

胜利西南分公司绿色引擎驱动高质量发展

近日，胜利石油工程西南分公司以一组亮眼数据交出环保“成绩单”：固废减排量突破历史峰值，危废处置合规率达**100%**，万元产值综合能耗仅为行业指标的**14.4%**……在“双碳”目标引领下，该公司通过技术革新、全流程管控、专项治理等多维度发力，探索出一条“减污降碳、绿色转型”的可持续发展之路。

在钻井现场，振动筛、离心机等固控设备的轰鸣声中，被净化的钻井液再次进入循环罐。通过配备大处理量离心机等升级设备，

该公司单井固废排放量减少**900**立方米，每支队伍年减少污物外排超**4000**立方米。数据显示，去年，该公司水基固废万米进尺产生量同比下降**38.1%**，油基固废口井降低**42**吨。这一成绩背后，是公司对固废减量目标的“硬核”考核——将减量责任压实到每支井队，考核结果与绩效全额挂钩，倒逼全员参与绿色生产。

危废管理是环保工作的“高压线”。西南分公司严格执行危废转移联单制，对含油岩屑、废机油等危废实行“专车运输、专库储存、

专人管理”。通过建立“油不落地、液不外排、废有所用”管理标准，全年危废处置合规率实现**100%**。

能耗数据是绿色发展的“晴雨表”。2024年，该公司全年能耗**1.8**万吨标煤，二氧化碳排放当量**1.5646**万吨，万元产值综合能耗**0.018**吨标煤，仅为行业指标的**14.4%**；工业取水量**4**万立方米，万元产值取水量**0.062**立方米/万元，达到行业领先水平。这一系列数据背后，是他们对低碳技术的持续投入，让每一度电、每一滴水都“物尽其用”。

技术创新是环保工作的“核动力”。该公司推广优质钻井液回用技术，形成“减污增效+资源利用”双赢模式；建立固废减量目标责任制，将环保指标纳入干部考核体系；实施“网格化”环保职责划分，将**19**项工序责任落实到人，制定**13**项高风险作业监管清单，让环保管理“无死角”。

从“固废瘦身”到“危废闭环”，从“低碳领跑”到“创新赋能”，胜利西南分公司用一组组数据、一项项举措，诠释了“绿水青山就是金山银山”的高质量发展理念。（明华 余祥锐）



山东能源望田煤业协同联动激活降本增效源头活水

“地面充填站今日工作量：充填车间至沉淀池水沟底板浇筑完成；破碎车间地面浇筑**15m³**，剩余**60m³**；配电联合体弱电接灯完成……明日工作计划：充填车间至沉淀池水沟立壁模板安装；破碎车间地面浇筑，原研仓筒体外焊缝焊接……整体工期进度正常。”每天的早调会上山东能源西北矿业望田煤业督察办公室都会通报矿并重点工程项目的调度及进展情况，确保项目按期投入运行。

进入二季度，望田煤业紧扣“度危求进内涵提质”工作主题，强管控，抓创效，协同联动，激活降本增效源头活水，经济运营质量不断提升。

形势任务教育－聚力

“越是面对严峻复杂的市场形势，越是要抓好干部员工思想教育，以思想教育破解畏难情绪，凝聚‘危机共识’，服务生产一线。”该公司党委副书记、纪委书记、工会主席刘勇说。

“五转五增五提升”形势任务教育开展以来，该公司将形势任务教育实施方案作为“任务书”，划定“路线图”，围绕“观念怎么变、机制如何换、工作怎么干”等内容，指导和帮助基层单位解决“干什么”“怎么干”。同时，他们还专门抽调**2**名党支部负责人，**3**名业务骨干成立宣讲小分队，进区队（车间）、班组开展了宣讲会**13**场次，覆盖干部职工**600**余人次。通过开展“企业渡难关，我们怎么办？”专题大讨论，将“收入和效益相关、待遇和贡献正比”“保产量就是保效益、保效益就是保工资”的理念传达到基层一线干部职工，激励广大干部职工比干劲，凝聚度危求进、内涵提质“精气神”。

项目攻坚突破－降本

“时间就是成本，工期就是效益。充填站早投用一天，排研费就早节省一天，省下的每一分钱，都是利润……”该公司副总经理、总工程师侯志凯在总工程师例会上谈到以工期换效益降本增效时说道。

该公司充填站项目采用先进的嗣后充填工艺，设计**150**立方米/小时高效充填能力和处理**66**万吨/年煤矿石的规模化处置能力。通过构建“井下研石、地面加工、采空区充填”的闭环管理系统，建成后将实现煤矿石零出矿、零外排的生态化处置，破解当地研石排放政策制约，构建“充填、喷浆、铺路”三位一体的资源化利用体系，矿井生态治理与资源循环水平再上新台阶，探索出一条环境效益与经济效益协同可持续发展的新路径。

产销协同发力－增效

“保煤质就是保效益，保效益就是保生存，大家既要懂生产，又要会算账，出不来效益煤，矿上考核我们，大家的工资就会受影响……”综采工区区长李强在中班班前会上对从源头控制好煤质提出要求。

该公司紧跟市场需求变化，充分结合矿井煤质特点，发挥“产洗销运”协同效能，优化产品结构，实施“分仓储存、精准配洗”工艺方案，采用**4:1**配洗比实现十级中硫气精煤与高热值动力煤的协同生产。在煤炭销售业务中，遵循“大客户保量、小客户保价”的差异化经营原则，抢占市场先机。同时，他们还采取控制工作面顶底板研石混入等方式，加强源头煤质管控，原煤发热量环比一季度入洗原煤综合发热量提高**106**卡/克，销售收入增加**7.67**元/吨，原煤含矸率降低**2%**，节约煤炭洗选费用**0.58**元/吨。通过粗煤泥回收创效，压滤煤泥产率由**8.3%**降至**7.15%**，较改造前减少**1.15%**，回收量占煤泥比例**13.84%**。

“随着各项制度和考核机制的不断完善，我们的成本管控机制更加系统科学，更接地气，激发了全员降本增效活力。”该公司党委书记、总经理谢志红表示，下一步，将强化“时间就是效益”转化意识，在项目攻坚，降本增效上持续发力，强练内功，抢占市场主动权，赋能企业高质量发展。（李进胜）

福建宁德：持续抱好“金娃娃”让“弱鸟”飞得更高更远

从曾经的中国东南沿海“黄金断裂带”到福建高质量发展“重要增长极”，福建省宁德市如何保持发展的强劲势头？

“宁德这只‘弱鸟’要飞得更高、飞得更远，关键是要持续抱好‘金娃娃’、发展大产业，做好‘432’产业体系这篇大文章。”宁德市委书记梁伟新给出答案。

梁伟新所说的“432”产业体系，即持续壮大锂电新能源、新能源汽车、不锈钢新材料、铜材料四大主导产业；加快培育电动康养、电动船舶、电动航空三大产品；前瞻布局清洁能源、生物医药两大未来产业。

4月27日，宁德市委一季度工作会议暨项目建设攻坚行动推进会举行，回顾总结该市今年以来项目攻坚行动开展情况，研究部署下阶段工作。

会议披露，**12**项主要经济指标中，第一

季度宁德市**7**项增速居福建省前列，其中**GDP**同比增长**6.7%**，位列福建省首位；规上工业增加值同比增长**10%**，与厦门市并列福建省设区市第一。

“二季度承上启下，是拼出速度、争出进度的关键阶段。”梁伟新说，要抓产业、强支撑，筑牢工业发展底盘；要抓项目、促投资，增强发展动能支撑；要抓消费、增活力，持续扩大有效需求；要抓特色、谋发展，推动乡村全面振兴；要抓民生、增福祉，着力创造高品质生活。

走进位于宁德市屏南县的宁德市华阳新型建材制品有限公司车间，生产线全力运转，工人们或拼接玻璃纤维，或专注产品检验，拉满生产供货“进度条”。

“公司的主营业务集复合材料制品的研发、生产、销售、检测于一体，主要产品为汽车

新能源电池壳系列。”宁德市华阳新型建材制品有限公司厂长曾茂林介绍，该公司2024年产能超**40**万件、产值超**1.2**亿元。

对接“链主”企业，产业向“新”发力。近年来，屏南县抢抓宁德市主导产业链山海布局的机遇，深度对接宁德时代等链主企业，将锂电新能源及新能源汽车产业链作为县域重点产业链培育发展，高标准建设高新技术产业园，引进邦普新能源、屏南时代电子科技有限公司等一批锂电新能源产业链上下游企业，山区工业得到跨越式发展。

“聚焦产业发展，着力夯基础、强优势，第一季度，屏南时代新材料技术有限公司、屏南时代电子科技有限公司产值增长**120%**以上，带动规上工业增长**33.9%**。”会上，屏南县委书记周春海汇报该县推动一季度经济社会良好开局工作情况和下一步工作计划时介绍道。

王园：中国纺织业的一颗新星

李云纪

中国的纺织业从来不缺少传奇，从嫫祖，到黄道婆，再到中国现代纺织业实业救国的张謇和中国民族纺织业的一代功臣唐君远，都为当今中国纺织业的发展做出巨大贡献。他们善于创新、勇于开拓。而这种开拓和创新精神都是王园学习的榜样，在她的身上充满这种特质。相信未来，王园也将是中国纺织行业一颗冉冉升起的新星。

开拓发展

小时候，王园家乡唯一驰名全国的企业就是仪征化纤的纺织品企业。她给自己树立了目标：长大进入这家企业工作。因此她高考时的志愿都与纺织业相关。临近大学毕业时，她接触到了中国一家最好的民营纺织集团，从此走上纺织业的从业之路。

2010年的一天，王园发现自己的职业生涯遇到了瓶颈。于是她决定自己创业，并去南京考察市场。经过考察，王园盯上了服装外贸出口。她发现这些服装进出口公司需要大量的面料，而且他们的面料来源非常单一。于是，王园下决心在这个领域进行突破，果断创立了自己的公司。

那段时间，王园像“打了鸡血”，甚至熬夜开车都成为她工作的常态。她说那个年代，做服装是一件很辛苦的事情。不但要去调配服装厂、辅料厂和面料厂，还要调配这条业务链

上所有的环节。有时厂家看到国际上发布流行趋势后，就直接甩给王园一张图片，让王园按照这张图片的要求去寻找面料。通常情况下，王园在两天之内都能给客户解决问题。她怕面料厂商反馈太慢，都是自己开车过去选型。来不及，她就安排南京中央火车站的客车司机，给对方钱委托他们帮忙托运。

2014年，王园在绍兴成立了曼朵进出口有限公司，主要从事国际纺织贸易业务。

再续传奇

王园今天的瞩目成就和她在纺织业内的声誉地位，是从创立曼朵进出口有限公司开始的。这是一个让她蜕变的平台，也是托起她职业生涯的丰碑。

在公司成立后，为满足不同区域客户的需求，王园经常要去世界各地考察当地需求。有一个客户是西班牙最大的家纺公司，王园为这家公司提供了面料。但货到西班牙后，客户没有进行第三方验货，货到大半年后才发现问题。对方突然发了一封邮件，说试单的面料大幅度缩减，车间对王园的产品进行了投诉。等对方把证据发过来后，王园才发现这些面料上有很多脏斑痕迹，这让王园非常恼火，王园决定进行改变。

此后，王园带领团队开发了一套适合自己的数字智能系统。王园说面料都是卷起来成捆状，所以疵点位置的检测就非常重要。现在只要通过电脑，这些疵点就会一览无遗。人

工智能化系统，这些疵点便能一目了然。这款数字智能质检系统，让她迅速名声大噪，对整个行业智能化改革产生了巨大的影响。

后来疫情期间，王园开始寻求新的解决方案。她发现一尽管是居家办公，但需要得体的穿着，因为随时会开线上会议。于是把公司所有的面料改成梭织面料，因为梭织面料稍微有些挺阔有型。这一改变，成就了王园。

不久，王园带领团队研发了一种防治面料翘起的针织面料固定设备。王园说这种现象在纺织行业非常普遍，但无法引起人们的重视。因为很多剪裁车间是通过机器自动化剪裁，但凡面料卷边，都会浪费很多材料，极其不易被质检工人发现。一旦发现，就需要停机检查，浪费极大。这也是困扰同行多年的问题。

那时，王园几乎吃住都在工厂，带领团队一遍遍做实验，希望用工程力学的知识解决这些问题。在经历几个昼夜的实验后，王园几乎要放弃时，突然一个灵感闪现她的脑海：能否在验布打卷的过程中设计一个装置呢？找到问题后，王园很快投入实验。欣喜的是：顺利解决了这个问题。王园算过一笔账，这一个小装置，当年为企业节省了数百万美元，解决了行业内多年悬而未决的难题。

王园发明的另一项专利是：一种防褶皱的面料烘干设备。王园的这个创意来自一个做衬衫的客户。多年来，棉制品、丝棉制品、丝绸制品和棉麻制品出现褶皱都被视为正常现象。但做成衬衣或者服装时，就需要不断进行



熨烫，很容易引起消费者投诉。所以客户最终把这个问题抛给了王园。

经过多次实验后，她研发了一种在染厂能够应用在烘干机上的装置，在面料打卷的过程中对面料进行烘干，顺利解决褶皱的问题。

小结

如今，王园开始关注产业环保的问题。不但对自己企业有环保要求，对上下游企业也给出了相应的环保标准。此外，王园正在筹备一个大计：成为行业内某项认证专家，为整个行业发展再助力。

黄辉：积蓄力量成为行业佼佼者

2001年，企业陷入破产边缘，不得不与美国客户解约。但美国客户对黄辉的人品和能力非常信任，于是找到他，劝说他组织生产，由他们在美国进行产品营销推广。

黄辉经过认真思考后，于2002年成立了江西桑格瑞高性能配件有限公司，专门为客户生产用于赛车运动的汽车零配件。为此，黄辉还专门去美国观看了这项运动，让他对这项运动有了更多认识，也让他对高性能汽车零配件市场有了新的认知。

他明白，这样的赛车零配件对性能的要求很严格。要达到要求，就必须慎重选择合作伙伴。但企业初创资金不足，能购买的设备有限。于是黄辉想通过技术改造，把原有的低端设备改造成符合生产高性能零配件的要求。他托人找到已经退休的技术工程师薛工，和他一起制定了技改方案，最后确定先从发动机内的摇臂进行改造。

摇臂虽然很小，但却有**11**个配件，每一个配件的精度要求都非常高。单一配件的精度都已经很艰难。于是，黄辉找到一些协作工厂，部分小配件交给他们负责。每当这些协作工厂有任何问题，黄辉都会带着薛工第一时间去现场解决问题。

正因如此，黄辉对每一个配件的生产环节都了然于胸，甚至对一些钢厂制造材料的配比都去做研究。一些没听说过的稀有金属都成为他的研究对象。对此，黄辉无数次去钢铁厂跟技术工程师沟通。最初，因钢厂工程师

对黄辉不了解，直言如果黄辉的采购量不大的话，他们是不想接这个单子的。但黄辉每次都尽最大能力去提升采购量，并极力说服他们帮忙生产。

此时，黄辉每天翻阅大量书籍去解决相关问题。甚至跑到专家家中去请教，什么样的材料配比才能生产出自己需要的零配件。多数黄辉在钢铁厂一住就是一个礼拜，在什么温度下添加什么元素都弄得清清楚楚，这时他已经是行业内的专家。

三年后，黄辉拿出了**6**个系列**60**多个型号的摇臂。美国客户对黄辉提供的产品非常满意。如今，黄辉的企业已是客户一站式的摇臂采购基地。

成就产业辉煌

黄辉用了**5**年时间，把自己在高端汽配行业的出口量级稳定在国内领先的位置。

2009年时，黄辉想到用提升设备自动化来改善工作环境。很长一段时间，黄辉把主要精力放在了设备提升方面。在投入**300**万左右后，为工厂引进了机器人和机械手。直到用机器人和机械手生产的成品出现后，黄辉才真正看到“新装备”的好。解决部分工种的安全性问题，并且提升了效率，减少人工成本。

后来，黄辉遇到了技术检验的瓶颈，就是检验效率不高。有一个客户在装机后，发现出售的发动机里有一台出现严重故障，直接造

成**8**万美元以上的损失。经过检查发现是黄辉生产的一批**8000**多支的摇臂中，出现了**2**个断裂的产品。运行后，造成发动机直接报废。尽管产品不良率符合合同中**0.00025%**的规定，但黄辉认为一旦出现故障，客户的损失就是**100%**。责任确定后，黄辉也毫不犹豫地赔付了客户所有的损失。同时，黄辉根据**8D**整改报告，开始着手寻找根治此类问题的措施。

最终，黄辉确定是产品在装配过程中，滚轴与中心轴的平行度出现了偏差，导致高速运转后产生了发热变形，最终整个摇臂散架，掉落在发动机内部。找到问题后，黄辉带领团队，利用**5**天的时间，研制出了能够确保精度的装配工装。此时，他还研发出了**0.5**秒/支的检验工装。经过改进后，实现了对平行度**100%**全检的目标。很快，黄辉的团队研发出了一系列的产品加工手法，均为国内首创。

小结

如今，黄辉已经带领他的团队获得了**16**项在锻造工序上的国家专利，增强企业的竞争力，为整个行业带来前所未有的活力。而黄辉，早已是行业内的风云人物。号称美国赛车第一号曲轴的**C**公司是他坚定的合作伙伴。在不久的将来，黄辉还将带着他最新研发的产品亮相在世人面前。

（李云纪）



黄辉在中国高端汽配市场经营**20**余年，一直都在追求成为心中那个最好的自己。黄辉潜心研发，至今已拥有多达**16**项的发明专利，成为行业的领先者之一。

与高端汽配结缘

黄辉英语能力突出，他从一名英语老师到外贸公司员工，最终成为高性能汽车零配件产业的佼佼者。

一天，黄辉接到外贸局的电话，是一家大型国营机械加工厂接待了一位美国客人，涉及一些汽车配件的业务。这是美国一家做汽车改装业务的公司，黄辉全权负责相关业务的出口环节。

