



重构价值体系、技术体系、管理体系 江南工业集团系统实施降本增效

■ 宋建红 宋相良 唐丹

中国兵器江南工业集团认真落实集团公司关于价值提升和降本增效的各项部署要求,聚焦主责主业,以“重构价值体系、重构技术体系、重构管理体系”为抓手,全面梳理价值提升核心要素,系统开展降本增效工作,将降本增效、价值创造贯穿于公司生产经营的每个环节,从严抓好采购降本、工艺改进、均衡生产、产品质量、费用管理等方面重点工作,细化目标分解,抓牢责任落实,开展全过程监督考核。该系列工作开展以来,近三年累计节约成本 1.3 亿元。

重构价值体系,优化资源配置

江南工业集团探索“零库存”管理机制,推广实施耗材超市模式。实现刀具采购、仓储、领用、回收全链条管控,避免超计划采购形成不良存货。协同合格供应商按标准参与“刀具超市”运行,取消生产单位二级刀具库,减少库房实物存量,实现“使用零等待”和“运营零库存”,全年同比节约成本费用 700 万元。参照刀具超市模式,实施“办公用品超市”,同比节约成本费用 36 万元。

严格采购供应链管控,实现质效“双提升”。在保证材料质量的前提下,不断探索集中采购、比质比价竞争策略、与供方磋商降价、扩点引入竞争、严格采购售后索赔制度等措施降低采购价格。紧盯外协外购强化供应链管理,对零部件和工装的外包价格进行严格控制,降低外协成本。加强供方考查评价和质量监督管理,提升配套件供应质量,减少质量损失。

优化订单排产策划,加强生产成本管控。根据订单情况对产品、部件、关键配套件进行组批策划,结合产品交付进度和配套产品齐套进度,通过合理组批、合并交验等方式,实现重要部件的最优组批,有效控制生产批次,减少试验消耗,降低交验成本。以控制交验成本、合理生产组批为导向,积极协商优化产品数量、费用分摊等合同条款,形成适应多品种、多批量、柔性化、自动化生产的单元式布局,缩短生产周期 30%。

重构技术体系,提高生产效率

江南工业集团积极开展数字化平台建设。建设数字化研发平台,全面应用基于模型的系统工程。建设工艺仿真实验室,以高性能仿真计算为基础,构建集成化的协同设计工艺仿真平台,开展实证性工艺研究和引领性工艺攻关。全面开展数字化工艺设计及协同制造,构建数字化集成制造环境,提升数字化生产制造能力。

公司持续开展工艺提升专项行动,根据“四优三必须”工作法,建立工艺清查、改进、优化长效机制。按照“工艺实现设计、工艺指导操作”的原则,对全工序各项工艺开展全流程、全要素梳理确认,共梳理工艺 200 余本,梳理问题共计 800 余项,目前已完成对 100 余本工艺 250 余处进行了优化完善。

加强统一标准体系建设,有效对接研发设计与工艺执行。公司在研发设计与工艺设计方面,推进了统一的设计标准,包括标准件、通用件、设计系统、工艺系统模块等,提高了设计与生产过程的匹配性,减少试制难度。

重构管理体系,压降运营成本

江南工业集团组织开展管理专业化改革,根据主业定位对经营业务进行专业化清理,根据功能定位对内设机构进行专业化整合,清理退出非主业子公司,公司管理层级由四级变为三级,撤销分子的车间管理层,班组由原来的 97 个整合成 36 个,管理职能部门内设科室由原来的 49 个整合为 33 个,研究所内设科室由原来的 21 个整合为 14 个,中心和分厂内设科室由原来的 50 个整合成 32 个。通过专业化改革精简管理机构,提高生产效率和专业化服务质量,同时管理及辅助岗位大幅压减,减少运行费用。

各分厂实行“三长三员”制,开展现场网格化管理改革,安全、质量、现场进行分区管理,网格化落实到人。任用一批青年优秀干部,将分厂部分技术人员和管理人员“下沉”到班组,择优重点培养青年大学生担任“三长三员”,减少管理岗位 82 个。该举措使得基层技术力量得到大幅增强,班组管理能力和管理效率得到显著提升。

公司组织开展内部核算体系改革,建立“二级核算下的一级费用管控”模式,将分厂可控费用全面纳入公司总部预算管理。坚持“无预算,不开支”的原则,强化资金支付和报销平台的预算管控。变更费用预算方式,由年初一次制定全年费用的总体预算,变更为可控费用发生时具体情况“一事一审批”,精准管控开支,费用大幅下降。

扑下身子 真抓实干 宜宾长宁对全县“三农”工作进行总结部署

■ 杨智秋 何锐

4 月 2 日,四川宜宾长宁县委农村工作会议召开,会议深入学习贯彻习近平总书记关于“三农”工作的重要论述,中央和省委、市委农村工作会议精神,对全县“三农”工作进行总结部署。县委书记徐创军出席会议并讲话,县委副书记、县长杜伟主持会议,县委副书记唐辉出席会议。

会议指出,习近平总书记对“三农”工作常挂于心、念兹在兹,对亿万农民群众饱含深情厚爱,在中央农村工作会议上对做好“三农”工作作出重要指示,对做好 2025 年“三农”工作提出明确要求,向全党全社会表明党中央持续加强“三农”工作的鲜明态度,释放出强农重农的强烈信号,为做好“三农”工作提供了根本遵循。省委农村工作会议强调要发挥农业大省优势,做出更多亮点特色,推动“三农”工作始终走在全国前列,为做好“三农”工作指明了方向和路径。市委农村工作会议围绕扎实抓好粮食安全保障、农业适度规模经营、农村适度聚居、农民增收致富等重点方面进行了全面安排部署,为奋力开创“三农”工作新局面提供了行动指南。全县上下要始终胸怀“国之大者”,切实增强责任感、使命感、紧迫感,以更强烈的担当、更深厚的感情、更有力的措施、更务实的作风,扑下身子、真抓实干,确保中央和省委、市委各项决策部署在长宁落地见效。

会议指出,今年是“十四五”规划收官之年,也是为“十五五”良好开局打下关键基础的一年。守好农业基本盘、夯实“三农”压舱石意义重大、责任重大。作为全省丘区农业大县、农产品主产区,长宁必须当仁不让地肩负起推动农业农村现代化的使命任务,这既是服务发展大局的政治担当,也是加快建设现代化区域中心城市卫星城的现实要求。全县上下要切实提高政治站位,坚持以讲政治



会议现场

的高度、促发展的维度、惠民生的角度,充分认识“三农”工作在全县发展大局中的重要地位,积极面对“三农”工作面临的困难挑战,着力增强跨新步、再跃升的信心决心和使命感、责任感,抓重点补短板,强弱项增优势,奋力推动农业基础更加稳固、农村地区更加繁荣、农民生活更加红火。

会议强调,要聚焦头等大事,全力确保重要农产品稳产保供。要坚决扛牢粮食安全政治责任,以“稳面积、提单产、强保障”为主线锻强链条,在稳产增产上下实功,守牢粮食安全底线;在供给需求上求突破,提升农业产业质效;在耕地保护上出硬招,严守资源利用红线,让“天府粮仓”长宁示范区根基更实、成色更足。要树牢底线思维,持续巩固拓展脱贫攻坚成果。今年是五年过渡期的收官之年,必须始终保持清醒头脑,严格按照“四个不摘”要

求,抓实抓细巩固拓展脱贫攻坚成果各项工作,确保兜底保障水平稳步提高,“三保障”和饮水安全保障成果持续巩固,坚决防止出现任何一例返贫现象。要把握关键重点,打造村强民富景美人和的精致乡村。始终坚持农业农村优先发展,提升乡村产业发展水平、乡村建设水平、乡村治理水平,千方百计推动农业增效益、农村增活力、农民增收入。

会议强调,办好农村的事情,实现乡村振兴,关键在党,核心在人。全县各级各部门党组织要切实扛起责任,不断加强和改进党对“三农”工作的全面领导,采取更加有力的举措,汇聚更加强大的力量,为推动农业农村现代化提供坚强保障。全县各级领导干部要厚植“三农”情怀,持续增强“主人翁”意识,秉持“乡村振兴为农民而兴、乡村建设为农民而建”原则,拧紧责任链条,坚持干字当头、实干

为要,大力弘扬“四下基层”优良传统,深入农村一线、田间地头,将中央和省市要求、长宁实际、群众意愿结合起来,沉下心来办实事、求实效,把精力放在解决农民生产生活实际问题,真正把好事办好、实事办实。要结合贯彻落实镇域经济发展的决策部署,探索镇村一体化工作机制,优化配置、建强队伍,将年轻优秀干部充实到小微产业园、聚居点、农文旅基地建设等工作中。要做好村“两委”换届、“新农人”培育等工作,为“三农”工作注入新活力。要改进方法、减负赋能,牢固树立正确政绩观,切实为基层减负赋能,让基层干部腾出时间和精力多办实事、多创实绩。

会上,发布了 2025 年长宁县农业农村高质量发展“七大行动”,城乡融合发展试验区、新农人、农业经营主体、职业经理人代表作交流发言。

澄合矿业电力分公司 春季检修工作全面展开

■ 秦艺瑾

“一日之计在于晨,一年之计在于春”。为打好百良 35kV 变电站“春检”首战,澄合矿业电力分公司未雨绸缪,精心部署,于 3 月 12 日正式拉开春季检修工作序幕。此次春检工作计划历时 49 天,对 2 座 110kV 变电站、5 座 35kV 变电站、1 座 6kV 变电站、37 条线路、两个开闭所进行全面“体检”,为电网安全稳定运行保驾护航。

电力分公司始终秉持“预防为主、综合研判、坚守红线”的安全管理理念,将“春检”作为提升设备健康水平、保障电网安全运行的重要契机。为确保“春检”工作顺利开展,公司提前谋划,通过动员会、学习会等形式,对各项工作进行周密部署,并深入开展设备试验、线路检修、安全管控等专项培训,确保全体职

工熟知工作标准和技术措施,在春检前夕进行了为期三天的“安规”考试,进一步为“春检”工作安全高效开展奠定坚实基础。

此次“春检”工作重点聚焦安全隐患排查和设备故障治理,旨在通过专项整改,有效提升供电设施设备的安全运行水平。为强化检修现场安全管控,公司严格落实“三到位”要求,创新运用“视频监控、远程稽查、现场督查”三级安全管控手段,并实施“领导旁站盯守+专人跟踪管控+布控球全程监控”等举措,全面推行“一开二提三必抓”现场安全管理办法,确保 2025 年春季检修工作安全平稳开局。

电力分公司将以此次春检工作为契机,重点在变电站设备检修、输电线路巡检、用户侧安全检查上彰显担当作为,为澄合电网“强筋健骨”,全面提升电网的供电安全与稳定性。

芳炔厂 精心把关

中国石化扬子石化芳炔厂构建了以主任务书记、支委、党小组长为基点的“三层基点”网格管理体系,制定 16 项量化考核细则,收集节能降耗、降本减费好举措 12 条,确保生

产全过程受控,“三苯”产量超月度计划 1.27%,产品收率、加工损失率全面达标。图为近日该厂二甲苯装置操作人员认真盯表精心把关工艺参数。 匡文静 / 文 李雷 / 摄

新矿集团坚定“选煤极致增收”战略不动摇 激活效益增长的“源头活水”

■ 商霞 陈洪瑞 赵玉言

今年以来,山东能源新矿集团紧紧围绕“管理整体变革,两年攻坚提升”步伐,坚定“选煤极致增收”战略不动摇,放大协同优势,提升服务质效,全力打造选煤行业新标杆,不断激活企业效益增长的“源头活水”。

靶向发力,深挖选煤创效潜力

立足山东省内老区与内蒙古区域不同的生产现状,新矿集团强化担当、把牢重点、精准发力,以解决制约企业发展的瓶颈为突破口,加大对重介、粗煤泥、浮选“三个分选环节”的管控力度,做好核心设备日常管理。

协庄煤矿选煤厂使用新型单室进料空气穿流压滤机,对浮选精煤进行脱水处理,并采

取“精煤混配机+圆盘给料机”方式将浮选精煤与重介精煤、粗精煤均匀搭配,有效保障了商品煤质量,年可创效 6000 余万元。上半年,协庄煤矿选煤厂、翟镇煤矿选煤厂精煤产率同比分别提升 15.66%、2.50%。

“我们在合理优化产能分配上寻找最优解,一定程度上解决了长城三矿选煤厂和长城一矿选煤厂浮选系统扩能等问题。同时持续开展最大小时入流量提升试验,使处理能力提升 300 万吨/年,大大释放了选煤创效潜力。”洗煤分公司副经理王军说。

开拓创新,攻坚关键核心技术

立足选煤生产工艺优化,新矿集团生产技术团队铆足干劲、刻苦钻研,解决了一个又一个生产难题。

针对新汶矿区特定煤质下核心设备分选效果不理想的问题,他们与专业设备厂家合作,共同研发重介双锥旋流器和 25°大锥角 FBS 等高效分选设备,并通过优化工艺流程,调整旋流器结构、介质粒度组成、入料压力等参数,保障了核心分选设备高效运行,实现了极致分选。

“我们大力实施浮精自循环消泡等创新举措,提高了浮选精矿压滤机入料浓度,上海庙矿区中心选煤厂和长城一矿选煤厂浮精压滤能力分别提升 16 吨/时、7 吨/时,有效缓解了生产紧张局面。”洗煤分公司生产技术部主任耿大将介绍说。

精准施策,加大煤质管控力度

面对煤炭市场下行压力,新矿集团树牢“质量制胜”“像抓安全一样抓质量”的理念,深入探

索质量管理的新模式、新路径,对各生产环节精雕细琢、精益求精,构建起“全流程、零盲点”的质量控制体系,不断提高精煤产品合格率,确保产品质量过硬、经得起市场考验。

“我们对各项生产指标实行全过程管控,把小指标竞赛贯穿于各项生产工作中,巧用奖惩机制,调动全员积极性,形成比学赶帮超的浓厚氛围。”长城三矿选煤厂厂长侯宗波说。

同时,该集团聚焦重点领域、关键岗位,开展浮选、粗煤泥等业务技能培训,培养和固化各级人员的标准化工作习惯,形成自我约束、持续改进的长效运行机制。规范采制化管理,促进煤炭产品采制化操作向标准化、精细化转变提升,从而更好地指导煤炭生产与销售。下一步,他们将持续发挥洗煤技术优势,夯实质量根基,精炼品牌之魂,努力实现集团整体效益最大化。

▶ ▶ ▶ [上接 P1]

持续演进的“耳朵经济”

“广告投放对于长内容的商业化还是至关重要的。”程衍樾说,“要想吸引更多新创作者入行,留住老创作者持续生产,促进内容创作的长期繁荣,商业化是非常重要的环节。”据了解,目前除了付费播客和广告投放,品牌播客也成为行业探索的商业化路径之一。这种商业化模式下,品牌通过定制化长音频形式,深度讲述品牌故事,与消费者建立更稳定的联系。

不少业内人士对播客商业化的前景普遍持乐观态度。张厚指出,近年来,播客与线下空间、品牌营销、文旅、教育等领域的深度结合,不仅拓展了内容消费的场景,还通过情感连接和长尾效应创造了持续的价值。

高质量持续发展存挑战

播客持续“破圈”前行,行业竞争也愈发激烈。除了播客专属平台小宇宙,网易云音乐、喜马拉雅等综合性音频平台纷纷加大扶持力度,微信、微博、知乎等非音频平台也陆续开放音频功能,试图在这一“蓝海”中分得一杯羹,吸引更多创作者和听众入局。

不过,在行业快速发展的同时,仍有一些制约因素不容忽视。

内容创作门槛虽低,但要持续输出高质量节目并不容易。一档播客从策划到上线,通常需要一至三周时间,时间成本较高,已成为不少创作者面临的现实难题。“长期、稳定地输出高质

量内容,才能提升听众黏性,赢得用户青睐。如何在表达与流量之间找到平衡,成为播客创作者必须面对的挑战。”程衍樾表示。

变现模式的不均衡也是行业难题之一。业内人士指出,目前能够通过广告投放和付费订阅实现盈利的,主要集中在头部播客,而中腰部播客往往缺乏商机机会,难以通过内容付费完成变现转化。程衍樾也坦言,虽然他创办的数字音频公司 JustPod 搭建起了一套自己的商业化运作模式,但从整个行业而言,机构化的播客厂牌营收规模普遍还很有限。

未来播客行业的突破口在哪里?专家普遍认为,内容细分、AI 赋能以及跨界联动将是推动行业发展的关键因素。

高贵武表示,未来播客受众群体的扩增,在于它覆盖的圈层会更加多样,会有更多圈层中涌现出表达者,吸引新受众。

艾媒咨询 CEO 兼首席分析师张毅认为,播客精准化、细分化会是未来的刚性需求,面对不同类型、不同层次的人群,洞察用户的痛点,提供高质量的内容。

此外,张厚表示,平台如何利用 AI 技术帮助创作者提升生产效率和用户体验,将是行业发展的关键。业内人士普遍认为,加强播客与社交媒体、短视频平台等渠道的联动,实现资源共享、优势互补,有助于扩大播客的传播影响力,进一步提升市场渗透率。

(应受访者需求,三多和望舒为化名)