

## 山东蓬翔一创新项目 获省级创新创业大赛 一等奖

2月1日,山东省第七届智能制造(工业4.0)创新创业大赛决赛成功举办。2月4日,经专家初审、复审和线上答辩环节的激烈角逐,东北工业集团山东蓬翔汽车有限公司申报的“室内外大负载智能驾驶AGV技术与系统”项目在458个参赛项目中脱颖而出,荣获一等奖。

此次大赛由山东省总工会、工业和信息化厅、人力资源和社会保障厅等部门主办,是一个立足山东、面向全国的沟通交流平台,是山东省智能制造最新成果、最新技术、最新模式、最新趋势的集中展现。本次大赛共吸引458个项目团队参赛,全面覆盖山东省16个地市。共评出一等奖34项,二等奖68项,三等奖102项。

“室内外大负载智能驾驶AGV技术与系统”核心技术包括:全驱全转向重型新能源线控底盘;多源融合地图构建与环境感知;高能效多冗余安全监测与车路协同控制;满足多场景应用等。在园区港口、航空航天、重型工业、危险品处理等企业物流转运中,具有广泛的应用需求:满足工业园区、港口机场等大型、重载货物智能转运需求;满足国防军工、航空航天领域设备制造等重大工程需求;满足重型工业企业设备的智能化装配需求;满足危险场所,如核工业、有色金属冶炼等危险场所转运需求。(鲁康平)



## 巨能川九公司湖北市场 首个非煤矿山项目开工

2022年3月,重庆高速巨能川九公司中标湖北大峪口磷矿160万吨/年地下采矿工程项目并建及安装工程,经过近11个月的精心筹备,2月6日,该项目举行了开工仪式,标志着川九公司湖北市场首个非煤矿山项目的主工业场地井、斜坡道正式开工。

据悉,该矿是川九公司继转型发展以来承建贵州开磷集团磷矿项目后的又一个非煤矿山(磷矿)项目,标志着该公司成功迈进了湖北磷矿市场,开创了磷矿又一个新里程碑起点,进一步扩大了磷矿市场规模,对推动该公司非煤矿山板块高质量发展有着重要的战略意义和现实意义。

(李凌霄 彭光淑 文/图)

## 岗位好又多, 乐业在煤矿

初春的陕北,乍暖还寒。

2月3日上午,中煤三建朝源煤矿新春招聘会将在办公楼前的小广场举行,应聘者络绎不绝,现场人头攒动。

“掌上面有淋水?近吗?”“上网速度怎么样?可能看电视剧?”“宿舍有几个人住?”“上班可以考成大学吗?”“机械化程度怎样?我会修智能设备。”……面对面的畅聊,求职者问得明明白白,招聘方答得清清楚楚。一问一答都是个性化的细节性问题,现场招聘的互动交流让双方都觉得满意。

“井下没有淋水,井下都有乘人车,不需要行走到工作地点。都是星级公寓,四人一间,暖气、空调和免费自动洗衣机等应有尽有;矿区5G全覆盖,速度特别快,看电视剧打游戏没问题。我们每年推荐优秀员工读本科和研究生,费用由公司报销。现在煤矿供电、排水和运输等生产环节,都实现了集控运转,我们需要大量各种人才,随着矿井智能化建设的推进,大伙会有施展才华的更大舞台。”矿长刘伟洋的解答,扫除了大家的疑惑。看到有众多应聘者,在现场签了《合作协议》,他们脸上满是满意的笑容。

“我今年四十多岁,高中毕业,找工作愿意面对面地谈。网上那些招聘软件我不太会使,而且我连个简历都没有,也没法从网上找。”家住店塔镇的张师傅是一名厨师,以前一直在西安打工。

“我原先也在煤矿当过厨师,面食我最拿手。我觉得在国企上班,工作既安心又开心。”张师傅乐呵呵地说。他说,新冠以后,母亲身体留下了病根,今年想在附近企业找个工作,看到招聘信息,就开车来了。

“现在餐厅后厨,就缺面点师傅,你来刚刚好。我们是国企大单位,在三到五年时间,准备托管十家煤矿,产能在1000万吨以上,都在神木市附近,就业择业都方便,‘家乡有舞台、不必去他乡’。在当地招人上岗,能够让队伍稳定,当地踏实能干,一般不会中途离职。”矿党支部书记赵斌说。

据了解,此次招聘会采取线上、线下招聘并行模式,应聘者不再受到时间、地点限制,随时随地连线咨询,高效完成求职面试。

据统计,本场招聘会现场参与求职人员达90余人,线上观看人数300余人,63人达成初步就业意向,招聘实现了“开门红”。(李继峰)

# 开疆拓土,他们一直在路上 ——记中国安能一局市场经营部团队

■ 高彬 于旭

市场经营部,这是一个“非常活跃”的部门。明明是上班时间,电话一个接一个;上一秒还在开会,下一秒立马说走就走。办公室里常备旅行箱,一场说走就走的“旅行”,是他们的工作常态。

转企以来,中国安能一局市场经营部团队聚焦企业高质量发展,主动抢占市场,加压奋进,从最初市场的彷徨迷茫到现在与老牌央企的同场竞技,仅4年时间,新签合同额呈指数级增长,2022年度更是实现了跨越式发展。

### 传承军人文本色, 在打仗中学会打仗

“在刚转企进入市场时,业主不信任,地方工程协调难,一个个困难层出不穷,我们都曾深感压力”,回顾市场经营初期所经历的事情与困难,每名员工都颇有感触。

面对起步慢、基础弱、创业难、压力大等严峻形势,市场经营团队始终坚持越是困难越要勇毅、越是挑战越要攻坚的信念,紧跟集团步伐,主动开展市场营销、投标开发、投资开发等系列学习培训。

随着时间的推移,尽管投标数量在增加,但中标率还是很低,怎么办?必须要走到市场的最前端,只有了解客户需求,了解竞争对手

的实力和动态,才能找到更有效的开拓方法,市场经营部主动求变,采取了更加主动的“进攻”。

公司领导班子通过高层定期拜访、持续交流,建立起多层次、全方位、宽领域的高效沟通机制,坚持走出去“交朋友”,坚决维护“好朋友”关系,不断巩固和扩展“朋友圈”,为公司抢占市场先机做足准备。

与此同时,公司逐步拓展壮大营销主体队伍,将原来只有一个7人的市场部扩大拓展到“两部两指两中心+N专班”的力量配置,常态保持近40人的营销团队。

### 勇于接受挑战, 敢于向最难处攻坚

2022年新年伊始,工程局运筹帷幄,积极谋划市场开发新路径。党委一班人高瞻远瞩,明确提出:继续坚持“工程局主责经营、分子公司辅助经营、项目部滚动经营”整体营销思路,市场要走在集团的最前列,营销指标在集团指标的基础上要实现翻倍。

目标已定,埋头苦干。在接到工程局下达的全年任务指标时,作为市场经营部负责人的罗义刚感到压力倍增,但他深知,作为团队负责人这时要体现出应有的责任和担当,要想办法带领大家完成目标任务。

市场如战场,只有冠军没有亚军。营销团

队始终秉持“犯其至难而图其至远”毅力和作风,领导带头跑市场,有的营销人员全年一半时间都“在路上”,有时为见业主一面,一天往返于三个省市,真正做到了客户在哪,市场人“围追堵截”的身影就在哪;还有的“蹲守”“站守”某个地点仅为截取到一丝关键核心信息亦是常态。

面对客户的“闭门羹”,团队人员始终保持“一秒失落,万分诚恳”的定力,始终坚持“信誉至上,互利共赢”的营销理念,他们坚信,在缺乏资源的情况下,没有捷径,多撒几次网,总是会有收获的。

事实证明,“最笨拙的经营方式”带来了成效,工程局先后中标项目主体标,加上各个在建项目的高质量履约,工程局在各个业务市场上“露脸”的频率越来越高,企业知名度不断提升。经过一年的打拼,工程局6月份就提前完成了集团全年的考核指标,9月份又顺利攻克了集团的攀高目标。

### 紧跟国家战略, 服务新能源扩增量

2022年,在国家大力发展光伏、风电、抽水蓄能的机遇下,工程局全面挺进新能源市场开发新赛道。

他们按照紧跟集团高端对接、加大中上端对接、分子公司和在建项目普遍对接的立

体营销思路,对重点区域开展深入对接,推动具体项目落地,与战略合作伙伴、大客户伙伴建立全方位、宽领域、深层次的合作机制,不断巩固和紧密友谊度。

主动融入国家“双碳”战略,全力挺进光伏、风电、抽蓄市场,主动出击,精准营销,市场前端主攻协调沟通,市场后端融合投标中心,咨询单位、专家力量投标,确保项目信息到位、编标到位、沟通到位。

同时,他们依托在建项目延伸合作,立足在建项目,以高质量履约塑造“中国安能”品牌,借力已有资源优势开拓后续市场。通过在建项目精细化管理、高质量履约,深度扎根项目属地,充分发挥在建项目的地缘优势,建立项目属地“朋友圈”。

最终,通过上下联动经营,实现杭锦旗、砀山、彬州风电等项目落地;通过属外联营,实现横州、云南禄丰、会泽光伏等项目落地;通过滚动发展,实现天津海盐光伏、垣曲抽蓄、南宁抽蓄等项目落地。一个个新能源项目的中标,让工程局的新能源业务迎来锦绣春天。

来之不易的成绩背后,是工程局营销人员倾尽心血的日以继夜,是迎难而上的坚持与深耕,是以勤奋和毅力的勇往直前。我们相信这种精神必然会鼓励和鞭策着每一名一局人,在新一年的工作中向他们学习,在自己的岗位上干出不平凡的成绩。

## 斗罢艰险又出发 ——东北工业集团有限公司2022年稳健发展走笔

2022年,东北工业集团有限公司面对国内外的严峻形势,始终保持战略定力不动摇,坚持一边前进一边调整、一边修补,不断调整优化经营发展思路和策略,按照党中央“疫情要防住、经济要稳住、发展要安全”的总体要求,统筹做好疫情防控和经营发展,经营质量得到明显改善,经营发展稳中有进,主要经营指标稳中向好。

### 抗疫保产,全力以赴渡难关

进入2022年,公司上下按照年初确定的奋斗目标快马加鞭,笃定前行,可谁也没有想到,3月初,吉林省内的吉林市、长春市、白城市以及山东省烟台市蓬莱区相继出现了严重的疫情,所属企业相继被迫采取居家办公和驻厂生产的模式抗疫情、保订单,先后有千名左右的职工驻厂生产。

捷凯公司由64名干部职工组成的“抗疫保产突击队”,在公司封闭生产长达60多天

期间,该公司一边组织职工做好疫情防控工作,一边组织职工日夜奋战,创造两天内完成3000根传动轴的新记录,生产效率提升107%,为该公司顺利实现“双过半”和年度经营目标奠定了基础。奥威公司的驻厂职工日夜奋战,快速拉升产能,赢得客户的信任和支持,不但没有丢失一个客户,而且还增加了新客户,获得了新订单。进入5月份,该公司产品订单实现逆势增长,从7月份开始,月份订单突破20万套,为年度实现收入、利润双增长创造了条件。复工复产以来,一东公司的142名驻厂职工全力以赴拼抢生产,产能得到快速提升,不仅按时完成一汽解放、青汽、重汽等国内主机厂的订单,而且还完成出口

产品转型发展,并迈出可喜一步,液压举升机构产品大幅提升在一汽和重汽的市场份额。捷凯公司传动轴产品囊括了一汽大众3款和一汽红旗1款车型开发权,并进入新能源配套领域。中一公司开发了理想新能源、大众斯堪尼亚商用车、云南内燃机等主机厂精锻产品的市场。蓬翔公司开发了新疆宽体矿用车市场,销量取得历史最好成绩。福霸公司获得宝马、特斯拉、蔚来等汽车接收系统项目开发权。迈瑞特公司获取宝马电动汽车等汽车开发系统项目的开发权。

更令人欣喜的是,从8月份开始,该公司领导班子审时度势,根据公司面临的内外形势,提出“一边前进、一边调整、一边修复”的经营发展思路,并深入基层和公司本部进行调研,极大地提振干部职工克服困难、战胜困难的底气和信心。从9月份开始,公司快速地实现止跌、企稳、回升,经营质量明显好转。

在抓好经营管理的同时,公司上下全力推进提质增效工作,持续优化成本体系,加大应用价值地图,推动重点项目降成本工作,全年重点项目降成本4100万元。

### 开发市场,经营质量得到改善

该公司上下在齐心协力战疫情的同时,

一刻也没有停下开拓市场的步伐,竭尽全力抢占更多的市场份额。

2022年初以来,分子公司在市场开发方面,可以说是“八仙过海,各显其能”。经过不懈努力,奥威公司为一汽大众捷达、吉利几何、帝豪、日产轩逸项目研制的真空助力器带制动主缸总成产品陆续批产。大华公司飞轮齿圈产品不仅新开发北汽制造等新客户,还获得C01挠性盘、奇瑞汽车DH260双质量飞轮开发配套权等多个项目。在汽车离合器产品方面,一东公司积极推动产品从传统离合器等机械产品向电控、激光雷达等新领域新

产品转型发展,并迈出可喜一步,液压举升机构产品大幅提升在一汽和重汽的市场份额。捷凯公司传动轴产品囊括了一汽大众3款和一汽红旗1款车型开发权,并进入新能源配套领域。中一公司开发了理想新能源、大众斯堪尼亚商用车、云南内燃机等主机厂精锻产品的市场。蓬翔公司开发了新疆宽体矿用车市场,销量取得历史最好成绩。福霸公司获得宝马、特斯拉、蔚来等汽车接收系统项目开发权。迈瑞特公司获取宝马电动汽车等汽车开发系统项目的开发权。

更令人欣喜的是,从8月份开始,该公司领导班子审时度势,根据公司面临的内外形势,提出“一边前进、一边调整、一边修复”的经营发展思路,并深入基层和公司本部进行调研,极大地提振干部职工克服困难、战胜困难的底气和信心。从9月份开始,公司快速地实现止跌、企稳、回升,经营质量明显好转。

在抓好经营管理的同时,公司上下全力

推进提质增效工作,持续优化成本体系,加大

应用价值地图,推动重点项目降成本工作,全

年重点项目降成本4100万元。

### 党建引领,助力经营稳健运行

2022年,公司党委始终以习近平新时代中国特色社会主义思想为指引,学习贯彻党的二十大精神,再学习再领会再落实习近平总书记视察企业时的重要讲话精神,将党建工作的价值体现在指导发展、引领改革、提升品质上,找准党建工作与业务工作相辅相成的融合点,助推经营平稳运行、稳中有升。

该公司党委常态化开展“党员创新工程”

“党旗在基层一线高高飘扬”活动,完善“区队

”载体,发挥“点线面”作用,发挥“三个一”品牌建设辐射作用。年度“党员创新工程”立项229项,设立“党员责任区”89个、“党员先锋队”53个、“党员示范岗”106个。奥威公司的11个党员先锋突击队在管理提升、品质保证等方面发挥战斗堡垒作用,完成党员创新工程立项30项,节创价值774.2万元。中一公司一支由10名党员组成的“党员突击队”,经过80天的日夜奋战,提前10天完成一条锻造生产线的大修任务并一次试车成功,不仅节约维修成本100多万元,更是开创中一公司独立自主完成整条锻造生产线大修工作的先河。

开展“党员创新工程”和党旗在基层一线高高飘扬活动,不仅调动党员的生产工作积极性,也进一步激发职工的干事热情。在抗疫保产期间,驻厂职工起早贪黑连轴转,住在简易的地铺,丝毫没有怨言;吃不上可口的饭菜,丝毫没有抱怨;劳动强度大,丝毫没有懈怠。捷凯公司朱海森日夜奋战在生产第一线,哪里有重担,他就出现在哪里,默默地用自己的言行践行入党时的铮铮誓言,自觉发挥一名共产党员的先锋模范带头作用。一年来,从晨光熹微到暮色苍茫,在疫情防控和复工复产的战场上,东北工业集团有太多像朱海森这样冲在一线的共产党员。

“踏平坎坷成大道,斗罢艰险又出发。”面对新征程、新目标,东北工业集团广大干部职工以奋发有为的精神状态和“时时放心不下”的责任意识,众志成城、乘势而上,为加快实现“全面建设军民深度融合,具有行业竞争力、国际化经营的创新型百亿集团”注入不竭动力。

(陈凤海)

## 柴里煤矿:高质量开局起步 实现元月开门好

完成原煤产量14.86万吨,完成计划的106.15%;精煤销售12.27万吨,完成计划的115.76%……一份份优异成绩单接踵而至。元月份,山东能源枣矿集团柴里煤矿以能源集团年度工作会议精神为指导,深化全面从严管理,落实稳产提质措施,提升经济运行质量,积极探索资源衰竭矿井发展新模式,实现了元月“开门好”。

开局就是决战,起跑就是冲刺。安全是煤矿生产经营的头等大事。围绕打造本安矿井,柴里煤矿坚持从严治矿、精细管矿,深入开展“安全基础巩固提升年”活动,开展形式多样的安全专项检查活动,严抓安全生产“晨会”“红黄牌”等各项安全制度落实。严抓安全警示教育,开展“班前三分钟”“工伤人员现身说法”“安全警示教育大课堂”活动,形成警示教育长效机制。

矿党政班子深入区队、车间、厂队宣讲安全,特别是新年开工第一天,他们带头登台讲事故案例、带头查找问题、带头抓整改提高,形成一级做给一级看、一级带着一级干、一级带着一级改的工作格局,让职工以更加稳定的心态和更加饱满的精神状态投入工作中,为实现元月“开门好”打下了坚实基础。

1月不间断开展采掘支护、胶带运输等30余次专项检查活动,查出各类不安全隐患问题1500余条,并严格落实整改,促进了现场安全生产稳定提升。”安监处处长陈向晓说。

突出老区要达标、新区上水平,精益打造

“大槽煤+充填开采+老采区煤柱回收”的生产组织方式,想方设法回采边角块段和呆滞资源,“一面一策”确定资源回收方案,目前已完成西翼3606②工作面停采线外延、3306①充填工作面扩面,263下10东综采工作面优化设计方案。启动智能充填开采系统建设,建立骨料处理、膏体配比搅拌、膏体泵送等6大自动控制系统,实现从原料掺配、膏体输送到工作面充填的集中控制、智能化管理,为实现元月“开门好”赋能。

为确保全年各项经营指标任务落实,该矿坚持向管理要效益、向市场要潜力、向机制要活力,打好精益管控、降本增收、精煤创效“组合拳”,推动经营管理水平再上新台阶。



### “伯乐相马” 变“赛场选马”

日前,安徽淮北矿业集团临涣选煤厂在班组职工中公开竞聘“工匠”和“技术能手”,打破传统的车间推荐、职能科室评选的选拔模式,通过预赛、初赛、决赛三级淘汰竞争机制和机考、笔试、实操全能PK方式,变“伯乐相马”为“赛场选马”,让各类优秀技能人才脱颖而出。图为2月3日电工类竞技实操现场。

石启元 摄影报道