



唐家河煤矿形势这么看 任务这样干

面对严峻的煤炭市场下行情势,唐家河煤矿先后开展了 4 期形势任务教育。讲透形势,讲明任务,号召全员准确把握“时”与“势”,辩证看待“危”与“机”。在危中寻机,共同把矿井稳稳托出困难期。

越是大浪淘沙,越要守牢安全底线。市场形势好坏与矿井发展息息相关。越是不确定,越要守住根本。什么是根本?毫无疑问是安全。该矿把安全生产放在高于一切、先于一切、重于一切的位置抓紧抓实抓牢,一刻不敢松劲。二季度,该矿在夯实安全基础上,落实重大事故隐患专项排查整治行动。重点突出雨季“三防”和地质灾害防治,完善矿井防治水系统,建立水文动态监测预警,坚决执行重大水患停产撤人制度。同时抓细顶板管理、瓦斯“防超”和机电系统提升,用大系统思维发挥“安全先行”保障作用,为安全生产提供坚强保证。

穿云破雾越关山,坚定端牢煤质“饭碗”。面对瞬息万变的煤炭市场,矿井能自己把控的唯有质量。该矿针对 1841 综采工作面煤层赋存变化过好“思想关”,树牢“煤质就是饭碗”意识。该矿让职工认清煤质与效益的关系,通过“算账”引导职工辩证看待“多出煤”与“出好煤”的关系。同时每周召开煤质分析会,总结分析前一周期原煤发热量变化和原因,寻找效益差距,让职工清楚认识到煤质降则工资降、煤质提则工资涨。随即把牢原煤“纯净关”,坚持分装分运,工作面人工选矸,加强顶板管理和控制采高,人人把好煤质“第一关”。4 月份至今,原煤发热量环比增长 5 个百分点。

再苦再难,做到“紧”着花“算”着干。随着市场的起伏跌宕,经营压力日益凸显。当前该矿把摊薄吨煤成本作为重中之重,从机关办公室用电考核做起,制定机房科学用电方案,实施错峰用电,减少电费支出,确保矿井经济效益最大化。牢固树立“能自修不外委、能自制不购新、能复用不领新”理念,完善废旧物资回收领用制度,增强职工“算着干”意识,让“下岗废品”再“上岗”。4 月份至今,全矿自主修复皮带架 55 个、掘进机油缸 2 个、电动滚筒皮带 2 套、耙斗机 1 台、可伸缩皮带机架 3 部、电机 4 台。实现了“人人都是经营者、个个都是效益源”。

该矿负责人表示,山到半腰坡更陡,船到中游浪更急。只要全员明形势、知任务、增干劲,定能变中寻机、稳中求进、难中求成,持续推动矿井高质量发展。

(王五洲)

东光公司培训 + 演练提升职工安全应急能力

日前,吉林东光集团有限公司组织开展消防安全培训及应急演练活动。该公司综合保障人员及职工食堂、厂区保洁、维修等第三方人员近百人参加活动。

活动现场,特邀长春市公安消防知识宣传中心孙博教官针对可燃物的特点、火灾的分类、火灾的应急和预防、燃气使用安全等进行了深入浅出的讲解和分析,重点对电气火灾的预防及初期扑救,单位办公场所、食堂后厨及家庭常用设备设施使用的注意事项,电气火灾应急逃生等知识点进行讲解,并结合近年来发生的火灾案例让参训人员深刻认识到消防安全的重要性,进一步加深对消防安全和消防救援知识的理解。

课堂培训结束后,全体参训人员在孙博教官的指导下进行了火灾逃生演练。警报响起,全体参训人员弯下腰、一手扶着墙壁,一手拿着毛巾捂住自己的嘴快速而有序地逃离“火灾现场”。随后,在厂区的空地上,孙博教官示范了干粉灭火器和消防栓的正确使用方法,并指导参训人员进行实际操作,掌握基本要领。全体参训人员分成若干小组,按照教官讲解的动作要领和注意事项分别使用干粉灭火器和消防栓进行消防演练。“刚才听了孙博教官讲解消防安全知识和观看近期发生的火灾事故,进一步增强了我的消防安全意识,安全工作一刻都不能掉以轻心。”东光公司服务保障部职工陈相印说。“今天参加东光公司举办的消防知识培训和消防应急演练,太有必要了,提高了我们面对突发情况的应对处理能力。作为第三方人员,我们一定会严格遵守东光公司的有关规定,增强消防意识,做到警钟长鸣,做好食堂的安全防火工作,和东光公司一道,共筑消防安全‘防火墙’。”承包食堂的餐饮公司负责人说。

(海风)

探索无止境 砥砺前行路

——记江苏省建工集团装饰工程有限公司副总经理吴松

■ 李佳璇

经过二十多年的不懈努力,吴松在建筑工程领域实现了从行业新手到专家的华丽转身。他始终秉持着对建筑工程事业的热爱和执着,无论风雨,始终坚守在岗位上,用汗水和智慧书写了一段行业传奇。

在接受采访时,吴松谦虚地表示,“我只是始终坚守自己的理想,并为之不懈奋斗。”正是这份坚定的信念和毫不松懈的努力,使他在竞争激烈的建筑工程行业中脱颖而出,取得了令人瞩目的成就,为行业的发展做出了自己的贡献。

稳健进取 拓展市场

1995 年,吴松从东南大学毕业后便投身建筑工程行业,踏上了属于自己的奋斗征途。二十多年来,他始终坚守在建筑工程行业的前沿阵地,积累了丰富的建筑工程项目经验。为了多学习实践建筑工程领域的相关知识和把握市场动态,吴松前往国内多个地区开展实地调研工作,在建筑工程施工、设计、智能化技术研发等领域取得了卓有成效的研究成果。2016 年,吴松凭借扎实的专业素养和突出的业绩,得到了江苏省建工集团装饰工程有限公司多位领导的认可,出任公司副总经理,担起了带领团队发展的重任。

江苏省建工集团装饰工程有限公司近年来发展态势迅猛,公司业务市场实现了成倍的扩张,目前已经成为国内建筑工程领域一流的企业,吴松本人也因为出色的建筑工程专业能力而在圈内闻名。因为相关技术在业内具有优势,所以国内不少知名企业寻求与江苏省建工集团装饰工程有限公司的合作。作为公司高层管理者,吴松主导了公司多个



大型核心项目,并推动了公司与国家政府、知名企业达成了合作,有效助力公司拓展了产品服务市场。在吴松的带领下,公司近年来项目收益屡创新高,品牌知名度和行业影响力均实现质的飞跃,为公司的发展做出了重要的贡献。

科技引领 创新驱动

置身建筑工程领域,吴松不仅广泛汲取国内外建筑技术的精髓,更致力于深入钻研和推动行业智能化技术的发展。随着信息技术的飞速发展,吴松敏锐地捕捉到大数据、物联网、云计算等高新技术与建筑工程的结合点,率先将这些技术融入建筑工程的开发与施工之中,取得了不少行业领先的原创性技术成果。

这些成果不仅为企业的发展注入了强劲动力,更为中国建筑工程行业的智能化转型升

级提供了坚实的技术支撑。如吴松研发的创新技术“基于 BIM 的自动化工程施工设计系统”“基于智能感知技术的实时建筑状态监测系统”以及“基于大数据的节能可持续建筑项目管理系统”,都展现出了他卓越的研究实力。

据了解,吴松的技术成果涵盖工程风险分析、建筑设计、工程造价、成本控制等诸多建筑工程相关细分领域,为建筑工程管理的各个环节、各个细分领域提供了极为优质的智能化解决方案,为保障和提升建筑工程的质量、促进行业整体发展起到了良好的科技创新引领示范作用。吴松还因此斩获多项国家级行业大奖,成为建筑工程领域的耀眼明星。

碰撞思想 实现价值

在职业成长的道路上,吴松始终致力于对专业知识的探索,热衷于与同行们分享与碰撞思想。在众多行业交流活动中,他的身影

屡见不鲜。吴松坚信:“社会的进步是一个开放的过程,个体和企业必须敞开心扉,积极投入交流学习,方能紧跟时代潮流,避免被时代淘汰。”

对于同行和后辈的咨询,吴松总是耐心倾听,并从专业角度提供中肯的建议。他的解答不仅解决了具体问题,更为众多初涉建筑工程行业的从业者提供了宝贵的指导。此外,面对同行学者或前辈提出的新议题,他也总是保持高度的热情,深入研究并分享自己的见解,积极参与探讨解决方案。

探索无止境,砥砺前行路。吴松深知,行业的繁荣离不开每一位专业人才的贡献。因此,他继续努力提升自己,为行业的发展贡献更多力量。对于建筑工程领域的未来,吴松满怀憧憬和信心。他坚信,只要大家齐心协力,坚定不移地前行,就一定能在行业的高质量发展中实现自我价值,创造辉煌。

数字化浪潮推动数字营销创新

■ 武广致

随着数字化浪潮的兴起,各行各业都在经历深刻的变革,其中数字营销发挥着越来越重要的作用,成为推动制造业企业发展的核心动力。面对行业发展的新趋势,广东省肇庆市德庆县奥众风机设备有限公司国际业务部部长王俊贺日前表示,“大数据、人工智能等前沿技术是精准营销工具,将产品创新与市场策略结合起来是形成竞争优势的关键。”

王俊贺拥有高分子材料与工程专业背景,自本科毕业后便加入了新材料领域的一流企业——金发科技股份有限公司(简称“金发科技”)。金发科技是一家以高性能新材料的科研、生产、销售和服务为核心的企业。在金发科技任职的五年里,王俊贺不仅以其专业知识与马来西亚和越南的客户建立了牢固的合作关系,还成功组建了越南的销售团队,并培养了一批业务精英。通过对越南改性塑料市场的深入洞察和对客户需求的深度挖掘,王俊贺为公司的战略调整提供了关键依据。公司根据市场需求创新开发了一系列改性塑料产品,成功开发了越南当地大客户,包括越南三星电子、越南美的和越南松下等知名企业,为公司带来了显著的业务增长。

在王俊贺的工作经历不仅锤炼了王俊贺的业务能力,还进一步拓宽了他在市场营销领域的视野。王俊贺逐渐认识到大数据、云计算、人工智能等先进技术是推动市场营销创新的关键驱动力,他积极拥抱技术创新,不断探索数字化工具和策略与传统营销模式的融合,以期在激烈的市场竞争中抢占先机。

2020 年,王俊贺加入德庆县奥众风机设备有限公司,担任国际业务部部长一职,肩负起公司国际业务管理工作的重任。在新的岗位上,他继续发挥自己在市场营销方面的专长,积极将先进的数字化理念和技术融入国际业务拓展中。然而,奥众风机海外市场的复杂性和不确定性给王俊贺的工作带来了前所未有的挑战,面对不同国家和地区的文化差异、市场需求的多样性以及激烈的国际竞争,王俊贺和他的团队需要不断创新,灵活调整策略。

为了克服这些困难,王俊贺带领团队深入研究海外市场动态,细致分析了各地区的消费习惯、市场需求和行业趋势,为制定有效的海外市场拓展战略提供了坚实的基础。在此基础上,王俊贺充分发挥自己的创新能力,在金发科技的工作经历不仅锤炼了王俊贺的业务能力,还进一步拓宽了他在市场营销领域的视野。王俊贺逐渐认识到大数据、云计算、人工智能等先进技术是推动市场营销创新的关键驱动力,他积极拥抱技术创新,不断探索数字化工具和策略与传统营销模式的融合,以期在激烈的市场竞争中抢占先机。

2020 年,王俊贺加入德庆县奥众风机设备有限公司,担任国际业务部部长一职,肩负起公司国际业务管理工作的重任。在新的岗位上,他继续发挥自己在市场营销方面的专长,积极将先进的数字化理念和技术融入国际业务拓展中。然而,奥众风机海外市场的复杂性和不确定性给王俊贺的工作带来了前所未有的挑战,面对不同国家和地区的文化差异、市场需求的多样性以及激烈的国际竞争,王俊贺和他的团队需要不断创新,灵活调整策略。

名企业,为公司带来了显著的业务增长。

在王俊贺的工作经历不仅锤炼了王俊贺的业务能力,还进一步拓宽了他在市场营销领域的视野。王俊贺逐渐认识到大数据、云计算、人工智能等先进技术是推动市场营销创新的关键驱动力,他积极拥抱技术创新,不断探索数字化工具和策略与传统营销模式的融合,以期在激烈的市场竞争中抢占先机。

2020 年,王俊贺加入德庆县奥众风机设备有限公司,担任国际业务部部长一职,肩负起公司国际业务管理工作的重任。在新的岗位上,他继续发挥自己在市场营销方面的专长,积极将先进的数字化理念和技术融入国际业务拓展中。然而,奥众风机海外市场的复杂性和不确定性给王俊贺的工作带来了前所未有的挑战,面对不同国家和地区的文化差异、市场需求的多样性以及激烈的国际竞争,王俊贺和他的团队需要不断创新,灵活调整策略。

为了克服这些困难,王俊贺带领团队深入研究海外市场动态,细致分析了各地区的消费习惯、市场需求和行业趋势,为制定有效的海外市场拓展战略提供了坚实的基础。在此基础上,王俊贺充分发挥自己的创新能力,

自主研发了一批优质的行业技术成果,包括基于数据分析和模型整合的品牌差异化战略系统、基于 AI 和虚拟技术的创智融合营销平台、基于智能算法的数字营销全域协同系统、基于感知科技的品牌情感建模系统等。这些技术成果引起行业瞩目,在包括奥众风机及其合作伙伴在内的众多企业中得到了广泛应用。

在奥众风机,王俊贺的技术成果已融入企业的日常运营中。他通过整合数据资源和分析模型,帮助公司更准确地把握市场趋势和客户需求,为制定营销策略提供了有力的数据支持。同时,他还利用 AI 和虚拟技术打造了一系列令人耳目一新的营销活动,通过虚拟展示和互动体验等方式吸引了更多的潜在客户,有效提升了品牌知名度和用户黏性。

王俊贺的一系列技术成果不仅为奥众风机带来了显著的商业效益,也推动了行业的进一步发展。在业内专家看来,这些技术成果对于实现市场营销的个性化和准确性是一个很好的借鉴,尤其是在提升市场营销效率、降低营销成本方面表现突出。

最受业内专家关注的成果是“基于智能

算法的数字营销全域协同系统”。据王俊贺介绍,该系统利用先进的机器学习和数据分析算法,实现了对消费者行为的深度理解和预测。系统通过整合线上线下的客户数据,构建全面的客户画像,从而实现精准的营销策略制定和执行。其核心优势在于对营销活动的自动化管理和优化,显著提高了营销资源的利用率和转化率。企业可以利用该系统对海外市场的营销活动进行实时监控和数据分析,根据数据反馈及时调整策略,确保营销活动的效果最大化。

通过与各大企业和研究中心的合作,经过一年多的实际运行,该系统被证实能够显著提高市场行情判断的准确度,让企业能够及时调整产品研发和市场布局策略,抢占市场先机。合作方对该系统的效果给予了高度评价,称赞道,“这个平台在帮助我们准确定位客群、制定个性化营销方案上非常有效,对于提升我们的市场营销效率和精确度起到了关键作用。”

期待在未来,数字营销会在新技术和新环境的双重推动下,实现更高质量的跃进,进一步丰富消费者体验,同时为企业打开新的增长空间。

以技术创新推动印刷行业高质量发展

■ 王雅琳

作为制造业的重要分支,印刷行业一直在文化、出版、广告等领域扮演着重要的角色。技术是推动印刷行业发展的重要因素,特别是在数字化背景下,随着市场需求的变化,印刷行业需要不断创新,适应新的趋势,以实现可持续发展。面对市场发展带来的挑战,哈尔滨市群鑫彩印包装有限公司副总经理金婷凭借着丰富的专业知识和经验,为推动公司及整个行业向数智化转型迈进了做出了积极的贡献。

金婷从事印刷行业运营管理工作已八年有余,具备数字化技术、可持续运营、数据分析、供应链管理 and 产品开发等多方面的知识技能和丰富经验。她深谙运营管理的要素,善于制定有效的运营策略和管理方案,优化公司的运营流程,提高生产效率和资源利用率。在其管理下,公司喜获“斯贝瑞——2022 年度行业影响力品牌”殊荣,这份荣誉既是对金婷出色的运营管理能力的肯定,也是她带领团队持续努力的结果。

作为一位拥有工商管理教育背景的专业人士,金婷不仅在运营管理方面表现出色,还在数智化运营管理研发领域取得了显著成就。她在企业内部负责物联网智能产品的设计与研发。目前,她带领研发团队已成功研发出多项物联网智能产品,并顺利将其投入市场,为解决行业生产进度实时掌控难、设备利用率低、财务数据复杂等痛点提供了有效方案。这些智能产品的背后,是以金婷自主研发的“基于物联网和云计算技术的印刷生产调度系统”和“基于 AI 和 ML 技术的客户管理平台”等多项软著作为核心技术支撑。让我们一起来看看,这些关键技术是如何帮助印刷行



业突破瓶颈的。

据了解,“基于物联网和云计算技术的印刷生产调度系统”利用物联网将印刷设备和相关设施连接,并借助云计算进行数据处理和分析。该系统的使用原理包括数据采集与传输、云计算与数据处理、任务调度与优化等方面。通过物联网技术,实时采集印刷生产的各环节数据,并将其传输至云计算平台。云计算平台进行实时处理和分析,利用智能算法和模型实现任务调度与优化,提供生产状态监控和预警功能,实现印刷生产的智能化和优化管理,提高生产效率,降低成本和资源浪费。这项技术成果解决了印刷行业面临的如

生产过程的不透明性、资源调度的低效性和生产延误等难题。通过数据的实时采集和分析,系统能够及时发现潜在问题和瓶颈,并优化任务调度,提升印刷生产的质量和效率,进而推动整个行业的发展。

另一方面,随着市场细分和服务精细化的深入发展,由于印刷需求的多样化和个性化,不同的细分市场或目标客户群体对于印刷服务的要求和偏好也不尽相同。“基于 AI 和 ML 技术的客户管理平台”利用人工智能和机器学习技术,通过对客户数据的分析和挖掘,帮助企业更好地了解客户、有效管理客户关系。该平台能够利用 AI 和 ML 技术对客户

数据进行深度分析,从中挖掘出关键信息和潜在模式,预测客户需求和行为趋势,实现更加专业的个性化产品服务和营销策略,以提升销售和服务质量。通过分析客户数据,企业还可以优化销售团队的资源分配和跟进策略,提高客户满意度和业务增长。业内专家认为,“这些创举将物联网和大数据技术巧妙结合,为企业提供了前所未有的数据洞察和决策支持。推动了印刷行业向更高效、智能化和创新型的运营管理转型,为行业的发展和长期增长带来了巨大的推动力。”

金婷凭借敏锐的科技观察力和商业管理能力,一路引领着公司发展成为一家将上游设计师、中游制作商、下游分销商等各个环节进行有效连接和整合,并为客户提供一站式解决方案的运营商。

“企业不一定要做大,但一定要做强,要尽最大努力做到极致。”在风云变幻的印刷领域,金婷对企业运营管理有着更透彻的理解。她坚定地说:“在我擅长的领域里,我希望自己可以做到极致,这种思想一直在指导着我。”与此同时,作为行业带头人,金婷以促进行业发展为己任,担任了哈尔滨市印刷协会副秘书长,充分发挥桥梁纽带作用,参与对重要政策、标准、行业规则制定的意见征询,向有关部门建言献策,反映企业诉求,促进政企之间良性互动。

如今,印刷行业正迎来智能化发展的历史机遇,智能自动化的解决方案成为印刷行业实现转型升级的关键性因素。金婷以独到的行业视角、创新的桥梁纽带作用,将管理理念,将继续致力于以创新技术驱动印刷行业高质量发展,彰显技术创新在中国经济发展进程中的无限潜能。