

走出去淬炼求“真经” 学回来实践提质效 山东能源兴隆庄煤矿对标交流找差距

■ 谢红玲 高美玲

“走出去”，对标学习找差距；“学回来”，针对问题短板挖潜力，将各项举措落到实处，全面提升管理水平。自开展交流学习以来，山东能源兖矿能源兴隆庄煤矿“摸清家底、把脉问诊”，带着问题对标多家先进单位，结合实际，针对不同部门、不同问题，制定切实可行的专项交流方案，促使各项工作取得实质性突破。

明方向定计划 确立交流“学什么”

“今年以来，我们坚持目标导向和问题导向相统一，围绕‘找差距、补短板、强弱项、促发展’主线，在多方调研多次研讨的基础上，科学排定了27期交流学习计划，进一步加强和外单位的业务交流，拓宽思路与视野。同时以此为契机，真正培养一批既懂理论、会操作，又具有较强管理创新能力、善于解决复杂问题的管理技术人才……”兴隆庄煤矿矿长周波近日对矿井人才建设提出了更高目标。该矿“对标一流找差距，强化补短促提升，把交流学习与当前正在开展的全员岗位技能大比武，与职工理论实操培训、总工程师大讲堂等传统的培训方式深度融合，以对标省内标杆煤矿、对标全国一流煤矿、对标国内一流企业“三个”学习交流目标，制定下发学习交流方案，成立交流学习工作领导小组，瞄准行业领先企业，明确学什么怎么学、共享交流学习经验、确保成果落地生根“四步走”工作流程，采取排定计划、交流研讨、分享收获、总结提升方式方法，建立形成对标一流管理提升行动长效机制，在全矿呈现出领导重视、部门牵头、责任落实、重点突出的交流学习工作新格局。

西南油气田公司 开展中坝气田 工控系统国产化试点

截至7月12日，西南油气田公司川西北气矿围绕老气田“一条线”100%国产化目标，完成浙江优稳控制系统、三维力控国产化SCADA系统、国产化曙光服务器测试。根据国家信创战略的要求，工控系统国产化是必然的趋势。按照西南油气田公司总体安排，2024年在川西北气矿中坝气田进行工控国产化替代示范建设，探索老区气田集输工控国产化的安全可控技术路线和标准的解决方案，形成工控系统国产化替代指导意见。SCADA即数据采集与监视控制系统，是一种以计算机为基础的生产过程控制与调度自动化系统。它可以对现场的运行设备进行监视和控制。SCADA系统的应用领域非常广泛，包括电力、冶金、石油、化工、燃气、铁路等。对场站工控系统及中心站SCADA进行国产化替换，这也是避免仪表及工控系统基础设施在关键技术方面被国外“卡脖子”带来的网络安全、数据安全、涉密安全等风险。川西北气矿全力推进国产化替代建设试点，力争建立公司核心控制系统国产化替代模板。据悉，8月31日前将完成项目建设，完成气田集输工控系统国产化实施技术指导意见编制。（廖光明 马翠萍）

扬子石化聚烯烃产品 生产实现“双过半”

扬子石化动态跟踪聚烯烃市场供需情况，坚持“以销定产”“以需定产”的生产策略，在装置安全生产、科学高效运行、产品质量提升、新产品开发等方面多点发力，组织攻坚，逐项落实，上半年，聚烯烃产品产量和销售量超进度，顺利实现“双过半”，其中聚烯烃总产量完成年度计划51.39%，新品专用料占比66.43%，自销产品超日历进度14.3%。扬子石化集中优势力量，加快打造一批具有自主特色的“产品巨人”，推进塑料改性和定制化，对影响产品质量的瓶颈组织技术攻关，通过对产品熔融指数等关键参数的精确控制，从原料、指标调整、颗粒外观实时监控等各个环节把好关，提高每个批次产品的质量稳定性，提升产品的内在质量，推进产品向高端化、差异化、功能化方向发展，主要“拳头”产品锂电池隔膜料系列产品同比增产40%，氯化聚乙烯产品同比增产16%，EVA光伏膜专用料同比增产34.2%，实现全产全销。公司以强化安全管理为主线，夯实高效安全稳产的各项措施，严格执行装置操作法，重点从生产技术管理、工艺过程控制、岗位责任落实、关键部位巡检等方面入手，全方位开展安全检查，积极组织落实整改措施，细化处置方案，全力消除装置存在的各类隐患；建立了工厂56智能巡检管理体系，细化巡检方案，明确考核条款，先后组织“最强巡检”“巡检宝牌”等竞赛活动，提高巡检质量，保障各套聚烯烃生产装置安稳运行和生产任务的完成。（达军）



找差距拓思路 对标交流“怎么学”

坚持“带着问题来，带着思考学，带着收获走”的原则，每次交流学习前，由带队负责人组织召开交流学习部署会进行安排部署，编制交流学习工作清单，明确“学什么、怎么学”，各专业每次采纳应用交流学习成果原则上不少于3条，力争在有限的时间内真正学到对标矿井安全生产中的好经验、好做法。“到李楼煤矿”，主要学习他们在安全生产标准化建设工作上的经验做法，要对标对表，切实做到交流学习求真经，借智提质谋发展。”6月22日，该矿机电管理科牵头到李楼煤矿对标交流。交流学习过程中，详细了解在安全管理、生产组织、标准化建设等工作中的好做法，就工作中的难点问题进行探讨，交换经验。对交流学习单位的优势和基础有了更深刻的认识，对矿井当前发展所面临的

风险和挑战也看得更加清楚，进一步提升了思想境界和能力水平，增强了高位求进的冲劲干劲。“李楼煤矿”在安全生产标准化建设方面取得的成效，值得学习，通过此次交流学习，进一步找准了当前我们存在的不足和差距，为矿井下一步工作明确了方向，提供了借鉴。”该矿相关专业负责人表示，要把此次交流学习当作一次查缺补漏的机会，充分吸收、消化对标矿井的成功经验和好的做法，理清思路、取长补短、开拓创新，不断提升工作质量和水平。

究其原因促整改 分享交流“如何用”

“走得出去”还要“带得回来”。每期交流学习后，各专业及时分享交流学习经验，参与人员手写心得体会，同时制作1期交流学习成果PPT课件，利用周例会或安全办公会等时间分

享自己的收获与感想。通过交流碰撞，全面查找矿井自身存在的问题和差距，提出系列提升措施，明确完成期限和标准，对“取回来的经书”有针对性开展应用尝试和探索，真正把对标单位的好经验好做法具体化、本土化、可行化。为确保交流学习工作取得预期效果，该矿将交流学习工作列为年度重点工作，由督察办公室对开展情况进行全过程督导考核，定期通报开展情况。每次交流学习结束后一周内填写交流学习成果采纳应用计划，并由督察办公室和安全监察处组织验收评价，发现项目无故未能在现场推广应用的现象将严肃进行通报考核，真正让那些“可复制、可借鉴、可推广”的交流学习成果融入矿井的日常管理工作中。“要充分利用好每次交流学习成果，激发干部职工的积极主动性，开动脑筋、多想办法，灵活运用到实际工作中，提境界、提标准、提效率、提水平，全力打造‘四型’矿井建设。”兴隆庄煤矿负责人说。

解刚：破茧成蝶 数控技术的创新先锋

■ 艾梦璠

在南京哈斯特机电科技有限公司研发车间，有一位名叫解刚的工程师以其精湛的技术和不懈的创新精神，成为数控技术领域的璀璨明星。他不仅在实践中不断突破自我，而且在科研领域取得了令人瞩目的成就。

与数控技术结下不解之缘

解刚自幼对机械充满浓厚兴趣，这种兴趣驱使他在大學期间选择了机械工程专业，并深入学习数控技术相关课程。毕业后，他顺利进入南京哈斯特机电科技有限公司，开始了自己的职业生涯。在这里，他遇到了志同道合的同事和领导，共同为公司的发



●解刚在中国数控工程师研讨会现场担任演讲嘉宾。

展中总结经验，不断提出新的想法和解决方案。这些想法和解决方案往往成为公司新产品的的设计灵感和技术支撑。截至目前，解刚已申请并获得了六项实用新型专利，涵盖了金属切削机控制器、绕线机上铜线破皮检测控制板、伺服驱动器散热结构以及同服减速机行星齿轮轴装配工装等关键技术领域。这些专利不仅提升了公司产品的技术含量和市场竞争

行业翘楚的多重认证

解刚的成就得到了业界的广泛认可和高度评价。他先后荣获了智能化与自动化数控技术行业领军人物证书、工业自动化工程师证书、测量控制与仪器仪表专业领域高级工程师证书等多项荣誉。此外，解刚还通过了人

力资源测评中心管理委员会举办的人力资源测评，获得了证书。他还是南京工程学院校友企业家联谊会会员，及中国仪器仪表学会专业技术人员专业资格证书持有者。这些荣誉和证书充分证明了解刚在数控技术领域的卓越成就和广泛影响力。面对未来，解刚表示将继续保持对新技术、新方法的关注和追求，不断学习和探索。同时，解刚也呼吁更多的年轻人加入数控技术领域的研究和应用中来，共同推动中国制造业的转型升级和高质量发展。解刚用自己的实际行动诠释了什么是真正的“工匠精神”，也为我们展示了中国制造业在智能制造领域的无限潜力和广阔前景。未来，他将带领团队继续研发出更多具有自主知识产权的数控设备，为中国制造的崛起贡献更多的力量。

沙仔小吃创始人王志海：传承创新 让“国民小吃”走上国潮崛起之路

■ 徐堂晓

对于中国人来说，“沙县小吃”这个名字绝不陌生。在浩瀚的中华美食版图上，沙县小吃以其低廉的价格、丰富的种类以及独特的风味，成为无数食客心中的一抹温情记忆。据统计，沙县小吃在全国已有8.8万家门店，年营业额超过550亿元，与“兰州拉面”“黄焖鸡米饭”并称“快餐三巨头”。风靡全国数十年的沙县小吃满足了一批饕客的味蕾，也成就了一批从事餐饮的沙县后生仔。王志海，从事小吃餐饮业数十年，自创新时代沙县小吃品牌——沙仔小吃，截至目前已开设近200家门店，旗下产品服务沙县小吃店铺超千家。1998年到2024年，二十六载光阴，足够王志海熟悉沙县小吃制作的每一步工艺。从揉面的技巧、蒸煮的火候到煎炸的油温，还原沙县小吃的美味，对王志海来说从来不算困难，他烦恼的，是随着时代变迁，仍保持传统营业模式的沙县小吃如何在新时代重新焕发



生机。近年来，传统沙县小吃门店的营业额一直呈下降趋势。快餐时代，沙县小吃以物美价

廉闻名全国，成为广大务工人士的餐食首选，掀起一股小吃热潮。然而随着百姓生活水平的提高、网红餐饮的冲击以及点餐模式的升级，仍保持传统营业模式的沙县小吃，明显后力不足。沙仔小吃作为沙县小吃转型升级行业黑马，以“为沙仔沙县小吃品牌提供高品质、高效率、高利润”为理念，突破沙县小吃瓶颈，创建沙仔、沙姐两大品牌IP形象，助力沙县小吃打造小吃快餐头部品牌，得到广大消费者以及加盟商的喜爱，成功实现合作共赢。2021年，王志海与团队成立沙县众渡聚餐饮管理有限公司，并响应政府号召，打造标准化供应链，将二十余年沙县产业管理经营经验融入“沙仔小吃”品牌打造计划。“预计2024年成功实现门店总数500家！”随着沙仔小吃品牌的日益壮大，王志海并未忘记自己的初心：那就是带领沙仔品牌，依托闽中美食文化基础，立足杭州、辐射全省、面向全国，打造一个最少可持续10年的高品质连锁餐饮品牌，引领8万沙县餐饮队伍聚沙成塔！王志海表示：“后续我们将适时推进沙仔2.0投入市场，进一步加深品牌调性、扩大品牌价值，让品牌更具年轻朝气和生命力，让‘国民小吃’走上国潮崛起之路。”专业化、数字化、标准化、精细化、研究沙县小吃传统文化技艺与新时代品牌连锁结合方式数十年，王志海的故事，是关于传承与创新的交响曲，是关于美食与文化的深刻对话。

孙疇矿严格执行 五级隐患排查制度

今年以来，安徽淮北矿业集团孙疇矿细化责任，明确任务，坚持考核兑现，严格执行五级隐患排查制度，坚决把隐患挺在事故前面，全力为矿井高质量发展营造安全可靠环境。为及时发现各类安全隐患并将其消灭在萌芽状态，该矿总结以往的好做法，建立健全矿——系统——科区——班组——岗位五级隐患排查治理工作制度和责任体系，从上至下，压紧压实隐患排查治理各部门及岗位人员的工作责任。同时，分别制定各层级任务落实清单，明确任务分工及标准，要求各层级严格对照清单，积极主动地开展事故隐患排查治理活动。在时间分配上，每月，矿长组织开展一次重大安全风险管控措施落实情况、管控效果和隐患排查活动，并组织召开专题分析会，深入分析产生隐患的深层次原因，从决策层、管理层、操作层分别制定管控措施，从源头上最大限度降低安全风险；每半月，分管领导组织开展一次分管系统内的重大安全风险管控措施落实情况、管控效果和隐患排查活动；每周，各科区自主组织开展隐患排查活动；每天，班组在班前、班中、班后要不定期开展隐患排查；每班，岗位操作人员进行隐患排查和“手指口述”安全确认后，方可上岗。此外，该矿对排查出的各类隐患进行分级，按事故隐患等级明确相应层级的负责人，负责治理、督办、验收责任。通过持续深入开展五级隐患排查治理活动，矿井目前未发现重大事故隐患。（张雯 赵猛猛）

堵弘杰：百货大楼的经营创新引领者

随着零售电商和物流行业的崛起，传统百货业面临日益严峻的挑战，为了应对新形势，越来越多的百货公司开始强化自身特色，加速布局转型。在这场激烈的创新角逐中，堵弘杰拥有巨大的领先优势，他以“服务百姓生活”为宗旨，采取多种有效措施，提升实体经济优势，带领齐齐哈尔百货大楼股份有限公司成为行业领先企业。成立于1988年的齐齐哈尔百货大楼股份有限公司，是黑龙江省齐齐哈尔市的一家现代化商贸中心。作为齐齐哈尔百货大楼股份有限公司副董事长兼副总经理，堵弘杰充分发挥自己的领导才能与创新思维，运用精准契合目标客户的经营手段，成功突破了百货业发展瓶颈的束缚，并通过连续实施3次改扩建工程，把百货大楼的营业面积从建店之初的2.1万平方米升级为如今的9.3万平方米，并成功引进了国内外一千多个一线名优品牌，这一系列战略举措推动了齐齐哈尔百货大楼成为行业内当之无愧的翘楚。作为百货大楼的经营者，堵弘杰撰写了百货大楼的转型升级新篇章。他创新性地采用垂直管理的模式，摒弃了联营联销与租赁模式的传统方式，不仅重塑了传统商业生态，更在一些自营品牌的打造上取得了显著成就。他率先在自营品牌服饰领域发力，依托精准的市场调研与消费者需求分析，精准捕捉时尚脉搏与消费者偏好，为百货大楼注入了前所未有的活力。在采购、陈列、销售等各个环节，堵弘杰均融入了科技元素，利用大数据、人工智能等先进技术优化流程提升效率。在陈列布局上，他带领团队匠心独运，营造出既美观又便捷的购物环境，极大地激发了顾客的购买欲望。针对现代都市上班族的生活节奏，堵弘杰更是推出了超市自营板块的二次开业策略，即在每日16:00至17:00时段，全面补给新鲜食品，确保顾客能够购买到最新鲜、最实惠的商品。此外，他还密切关注市场价格动态，确保自营超市的商品价格具有竞争力，真正实现了“质优价廉”的承诺。这一系列贴心举措，不仅提升了顾客的购物体验，也极大地增强了顾客对百货大楼的忠诚度。在美国攻读计算机科学博士期间，堵弘杰深入研究了人工智能、大数据分析等前沿技术，这些宝贵的知识和经验成为他回国后推动百货业数字化改革的重要法宝。他敏锐地洞察到，在消费升级和数字化转型的大潮中，传统百货业亟须通过智能化手段提升顾客体验与运营效率。回国后，他凭借其在美国学习期间积累的深厚专业知识与国际视野，成功将他所学到的最前沿的信息技术引入齐齐哈尔百货大楼，为公司的转型升级注入了强劲动力。他将多项成熟的数字化管理技术深度融入齐齐哈尔百货大楼的各个传统消费场景之中，尤其是智能化机器人导购以其精准的导航服务和人性化的交互体验，极大地提升了顾客的购物便捷度与满意度，提升了商场的整体运营效率，更创造了全新的消费体验与增长点。在他的带领下，齐齐哈尔百货大楼正逐步成为集智能化、个性化、体验化于一体的智慧化商圈典范，引领着当地零售业