

一机集团：“小”激励撬动质量“大提升”

■ 本报通讯员 张海超

在内蒙古一机集团六分公司荣誉栏，一块实时更新的“质量红榜”格外醒目：数控铣工张师傅因提出“包容块”类零件装夹工艺改善建议，为车间节约成本 2 万元，获得合理化建议一等奖及 300 元质量奖励；机加班组凭借全年零质量问题，捧回“内蒙古自治区质量信得过班组”牌匾并获得 3000 元奖励……这些看似“小”的激励，正成为一机集团质量提升的“大引擎”。

近日，一机集团发布《质量工作奖励激励办法》，对在质量建设中作出突出贡献的单位、团队和个人实施正向激励，激发全员参与质量建设的积极性和主动性，持续提高产品质量水平和管理水平。“激励办法的出台，为质量提升按下了快进键。”一机集团质量管理部负责人表示。

分层分类激励机制，构建全层级质量“生态圈”

“分层分类”是一机集团实施质量激励的关键原则，针对单位、团队和个人设置“一机质量奖”“质量卓越班组”“质量先锋奖”“一机质量之星”等奖项。

奖项评选采用申报制和立项制两种形式推进。据质量管理部负责人介绍，每个奖项均明确评选标准、周期和奖励额度：获评“一机质量奖”的单位奖励 5 万元，“质量卓越班组”奖励 2 万元，“质量先锋奖”团队奖励 1 万元，

“一机质量之星”个人奖励 5000 元，形成了立体化的奖励体系，让不同层面的质量贡献都能得到精准激励。

2024 年，工艺研究所“产品关键系统质量提升攻关团队”获“一机质量奖”。该团队有效解决零部件加工变形、密封及管线装配难题，实现产品合格率提升 15%，节约费用 109 万元。团队负责人表示：“企业奖励与经验推广的双重认可，比金钱更有价值。”

在基层班组，“QC 小组活动”“质量信得过班组”评选掀起“比学赶超”热潮。瑞特公司精密加工车间钳工班通过设计工艺夹具、优化加工流程，将某控制臂支架加工时间缩短 60%，返修率降低 80%，获评兵器行业“质量信得过班组”，团队成员共享 5000 元奖励，并获得“质量卓越班组”评选资格。2024 年，一机集团注册 QC 课题 363 项，完成 345 项，成果率达 95%，创造经济效益 434 余万元，56 项成果措施纳入标准、技术文件和管理制度。

每项改进都被看见，点燃精益求精“质量火种”

在一机集团，质量奖励不局限于“重大成果”，而是覆盖影响质量的每个细节。

四分公司数控车工王师傅在操作中发现零件加工参数异常，通过调整刀具角度、创新装夹方法，将加工误差从 0.05 毫米降低至

0.02 毫米。这一微小改进当月即被纳入质量预防奖励名单，王师傅获即时奖励 300 元。“奖励虽小，但体现了企业对质量意识的认可。”王师傅的话道出了激励机制的核心——让一线职工的“微创新”和质量担当被看见、被尊重。

十分公司砂型铸造车间职工陈师傅改进桐油砂型芯烘烤工艺，使发气量降低 30%，产品合格率从 70% 提升至 90% 以上，获“一机质量之星”称号，其事迹在大屏幕和班组园地滚动展示。这种“看得见、摸得着”的激励，让质量改进从“被动要求”变为“主动追求”。

数据显示，近三年来，一机集团职工累计提出质量改进建议 1.2 万条，90% 来自一线操作工人。三分公司零件加工车间的班组园地里，挂满职工集思广益的“质量金点子”；有人建议在防错目视化看板标注易错要点，有人提出用红笔强调特殊过程焊接记录，有人提倡每月开展班组小课堂……这些“小改小革”累计为三分公司节约成本超 50 万元，而奖励支出仅占节约金额的 1%。正如车间大件班班长王继辉所说：“小奖励如同‘质量火种’，点燃了每个人心中对精益求精的追求。”

激发职工内生动力，厚植“一次做对”文化自觉

在一机集团，质量奖励早已超越物质层面，成为培育质量文化的重要载体。各分子公

司“质量曝光台”与“改进成果展示区”并非而立，既公示问题也表彰先进；每月“质量分析会”上，获奖团队经验分享成为固定议程；新员工入职培训中，“质量红线案例”与“质量明星故事”是必修课。

机制的长效性更具深远影响：分子公司获得的质量奖励不纳入工资总额，作为专项激励直接发放，避免“平均主义”，让质量提升与经济效益直接挂钩，激发各单位主动优化的内生动力。

如今，一机集团质量奖励机制形成“提出建议—即时反馈—持续改进”闭环。2025 年一季度，产品一次交验合格率从 91.3% 提升至 94.8%。背后是“一次把事情做对做到位，人人工作质量 100 分”的文化自觉；质量管理部开发质量管理信息系统，五分公司工人自发编写《装配质量口诀》……质量意识渗透到企业每个“细胞”。

从军工领域到民品市场，一机集团质量实践产生辐射效应：《某产品质量提升方法与实践》成为行业参考标准，被纳入兵器工业集团典型经验。

当“小奖励”成为连接企业与职工的情感纽带，当质量改进成为每个人的自觉行动，高质量发展便有了更坚实的根基。这正是一机集团用“小奖励”撬动质量管理“大提升”的深层逻辑——以机制为杠杆，以人心为支点，让每个岗位都成为质量提升的“动力源”，撑起企业行稳致远的明天。

为决胜五百亿注入磅礴气能 天然气净化总厂「满弓发力」

本报讯（通讯员 秦莉）截至 6 月 30 日，中国石油西南油气田公司天然气净化总厂今年累计处理原料天然气超 93 亿立方米，较去年同期增加约 13 亿立方米，再创历史新高，为公司决胜 500 亿注入磅礴气能。

今年以来，天然气净化总厂紧跟公司攻坚上产步伐，秉持“方气必争”理念，以“满弓发力”姿态全力保障天然气平稳供应。面对上游气质气量变化、极端天气等挑战，总厂积极沟通气质气量调配，科学统筹生产运行管理，确保上下游产能得到充分发挥。同时，细化年度生产任务指标，坚持“早、优、精、控”生产运行管理，每月科学配产，实施“日跟踪、周分析、月调整、季滚动”动态管理，抓实“一厂一策”装置极限运行管控，确保日均处理量保持在 5100 万立方米以上，最高日处理量超 5500 万立方米。

在新区上产方面，达州净化公司特高含硫天然气净化装置于 6 月 30 日调试投运成功，原料气日处理量 400 万立方米，标志着国内最高含硫整装气田——渡口河—七里北气田全产业链在西南正式诞生，为油气田乃至国内超高含硫气田的开发，提供了可复制的经验。

同时，资阳分厂投产准备工作正紧锣密鼓进行，已完成《总体试运行方案》等 26 项投产技术方案以及《生产技术资料》等 2 项生产运行资料的编制，积极开展上下游沟通，气质气量对接等相关工作。

在措施增产方面，万州分厂实施富氧克劳斯技术改造后，原料气日处理量提高至 150 万立方米，预计今年可增加原料气处理量 3800 万立方米。合理利用上游隐患整改契机，解决遂宁净化公司第Ⅲ列酸气后冷器前后差压偏高隐患，日处理量提高至 3120 万立方米。实施公用辅助装置管理提升，着力解决设备故障率较高，循环水水质差、污水处理能力弱等问题，提升装置管理水平。

在装置检修方面，锚定“三年一修”目标，总厂全面统筹，精准评估全厂检修项目及力量，精确测算项目节点及工期，力求 78 天检修时间再缩减，以最大限度释放产能。持续实施特色“五化”检修模式，提前 4 天完成万州分厂装置大修项目 532 项，增加产能 405 万立方米；配合上游隐患整改，实施遂宁净化公司、大竹分厂装置临停消缺 3 次，消除隐患 42 项，确保装置安全平稳运行。

目前，正值防汛减灾关键时期，总厂压紧压实防灾减灾工作责任，切实加强灾害预警与响应联动，抓好风险隐患防控和应对，筑牢汛期安全管理防线，确保装置安全平稳运行。



陈文：项目投资创新突破 助推绿色低碳发展

■ 宋明斌

在全球范围内积极推进绿色低碳发展的大背景下，产业发展的核心动力引擎正逐步向创新与可持续发展方向进行转型。近日，机器人谷（北京）投资有限公司的总经理陈文推出的一系列围绕项目投资的创新研究成果，以其前瞻性和实用性，惊艳亮相于业界，为绿色低碳产业的蓬勃发展注入了前所未有的强劲动力。

其中，尤为引人注目的创新性软件著作“企业投资项目多维度筛查管理平台”，也为企业投资决策带来了全新的思路和方法。在当前充满不确定性的投资环境中，企业投资决策面临着诸多难以预料的挑战和风险。权威行业数据显示，在传统投资模式下，由于信息不充分、分析

维度单一等问题，企业投资失败率高达 35%，每个失败项目所造成的经济损失更是超过 500 万元。而“企业投资项目多维度筛查管理平台”通过整合数据资源，运用先进的数据挖掘与分析技术，能够快速、精准地对投资项目进行全方位、多维度的扫描和评估，深度剖析项目的市场潜力、盈利能力、风险状况等关键要素。自平台运行以来，已累计处理超过 2 万份企业数据和 500 余个投资项目，经其筛查的项目，投资成功率显著提升至 78%，较传统模式提高了一倍有余，成效斐然。

此外，陈文的另一项创新成果“ESG 投资项目动态风险管控平台”，迅速成为行业内的

焦点话题。该平台紧密围绕环境、社会、治理这三大核心维度，深度融合了先进的人工智能与大数据分析技术，成功构建起一套全面且完善的投资项目全生命周期风险管控体系。自投入使用以来，该平台已累计监测超 1000 个投资项目，平均每天可处理 200 万条 ESG 相关数据，实现风险识别效率提升 300%。预计每个项目可降低 ESG 相关风险损失达 25%，大型投资项目年均节省风险管理成本超 300 万元。

不仅如此，陈文此前参与的“ESG 理念助力绿色金融创新发展的策略研究”和“基于风险矩阵法的项目投资评审风险识别与评估研究”这

装车配比精度是这样达到 98% 的

“区长，成 14 皮带的电子皮带秤改造后，我们现在装车配比精度已达到 98% 以上了。”

为破解传统物料输送监控难题，近日，首钢矿业大石河铁矿顺利完成裴庄产线装车站在成 14 皮带电子皮带秤增设工作，与成 16 皮带电子皮带秤前后呼应形成动态监护模式，以数智“金点子”开启物料实时称重传感新思维。

大石河铁矿发现裴庄产线装车站运输干砂需经过成 14、成 16-18 四条皮带，之前主要依赖成 16 皮带电子秤监测干砂瞬时流量，但电子秤距离装车源头约 200 米，物料传输至监测点需耗时 5-6 分钟，时间上的延迟导致岗位难以及时掌握料流波动情况。

对此，大石河铁矿打破惯性思维，提出增设成 14 皮带电子秤的优化方案。将新设备安装于物料输送起点，与原有成 16 皮带电子秤构建起“前端预警+中端监控”的双层监测网络，成 14 皮带电子秤可实时反馈料流速率、重量分布等数据，岗位人员通过监控画面即可同步掌握前端动态，提前预判物料变化趋势。同时，系统内部配置智能算法，当检测到料流异常波动时，自动触发警报并联动调节输送速度，实现“防患未然”的精准管控。

“增设成 14 皮带秤后，料流监测响应速度提升近 70%，岗位操作效率提高近 40%，装车过程中因料流波动导致的皮带压停事件由每月 3-4 次降至 0，显著减少非计划停机时间。此外，实时数据采集功能为工艺优化提供数据支撑，助力装车配比精度提升 0.5%，实现了效率提升与安全增益双赢。”大石河铁矿工会副主席葛海涛说。（赖志凯 任宏扬）

林峰利：中国商业地产的破局者

■ 李云纪

在当今世界，马斯克颠覆了航天和汽车行业，被人们称为破局者。爱因斯坦打破了经典物理学规则，被称为破局者。而林峰利打破了中国传统商业地产的运营规律，成就了商业地产的破局者。

破局商业地产运营规则

林峰利接手的第一个商业地产项目是美国仁商业广场项目，这是一家当年已经烂尾的项目，整个商业处于濒临倒闭、关门歇业的边缘。接手后，他发现这个项目周边居民非常密集，一些大型企业的家属楼遍布周边，人群以中老年为主，但缺乏一个具有品质的菜市场。林峰利想起在日本考察时的净菜市场，非常干净整洁，里面生鲜区和蔬菜区分类非常清楚。于是，他借鉴日本菜市场的发展经验，提出了要在美仁商业广场做生鲜市场的想法。他先是把市场的硬件设施进行完善，再对市场进行分区，然后把市场分割成了小摊位。随后，他在整个厦门地区开始做广告：4 万元买商铺。其地产广告得到了市民的响应，很快就卖光了。

让林峰利在中国商业地产界成名的标志性项目是厦门明发商业广场，该项目销售额高达 35 亿元人民币，在全国影响巨大。林峰利说当时几乎全国的商业地产项目都去厦门找他取经，到厦门考察学习的更是不计其数。

厦门明发商业广场，是一个超过 40 万平的商业综合体，集超市、餐饮、娱乐、健身、休闲购物为一体。单纯一个大型的商业超市就超过 3 万平方米，还有大型的影院、KTV 和餐饮街、健身房等娱乐设施。

规划做好了，林峰利联合开发商成立了一个招商公司进行全国性招商，亲自带队到香港去招商。加上当年厦门刚刚被打造成特区，未来发展前景非常好。连林峰利都没想到，香港之行如此顺利，一些只能在国际上看到的品牌商家也来到厦门。

知名商家的入驻，为林峰利打开了市场的大门。为了吸引更多的消费人群，林峰利再次决策：以厦门为中心，把厦门、泉州、漳州的人都吸引过来。

明发商业广场开始正式运营后，一些海外华商也纷纷加入。钟表店、服装行、品牌餐厅开始加盟，依托境内外的资源，厦门明发商业广场，几乎成为当年全国商业地产的典范。

成就商业地产领军人物

厦门明发商业广场的成功运营，让林峰利在商业地产界声名远播。宝龙地产的老板多次找到林峰利希望他能加盟，并帮助宝龙地产将整个商业地产项目做大做强。

林峰利进入宝龙地产时，正是亚洲金融危机。林峰利既想帮助宝龙地产建功立业，又



要面临亚洲金融危机带来的市场不确定性。

当时宝龙地产在全国有 5 个大的商业地产项目，分别位于青岛、郑州、洛阳、蚌埠、泰安。每个项目的“盘子”都在 40 万平方米左右。整个市场处于一个“摊大饼”的状态，五大主力业态全部都是小商铺状态，主次不分。

林峰利对全部项目做了梳理和重新定位，根据定位做了一个全新的推广销售计划。5 个项目大盘，他分别给了 5 种不同的策略。甚至提出了最高的返租 8 年的计划。就是卖出的商铺满 8 年后，如果商家不愿意经营了，那之前 8 年付出的租金全额退款返还给商家。返租 8 年计划出台后，很多人不理解他，

认为他疯了。

尤其是公司的一些“刺儿头”，在各种项目决策中不断阻挠计划的实施。他明白当年公司整体缺口在 20 亿左右，于是他签订了一个盈利 22 亿的军令状，并从公司要来了人事权，谁在项目实施过程中闹事就直接劝退或者换岗。另外，他还对老板提出了精简简政的计划。然后责任到人，给每个部门设立目标，制定计划。计划实施后，之前 3 年不见进展的 5 个项目，在一年内全部开盘，初步完成超过公司预期的 22 亿销售额的指标。8 年后，商家几乎没有一家退租。

林峰利说敢这么做是抓住了商家的心理。因为商家投资商铺最怕的就是风险。如果给客户一种“保本理财”的心理暗示，又能够让商家有稳定的回报和租金收益。

林峰利通过几个著名商业地产的运营，让自己成为行业的领军人物之一，也让中国的商业地产在世界层面拥有了一席之地。

结语

林峰利在商业地产领域的贡献不仅是他所任职的企业，而且他的理念和实践对整个行业都产生了积极影响。在中国商业地产领域取得成功时，他开始把目光放在全球市场。为此，他无数次考察北美和欧洲市场，希望在未来的发展中，继续为商业地产在全球的发展创造更多的辉煌。