

河南油田“三抓实”持续推进节能降耗提效益

■ 王秉

今年前7个月,河南油田采油一厂江河采油管理区紧盯产量效益目标,全力聚焦节能降耗工作,通过抓实“峰谷”电价管理、推广节能设备、绿色低碳行动三方面工作,取得明显成效,有效夯实保上产、增效益基础。

2021年节能宣传周活动的主题是“节能降碳,绿色发展”;全国低碳日活动主题是“低碳生活,绿建未来”。为此,该管理区结合实际生产运行全过程,通过生产晨会、旬度会等不同会议方式,认真学习宣传贯彻节能增效和碳达峰、碳中和最新要求,宣讲节能降碳、绿色基层创建相关政策措施,营造了从我做起,共同参与节能增效、绿色低碳行动良好氛围。

抓实“峰谷”电价管理。该管理区严格落实“峰谷”电价管理,对摸排出6—11、H8—6等泵效低的井,优化生产时间,推行错峰电价开井生产,让泵效低的井用“最经济的电”产出效益油,达到节电能、促上产、增效益的目的。

抓实推广节能设备工作。该管理区大力推广安装应用新型号的YE3—225M—2电机和S13—M节能变压器,达到了节能增效预期目标。他们还把75千瓦时高耗电电机,全部更换为55千瓦“经济型”电机,减少了电能浪费现象,让油井真正产出了效益油。

抓实绿色低碳行动活动。该管理区乘借节能宣传周主题活动,倡导全员“节约一张纸、节约一滴水、节约一度电”绿色节能行为和优良习惯。如今,生产一线干部员工自觉从点滴做起,从日常抓起,人人争做绿色低碳的倡导者、践行者,成为一道靓丽景观。

另外,该管理区还发挥创新工作室和QC小组攻关平台作用,聚焦安全生产过程中存在的节能降耗薄弱点,近年来,共创新攻关《电机调节装置的研制》、《提高光杆密封盘根使用寿命》等节能增效项目成果6个,累计节支创效90多万元。

以考促学 深入学习新《安全生产法》

■ 何梦

“新修订的《安全生产法》什么时候开始实施?”采煤三队队长陈波提问员工。

采煤三队员工侯本先举手回答道:“从2021年9月1日起开始实施。”

9月1日,华荣能源代池坝矿深入基层队以现场抽考方式,检测员工学习效果、掌握情况,查缺补漏,确保大家更好地学好《安全生产法》。

该矿紧紧围绕新《安全生产法》相关法律法规,利用周二安全学习会、班前会现场抽考员工答题。该矿以抽考方式来了解员工学习情况和吸收效果,提高员工综合素质,提高员工学习能力,引导大家学好法、练好岗位技术,不断强化和增强安全意识,时刻提高安全警惕性。据了解,通过以现场抽考的方式来提高员工学习兴趣,检测员工学习效果,这样的方式很受大家喜欢。

该矿高度重视,加强宣传教育,利用矿广播、工作群、安全学习会等时间为员工讲清新《安全生产法》的重要意义,引导大家高度重视,认真学习《安全生产法》相关的重要条例,增强安全意识,确保每一位员工知法、学法、守法、懂法。

航天科工 203 所：用心办实事 解决群众“心上事”

■ 吴巍

在不久前的职工例行体检中,航天科工203所职工欣喜地发现,体检项目增加了癌症早期筛查和心脑血管疾病风险排查项等,这一小小的变化让广大职工感受到了阵阵温暖。航天科工203所坚持问题导向,“学史力行”,聚焦职工“急难愁盼”问题,扎实做好群众“小事、急事、难事”,推动“我为群众办实事”走深走实。

“面对面”倾听，提高为民服务意识

203所领导高度重视,多次召开专题会议研究“我为群众办实事”的方案,深入基层一线查问题、听呼声、办实事、查落实。所党委领导在延安张思德“为人民服务”雕像前提出,党员要在实践中提高为人民服务意识、践行为人民服务宗旨。

203所加大“为职工办实事”专项调研力度,通过座谈交流、一对一谈心谈话、职工思想动态分析等方式,倾听一线职工意见,了解职工诉求,进一步掌握了解职工群众办事的“焦点”、服务不满意的“堵点”、工作改进的“难点”,对能够当场解决的问题及时解决,对职工提出的共性问题,建立整改问题清单,从问题的“迫切程度”“问题性质”“影响范围”等多维度甄别出群众真正关心、迫切需要解决

的问题和困难,累计汇总问题19项,并归纳分为“职工切身利益”“改善工作环境,完善配套设施”“提高工作效率”“提高生活质量”等四大类。进一步协调征集、梳理、建立涉及职工利益的相关问题台账,建立有效协调机制,动态更新台账。

对每一项问题明确责任部门和责任人,由职能部门梳理制定解决措施,明确责任人和计划完成时间,制定具体解决措施,确定完成时限,工会组织定期督办,推进问题按整改期限及时落实。

一个一个攻坚，解决“急难愁盼”顺民意

203所始终以群众的满意度为办实事的“风向标”,朝着基层走,奔着问题去、盯着实效办,一项一项解决、一个一个攻坚,打通增强群众获得感、幸福感、安全感的“最后一公里”,让群众看到党史学习教育知行合一的实效,把党的红色基因传承好。将群众不满意、高不高兴作为标准,应民盼、解民忧、疏民困,着力解决群众身边困难事、烦心事。

有职工反映工作生活压力比较大,希望开展心理健康等方面的培训。所工会组织开展了“科学减压 高效工作”减压赋能工作坊活动,邀请北京六合心理研究中心副主任等专家,为所内职工进行心理辅导培训,起到了

良好的效果。

有职工反映加班期间夜间出入环境试验间开关不方便的问题,行政保卫处就为晶体楼旁环境试验房间走廊安装了声控照明灯;为了解决开水间灯光昏暗的问题,将照明灯换装效果更好的LED灯,节能的同时消除了安全隐患,确保职工安全。

有职工反映门前台阶、门厅地砖比较陈旧,需要完善,行政保卫处组织完成办公楼门前台阶地砖修补,完成修补后,职工通行和仪器运送更加方便安全,办公环境更加整洁、美观。

有职工反映餐厅食物质量有下降趋势。203所召集伙食委员会,现场考察送餐公司,向供餐公司反馈职工意见,确保供餐质量稳定、安全可靠,提高职工群众用餐满意度。

203所以钉钉子精神,一件一件解决群众急难盼的事情,急群众所急,解群众所困,下大力气解决“疑难杂症”顺民意,让职工看到实实在在的效果。

“点对点”督办，切实解决实际问题

203所从细微处入手,从小事上做起,根据职工需求,将提升职工用餐补贴额度、增加职工体检项目,改善工作环境,完善配套设施通道等职工普遍关注的问题,作为2021年重点为职工解决的“实事”,责任到人,定期征求

职能部门意见,商讨解决困难和问题的办法,月月梳理,月月汇报,月月督办,扎实推进。定期检查问题整改落实进度、完成情况和职工满意度,“点对点”解决职工生活中的难题及热切期盼的问题。每季度召开工会委员会,每周开展“所领导接待日”,开拓各种渠道,畅通职工倾诉心声、反映困难和问题的渠道,以“实办事”的姿态,赢得了广大职工的信任 and 好评。

采用“星级评价”方式进行闭环管理,各部门指定专人负责向问题提出部门和个人反馈问题解决情况,随时接受群众监督和评价,以职工群众的满意度作为实践活动是否成功的衡量标准。目前,20项为群众办实事工作已完成19项,完成率94.7%。有效地推进了工作落实。203所力戒形式主义,不搞花架子,切实把好事办实,把实事办好,办到职工群众的“心坎”上,使全体职工增强了幸福感、归属感。

一切为民者,则民向往之。今后,203所将继续把“我为群众办实事”贯彻始终,把竭诚服务职工作为工作的出发点和落脚点,坚持职工需求导向,拓宽服务渠道,创新服务方式,推动解决职工最关心最直接最现实的利益问题,用心用情为职工办实事、解难题,不断增强职工获得感、幸福感和安全感,为推动203所高质量发展,实现“十四五”良好开局筑牢根基。

江南集团举办女职工办公软件操作培训班

■ 张波

近日,江南集团工会在湖南国防工业职业技术学院举办了为期两天半的女职工办公软件操作培训班,全公司共有37名女职工参加本次培训。

为提升公司女职工办公软件的操作水平和业务素质,此次培训以帮助女职工熟练掌握Word、Excel软件操作为主要内容,分别就Word中的编辑文章、建立表格、编辑文档以及Excel中的表格设置与条件格式、公式和函数、图表、数据分析与处理等功能进行了详细讲解,满足了办公室行政管理岗位和财务管理、统计岗位的工作需要。培训结



束时,对每名学员进行了实操结业考核。本次培训有效提升了女职工的综合素质,使女职工能更好地在本职岗位上发挥聪明才智,为公司履行好强军首责,实现高质量发展贡献自己的一份力量。

巨能川九公司开展消费扶贫活动

■ 彭光淑

“我买3桶5L小榨浓香菜籽油”;“我买5袋花生和10袋红薯粉条”;“我买10袋干土豆片和10袋萝卜干”……近日,重庆高速巨能川九公司本部工作群里掀起了消费扶贫的购物热潮。

为贯彻落实高速集团的扶贫工作安排,川九公司工会在工作群里发动干部职工开展消费扶贫活动,并将贫困地区重庆市巫溪县农产

品的名称和价格明细表发到群里供大家挑选,在党员干部的带动下,职工们也积极响应,一天时间共购买了近两万元的农产品。

一直以来,川九公司用实际行动践行着国企的政治责任和社会责任。近两年通过“以购代捐”的消费扶贫方式,在巫溪县、酉阳县、开州区等贫困地区购买洋芋、生姜、菜籽油、核桃等10多万元的农产品,不仅为贫困地区农产品打开了销路,也助力了重庆市脱贫攻坚工作。

企业家自述(长篇连载之一百三十)

王建明：动力大王的传奇故事

以产品为中心，创造新优势——在南宁全区企业改革整顿经验交流会上的发言（1997.7）

玉柴“以市场为导向,以产品为中心,以质量为生命,以效益为目标,全面开展企业整顿”,产品创新卓有成效,显示出强劲的发展势头。1998年,玉柴销售柴油机50355台,同比增长20.25%;实现销售收入13.15亿元,同比增长17.7%;实现利税1.27亿元,同比增长81.4%,其中实现利润6232万元,同比增长307.8%。

今年,玉柴又按照曹伯纯书记在贵港会议上对全区企业提出的抓“早、好、低、新、内”五字要求,抢先一步,快人一拍,积极围绕“好”字作文章,创造产品的新优势,使玉柴经营持续回升,出现了用户争购玉柴机的喜人局面。1—5月份,销售车用柴油机30418台,同比增长37.1%;销售额65235万元(不含税),同比增长33.34%;利税总额15766万元,同比增长141.66%;其中利润10110万元,同比增长173.46%,税金5656万元,同比增长100.07%。

值得注意的是玉柴经营业绩的大幅度增长是在整个中型车市场继续萎缩的前提下取得的。那么,经历过前两年发展低潮的玉柴何以能再度崛起呢?最根本的原因就在于玉柴立足于企业内部,抓出一批“好产品”,为企业缔造了竞争优势的结果。

一、树立强者观念，创造产品优势。

一个人只要意志不摧,一个企业只要精神

不死,再低潮再艰难也一定能闯过。曹书记在去年改革整顿培训班上讲过:“尽管企业改革与整顿难度比较大,但为了扭转被动局面,再硬的骨头也得啃一啃。”玉柴正是发扬了这种敢啃硬骨头的精神,铸就了玉柴“要强”的企业之魂。玉柴提出了“强于目标,强于困难,强于自身,强于效果”的强者观,提出了以“争第一”为核心内容的企业哲学,提出了以“顽强进取”为首的企业精神……这些归结到底就是抓出竞争力强的优势名牌产品,它是企业的落脚点。

玉柴为何出现1996、1997年两年的滑落,经过深入学习和深刻反思,一个主要的问题就是,当时玉柴产品单一,6108新品开发进度滞后,组织实施过程不力,玉柴因此痛失市场。所以发生低潮是必然的,但是,并不绝对,思想认识问题解决后,关键是行动的决心大不大,强者的意识浓不浓?

黑云压城,可能压垮一个弱者,同样可能造就一个强者。今年初,一个庞大企业的法人代表同一个“小”企业法人代表之间有一次面对面的对话,对方称:康明斯B今年要降价3000元,康明斯C降价16000元,当时在座的同志听到这个消息,感觉就像地平线上有无穷的兵马,无尽的装甲部队汹涌而来。康明斯是个好产品,C系列还完全在美国生产,B和C分别与玉柴的中机(6105、6108)和重机(6112)对应,这一降价措施,对方不赚一分钱,估计还要倒贴些。对于这一咄咄逼人的攻势,目的很明显。玉柴是完全投降,还是转身逃跑?玉柴的回答是:“我们的主策不是降价,而是产品的全面赶超”。为此,我们立即调整本已确定了的1999年度目



标方针,提出了“三个赶超”目标,内容是:中机赶超B,重机赶超C,服务赶海尔。

“三个赶超”分两个阶段实施,第一阶段,到2000年中机赶上康明斯B,重机主要指标赶上康明斯C,服务赶上海尔;第二阶段,到2001年起,通过电喷技术和双燃料技术的应用,中机6108增压机型和重机6112分别达康明斯B、C水平,同时,开发6115,使中机超过康明斯B,开发V8柴油机,使重机超过康明斯C,服务要超过海尔。三个赶超都要围绕产品适用性展开,包含六个特性,即可靠性、经济性、动力性、舒适性、环保性、可选性,一个比值;性能价格比,两项比较:距离比、风范比,共计九个要素,以此增强玉柴产品在市场上竞争力和产品覆盖面,再创玉柴新辉煌。玉柴的实践证明,树立强者的观念意识,是创造产品优势的根本所在,否则,企业没有灵魂,创新缺乏动力,产品没有竞争力。

二、立足领先适用，构筑竞争优势

玉柴机器的设计原则就是:超前构思,主动更新,循环完善,反复验证。玉柴在产品开发过程中,按照“人无我有,人有我优,人优我特,

人特我新”的思路,做到“生产一代,开发一代,研究一代,储备一代”,构筑竞争优势。一句话,从产品开发开始,玉柴就抢领先适用。

1、玉柴现有主导产品包括6105QC和6108Q,6105QC是“全国用户满意产品”,曾获机械工业部“首批可靠性达标产品”称号,并被国家七部委评为全国“节能产品”,社会保有量达30万台;6108Q是玉柴消化吸收FEV咨询成果基础上创新开发的1997年3月投入批产,当年被国家经贸委审定为“国家级新产品”,目前已配套国内35个整车厂。为不断缔造优势,玉柴并没有睡大觉,而是在现有基础上,主动抓更新,以“零起点”思维要求自己。

2、1998年,玉柴的国家级企业技术中心以市场为导向,加大开发力度,投入科研经费达2347万元,占公司销售总收入的2.08%,比上年增长约10%,全年共开发新产品12种,是玉柴新品开发最多的一年,其中YC6112ZLQ(180A)柴油机性能指标先进,气体排放满足欧洲II号法规要求、颗粒排放满足欧I法规要求;YC6110ZQ柴油机排放指标达到欧洲I号法规要求;YC4108/YC4110Q柴油机更是填补了玉柴轻型机的空白,1998年10月试制出样机并完成了性能试验;对重中型柴油机的设计改造达76项,大幅度提高了玉柴产品的适用性;对柴油机制造工艺的改进多达500余项,其中象曲轴圆角滚压项目,曲轴颈辉光离子氮化项目,缸盖进气道连体铸造项目等,所需投资甚少,但对整机可靠性而言,几乎具有提高若干个等级或可称之为升级换代的成效。

今年,玉柴以提高企业产品技术水平为重

点,1—5月份,完成了YC6108ZQB的设计、试制和试验,是玉柴跨世纪的重点产品;完成了YC6108ZLQ的水—空中冷设计试验,排放达欧洲I号法规要求;完成了YC4110的样机制造等等,共计已启动15项产品开发项目。3、玉柴十分重视技术引进和推广。引进了具有国内一流水平的动态试验台、排放检测仪、燃烧分析仪、烟度计、油泵试验台等试验设备,为技术开发提供了强有力的条件保证;引进的美国福特汽车公司的YC6112ZLQ柴油机增压中冷技术在国内的应用,目前已完成应用开发35个变形产品,配套国内26个整车厂93种车型;引进的德国FEV发动机技术公司的YC6108ZQ柴油机排放控制技术和刚性技术,完成应用开发54种产品,配套国内35个整车厂62种车型;正推广应用四气门技术、三维实体建模与有限元分析技术;引进了德国赫根撒特公司曲轴车——车拉技术、曲轴滚压校直技术和AEC公司的曲轴淬火技术等。

产品开发使玉柴如虎添翼,彻底改变了玉柴中型柴油机一张王牌打天下的单一产品结构局面,形成多产品宽系列的轻、中、重并举的新格局,构筑起企业的竞争优势。

三、严格质量监控，确保竞争优势

用户反映:玉柴机真不愧为“王牌动力”,我用了60万公里、80万公里都没进行过一次大修。但为了确保质量可靠,捍卫产品生产,增强竞争优势,1998年以来,玉柴不断强化了质量制控手段。

(此文系本报整理,待续)