

“创新精益行” 孵化“大硕果”

为激发职工创新活力、创造最大效益化的精益工作理念,山东能源淄矿集团唐口煤业工会近日开展了“创新精益行”活动。

公司每一项创新精益成果,都是从工作间隙、工作环节、工作难题迸发的“灵光一闪”到最终“孕育结果实”,“创新精益行”活动所经历的,正是唐口煤业一线职工创新精益成果孵化过程。

该公司积极融入材料采购、审批、领用

的“一次做对”精益意识,大力倡导以旧换新、横向交易的精益考核模式,材料费比预算节约 647 万元,同比降低 860 万元,回收旧材料价值 488 万元,复用材料价值 83 万元。

该公司不断嫁接改造传统综修技术,相继自主维修了转载机、刮板输送机、液压千斤顶、支架操纵阀组等综采设备,节约外委维修费用 136.54 万元。积极承揽了提升系统

设备主要部位轴承更换和单向架空乘人装置的安装工程,为自己增加工资收入 21 万元,给公司节约外委费用 50 余万元,实现了“双赢”的喜人局面。利用业余时间主动承包了地面设施建设工程,为公司节省外委施工费用近 20 万元,增加员工月工资收入最高近 1000 元。

该公司始终坚持用创新焕发矿井生机,增添公司动力“砝码”。利用矿本安型便携式

探水 CT 仪取代外委单位的瞬变电磁法进行自主探查,及时有效地掌握了矿井赋水情况,年创效 40 万元。将废旧材料制作成风动卸料装置,实现了物料装卸的自动化,节省人工投入 45.8 万元。创新改造 110kV 变电站无功补偿系统,将原 SVC 装置升级为 SVG,提高了矿井无功补偿及谐波治理能力,每年节约电费约 51.5 万元。

(严鑫 张继涛)



● 仲双宏(右)和工作室成员正在维修设备。

鞠家田摄

让工匠精神在瓦轴薪火相传

——记“辽宁工匠”仲双宏和他的技能大师工作室

前不久,瓦轴集团一台引进的德国数控立磨突发故障停机。这台磨床构造复杂,精度极高。查“病因”,难;维修,更是难上加难。紧急联系机床厂家,得到的回复是:初始报价 55 万元,且不能保证维修时间。仲双宏国家级技能大师工作室主动请缨,仲双宏和工作室成员张家雁、那覆等经过两个多月的攻关,让“罢工”的设备重新运转起来。紧接着,工作室又对另一台引进设备开始攻关。

“我很荣幸能成为受表彰的首批‘辽宁工匠’,同时感受到了强烈的责任感。如何把工匠精神传承下去,引领广大职工立足本职,钻研技术,制造精品,我们承担着承前启后的责任。”一见面,正在维修设备的仲双宏说起了这次参加首批“辽宁工匠”表彰大会的感受。

作为“国家级技能大师工作室”的领办人,仲双宏尤其擅长引进设备、数控设备的维修和技术改造,曾先后获得中华技能大奖、全国技术能手、全国劳动模范等荣誉,享受国务院政府特殊津贴。他的工作室创建于 2012 年,现有成员 16 名,均为公司不同部门和岗位的技能精英骨干。“在技术创新、技能引领、技艺传承、新技术推广和高技能人才队伍建设方面,我们下了很多功夫。”仲双宏介绍说,“我们集中研讨生产现场存在的疑难问题,一起合力解决。”

近两年,工作室共承担重大科研项目 10 余项,完成创新项目 210 多项,年维修设备 300 多次。德国数控立磨直驱工作台维修攻关项目,打破了国外技术垄断,突破国内对引进设备直驱工作台维修的禁

区。获 2016 年度大连市群众性技术创新成果三等奖的数控立式磨床改造及轴承磨削软件开发项目,为企业节省资金上百万元。工作室成员对引进的立式数控磨床进行了技术改造,那覆设计的轴承磨削程序,操作者只需选择所要加工的产品图形,根据图形输入产品尺寸,即可自动完成所有类型轴承产品的各种工序的磨削加工,软件界面化、图形化、智能化、集成化,已推广应用在多台设备加工中。此外,工作室还完成了法国 2 米数控立磨磁盘与控制器国产化改造,为公司节省资金 50 万;成功攻克德国 2.5 米立磨全闭环圆光栅更换、德国 3 米数控高速铣齿(滚齿)机维修等难题。

“发挥好工作室的辐射、引领、示范和带动作用,让‘工匠精神’在瓦轴能薪火相传、发扬光大,这是我们的责任。”仲双宏和工作室成员积极开展名师带徒、技术攻关讲座、新技术交流、岗位练兵等活动;开展公司内部培训和技术交流 50 余次,共培训 1500 余人次,结师徒对子 20 对,现在大都成为岗位骨干。工作室还积极开展校企合作,成员走进大连技师学院、大连装备制造职业技术学院,把生产中最实用、最前沿的技术带给广大师生,将工作室成果服务社会。

仲双宏国家级技能大师工作室正在致力营造“处处是创新之地,人人是创新之源,时时是创新之机”的氛围。“弘扬劳模精神和工匠精神,这已成为时代旋律。我们将珍惜机遇,撸起袖子加油干,创造出更加优异的成绩。”仲双宏如是表示。

(鞠家田 杨维新)

千牛公司全员创新注入“新活力”

“全员创新工作有亮点,有创新点,有科技含量……”

“全员创新是职工发挥聪明才智的最好平台,切实做到了‘小、实、新’,为公司转型升级、健康发展提供了强有力的支撑保障。”

“通过这些小改小革,不仅节约了人工成本,产生了经济效益,还更加安全了。我们要相信科技,用于创新。”……

面对严峻的外部环境和激烈的市场竞争,重庆千牛公司积极引导全员创新,开展小改小革活动,科技创新能力得到了不断提高,为工程建设注入新活力。12 月 15 日,千牛公司召开 2017 年全员创新工作年终评比会。共 11 个创新项目进行竞评,产生经济效益 100

万余元。

近年来,千牛公司工会搭台,让全体员工在台上唱戏。把创新、创效与人、企业这几个关键要素紧密结合在一起,突出打造经济增长的引擎,突出技术性创新,突出实用性创效,推动创新主体由小众向大众转变,培育创新单元和实体,切实达到了“全员创新出效”的目的。同时以“当好主力军,建功十三五”为主题,开展比作风、赛团队建设;比安全、赛进度;比质量、赛管控;比效益、赛形象的“四比四赛”劳动竞赛,鼓励全员参与其中,通过评选、发布、表彰、推广,最大限度的调动职工积极性和创新能力。

(吴宝)



中煤新集二矿:大师引领 传承技能

日前,淮南市 2017 年技能大师工作室评审情况揭晓,中煤新集二矿“伍志伟技能大师工作室”成功获评。今年以来,该矿大力弘扬“工匠”精神,发挥技能大师、金牌员工工作室作用,引导广大员工立足岗位,务实创新,保障安全生产。图为技能大师伍志伟在开展导师带徒活动。

钱陈勇 张聪 摄影报道

袁店一矿:安全生产管理处罚可复议裁决

日前,淮北矿业袁店一矿出台《安全生产管理处罚复议裁决办法》,规定管理干部和职工对安全生产管理处罚行为不服的,可以申请复议裁决,真正做到有委屈可诉说,有困难可求助,有意见可反映。

为更好地维护管理干部和职工的合法权益,该矿明确规定管理干部和职工不服各类处理、安全处罚决定的,应在接到处罚通知之日起 2 个工作日内,向安全生产管理处罚复议裁决小组办公室(设在工会)递交书面复议

申请,如实陈述事实和理由。复议裁决小组在充分听取争议双方意见,并对申诉实际情况调查核实后,及时进行集体复议裁决,并规定申请人所在单位的党、政正职中应至少一人参加调查。裁决采取无记名票决制,即少数服从多数。如复议结果维持原处罚决定的,继续执行;复议结果改变原处罚决定的,按变更后决定执行;复议结果撤销原处罚决定的,原决定不得再执行,使安全处罚做到公开、公正、公平,构建了和谐的劳动关系。(王爱林)



● 陕汽控股集团董事长袁宏明

■ 本报记者 赵健

12 月 19 日,以“战略落地 聚势赢销 挑战自我 逐梦未来”为主题的陕汽重卡 2018 商务年会在泉城济南盛大召开。潍柴动力股份有限公司董事长谭旭光、CEO、陕西重型汽车有限公司董事长谭旭光、陕汽控股集团董事长袁宏明以及全国渠道战略合作单位、产业链成员、金融界、新闻媒体 1500 余人参加此次盛会。

面对今年行业的快速变化以及市场调整,通过合作伙伴及客户的大力支持,凝心聚力、锐意创新,坚持以市场为导向,精准把握市场脉搏,切实满足客户的需求。拼订单、抢市场;保生产、促交付,产销增幅遥遥领先,创下了诸多骄人成绩。2017 年,陕汽国内民品

销量突破 14 万辆,同比增长 96%,市场份额 15.4%,份额同比增长 1.8 个百分点,创造了陕汽国内民品销售的历史之最。

高瞻远瞩,审时度势,赢得先机

2017 年,陕汽重卡的市场表现可谓成绩斐然,创造了行业“六个第一”:销量和份额增速行业前五家第一,牵引车行业影响力提升第一,13L 大马力产品销量第一,经济型产品销量第一,渣土车产品销量第一,天然气产品销量第一。

细分市场方面,陕汽重卡的港口、快递、冷链、危化、轿运等细分市场同比增速行业领先。重点产品表现方面,陕汽重卡的 X3000 黄金版销售 2.8 万辆,13L 高端市场排名第一;新 M3000 销售 6.4 万辆,增长 80%,经济型市

抓住机遇实现大发展 凝心聚力描绘新未来

陕汽重卡 2018 商务年会济南盛大召开

场第一,新型环保渣土车销售 2.2 万辆,行业销量排名第一;天然气销售 1.7 万辆,增长超过 6 倍,行业销量排名第一。企业各项经营指标大幅增长,创造了陕汽历史最好水平。

对此,潍柴动力股份有限公司董事长、CEO、陕西重型汽车有限公司董事长谭旭光在讲话中对陕汽取得的成绩表示极大的肯定。他认为,陕汽重卡取得了令令中国人都羡慕的佳绩,在中国重型汽车行业发展史上写下浓墨重彩的一项,同时也走在了世界的前列。他深信,陕汽重卡有着世界最好的动力总成一定会带给广大用户最好的价值需求。

而随着陕汽重卡新能源商用车的全球布局,谭旭光对陕汽提出了新的要求,他表示陕汽在明年完全有信心取得 20 万的民品销售成绩,并且未来还将继续全面进入海外市场:“我要把更多的陕汽汽车卖到美国等西方国家,摸一摸老虎的屁股,结果回过头一看,就会发现老虎没牙了。”谭旭光满满的自信和诙谐的讲话赢得全场热烈的掌声。

抢抓机遇,把握趋势,逐梦未来

陕汽控股集团董事长袁宏明介绍了宏观形势,从中长期来看,重卡行业需求量,会随着国家经济结构调整的不断完善而回归理性,也就意味着,未来的重卡市场竞争会更加激烈。

袁宏明认为,当下互联网、大数据、人工智能等新兴技术潜移默化中影响着整个重卡行业,产业延伸、产业渗透、产业协同、产业融

合成为必然趋势。作为承载中国物流运输的关键环节,车联网、物联网、智能交通的快速普及,正改变着中国物流运输行业的商业模式,并对重卡行业的发展产生深远影响。

作为重卡行业的生力军,陕汽力求通过变革、发展、融合、创新的道路,在未来发展中,抓住互联网经济的发展机遇,以适应互联网经济的发展模式。本届年会,陕汽特别邀请阿里研究院高级顾问、信息社会 50 人论坛理事、曾任阿里巴巴集团副总裁、中国信息经济学会常务理事梁春晓为与会经销商上了一堂生动的互联网营销课堂,对互联网的概念、思想、模式等方面进行梳理,将互联网对重卡行业、企业以及对重卡销售的影响作了深入浅出的论述和分析。

随着物流与“互联网+”的深度融合,平台物流这种新兴业态逐步发展壮大,由这种业态催生而来的平台客户逐步成为重卡行业发展的关注重点。陕汽为加强与客户平台的合作,不断挖掘与满足平台客户定制化需求,不断探索与平台客户的合作模式,促进未来合作共赢。

会上,陕西重汽销售公司总经理刘翔韬在《营销工作报告》中指出,2017 年,陕汽进一步加强宏观环境把握和行业市场分析,深入细分市场研究,针对性调整产品结构,灵活跟进各项营销策划举措,强化资源协同,超额完成全年营销目标和市场份额提升目标。2018 年,陕汽将坚持目标导向,在不断强化优势市场的同时,快速提升短板市场;在不断精细现

陕西中能安保大队:快板助力“百安”活动

“上岗前,准备好,各种岗前检查不能少;交接班口对口、手对手,你不来我不走。”

“消防器材勤检查,火险、电险无处藏;进出车辆看仔细,拉运设备不漏检。”

走进陕西中能公司安保大队班前会,便会传来有节奏的快板声,并不时传来阵阵掌声,该大队用脍炙人口的快板形式,在“百日安全”攻坚战进入冲刺阶段,利用每天的班前会,给职工单调的学习带来精神愉悦的同时,使职工绷紧思想安全弦,增强安全意识,明确安全责任。

用快板凝聚热点,让说唱诠释安全。为推行队上制定的上岗标准和要求,促进队员岗位标准操作习惯的养成,该队组织人员精心编写了《安保岗标准要素》等多段朗朗上口的“安全快板”选送到各班,由各班文艺宣传员在班前会上进行宣讲。同时,要求班组结合岗位实际,补充完善,使其更加“人性化”,贴近岗位实际,便于掌握运用。

用特色更新做引导,让安全标准入心入脑。该队不仅利用“快板书”来宣讲上岗执勤作业安全,还增加了“安全行为大家谈”“今日我主讲”“班前小课堂”等内容。用喜闻乐见的形式来宣讲安全,重点从劳动安全、上岗执勤作业联控、互控措施等安全风险内容出发,用直白、通俗、易懂的句子来编写,受到了队员的追捧。

(王惠武 刘鑫)

以问题为导向 着力正向激励 黑沟煤业精益市场化 助推岗位绩效质优化

综采工区涉及岗位职责管理标准、专业操作步骤流程方面其绩效考核办法不够细致明确;安全技术科岗位绩效考核内容完整,但整合后的三个科室(原安监处、生产技术科、调度室)分配比例不尽合理规范;机运工区自我绩效考核台账相对简单笼统,尤其班组长未被考核到位……

日前,黑沟煤业内部市场化考核小组依照月度经营分析例会设计规定动作,对各区队单位绩效考核管理办法跟进细化量化督导,以便于查漏补缺、健全完善、运行顺畅、质效显现。

该公司坚持以问题为导向,注重把握正向激励原则,以覆盖实施内部市场化经营激励机制为抓手,由点到面尝试推行“‘日工资月考核’岗位绩效模式”,以此助推各相关单位、专业精益精细化管理,有的放矢调动员工“挣工资”的内在积极性主动性,增强和促进“双效”提升、亮点显现。

在这指导管理方式的牵引下,该公司综合科合理推行“2A+1”岗位绩效考核方式,即每名科员参与两项主要岗位工作当中,同时兼职一项其他工作开展,结合日工作量大小多少、轻重繁简进行工资计量、逐月考核,既体现出一专多岗、一岗多职、一职多能专业特征,同时反映出“精用工”提效率具体内容;综掘工区严格落实质优价优、质低价降对标经营考核机制,上月在 3408 运输巷创出单班单进首超 190 米最高进尺记录,不仅达到上岗要创水平要求,被评为精品综掘头,而且促使材料成本同比压减近 10%,人均岗位创效、个人岗位创收均超百元。

得益于围绕内部市场化打造形成的精益绩效考核加正向激励考核双重机制效能发挥效益显现,目前他们积极考虑拟定以运转工区为试点,变原先以岗定员、定岗定编为“以量定岗”“以效设分”,让薪酬分配通过干活多少、绩效大小说话,加快推行全面市场化框架范围内的自主经营自挣工资自负盈亏模拟体。

(赵业永)

有业务的同时,革新思维、创变营销模式。以持续转型,保障营销业务的均衡发展;以重点突破,激发营销工作的市场潜能;以精准布局,必保 2018 年的营销目标;以创新求变,开拓营销模式的引领挑战。

面对互联网对重卡销售的影响,对于陕汽来说,与其担心互联网经济的冲击,不如勇敢担当,去适应新模式;与其担心新技术的冲击与威胁,不如拥抱技术,去解决新问题、抓住新机遇。当天下午的外场,“陕汽杯”首届中国互联网卡车大赛启动仪式。活动由陕西重汽副总经理周朝钊主持。

陕汽杯首届中国互联网卡车大赛,是行业首创、独有的品牌赛事,该赛事的开启,是陕汽+互联网全价值体验的重要升华,陕汽杯首届中国互联网卡车大赛,针对大客户和个人客户采取两种不同参赛模式,提供对应的客户价值。同时,打造积极向上的卡车司机文化,让更多的人了解、关爱卡车司机群体。它标志着陕汽在智能互联方面迈入了新的阶段。

劈风斩浪筑基业,勇立潮头再出发。2018 年,重卡市场形势或将更加的严峻,竞争态势也将更加的激烈,陕汽与合作伙伴必须以更坚定的意志和昂扬的斗志直面挑战,坚定目标、开拓创新,强化市场需求挖掘,优化产品战略布局,深化价值营销落地,全面满足客户核心诉求,不断进取与突破。坚定信念,崇尚行动,携手并肩,合力书写更加壮丽的篇章。