



●8月5日,中铁建电气化局三公司浩吉(原蒙华)铁路(西峡)项目部工人在五里川合建所往高压配电柜引入高压电缆。(郑传海/摄)

**方便施工 方便维护 方便抢修
“丰”字型支架
带来方便**

■曹筱璐 王攀 郑传海

“哟,五里川合建所的电缆夹层布置还真是一样啊。”

“仔细一看,像个‘丰’字。这样设计布置电缆线确实是好,以后维修和抢修起来就方便了,不用担心像以往那样,急得你满头大汗,直咬牙,手还伸不进去,恨不得拿把钳子把电缆全剪了。”

“这一根根粗大的电缆,围绕着‘丰’字型支架往上爬,像不像身纤细的美女跳钢管舞呢?”

浩吉铁路(原蒙华铁路)计划在“十一”国庆节开通。随着日期的临近,驻河北省高碑店市央企中国铁建电气化局集团三公司浩吉铁路(西峡)项目部在五里川合建所(即配电所和牵引变电分区所),采用“丰”字型电缆挂支架和铝合金走线挂架组合走线的方式,取代传统的电缆夹层和电缆桥架布置,方便施工、方便维护和方便抢修的消息,就像长了翅膀一样传开。找到五里川合建所和西峡项目部学习借鉴的路外同行也渐渐多了起来。

据该公司西峡项目部变电专业经理张晓龙介绍,过去,配电所电缆夹层布置,一直采用电缆桥架的方式,把电缆密密麻麻地集中在夹层里,看上去占的位置少,固定电缆的时候却非常麻烦,间隙小,手不好伸进去,线也不好穿,更难以绑紧。

今年7月初,在设计五里川合建所电缆桥架方案的时候,张晓龙觉得,当施组方案不利于提高劳动生产效率和接管单位今后维护抢修时,必须在考虑如何提高工作效率的同时,把方便用户(接管单位)维护和抢修电缆作为一件大事来考虑。于是,他们采用BIM系统在电脑上反复模拟试验,最终摸索出了“丰”字型电缆挂支架和铝合金走线挂架组合的方式,取代了传统的电缆夹层电缆桥架布置。

采用这种方法,无论技术人员站在哪个角度,都可以将手和劳动工具伸进按照“丰”字型排列固定的电缆间隔距离里面,自如方便地施工操作。

相比传统的电缆桥架布置方式,采用“丰”字型支架,既节省了电缆夹层空间,使电缆夹层看起来更加简洁实用,又为后期运营维护提供了更大的操作空间,方便接管单位日常运营维护,大大提高运营维护效率。如遇到突发情况需要抢修电缆,抢修起来也更加方便快捷。

防欠薪, 浩吉有高招

■王攀 曹筱璐 郑传海

随着浩吉(原蒙华)铁路正式开始联调联试,劳务工人的工资结算也摆在了四电集成项目部的面前。

“这个时候,正是劳务工人讨薪的高峰期,当心劳务队伍负责人携款走人。”日前,笔者与中国铁建电气化局三公司浩吉(西峡)项目经理、中华全国铁路总工会火车头奖章获得者杨桂林聊天时,脱口而出。

“不会的。”杨桂林回答。

杨桂林介绍,从2014年在九苏木车站四电改造项目开始,尝试实行实名登记、“刷脸上班”和发放务工人工资见证制度三结合,杜绝了拖欠务工人工资和由拖欠工资引发的上访。

所谓实名登记与“刷脸上班”相结合,就是在实名登记的基础上,每天“刷脸”上班。每天有哪些务工工人上班、有多少务工工人上班,都储存在项目部信息管理平台。

这既杜绝了劳务队伍负责人虚报上班人数,又对务工工人的变动情况做到心中有数,还不用安排调度人员每天到现场统计务工工人上班情况。

发放工资见证制度,就是每月发放工资时,由项目部财务、计划合同部和办公室派人到务工工人驻地集中发放。务工工人凭本人身份证件领取银行卡,并在发放工资表上签名盖章或按手指印。计划合同部的员工则将发放工资情况拍录下来。

现场拍录的工资发放资料和劳务队伍负责人现场确认,与务工工人集中领取工资,构成了现场见证工资发放的真实场景,作为专项审计资料保存下来。

一位多年来一直跟着一个劳务队伍的务工工人说,杨经理在项目部推行的“刷脸上班”和“发放工资见证制度”的办法好得很,“我们无需再担心劳务队伍负责人克扣工人的工资,也不用担心克扣我们上班的工天,每天安心上班就是了”。

这家企业为何每年给上千名员工发金牌? ——广东溢达工人“回流”现象观察

■新华社记者 刘大江 刘宏宇

凡入职10年以上,举行隆重仪式,奖励一块镶嵌纯金的金牌!

位于广东佛山市高明区的广东溢达纺织有限公司,近年来每年都有上千名员工被这种仪式感满满的幸福“砸中”。

尽管近年由于产业梯度转移、国际形势变化等诸多因素叠加,珠三角等沿海地区制造企业普遍面临“招工难”,员工流失现象严重,但在广东溢达这家拥有2万多名员工的大型纺织企业,却流淌着“用工寒冬”里的“暖流”:不仅员工流失率远低于行业平均水平,而且员工“回流”越来越多,入职10年以上的老员工逐年增加。

“用工寒冬”里的“溢达暖流”

7年前,22岁的方锐从武汉纺织大学毕业后,进入广东溢达工作。5年后,他突然决定跳槽要去“看看外面的世界”。可到外面“转了一圈”后,方锐觉得:“还是溢达好,这里工资发放及时,员工学习提高和晋升的空间大。”

去年,方锐又回到了广东溢达,如今是辅料包装厂的质保主任。

今年32岁的刘喜梅,2006年因为不习惯广东溢达三班倒的工作,辞职去了超市上班,之后不断跳槽,2014年她重新回到广东溢达工作。“因为溢达给了我稳定性。”刘喜梅说,在超市,她的收入只有2000多元;在广东溢达,扣除五险一金,每月工资到手的有4000



●广东溢达纺织有限公司厂区

多元,并且现在只需上白班。

在广东溢达,近年类似方锐、刘喜梅“回流”的员工为数不少。以一线员工为例,2019年前7个月,入职员工1746人,其中回流重雇员工数为502人,占入职比例为29%。

“离职员工只要愿意回来,我们随时欢迎。”溢达中国区人力资源董事总经理黄坤宇说,回流重雇的员工,对企业的感情更深,归属感更强。

纯金奖牌凝聚员工归属感

在广东溢达,记者发现一个很有意思的现象:员工的平均年龄都偏大,在杨梅分厂,员工平均年龄34岁;在高明分厂,员工平均年龄达36岁至37岁。

这说明广东溢达入职时间较长的老员工占比大。而每年约30%的员工回流率,更是对广东溢达“留得住人”企业文化的肯定。

长期稳定的工资收入、全方位的福利关怀,让广东溢达员工产生巨大的归属感。

一线员工扣除五险一金,拿到手的平均工资能达到4000元至4500元,高于珠三角其他地区的同类工厂。

每年,溢达都会举行隆重的仪式,分别给入职满10年、20年、30年的老员工颁发金牌。2016年,共1228人;2017年,共1580人;2018年,共1172人,“每一块牌镶嵌的都是纯金,诚意满满”。

每年,溢达都会给即将退休的老员工举行欢送仪式,给他们送上鲜花。

2014年起与国家开放大学合作,投入800多万元为近1300名一线工人提供学历提升服务。开设16个文体俱乐部,每年辐射带动万名员工参与各项活动。

记者在溢达高明厂区员工餐厅三楼自助餐区看到,这里荤素各有十多个菜式,各种点心、水果让人眼花缭乱。“所有员工都可在这里吃饭,统一标准每人13元。其他楼层还有更多更便宜的选择。”广东溢达纺织有限公司总经理马伟萍指着一位正忙碌的年轻女孩子告诉记者:“这是公司餐饮管理部的经理,清华的本科、硕士,香港科大的博士,目前负责8000多名员工的餐饮。我们的餐饮全部由自己打理,不交给第三方,确保员工都吃得安全,吃得有营养,吃得健康。”

数据显示,近5年来,广东溢达员工每年的流失率平均维持在2%左右,远低于业内平均水平。

老员工不愿走,新员工争着来,广东溢达的用工正形成良性循环。

员工和企业同甘苦共成长

满满的归属感,激发着员工们的创新潜能和奉献精神,和企业同甘共苦,一起成长。

老员工张雄颜,1991年入职广东溢达时,仅有初中学历。后来,她考上设在公司里的国家开放大学,获得大专文凭。在公司鼓励下,她不断摸索钻研,研发出三代封三尖自动化机器,将生产效率提高到以前手工生产的3倍多,合格率提升到99%左右。目前,张雄颜获得两项国家技术专利,还先后获得中国纺织工业联合会颁发的科学进步奖二等奖、广东省科学技术奖三等奖。入职23年的老员工陈剑锋的经历,与张雄颜类似,只有初中学历的他在溢达获得本科文凭,现已成长为一名优秀技术工人。

近5年,广东溢达的“张雄颜”和“陈剑锋”们自主研发了41种自动化设备,将梭织和针织的自动化率分别提高到77%和39%。黄坤宇说,“溢达已经不是一家传统意义上的劳动力密集型工厂,而是一家高科技纺织企业。”

当前,中美经贸摩擦对广东溢达产生了一定的冲击。但记者了解到,虽然国外订单下滑,但广东溢达的生产经营仍然稳中有进:2017年,产值达13亿美元;2018年,产值达13.6亿美元。

“面对挑战,通过开发新市场、调整客户比重、创新升级自身产业和人才队伍、再造优化生产流程、提升产品质量和高附加值等积极举措,我们有信心渡过难关。”黄坤宇说。

丰收团圆·稻花香中秋晚会嗨翻龙泉铺

■杨森 张丽 文/图

9月7日,丰收团圆·稻花香中秋晚会在龙泉铺古镇博物馆广场盛大开演。现场劲歌热舞、旗袍走秀、瑜伽表演、互动抽奖轮番上演,热闹非凡。

本次活动由湖北宜昌龙泉铺古镇主办,鸿雁女子学堂、星河琴行承办,稻花香集团旗下稻花香酒业、关公坊酒业、三麦酒业等多家单位联合支持。稻花香酒业宜昌市场经销商孙贤华等代表赞助单位致辞。



●稻花香产品秀

活动现场,由鸿雁女子学堂带来的健身

舞《白卡白卡》,一开场就点燃了台下所有观众的激情。紧接着由星河琴行带来的器乐表演更是让现场观众仿佛置身摇滚音乐会,只见台上的萌娃们个个驾轻就熟地敲打着架子鼓,澎湃的鼓点一次次撞击着现场观众的内心。还有宜昌本土歌手的演唱嗨翻全场,古典舞、旗袍走秀妩媚动人,现场一波波高潮,让观众们沉醉,流连忘返。

“有活力,人生自有光芒……”惊喜之余,现场还带来了稻花香、关公坊、三麦酒业核心产品走秀节目。长裙摇曳,亭步婀娜,佳丽们

或捧或托,将稻花香“珍品一号”、“活力型”、“原浆”、“清样”,关公坊“传旗”、三麦“喜养”等产品全方位展现在观众面前,激发起观众一品为快的渴望。

“幸运女神今晚降临谁的身边呢,让我们拭目以待!”随着现场抽奖系统的滚动,所有观众的心也随着一起摇摆,“让我们大声念出获奖者的名字,恭喜这些幸运观众!”中奖者挥舞着双手,在他人羡慕的目光中登上舞台,精美的纪念礼品、稻花香、关公坊、三麦等醇香美酒让获奖者笑得合不拢嘴。

西北油田: 按下生产“快进键” 高效开发塔河12区

9月,西北油田采油二厂塔河12区生产油井达238口,日产原油2860吨,占西北油田日产量五分之一。今年,塔河12区部署11新井,已顺利完钻7口,日增产原油224吨,4口新井正在钻进之中。

塔河12区是西北油田产量建设的重要组成部分,已累计贡献原油达到2000多万吨,成为西北油田40余年来首个原油产量突破2000万吨的区块。

图为钻工在下套管。

胡强 吕德群 摄影报道



础工作做好,才能稳步提高。”

几句话瞬间解开了陈冬冬心中的疑团,此后他更加注重从基础学起。在学习维修技术的路上,他采用一学一问一积累的办法提升业务技能,并经常翻看记录回顾所学内容,触类旁通,很快掌握了采煤“三机”的基础维修技能。

赶不走的“犟牛”

2018年底,中班临下班陈冬冬向舒高芝汇报溜尾电机出现故障。舒高芝赶紧进行检查,陈冬冬配合。发现是电机和减速机之间的高速轴坏导致,只能更换电机。中班工友交班后都走了,陈冬冬还在现场,舒高芝就催他快走,冬冬嘴上小声说:“知道了。”

陈冬冬忙不迭地应着,师傅的讲解清晰透彻,让他解开了谜团。“先跟着去回撤电缆吧!”舒高芝轻描淡写地说。陈冬冬愕然:不是运料组在回撤吗?话到嘴边又咽回去了,师傅安排了就得听。孰顺是回风巷,气温近30摄氏度,刚出学堂的冬冬刚干一会儿就张口喘气,汗流不止。

这仅仅是开头。接下来每个班,舒高芝总是安排陈冬冬去做一些与技能提升无关的活,要么紧螺丝,要么配线,再要么为设备注油搞四清。陈冬冬心有怨言而无法言说,只能踏踏实实干活,这种情况持续了3个星期。

舒高芝心明眼亮。这天饭桌上二人斟满酒杯。舒高芝说:“电影《少林寺》里,觉远和尚每天砍柴烧火,平伸胳膊一手提一桶水,他练的是基本功。基础不牢,地动山摇,只有把基

础工作做好,才能稳步提高。”

急情况,能够从容快速应对,才是一名合格的维修工。

学不完的“武艺”

3月的一天,陈冬冬发现采煤机摇臂高速区高温并有异响,他打开摇臂减速器检查发现,齿轮轴承保护架及内环挡边磨损严重,轴承间隙过大,进而使齿轮磨损过重导致高温异响,陈冬冬不到半小时迅速进行了处理,避免了设备问题扩大,确保了正常生产。舒高芝高兴之余问他怎么发现的问题,陈冬冬答:手触电机10秒内感觉不太烫则不属于高温,三五秒内感觉烫手不敢触,就已经超温了;再听到异响声,说明此处轴承必有问题。

舒高芝听后,坚定了带好这名徒弟的信心。理论与实践相结合,他制定了周密详实的培训计划,分步骤、分阶段对陈冬冬进行指导,并总结出了“传艺三步曲”:第一步师傅带徒弟看,让徒弟在此过程中熟悉设备的构造、原理;第二步师傅同操作,徒弟在老师的引导下,搞清各部件常见故障并掌握维修方法;第三步由师傅对徒弟单独维修的设备挑刺,提高徒弟的操作技能,并通过定期总结,理论考试来巩固所学。陈冬冬技术技能专业水平快速提升,无论是平时工作、应急处理、岗位考核,均取得了优异成绩。

舒高芝说:“我还有一年多时间退休,这段时间我要将30多年积累的维修技能全部传给冬冬和其他工友,更好地服务于采煤生产。”陈冬冬眼含感激,看了看师傅说:“技能无涯,我要像师傅一样,干到老,学到老……”

单品半月锁定3000万 “赊店元青花8” 还未正式发布已红动中原

■本报记者 李代广 实习记者 李葳

9月9日,赊店老酒新品“赊店元青花8”在河南郑州官宣上市,而在上市之前开展的品评活动中,赊店元青花8已博得“豫酒新星”的美誉。

据悉,在8月初,郑州、南阳、洛阳、平顶山四地的意向经销商参加了赊店元青花8的内部品评活动,对其包装、品质赞不绝口,现场就签下经销任务书。

据了解,目前赊店元青花8招商工作还未全面展开,但已锁定了2019年内3000万元的销售额。

始于颜值,胜在品质。赊店元青花8一经推出,便凭借高颜值吸引了众商青睐。该产品品质非凡,是浓香醇柔典范。相对于产品的颜值,赊店元青花8对于品质的追求更是精益求精,整体上可以用“一窖一艺一藏”这三个词来概括:

一窖正是赊店老酒的老窖池。百年老窖万年糟,酒好还须窖池老。赊店有近500年窖龄的古窖池群。

一艺是非遗传的酿酒技艺。赊店老酒作为老字号企业,其酿酒工艺已传承数代,被列入河南省非物质遗产;赊店元青花8正是在酿酒大师、非遗传承人陈新建的指导下酿造的,可谓是“大师出品”。

一藏是恒温的马蹄型窖藏酒窖。赊店元青花8是在赊店马蹄型酒窖恒温陈藏的。

战略导入,掘金中档市场。赊店元青花8正是对核心价格段(200—250元)价格段的补充,也是对市场主流需求的收割产品。

这款产品占据了市场主流价位,必将快速成为赊店老酒的战略大单品,在较短的时间内红动中原。

高端引领,将快速红动中原。赊店元青花8在档市场上已经运作了近3年时间,通过持续不断的高端会议赞助和数十场高端体验活动,已使赊店老酒在中高端价格带站稳了脚跟。

随着赊店元青花8的面世,赊店在