



入职新员工的别样元宵节

■ 吴辉

2月26日,恰逢农历辛丑年元宵节。当天中午,皖北煤电智能公司麻地梁煤矿选煤厂自动装车站液压绞车闸皮连杆断裂,急需更换。负责自动装车站液压系统维护、保养的赵龙、蒙鑫看到手机上的预警提示后,撂下还没有吃完的元宵,飞速赶到现场进行更换,快速排除险情,以最短的时间恢复系统运行,为商品煤销售赢得了宝贵的时间。

入职四个月、毕业于太原理工大学机电信息技术专业的赵龙,入职一个月、毕业于鄂尔多斯职业技术学院的蒙鑫虽然是初出茅庐,但由于他们不怕吃苦,好学上进,悟性较高,目前已是自动装车站液压系统的“管家”。

考虑到他俩第一次更换这种设备,放心不下的选煤厂副厂长肖国敏,小跑着才跟上了他这两个爱徒的脚步。师徒同心,密切配合,手到病除,赋予了他们在岗位抢险除患中的元宵节特殊意义。

值得一提的是,这次更换的绞车闸皮连杆,是他们自己提前设计、委托机修车间加工备用的。在此之前,他们根据设备数据分析得知,该部件极易损坏。联系厂家后被告知,制作加工这种连杆,需要一个月的生产周期,每个价值3000元。按照选煤厂厂长周畅的话说,配件价格贵些也能理解,关键是我们耗不起这个时间。

正是有了像他们这样担当尽责、甘于奉献的干部员工队伍,智能公司无论是春节期间的保安全,保生产,保供应,还是节后迅速恢复产能,取得了良好开局,才有根本保证。



“五到位”提升机组检修管理水平

3月2日,中国石油兰州石化公司检修维修中心化工维修二车间对属地的检修项目进行了检查。他们提出“五到位”要求,即:关键岗位人员到位、设备完好到位、防护措施到位、技术措施到位、安全交底到位。检查中,质量安全环保部门对现场环境变化、设备设施、脚手架基础、临时用电等进行安全检查。同时加大施工作业单位的培训力度,做到岗前安全教育、管理人员专项培训全覆盖,确保人在岗心在岗。

曹平 摄影报道

铁建重工首台超强脱困型TBM下线

■ 李健

近日,国产首台超强脱困型全断面硬岩隧道掘进机(TBM)“黄河号”在中国铁建重工集团股份有限公司(简称铁建重工)长沙第二产业园区下线,该设备将应用于甘肃天水曲溪城乡供水工程建设。

这一供水工程是跨流域长江水系调水工程,也是天水市委、市政府为解决城乡居民生活用水和二、三产业用水的重大民生工程。工程由水源部分和净水厂及输配水管网两部分组成,其中水源部分引水隧洞长21.6公里,横穿秦岭山脉,整个隧洞位于森林保护区,处于五类围岩的包围下,工程施工对环境保护、安全高效提出了较高的要求。

根据天水曲溪城乡供水工程的施工特点,铁建重工与水电三局研发团队对设备进行了针对性设计。“黄河号”在优化结构设计保证小直径TBM空间要求的基础上,首次采用刀盘进渣量可调节、小直径TBM液压马达脱困、超前注浆孔前置等全新设计,提高了该类型双护盾TBM的脱困能力,为高效安全施工提供保障。最终把“黄河号”打造成集机、电、液、压、传感、信息技术于一体的隧道施工成套设备,能够安全、环保、高效一次完成隧道施工。

时风集团全力奋战铆住首季开门红

■ 经晓萃

春节期间,在时风集团锦纶工业布产业园内,聚纺三车间八个区的纺丝生产线上,自德国巴马格公司进口的卷绕机高速运转,日均投料226吨,原丝128吨;在附近的捻织车间,捻线、织布、浸胶工序同样满负荷运转,日产白坯布70余吨,浸胶帘子布70余吨。对于时风集团锦纶工业布产业园聚纺、捻织车间员工来说,春节则意味着坚守责任。

“5条生产线24小时运转,600多人春节无休。”时风集团董事长刘成强说,时风迎难而上,坚持“聚焦主业,适度多元,打造高端智慧制造平台”不动摇,实现了不平凡之年的新发展。2020年时风实现主营业务增长6.8%,实现利税增长2.2%,一线员工年人均收入增加5000元,各项经济指标基本实现正增长。刘成强表示,2021年,时风集团未雨绸缪,下好先手棋,打好主动仗,有信心和措施全力实现首季开门红。

紧抓适度多元主线

据悉,时风集团近些年主导产业运行更加稳健,多元战略做出巨大贡献,制造平台对该集团产业的支撑更加加强有力。

三轮汽车、拖拉机、商用汽车是时风集团发展的核心产业。2020年,时风三轮汽车重点瞄准国家“脱贫攻坚”“农村人居环境治理”涌现出来的机遇,抓好吸污车、垃圾清运车等专用车的招标采购项目,在甘肃、山西、新疆等地累计中标111次,中标台数10000

余台,形成了区域优势,成为政府采购的首选产品,创造了新卖点。

时风210马力、240马力大型拖拉机畅销黑龙江、内蒙古市场,深受用户欢迎。时风商用汽车对接国家政策新要求,重点围绕风菱、风云小型车改进完善,有效适应了浙江、广东、四川、重庆等南方市场。

而锦纶工业布、脚手架、零部件配套是时风集团打造的多元产业。锦纶工业布产业经过近年来不断优化调整,已经成为锦纶化纤市场行业具有影响力的产业,2020年营收超过10亿元,成为该集团稳定的经营增长点。

其中脚手架打造全产业链运作模式,附着式脚手架发展,短短两年多的时间,累计完成架体租赁800余套。盘扣式脚手架纵剪线、焊管线、盘扣焊接设备和热镀锌生产线的建设和运行调试,达到日产盘扣焊接件400吨,热镀锌260吨的生产能力,确保了2020年完成销售、租赁盘扣式脚手架70000吨的优秀业绩。时风集团与中策、玲珑、正新等国内知名轮胎企业建立了长期的战略合作关系,配套国内轮胎企业,国际市场开发齐头并进,市场前景广阔。

在零部件配套领域,2020年,时风铸造、机加工零部件销售2.4万吨,经营收入2.1亿元;高机平台销售14120台,高机相关零部件类产品销售6129套,总销售额超过6000万元,成为集团新的经营增长点。

“适度多元”战略的扎实推进,有效弥补了主业下滑造成的产能不足,调剂了淡季生产,增加了员工收入,稳定了人力资源队

伍,已经成为时风高端智慧制造平台的重要支撑。

力推高端制造平台

大数据、智能化助推“一个流”生产,盘活仓库物资,推进管理流程再造,实现成本最小化、效率最大化。

刘成强介绍,2020年因为疫情困难造成的市场淡季正好给了时风认真思考的机会,去年2、3月份,时风集团重新审视内部管理,决定开展以提升管理效率为中心的“一个流”管理,围绕商用汽车总装线、三轮汽车总装线、拖拉机总装线和后桥总装线,畅通物流,拆除隔离墙,最大限度减少周转,同时盘点仓库,对长期闲置的设备、零部件科学清理,100余台闲置设备、3000多台发动机通过改型重新使用,2000多吨旧钢材、下脚料得到再利用,2600余万元商用车配件得到盘活。极大地提升了生产配送、改进了现场管理,降低了资金占压,有效地推动了体制机制变革。

与此同时,时风集团创新激发活力,企业的协作能力、资源整合能力、危机响应速度得到有效提升。2020年时风集团被山东省总工会授予“全员创新型企业”,这是对时风集团团队创新最好的褒奖。

面对2020年4、5月份国际疫情暴发的严峻形势,时风集团积极寻找国际机遇,在非洲抓住“淘金热”需求,大力推进三轮汽车销售,非洲市场全年实现翻番增长。春夏之交,东非、中东和南亚蝗灾爆发引发粮食危机的担忧,在各国限制粮食出口、增加农业生产政

铆足干劲 争创佳绩 2021年茅台保健酒业市场营销人员培训会隆重开班

■ 本报记者 樊瑛 张建忠

3月1日上午,茅台保健酒业公司为期三天的市场营销人员培训会在茅台学院隆重开班。公司党委委员、副总经理陈强出席培训会,党委委员、副总经理郑悄然主持培训会。此次培训会还特别邀请了茅台集团企业文化处副科长陈博、茅台学院招生就业处副处长李英勇、实战者商学院院长陆兴武现场做茅台文化、公关团购操作技巧、社交礼仪等方面的培训。

陈强对生产工艺进行了详细地讲解,陈强表示,保健酒业公司作为茅台集团最具差异化的白酒类公司,营销人员要有足够

的自信。保健酒业公司深植茅台酱酒核心产区,汇聚得天独厚的资源优势,与茅台同宗同源、一脉相承,坚守质量、安全、生态环保三条底线;在当前大健康时代,消费者对健康、养生的追求理念日益增强,这就给以“健康生活,我们共同追求”为经营理念的茅台不老酒等系列产品留下了足够大的机会、空间和广阔的市场前景。因此,基于这些优势前提下,茅台保健酒就有机会引领未来健康酒业市场全新业态。

郑悄然表示,本次培训会机会难得,希望大家抓住机会认真学习,在今后的工作以更加专业的知识、更加十足的干劲,助推公司再创佳绩。通过此次培训,一是让大家更好地

深入理解茅台文化、企业文化,树立起统一的目标和价值观;二是提升团队市场操作技能,提高团队作战能力;三是强化员工执行力以及责任意识,培养团队之间的相互信任,提升团队凝聚力和团队意识,提升团队作战能力及团队效率,为更好地完成2021年各项销售指标奠定坚实基础。

培训现场,气氛活跃,有问有答。营销人员争相发言,纷纷提出在营销工作中遇到的困难和难题。讲师以讲故事的方式把授课内容融入其中,为全体参培人员答疑解惑,广开思路……

此次培训内容内容广泛,针对性的对公司参培人员在茅台文化、社交礼仪、公司文件和



政策解读、市场操作技能、行业趋势解读、生产工艺、执行力等方面进行了全方位的封闭式培训,并且在培训结束后以结业考核的方式检验培训成果。据悉,销售公司全体营销人员及后勤人员均参加培训。

作为2021年开年后的第一次营销培训会,对保健酒业公司2021年营销工作具有深刻的指导意义。保健酒业公司将以积极进取、斗志昂扬的态度,迎接新的机遇和挑战,面对新任务、新目标,充分展现出保健酒业公司毫不畏惧向前冲的信心和决心。

20天的本体生产攻坚战——江南工业集团产品部件生产突击纪实

■ 程慧慧

“该批本体终于及时完成了,还好没有耽误A系列某产品安全锁的装配进度。江南工业集团三分厂031车间主任周石安深吸一口气,欣慰地说道。

根据江南工业集团生产管理部要求,三分厂必须在2月23日以前完成一批安全锁的本体生产任务,否则将耽误安全锁的装配进度,甚至影响A系列某产品总装生产计划。受配套件延期和春节假期影响,原本30天的工期现在只剩20天了,031机加车间由此启动了生产突击模式。

接到任务后,分厂立即组织召开生产布置专题会。分厂领导就该批本体生产任务进行了详细的布置,明确了各阶段完成节点,并成立了以谭江蓉为组长、刘金军等人作为组员的本体生产突击小组。

为早日满足安全锁装配条件,机加车间主任决定先在节前赶制半批本体,剩下的半批节后在完成,以此减少装配车间等待本体

进行装配的时间浪费。同时,车间通过合理延长工作时间、抽调增补人员上夜班等方法,提高了单日的生产总量。

一环扣一环,假如一个加工工序出现问题流转不下去,会直接影响整个本体加工进度。在此期间,他们遇到了生产当中的种种难题,通过积极开动脑筋,最终攻克生产瓶颈,确保了生产的畅通。

某天,正在赶制本体的谭江蓉收到通知。按照上级要求需要调整产品工艺,本体四角斜面的槽深从5.5mm调整至6.5mm。由于槽深增加,当前铣刀无法加工至槽底。如果换一把新铣刀按照工艺进行精修打磨,需要两天的时间,严重影响生产进度。那有什么办法在不更换铣刀的情况下完成6.5mm的槽深加工呢?正当她思考时,眼睛无意中瞄到了正在加工的普通铣床,脑袋里突然蹦出一个想法。普通铣床可以将产品倾斜放置进行加工,而数控铣床没有这个功能。产品倾斜放置后,铣刀不受产品角度影响,可以挖得更深。该想法得到了实际验证,生产瓶颈终于得到攻克。



正在进行本体内孔精车的刘金军也遇到了大难题。车刀切削产品内环形槽时,多次出现刀具断裂的情况,影响产品尺寸精度。他分析可能是转速和进给速度过快造成的问题,于是调整加工程序,将转速从S1200调低至S800,将走刀速度从F0.5降为F0.3,但是问题依然没有得到改善。在生产陷入困境时,他拿起加工后的产品进行观察,发现槽内有铁屑存在。于是,他将一次完成切槽作业改为分粗精车两次完成,这样在粗车过

后刀具会退刀排削,避免精车时槽内铁屑过多而导致刀具断裂,解决了产品质量不稳定的问题。

在此期间,生产突击小组成员每天早上7点钟就到达机加车间,一直忙到深夜11点钟才离开岗位。为了挤出更多的加工时间,他们中午和晚上都没有去食堂吃饭,而是在车间门口简单吃个盒饭解决。通过20天的生产攻坚,最终在2月22日及时完成了该批本体的生产加工任务。

定标、产品、科研齐头并进

■ 曹月

作为微波辐射计真空定标技术的国内先驱,航天科工203所一室产品研发团队承担了风云、海洋系列卫星的辐射计定标任务。完成一项定标任务最长需要几个月的时间,且定标工作容不得一丝失误,其间定标小组成员不仅要面临工作压力,也要不断调整因为连续夜班给身体带来的不适,承受对家人的思念之苦。但是作为航天人,他们深知自己肩负的责任,爱岗敬业,全力保障我国卫星辐射计定标任务的顺利完成。

产品交付,保质保量。2020年产品研发团队将宽口径定标系统、真空热定标源、主被动一体化微波探测仪定标源等多台定标设备按时保质保量的交付给客户,获得客户的一致好评。此外,团队成功研制并交付了W波段大功率极化栅网、示波器校准仪等产品,完成了三家接收机的测试工作,为客户提供定

标源发射率的测试服务等。疫情形势比较严重的时候,核心成员顶着压力,风险奋战在工作岗位,尽量不让疫情影响研制周期,推进产品研制进程,保证各个产品的按时交付。

科研课题,持续推进。产品研发团队全体人员争分夺秒,毫不松懈,做好多渠道项目的筹划工作,评估风险,制定计划,细化责任,监督落实,稳步推进课题研究进展,同时完成了重大专项的立项和开题,多个课题的验收归档。

共战疫情,抓住机遇。疫情初期,产品研发团队成立了健康守卫青年突击队,任务目标是在短时间内完成用于红外测温设备实时校准的面源黑体,助力疫情防控。时间紧,任务重,由于有丰富的定标装置研制经验,面源黑体的研制工作迅速展开,仅用了六个工作日,便自主研制出了小型化高精度的面源黑体。

在产品研制方面,产品研发团队将制定



详细周密的研制计划,以提高产品技术指标为目标,不断进行技术优化,提升行业竞争力。对于科研项目,将继续高标准,严要求,提升团队成员综合能力,发挥优势,共同商讨,突破重点难点,把控任务节点,持续推进研发进程。

2020年,产品研发团队做到了疫情防

控、科研生产两手抓,在特殊时期仍然将各项任务按时且保质保量的完成。展望新年的一年,和不平凡的2020年挥手告别,带着憧憬、希望和信心迈入2021年。2021年,产品研发团队将继续致力于提升团队凝聚力,充分调动全体队员工作积极性,团结奋战,出色地完成各项任务。