

4 公司 Company

蔡先锋：采煤工匠是这样炼成的

“在理想和现实之间，他像一根上紧的发条。扎根一线，革新创造，他在矿山赢得了‘智多星’的称号。他就像一块乌金，立足于黑暗，追求光明。他用实际行动证明，高学历人才只有在一线反复‘淬火’，才能不断地强筋健骨，实现自我，争做先锋。”

4月26日，北京，“冀中能源杯·第三届感动中国的矿工”发布会上，这段关于“十大杰出矿工”蔡先锋的颁奖词让大家记忆深刻。

蔡先锋，34岁，博士学位，山东兖矿集团东滩煤矿综采一区技术主管。先后荣获“最美东滩人”、“感动兖矿”先进人物”山东省管企业“敬业奉献”道德模范……

谈起这些荣誉，略显腼腆的蔡先锋对笔者说：“撕掉这些标签，我就是个普普通通的采煤工匠，生产现场才是我的立身之本。”

晚上9点，忙完手头的业务，蔡先锋准备下井，这已成为他的习惯：“这段时间，1308工作面过大断层，我到现场看看，昨天就发现当班的采高控制有问题，部分架子高度偏低。”

今年3月份，蔡先锋由综采一区技术主管提任矿生产技术科副科长，主持技术科工作，变化的是工作角色，不变的是他对采煤事业的执着。

为了尽快“上手”，蔡先锋一边处理科室日常业务，一边排定计划，用一个月时间走遍了井下现有的迎头和工作面，对采、掘、运、巷道设计、防冲、矿压等各专业做到心中有数。

“从研究一个采煤面到研究井下所有专业，我需要走更多的路，了解更多现场情况，才能把工作做到极致，这就是我理解的工匠精神。”蔡先锋说。

2012年，蔡先锋从中国矿业大学毕业，身份是采矿工程博士，十年大学苦读，面对高校、科研院、央企等单位抛来的“橄榄枝”，他完全可以挑选一个很“有面子”的工作，但他最终选择了采矿，选择了东滩矿采煤一线，他说：“高校赋予了我高学历，而基层能够造就我的高能力，有煤的地方我才能大展身手。”

顶着“大材小用”、“干不久就会飞走”的质疑声，蔡先锋从采煤岗位工作做起，把身边的每个人当成自己的师傅，对现场不懂的问题刨根问底，不到一年时间，他就对采煤、安全生产、技术管理等工作做到游刃有余。

作为蔡先锋的入门师傅，综采工区生产班班长孙培生至今对他赞不绝口，在孙培生眼里，蔡先锋从不拿架子，态度谦虚，最重要的是理论水平高。

2012年9月份，蔡先锋跟着孙培生下井实践。当时工作面正在拉移十字架后部运输机和转载机，可是有几个架子怎么也带不到位，大家反复几次都做不好，蔡先锋围着设备观察了一阵，然后提出了整体拉移运输机和转载机的建议，为了让大家信服，他还专门拿出本子画示意图，讲解这样做的原理，大家一试，架子果然都准确到位，工友们对蔡先锋顿时刮目相看。

在采煤一线，蔡先锋真正体会到了煤矿



人对安全的渴求，每当看着工友们用肩膀扛起近200斤的单体，听着工作面来压时碎煤唰唰的掉落声，蔡先锋都深感压力和责任，他说“我有责任和义务让大伙更安全更轻松地工作。”

2014年5月，蔡先锋被提拔为综采一区技术主管，在这一平台上，他开始为安全发力。每一次编制规程措施前，蔡先锋都要提前深入现场了解情况，从编制、校核、报批、学习贯彻和考试等每一个环节严格把关，把施工工序、工作标准、安全注意事项逐条传达到位，并深入现场监督指导执行情况。

综采工作面经常会遇到地质结构复杂、沿空巷道推进应力显现剧烈、连续过断层等异常恶劣条件，蔡先锋努力从技术研究和 management上夯实保障。每次工作面过断层，他都针对断层特点进行要素分析，超前制定专项安全技术措施，从顶板成为、采高、提刹刀、支架拉移程序和初撑力等每一个环节加强控制，创新研究出“安全快速过断层操作法”。

工作中的蔡先锋一直保持着专注的状态，专注于安全，专注于技术。他认为，专注做一件事情并不是坚持那么简单，还需要去突破常规，去创新技艺，去创造别人认为不可能的可能。

2014年6月份，他到检修班实践锻炼时，看到煤机厂设计的电缆拖移摇头和拖移杆是紧密装配在一起的，每次拖移出现问题，都是连着摇头一起拆卸更换，携带更换不方便不说，还造成不必要的材料浪费。经过研究他建议把摇头和杆分开，随即动手设计改造图纸，通过现场多次实验，取得良好效果。

每次革新之后，蔡先锋都会收获一份踏实。据统计，参加工作以来，蔡先锋参与或独立完成技术革新近30项，6项获得矿及以上科技成果奖，其中“一种矿”用断丝头、断管头提取装置”获得国家实用新型专利，赢得矿井“技术革新能手”称号。

(文/王建 付芝子 图/陈勇)

以不亏损为底线 节支降耗深挖内潜 黑沟煤业：极致经营锻造成本零空间

“夜班(不生产)能否适时停开一台局部供风机?”

“井口装料周期可否由每周改为每周、甚至每月?”

“从现在开始，废旧物料管理由采煤回收点直接对接掘进使用点。”……

上面一组具体降耗措施，正在伴随新矿集团黑沟煤业近期提出的“7项”问题式控本、集中节约材料“11条”思路方案加快落地。

黑沟煤业突出矿井降本控费、治亏减负着力点，重新梳理细排从现在到年底各项生产经营指标，明确以不亏损为底线要求，千方百计节支降耗，竭尽所能深挖内潜，坚

定不移采取“拧干毛巾”、“拧钉子”、“压榨花生油”等极致经营措施锻造成本零空间，着力打响新一轮治亏脱困攻坚战。

该公司坚持紧日子紧过，从力抓点滴节约、细小降本做起，把旧工作面回收到的接线盒(以前很多都进入了垃圾箱)密封线圈、胶垫、螺丝拆下来仔细分类存放，待新面安装时重复利用;将地面调度室“大屏”改为“小屏”，增设照明大巷自动停送电装置，按细化量化后的用电管理办法精准核对每一块计量电表，杜绝盲点死角、跑冒滴漏;仅用不到一百元的成本费购置部分配件，完成单价上千元的废旧电度表自行修复;包括一套截齿、一个钻头、一幅U型环、

一根链条都要循环复用、吃干榨尽，近两年来，未投用一根新枕木、一节新风筒。

极致经营，事无巨细。既要捡“芝麻”，更要抱“西瓜”。他们颠覆习惯性做法，倒头安装工作面、反接皮带机，优化采区设计与系统供电通风，推行仰采、转采、扇形交叉式开采，研究短距离工作面多循环制煤工艺，跨工作面搬家撤除等，其中，一次性复用长度超过5000米废旧皮带，累计节支1200000元;调整后的四六采场完成直接经营创效1580万元;“4000KVA变2000KVA主变同时开启变频时运转”降低总用电量课题立项变为有效实践;Y型通风、降阻供风效果得到大幅度提升。

与此同时，以用人最少、效率最高、效益最好为努力方向，瘦身减员精用工、“双提(提效率、提质量)双创(创新、创效)”优经营、“三项”制度促改革以及深化推进全面预算管理、全(员)面市场化管理、对标提升管理等项有方案、有流程、有内容的配套改革措施正在该公司加快设计筹划、有序组织实施，力争“始终产生利润”、“成本跑赢煤价”，“变不可能为可能”。

今年以来，该公司在吨煤单价较去年降低50多元的情况下，截至4月份矿井综合成本同比下降近400万元，避亏止亏200余万元。

(赵业永)

7 在中国是个有意思的重要数字,譬如形容人的心理有七上八下,人的婚姻有七年之痒等。七年时间,短如白驹过隙,从2010年到2016年的七年中,中国(广饶)国际橡胶轮胎展览会从零起步,迅速发展成为国内乃至国际知名的顶级专业展会,国内橡胶轮胎行业的现象级品牌。

打开广饶轮胎展：一个全球知名展会的七年进化论

■ 本报记者 赵健

翻看山东广饶县的城市名片，这里不仅是古代军事家孙武的出生地、吕剧发祥地、齐笔原产地，国家园林城市、国家卫生城市、国家旅游城市，而且，综合实力连续跨入全国百强县，入围全国最具投资潜力中小城市百强县、县域经济最具竞争力百强县、和谐中小城市示范县。

强劲的经济实力，其背后是全县有着橡胶轮胎、汽车配件及机电、化工、纺织、造纸、农产品加工六大主导产业集群的强力支撑，全县以此成长起了上市企业24家、中国500强企业4家，山东省100强企业7家；全县规模以上工业实现主营业务收入达到4244.5亿元。

其中，在广饶有着国内著名的橡胶轮胎产业集群，全国橡胶轮胎出口基地，更有一个不靠边、不沿海、不是交通要道却又声名鹊起、众人瞩目的全球顶级专业展会——中国(广饶)国际橡胶轮胎暨汽车配件展览会(简称:广饶国际轮胎展)。

一个产业集群，一个顶级展会，产业链中共生共荣的环节，你中有我，我中有你，互为补充，相互促进，共同发展，演绎着一个生态圈良好发展的进化论。

●“现象”广饶轮胎展

众所周知，展览行业是一个规模经济效益明显的产业，当一个展览会达到一定规模时，其效果才会显现。自2010年以来，广饶轮胎展一直立足产业基地，坚持专业化、国际化、品牌化和信息化方向，已成功举办6届，其国际化和专业化程度以及品牌价值都提升到了新的高度，所取得的经济效益和社会效益更是成效斐然。

七年来，广饶国际轮胎展的参展境外企业从第一届的49家到今年的120余家，全球轮胎75强排名前两位的普利司通、米其林首次参展，固特异、佳通、马牌、耐克森、德国BBS、阿里巴巴等40余家世界500强企业、行业知名企业参展，全球轮胎75强企业过半参展；报名参会的境外采购商来自美国、日本、土耳其、马来西亚等100多个国家和地区。展

会期间，欧美工商会、巴西巴中商会等带团参会，法国、美国、泰国等国家采购商在展会期间主动联系到广饶当地轮胎企业进行参观考察和贸易洽谈。目前，广饶轮胎展的展会外向度达到22%以上。

从已经举办六届的广饶国际轮胎展来看，其展览面积从第一届的1.2万平方米到第六届的超过4.2万平方米，特展展位从当初的95个增长到现在的243个，90平方米以上展位55个，从简单的混合展台到对各种轮胎及原辅材料、机械设备、轮胎制造技术、车轮制品、轮胎翻新设备及原料、橡胶原材料、汽车配件及维修保养设备等8类展品进行展览。国内外从315家到600余家企业参展，其中轮胎生产企业260余家，汽车配件等行业企业340余家，到会专业观众达到从6100人到4.5万人。

特别是在近几年，面对全球经济持续低迷，国内宏观经济减速，下行压力陡增，全国橡胶轮胎行业结构性产能过剩，行业亟需转型升级等诸多不利因素，广饶国际轮胎展却逆市上扬，整体规模、层次和影响力不断提升，更是从总类繁多的国内展会中闯出一条颇具自我特色的星光大道，因其良好的品牌形象被评为“中国十佳品牌展会项目”；而且发展成为了仅次于德国埃森国际轮胎展的全球第二大轮胎专业展会。

可以说，六年多的时间广饶国际轮胎展成为了国内会展行业中最优美的舞者之一。不仅收获着喜悦，独创了“广饶模式”，制造出了让人惊叹的“广饶速度”和区域产业发展的“集聚效应”；而且,也成为产业基地办展和展会助力产业发展的典型范例，从而有力地提升了中国会展行业的国际竞争水平。

对此，世界博览会最具代表性的协会——国际展览业协会(UFI)对展会的国际化、标准化水平给予充分肯定，在2015年广饶国际橡胶轮胎展借此成为国内轮胎行业首家、山东省首批通过该协会UFI认证的展会。

UFI会员身份将成为广饶国际轮胎展吸引国内外参展商和采购商的金字招牌，对提升展会的专业化、国际化、品牌化、信息化水平及展会规模、层次、知名度都具有深远影响。这不仅标志着该展会正式跻身于全球国

际顶级展会行列，同时也为即将举办第七届广饶国际轮胎展增添了浓墨重彩的一笔。

●广饶轮胎展的力学追求

广饶国际轮胎展从林林总总的各种展会中脱颖而出，主要得益于找到了自身发展的准确定位和目标愿景，形成了独特鲜明的展会风格。

一般说来，会展业的发展离不开产业和市场两大因素。像广饶国际橡胶轮胎展等一批专业性会展在短时间内迅速发展起来，并且跻身于世界同行业发展的先进行列，依靠的都是良好的市场前景与行业整体竞争实力的提高这一产业背景的优势。而地方经济持续、健康、快速发展，经济实力大大增强，科技和生产水平大幅度提高，为会展业发展提供了经济基础和强有力的产业背景支持。

广饶县举全县之力举办国际性、专业化、大规模橡胶轮胎展览会的目的，在于通过搭建起国际性对外交流平台，有效整合资源，帮助企业交流信息、洽谈贸易，引进项目、资金和先进技术、经营理念、优秀人才，促进行业健康快速发展。

这样的战略之选的前瞻性、正确性在成功举办展会后便得到了强有力的印证。首先通过展会全县橡胶轮胎产业得以大力促进，产业的规模、层次和国际化程度、竞争力都有明显增强。其次，扩大了对外交流与合作的层次和范围。一些国内外知名的企业纷纷前来寻求投资和合作；几年前，全球排名第二的钢丝帘线企业香港兴达国际已与广饶企业合作共同投资50亿元建设30万吨钢丝帘线项目；一些国外的政府带团专程到广饶考察、访问；泰国也梭通省与广饶县签订胶园种植和天然胶加工的战略合作协议；一些上下游配套供应企业积极前来设立办事处……

几年来，广饶轮胎展秉持多样性的原则，开展产品展示、经贸洽谈、高峰论坛、企业考察等多个环节，使得参展观众不仅能够亲临厂区现场，目睹实物、样品等，还可通过高层舆论、技术交流等，一起探寻行业发展方向。拓宽了轮胎产品走向世界的路径，推动了山东乃至全国橡胶轮胎行业的国际化进程。

广饶轮胎展不仅促成像兴源集团与日本

横滨橡胶株式会社这样的强强合作，也促进了永泰集团并购英国考普莱和日本UYT汽配工厂等更多的广饶轮胎企业走出国外兼并国外企业，奥戈瑞轮胎在印尼设立分厂等更多的企业在国外开办分公司或建设新厂区，把更富有竞争力的轮胎带到全球市场，从而彻底改变集聚区域中的中小企业大多依赖低成本优势出口，创新能力差，一直在全球价值链中处于低端地位的局面。

当然，展会的举办在广饶当地和业界形成较大的影响力，众多参展商均表示收获很大，满意而归；采购商也是纷至沓来，各取所需；有效地带动了广饶地方经济和相关产业的发展，拉动了当地的旅游观光业、餐饮业、交通运输业、广告业和商业等第三产业的全面发展。

广饶国际橡胶轮胎展不仅打造了广饶的区域品牌、产业品牌、企业品牌和产品品牌，提高了广饶县橡胶轮胎产业的知名度、美誉度和影响力，更是进一步促进了广饶县橡胶轮胎企业的产能扩大和新的投资热潮；并且，通过“走出去”战略的实施，积极开拓国外市场，取得很好的效果。

如今，广饶县已经形成了以橡胶轮胎产品为龙头，集天然橡胶种植、钢丝帘线、胎圈钢丝、帘子布、橡胶助剂、橡胶模具、橡胶机械以及研发监测等为支持的全系列上下游配套的产业体系。2015年全子午线轮胎产量达到1.33亿条，由约占全国份额的20%提高到25%，实现主营业务收入1144.7(轮胎行业)亿元，全行业拥有中国驰名商标7个，山东省著名商标16个，山东名牌产品18个，市级以上企业技术中心6个，23家企业在境外注册了商标232个。广饶，成为名副其实的国内“轮胎之都”。

无疑，广饶国际橡胶轮胎展作为引擎拉动产业转型升级发展的同时，已经成为广饶县一张亮丽的城市名片。

●新形势下的开拓和坚守

这是最好的时代，也是最为充满危机和挑战的时代。

过去两年，国内橡胶轮胎行业持续低迷。特别是今年虽然受到美国双反政策、世界经

大明协办第十八届 全国涂料与涂装技术 交流盛会

5月6-7日，第十八届全国涂料与涂装技术交流会暨汽车、轨道交通、工程机械涂装技术研讨会在无锡召开，行业嘉宾及代表200多人参会，大明国际作为会议协办单位参加了会议的组织 and 接待，并在会上发表了题为《涂装设备钢铁材料加工配送模式探讨》的报告，介绍了大明为涂装设备提供加工配送服务的情况，展示了大明加工服务的模式以及服务案例。

会上，来自行业的30多家中外企业的代表发布了涂料涂装技术的报告。7日下午，与会代表还专程参观了江苏大明加工中心，近距离感受全国最大的钢铁贸易和加工企业的规模与实力。大明不锈钢、碳钢材料品种丰富、库存充裕，先进的加工设备、成熟的技术、便捷的配送服务，可“一站式”满足涂料与涂装企业对于钢铁材料及零部件配套的加工需要，为客户节约成本，提升增值。在汽车、轨道交通、工程机械领域，大明已深耕多年，提供过诸多加工配套服务的成功案例，通过协办此次涂料与涂装会议，以期为该行业的更多下游制品企业提供加工配套服务。

(木军)

鄂尔多斯能化 深推“两学一做”

“两学一做”学习教育启动以来，鄂尔多斯能化公司突出“六学”创新学习形式，打牢学习教育的基础。

营造氛围促学。通过电子屏循环播放、宣传标语条幅等形式，广泛宣传上级工作部署、重要指示、“两学一做”基础知识等内容，营造浓厚的学习氛围。**党员干部讲学。**党委书记带头上党课，围绕开展学习教育的整体要求、主要内容、推进措施以及“学什么、怎么学”进行了深入细致的讲解。**专题讨论研学。**把每周六定为全体党员学习日，组织党员围绕学习主题人人谈认识、讲心得。5月7日，公司机关40余名党员集体学习了毛泽东同志的经典著作《改造我们的学习》，就为什么要改造学习、当前学习中存在问题、怎样改造学习进行了深入研讨。**深入调研促学。**班子成员每人确定厂基层支部作为联系点，广泛听取党员群众的意见建议，从工作难题中反思自身不足，找症结，定措施。**业余时间自学。**把“两学一做”相关学习内容及时发送到能化公司“员工心声”微信平台、QQ群等，引导党员群众充分利用八小时之外的业余时间，通过手机、平板电脑等浏览学习，解决工学矛盾。**配备资料送学。**为全体党员订阅《习近平总书记系列重要讲话(2016年版)》《党章党规学习辅导》《做合格共产党员》《习近平用典》等2400余册；编发《“两学一做”专题理论学习材料》2期。

(张兴茂)

济下行等外部客观因素的影响，但广饶国际轮胎展依旧保持了去年展会的规模。据组委会介绍，展会坚持诚信之道和创新精神，做好实体参展，真正地为企业和来宾服务好，为社会创造价值。今年第七届展会设7个室内展区和1个室外展区，展览面积4.5万平方米。在展品方面，除了轮胎制品、车轮制品、原料及制造设备、橡胶轮胎机械设备、轮胎翻新设备及原料、橡胶原材料、汽车配件、汽车维修保养设备等，还涉及到了润滑油类，橡胶轮胎汽车配件行业专业期刊、杂志与媒体等相关内容。截止到4月底，600多个展位预定完成，报名参展企业络绎不绝，甚至出现了“一位难求”现象，不得已主办方在环形通道增设了部分标准展位。

除此之外，本届展会将持续发力，力求在上届展会的基础上，进一步提升专业性并丰富展品类别。值得一提的是，在本届展会举办期间，2016中国(广饶)国际车轮展览会、2016中国(广饶)国际汽车维修保养设备展览会、2016年中国(广饶)国际轮胎暨橡胶新材料产业大会等相关配套活动也将同期举行，让参展观众达到更多的收获。2016中国(广饶)国际轮胎及橡胶新材料产业大会、2016年“丝绸之路经济带”国家工商会管理人员研修班活动、广饶县橡胶轮胎暨汽车配件产业高端人才洽谈会、轮胎产业资本升级高峰论坛、第三届车与轮协会会员会、凯泰英新品招商会、博润德技术研讨会等同期会议亮点纷呈。

在如今互联网时代的背景下，广饶轮胎展今年积极引入轮胎电子商务企业参展，积极支持本地胎大王、胎智汇等电商企业参展外，也邀请阿里巴巴高管前来为轮胎电子商务指点迷津。今年的展会更多地融入互联网和信息技术，对展会网站、网上展会、注册进行优化，努力推进自助注册等便捷服务，在展馆内关注展会微信即可免费上网，促进实体展会和网上展会互动融合，让客商切实感受到高效、便捷、互联互通的贴心服务。

所谓“蓄力一纪，可以远矣”。2016年中国橡胶轮胎暨汽车配件展览会，一个轮胎行业的顶级盛会、一个引领轮胎产业新风向的展示舞台、一个垂直产业的综合商贸平台，留给人们的，是另一个此情可待的惊喜和期待。