朝源煤矿机电系统“移植再造”增实效

■ 本报通讯员 李继峰 胡伟

在煤矿百米井下，庞大的机电设备如同矿井的“心脏”与“血管”，维系着整个生产系统的运转。在中煤三建集团托管的朝源煤矿，活跃着这样一支特殊队伍——他们不是外科医生，却精通“器官移植”；不执手术刀，却凭借扳手与螺丝刀，让报废零件重获新生、带病设备再度轰鸣，悄然书写着一篇降本增效的实干文章。

精准诊断 “拆旧”与“鉴宝”的艺术

走进朝源煤矿机修厂的设备拆解区，这里不像废旧物资堆放场，更像一个精心管理的“设备器官库”。厂长牛孝文正专注地拆卸一台刚升井的旧掘进机上的液压泵。“整机老了，但这个泵芯状态依然良好。”他一边检测一边介绍。

以往，设备整体报废后往往一卖了之，残余价值极低。如今，流程已被彻底重塑：每一台退役设备进场，首先接受技术骨干的“专家会诊”——对电机、轴承、控制器、阀组等核心部件进行独立检测、评估与清洁保养。

“就像器官移植前必须做严格的‘配型’，绝不能出现排斥反应。”机电副矿长齐蒙如此比喻。他们为每一个拆解件建立品质档案，确保每一个“器官”健康可靠、可溯可用。今年以来，仅从退役设备中“淘”出的可用零部件就超过80件，初步评估价值超过30万元。

妙手回春 “移植”与“再造”的奇效

采煤机遥控系统突然失灵，升井大修既费时又耗资，技术团队从“器官库”中找出一套同型号、性能完好的主控模块，经调试后成功“移植”，当天即恢复生产。井下主排水泵电机轴承出现异响，新备件采购周期长达数周。他们精准匹配，换上了从旧泵拆解但品质一流的轴承，迅速化解燃眉之急。

●技术大拿对复用配件的性能进行测定。

这类“移植”远非简单的拆装。机电技术员陈胜野回忆起一次“高难度手术”：主运皮带组合开关的一块关键电路板损坏，该型号已在市场停产。技术团队从废旧开关中找到兼容板卡，但引脚定义不符。他们连夜研究图纸、飞线调整、改写电阻，最终让“旧心脏”成功驱动新设备。“仅这一项就节约6000元配件费用，更重要的是未耽误生产，这种成就感无可比拟！”

系统赋能 “预防”与“升级”的根基

“器官移植”只是表象，其背后是机电管理系统深层次的理念创新与体系重构。

预防性维护是减少设备“急性病”的关键。他们引入红外热像仪为运行设备“做体检”，通过振动监测“听诊异响”，定期化验润滑油“检查血液”，将故障遏制于萌芽状态。数据显示，今年设备突发故障率同比下降超30%，相当于每月增加30多小时有效生产时间。

技术升级则从根源提升设备“体质”。将传统接头更换为新型快速自固式密封接头，使用寿命从半年延长至两年半以上，单工作面年节约成本5.6万元；为大型固定设备加装变频器，实现对主通风机的智能变频调控，仅此一项年节电费就超过50万元。设备整体健康水平的提升，自然降低了对“移植器官”的依赖与损耗。

匠心传承 “节约”与“创新”的文化基因

这一切转变，源于管理观念的深刻变革。“过去煤矿效益较好时，坏了就换新的；现在首先思考如何修、怎样修好，千方百计节约资源。”矿长刘伟洋坦言。

该矿积极倡导“科学节约”文化，定期举办“拆解大赛”“创新擂台”，将经典“器官移植”案例编成教材，推动经验共享与传承。

深厚的机电技术积淀是实践“移植术”的底气。准确判断零件状态、完美实施移植手术、创新改进适配方案——这一切离不开长期积累的专业技能和对设备的深入理解。

“这不是‘抠门’，是科学管理。”矿总工程师赵斌总结道，“每一个零部件都有其价值，我们的使命就是将其置于最能发挥效用的位置。”

朝源煤矿机电系统的“器官移植”，移的是零件，植的是效益；省的是成本，增的是竞争力。这项实践以最接地气的方式，诠释了如何向技术要效益、向管理要潜力。在这群“设备医生”的巧手与慧心之下，废旧零件重获新生，节约理念深入人心，为企业高质量发展注入了源源不断的机电动能。

中煤三建集团将持续关注和推广此类基层创新实践，强化精益管理，推动系统降本，为实现煤炭行业智能化、绿色化转型积累更多“朝源经验”。

长春一东上半年营收和利润指标双双飘红

本报讯 8月27日，上海证券交易所发布公告，今年上半年，长春一东离合器股份有限公司（以下简称长春一东）实现营业收入和利润分别比去年同期增长4.26%和24.6%，为该公司完成年度经营指标打下了坚实的基础。

长春一东主要从事汽车离合器及驾驶室液压举升系统产品等汽车零部件的研发、生产与销售，拥有国家级企业技术中心，是中国离合器行业标准等多个国家和地方标准的起草单位。公司负责人介绍说，长春一东在“期中考试”中能够取得不错的成绩，主要原因是开拓市场，构建内外联动的发展格局。在国内市场方面，长春一东坚持“4+N”战略，传统业务与新兴领域协同发力。大马力、AMT、新能源产品加速落地，深耕本土市场，聚焦细分领域需求，优化产品与服务适配性，通过精细化运营提升现有市场的渗透率和占有率。在国际市场方面，对外积极拓展海外市场，结合不同区域的政策环境、消费特点制定差异化策略，打通跨境资源流通渠道，在新市场中培育增长点，获海外公司三款车型开发路线。同时中亚、北美、东南亚市场同步拓展，形成“以国内稳基本盘、以国际拓新空间”的协同效应，实现份额与增量双突破。

长春一东科技创新，坚持传统产业升级与新兴领域突破并行。该公司在长春本部拥有国家级技术中心，建有博士后科研工作站。在苏州设立了研发中心，聚集行业领域里的高端人才，向“新”发力，一方面持续优化升级传统离合器产品的“新功能”，赋予传统离合器产品新的生命力，不断提升传统离合器产品的市场竞争力。大马力燃油/天然气车离合器实现批量供货、减振器、液压尾板产品实现稳定量产。一方面开发适用于新能源车型的离合器产品，走绿色化、高端化、智能化的发展之路。AMT控制系统获得小批量订单，AMT系统获得部分主机厂开发权、动力总成领域获得主机厂订单。通过技术赋能创造新价值，该公司建立起“传统制造筑基、新兴技术领航”的格局。

为树牢“质量就是生命、质量就是胜算”的理念，在国内外市场上叫响长春一东的品牌，实现质量强企，品牌制胜的奋斗目标，长春一东不断强化质量管理，从根源上治理各类质量问题，构建覆盖全链条的质量管控体系，明确各环节责任主体，通过定期质量复盘、问题整改跟踪等机制形成管理闭环，确保零件到成品100%符合客户标准。走访服务站并实施专项改善，重点客户售后报单量下降超30%，实现质量损失率显著降低。

长春一东坚持实行精益管理，持续优化成本控制能力，提升盈利能力。生产所需的原材料、外协、外购零部件通过ERP系统进行采购订单下达、检验确认、物资出入库管理。大宗物资通过兵器工业集团的物资采购平台进行询价比价采购，以降低采购成本。年初以来，该公司以流程优化为核心抓手，聚焦关键业务环节梳理权责边界、精简冗余步骤。通过开展“红牌作战”“零缺陷挑战赛”等活动，换模效率提升5%。

长春一东拥有国内外精密加工设备500余台，建成行业领先的13条产线，关键工序自动化覆盖率达85%。拥有通过CNAS认可的国家级试验室，对离合器不同产品性能进行精细化检测。在生产过程中，最大限度地消除浪费，今年上半年，该公司实现降本增效612.4万元。（齐丹丹）

黄进：开辟中式烘焙新天地

■ 杨丹菲

2024年，泸溪河旗下的“招牌桃酥”创造了全年销售4.1亿片的新纪录，在EON永旺、vanke、大洋百货、万象城、王府井集团、吾悦广场、保利广场等品牌卖场，泸溪河门店还销售黄油年糕、原味桃酥、一口泡芙、松松小贝、海盐芝士、爆浆麻薯、乳酪蛋黄、绿豆冰糕、老鸡蛋糕等网红食品以及可满足各种节庆需求的礼盒系列。

这些爆款食品拉动了合作商场的人流和业绩，正如一家知名商超老板说：泸溪河门店如同“商场的一盏灯”，培育了忠实的回头客，带动了商圈价值。

为什么在诸多品牌餐饮企业和实体店业态深陷经营困境的当下，泸溪河却能逆势成长呢？这要从其创始人的创业经历和经营理念说起。

15岁闯荡烘焙美食江湖

创始人黄进15岁前往郑州跟随舅舅学习烘焙技术。17岁时，黄进在郑州创立了第一家门店“闻香来”，希望靠真材实料的独特美味点心赢得客户。此后，黄进先后在浙江建德、南京等地创立多家食品企业。

泸溪河品牌是2013年由黄进在南京创立的，总部也设立在南京市。现如今，“泸溪河”已成为驰名业界的中式烘焙品牌，由当初的一家店发展成一家集食品研发、生产、销售、品牌经营管理为一体的新中式糕点企业，旗下拥有江苏、北京、上海、广西、浙江等13家营运子公司，共设立了7家现代化工厂，拥有员工超7000人，在营门店超600家，覆盖全国40多个大中型城市。

在按照既定战略做大泸溪河市场规模的基础上，黄进依托在全国的7座自建工厂，带领团队针对烘焙生产工艺不断进行创新和专利研发，先后取得一种咸蛋黄酥用防尘冷却室、一种蛋糕坯烘烤用瓦斯隧道炉、一种创意方案快速排列组合盘、一种用于起酥类面包加工的烘烤设备、一种蛋糕冷却杀菌设备、一种月饼生产用馅料定量输出设备等技术专利。

在公司发展和技术创新的过程中，带动了所在行业标准化进程和技术与产业升级，泸溪河先后荣获“江苏省著名品牌”“长三角名优食品”“2024大消费年度影响力连锁品牌（福布斯）”“2023年度推动园区高质量发展有功企业”等诸多奖项。

黄进本人则当选为全国工商联烘焙业公会常务会长、江苏省江西商会常务副会长、江苏省轻工业行业协会焙烤食品糖制品分会第二届理事会副会长，并被评为2024全球食品创新奖“年度创新人物”。

做中式烘焙技术标杆企业

回顾创业历程中的关键节点，黄进对中国烘焙行业40年来的历史变迁记忆犹新：1985—1995年：做批发面包的年代；1995—2005年：烘焙门店崛起时代；2005—2015年：品牌连锁和工厂化时代；2015—2025年：洋品牌和本土上市公司主导时期。

在黄进的印象中，1985—1995年的最初十年，大量从事面包批发生意的是江西人，而福建人则在1995—2005年成为烘焙食品市场的参与者。但是，当行业由最初的手工作坊、门店连锁初级业态，发展到食品生产线自动化和标准化建设阶段，整个食品行业供应链发生了翻天覆地的变化，大量来自江南大学食品科学与工程等专业的专家级人才加入食品行业，改变了烘焙行业的格局。

在风高浪急的美食江湖上，黄进自己却是一个与时俱进的例外。

黄进曾短期跟随江西面包行业的“祖师爷”钟启文学习面点制作工艺。当时，黄进见识了从欧洲、日本、中国台湾和中国香港引进的先进设备、技术和产品，对于面点的制作工艺和公司化的运营模式有了初步的体会。

此后多年，黄进在学习、挖掘和提升面点制作工艺和技术上走了两条路线，一是避开强势竞争对手，沿着沿海乡镇、县城、省城的路线，在浙江建德、南京等地开办出售汉堡、炸鸡、炒饭、披萨等“小肯德基”式的餐厅以及被老乡们做起来的江西桃酥等食品门店。

另一条线是“一手抓产品，一手抓管理”，不惜成本引进懂技术的师傅带动团队在产品和研发方面提升创新能力。

例如，2008年在浙江建德开店时，黄进曾以1500元一天的工资请一个中国台湾的师傅来店里指导了半个月，此后还请他担任常年技术顾问。

“在这个过程中，我更加认识到产品和技术的重要性。公司的产品也一炮打响，在三年当中扩大到15家连锁店！”黄进欣喜地回忆说，“在这家餐厅，我们初步形成了有中央工厂支持的连锁门店体系，有了市场部和团队运营的理念，每年能做到两三千万的营收。”

在食品工业领域，江西有两大特色，既是有名的面包之乡，也是驰名四方的桃酥之乡。2013年，黄进决心聚焦家乡的桃酥，将其作成系列爆款食品，他以家乡一条河的名字，在南京创立“泸溪河”品牌。此后，随着“泸溪河”一路发展壮大，黄进更加注重在产品研发和技术提升过程中的资金投入。

例如，为了提升公司的自动化生产能力，黄进斥资6000万元人民币从国外引进了一条业界领先的起酥类面包生产线。

“用这条生产线每天能生产8吨面包，效率可提升30倍。”黄进感慨地说：“很多老板有了资金喜欢买豪车，买豪宅，但看不到自动化生产是未来的方向。”

“泸溪河”的头部企业朋友圈

泸溪河能够逆势成长的另一个因素，是对产品质量的坚持和生产工艺的全过程掌控。正如黄进所强调的：我始终关心每一款产品有没有回头客。

据了解，为了抓好产品研发和质量体系建设，泸溪河团队在上海、中国台湾、日本、法国设立合作站点打造全球化产研创新中心，并做到了“四个坚持”：坚持自供原料基地、坚持自选优质供应商、坚持自建中央工厂和坚持自组专线物流。

这四个坚持，不仅把“一生守护一块饼”的团队经营理念落实到了具体的产品研发、生产和交付流程中，也为泸溪河的长远发展筛选了全球性的头部企业合作伙伴。

例如，在自供原料基地的合作方面，泸溪河坚持全球严选：在马来西亚和缅甸有规模化的榴莲和绿豆种植基地，在云南有重瓣玫瑰种植基地，在南京有鸡蛋养殖基地，在广西有荔浦芋头种植基地。

在优质供应商的选择方面，泸溪河已经与Anchor、百利、法芙娜、不二製油、台杰食品、协旺烘焙、益海嘉里等众多全球头部企业建立了稳定的采购关系。

黄进说：“这些合作伙伴跟我们一道，保障了泸溪河系列品牌产品的质量和口感。”

上海宝冶湛江高炉换热器改造顺利开工

本报讯 近日，由上海宝冶承建的湛江钢铁炼铁厂三号高炉煤气和空气换热器升级改造项目顺利开工，标志着该项目建设进入全面施工阶段。

该项目位于广东省湛江市，主要施工内容为三高炉空气与煤气换热器本体更换、换热器外部管线改造施工、保温层恢复与内部喷涂作业、原设备基础的改造、助燃空气管道与烟气管道的配套平台改造、相关电气设施仪表及自动化系统的改造等，总工期为316天。项目施工完成后将进一步提高湛江钢铁能源利用率与生产效率，加快推动钢铁行业绿色低碳转型发展。（于颖龙）

西南油气田天然气净化总厂连续八年突破千万吨级净化量

本报讯（通讯员 秦莉）8月28日，西南油气田公司天然气净化总厂生产指挥中心传来消息，2025年已累计处理原料天然气超125.5亿立方米，较去年提前33天达产，实现连续八年突破千万吨级净化量。

今年以来，天然气净化总厂紧跟公司攻坚上产步伐，锚定“198亿”既定目标，秉持“方气必争”理念，做到“新区上产、老区稳产、措施增产”齐头并进，以“满弓发力”姿态全力保障天然气平稳供应。

面对上游气质气量变化、极端恶劣天气等挑战，积极与上下游沟通，坚持“早、优、精、控”，科学统筹生产运行管理，每月科学配产，实施“日跟踪、周分析、月调整、季滚动”动态监控，克服一切困难确保装置产能得到充分发挥。深挖装置极限运行潜能，编制“一厂一策”极限运行管控方案，确保高磨地区净化装置保持极限运行，川东地区装置保持平稳生产。为满足上产扩能需求，全力攻坚高含硫净化装置生产瓶颈，成功实施国内天然气净化领域首个“富氧克劳斯”项目，装置日处理量提升20万立方米；合理利用上游隐患整改契机，解决遂宁净化公司第Ⅲ列酸气后冷器前后压差偏高隐患，日处理量提高至3120万立方米。

针对国内最高含硫天然气净化装置调试存在前所未有的不可预见和复杂性，打破常规做法，在全厂范围内吹响了集结号，迅速成立9个专业小组，明确51条工作职责，组建11个现场攻坚小组，全力以赴确保达州净化公司特高含硫净化装置调试投运成功，原料气日处理量增加400万立方米，标志着国内最高含硫整装气田——渡口河-七里北气田全产业链在西南正式诞生，为油气田乃至国内超高含硫气田的开发，提供了可复制的经验。同时，锚定资阳分厂“9.30”投产目标，打响公司“决胜500亿”关键一战，坚持“一提前、双把关、三聚焦”原则，编制发布投运准备工作方案，明确目标任务、细化工作进度，有序开展各项投产准备工作。

锚定装置“三年一修”目标，全面统筹，精准评估全厂检修项目及力量，精确测算项目节点及工期，以最大限度释放产能。持续实施特色“五化”检修模式，提前4天完成年度装置大修，增加产量405万立方米。聚焦设备精细化管理，强化推行“预防性维护+预知性维修”，依据设备运行状态制定维护计划，完成预防性检修41项。组织实施7台锅炉燃烧机低氮改造，开展废气污染源在线监测系统二氧化氮转化率不达标隐患治理，切实消除环境隐患。

目前，天然气净化总厂各净化装置正加足马力生产天然气，日处理量稳定在5500万立方米左右，为公司决胜500亿注入源源不断的气能。