

## 上海宝冶宝钢无取向硅钢项目钢结构首吊完成

在“大干 60 天、冲刺全年旺”活动的大力号召下,11月 25 日,由上海宝冶承建的无取向硅钢产品结构优化(三步)标段一项目首根钢柱吊装完成,标志着该项目进入结构施工大干阶段。该项目是上海市宝山区重点工程项目。项目总占地面积为 185660 平方米,包含 4 号常化酸洗机组、8 号无取向硅钢退火涂层机组及配套的公辅站房等建设内容。项目建成投产可使宝山基地无取向硅钢产量每年提高 20 万吨,为促进中国新能源汽车工业发展,为实现“碳达峰、碳中和”目标提供强大力量。(林钰恒)



## “美丽乡村”撑起浙江“万亿”旅游产业

手捧一杯咖啡在乡间感受自然之美,跟着非遗传承人在古院落中完成一件手工作品,带着孩子在田间地头来一场农业研学之旅……漫步浙江省宁波市镇海区永旺村,一幅美丽乡村画卷铺展开来。

永旺村党支部书记郭诚军说,农文旅融合下,村集体经济和村民收入实现了双增长。

近日,一处文化打卡新场景在永旺村落地。三关六码头品牌在村里打造了“展销旅一体化”综合型“手艺人部落”。从观看非遗成果展示到体验非遗制作过程,再到购买非遗产品,游客可以全流程感受非遗魅力,不同类型的手艺人也可相聚在这里进行跨界交流。

“我们在村里打造‘老手艺’活化传承新空间,通过曾客游、促消费等非遗文化为乡村旅游发展添动力。”三关六码头品牌总监张少华对记者说。

生态美景引客来,产业兴旺添活力。如今,步步是景、处处如画的“美丽乡村”遍布之江大地,助推旅游产业规模持续扩大。2023 年,浙江省接待游客 7.6 亿人次,实现全域旅游综合收入 10028.9 亿元。

浙江省农业农村厅厅长王通林说,今年以来,浙江一体推进环境美村、产业富村、改革活村、文化润村、治理和村,打开从美丽乡村到美丽经济、再到美好生活的通道。

一方面,浙江深入推进“千万工程”,把生态优势转化为旅游发展优势,旅游转化通道持续拓宽,旅游富民效应不断释放。另一方面,浙江以科技强农、机械强农加快驱动高效生态农业强省建设,一批批现代农业园区拔地而起,不仅提升了农业生产效率,游客在观光之余也能了解农业科技,让特色农业观光旅游玩出新花样。

大雪节气已至,宁波市鄞州区湾底村天官庄园景区智能化玻璃温室里依然温暖如春,游客们现场采摘、品尝着七彩番茄等新鲜水果,看着遮阳棚缓缓升起,水帘自动工作。

在湾底村,有这样一份“甜蜜月历”:4 至 5 月桑果,5 至 6 月甜樱桃,7 至 8 月梨,9 至 10 月猕猴桃……季季有果,天天可摘。

“这是因为我们在水果品种选择上尽量错开成熟期。”湾底村轮值村主任翁立群告诉记者,湾底村以农业产业为基础大力发展旅游,创办天官庄园景区,走农旅一体化发展道路,目前建有面积 600 余亩,涵盖 50 多个品种的精品水果种植基地,集数字农业、农事体验、亲子研学、休闲娱乐于一体。

据介绍,天官庄园景区年均接待游客量超 50 万人次,吸引就业人数约 150 人,包括湾底村村民 78 人。

近年来,浙江积极打造以景区村为核心的乡村旅游目的地,着力串珠成链,整合一批区域特色鲜明、文化底蕴厚重、乡土气息浓厚的乡村,形成网红打卡经典乡村旅游线路。目前全省已建成全国乡村旅游重点村 54 个,累计创建景区村 11500 余个。(许舜达 张晓洁)



## 江西遂川:在建遂大高速犹如玉龙贯长虹

近日,从空中俯瞰江西省遂川县境内正在建设的江西省重点工程遂(川)至大(余)高速在崇山峻岭间蜿蜒前行,犹如玉龙贯长虹。目前,项目转入路面摊铺建设施工如火如荼。

据悉,全长约 127 公里的遂(川)至大(余)高速公路建成后将打通赣西南高速公路大通道,串联赣、湘、粤三省高速沿线旅游资源和景点,促进沿线社会经济发展和旅游开发等均具有十分重要的意义。(林钰恒)

李建平 摄影报道

## 广州维抢修中心实施产业工人全员轮训

“全员轮训班,就像一场及时雨,加速了我的个人成长,在改革之前我一直修的都是输油泵,改革之后才开始逐步接触压缩机,虽然输油泵和压缩机都是离心模式,但是它们在故障排除和维修步骤上有着很大的区别。”国家管网集团华南公司广州维抢修中心钳工技师郭木权如是说。

10 月 14 日至 12 月 1 日,广州维抢修中心开展四期全员轮训班,涵盖维主输泵大修、电气春检、仪表基础知识与故障处理等 16 门课程,通过理论学习与实际操作相结合的方式,让学员能够更好地理解和掌握维抢修流程和方法。广州维抢修中心聚焦“党建+维抢修”主责主业,不断强化员工技能培训,有效防范公司“两级管理”改革后,员工从“单一一个质管理”向“多种介质管理”管理过程中技能水平不足风险,干部员工本领能力全面提升。

### 缺什么补什么?干什么练什么

广州维抢修中心按照员工“缺什么就补什么、干什么就练什么”的培训思路,有针对性地制订培训计划,做到年有计划、季有重点、月有专项。

今年 1 月至 11 月,广州维抢修中心内培加外输人员 283 人次;组织员工利用碎片化时间开展岗位练兵,线上线下累计岗位练兵



○导师讲解根焊热焊注意事项。

0.3 万个学时,同时开展“专业我来讲,我行我上”培训班,鼓励员工上讲台,为业务技能水平提升打下坚实基础。

“陈队,手电再往这边照点,好,装上了!”在 27 岁的赖镇乾的带领下,机修班完成 P-2 非驱动端轴承回装工作,这也标志着“以干代练”实践效果逐步显现。

为了提升员工技能水平,广州维抢修中

心结合公司重点工作安排人员参与项目施工过程,通过“以干提质”快速提升电、仪、通和管、钳、焊实操水平。广州维抢修中心坚持“一岗位一培训”,根据员工实际需求有针对性地开展培训,从最基本的原理、操作讲起,让他们一专多能,素质能力快速得到提升。近年来,广州维抢修中心员工多次获得集团和公司的“先进职工”“安全生产先进个人”等荣誉

称号,他们结合实际生产需求推出的科技创

新成果也多次获奖。

### 发挥雁阵效应 实现技能提升

广州维抢修中心坚持“头雁”领航,发挥“关键少数”的领学促学作用,保持政治理论学习不间断,不断提升员工的学习力、分析力、执行力;发挥“关键少数”的领学促学作用,将党建工作和维抢修能力提升、施工作业高质量开展等中心工作结合起来,发挥好“党建带工建”“党建带群建”“党建带团建”的指挥棒。实现“强雁”带动,发挥党员先锋模范作用,扛牢“两个责任”(油气保供政治责任、安全生产主体责任),做到“众雁”齐飞,推动目标高质量高效。

2024 年,广州维抢修中心高质量实施封堵连头特级动火作业 10 处,B 型套筒修复特级动火作业 17 处,坚决守住了广东境内油气管网安全生产的第三道防线。高站位驰援支援海南分公司抗击台风“摩羯”,扛稳扛牢油气保供的政治责任。

与此同时,广州维抢修中心坚持通过“师带徒”“揭榜挂帅”的模式不断提升员工的“软实力”,鼓励员工“一专多能”,形成“向下扎根,向上而生,向善而行”的良好氛围,努力将广州维抢修中心打造成“铁军”中的“特种兵”。(梁鸿杰 陈雨晴)

## 兰朝俊:以精准策略服务医药科技市场

■ 胡源京

随着人们对健康与美的追求日益增长,医药科技行业迎来蓬勃发展。如何以兼具创新性与精准度的多元营销策略,高效推广前沿产品与优质服务,成为医药企业突破市场竞争壁垒,赢得消费者信任的关键。作为医药领域资深营销管理专家,兰朝俊在全球顶尖医药科技企业担任要职,拥有超过 18 年的医药领域营销推广从业经验,成功主导了多款医疗健康产品的上市,为行业革新营销范式、驱动产品价值释放做出了突出成绩。

兰朝俊本科求学于哈尔滨工业大学,又于荷兰代尔夫特理工大学攻读生物化学工程硕士学位,工作后,又于中欧国际工商管理学院管理学硕士(EMBA)深造。毕业后,她先后任职于多家跨国领先医药企业,并于 2019 年 9 月进入全球知名的生物制药企业艾伯维,担任旗下艾尔建眼科事业部总经理一职。彼时中国医疗器械审批正探索借助真实世界临床证据(RWE)数据加速创新产品落地新路径,为了推动赞宜®“Xen®”医疗器械在国内

市场的快速获批,兰朝俊紧抓机遇,牵头组建团队,联合临床机构、科研院校,深挖“Xen®”临床数据,精心编制契合 NDA 要求的高质量申报资料,向药监部门充分阐释产品临床与技术优势。最终赞宜®经海南博鳌通道获批,成为国内药械类首例,这一里程碑式的成就不仅为国内眼科器械审批模式的创新树立了典范,更为艾尔建公司在中国眼科高端器械市场赢得了宝贵的先机。

在新品牌微傲适®培育与市场拓展上,兰朝俊定位眼底病治疗领域独特优势,带领团队通过国家医保谈判,将产品成功列入医保报销目录,同时制定差异化营销战略,强化专业学术推广,组织全国性眼科学术会议专题研讨,拓展基层医疗市场,与各地眼科专科医院、支持医院加强专科手术培训,综合医院眼科科室建立紧密合作关系,下沉销售渠道,提高产品可及性,带领微傲适®品牌在中国市场实现强劲增长。

2022 年,亚太区医美市场正蓬勃兴起。同年 2 月,兰朝俊肩负起艾伯维旗下公司艾尔建美学乔雅登亚太区域品牌负责人的重

任,凭借深厚的行业经验,迅速整合各方资源,统筹国际团队精英与亚太当地分支机构骨干力量,搭建跨区域、跨文化高效协作机制,积极协调研发端与市场端衔接,组织亚太区销售深入研习新品特性,并在新品上市前夕,联合亚太各国知名医美机构与时尚媒体,将新品效果全方位、多维度地展示人前。兰朝俊精心布局的推广策略引发行业内外广泛关注,极大地提升了乔雅登品牌在亚太区医美市场的知名度和影响力,助力了乔雅登品牌在亚太区竞争激烈的医美填充品类赛道中脱颖而出。

兰朝俊的营销管理才能得到艾尔建美学高层的赏识与肯定,2023 年 5 月,兰朝俊被提拔为艾尔建美学身体塑形和中心品牌助理副总裁,并迅速融入艾尔建美学国际营销与商业运营(IMCO)领导团队,负责核心产品线全球市场产品策略,积极穿梭于各国行业展会、政府卫生健康部门沟通会,搭建起艾尔建美学与国际市场监管方高效对话桥梁,疏通产品准入渠道,为公司产品合法、合规进入新兴市场披荆斩棘。

在品牌领导工作上,兰朝俊以酷塑品牌

为核心发力点,通过策划系列全球性营销活动,邀请知名健身达人、医美专家站台,分享真实蜕变故事,借助直播、短视频等热门传播形式,实现品牌热度在社交媒体平台上呈指数级攀升。兰朝俊立足公司产品线,进一步优化公司全球产品策略,推动专业院线级护肤产品丝缇珂®(SkinMedica®)引入中国市场,同时鼓励团队加强数字化服务理念服务消费者,搭建跨品牌营销系统,为求美者提供全链条产品线,在专业产品筛选,使用及用后指导与产品使用答疑,强化消费者粘性与满意度,推动业务营收在过去一年实现稳步增长,巩固了艾尔建美学在身体塑形及相关核心业务领域的国际领先地位。

多年深耕于医药营销管理领域,让兰朝俊认识到,唯有不断创新与优化策略,才是推动业务持续增长与行业发展的核心动力。未来,她将继续发挥其在医药营销管理方面的深厚积淀与前瞻视野,运用创新的营销策略,积极引领并推动公司产品业务的全球化布局,为驱动企业稳健前行贡献更多关键力量。

## 不负青春 建功新时代

### ——记 2024 年全国行业职业技能竞赛采气工大赛金牌选手文豪

■ 张虎

“工作 10 多年来,这是我第一次参加国赛,站在领奖台上,手握金牌,对于我的人生来说是最光彩的一页,也是一个崭新的起点。”文豪话语间,仍然抑制不住内心的激动。

在 11 月 20 日落下帷幕的 2024 年全国行业职业技能竞赛采气工大赛上,来自重庆气矿选手文豪凭借过硬的技术素质和稳定的发挥,在 120 名决赛选手的脱颖而出,一举摘取了采气工大赛金牌,让他“平凡小岗位,追逐大梦想”走技能成才、技能报国之路更加坚定。

### 勤学苦练,饱满斗志迎挑战

2011 年,19 岁的文豪从中国人民解放军海军退役后分到重庆气矿忠县作业区大山深处的池 11 井,从此开启从退役士兵到石油尖兵人生历程。刚到井站时,文豪很不适应,增压机组的喧嚣轰鸣、深山里的枯燥乏味,到买菜的乡镇要走 2 个多小时的山路……让他感到石油人的世界同当兵一样,就没有“容易”二字。

没有受过“科班”培训,文豪面对复杂的流程、繁多的工艺设备,拿出吃苦耐劳不服输的军人作风,苦练技术,挑战自我。工作中,虚

心向师傅、技术干部请教,苦练基本功,三个月不到,记录了 3 本几万字的学习笔记。很快,就从一名“门外汉”,成长为一名岗位能手。

“既然来到了重庆主城最大枢纽站,那就干出个样子来。”2015 年文豪来到了“数字化程度高、安全责任重、保供压力大、迎检任务多”的江北作业区两路中心站,为了尽快适应新的岗位,他把每一次培训、每一次操作都当作一次学习提高的机会。文豪床头放着采输气及信息化管理等十几本教材,大都被他翻得毛了边、卷了页。学习过程中,他不厌其烦的求教于作业区信息化技术管理人,对智能设备生产厂家技术人员更是“扭住不放”,不仅要学懂弄通,还要学会管住设备异常。

工作之余,他也不忘充电提升,拓宽自己的知识面,按照自己规划,完成了石油储运本科学业。为给自己加担子和增添工作动力,2021 年文豪通过竞聘成为中心站班长。

### 从不言败,历经磨砺终成长

重庆气矿 2022 年技能竞赛从精英赛转变为全员赛,文豪以抽签选手身份进入四川省采气工职业技能竞赛,幸运“中签”的他在一个动态分析摸底考试中只有 24 分,但他没有气馁,每天清晨 6 点,练兵场上总有他的身影,从更换井口压力变送器及气液联动阀操

作,到在线孔板流量计差压超限处置操作……反反复复刻苦练,再加上教练团队悉心指导,第一次参加技能大赛的他就登上了铜牌领奖台,这也让文豪对走技能成才之路更加有信心。

2023 年文豪又先后参加了两次技能竞赛,虽然只收获了一枚铜牌和一个优秀选手称号,但让他对信息化时代一名班组长所具备的能力有了新的认识,在储气库运维竞赛中第一次接触了组态,了解自动连锁控制,还第一次学习了自己编程流量控制等操作,这也让他有了“一专多能”复合型人才的新目标。

这次全国技能大赛集训时文豪开始成绩一直不太好,针对弱项,文豪的提升模式就是加练,如输入数据慢,就利用休息时间把理论重点知识计时打字练习。针对 CAD 难点,他就积极寻找相关视屏资源解答上找。在高级孔板阀清洗的弱项上,他就一天 3-4 道孔板阀“特训”。一遍遍磨砺操作技能,每一分专注,每一滴汗水,都是向着技术巅峰的攀登。

### 岗位奉献,履职尽责有担当

今年春节一个晚上值夜班,文豪观察到用户重燃集团出站压力突然升高,瞬时流量为零,检查本站正常后,立即打电话到下游重燃配气站核实,结果是用户电动阀门出现异

常,在接到用户求助后,文豪马上安排值班人员做好站上数据监控,自己深夜赶往用户配气站,先手动恢复生产,然后再帮助用户分析电动阀门出现故障的原因,检查阀门参数设置,同用户一起进行调试,恢复了电动阀远程调节功能……当双眼通红的文豪回到站上,已是早上 7 点过,文豪继续在值班室监控生产运行状况,确保节假日输供安全平稳。

“小伙子,你迎检做得很到位,站场介绍细致又全面,自信、阳光,职业素养高,有石油青年奋发向上的精气神。”这是 2022 年重庆市总工会到两路中心站开展劳动竞赛检查时,带队领导对小伙文豪的高度评价。这也是文豪展示石油青年风采、树好窗口形象,夏天一身汗、冬天一身霜,勤学苦练的成果。

2023 年 6 月 1 日文豪的女儿出生,这天正好也是文豪 31 岁生日,这两年文豪大多时间在参加职业技能大赛集训、比赛和中心站轮班工作,一年到头见不到女儿几次,女儿出生未满月,他就站在了气矿青年演讲舞台上,女儿 1 岁时,他还在技能比武训练场上挥洒汗水,休息时赶紧往家里打视频,看下宝贝女儿成长的咋样……

“作为一名普通的石油工人,就要精益求精干好本职工作,成为无愧于新时代的劳动者。”这是文豪演讲的一句台词,他是这么说的,也是这么做的。

## 徐晔:在智能融合通信领域创造辉煌

■ 刘智奇

信息通信业是支撑经济社会发展的战略性、基础性、先导性行业。在新一轮科技革命和产业变革浪潮中,智能通信行业创造了无数市场商机,也深刻影响着社会和产业变革。深圳鼎信通达股份有限公司董事长、总经理徐晔专注智能通信产品研发领域近 30 年,在带领企业成长为领头羊的过程中,独创出一站式融合通信产品及融合通信解决方案,帮助众多企业实现数字化、国产化升级转型,用专业推动行业发展与进步。

近年来,徐晔领导团队在产品创新领域持续取得重大突破。就在去年 5 月,鼎信通达“小身材,大容量”语音网关产品 DAG2500 抢

先上市,受到市场青睐。据了解,DAG2500 在鼎信通达研发上创下了两个“首次”记录:其一,首次将国产高性能多核 ARM CPU 应用到终端产品中;其二,首次采用 FPGA 加模拟子模块来替代海外停产芯片。由于融入了新技术元素,产品研发非常困难。在高性能新 CPU 环节,研发需要反复压测、通过大量的实验数据来验证其可靠性。在 FPGA 替代环节,更是历经三个月模拟信号的反复调整。功夫不负有心人,经过多天的日夜兼程,DAG2500 终于闪亮问世,在软件上还集成了高性能 IPPBX 功能,大容量、高并发可以覆盖绝大多数的企业应用。目前,这款产品的可靠性和国产化替代都赢得了客户认可。

“通信领域堪称科技研发的高地,研发实

力是确保企业竞争优势的关键。”这是徐晔始终坚持的理念。为了提升企业研发水平,他从预算、人才等多个维度持续加大投入。研发资金方面,鼎信通达作为国家级专精特新小巨人企业,平均每年投入资金超过当年企业营收的 12%。这为产业创新,提高产品质量和降低成本,增强企业可持续发展能力打下了坚实的基础。与此同时,徐晔还制定出科学合理的人才引进计划,招聘大量拥有深厚研发背景的软硬件研发工程师。目前,公司团队研发人员占比 50%,核心骨干普遍来自思科等国内外一流通信企业,平均行业背景超过 20 年。此外,他还采用先进的 IPD 产品研发流程和股权激励机制,全面激发团队成员的事业心,成功打造了强大的研发体系,建设了一

体化的研发管理和产品