

罗平县 不同装烟方式 试验示范专项 工作进行顺利

2012年,云南罗平县罗雄基地单元被国家局确定为卧式密集烤房不同装烟方式试验示范项目的十个试点之一,为确保试验取得成效,罗平分公司强化各项工作措施,确保该项试验顺利进行。在试验进行前,罗平分公司成立了以主要领导任组长的试验示范专项领导小组,直接负责该项目的组织和实施。结合当地实际,试验采取边试验边示范、先试验后示范相结合的方式开展该专项工作,确保该项工作能够顺利完成以及达到专项工作的预期效果。

目前,该试验示范项目的中部和下部烟叶烘烤试验已经结束,相应的取样保存工作已全面完成,相应的用工、电耗、煤耗、经济性状等试验记录正在收集整理中,该项工作已转入上部叶的烘烤试验。

(赵华武)

赤峰市平煤 投资公司 平庄分公司 品牌服务促和谐

为了进一步强化品牌服务效应,内蒙古赤峰市平煤投资公司平庄分公司加大督促和监管力度,对服务工作进行合理调整和部署,努力提高整体服务水平。

为了全面推进服务工作从横向到纵深发展,在美化、绿化、净化矿区环境过程中,他们实施科学严谨的管理办法,确保实现清扫工作无盲区 and 死角、确保保洁工作及及时到位和清运工作整洁彻底不留“尾巴”。同时,对绿化工作进行整体规划设计,用优质的花草树木种苗和科学的栽培方法提高种植成活率,对绿地经常化地平整草坪和清除杂物,对树墙和树木做好修剪整形工作,倾力打造“花园式”小区,为居民创建干净优雅的居住环境。他们坚持尽全力解决居民提出的问题和建议,大力整顿和制止乱扔乱倒、乱堆乱放现象;及时拆除和清理小区内居民私自侵占绿地而私搭乱建的停车场,还居民一片绿色的净土。为了保证五七工和家属工及时缴纳养老保险,他们积极组织 and 抽调人员做好咨询、登记、证件核实和存档工作,对核查不合格人员给予耐心地解释和说明,为电话联系不上的人员挨家挨户送达档案,从未出现过任何差错和失误。

为实现品牌服务整体实效,该公司要求单身公寓用人性化进行服务,以细致体贴的服务保持好宿舍的卫生,整理和归拢好室内的物品,保证24小时热水的供应,尽可能满足大家提出的建议和要求,让居住在这里的人们有宾至如归的感觉。他们对居民区浴池的细节服务工作提出更高的要求,确保每天做到对浴池进行全方位的杀菌消毒,把水温调到适宜的温度,给顾客创造放心的卫生环境,使顾客高兴而来满意而归。为增强街道社区的服务意识,他们要求工作人员用诚实守信的服务态度为居民释疑解惑,尽职尽责为居民办理各项事务,切实解决和处理好关乎居民利益的问题,真正赢得广大居民的拥护和信任。

(潘俊国)

携手共筑产品质量大堤

——东风德纳车桥有限公司十堰部件厂“质量双争”立功竞赛活动剪影

日前,东风德纳车桥有限公司十堰部件厂党委为配合东风德纳车桥有限公司、工厂质量改善课题和质量稽查及整改整顿工作,提升工厂产品质量,携手共筑产品质量大堤,在全厂范围内启动“争创质量信赖岗位,争当质量改善明星”立功竞赛竞赛活动(以下简称“质量双争”立功竞赛)。

精心策划方案 做到“三个结合”

从今年5月底开始,该厂党委结合东风德纳车桥有限公司“质量提升年”要求和工厂实际,围绕公司、工厂质量改善攻关课题,着手策划提升产品质量的专题立功竞赛活动。为了使此项活动参与面广、影响力强、效果好,厂党委成立了CFT团队,经过多次研讨,确立了以“争创质量信赖岗位、争当质量改善明星”为主题的立功竞赛系列活动:全员质量意识教育、质量改善党员先行、质量格言警句及“我为质量建言献策”合理化建议有奖征集、“质量信赖岗位”和“质量改善明星”评选及表彰等项目。

为使活动更具针对性,该厂党委要求做到“三个结合”:一是要与车桥公司党委开展的“上质量降成本,共产党员当先锋”主题竞赛活动相结合;二是要与工厂年度质量改善攻关课题相结合;三是要与工厂“五星班组”及“十星员工”竞赛活动相结合。通过有效开展“质量双争”立功竞赛要达到三个目的:一是增强全员质量



意识,促进质量管理体系有效运行;二是降低质量索赔,树立质量品牌;三是强化工艺纪律,落实岗位“三检制”。

领导高度重视 广泛宣传动员

为汇聚全员力量,持续提升产品质量,7月2日,该厂党委隆重召开“争创质量信赖岗位,争当质量改善明星”立功竞赛启动大会,号召全厂党员干部及员工围绕工厂生产经营中难点、热点,积极参与到活动中去,为实现工厂年度经营目标做贡献。

十堰部件厂厂长王鹏作了专题形势目标教育,重点介绍了国内宏观经济形势、汽车行业发展趋势以及车桥公司、工厂当前面临的质量形势。他希望全体干部员工能够充分了解

公司、工厂质量形势,用危机心态正视质量管理工作取得的成绩和存在的不足,着力提高产品质量对企业生存与发展的重要性认识,下大力气把好质量攻关,为把工厂打造为德纳全球质量标杆工厂而不懈奋斗。

十堰部件厂党委书记陈正权要求全体共产党员要努力成为质量信赖岗位的先行者,在生产过程中率先做到“三不两保证”。各党支部在“质量双争”立功竞赛活动中要起到引领作用,要做好宣传发动工作,着力使质量宣传教育活动有声有势、入情入理,形成“质量双争”立功竞赛活动的良好氛围。

东风德纳车桥有限公司党委书记张东兵对该厂开展“质量双争”立功竞赛活动十分重视,他希望该厂党委要做好三方面工作,一是要抓好宣传动员,把“质量双争”立功竞赛发动



好;二是要抓好协同配合,把“质量双争”立功竞赛组织好;三是要抓好过程管控,把“质量双争”立功竞赛各项措施落实好。

基层积极响应 推进扎实有效

该厂各党支部积极行动起来,纷纷组织和带领广大员工参与到“质量双争”竞赛活动中来。一是各党支部相继成立了活动领导小组,按照工厂党委的要求制定了详细的活动推进计划,并明确了责任人及时间节点。二是纷纷组织召开“质量双争”立功竞赛活动启动会,在车间现场悬挂宣传横幅并利用现场目视板、工厂局域网等工具大力进行宣传,形成了浓厚的立功竞赛氛围。如四车间党支部利用班前会组织全员在车间“质量双

争”立功竞赛承诺目视板上签名,使车间每名员工既许下自己的质量诺言,又受到一次深刻的产品质量意识教育。三是组织员工利用业余时间自创质量格言警句。截至8月底,共有200余名员工创作格言警句302条,厂党委将组织评审组进行评审,产生的优秀作品除给予表彰和奖励外,还要制作成警示牌在现场悬挂,逐步形成具有本企业特色的质量文化。

(辛亚红 艾保国 计德锐)



红豆五大品牌专卖店七夕促销活动获得好评

农历传统节日中最具浪漫色彩的节日七夕受欢迎的程度不亚于西方情人节。随着网络宣传活动、各大商场促销铺天盖地而来,一年一度的七夕情人节拉开了序幕。为了争夺七夕这块大蛋糕,红豆集团旗下五大品牌服装专卖店(红豆形象男装、IDF、轩帝尼、红豆居家、红豆家纺)也是煞费苦心、“火力全开”,专卖店内不仅摆好吊旗、三脚架KT板、DM单、收银台立牌、三折页等系列宣传物料和限时特惠77元起、限期折扣77折的优惠海报,为备战七夕做好了全面充足的准备。

为提高活动更热烈反响,部分门店在活动期间铺设了红地毯,红红火火点燃起爱的热情,消费的欲望,把活动气氛推向高潮。主题搭配促销内容成为了宣传的亮点。“传递你的爱”、让爱“轩”动你我、岁月无声,真爱永恒等多个主题吸引顾客的眼球,同时配合多种宣传促销方案,春夏装买“衣”送“衣”、全城热恋·激情77(全场77送77)、浪漫七月七,全场四九折优惠等。活动期间,常常出现了收银台前排队结账的消费热潮。

在本次七夕相思节活动中,各门店推出分阶段多种形式的打折优惠,

活动前期进店购买就赠送红豆、相思卡、红豆手绳、会员推荐亲友还赠积分、直营店消费满77送77,满177送177……以此类推。后期阶段的促销活动更是令人尖叫,红豆家纺门店推出特供抢购品,暑期冰点秒杀等活动项目。原价179元/只的红豆家纺护颈枕/荞麦枕,特价抢购,只要77元/对,超值的优惠,将折扣降到最低,引发了新一轮的抢购热潮。

活动紧密贴合“七夕”情人节温馨甜蜜的氛围,传递出七夕“情”文化的特点,在拉近与顾客距离的同时也让顾客感受到品牌的人文内涵,对于

建立品牌的市场美誉度起到了很好的口碑效果。活动期间还推出爱情主题月、爱情快递、爱情见证三大特别单元,活动吸引了不同顾客的亲睐,不但拉拢了更多的潜在顾客,也把产品信息和品牌传播给更多的人熟知。

各区域门店还大力开展路演、低价竞拍等活动,获得了现场顾客的争相抢购。促销不等于降价,通过营销策划、品牌推广,提高店铺知名度,提升单店业绩。

此外,红豆置业也推出了系列活动,抽奖活动、购房抵用券、七夕言真爱、宣传主题墙、七夕爱の洋房(74平

米小户)认购优惠等。红豆杉盆景作为红豆的健康产业,7.7折优惠等促销也为加盟商提供了更多的优惠。

触手可及的甜蜜,实实在在的优惠,获得了众多顾客一致好评,使得此次七夕促销活动的企划方案获得了很大的成功,尽管销售成绩均取得了很好的成绩,但增长的空间还有很大,红豆集团将一如既往地品牌策划、促销活动、广告投放、货品质量等方面做到最好,力求更大的突破!

(斯加)

矿山中的维修“大拿”

——记鲁安能源集团机电科维修工赵衍巍

9月1日,在肥矿集团第四届员工技能大赛井下电钳工比武中,一个毫不起眼的小伙子一路过关斩将,从19名参赛选手中脱颖而出一举夺得了第一名。他就是鲁安能源集团机电科一名普普通通的维修工赵衍巍。

赵衍巍,2002年调入机电科电安装组,从走上维修工的岗位那一天,他就下定决心,努力学习,掌

握技术,迎接考验。在日常工作中,他虚心向师傅请教,现场只要有设备维修,他都主动上前参与。不到一年时间,他就对井下现场的机电设备有了详细的了解,并逐渐开始独立完成日常的检修工作。

面对新型电气设备的自动化程度高、技术精密度高的要求,为了能拓宽自己的知识领域,他坚持学中干、干中学,遇到不懂的问题,

打破沙锅问到底,非弄个水落石出不可。在工作之余,他还阅读了大量有关本岗位相关的理论知识。他先后自学了微电子技术、plc编程语言、vb编程语言、cad制图等多种专业知识,提升了自身的业务水平。

经过多年的磨砺,赵衍巍逐步成为他所在班组的技术“大拿”。多次出色完成了电器设备的安装维修任务。去年8月份,井下变电所设

备开关频繁跳闸,赵衍巍心急如焚,故障一分钟不排除,就会耽误正常的生产。他拿来说明书认真研究,并仔细检查设备线路。经过半个小时的奋战,赵衍巍通过摇测绝缘电阻,测量直流电阻,查出三相电流不平衡,导致设备频繁跳闸。他通过及时调整设置参数,排除了故障,保证了正常供电。

“光生产不节约,等于买了无

底锅。”赵衍巍是这样说的也是这样做的。他在工作时总是把能修复的设备尽量修复,不能修复的设备拆了当配件使用。他还利用自己所学的电子技术专长,修复了许多被他人认为报废的电子线路板、开关电子插件、各类开关综合保护装置,为企业创造了经济效益,受到了领导的一致好评。

(董元涛)

练好“质量内功”

北宿矿提升应对危机战斗力

面对当前严峻的经济形势和煤炭市场行情,山东兖矿集团北宿矿坚持把提升质量作为应对危机的重要手段,突出抓好安全质量、煤炭质量和经营质量,为矿并战危机、渡难关,实现逆势发展奠定了坚实基础。

严抓安全打基础。“没想到掘进二区的质量标准化建设搞得这么好,风水管路、风袋、牌板吊挂平直,电缆一尘不染,巷道光爆成型标准高,现场的工业卫生综合形象达到了高标准、高境界,实现了动态达标和文明生产。非常值得我们学习。”这是8月16日在该矿质量标准化现场会的1015轨道巷现场,北宿矿一名单位负

责人在接受记者采访时说的一段话。像这样的现场会,这个矿今年已经组织了4次了,该矿76名科级以上干部参观了掘进二区的两个掘进迎头,参会人员谈感想、写体会、定措施,在全矿再次掀起了“提境界、严标准、建精品、强基础”的热潮。今年以来,这个矿一直把确保安全作为矿井应对危机、平稳发展的重要保障,树立“巩固就是落后,不提升就是退步”的理念,按照井上下同管理、同标准、同达标的要求,进一步优化工艺流程,精细标准、精细施工,加强现场施工质量监管,确保做到施工一项、达标一处,为确保矿井安全生产夯实了基

础。

提升煤质促销售。煤炭市场形势的持续下行给做好煤质管理工作提出了更高的要求。北宿矿从“抓好煤质就是保生存、保饭碗”的高度出发,提出了“视野之内无杂物、无石头”要求,多次召开煤质管理专题会议,修订完善了矿井煤质管理考核办法,落实各级管理人员、煤质验收员、安监员煤质管理责任,严格执行综采工作面采高控制奖罚措施,安排专人对煤流各转载点等重点岗位进行动态检查,煤质科全体人员对于落地煤中矸石、杂物等进行再挑选,严把煤炭出场质量关,做到了商品煤做到车车有

采样、批批有化验,出场煤发热量始终稳定在5300大卡左右,有力地促进了煤炭销售工作。1-8月份,这个矿共销售煤炭6395万吨,实现了商品煤零库存目标。

经营管控降成本。北宿矿把加强管控作为迎战危机、降本提效的重要手段,组织干部职工广泛开展形势任务教育、艰苦奋斗教育、市场经济教育,通过“思想挖潜”,使干部职工认识到了节约挖潜的重要意义,树牢了“过紧日子”的思想,让节约成为习惯。他们结合矿井实际出台了“十大清理十大提升”活动实施意见,集中清理中间商,全面推行CF精细管理

系统和全面预算管理、风险管理,充分发挥内部市场监控管理作用,严格执行“一枝笔”签字、物资比价采购等制度,严把材料使用关口,对全矿物资进行清查盘点,开展全矿设备资产清查摸底工作,合理调剂使用闲置设备资产,严控办公费、招待费、差旅费、租车费等,从点滴和细节入手,促进经营管理的科学化、规范化。今年1-8月份,该矿可控费用累计支出比考核减少2011万元,减幅43.03%;商品煤完全成本比考核降低119.65元/吨,降幅16.04%。

(张兴茂)