

筑牢企业基石 为高质量发展赋能

——天然气净化总厂遂宁净化公司三基工作侧记

张庆洪 杨元福 杨帆

7月21日,遂宁净化公司40亿装置遂宁净化公司第三、第四列装置恢复进气生产,提前12天完成龙王庙组气藏40亿产能地面建设工程天然气净化装置年度检修,释放产能1.44亿立方米。这是遂宁净化公司持续把强三基贯穿于日常生产经营全过程,抓基层、打基础、强素质,各项工作得到有力提升的一个缩影。

近年来,遂宁净化公司围绕中心工作抓党建,不断夯实基础工作,提高基本素质,推动三基工作蓬勃开展,为助力西南油气田全面上产500亿贡献净化力量。

筑堡垒 强引领 为高质量发展打造强劲引擎

“抓基层”“打基础”,被遂宁净化公司作为长远之计和固本之策,坚持“党建成效通过发展来检验”,将党建工作与生产经营、队伍建设等工作深度融合,使之齐头并进、协同提升。

党史学习教育开展以来,正值装置年度大

检修,遂宁净化公司利用中心组学习、主题党日、现场学党史、专题党课等形式,引导员工不断从党的百年奋斗历程中汲取智慧和力量,并转化为推动高质量完成检修任务的强劲动力。提前6天完成第一、二阶段检修。1至6月,处理天然气48.22亿立方米,完成年计划的52.9%。

截至6月,开展学党史专题活动10次、“三会一课”55次,收集“我为职工办实事”问卷调查意见和建议71条,开展现场送清凉、献礼建党百年主题演讲比赛等群团活动10次,走访慰问生病职工5人次,把党组织的关怀和温暖送到员工心坎上。

夯基础 抓管理 为标杆再塑迈出坚实步伐

千里之行,始于足下,九层之台,起于垒土。

遂宁净化公司把加强基础管理作为实现科学管理的根本之策,扎实推进“管理制度化、制度表单化、表单信息化”,不断提升管理规范化、标准化、科学化水平,为推动高质量发展奠定了坚实基础。

为确保装置“安稳长满优”运行,推行四位一体、覆盖全面的QHSE管理体系,优化岗位安全生产责任清单,编制关键操作图解、应急处置卡、日常操作卡、异常处理卡,完善“三册一图”,推行基层站队QHSE标准化建设,推动安全管理、作业现场和操作过程标准化。

整合工艺技术力量,推行设备“分区承包制”,实现管理无死角。充分利用物联网闭环管理优势,提升生产工况动态跟踪分析能力。

组建开停产专家组、属地监督组,规范现场管理,强化质量管控,实施检修物理隔离,确保检修现场作业安全受控。

打造“安全环保管控2.0”,隐患督导480余次,整改问题8305项。推行设备管理表单化,完成设备日常维护1076项。打造“自动化生产、数字化办公、智能化管理”的数字化气田建设样板,荣获2020年“四川省安全生产示范岗集体”。

提素质 稳操控 为安全生产筑牢发展根基

古人云:“欲筑室者,先治其基。”人才强,



企业强。

遂宁净化公司致力于加快人才强企,把人才强企放在发展大局中谋划,培养和锻造了一批“特别能吃苦、特别能战斗、特别能担当、特别能奉献”的人才队伍,成为推动发展的中坚力量。

为解决工学矛盾,打破常规,开办“流动课堂”,采取专业交叉培训“补课充电”。创新安全“微课堂”、操作“小课堂”、技师“大讲堂”,结合线上理论学习和线下难点答疑,搭建标准化培训平台,143人满分通过在线技能大练兵考核。

深化“一岗精、多岗通”培训模式,加大复合型人才培养力度,涌现出全国技术能手1名,“四川工匠”1名,公司技能专家3名,“遂州工匠”1名,“安居工匠”2名。

打通“三支人才队伍”纵向成长和横向转换通道,开展新增专业技术岗位序列改革,为想干事能干事的员工提供发展平台。推荐选评二级工程师4名,三级工程师19名,引进成熟专业人才2名。

大批青年才俊脱颖而出,成为建功企业高质量发展发展的“领头雁”,形成了人才辈出的喜人格局。

颗颗爱心在这里相“豫”

许宏勋

“我捐50,我捐100,我也捐100……”

这是7月27日下午,河南能源集团鹤煤公司三矿机运队组织四点半班干部职工为抗洪救灾捐款感人场景。像这样的场景在该矿层出不穷,随处可见,处处彰显出人间大爱。

面对突如其来的特大暴雨,面对抗洪救灾的严峻形势,为彰显人间大爱,体现一方有难,八方支援的优良传统,展现洪水无情人有情的大爱风格,7月27日,该矿在全矿干部职工中开展了“人间有爱‘豫’你同行”捐款活动,组织全矿干部职工为灾区人民捐款献爱心。

当天早上,该矿领导在调度会上要求各单位积极为灾区人民捐款献爱心,为抗洪救灾贡献一份力量。该矿矿长王维德、党委书记柴天凯带头各自拿出500元作为捐款,为灾区人民献出一份爱,其他矿领导也都各自拿出300元投进了捐款箱,为全矿干部职工带了好头。各基层区队、机关科室也都自发组织大家为灾区人民捐款献爱心;该矿采一队积极发动广大干部职工为灾区人民捐款献爱心,队干部主动带头把款捐,职工心系灾区,情系灾区,迅速在全队掀起捐款献爱心的热潮。两天时间全队干部职工为灾区人民捐款6250元,成为采煤、煤巷、岩巷队捐款最多的单位;该矿机电二队认真组织,积极发动,把抗洪救灾作为政治任务,广大职工积极响应号召,

争先恐后捐款献爱心,不少维修工、绞车司机、把钩工主动捐出100元。两天时间该队捐款6430元;该矿机修车间把抗洪救灾作为大事来抓,认真做好宣传发动,鼓励干部职工为灾区捐款,队干部身先士卒,率先垂范,为职工带了好头,广大职工积极响应。这次该队为灾区捐款6610元,成为机电口捐款最多的单位;该矿后勤服务中心虽然工资收入低,但他们的捐款热潮并不低,大家积极主动把款捐,争先恐后为灾区人民献爱心,贡献自己的一份爱心。两天时间,他们捐款5690元,成为捐款较多的单位;三兴集团虽然有半年多没有开工资,但大家听说为灾区人民捐款,大家争先恐后,积极主动,干部党员带头捐款,职工群众不甘落后。两天时间,捐款6590元,成为全矿捐款金额第二名的单位。该矿党委工作部的杨建美不仅积极当志愿者,为灾区购买500元的物资,在这次捐款中,她捐出300元为灾区人民献出自己的爱心;该矿调度室职工黄凤斌心想灾区,奉献大爱,为灾区人民捐款200元;该矿机电二队的赵亮、李敏、王利民等不少职工都为灾区人民捐款100元。该矿还有许多职工为灾区人民进行二次捐款,再次表达为灾区人民的关心与关爱。

两天时间,该矿有41个单位、科室为灾区人民捐款献爱心,全矿干部职工共为灾区人民捐款110158元,还有不少干部职工为灾区人民捐献物资等,以不同的方式表达自己的一份爱心。

陈源贵

金秋送温暖,浓浓助学情。近日,安徽铜化集团公司积极落实“我为群众办实事”实践活动,启动一年一度的“金秋助学”活动。各级工会组织发挥自身职能作用,把这一关爱员工、关心教育、温暖人心的送温暖帮扶活动作为促进企业和谐稳定发展,增强企业凝聚力、向心力的重要工作来抓,落实落细落到位。

该公司此次“金秋助学”活动资助的重点对象是今年考取全日制普通高等院校、家庭生活困难的低收入在册员工子女。对今年考取本科全日制普通高等院校、建档在册深度困难的员工子女,每人按照当地10个月的最低生活

保障标准进行资助;建档在册相对困难、意外致困的困难员工子女,每人资助4000元。

培育“金牌蓝领”。对今年考取高职院校建档在册的困难员工子女,每人资助4000元。引导困难员工子女立志成为“金牌蓝领”,争当工匠和大国工匠。

关爱困难学子。对今年考取高职、本科院校,因受疫情、突发事故等情况影响造成生活困难,但不符合建档条件的困难员工子女和接受特殊教育的残疾儿童每人资助2000元,鼓励学子完成学业,缓解员工临时性家庭困难。

实施“圆梦计划”。对已在高职和普通高校就读的品学兼优的困难员工子女(指在校表现

较好,各科成绩合格),每人资助2000元。

其他助学活动。由各单位根据实际情况自行开展,确保员工子女不能因家庭生活困难而辍学。享受“低保”待遇的困难员工,自行通过街道社区、乡镇向民政等部门申请资助。

该公司各级工会积极做好困难员工家庭生活状况和子女就学、费用等情况摸底工作,因户施策,制定有针对性的帮扶计划和措施,切实提高帮扶精准度,确保困难员工子女上得起学,顺利完成学业。

为把好事办好、实事办实,铜化集团公司本着公平、公正、公开的原则,明确了“金秋助学”申报时间,规范申报程序,对有关内容和资助标准进行公示。

“建功‘十四五’ 奋进新征程” 2021年内蒙古数控机床职业技能比赛开赛

杨家辉 段文洁

7月22日,“建功‘十四五’ 奋进新征程”2021年内蒙古自治区数控机床装调维修职业技能比赛在北重集团公司劳模和工匠人才创新工作室正式开赛。

本次比赛由内蒙古自治区职工职业技能比赛组委会主办,包头市总工会、包头市人力资源和社会保障局承办、北重集团协办。本次赛事为期3天,分为理论考试和实操比赛,共

有7支队伍32名选手参加比赛。

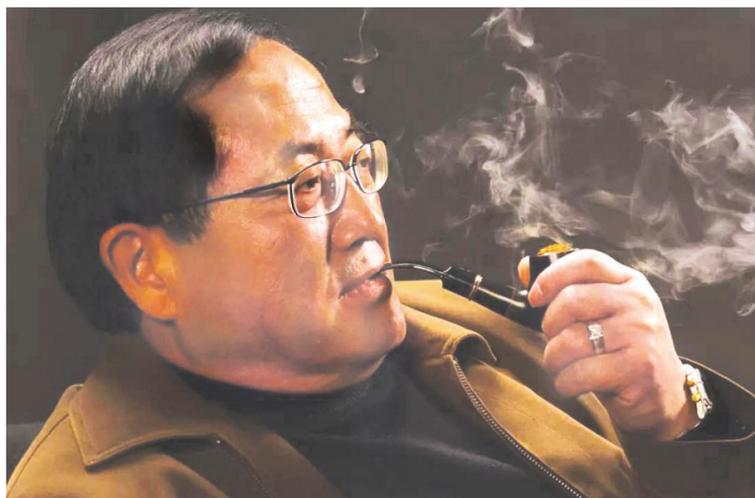
公司监事、工会主席高文海陪同自治区人力资源和社会保障厅职业能力处处长张晓东,自治区总工会经济部二级调研员刘志忠,包头市人大常委会党组副书记、副主任、总工会主席赵君,包头市总工会党组书记、副主席李世明一行巡访比赛现场。

此次比赛旨在深入学习贯彻习近平总书记重要讲话精神,贯彻落实习近平总书记对技

能人才工作的系列重要指示精神,充分发挥技能比赛的引领和导向作用,推进公司战略目标落地。进一步弘扬精益求精的工匠精神、劳动精神,引导和激励广大职工提高劳动技能和综合素质,增强学习能力、创新能力和竞争能力,培训造就一支高素质职工队伍,营造学习技术、崇尚技能、尊重创造、技能成才的良好社会氛围,为技术工人提供展示风采、交流成果的舞台,为推动公司高质量发展贡献力量。

企业家自述(长篇连载之一百零一)

王建明:动力大王的传奇故事



外因俗称叫做天灾,内因俗称叫做人祸。天灾和人祸,人祸是主要的。人祸表现在哪里?大概有两个方面,一个方面是产品在动力性特别是动力性能的领先适用这个基本要求方面我们在1995年后人一步,应当及时做到的没有及时做到;内因方面的第二项原因是产品的稳定性和可靠性没有达到预期的目标,没有达到自己设定的要求。

在经营上,1995末1996年初玉柴中型柴油机市场覆盖率曾经已经上升到47%,1996年末的统计玉柴产品市场覆盖率从47%下降到33%,下降的幅度比较大。1996年玉柴的结构状况又怎么样呢?1996年初大家一起聚会,我们介绍过公司在“九·五”期间的战略目标是构筑一个能够容纳玉柴发展结构的战略空间、这个结构状况在1996年总的来看,我们和期望能够结成资产纽带关系的国家大型汽车制造集团像一汽、二汽之间应该讲是在今年经过一年努力之后,在沟通方面有所加强,在理解和了解方面有所增进,应该讲在1996年末,有了一些共同认识的新的基本点。比较明显的像这一次我们有一个东风系统的大型用户座谈会。这个座谈会我们跟二汽老大哥厂,我们应该用什么样的努力把什么样的形态满足用户的要求。在这些方面,认识比1996年初就要统一,就要一致。

1996年初当时我们主机厂比较倾向于偏重于整车的协调。在1996年末1997年初对用户需要的是什么?对这个问题,主机厂的认识跟我们发动机厂的认识跟我们这些零部件厂的认识比1996年初要统一多了。另外在其他一些问题上也有较大的变化,所以以前有一些重型汽车厂认为功率到一定的水平就够了。现在双方的认识比较接近。对于像玉柴6112福特柴油机讲现在包括一汽、二汽、北方奔驰、济南重型汽车公司四家典型的重型汽车制造厂在内的全国30多个重型汽车厂现在在试

配上、试用上已全部接受了6112柴油机,应该讲现在都在进行。有的是在试配,有的已经开始进入了批量使用。

1996年12月初,一汽从自己经营工作需要出发,派出一个五人代表团,到玉柴又一次正式考察了6112柴油机的生产能力和生产水平。12月中旬即18号、19号我对一汽做了一个小时的意见。耿总有一个比较好的概括就是两家关系即玉柴和一汽之间,一个非常完整的概括。两家今后应该积极在运动中寻找结合点。耿总做了一个比喻,他说一汽现在已经决定试用玉柴6112柴油机。如果这个试用过程里面一汽接到了玉柴发来的100台车子,台台都是好的,300台,台台都是好的,500台又是台台都是好的。如果连续都是这样一种情况,一台当中上上下下可能对一些问题的考虑对一些事情的看法就会起变化。耿总说,比如原来他

们考虑解放车的出口全部都道依茨。如果是在运动当中发生了像刚才讲的这种意向,就会改过来考虑是不是出口的整车到少数国家和地区的用道依茨,到多数国家和地区就用6112,甚至于6112的使用范围会更多。会谈中我玉柴方面也充分地把我们关系到重型车方面和一汽合作的设想也做了一些充分地说明。耿总非常聚精会神地听取了方案的介绍。

耿总在12月19日谈了这句话,前天即1月8号,徐兴尧常务副总就到了玉柴。这次徐总带了六个人。在玉柴一个是详细全面的做了考察,踩了地皮,看了现场,还详细地看了6112和6105的生产现场。我们下午做了将近5个小时的讨论。这一次会谈对未来可能构成的四个结合点逐一做了探讨,双方都感觉到,这四个结合点确实从现在来看,对双方都是有好处的。每个点最后怎么样定,是否能被确定为结合点,还需要有一个时间,需要思考,需要

表现,需要讨论,在需要思考在需要表现当中加以推敲。像最近在深圳召开的这次用户座谈会上,对于玉柴从1993年以来做的提高功率的工作,二汽的张副总在这次座谈会上给予了充分的肯定,而且,张副总表示经过了一年的努力,二汽在底盘的加强方面做了大量的工作,在变速箱的准备方面也做了大量的工作。在1997年的东风车的竞争能力毫无疑问也会有一个大幅度的提高。深圳座谈会二汽方面已经明确提出是在上一次中外双方的代表进山,提到的要玉柴方面提供6112八吨车样机。对1997年玉柴的估计是这样的,整个市场预测来看,会比1996年有所好转。不管从哪个角度来看,在西图这个构建市场,像邓小平同志南巡讲话,像过去这种大起大落完全性的变化,这种是不可能存在的。我们对市场的看法宁可把它看成很严峻、很困难,宁可看它等同于1996年,我们觉得可能更加接近实际,也就是今天中午跟几个厂长交换意见时谈的,中型车品种大约在30万台左右的范围内开展水平的竞争。基于这些认识,玉柴在1997年中机工作目标目标是销售六万,争取七万,创造1988年八万台的市场需求。中机靠什么条件实现这个目标?靠稳定可靠。玉柴1997年方针目标有若干句话,其中涉及到中型柴油机的是销六七创造八,稳定可靠盖天下。重型车指6112,定性的描述是销三争五创两万。销售靠三,争取五万,创造1998年两万台市场需求。靠什么来实现?靠水平赶超进口机。玉柴确定了一个1997年核心思维。我们把这个介绍给我们YC结合体,是为了增进了解,为了增进友谊。

本次会议供应公司对各位对整个结合体提出要求总有个出处的。在这里我就把我们1997年的核心思维介绍一下。1997年玉柴有一个核心思维,就是我们考虑一切问题,做计划,理解自己的目标,理解自己的责任,分解自

己的责任,都有一个问题的出发点。核心思维是人气要足,士气要旺,退一进二,倍夺成效四句话。我们是这样看问题的,商战是人战,不是神战,既然是人战,战战皆胜永远不败是难以做到的。不能全胜,但是总要争取取胜。要能做到能胜,并且能做到常胜。常胜是至少能善于对待常胜本身,还要能善于对待挫折。挫折出现,失误出现,如果不能正视,不能触痛,不能反省,不能够调整自己。而挫折出现就失去再进一步的勇气。这叫做人气不足。不思进无异于行尸走肉。在去年冬天今年春天整个一段时间内,是触痛调整反省,这些工作都在进行。

另外,退了一步怎么办?这种思考还有最后结论的产生,还有根据这个结论确定各项方针,退一进二,退一步是这样考虑的。不思进是不可能的。思进怎么个进法,也是大有说法的。退一步只进一步是不够的。退一进一这叫做减一加一等于零。我们原来在动力性能方面不足,我们把它补够,别人达到了160马力,如果我们也追上去达到160马力,这叫做退一进一。减一加一等于零就没有任何新的优势,没有给用户带来任何新的利益。给用户的这点利益不是玉柴给用户带来的,是玉柴跟别人跟来的,这叫做没有任何新增优势。最多是保持现在的阵地,不再进一步的丢失,这是断然不够的。只有退一进二,退了一步以后我们进了一步,这一步跟我们的竞争对手保持新的平衡了;再进一步,一定要再进一步,再进一步以后实现了我们对竞争对手的霸权优势,只有达到这一步才有可能把我们丢失的阵地夺回来。

进二第二步是什么?中型柴油机、中型载重汽车、用户五吨车凡事也都都有一个限度,把6112装到五吨车上去,动力加到200马力,好事做到了头,哲学上也要走向反面。200马力的发动机装到五吨车上,公路局、交通局、交通部恐怕都要给你过不去了。

(此文系本报整理,待续)