

西昌钢钒炼铁厂焦化分厂扎实推进“质量月”活动

本报讯 (通讯员 何勇 赖世怀) 围绕“全员参与质量提升, 全面提高质量效益”的年度主题, 西昌钢钒炼铁厂焦化分厂于9月全面启动2025年“质量月”系列活动。通过形式多样、内容丰富的专项活动, 进一步增强全员质量意识, 夯实管理基础, 提升过程控制能力与产品服务质量, 为炼铁厂及公司高质量发展注入焦化动能。

广泛宣传动员, 营造“质量优先”浓厚氛围。焦化分厂将质量文化培育作为活动开展的重要基础。活动初期, 分厂成立“质量月”工作小组, 制定详细实施方案, 确保主题传达深入、要求落实到人。化产组、炼铁组、点检组积极发挥带头作用, 依托班前班后会、工作群等平台, 广泛宣传公司质量方针政策, 多措并举夯实质量根基。

各班组结合实际, 组织开展质量知识普及活动, 积极传递“人人重视质量、人人创造质量、人人享受质量”的理念, 引导职工立足岗位、从细节做起, 自觉成为质量管理的参与者、践行者和推动者, 全面营造“质量月”活动良好氛围。

聚焦精细管理, 筑牢过程质量防线。该分厂以“质量月”为契机, 紧盯焦炭反应后强度(CSR)、焦炭硫分(S)、化工产品合格率等关键指标, 扎实推进质量提升行动。组织技术、质量、生产等相关人员深入学习先进质量管理工具与方法, 推动质量管理由“经验型”向“科学分析型”转变。

同时, 该分厂积极开展QC成果及质量改进项目评比、工序质量对标、典型质量问题剖析等活动, 鼓励各班组围绕生产难点开展技术攻关, 查找运行薄弱环节, 制定整改措施, 持续完善质量管理体系, 促进经验分享与成果推广, 有效激发基层质量创新活力。

积极对外交流, 提升素质树立品牌。该分厂在强化内部管理的同时, 积极借助外部平台学习交流、展示成果。组织职工参加中国质量协会开展的全面质量管理知识竞赛网上答题活动, 普及质量知识, 检验学习成效, 切实提升全员质量素养。

根据公司及炼铁厂安排, 焦化分厂在焦炭质量稳定、化工产品优化等方面持续强化管控, 成效显著, 为企业品牌形象提升提供了有力支撑。

突出焦化特色, 确保活动取得实效。本次“质量月”活动注重与实际生产相结合, 围绕提升焦炭CSR、控制硫分、保障化工产品合格率等核心任务, 深入分析配煤、炼焦、化产回收等关键工序控制点, 排查影响质量稳定性的因素, 精准施策、持续改进, 切实提升过程控制能力。

目前, 焦化分厂“质量月”活动正按计划有序推进。分厂将以此次活动为新起点, 推动质量管理工作常态化、长效化, 为高炉稳定运行、公司竞争力提升奠定坚实质量基础, 助力企业高质量发展目标顺利实现。

『超级皖』美食争霸赛点亮芜湖夜经济



2025 年中国赊店酒乡小镇第七届古玩交流会暨 CCTV-2《一槌定音》线下海选活动盛大举行

■ 本报记者 李代广



9月27日, 由赊店酒乡小镇主办, 河南省南阳市社旗县委宣传部、社旗县商埠文化园区、赊店老酒股份有限公司、社旗县民间收藏家协会共同协办的2025年中国赊店酒乡小镇第七届古玩交流会暨CCTV-2《一槌定音》线下海选活动在万众瞩目中盛大启幕。

社旗县委常委、宣传部部长、县人民政府副县长赵向龙, 社旗县文广旅局局长陈玲民, 社旗县商埠文化示范区管委会主任赵静, 赊店老酒股份有限公司党委书记李刚, 副总经理张春永等, 与社旗县收藏家协会会长陈文权, 中国著名油画大师钟远龙, 获嘉同盟古玩城会长宋宝成, 洛阳孟津旺鼎石材集团董事长王诗雁等各地文博界、收藏界的权威嘉宾共同出席开幕式。

活动受到了中央广播电视台总台

CCTV-2财经频道《一槌定音》栏目组鼎力支持。首都博物馆文物鉴定委员会委员、《一槌定音》栏目杂项鉴定专家杨宝杰, 潘家园市场总鉴定师、《一槌定音》栏目珠宝玉石鉴定专家师俊超, 北京市文物鉴定委员会委员、《一槌定音》栏目瓷器杂项鉴定专家左烨, 以及《一槌定音》栏目组导演王铁中, 天晴传媒总经理乔彪、副总经理贾晶亲临现场, 进一步彰显了活动的高规格与专业性, 让这场文化盛事自带“国字号”光环, 吸引了全国收藏爱好者的目光。

活动现场, 李刚在欢迎辞中深刻阐述了“酒”与“古玩”的内在精神共鸣——二者皆是历史的“物证”, 共同镌刻着岁月的密码, 承载着对文化根脉的坚守。正是基于这份文化共识, 赊店酒乡小镇已连续七年倾力打造这一交流平台, 成为国内文化



传承领域的一方重镇。

赊店老酒与《一槌定音》的再次联动, 亦早已超越简单的冠名合作, 栏目“弘扬文化自信”的立意, 与赊店老酒“字号越千年敢舍敢赊凭信誉”的精神内核高度同频, 这使得双方的每一次携手, 都成为一次文化IP与民族品牌的双向赋能。

李刚表示, 赊店老酒始终在以文酒融合的方式, 传递诚信与匠心的价值。未来, 赊店老酒将继续深耕“文酒旅”融合发展, 让赊店老酒成为连接历史与现代的桥梁, 让赊店酒乡小镇成为文化传承的高地。

王铁中在致辞时, 将中央电视台比作一艘领航时代的大国航母, 赊店老酒无疑是其甲板上最耀眼的战机。总台所拥有的广阔的平台、强大的传播力与深远的影响力, 将为赊店老酒提供最坚实的“起飞甲

板”和最强劲的“弹射动力”。相信依托总台这艘“航母”的强大助力, 赊店老酒这架“战机”必将飞得更高、更远, 品牌影响力定将再攀新峰!

开幕式上, 来自本土与全国收藏界的重要嘉宾代表也相继发言, 表达了与全国同仁携手合作、共促民间收藏市场繁荣发展的美好愿景。

赵向龙庄严宣布“2025年中国赊店酒乡小镇第七届古玩艺术品交流大会暨CCTV-2《一槌定音》线下海选活动”正式启动。

在论坛环节, 聚焦收藏爱好者最关心的“真伪之辨”与“价值之谜”, 特邀央视《一槌定音》栏目三大权威鉴定专家——杂项鉴定专家杨宝杰、珠宝玉石鉴定专家师俊超、瓷器鉴定专家左烨联袂登台, 为现场观众带来

了一场干货满满的知识盛宴。

论坛以收藏者的普遍困惑切入, 迅速拉近了与观众的距离。在杂项收藏领域, 杨宝杰老师以其深厚的经验, 精准指出了值得关注的“潜力股”与需要警惕的“雷区”, 揭开了杂项收藏的神秘面纱。随后, 师俊超老师深入浅出地讲解了珠宝玉石的鉴赏之道, 传授了从“颜值”判断“价值”的实用技巧, 并分享了避免收藏“吃药”(上当受骗)的独门心法, 让在场听众受益匪浅。

左烨老师将目光投向中国文化瑰宝——瓷器, 生动解读了如何通过胎质、釉色、纹饰、款识等细节“读懂”瓷器, 破解其背后蕴含的历史密码与工艺价值。三位专家的讲解旁征博引、妙趣横生, 将深奥的鉴定知识化为通俗易懂的语言, 有效提升了与会者的鉴赏水平与文化素养, 为本次交流大会增添了浓墨重彩的一笔。

开幕式后, 在古玩交易会现场, 全国各地商家带来的藏品琳琅满目, 藏友们或驻足观赏, 或低声交流, 在“以藏会友”中感受市场活力。同时赊店酒乡小镇的“酒文化之旅”更将本次活动与文旅深度融合——游客在参观赊店老酒酿造工坊、了解酒史文化后, 再走进古玩交易市场, 在酒香与古韵的交织中, 完成一次“从物质到精神”的文化沉浸之旅。

下午, CCTV-2《一槌定音》线下海选活动现场迅速成为人气焦点。来自全国各地的藏友带着瓷器、字画、玉器、杂项等藏品有序排队, 三位专家分组别对藏品进行“一对一”鉴定。从名窑瓷器的釉色肌理到中国书画的笔墨气韵, 从民俗文物的时代特征到历史文献的收藏价值, 专家们既以专业眼光“辨真伪、断年代”, 更以通俗语言“讲故事、谈文化”, 让藏友在了解藏品价值的同时, 深度感知其背后的历史温度。

从千年酒韵到文物瑰宝, 从央视平台到民间海选, 2025年中国赊店酒乡小镇第七届古玩交流会暨CCTV-2《一槌定音》线下海选活动构建了一个连接历史与当下、专业与大众、文化与经济的立体生态。

未来, 赊店酒乡小镇将持续深耕文旅融合, 通过常态化举办古玩交流、文化论坛等活动, 让更多人在这里触摸历史、感受文化, 为中华优秀传统文化的创造性转化、创新性发展贡献“赊店力量”。

怀仁晋利糖果: 坚守四十年 只为做好“一块糖”



国庆、中秋双节前, 受山西晋利糖果有限责任公司董事长郝佃英邀请, 山西晋国集团董事长景步国、晋商之声车云、满洲里山西商会李君明一行走进这家承载着四十年晋商记忆的糖果企业, 共品糖香里的坚守与匠心, 探寻晋商精神在新时代的熠熠光辉。

晋商, 作为中国商业界的教科书, 自古以来便以卓越的商业智慧和坚韧的创业精神闻名遐迩。他们更是万里茶路的开拓者, 用双脚走出了一条连接中外的贸易通途, 将中国的商品和文化传播到世界各

地。在晋商精神的滋养下, 晋利糖果有限责任公司在糖果行业中一路披荆斩棘, 铸就了属于自己的辉煌。

“从1984年用借来的2000元创办小糖厂, 到拥有12条生产线, 如今成为山西最大的糖果生产商, 这四十年, 我们坚持只做‘一块糖’。”郝佃英的话语里满是执着。

在生产线旁, 透明的生产流程清晰可见, 从原料筛选到成品包装, 每一道工序都镌刻着“精益求精”的印记。当看到奶糖、酥糖等百余品种糖果有序下线, 景步

国不禁赞叹:“这正是晋商‘规矩准绳做事, 光明正大做人’的生动实践, 把小事做到极致就是大事业。”晋利糖果以晋商精神为指引, 在糖果制作的每一个环节都严格把控, 用匠心雕琢每一颗糖果, 让品质成为企业最闪亮的名片。

参观走访中, 晋利糖果展示大厅墙上的资质认证牌匾格外醒目——QS、HAC-CP认证与美国FDA标准认证并列排布, 见证了这家县城企业走向国际的足迹。“为拿FDA认证, 我们用了8年时间, 经过十几次技术革新才敲开欧美市场大门。”郝佃英的讲述让在场众人为之动容。

李君明拿起一款造型精美的糖果感慨道:“从手工压糖到标准化生产, 从国内畅销到远销海外, 这背后是晋商‘艰苦开拓、诚实守信’的精神传承。”晋利糖果以晋商“走出去”的勇气和决心, 积极推动品牌国际化, 产业全球化, 让晋利糖果的甜蜜滋味飘向世界的每一个角落。

在座谈交流时, 晋商精神成为热议的焦点。景步国结合晋国集团“晋济大众、国

兴家富”的理念谈道:“晋商的核心是‘义中取利’, 郝佃英董事长四十年坚守品质、诚信经营, 与我们‘薄利多销、和谐共富’的追求不谋而合。”

车云则从晋商文化传播的角度表示:“晋利糖果用一块糖讲述了新晋商的故事, 这种‘一辈子就做一件事’的专业坚守, 值得被更多人看见。”晋利糖果不仅在产品上追求卓越, 更在传承和弘扬晋商精神上不遗余力, 让晋商精神在新时代焕发出新的活力。

临别时, 香甜的糖果在手中回甘, 四十年的坚守在心中激荡。从怀仁县的小糖厂到走向世界的糖果企业, 晋利糖果用时光证明:传承晋商精神, 坚守匠心品质, 平凡事业亦能书写励志传奇。而这场跨越行业的走访, 更让晋商文化在交流中凝聚力量, 为新时代晋商事业注入新的动能。晋利糖果将继续秉承晋商精神, 在品牌国际化、产业全球化的道路上奋勇前行, 让晋商的辉煌在新时代得以延续。

(赵占岭)

三色马克笔下的数字桥梁——记林琳在柯莱特 IT 服务领域的深耕

■ 陈佳路

深秋的阳光透过柯莱特北京总部的落地窗, 在地板上投下细长的光影。林琳指尖划过平板电脑上的客户数据报表, 玻璃杯中红茶的热气在冷空气中凝成细密的雾。桌角的青瓷笔筒里插着三支不同颜色的马克笔——这是她工作多年的习惯, 用橙色标注待跟进的金融客户需求, 蓝色圈出企业的数字化转型痛点, 黑色则用来记录团队培训的重点。

窗外光影流转, 而这座1994年诞生的企业, 已在她身后生长成枝繁叶茂的模样。柯莱特从最初的信息技术服务商, 逐渐蜕变为能为大型企业提供全生态数字化解决方案的战略伙伴。林琳办公桌后的

展示墙上, 挂着一张标注着红色图钉的中国地图, 北京、上海的交付中心如同根系的主干, 而散落在各省市的近岸服务点, 则像延伸的须根, 将现场服务、远程支持与海外交付编织成一张立体网络。她常对团队说:“客户的服务器在哪里, 我们的服务触角就要伸到哪里。”

2006年深秋, 刚入职不久的林琳抱着厚厚的产品手册, 去拜访一家国有银行。会议室里, 客户IT总监指着屏幕上的系统架构图, 语气焦灼:“我们需要的不只是技术支持, 是能陪我们走完数字化转型全程的伙伴。”这句话后来成了她职业生涯的锚点。如今每当新客户提出定制化需求,

她仍会像当年那样, 带着技术团队驻场调研三周, 把对方的业务流程画成流程图贴满会议室墙壁, 再用不同颜色的便签标注出可以嵌入数字化工具的节点。

金融行业的服务器机房总带着恒温的凉意。去年冬天, 某城商行突发核心系统升级需求, 林琳带着方案连夜飞赴客户所在城市。凌晨三点的会议室里, 她用马克笔在白板上推演交付流程:北京总部的架构师负责方案设计, 上海交付中心的工程师跟进模块开发, 远程团队7x24小时监控系统稳定性。当第一缕阳光透过百叶窗照在“上线倒计时”日历上时, 客户总监握着她冻得发红的手说:“你们的响应速

度, 比我们自己的技术部还快。”这样的场景在她多年的职业生涯里不断重演, 最终沉淀为年销售额2亿的成绩单, 也让金融、互联网等行业的客户名单, 在她的通讯录里排满了整整三个文件夹。

团队培训室的白板上, 永远留着她写的一句话:“销售不是推销产品, 是翻译客户的需求。”每个季度, 她都会请交付中心的技术骨干来讲课, 让销售们带着笔记本去数据中心轮岗。有次新人小王在客户面前卡壳于云计算架构细节, 她没有批评, 而是第二天带着小王去现场观摩系统部署, 指着服务器指示灯说:“记住这些闪烁的频率, 它们在告诉你客户真正需要什

山东梁山“微工厂”有了“妈妈岗”

9月29日, 农家妇女在菌种“微工厂”里正忙着加工菌袋。去年以来, 山东省梁山众成菌业增设了“妈妈岗”, 这是县总工会牵头推动、劳模发挥示范作用就业帮扶典型, 农家妇女做到了顾家赚钱两不误。该厂有60位“妈妈岗”员工, 她们每月有3000多元的收入。图为菌种车间“妈妈岗”上岗一角。

杨玉建 代存义 摄影报道

么。”如今小王已成了互联网行业的销售冠军, 团队里像这样成长起来的骨干, 已有二十余人。

近二十年的时光里, 她见证着柯莱特的服务网络从北京延伸至全国, 又迈向海外; 也亲历着客户的IT系统从机房里的服务器集群, 进化为云端的数字生态。办公桌上那支三色马克笔的墨水换了一批又一批, 而她早已在无数次与客户的沟通、同团队的协作中, 摸清了这个行业的脉搏。此刻晚风拂过窗台, 远处数据中心的指示灯依旧规律闪烁, 如同她与柯莱特共同走过的岁月里, 那些从未停歇的、稳健的脚步。