

让“抠成本”成为持久竞争力

——哈电集团锅炉公司推进降本增效纪实

本报记者 王武军

成本管控是企业生存发展的根基,提质增效是赢得竞争的关键。今年以来,哈电集团紧扣“十五五”开局目标,全面部署降本增效专项行动。集团所属锅炉公司如何通过多维创新交出亮眼答卷?本篇报道深入一线,揭示其从工艺、供应链、数智化、装备到组织架构的系统性变革实践。

在能源装备行业竞争日趋激烈、原材料价格持续波动的背景下,制造企业如何“挤”出效益、“炼”就韧性?哈电集团锅炉公司以一组扎实的数据给出了回答:焊接工时节约14.2%,管子车间产能提升50%,热处理炉综合能耗下降40%,智能检测复评效率提升200%……

这些数字背后,是一场从车间到管理层的深层变革。锅炉公司正围绕“研产供销服”全链条,聚焦“人机料法环”全要素,多措并举精准发力,将降本增效从口号变为可量化、可复制的企业硬实力。

赋能工艺优化 让每一道焊缝都产生效益

“降本不是减配,增效不能牺牲质量。”这是锅炉公司工艺部门反复强调的原则。在小机组管接头与集箱筒体制造中,工艺团队依托数智化设备,迭代优化焊接方案,以全焊透成型技术替代传统纯电弧焊。结果显示,单件产品焊接工时减少14.2%,焊材用量下降5%,产品结构可靠性同步提升。更值得一提的是,约10%的产品可依规范免去水压试验工序——仅这一项,便大幅缩短了检测周期

与能耗占用。

与此同时,企业自主研发的“免贴点高精度三维扫描+智能建模+高功率激光切割”成套下料设备,使燃烧器喷口管屏异形结构件的下料效率整体提升50%。为锅炉核心部件的智能化、精益化生产奠定了关键技术基础。

聚力供需协同 从“买全球”到“造得出、用得好”

2026年3月15日,一场特殊的供应链大会在锅炉公司召开。国内百余家核心供应商、200余名代表齐聚一堂,议题只有一个:如何用供应链协同“挤”出更多降本空间?

供应链大会上,锅炉公司明确提出“十五五”时期供需深度联动的路径,重点推进关键物资国产化替代。以高端阀门为例,通过优化采购布局,国产化应用规模已突破8000万元,并在多个国家重点工程中成功投用。此外,镍基焊丝、耐热钢材等长期依赖进口的核心焊接材料,已全部完成国产化研发与试验验证。截至2025年底,累计采购国产化焊材超150吨,在保证性能的前提下显著降低了采购周期与成本。

深耕数智转型 车间里“长”出新质生产力

走进锅炉公司新落成的管子数智车间,20余套数字化、智能化设备正高效运转。数据显示,该车间产能提升50%,而

水冷壁分厂膜式壁管屏数字化生产线的单位面积产能,已达到行业平均水平的3.5倍。

联箱分厂的集箱管孔智能加工单元,加工效率提升3.6倍;管接头备料自动化产线有效压减了人力投入;轻容分厂投用的世界首台四机机器人智能协同管子管板焊设备,焊接效率提升2倍以上。

在质量检测环节,企业自主研发的直管智能检测系统可实现焊接缺陷100%精准识别,初检效率提升50%,复评效率提升200%,人力成本降低50%。数字化协同交付平台打通了供应链信息壁垒,实现生产计划全域联动与资源动态调度,该平台相关管理课题已荣获2025年机械行业企业管理创新成果奖。

实施装备迭代 每一立方米天然气都要“烧”出价值

降本增效,既要“算细账”,也要“动大设备”。锅炉公司将目光投向高能耗环节——热处理炉。

重容分厂701、702热处理炉经升级改造并投用后,经实际工况验证,综合能耗降幅均达40%左右。截至2025年底,仅天然气成本一项,两炉累计节约约60万元。新配套的智能燃烧与在线监测系统,不仅能动态优化温控方案,还同步提升了设备运行稳定性与热处理产品质量。

这种“硬件迭代+智能控制”的组合路径,正在成为锅炉公司系统性挖潜降耗的标准化范本。

重组职能架构 让“降本”有人管、管到底

如果说技术和设备是“硬功夫”,那么组织架构的调整则是“软实力”的关键保障。锅炉公司以原招标管理部为基础,整合成本费用管控、降本增效统筹、目标成本管理等核心职能,打破部门壁垒,从生产、设计、工艺等业务部门抽调专业骨干,组建了一支20余人的全链条成本管控团队。

这一改革使原部门的定位发生根本转变——从传统的招标采购、价格审核,升级为覆盖产品全生命周期、贯通“研产供销服”全链条的综合成本管控模式。从此,降本不再是某个环节的“单打独斗”,而是贯穿研发、采购、制造、检测、交付的全流程协同。

下一步,锅炉公司将持续构建全员、全要素、全价值链、全生命周期的成本费用管控体系,统筹优化“人机料法环”核心资源配置,以组织重构强化统筹保障,以技术创新拓宽创效路径,以供应链协同夯实成本根基,以数智转型赋能提质增效。

在能源装备行业从“规模扩张”向“精益运营”转变的关键时期,哈电集团锅炉公司的实践证明:真正的降本增效,不是短期的节衣缩食,而是系统性的能力建设。

自主创新再次取得新突破 吉林大华 连获两项国家发明专利

本报讯 近日,东北工业集团吉林大华机械制造有限公司(以下简称“吉林大华”)再传捷报,该公司自主研发的《一种飞轮壳加工用检测装置》荣获国家发明专利证书。这是本年度继《一种飞轮壳气密性检测装置》之后,吉林大华斩获的第二项国家发明专利,标志着吉林大华在核心技术研发与工艺创新领域接连取得实质性突破,科技创新实力再上新台阶。

作为国家级专精特新“小巨人”企业、国家知识产权示范企业,吉林大华始终将自主创新摆在企业发展的核心位置,坚持以技术研发破解发展难题,以创新动能引领企业前行。面对行业发展中的技术壁垒,公司不惧挑战、主动攻坚,持续加大科研经费与资源投入,组建专业技术研发团队,聚焦生产制造、质量检测、工艺优化等关键环节深耕细作,全力攻克技术痛点,着力破解产业发展中“卡脖子”难题。

此次接连获批的两项发明专利,均围绕

飞轮壳检测关键技术展开创新设计。装置结构科学合理、检测精准高效、实用性强,有效优化了飞轮壳生产检测流程,提升了产品质量管控水平与生产效率,进一步夯实了企业在汽车零部件领域的技术领先优势。

深耕汽车零部件行业多年,吉林大华凭借过硬的技术实力、稳定可靠的产品品质,打造出极具市场竞争力的汽车飞轮总成、齿圈等主打产品,系列产品凭借优良性能远销海内外,赢得广大客户的高度认可与信赖。

两项国家发明专利的落地,既是对吉林大华创新成果的权威肯定,也是该公司持续强化自主研发、坚持走创新发展之路的生动缩影。“下一步,吉林大华将继续坚守创新初心,持续强化知识产权创造、保护与运用,不断加大研发力度,深挖技术潜力,以更多原创性、实用性科研成果赋能企业高质量发展,力争在汽车零部件制造领域持续突破、再创新高。”公司总经理王红岩说。

(姜武)

“技术比武”按下技能提升快进键 ——铁运处第十七届“状元杯”技术比武大赛侧记

本报通讯员 崔陈

连日来,安徽淮北矿业集团铁运处第十七届“状元杯”技术比武大赛火热开赛。赛场上,选手们以精湛技艺一较高下;赛场外,工作人员默默保障、全力护航——一曲属于铁路劳动者的奋斗之歌,在百里矿区线路上激情唱响。

统一标准 严考实评见真章

“裁判、考题、裁定标准三统一,就是要一个标准严到底,彻底摸清职工真实技能水平。”负责比武组织工作的裁判员蒋道奎谈及此次大赛的规范程度,深有体会。此次技术比武,目标直指安全技术瓶颈。为此,铁运处在理论与实操之间找突破口,在课堂与现场之间找结合点。各工种筹备工作小组深入一线调研,广泛收集职工意见,根据岗位应知必会技能和实际情况,把脉理顺、把课读薄,梳理制定了涵盖基础规章、作业标准、专业知识、安全注意事项等要点的考核体系——真正实现什么欠缺补什么,什么关键考什么。

为确保大赛高标准、高质量举办,各基层单位严格按照统一部署,先后组织预赛选拔,层层筛选,优中选优,最终112名精兵强将会师决赛。

在考评质量上,铁运处精选集团工匠、单位技术专家等业务骨干担任裁判,每个岗位固定2人全程跟踪实操考试,确保评判尺度一致;考题由铁运处分管领导敲定方向,相关人员反复打磨,形成紧扣现场、实用管用的理论题库。

赛场“亮剑” 百工钢道竞风流

理论筑基,实操亮剑。本届大赛延续“理论考试+实操考核”双轨并进的经典模式,既用理论考试检验知识储备,更用实操考核锤炼真功夫。

调车员赛场——速度与精准的较量。随着裁判一声令下,秒表跳动,调车员如离弦之箭冲向作业区域。摘接风管、检查车辆、摘挂操作……每一个动作干脆利落,每一次判断果断准确。工具碰撞声、风管接驳声此起彼伏,选手们毫厘必争,将“快、准、稳”三字诀演绎得淋漓尽致。

机车司机赛场——沉稳与智慧的交锋。赛场上,机车司机目光如炬、神情专注,从一颗螺丝到一根管道,从工况切换到精准停

车,每一步操作都从容不迫。尤其在应急故障处置环节,选手们迅速判断、精准操作,展现出新一代铁运人驾驭智能装备的过硬本领。

检车员赛场——毫厘之间见真章。检车员比武现场,安静得只能听见选手们的呼吸声。他们手持点检锤,弯腰、蹲下、探身,逐一敲检每一个部件。耳听声响辨状态,眼看外观查隐患,手触温度判异常——“望、闻、问、切”四字诀在他们手中化作了精准高效的检修动作。

信号工赛场——方寸之间显功力。信号机箱前,选手们神情凝重、目光锐利。打开机箱,排查线路,锁定故障,重新接线……螺栓拆卸一气呵成,线头制作精准到位,每一个接口都严丝合缝。有选手大幅度提前完成全部故障排查与修复,引来现场一阵惊叹。

……

整个赛场气氛热烈而有序,各工种选手操作规范、争分夺秒,充分诠释了矿区铁运人“干一行、精一行、专一行”的工匠精神。

精夯根基 以赛促学赋新动能

赛场上的从容不迫,从来不是一朝一夕之功。“每日一题、每周一案、每月一考、班前提问、班后复习”——这些强化职工业务技能的学习方式,在矿区铁路各基层班组早已成为日常工作的一部分。

近年来,铁运处坚持“党管培训”,构建“培训+”全链条机制,从顶层设计入手,构建“1+3+N”系统化培训体系,“1”即一个安培中心统筹,“3”即实训基地、工匠工作室、岗点实操三大阵地支撑,“N”即覆盖主要工种的N个特色培训项目。在课程内容上,职教中心建立“需求导向”机制;在师资力量上,建立“百人师资库”;在培训模式上,以“点餐式”模式让系统化培训机制在一线落地见效。

比武不是终点,而是新的起点。比武结束后,铁运处围绕比武中选手们的共性问题,依托考评数据为各岗位职工绘制“技能画像”,通过开展专项业务培训,利用“手把手”教学、“点对点”补强,夯实职工岗位基础,真正推动技术比武从“赛场考”到“现场用”,让标准化作业在潜移默化融入职工的日常工作中,成为推动企业高质量发展的内驱力。



卢仁峰为青年员工讲述焊接加工技艺。

开展后备人才“种子计划”系列活动 一机集团以人才强企锚定未来

本报通讯员 张海超

人才培养的鲜明导向。“师傅的一句话,能让我们少走很多弯路。”近日,由公司团委联合公司工会、国家级技能大师工作室举办的“第一期技能提升交流会”在三分公司举办。活动邀请各单位焊接能手同台竞技,为青年技能人才搭建成长舞台,引导大家以技立身、以匠修身。

交流会现场,三分公司高级技师马卫东向青年们分享了自己的成长感悟:“技能人才,是练出来的,更是干出来的!”从普通焊工到技能尖兵,马卫东的成长轨迹,是一机集团技能人才培养的生动表现。面对钛合金焊接易变形等行业难题,他白天扎根车间试验,晚上查阅资料梳理思路,把失败化为进步的阶梯。为攻克大型铝合金部件骨架制造技术瓶颈,他牵头协同攻关,与工艺、设计人员反复论证优化,最终实现质量效率双提升。不久前,他牵头完成的两项创新成果荣获装备制造行业焊接工艺创新大赛二等奖。

重点项目是最佳练兵场,关键工序是最好课堂。一机集团坚持把重点项目、关键工序、急难险重任务作为淬炼技能人才的主战场,依托大师工作室和技能传承平台,推动“导师带徒”制度化、“岗位练兵”常态化,形成了“干中学、学中干”的良性循环,让技能人才在生产一线经风雨、壮筋骨、长才干。

以赛促学

全国钳工技能大赛在即,笔者在一机集团六分公司张学海国家级技能大师工作室里看到,训练计划排得密密麻麻。与

以往集中授课、统一操练的模式不同,这次工作室推行的是“一人一案”精准备赛——基础功不扎实的从锉削、錾削重新练起,工艺分析薄弱的集中强化复杂工件图纸解读,综合能力不足的组织全流程模拟提升。针对每位选手的技术特点与薄弱环节,工作室逐一“过筛子”,查漏补缺,逐项突破。

在打磨技能的基础上,工作室还把模拟比赛作为重要一环,一比一还原大赛流程与评分标准,让选手在实战氛围中适应压力、积累经验、磨炼心态。“比赛比的不仅是手艺,更是心理素质和应变能力,平时练到位,赛时才能稳得住。”这套以赛促学、练赛结合的方法,让备赛本身就成为一次系统提升。

以赛促学、以赛促练,是一机集团技能人才队伍建设的常态抓手。一机集团坚持以技能大赛为牵引,构建“赛前精准集训、赛中实战淬炼、赛后总结推广”的闭环机制,将竞赛成果转化培训资源,将选手经验升华为团队财富,实现“台上比拼、台下共进”的倍数效应,持续锻造结构合理、梯次衔接、素质过硬的高技能人才队伍。

功以才成,业由才广。一机集团始终坚持人才强企战略,以匠心传承为纽带,以创新实干为动力,广开进贤之路、厚植成才沃土,让工匠精神在一线落地生根、开花结果,以高素质人才队伍支撑高质量发展,为加快建设适应中国式现代化的世界一流特种车辆研发制造集团筑牢坚实的人才根基,注入源源不断的人才活水。

化、技术攻坚等领域深度碰撞,把各自的经验拿出来,把遇到的问题摆上桌,在互学互鉴中实现资源共享、能力共进。同时,工艺研究所选派4名技术骨干“走出一机”,到兄弟单位研究所学习,聚焦前沿工艺和科研创新方法,让青年人才到更广阔的平台长见识、强本领。

培养的精准度决定成长的速度。工艺研究所为每名交流人员制定“一人一策”培养方案——缺什么补什么,弱什么强什么,不再“大水漫灌”,而是“精准滴灌”。交流期满后,交流人员逐一登台,亮成果、谈不足、讲思路,接受现场点评和综合评价。这场“结业考”不仅检验了培养成效,也为后续精准施策积累了经验。

从“一人一策”到“双向交流”,工艺研究所的做法是一机集团加快青年科技人才成长的缩影。公司层面持续完善科技人才跨单位、跨领域培养机制,打破单位壁垒,贯通创新链条,让青年科技人才在流动中拓宽视野、在对撞中激发潜能,为各业务板块储备了一批视野开阔、素质过硬的后备人才队伍。

一线淬炼

让一线成为最好的课堂,是一机集团

好煤卖好价 ——中煤新集公司“双细分”营销改革观察

本报通讯员 许士卿

够,还得找对“巧妇”。运销公司负责人刘泽民介绍:“新集拥有稀缺的1/3焦煤资源,预计2027年具备规模开采条件。我们正在探索销售新模式,把资源的‘稀缺性’转化为‘含金量’。”

这份紧迫感事出有因。在能源转型加速的背景下,动力煤需求稳中有降、价格中枢下移;而焦煤作为钢铁工业的核心原料,资源稀缺、溢价能力强。坐拥这片1/3焦煤,无异于“捧着金饭碗”。

转机始于今年初。随着集团公司“产品细分、市场细分”战略的落地,中煤新集公司致力于让每一块煤都身价倍增。

车轮上的“敲门行动”

改革没有现成经验可循。为了精准摸清市场脉搏,一支“营销轻骑兵”迅速组建。

从江淮大地到三晋腹地,运销团队足迹遍布全国。在南京,他们向行业标杆请

教定价机制;在山西,他们蹲点学习先进企业的合同范本。一位销售员的笔记本被翻得卷边,密密麻麻记满客户指标需求与心理价位,这本沉甸甸的“作战地图”,成了抢占先机的底气。

“那时候,白天跑客户、拜访谈心,晚上理思路、复盘数据。”公司总会计师回忆起带队辗转江西、江苏、山东的日子,眼神里透着坚定。走出去,敲开的不仅是客户的门,更是中煤新集未来的路。

经过数月摸排,公司锁定刘庄矿业和新集二矿的1/3焦煤作为突破口。4月方案获批,5月竞拍启动。当第一单焦煤高价成交的喜悦传来,整个团队知道,这条路彻底走通了。

从“坐商”到“行商”的转身

走进刘庄矿业选煤厂,机器轰鸣声震耳欲聋。厂长李伟指着正在安装的关键设备说:“这是在优化炼焦煤分选工艺。”改

造完成后,将形成精煤、洗混煤、矸石三类产品结构,预计年收益较单一生产动力煤实现大幅增长。

“双细分”不仅是销售端的单点突破,更倒逼了全链条的系统性重构。

过去“等客上门”的景象已不复存在。如今,销售人员每月带着详尽的煤质分析报告,主动奔赴各大钢厂和焦化厂。笔者在现场看到,一位销售员正对着电话如数家珍地介绍产品优势。这种“一品一策”的精细化运作,让公司在激烈的市场博弈中牢牢站稳了脚跟。

向“高附加值”要未来

满载优质焦煤的重卡缓缓驶出煤场,这些“乌金”将在深加工后广泛应用于冶金、炼焦等领域。

改革未有穷期。下一步,公司将加快选煤厂焦煤洗选系统升级,稳步扩大1/3焦煤产品占比,并着力培养一批既懂煤质又懂市场的“专家型”营销队伍。

从“统购统销”到“分采分销”,公司用“双细分”这把钥匙,打开了提质增效的大门。在这片充满活力的淮河畔,一场关于黑色资源的绿色增值革命,正激荡出新的澎湃动能。



四川乐山 AI 赋能木业产业

近年来,四川乐山万华木业板业有限公司以全屋定制、高端家居为发展方向,瞄准“绿色”转型,深度融合AI技术与木业生产经营。通过引入物联网设备、自动化生产线及中央控制系统,企业实现了对锯切、干燥、分拣等关键工序的实时数据采集与精准控制,有效推动木制品向高端化、智能化迈进。李华时 宋雨琴 摄影报道

结婚启事

程可伟 戴思娜

于公历2026年6月1日正式结为夫妻。愿修百年之好,共赴白头之约。特此登报,敬告亲友,亦作留念。