金材料项目，通过铝产品结构调整向铝深加工领域延伸，提高产品附加值，构建煤—电—铝—铝深加工的完整产业链条，是豫联集团、中孚实业产品结构调整、再上新台阶的重要举措。

同时，项目在工艺技术和装备水平上立足国内领先、世界先进，能够满足当今及今后相当长一段时间内的领先地位。项目总投资45亿元，其中一期工程投资30万吨“1+4”热轧，投资24亿元，计划于2012年10月竣工投产；二期工程建设配套30万吨冷轧及部分箔材，投资21亿元，工程全部建成投产后，预计实现销售收入75亿元。

海马郑州基地迎十家零部件企业

本报讯(记者 裴其娟)海马集团郑州基地10家零部件配套项目签约仪式，昨日在裕达国贸举行，标志着郑州汽车工业向多元化发展的格局又迈出可喜的一步。

海马集团在郑州经济技术开发区注册成立的海马(郑州)汽车有限公司项目总投资80亿元人民币，占地3190亩，投资建设30万辆整车生产基地、30万台发动机生产基地及30家汽车零部件生产基地，以增强海马集团汽车板块的核心竞争力，项目建成达产后，销售收入将达到200亿元人民币。

此次与经开区管委会、海马(郑州)有限公司签约的有元创机械(郑州)有限公司、福州壹裕金属配套有限公司、威昌汽车配件有限公司、全兴工业(郑州)有限公司、一拖(洛阳)福莱格车身有限公司、源恒工业股份有限公司、开封日津汽车线束有限公司、江苏物通车业有限公司、浙江兴宇汽车零部件有限公司、江苏文光车辆附件有限公司等10家汽车零部件企业。这10家零部件企业主要为海马提供车身冲压件、重要底盘件、座椅、大灯、密封条等内外饰件，项目总投资10亿元人民币。项目建成后，可实现年销售收入30亿元人民币。

市委常委、郑州新区管委会主任李柳身，副市长孙金献，市长助理楚保国等出席签约仪式。

决胜四季度 打赢攻坚战

明年农村工作抓好五项重点

昨日召开的中央农村工作会议透露:今年农民人均纯收入首超5000元

■稳定粮食生产 ■增强农业发展支撑能力 ■促进农民就业 ■发展农村公益事业 ■深化农村改革

据新华社北京12月28日电(记者 车玉明 董峻)中央农村工作会议27日至28日在北京举行。会议认真贯彻落实党的十七届四中全会和中央经济工作会议精神，系统总结2009年农业农村工作，重点研究加大统筹城乡发展力度，进一步夯实农业农村发展基础的政策措施，全面部署2010年的农业农村工作。

会议讨论了《中共中央、国务院关于加大统筹城乡发展力度，进一步夯实农业农村发展基础的若干意见(讨论稿)》。中共中央政治局委员、国务院副总理回良玉出席会议并讲话。

会议指出，2009年是新世纪以来我国经济发展最为困难的一年，也是“三农”工作攻坚克难、砥砺奋进的一年。全国粮食总产量预计10616亿斤，再创历史新高，连续6年增产，首次实现连续3年超万亿斤。农民人均纯收入首次突破5000元大关，实际增幅6%以上。农村民生改善和基础设施建设取得重大进展，农村改革有了新突破，农村社会和谐稳定。

会议指出，2010年农业农村工作的总体要求是：全面贯彻落实党的十七届四中全会和中央经济工作会议精神，高举中国特色社会主义伟大旗帜，以邓小平

理论和“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻落实科学发展观，把统筹城乡发展作为全面建设小康社会的根本要求，把改善农村民生作为调整国民收入分配格局的重要内容，把扩大农村需求作为拉动内需的关键举措，把建设现代农业作为转变经济发展方式的重任，把建设社会主义新农村和推进城镇化作为保持经济平稳较快发展的持久动力，按照稳粮保供给、增收惠民、改革促统筹、强基增后劲的基本思路，毫不松懈地抓好“三农”工作，继续为改革发展稳定大局作出新的贡献。

会议提出了明年农业农村工作的重点任务：

一、毫不松懈抓好主要农产品生产供给。要努力保持粮食生产稳定发展，稳定发展粮食生产的信号不能变、要求不能松、支持不能减。积极推进菜篮子产品生产方式转变，大力推动菜篮子产品集约化、设施化、规模化、标准化生产。加强和改进农产品市场调控，综合运用多种调控手段，努力稳定农产品市场，保持价格合理水平。

二、持之以恒增强农业发展支撑能力。要抓好农田水利建设，尽快改变抗灾能力弱的局面。抓好高标准农田建设，加快建成一批高产稳产基本农田，着力提高耕地的持续增产能力。(下转第三版)

“党的基层组织要适应新形势新任务要求，创新活动内容方式，找准开展活动、发挥作用的着力点，在扩大党员参与面、提高实效性上下功夫，增强创造力、凝聚力、战斗力。”

——摘自《中共中央关于加强和改进新形势下党的建设若干重大问题的决定》

党的十七届四中全会对基层党建工作提出了明确要求，鑫山以生动的实践做出了令人信服的回答。

“全面推进各领域党的基层组织建设，实现党组织和党的工作全社会覆盖。”

鑫山之举:支部建在产业链上

鑫山公司党委所属的15个党支部覆盖了旗下凤凰名优建材城的所有行业，是名副其实的“支部建在产业链上”。

“我们的探索也不是一步到位的，是摸着石头过河。”公司党委书记押鹏珊深有感触地说。2007年到2008年7月，市场内的党支部是按卖场设立的。运转一段时间后，发现这样划分看似合理，实则弊端多多：一个大卖场有卖洁具的、有卖地毯的、卖不同类型产品的党员商户组合在一起，隔行如隔山，不利于相互交流，不利于联合组织营销活动，还容易形成“挖墙脚”、挖店长等恶性竞争。

鑫山市委以及鑫山所在辖区凤凰台街道办事处党工委及时派出党建指导组和专职指导员调查研究，座谈会诊，拿出对策，跟踪协调。去年8月份，鑫山党委及时调整，按照市场内建材行业种类的不同各设立一个党支部，同行业之间有较多的共同语言。于是，党的生活会同时也是商户联谊会，更是促进发展的业务研讨会。

鑫山“支部建在产业链上”，很自然地让人想到82年前的“三湾改编”，“支部建在连

商海茫茫党旗红

——民营企业河南鑫山实业有限公司党建工作纪实(中)

本报记者 李洪涛 党贺喜 赵新蛟



戴着“党员示范岗”徽章的共产党员商户热情为顾客服务。本报记者 陈靖 摄

上”是毛泽东同志为代表的中国共产党人的一大创举，中国共产党的意志、主张、理想、信念在部队的最基层得以传播和贯彻。党员的模范带头作用使部队面貌焕然一新，凝聚力和战斗力空前提高。

时空相隔却一脉相承。如果说当年共产党人的先锋模范作用是带领士兵打胜仗，那么，今天共产党人的用武之地就是善于闯市场，成为经济建设的排头兵。鑫山的支部建

在产业链上，就是把党的架构和影响力延伸、覆盖到经济组织的最基层，旨在提高民营企业驰骋市场的综合能力。

提高战斗力就要发展生产力。今年“3·15”期间，凤凰城家居、橱柜两个行业党支部倡议，7家“党员示范店”冲锋在前，联合众多商户发起“凤凰城‘红’色底价促党建”活动。他们提出响亮口号：“红”色底价，我以党性铸诚信；创先争优，节能环保我先行，以实际行动引领节

能、环保潮流，创先争优，一马当先。

“非公有制经济组织、新社会组织中的党组织要围绕贯彻党的方针政策、引导和监督遵守国家法律法规、团结凝聚职工群众、维护各方合法权益、促进健康发展等职能探索发挥作用的途径。”

鑫山之举:建立党员示范店

“为什么党旗这么红?鑫山找到一种形式，找到一个纽带，找到一个平台，通过党建把商户凝聚起来，就像一些经济共同体联系经营者，运用这个杠杆撬动提升企业的经营水平、管理水平和水平。”一位来自京城的党建专家这样点评“鑫山现象”。他所津津乐道的鑫山形式，纽带和平台就是党员示范店。

如何让党员靓起来、香起来、响起来?去年以来，鑫山党委开展了“两证一岗”(给全体党员配发党员证、党费证，为一线党员佩戴党员示范岗徽章)和党员示范店授牌等一系列主题活动，理直气壮地让党旗飘扬在海，让党徽闪光在岗位，让党员占领市场制高点。

来自濮阳的小马在市场内韩国大信整体厨房打工，这是一家党员示范店。记者问示范店与别的店有什么不同，这位打工妹一脸自豪：别的店产品售后服务是20年，俺的店承诺25年，因为我们是党员示范店，更要有公信力!(下转第三版)

12月29日，在这个激情飞扬的冬日里，广发郑州分行迎来了乔迁新址和成立十四周年的“双喜临门”。随着时代的鼓点，广东发展银行从无到有，由小变大，从地方性银行成长为一家辐射全国的股份制商业银行。同时在21年的成长过程中也承担了历史赋予的重任，前期收购中银信托投资公司，2006年末迎来花旗的入驻重组，在2009年广东发展银行迎来了新一任掌门人董建岳董事长，他发出了“确保三年再造一个广发，力争两年完成”的号召，制订了到2011年要打造“5家资产超千亿元的分行业务，3家资产超800亿元的分行业务，3家资产超500亿元的分行业务”的宏伟战略目标。广发银行快速发展的呼声和步伐日益强烈，广发迎来了新的春天，郑州分行也由此迈入了一个新的时代……

久有凌云志 快马加鞭行

本报记者 张慧 通讯员 李更 邓昱

广东发展银行郑州分行行长李智贺很欣赏罗丹的“思想者”那尊经典的雕像。他说：“每看上一眼，在心灵深处都会引起强烈的震撼，你会感受到思想的爆发力和冲击力。”

1995年~2009年，是广发郑州分行从无到有、由小至大的14年，是改革、创新与发展的14年，是乘风破浪、闯关夺隘、高歌猛进的14年。14年间，广发郑州分行的本外币存款最高达450亿元，总资产超过了465亿元，累计发放贷款3499.46亿元，累计综合授信5957.78亿元，为支持河南经济建设做出了积极的贡献。2009年以来，广发郑州分行更是突飞猛进，截至2009年12月24日，本外币存款442.76亿元，新增存款117.52亿元，预计年底将突破450亿元。本外币贷款281.82亿元，较年初增加87.43亿元，取得了建行以来存款增幅最大的历史最好成绩。个人业务的中间业务收入完成总行年度任务的138%，信用卡新增发卡9万张，完成全年任务的133%；税前利润实现7.75亿元，不良率下降至1.36%，远低于全辖平均水平。各项经营指标和目标任务大都超额完成，各项工作都顺利推进。数据表明，广发重组后的郑州分行已进入快速发展通道。

“久有凌云志，重上井冈山”。透过这一

串串喜人的数字，我们看到的是全体郑州广发人脚踏实地、艰苦创业的身影，是广发银行领导层勇于迎接竞争、科学规划未来的结果。

激情是事业成功的动力

14年来，广发行在郑州的发展经历了不平凡的历程。自1995年12月29日开业后，郑州分行经历了前期的规模扩张，并经过了1998年金融风波的考验与洗礼。1999年~2000年对前期的粗放经营带来的问题进行了盘查、规范，2000年~2003年进入了快速发展阶段，在2003年达到了顶峰，当年5月份，郑州分行成为系统内第一家存款规模突破200亿元的分行。2005年广发银行进入了重组，此后的一段时间里由于重组的缓慢推进，业务发展政策的限制给分行的业务发展、员工队伍稳定和各项工作带来了较大的不利影响。为此，分行审时度势，适时调整分行的经营管理策略，实施“盘查业务，调整结构，积极转型，严格管理，提高质量，建设队伍”的24字工作方针，进一步完善市场业务营销体系，加大业务结构调整力度，强化管理，夯实基础。2006年底重组后又进入了磨合期，业务政策到2007年下半年才逐渐明朗，郑州分行由此开始启动新一

轮的业务发展。当年9月18日召开了“激情启动，提速发展”动员大会，到年底新增存款余额近50亿元，结束了重组期间业务发展徘徊不前甚至倒退的局面，并从此进入一个稳步快速发展的时期。2008年末本外币存款325.24亿元，本外币贷款194.39亿元，分别较年初增加了76.46亿元和24.64亿元。2009年8月董建岳董事长发出了“确保三年再造一个广发，力争两年完成”的号召，董事长的讲话受到了全行上下的高度关注，也引起了强烈的震撼。不仅使总行各部委、各分行行长充分感受到了发展的压力和动力，而且激发了广大员工的斗志。郑州分行全行上下，群情踊跃，积极响应总行号召，力争2~3年再造一个郑州分行，资产规模达到800亿。

为更好地重温董事长的讲话精神，深入思考董事长讲话的精髓实质，深入领会关于发展的要义，明确发展的任务，8月31日，郑州分行再次组织各单位班子成员和全体客户经理，召开了主题为“冲刺400亿，挑战800亿”的学习贯彻落实总行半年工作会议精神动员大会，以进一步解放思想，寻找思想认识上的差距，寻找发展的机遇、路径和方法。并在全行上下开展“四不”“五大”活动。“四不”就是“不

抱怨、不满足、不服输、不冒险”，“五大”就是“大发展、大挑战、大动员、大讨论、大改变”。李智贺行长要求每个人都要挑战自我，将所有员工的聪明才智和有效资源发挥到极致，为“年底冲刺400亿，2~3年挑战800亿”做出各自最大的贡献。李智贺行长号召大家要“打破常规求发展 挑战自我赶超同业”，并在全行深入开展了“大讨论、大调研”活动。

接下来的几个月时间，全行上下总动员，各支行你追我赶，奋勇争先，100多名支行行长和客户经理们活跃在全省各地的优质企业中。分行部门也积极行动起来，根据业务提速发展的需要，在人才、财、物等资源分配上，突出体现以提高经营效益为中心的指导思想，全力向业务开拓部门倾斜。李智贺行长更是将自己定位为郑州分行的首席客户经理，将主要精力放在存款、贷款的营销上，分行班子成员也都把心思扑在这一工作重心上。就这样，在大家的努力拼搏下，存款目标一步步在攀升：年初分行党委只是提出了保380亿、争400亿的存款目标，半年工作会时提出了冲刺400亿，终于在11月19日这一天，全行本外币存款首次站上了400亿元的历史高点。(下转第二版)

