

蒋庄煤矿让安全“走新”更“走心”

安全规程入脑、安全培训入心、安全活动常新……山东能源枣矿集团蒋庄煤矿将安全工作放在一切工作的首位，不断强化管控,积极创新形式,在强意识、提技能、筑防线上下功夫,不断推动矿井安全发展。

重学习 安全规程入脑

“这次,我在新版《煤矿安全规程》考试中考了 100 分,矿上奖励了我 200 元钱,不仅学到了知识,还得到了实惠,我一定学好安全规程,把所学知识应用到实际工作中去。”9 月 25 日,该矿机电部职工谢朋对笔者说。

原来,为了让职工更好地掌握新版《煤矿安全规程》,该矿将新版《煤矿安全规程》加入到安全培训中心“智在必得”考试题库,系统将随机抽取组卷,考试达到 100 分者将可得到一定奖励,通过经济杠杆督促干部职工加强规程学习,加深职工对新规程的理解消化吸收。

自新版《煤矿安全规程》发布以来,该矿将新版《煤矿安全规程》的学习宣贯落实作为重中之重,统体策划、多措并举,深入开展“学习、培训、转化”为核心的专项行动,切实推动新版《煤矿安全规程》落地生根、见行见效。

不仅如此,他们邀请安全专业人员进行授课,解读新版规程中的安全管理理念、制度要求以及责任落实等方面的内容。对其他从业人员,详细讲解规程中涉及的新技术、新工艺、新设备的安全技术标准 and 操作规范,传授与岗位相关的安全操作规程和应急处置方法,强化其安全操作意识和技能。截至 9 月 24 日,新版《煤矿安全规程》授课已举办 6 期,培训 181 人,真正让广大职工将新版《煤矿安全规程》入脑入心。

提技能 安全培训入心

“平时光背理论知识没用,得知道井下实际咋操作、故障咋处理,将这些真正记在自己的心里。”

近日,在该矿开展的安全实训课堂中,该矿机电设备修理工培训师黄克荣用“实战化教学”打通职工知识与现场的壁垒。

黄克荣是开关维修领域的“老专家”,

深耕电气设备维修专业多年,他用“案例化教学”和“手把手示范”拆解技术要点,并结合数十年一线经验,现场剖析井下生产面电气设备在生产中容易出现常见故障,让“纸上知识”真正落地为“手上功夫”。

“以前对输送机保护安装的标准总有点模糊,今天黄师傅带着我们对着设备练,哪个螺丝要拧到什么力度、保护装置离滚筒多远,全都弄明白了,这种从‘坐着听理论’到‘现场动手操作’的方式转变,让我们真正将操作记在了心里。”该矿掘进工区青年职工张林说。

据了解,该矿结合矿井工作实际,扎实推进安全素质提升工程,实施“靶向式”教育培训,聚焦问题短板,细化岗位需求、优化培训方案,增强了干部职工安全风险意识、隐患辨别能力和安全操作技能。

抓载体 安全活动常新

“登高作业竟不系安全带,还无人监护,这也太危险了!”“快瞧这张!这名职工的安全帽带都没系紧!”……

近日,一场别开生面的“看图来找茬,安全隐患辨识”活动在该矿选煤厂火热开启。据选煤厂党支部书记顾峰介绍,他们将职工平时容易忽略的安全隐患细节通过动画的形式,制作成安全牌板让职工来“找茬”,通过一个个安全隐患漫画,提高职工查找安全隐患的能力。

进入今年以来,该矿不断创新安全活动,一改原有传统安全宣教的局限性,转变为让职工在寓教于乐、生动活泼的创意活动中接受安全教育,真正让安全理念、安全教育落地生根。让职工从“被动应对”转向“主动预防”,不断提升职工的安全防范意识。

不仅如此,该矿还创新开展安全大集活动,用赶大集的方式让安全宣教不再枯燥无味,而是充满了浓浓的矿山“烟火气”。该矿安全文化大集如一个热闹的集市,设置了众多特色“摊位”,涵盖安全警示展示区、绝活绝技展示区、技能比武展示区、安全文化展示区四个区域,每个区域都充满了独特的魅力,让职工赶着大集的同时掌握了安全知识,提升了安全技能。

(李平)

一根灯芯草 五十载传承路 老手艺“扇”起新风潮

■ 张煜欢

国庆假期的浙江台州临海紫阳街,人流如织。在熙攘的街边,郑仙红的“岭根草编设计工作室”前围满了好奇的游客。她手中正在编织的蒲扇,边缘细密,花样精巧,仿佛将江南夏夜的微风,都收拢在了这灯芯草交织的方寸之间。

郑仙红是临海市岭根草编技艺的第四代传承人。从 7 岁拿起第一根灯芯草开始,她与草编的缘分已跨越了半个多世纪。

从“大草帽”到“文创扇”

岭根草编,流传于临海岭根村一带,是以江南特有的灯芯草为原料,手工编织草帽、蒲扇、篮、鞋等日常用品的传统技艺。古人很早就发现,这种草的茎秆光滑且富有韧性,不易折断,适合编织系列日用品。

郑仙红介绍,起初草帽是主打产品。后来,随着传统手工艺概念的推广,扇子重新进入大众视野。用灯芯草制成的草编蒲扇经久耐用,自带草香,扇起来清凉舒爽。

“以前没电风扇,扇子种类很多。有些经过特别的改良技术,用处特别大。”她特别提到一种为产后母亲设计的扇子,“像坐月子的人可以抱着宝宝出来晒太阳,以前就用这种扇子扇风。我们把这部分扇子的文化挖掘出来了。”

一把小小的蒲扇,编织起来却大有门道。编织时需经过选草、起头、结麦鼓心、嵌花添草、绞花、小宽道、刷钩散口、裁草收边、插篾、缠蒲扇柄、收编等十余道工序,其中,“嵌花”是最具特色的技法,手巧者能编出“八脚金盘”“栀子花”“枣干娘”等丰富花样。

“蒲扇本身的编织手法并不复杂,难的是其中的花样,还有耐心和细心。”郑仙红说,“它要求你完全专注。一把小蒲扇要想做得好,花上半天是常事。”

郑仙红坦言,简单的圆扇制作时间至少需 4 小时,而大型扇子则需花上好几天,且往往需要家人协作完成。“我一个人做不好,家人经常帮着一起做。一把大扇子,是一家人合作成果。”

从家庭作坊到“致富工坊”

以前,岭根草编是岭根村村民最主要的收入来源,上至耄耋老人,下至适龄孩童,几乎人人都会草编。7 岁时郑仙红就跟在母亲身后学习草编,10 岁就能独立编草帽了。长大后多次外出打工,她也没有放下



过草编。

但随着辉煌退去,曾经村里几乎人人都会的手艺,仅剩郑仙红一人还在坚守。2012 年 6 月,岭根草编被评为浙江省非物质文化遗产,郑仙红成了项目负责人。如今,她更是组织村里妇女一起编织,让濒临失传的手艺重回大众视野。

在当地支持下,郑仙红成立了岭根草编共富工坊,并挑选了一批有基础的农妇组成专业编织队伍,手把手分类指导,提升其编织水平。这不仅让老手艺焕发新生,更实实在在带动了村民增收。

近几年,随着网络直播兴起,郑仙红开始利用互联网拓宽岭根草编的推广和销售渠道。线上通过淘宝、微信、直播等方式销售草编工艺品,线下在台州府城文化节、临海特色民宿等合作展出销售。如今,岭根草编远销全球。

“这么多年下来,如今年轻人是不是越来越喜欢草编手艺了?”面对记者的提问,郑仙红笑了。

“是的。”她肯定地回答,“我们刚开始做的时候,年轻人不太懂,也没见过。但现在不一样了,很多小孩过来买的时候说,‘这把扇子好看,我买给我奶奶’。我听到这句话就很开心——这说明我们的文化传下去了。”

在她看来,“使用是最好的传承”。一件物品若失去了实用性,被束之高阁,便难以真正流传。“最实用的,才是传承得最好的。”郑仙红说。

郑仙红用五十年的光阴,守护着一门手艺,带动了一方百姓,传承着一脉文化。蒲扇轻摇,摇出的不仅是凉风,更是一个关于坚守、创新与共富的温暖故事。在那结心、嵌花、收边的重复动作里,是手艺人对传统的敬畏,对生活的热爱,以及对未来的笃定。老手艺,正在新匠人手中,扇动新的风潮。(转自中新网)

标准化引领产业升级

成都市建筑材料行业协会工业化混凝土部品系列团体标准宣贯会成功举办

2025 年 9 月 29 日,在崇州市永利红瓦广场,由成都市建筑材料行业协会主办的“工业化混凝土部品系列团体标准宣贯会”隆重举行。本次会议重点对《工业化混凝土部品性能评价通则》《住宅用混凝土部品尺寸协调标准》《建筑用混凝土部品质量检验和评定标准》三项团体标准进行系统宣贯。该三项团体标准经过近一年的多次讨论、修订、专家审查,已于 2025 年 8 月 18 日发布,9 月 1 日正式实施。来自行业企业、技术专家及相关单位的 100 余名代表齐聚一堂,共同探讨标准落地对推动建筑工业化、助力成都装配式行业“建圈强链”战略的深远意义。

作为成都市社会组织发展专项基金 2024 年“建圈强链”项目的重要一环,此次宣贯会的召开,标志着成都市在推动建筑产业现代化、提升混凝土部品标准化水平方面迈出了关键一步。三项团体标准的制定与实施,填补了成都地区在工业化混凝土部品领域的标准空白,为相关产品的设计、生产、检验和使用提供了统一、科学的技术依据。



破解行业发展瓶颈 标准体系成关键支撑

长期以来,混凝土部品在住宅与建筑应用中存在性能评价不统一、尺寸协调性差、质量检验标准不一等问题,制约了建筑工业化的发展进程。此次发布的三项团体标准,系统性地提出了混凝土部品的性能指标体系、尺寸协调原则以及质量检验与评定方法,形成了从生产到应用的全链条标准闭环。

“标准是行业高质量发展的技术基石。”成都市建筑材料行业协会常务副会长兼秘书长何国惠在致辞中强调,“这三项团体标准的出台,不仅有助于提升混凝土部品的产品质量和通用性,更将推动建筑设计、构件生产与现场施工的协同,为装配式建筑和绿色建筑的规模化发展扫清技术障碍。”

强化质量共识 赋能企业提质增效

本次宣贯会的成功举办,是成都市以标准化手段推动产业“建圈强链”的生动实践。通过社会组织牵头、专家支撑、企业参与的模式,不仅快速凝聚了行业共识,有效输出了公共技术产品,更激发了市场主体企业参与标准创新的积极性。

这套标准的推广实施,将促进成都市装配式混凝土部品产业向规范化、精密化、高端化转型,为城市高质量发展注入新的绿色动能。随着宣贯内容的深入传播与标准体系的全面落地,成都的装配式建筑产业发展必将整体提升一个新台阶。(樊瑛 张建忠)

浙江近万名建设者奋战一线

■ 奚金燕 高施倩 梅青

国庆佳节,举国欢庆。在浙江多条高速公路建设现场,近万名工人选择坚守施工一线,选择与机械为伴、与工期赛跑,用汗水绘就出一幅幅动人的“攻坚图景”。

智能施工贯穿项目全线

10 月 3 日,在浙南山区的浙江交通集团瑞苍高速公路建设现场,沥青摊铺作业正有序推进。压路机以“潮汐式”行进反复碾压,智能管控系统对摊铺温度、速度等数据实时监控。

项目负责人介绍,全线 910 余名建设者坚守岗位,全力推进路面工程施工,预计 10 月完成全部路面作业,年底具备通车条件。这条连接浙南山区的重要通道,将完善浙江高速路网结构,助力长三角交通一体化发展。

目光转向浙江交通集团义龙庆高速丽水段,留明尖特长隧道内机械轰鸣。三臂凿岩台车以厘米级精度掘进岩层,智能拱锚一体机、锚杆台车等设备协同作业。隧道智能建造平台作为“智慧大脑”,通过五大功能模块实时分析施工数据。

“我们在大山深处奋战,用行动向祖国致敬!”操作手杨师傅的话语道出 5000 余名建设者的心声。目前全线 12 座隧道、36 座桥梁同步施工,智能建造技术正大幅提升施工效率与安全水平。

攻坚克难保障工程节点

3 日,在浙江交通集团甬金衢上金华城区段建设现场,武义江大桥的架梁作业正在紧张进行。长达 32.7 米的 T 梁在架桥机的吊装下精准就位,工人们全神贯注地

长三角交通一体化再提速

调整着落梁方位。全线 1000 余名建设者放弃休息,全力冲刺年度建设目标。

在已架设完成的桥跨段,钢筋绑扎作业有序展开,金属敲击声此起彼伏,奏响节日里独特的劳动乐章。

在甬金衢上高速衢州段全旺互通施工现场,技术负责人齐银涛专注记录着路基碾压参数。“每一遍碾压都关乎百年品质”,他抹去额头的汗珠说,“我们正在寻找最理想的工艺参数。”目前该段 17 座桥梁、3 座隧道及 7 处互通全面施工,这条浙赣省际新通道正加速成型。

沿海项目突显枢纽价值

这个“双节”假期,浙江交通集团杭甬复线宁波三期项目 1500 余名建设者奋战在甬江特大桥施工一线。P60 主塔已拔地 200 米,

相当于 70 层楼高,预计 10 月底实现封顶。相邻的海域高架桥上,移动模架现浇箱梁以 16 天一跨的速度稳步推进。作为宁波舟山港重要集疏运通道,该项目对完善沿海交通网络、促进区域经济发展具有重要意义。

与此同时,浙江交通集团甬台温改扩建宁波南段预制梁场内,工人们紧抓秋季施工黄金期加快梁板预制。各项目通过“指挥部+项目部+监理办”三方巡查机制强化安全管理,应急救援队伍 24 小时待命,全力保障节日期间施工安全。

从浙南群山到东海之滨,这些坚守岗位的建设者用奉献诠释责任,用实干书写担当。他们忙碌的身影,不仅是这个国庆假期最动人的风景,更是长三角交通一体化建设加速推进的坚实保障。(转自中新网)

中集车辆董事长李贵平：以星链计划破局

■ 齐金利

在全球商用车行业持续调整的背景下,中国半挂车龙头中集车辆正通过第三次创业,冲破行业内卷困局。近日,中集车辆董事长兼 CEO 李贵平在接受记者采访时详细阐述了公司以星链计划为核心的全价值链运营战略。从半挂车市场的反内卷实践,到全球化供应链的重塑与本土化深耕,再到新能源重卡与纯电动头挂列车的赛道布局……一幅中国智造高端突围的路线图逐渐清晰。

星链计划重构全价值链竞争力

“内卷的本质是同质化竞争,而反内卷的核心是创造差异化价值。”李贵平说,早在 2023 年,中集车辆便率先在行业内提出反内卷战略,宣布公司进行第三次创业。

记者了解到,中集车辆的第一次创业缘起 2002 年中集集团进入半挂车赛道,并引领国内半挂车产业告别非标准化,逐渐走向正规化、工业化、规模化。中集车辆的第二次创业则以 2010 年中集车辆开启业务出海为标志,公司以“跨洋经营,当地制造”为核心战略,构建了覆盖全球 25 家“灯塔工厂”的网络。

李贵平表示,公司第三次创业是管理层在全新市场竞争格局下,对公司未来 8 至 10 年的发展所制定的战略决策。第三次创业以新能源生产为战略方向,以星链计划、雄起计划为战略落地,针对半挂车、液罐车在全国统一大市场及全球南方市场布局,旨在重塑行业赛道、引领行业新发展。

在李贵平看来,半挂车产业可以通过三大路径构建新的发展格局:一是创新半挂车的设计与生产技术;二是推动领先半挂车企业生产组织结构性改革;三是将行业内过剩的产能资源在内循环和外循环下进行重新配置。

“中集车辆在第二次创业的过程中基本构建了半挂车业务的高端制造体系和管理新基建,但这并不足以帮助我们摆脱日益严峻的内卷局面。在 2023 年 8 月公司中期董事会上,我陈述了第三次创业的发展愿景和分三阶段实施的路线图,正式开启反内卷的征程。”李贵平回忆,彼时中集车辆旗下有十余家半挂车及液罐车生产企业,各主体独立运营却因同质化竞争一度陷入内卷。这些企业就像互不隶属的“小院”,亟须打破“小院高墙”。

中集车辆在第三次创业第一阶段展

开的星链计划,便聚焦半挂车生产组织结构性改革,目标是将这些分散的业务单元串联成互联互通的整体——如同夜空中的星辰,通过链接爆发更大能量。

在李贵平看来,星链计划是中集车辆应对激烈的内卷式竞争的自救之道。星链计划重新定义了半挂车业务全价值链的五个核心环节,推动中集车辆实现星链半挂车全价值链的价值流闭环。中集车辆从注重生产环节开始向产业链上下游延伸,涵盖设计与集采、生产、流通、跨洋制造、星链营销等环节,加速向星链半挂车全价值链运营者转变。

“星链计划帮助我们打造差异化的竞争优势,深度挖掘全价值链的各个环节价值,从而创造出更高的生产水平、更好的客户体验以及可持续的盈利能力,帮助整个专用车行业注入新的活力。针对市场关注的发展格局。”李贵平表示。

而在星链计划的基础上,2024 年 9 月,中集车辆针对液罐车业务启动了雄起计划,聚焦液罐车生产组织结构性改革,全面升级核心生产制造能力。

2025 年上半年,中集车辆反内卷取得初步成效。2025 年半年报显示,星链半挂车与雄起液罐车中国市场销量同比提升 10%,营业收入同比提升 11%。其中,星链半挂车中国市场经营利润同比增长 74%。中集车辆提出,公司将稳健推进星链计划和雄起计划的融合,强化“唯有星链”组织协调,持续保持盈利增长态势,进一步提升市场份额。

高质量出海

近年来,在全球化浪潮背景下,中集车辆凭借其前瞻性的战略布局正逐步从“走出去”迈向“走进来”,为全球商用车及专用车行业注入新的活力。针对市场关注的公司海外业务,李贵平表示,中集车辆立足“跨洋经营”,构建和深化“当地制造”,集中精力办好自己的事,持续多地布局,在增强北美半挂车业务供应链韧性的同时,公司还实现了全球南方市场区域业务集团构建,向海外输出新质生产力。

李贵平回忆,中集车辆的高质量出海之路,最早始于 20 多年前。2003 年,中集车辆第一家自建工厂深圳中集专用车有限公司在深圳坪山奠基。彼时,他被任命为深圳中集专用车第一任总经理。由于过往的国际营销工作经验,他深知海外市场



对企业生存与发展的重要性。在深圳中集专用车的战略研讨会上,他向团队抛出一个有趣的课题:“若以工厂为圆心、500 公里为半径画圈,一半区域都在海里。那扩大半径到 5000 公里甚至 1 万公里,会有哪些市场可以开拓呢?”于是,中集车辆团队明确了国内市场与海外市场并举的发展路线,并迅速突破 5000 公里壁垒,快速打开了日本、澳大利亚、泰国等海外市场。

以此为起点,中集车辆也正式开启了海外业务拓展之路,并从“全球运营,地方智慧”向“跨洋经营,当地制造”演变。目前,中集车辆已逐步构建了覆盖全球的制造与销售网络,形成了全球化运营的产业格局。

“出海要警惕内卷外溢。”李贵平表示,“中集车辆一直坚定走差异化路线,差异化不仅体现在产品的设计生产层面,也体现在营销、融资租赁以及售后服务等,这便是‘全价值链’运营。”

李贵平表示,公司正积极重塑半挂车全球供应链,国内形成“集采为主,保供为辅”的供应链体系,海外形成“当地集采为主,全球保供为辅”的全球半挂车供应链,稳步提升当地集采比例。同时,公司在多个国家构建核心零部件工厂,全方位夯实全球半挂车零部件供应链的韧性。

通过供应链的重塑,中集车辆新的价值创造引擎正全面驱动。李贵平透露,公司已将零部件集采与保供能力转化为生产性服务优势,例如在美国市场推出挂车维修、二手车租赁等业务,通过全生命周期服务绑定客户。未来生产性服务业务有望成为公司新的重要盈利点。

向新能源与智能化赛道突围

当传统燃油半挂车陷入存量博弈时,

中集车辆已将目光投向新能源与智能化赛道。2025 年半年报数据显示,中集车辆上半年的研发投入同比增长 30.39%,是近几年来同期增幅最大的一次。对此,公司解释称,其为提升产品竞争力持续加大研发投入。

记者了解到,中集车辆于今年 3 月份成立了汉诺威计划项目组。该计划坚持以纯电动头挂列车作为重卡新能源化发展的战略方向,重点在拓展纯电动头挂列车产品组合、构建支撑纯电动工程型头挂列车运营的保障基站等两个维度发力,推进产品快速迭代与商业化,实现从研发到市场的无缝衔接,并推动实现纯电动头挂列车产品生态的闭环。

目前,中集车辆已完成产品顶层架构设计,并同步规划产品型谱,开展产品正向研发。2025 年将首先聚焦短途、重载工程场景(如砂石料、混凝土运输),完成适用此场景的纯电动工程型头挂列车的产品开发及场景验证,并发布原型产品。

除了自研投入外,中集车辆还积极整合纯电动头挂列车与无人驾驶领域的产业链上下游,先后投资了纯电动重卡与无人驾驶工程机械新势力博雷顿、无人驾驶卡车技术领航者卡尔动力,以及新能源智慧物流公司眸道智慧科技,并与深投控成立先进产业投资基金,积极参与在无人驾驶以及重型物流机器人相关领域的投资。

面向未来,中集车辆正在加速演化成星链半挂车全价值链运营者,并逐步纯电动头挂一体化产品。李贵平表示:“星链计划取得的成就,并不是公司第三次创业的终点。星链计划实施的两年中,大家培养出充分的信心,信心比黄金更值钱,团队的信心是我们继续向前推进第三次创业最重要的资源。”(转自中证网)