

黄陵矿业之窗

一号煤矿：“强筋健骨”夯基础 “舒筋活络”保畅通

倪小红 文/图

辅助运输系统是矿井安全生产的重要保障，为了进一步提升矿井安全运输管理水平，更好服务于矿井安全生产，陕西黄陵矿业一号煤矿把辅助运输系统管理作为重点工作，以管理提升年为契机，以提高安全管理水平和安全保障能力为出发点，夯基础、抓管理、优服务，为矿井辅助运输系统“强筋健骨”“舒筋活络”，全力确保辅助运输安全畅通。

为车辆增添安全“砝码”

运输队主要负责全矿部分设备、材料的运输工作和入井人员的接送工作，车辆在井下大巷和顺槽掉头时，受限于井下视线差、巷道狭窄、行车路况复杂等条件的影响，司机在倒车的过程中无法正确预估车辆后方的环境状况和安全距离，容易出现车辆刮蹭或损坏现场设备等现象。

短板决定发展的高度。为了杜绝安全隐患，提高车辆运行安全，该矿为车辆安装了倒车影像系统，给驾驶员增设了一双“后视镜”，提高车辆行驶操作过程中的安全系数。

“这倒车影像系统就像我们驾驶员的第三只眼睛。有了它，在倒车过程中能够清晰直观看到车后路面情况和物体距车尾的大概距离，倒车雷达实时提示后方安全距离，给我们驾驶员带来极大的方便。”正准备出车的驾驶员张斌说道。



图为刚从井下停车场出来的防爆胶轮运人车

为了确保安全运行，该矿自制了人车后门闭合报警装置，并在所有载人驾驶室安装了信号灯和语音报警装置，以语音提示的方式提醒乘车员工安全乘车。

为车辆穿上“保暖衣”

“一号煤矿”运输队现有防爆胶轮运人车、运料车共计95辆，因地面车库车位紧张，只能满

足约50辆车入库停放，冬季较冷昼夜温差又大，虽然我们提前对停在室外的运料车辆都加注了防冻液，用毡垫和麻袋片将裸露的制动支管和油水管路全部包裹严实，做好了车辆的保暖措施，但早班时段还是有个别车辆无法正常启动，出现“趴窝”现象。该矿运输队支部书记郝继章说。

针对“病灶”，该矿集思广益开出了“良

方”，将闲置巷道距井口约5000米的第一联巷、第二联巷，改造为可以满足40辆防爆胶轮车(含三辆洒水车)的停车场，同时，该队加强了井下停车场的管制，及时完善了停车场的照明、消防、警示标志、防撞及监控安全防护措施，确保车辆随时都能正常启动，安全出行。

“井下停车场的投用，解决了停车难、难启动的难题，不仅保护了车辆，降低了车辆配件

的损耗，提高了运送效率，而且每天还节省了近60升的车辆预热油耗，每月节约近1.5万元燃油费。”该矿运输队长张海斌对笔者高兴地说道。

提技能强服务

车辆安全运行离不开车辆检修，也离不开驾驶员的高超技能。为了提高驾驶员的技能，一号煤矿运输队以推行人的安全行为治理为抓手，借助“三小一练”职工文化建设活动平台，围绕知识功底、专业功力、技能功夫、身心素质、职业素养五个方面具体要求，定期开展狭窄路段汇车、快速更换轮胎等岗位练兵，使驾驶员的专业技术水平得到显著提升。

在提升技能水平的同时，该队更注重提高服务水平。该队为驾驶员配备母子电话机，为所有运行车辆安装安全带、配备灭火器、对前后车门、驾驶室以及车厢内粘贴各类警示标识和蜂鸣器感应装置。

在日常管理上，该队坚持定期对驾驶员进行全面体检，每班班前都要对驾驶员进行逐一排查，杜绝饮酒、疲劳以及情绪不稳定驾驶员驾车入井。驾驶员严格执行“三齐全一严禁”和“行人不行车、行车不行人”管理制度，严禁超速、拒载、超员驾驶行为。

此外该队发挥党员的示范引领作用，创建“党员示范岗”，党员自觉当好遵守安全出行的践行者，文明服务的倡导者和引领者，带动全队司机遵章守纪、按标作业、礼貌用语。

周海江：让“一带一路”成为民心工程

为深入贯彻落实习近平总书记在11月1日民营企业座谈会和推进“一带一路”建设5周年座谈会上的重要讲话精神，鼓励和引导民营企业参与“一带一路”建设，推进境外工业园区实现新发展，全国工商联推进境外工业园区建设大会12月12日在北京全联报告厅召开，全国政协副主席、全国工商联主席高云龙到会讲话。会上全国工商联和中国银行还签署了战略合作协议。中国民间商会副会长、红豆集团董事长兼CEO周海江受邀出席大会并在主席台就坐。另外，他还作为“一带一路”上发展良好的境外园区代表第一个进行交流发言。

2007年，红豆集团开始在柬埔寨西哈努克省主导开发西哈努克港经济特区，为“走出去”企业搭建集群式投资贸易平台，帮助中国企业“抱团出海”。截至目前，特区已有来自中国、欧美、东盟等国家和地区的企业130家，已投产经营的有113家，解决就业21000多人，工业产值对西哈努克省的经济贡献率已超过50%。周海江特别感谢国家发改委、外交部、商务部、中国贸促会、中国银行等单位在西港特区建设过程中给予的大力支持，才使西港特区得到飞速发展，成为“一带一路”上合作共赢的样板，他们的支持正是“走出去”企业的底气。

周海江说，十多年来，西港特区从莽原荒滩成长为投资热土，受到两国领导、各级政府及地方百姓的一致支持和肯定，成为民心工程，与其践行“八方共赢”的发展理念密不可分，即与股东、员工、顾客、供方、合作伙伴、政府、环境、社会(社区)等八方建立共赢关系。

西宁市高新技术企业达118家

李增平

12月17日，记者从青海省西宁市科技局获悉，截至目前，西宁市高新技术企业达到118家，占全省81.94%，省级科技型企业达到235家，占全省79.93%，市级科技型企业167家。

西宁市以重点企业为依托，打造了光伏产业新型技术平台、生物医药检验检测公共服务平台、铝镁合金新材料产业研发中心等平台。制定出台《企业研发中心管理办法》，加大企业研发中心培育力度，按照市园1比1配套的原则，每年择优培育10家左右的企业研发中心，分别给予40万元奖励资助，极大地激发了企业的研发活动。

积极推动县域创新驱动发展，制定出台《西宁市推动县域创新驱动发展的实施方案》，以科技创新提升县域经济发展。全力推动湟源县打造全省生态示范亮点、湟源县实施农业高新技术产业示范区建设、城西区筹建科技大厦、东川工业园区组建新型光伏技术研发平台、生物园区引进智能制造领军企业等。并将西宁市科技大市场建设作为“一号工程”，全力打造青藏高原科技创新标志性工程，为西宁地区乃至全省提供一站式全方位科技创新服务。目前，《西宁科技大市场》已经完成发改委立项、线上平台开发单一来源采购委托合同签订、设计布展开标评标、业务梳理等工作。年底前争取完成设备集成方案审核、财政审批、政府公共资源交易中心公开招标采购工作。



大会现场。

“八方共赢”正是周海江一直以来在红豆发展过程中坚持的理念。他希望“一带一路”上所有项目都能坚持“八方共赢”理念，成为所在国政府和民众都支持的民心工程，这也是西港特区建设十多年来最为深刻的体会。

周海江还针对如何落实“八方共赢”列举了一些具体做法，供所有代表借鉴学习。比如说与员工共赢，西港特区的做法就是，给员工提供良好的事业发展平台，让员工与企业共同成长。一方面，西港特区附近乡镇已经有70%的家庭有人在特区工作，使当地百姓从“靠天吃饭”的农民成为产业工人，极大提高了他们的收入水平和生活质量。另一方面，西港特区组织职工义务教授中文，分别于2010年、2015年先后资助两批柬埔寨优秀青年到中国深造。同时，联合无锡商院共同开展培训工作，先后十三期，3.5万人次接受培训，不少人走上管理岗位。

与客户共赢方面，西港特区为入园企业

提供优良的软硬件环境，为入园企业创造价值。经过10余年的建设，西港特区已成为生产、生活配套设施完善的国际化工业园区。建有178栋厂房，并配套建设了综合服务中心大楼和员工公寓、社区卫生服务中心等“硬件”设施。区内引入了“一站式”行政服务窗口、建立劳动力市场、成立法律服务中心等。

与当地政府共赢方面，在西港特区推动下，2009年无锡市与西哈努克市缔结为友好城市，2018年10月江苏省与西哈努克省正式缔结友好。在此基础上，两国、两省、两地以西港特区为平台，不断加强在经贸、文化、教育、卫生、医疗、等方面的合作与交流。

与社会(社区)共赢方面，西港特区带动和改善周边社区共同发展，支持各项公益事业。一方面给村民带来多重商机，当地经济社会发展得到极大提升；另一方面，西港特区坚持公益慈善：为当地修建学校；每年都向柬埔寨红十字会捐款；向属地灾民及贫困百姓捐



全国工商联和中国银行签署战略合作协议。

水、捐米；捐资助学，发动员工开展“一对一”帮扶贫困学生；为西哈努克省捐建市民公园；成立柬中友谊公益志愿者联盟；配合江苏省政府先后五次派出援外医疗队，救治了7900多名当地患者；与无锡市政府共同为西哈努克省捐赠太阳能路灯等行动，进一步增进了两国间的民心相通。

据介绍，西港特区不仅是柬国家规模最大、发展最好的经济特区，也是“一带一路”上的标志性项目，被当地人称为金饭碗，并得到柬中双方领导的高度肯定。2016年10月，习近平主席出访柬埔寨前夕，在署名文章中高度评价“蓬勃发展的西哈努克港经济特区是中柬务实合作的样板”。2018年1月9日，国务院总理李克强在访柬前夕发表的署名文章中称赞西港特区“以实实在在造福民众的方式续写着中柬友谊的时代新篇章”。柬埔寨首相洪森称西港特区为“亲儿子”，希望将其建成“柬埔寨的深圳”。(宏轩)

坚持科技创新及现代化管理 琪达年产百万件成衣实现“三零库存”

袁波 胡旭

衬衫飘逸轻盈，西服西裤笔挺，全程不落地，悬在空中列队接受各工位“检阅”就完成了制作，甚至在吊牌上打印了定制者的姓名……

记者近日在四川德阳琪达公司制衣车间看到，一排排布料通过智能悬挂系统在4000平方米的厂房内“流动”，根据各自“电子身份证”上的型号、工艺等信息，被智能分配到不同节点，工人们通过电脑识别终端提示加工，每个工序都可追踪溯源。

“以前生产服装只需分大中小号，随着消费升级，现在市场要求我们为每一位客人量体裁衣。”琪达公司副总经理彭夕桐说，传统制衣全靠裁缝一双手，要同时实现个性化定制和规模化生产，根本不可能。

但在技术变革的时代，智能化和大数据成为改造传统制衣、响应市场需求的“法宝”。近几年，琪达投入数千万元进行智能定制系统研发，利用10多年来积累的几百万个人体体型数据，归纳出380多个基础人体规格，建成了版型、款式、工艺、材料等多个支撑数据库。这是控制一切的“大脑”，几十位设计师在信息传递的无缝对接中开展合作。

“大脑”的数据来源于前端，通过“智能卷尺”进行三维扫描量体，只需几秒钟就可以创建出包含30多项数据的专属身体模型。而在生产端，打版、剪裁、缝制等环节被细分成几百道标准工序，全部由系统根据前端数据计算分步执行。



“比如有1000个人的团体定制，以前光是量体就要20个人花两周来做，现在只要两个人3天就能完成。”彭夕桐说，得益于智能生产设备投入运转，仅裁剪环节的工人就从100多人减少到20多人，而且用料更省、效率更高。

走进一楼裁剪车间，机器与人协作忙碌的热浪扑面而来。4000平方米的厂房内自动裁床等大型设备有序排列，20多位工人在操作。每裁一张布料都根据电脑指令不断调整裁剪角度，伴随着轻微的“吡吡”声，不到一分钟就裁剪完一个版型。

“变化太大了，以前人工裁剪一件衬衣就要花十多分钟。现在用机器可以成百上千件地裁剪，而且不同的花纹、格子都能精确裁剪。”在琪达工作了29年的车间工人林秀清说，“工人也比原来轻松多了！”

着各种半成品踏着“节奏”有序地“流动”在缝纫、熨烫、检验等各工位之间，200多位工人紧张忙碌着。总经理生产助理莫勇明说：“现在每个新品投产之前都要做好工时测评，环环相扣，采购、生产、运输各环节都不积压。”“智能化定制打破了‘一把剪刀一把尺’的传统制衣模式，不仅提高了效率，更让企业管理能级得到提升。”彭夕桐表示，公司实现了面料、半成品、成品“三零库存”，大幅缩减了资金占用和库存压力。

记者在车间内看到，当批订单对应的原材料整齐地码放在流水线旁，而包装好的成品则就地分拣，并不断向外面的货车转运，然后发给客户。谁能想到，这家企业在34年前的创业之初仅仅是一个投资3000元、只有7个人和7台家用缝纫机的裁缝铺？

“我19岁学裁缝，从摆地摊到开厂，为了省钱搭油罐车，睡在宾馆过道，自己在商场当模特叫卖，受尽了白眼，一路就这么苦过来，干过来。”董事长彭家琪说。

后来随着面料、劳动力等成本越来越高，库存越来越多，资金压力越来越大。彭家琪说：“市场上有5000万元货的话，厂里就有几千万元的库存，回款越来越难。于是干脆关掉300多家专卖店，从零售市场转战到定制市场，杀出了一条血路。”

“创新都是被逼出来的，现在每年出货超120万件，不仅实现了‘零库存’，客户还‘零欠款’。只要坚持科技创新，运用现代化管理，传统行业也能打造出朝阳的企业。”彭家琪说。

剥离家电业务 TCL展开新一轮组织架构调整

郑阳

目前，家电巨头们纷纷开启了新一轮精简庞杂组织架构的变革。近日，TCL集团宣布正式剥离消费电子业务，聚焦显示面板业务。

TCL集团发布的公告透露，公司拟以47.6亿元向TCL控股转让消费电子和家电等智能终端及配套业务，今后TCL集团将聚焦半导体显示及材料业务，即TCL集团上市公司将转变为华星光电的融资平台。受此影响，TCL集团的营业收入将减少大约一半，但是净利率和获利能力将提升。

自1981年成立至今，TCL集团业务不断发展，已涵盖了电视、手机、冰箱、洗衣机、空调、小家电、半导体显示等多个领域，业务和组织架构庞杂。自去年开始，公司就提出精简业务架构，推进产业和资本架构优化的战略。公司方面表示，本轮重组对于上市公司发展具有里程碑意义。

剥离消费电子及家电业务

此次剥离家电业务是TCL近期开启重组的重要一步。按照重组方案，TCL集团将其直接持有的TCL实业100%股权、惠州家电100%股权、合肥家电100%股权等以及通过全资子公司TCL金控间接持有的简单汇75%股权、TCL照明电器间接持有的酷友科技1.5%股权，合计按照47.6亿元的价格向TCL控股出售，该交易价格包括TCL集团、TCL金控向标的公司及其下属子公司新增实缴注册资本约8亿元，TCL控股以人民币现金支付对价。

2017年TCL集团营业收入为1117.3亿元，本次重组后2017年公司营业收入变为505.1亿元，该次重组TCL集团拟出售资产占其营业收入的比例超过50%。交易完成后，TCL集团的主营业务，将由半导体显示及材料产业、智能终端产业两大核心主业，变为聚焦半导体显示及材料产业。

TCL集团方面表示，此次交易完成后，资产规模将有所下降，但总负债也将下降19.43%，资产负债率下降3.93%，有利于提高上市公司财务的稳健性。今后，TCL集团将集中资源专注于半导体显示及材料产业。华星光电可将覆盖全部主流尺寸的显示面板，提升运营效率和获利能力。

值得注意的是，TCL集团将继续保留产业金融和投资创投业务，以平伏面板业周期。

继续出售关联性较弱业务

对于本次重组后保留下来的与主业关联性较弱的其它业务，TCL集团将在适当时机用重组出售的方式，最大价值的变现退出，进一步完成业务聚焦。TCL还计划完善员工激励机制，以提升经营效率。

家电产业观察家师梁振鹏认为：“TCL持续进行重组，并剥离家电业务，是因为目前家电业务利润较低、竞争激烈，而面板的成本在液晶电视总成本中的占比非常高，且技术含量非常高，是TCL目前最核心、最优质的资产，也是其未来布局的主要方向。精简业务和架构，有利于其轻装上阵，快速发展，提升盈利和估值水平。”不过，随着面板厂商增多，面板产业技术快速更迭，面板企业也面临风险，需要长期地在资金、研发上进行投入。

业内人士认为，面板产业有其波动周期，受市场供求情况影响，企业不可盲目投入，需把握好节奏，在过去20年里，液晶面板产业几乎都是以3年到5年为周期进行波动。