

上海二十冶承建创E谷
创新产业园登场亮相

近日,以“Make The City ‘Unprogrammed’”为主题的创E谷创新产业园产品发布会将在闵行区吴泾农科园产业孵化园举行。

创E谷创新产业园项目,由上海二十冶负责施工建设,项目总面积3万平方千米,融合了办公楼、研发、宿舍等多功能楼宇,是根据上海市政府十四五规划,与闵行区共同打造的产业园区项目。

上海二十冶项目建设期间始终坚持科学管控、精心打磨,深耕品牌建设,切实把“选择二十冶就是选择放心”服务理念落到实处。自今年6月起项目陆续完成了多个单体的验收交付,努力打造以时尚科技产业链为核心的企业集聚区,后续,园区将聚合入驻的中韩企业与机构打造“中韩企业中心”,并提供覆盖全生命周期的一站式服务,帮助中韩两国企业之间的交流,促进市场流通。(朱亮)

贡献青春力量 书写青年担当

从甘肃农业大学风景园林专业毕业的樊玉科,怀揣着对老年群体的关爱,用实际行动弘扬中华民族尊老的传统美德。近日,樊玉科参加了漳县三岔镇许家门村组织的志愿活动,跟随着志愿者服务队来到孤寡老人家中打扫卫生,同时为老人宣传防骗知识,提升防骗意识,呼吁大家关爱老人。(潘自凯)



江西遂川电力员工 当好企业“电保姆”

10月11日,国网江西省遂川县供电公司共产党员服务队队员在园区平潭电子有限公司排查电气安全隐患。遂川供电公司为保障企业用电安全,供电员工化身企业“电保姆”,走进生产车间一线,积极调查了解客户用电需求、生产经营状况和用电负荷等情况,及时做好隐患排查及治理,保障企业正常生产安全。

李建平 高远秋/摄影报道

皖北煤电智能公司 班前会用上了“千里眼”

近日,皖北煤电集团公司“十佳班前会”评选结果公示,智能公司采煤三队“榜上有名。”之所以能够在众多参赛单位脱颖而出,全因为在他们班前会上采用了“视频+数据”动态交接班。这一新颖的班前会方式,让他们仿佛有了“千里眼”,不但工作效率倍增,还提高了事故隐患判断率,弥补了交接班造成生产空档的缺憾。

可别小看每天生产增加交接班这么点时间,累积起来可是个大数字,对于完成万吨矿井生产计划,一分一秒都很关键。该队一名职工高兴地说。

今年6月13日,智能公司产能由800万吨/年提高至1000万吨/年正式落地,取消夜班后只有2班生产,如何在班次不增的情况下完成万吨生产计划?该公司经过充分调研,面向基层,利用三基建设这一锐利武器,通过班前会向交接班要时间这一寸光阴而生。依托深厚的智能化底蕴,经过几个月的连续奋战,“视频+数据”动态交接班终于美满收官,一改传统班前会方式,也为安全生产争取了宝贵时间。

“原来交接班,设备都要停下来;现在设备不停,在班前会利用一台多功能电视就能实现……”

据煤区区长朱胡涛介绍,该区将动态交接班放在“点评上一班工作,安排当班工作和安全重点”这一环节,采取多功能视频会议的方式,并下班队伍通过视频会议就可以反映井下人员状态、设备检修等情况,直观、立体地帮助下一班职工了解工作进度、现场安全;而数据交接部分,只需设备召集人或单位技术人员利用手机平台通过视频会议共享,即可查看井下设备运行实时数据、历史数据等,从而利于班前会设备运行工况进行评估,提升上班生产存在的问题,安排下班安全注意事项。

“利用现代技术装备,将动态交接班放在班前会上进行,改变了传统交接班的固有模式,人员到达作业现场即可迅速进入工作状态,且交接过程中系统不停,设备不停,保障了安全生产的连续性,减少了设备停运过程中出现安全隐患,优化了工序流程,减轻了职工负担……”

朱胡涛说,班前会与交接班合并进行,融入了智能化元素,是一次大胆的创新变革,也是麻地梁矿坚持不懈追求智能化的生动体现,在人员不加、班次不增的情况下,这一变革创新引领作用明显。在这一变革推动下,采煤区三队班前会将收获集团十佳,是一份难得的惊喜,也是在集团公司带领下矢志不渝向智能化进军的一种必然。(胡云峰)

路对不畏行路难

华荣能源贸易公司营收累计突破百亿大关

作为四川省最大的煤炭企业,四川省煤炭产业集团有限责任公司旗下从事贸易工作的专业团队,四川华荣能源贸易有限公司(以下简称“贸易公司”)自2021年4月组建以来,肩负做强、做大、做精煤炭贸易重任。

积极融资拓渠道。及时与四川银行、成都银行、浦发银行等金融机构沟通,推进融资进度,实现综合授信9亿元。

聚焦主责主业,做强贸易社大规模

优化贸易布局。全力打造巩固“南北互通、产销贯通”贸易布局。将四川、宁夏、甘肃等省省内已运营的小型储配煤基地与国家一级煤炭应急储备基地高质地通盘考虑,在四川、贵州周边的煤炭贸易网络。

提升贸易总量。精耕研判市场,创新合作机制,与“两供”煤企企业建立战略合作关系,开展煤炭资源、资金、销售市场的全方位合作。与鞍钢、柳钢、省内外大型电厂等下游客户建立稳定合作关系,同时加紧酝酿自有煤炭掺配方案,不断提升产品附加值,满足

建设队伍活力。为推进专业化程度,提升工作效率,贸易公司持续优化领导班子

高,聚点服饰开始与广州、上海的服装设计师合作,每周都会有样衣版式从两地研发中心到发公司,供其选择生产。

服装产业,尤其是婴幼儿服装产业,是洪山舰的支柱产业之一。最巅峰时,这里汇集了120余家婴幼儿服装生产企业,年产量达3000余件。如今,受全球经济低迷、人力成本上升、网络销售冲击等影响,洪山舰产业出现高速扩张阶段进入产能过剩阶段,一场提质若产升级迫在眉睫。

如何让服装制造业焕发活力?必须打造品牌、培育新业态,如同为电脑升级换芯一样。洪山舰服装有限公司就是其中之一。在设计上要舍得投入,才有可能成为行业的引领者,一味追随他人步伐,很难获得产业链的话语权。”王成信说。

设计创新、工艺创新和品类创新,正推动着更多的服装企业通过提质升级,融入产业发展“新蓝海”。

位于车市村的淄博红孩儿要幼儿服饰有限公司就是其中之一。这家有15年婴儿服装生产历史的企业,目前在保留原有产能30万件宝宝服装订单的基础上,把部分精力转向了衬衫业务。

“我们是借风行船。”红孩儿服饰总经理车艳慧说。

红孩儿服饰今年刚刚转型,年产衬衫5万件,西裤也于6月份投产。为扩大产能,他们在鲁泰纺织隔壁新设了一家分厂,现正在招聘新员工。

聚点服饰的品牌打造,体现在更多环节上。因为现在市场对服装的时尚度要求更

高,聚点服饰全部改为线上销售。为此,他们组建了一个30多人的直播团队,年销售额达到2000万元。

顺利度过一年,红孩儿服饰的销售模式兼顾线上、线下,但聚点服饰全部改为线上销售。

今年,红孩儿服饰招聘了100多名合同到期的聚点纺织员工,这些员工不论从职业技能、行为习惯,还是时间管理等方面,都比社会直接招聘的员工要好很多。红孩儿服饰的部门订单,也来自鲁泰纺织。

红孩儿服饰今年刚刚转型,年产衬衫5万件,西裤也于6月份投产。为扩大产能,他们在鲁泰纺织隔壁新设了一家分厂,现正在招聘新员工。

直播电商也在改变着洪山服装企业的

业态。红孩儿服饰的销售模式兼顾线上、线下,但聚点服饰全部改为线上销售。

今年,红孩儿服饰招聘了100多名合同到期的聚点纺织员工,这些员工不论从职业技能、行为习惯,还是时间管理等方面,都比社会直接招聘的员工要好很多。红孩儿服饰的部门订单,也来自鲁泰纺织。

顺利度过一年,红孩儿服饰的销售模式兼顾线上、线下,但聚点服饰全部改为线上销售。

今年,红孩儿服饰招聘了100多名合同到期的聚点纺织员工,这些员工不论从职业技能、行为习惯,还是时间管理等方面,都比社会直接招聘的员工要好很多。红孩儿服饰的部门订单,也来自鲁泰纺织。