

# 开好局 育先机

## 高卫东李静仁深入班组调研茅于台酒一轮次酒生产

■ 本报记者 樊瑛 张建忠/组稿

12月28日,2021年度茅台酒生产一轮次酒开烤。冬日的茅台,气温虽低,但各制酒车间生产房上空早已酒汽腾腾。茅台集团党委书记、董事长高卫东,党委副书记、总经理李静仁分别来到制酒车间生产现场,深入班组调研生产情况、关心员工生产生活,为一线员工做好2021年度一轮次生产加油鼓劲。

高卫东来到制酒十三车间、十五车间及新投产的制酒二十七和三十三车间。“今年与往年对比产量如何?”“发酵堆子有什么讲究?”“新车间生产是否一切顺利?”每到一处,高卫东都仔细查看上甑操作,品尝新酿基酒,并与一线员工亲切交流,详细了解各环节生产情况。在班组师傅介绍完一轮次酒特征后,高卫东边品尝基酒边感慨道:茅台酒七个轮次就像人生七十年,缺一不可。一轮次酒像我们的婴幼儿时期,是成长的必经阶段,虽有酸涩,但在整个茅台酒生产过程中不可或缺。无论是制酒、制曲,还是下沙、造沙,都是酿造茅台酒的关键环节,是技术与艺术的完美结合。希望大家要持之以恒坚守好传统工艺,严把质量关,为茅台酒新一年度优质稳产打下坚实基础。



●高卫东(中)与制酒二十七车间相关人员交流



●李静仁(左二)在制酒一车间查看糟醅堆积发酵情况

在仔细查看了员工工作时间表,了解到最晚一班要到晚上9点才下班时,高卫东表示,一线员工很辛苦,车间要做好各项后勤保障工作,服务好员工,保证好生产,为来年茅台酒生产起好步,开好局。

按照既定安排,李静仁也来到制酒一、二、六车间,对车间生产工艺执行、人员配置、冬季供暖、基础设施配套,以及在工作中存在

的困难难点等情况进行详细了解,并与一线员工一起在车间食堂用餐、亲切交谈。

“大家能不能每餐都吃饱、吃好?”“开展活动的经费够不够?”“关心员工的各项举措有没有落地落实?”李静仁详细询问了车间负责人对保障员工福利等方面工作开展情况,对员工关心的问题现场分析解决,还查看了员工休息室的改造情况。他要求,相关单位要在保质保量的基础上,加快员工休息室的改

造进度,为一线员工提供良好的休息环境。车间和各班组要全面做好管理工作,一如既往严格把控生产流程,规范操作,切实把各项工作做到精益求精,确保2021年度茅台酒的产量、质量保持稳定、持续向好。

茅台集团副总经理万波,茅台酒股份公司副总经理涂华彬、总经理助理杨宗杰,公司办公室、生产管理部主要负责人,公司首席酿造师、各车间单位负责人分别陪同调研。

# 东辰瑞森公司:机遇送单 智慧变现

## 将“陡增”客户变成战略性客户

■ 韩瑜 弋永杰

“我们四季度聚合产品的订单量近2000吨,这个量超过了我们2020年一二季度的销量总和。”最近,山能淄矿新升实业东辰瑞森公司主管销售的副总经理陈勇表示。

“四季度将会成为我们2020年的销售最好季,也会成为历史最好季。”新升实业公司主管销售的党委副书记、副总经理刘国强说。目前,新升实业东辰瑞森公司的产品出现供不应求,甚至是求大于供。如何满足客户需求、订单需要?怎样既保证产量又保证质量,将“陡增”客户变成战略性客户?东辰瑞森公司着实动了一番脑筋。

首先,他们将人员进行集中,将老厂区聚合车间职工全部转移到已经建成并完成调试的新厂区,老厂区聚合车间停运,新厂区3条聚合线马不停蹄地生产聚合产品。 “新厂区聚合车间共4条生产线,3条线

已经进行了调试,有10名职工在新厂区生产了部分样品,但是3条线全部启动,新进厂区的员工与设备又没有经过磨合,我们也是捏着一把汗。”主管东辰瑞森公司新厂区建设的党支部书记侯绍刚说。订单不等人。为了让职工尽快熟悉新厂区生产设备和生产工艺,东辰瑞森公司党支部启动双师带徒活动。上午由设备厂家工程师进行理论授课,下午由参与调试的10名员工手把手在生产线上教。

公司设立线上先锋岗,每天条生产线有一名党员骨干负责带队生产,传授岗位要点,进行生产巡查,处理故障等。实行产品质量负责制,每一批产品生产人员名单都在产品内包装里有体现,出现问题,源头可控。为了让职工能集中精力生产,采取了小班制,每班6小时,歇人不歇马,设备24小时连轴转,职工吃住在新厂区。 “老厂区设备受限,每釜最多能生产1

吨,新厂区每釜可生产2.4吨。”东辰瑞森主管生产的副总经理李军说,他们通过工艺优化,新厂区每一釜的原料反应时间比老厂区反应釜缩短了50%,效率提高了1倍。

2020年10月份东辰瑞森公司共生产聚合产品560吨,11月份生产700吨,12月份计划突破800吨大关。

“我们不仅要保证产量和订单,更要保住质量和客户。得把依赖国外产品的客户利用这次疫情牢牢把握在手中,成为了我们的战略客户。”新升公司总经理、党委副书记王健对东辰瑞森提出了要求。

原来,这一部分陡增的高端尼龙聚合产品客户,以前依赖国外进口产品,但因为疫情蔓延,国外原材料公司因不可抗力出现了停产、关闭,只能依靠国内产品。作为国有企业,产量在国内领先、质量平稳的东辰瑞森公司自然抓住机遇,苦练内功,以内在质量和口碑吸引了大客户的关注。

# 中煤三建二十九工程处市场开发再传喜讯

■ 冯勇

日前,中煤三建二十九工程处凭借雄厚的综合实力和良好的企业形象,成功中标淮北矿业集团临涣煤矿中央风井安全改建井筒冻结、掘砌及安装工程,中标金额7968.3299万元。

据了解,临涣煤矿位于淮北市濉溪县韩村镇境内,北距淮北市40km,东距宿州市

30km。中央风井平面位置位于运煤铁路西侧,煤堆场北侧,副井西偏北约320m处。井口标高+29.7m,井底标高-638m,位于7煤顶板约35.5m。此次中标的中央风井安全改建井筒冻结、掘砌及安装工程,包括井筒冻结工程,井筒冻结段、基岩段(含马头门、水窝)、-450m回风联通巷施工20.0m、-635m马头门两侧各5.0m掘砌工程,密闭玻璃钢梯子间、洒水管、灌浆管敷设等安装工程,以及相关的配套设施工程、施工工程必须的临时工程。工程总工期为535天。

近年来,该处根据煤炭行业发展趋势,及时调整发展思路,科学研判市场形势,主动跟进工程信息,不断加大市场开发力度,取得了积极成效。通过集中优势资源,深耕既有市场,进一步巩固和拓展了两淮片区市场份额,为企业稳健发展奠定了坚实的基础。



# 扬子石化石油焦绿色转运中心建成投运

中国石化扬子石化石油焦绿色转运中心经过21个月的施工建设日前建成投运,已累计出厂石油焦1万余吨。

该项目通过高压喷雾喷淋联动,实现石油焦作业过程密闭、无尘、无漏、高效,有效抑制石油焦的粉尘,满足石油焦铁路水路公路的出厂环保要求,从根本上消除了石油焦粉尘污染环境隐患。图为扬子石化石油焦绿色转运中心。

陈蕾/文 李树鹏/摄

# 节约达人解培虎的“降本经”

■ 夏秀华

“你看,这两个小轴都是从锚杆机上换下来的废旧材料,一个是轴承散了,一个是齿圈磨损了,把它们换下来只能是废料,但是把两个小轴组合利用起来那就又能上岗了!”在山东能源肥矿集团曹庄煤矿维修加工中心锚杆车间班前会上,解培虎给同事们介绍修旧利废的工作方法。

解培虎,曹庄煤矿维修加工中心矿用材料制作车间副主任,1973年10月生人,中共党员,2020年,他立足岗位发挥技术革新优势,节约创效200余万元。

**节约创效 颗粒归仓。**“节约就是效益,省下就是赚下。”解培虎立足企业转型发展,从点滴做起,牢固树立“过紧日子”思想,“抓大不放小”,抓细节、抓抓微、算细账,努力从“指缝间”抠“效益”。针对维修加工中心实际,解培虎开展“颗粒归仓”降本增效行动。不论是设备管理、车间定制化、成品出入库,严格考核兑现,对锚杆、托辊、锚盘、钢带等15项“小指标”进行了精细管控,并将各项管控标准和措施细化到班组、岗位,加强跟踪管理。抓修旧利废力度,坚持能不修的不修、能修复的不报废,对回收的旧托辊、旧钢板、旧螺丝,旧锚杆等旧料按照工艺标准、质量要求进行翻新加工;废弃的各种油脂,做成缩径机再利用,对更换下来的小零件、小配件做到90%以上的再修复再循环使用,为企业节约资金80余万元。

**技术革新 催生大效益。**为推进企业转型发展,解培虎发挥技术优势,扎实开展岗位创新创效。锚杆缩径是锚杆加工成品的关键环节,但是在生产过程中锚杆与缩径套直接磨损,影响质量,先前使用滑石粉进行润滑,导致缩径套、滚丝轮损坏率高,使用周期缩短,增加了主要部件的投入,制约生产效率。

针对这一问题,解培虎现场悉心研究缩径机工作原理,分析锚杆加工工艺和参数,确立了将锚杆缩径机由原来滑石粉润滑改造为液压油润滑的方式。经过一番研究,他们在缩径机底部加装储油池,上端安装油盘和过滤装置,利用油泵实现润滑油路循环使用。同时,运行过程中,采用井下机组废弃润滑油,降低成本提高了效益。据悉,2020年来,解培虎还对锚杆生产线技术改造,保障延长了生产线的寿命;对生产线气动系统进行了改造,降低车间电费;制作锚杆掉头设备,提高了生产效率,各类小改小革20多项,年创效百万余元。

**成本管控 立足源头降本提效。**解培虎聚焦成本管控目标,以“层级自主管理”为抓手,实行分级归口管理和全面预算控制,建立“人人有指标,项项有考核”的目标成本责任分解体系。立足内部挖潜,建立“全员、全过程、全方位”的成本控制机制,根据车间每月上报的材料计划,将旧料合理投入到生产中,保证每一项投入都有账目可查、有人负责,减少了材料消耗和新材料投入。同时,利用市场机制,把各项经济技术指标全部定性、定量细化分解到班组及个人,实现以量计资、以件计资,奖惩一律兑现到个人,激发了员工立足岗位节约的积极性,形成人人发力、全员参与节约创效的良好氛围。2020年来,维修加工中心回收复用创效100万余元。

# 中煤能源南京有限公司

## 高质量发展再创新佳绩

■ 秦少楠 朱玉佳

2020年以来,面对新冠疫情严重影响和市场环境的重大变化,中煤能源南京有限公司在集团公司和销售公司的坚强领导下,迎难而上不懈怠、克难奋进不停步,不为任何风险所惧、不被任何干扰所惑,全面稳固区域既有市场,着力开展销售攻坚,高效推进内部管理体系建设,不断深化区域协同销售管理,全力打好疫情防控阻击战和销售攻坚战。经过公司上下的艰苦努力,提前55天完成全年任务目标,全年煤炭贸易量逆势增长,再创历史新高;公司荣登南京市百强企业榜单第25位、成长型企业榜单第3位,用实际行动和良好业绩在疫情和市场大考中交出了合格答卷,展示了公司的新形象、新担当、新作为,为公司全面提升江淮区域中煤品牌影响力、加快打造规模级区域煤炭综合服务供应商奠定了坚实基础。

**优化市场结构,多措并举巩固既有市场规模。**充分认识大客户在公司煤炭贸易上规模的压舱石、稳定器作用,继续深挖潜力,优化长协现货结构,精准对接资源需求,提高服务质量和水平,为客户创造最优的价值和服务体验,确保100万吨以上大客户年度执行不减量。重点培育优质的中小用户,对信誉好、盈利强、采购集中、市场占比相对较高的的优质中小客户,全力提升资源供应能力和服务支持,培养一批忠诚稳定、合同占比高的亲密伙伴。

**全力开拓新市场,群策群力寻求销售增量突破。**加强物流服务体系,以物流服务和成本控制优势,带动周边中小用户市场的开发。借助江阴码头、国信靖江码头、华能太仓码头等为物流服务站,探索与沿海沿江物流服务商及大中型贸易商合作,开拓中小客户和稳定市场需求。借助集团公司的销售平台,与大屯公司、新集公司等生产企业加强合作,借助集团中销和区域市场的资源整合契机,实现新的市场和服务突破,形成以下水煤为主,直达、地销、冶金煤多头并举的良好格局。

**持续开展风险防控,筑牢企业发展安全之堤。**全面建立内部管控和风险防控制度体系,构建以党的监督为主,审计、财务、业务、法务专业监督为辅,强化日常过程管理和精细化管理的运行监督体系。全面梳理岗位职责、业务流程,找出风险点,建立日常风险管理防控机制,尤其强化事前控制。加强日常廉洁教育管理,制定廉洁从业考核制度,签订廉洁从业承诺书,开展岗位风险评估评级,抓好重点时段的监督检查工作,完善廉洁从业风险防控体系,为公司高质量发展奠定了坚实基础。

# 韦波:踏浪移动互联网 赋能智慧交通

■ 李琪

随着互联网信息化普及,高速公路路产管护工作面临更新换代,路产管护工作逐渐由传统办公走向电子化、智能化。目前,四川省内高速公路的路产管护工作实现了智能化管理,借助成都中通信通科技有限公司自主研发的“智慧交通路产巡查维护大数据系统”,赋能公路管养转型升级,极大提升了路产管护工作的全面性、系统性、科学性和规范性。

中通信通科技有限公司成立于2014年,是集软件开发、系统集成、网络营销、电信增值服务等多项业务于一体的创新型电子商务企业。作为一家综合信息化服务提供商,致力于为客户提供完整的企业智能BI和信息化服务解决方案。公司创始人韦波带领中通信通在互联网产品创新领域取得多项重要成果。

在互联网发展的浪潮中,韦波一直结合互联网发展趋势,不断推出新的互联网产品,满足消费者的需求。“智慧交通路产巡查维护大数据系统”是韦波带领中通信通在智慧交通业务领域的新布局,该系统集成了公路路政巡查、路政执法、路政在线监督、路政执法应急指挥、巡查养护和管理等核心功能于一体,实现了公路数据的规范化管理,具有提高效率、加强监督、加快应急响应的多方面优势,技术上利用大数据分析和预警,实现了以更加精细和智能的方式实现公路养护管理和决策的智慧化。

在此之前,中通信通已经深度布局互联网汽车和互联网车险业务,并构建了独特的商业模式。作为中通信通的领导者,韦波率先切入汽车和保险行业,首先开发出将汽车资讯、汽车报价、汽车测评、汽车导购、汽车维修、汽车驾校、二手车交易、违章查询、汽车租赁、汽车用

品、车友论坛融为一体的移动汽车平台。而后又重点推出互联网车险平台“e车险保”APP。“e车险保”是集中国人保、中国平安、中国太平、阳光等多家保险为一体的互联网车险比价共享平台,它开创了国内车险支付的全新模式,极具创新竞争力,不仅荣获2018年中国互联网十佳商业模式创新奖,更使中通信通成为成都市创新型电子商务示范企业。除了独特的商业模式,韦波也为互联网车险平台的开发搭建了完整的技术链条,形成20多项软件著作权,使平台拥有报价、比价、综合信息管理、后台业务处理等多方面功能,确保最佳的客户满意度。其中的关键功能之一“e车险保核心报价系统”是基于移动互联云计算和大数据开发的,整合多家保险公司的车险报价系统。它直接打通了各大保险公司的接口通道,并结合中通信通在车辆大数据领域积累的行业优势,提供了保险公司信息查询、险

别查询、车辆信息查询、车型查询、车辆保险信息查询、车辆精准估价、核保、车险支付等接口。

上线三年来,“e车险保”已经在全国20多个省市开通,为超过450万用户提供一站式车险服务。在成功开拓市场后,韦波还致力将其发展成为国内最大的移动互联网车险交易平台,并以e车险保用户+车为核心,打造汽车保险+汽车金融+汽车厂商+汽车经销商四条主线为闭环的商业生态圈模式。

凭借良好的企业信誉、独特的商业模式以及强有力的技术创新与市场开拓能力,韦波带领中通信通在互联网的浪潮中迅速成长。无论是互联网+车险模式的经营与探索,还是智慧交通领域高速公路管理系统的开发,韦波与中通信通都在互联网+产业经济创新中发挥积极作用,未来其创新力和引领力还将为更多行业领域智能化发展注入活力。