

品牌班组是这样炼就的——记奋进中的安徽电建二公司电仪试验班

■ 陈璇 崔影

8月23日,对于安徽电建二公司电仪试验班来说,是个值得庆贺的日子。他们承建的板集电厂二期2台百万千瓦机组工程1号机组通过168小时满负荷试运行,机组运行期间,电气保护投入率、热控保护投入率、自动装置投入率都达到100%,验证了一流的电气设备安装水平。

优异的成绩让电仪试验班的小伙子们雀跃欢呼,太多的酸甜苦辣,此刻都化为收获的喜悦和由衷的自豪。两年来,36名电仪试验班成员辗转奔赴于广西防城港核电站一期工程、青海西宁电厂、淮北平山厂、板集电厂等重点项目建设工地,承担着各项任务的电仪设备安装、电缆敷设和试验调试等重要任务,为一台台机组的完美投产立下了汗马功劳。这帮平均年龄29岁的小伙子们,勇挑重任,挑战难题,每一项工作任务都提前高质量完成,并相继收获了全国“安康杯”优胜班组、中国能建2014-2015年度先进班组、淮南市“青年安全生产示范岗”等多项荣誉。

◎当最好的“医生”

“电仪试验人员之于电气设备,相当于医生之于病人。最好的医生是观疾病于未起之先,做到防范于未然。我们的任务是,通过科学有效手段评估电气设备状态,把隐患消除在萌芽状态,确保设备的安全性、稳定性、可靠性。”电仪试验班班长金炜如是说。

在防城港核电站2号机组建设中,他们在进行真空接触器柜内的密封型互感器试验时,发现传统线夹容易损坏接触器静触头,存在安全隐患。于是试验班小伙子们集思广益,深入探讨,反复验证,认真研究国内外先进核电机组的相关工作经验,研制了过渡连接铜管作为中转传导辅助工具,以取代传统的测试线夹,由于制作简单,占用空间小,实施效果明显,被中广核工程公司评为核电现场安全管理“良好实践”。

在板集工程1号锅炉炉空气动力场试验期



间,一次风机、送风机动叶调节装置均出现调节缓慢,电流小幅摆动,叶片调节开度一定范围内存在空行程,开度、电流、出口风压等CRT画面不能同步等问题。试验班成员立即展开分析,根据在多台机组中动叶调试的经验,迅速判断出这是调节机构液压泵系统出现了故障,他们重新整定溢流阀压力,仔细检查执行机构转臂,重新定位各部位,保障了空气动力场试验顺利进行,并达到了仪表、阀门投入率100%的全优标准,为机组高质量移交奠定了基础。业主特向该公司发函致谢,对试验班人员主动服务的责任意识和突出的业务能力给予高度赞赏。

◎带着思考去工作

繁重的工作任务,给试验班成员带来的是一次次忘我的付出,然而他们体验更多的是收获成果的快乐。班组成员们充分发挥年轻人特有的优势,担负起技术创新的使命。带着思考去工作,已经成为每一位班组成员的行为习惯。

板集电厂的全厂热控设备均采用FF现场

总线和DP现场总线两种控制系统,这是他们首次接触,没有经验可循。班长金炜主动找到西安热工院总线调试人员深入沟通,虚心请教,收集了关于总线施工、调试的大量资料,明确了现场总线调试各方的工作划分。他苦苦思索探究总线施工调试的特点,精心绘制了FF总线树型网络拓扑图、DP总线环型网络拓扑图,有了这种简单、直观、全面的图纸作参照,调试人员的查线进度和正确率大大提高,并有效提高了总线安装人员和电缆敷设人员的施工效率,提前完成了总线安装及调试任务,把业主眼中的“不可能”变成了现实。

针对500千伏及以上电压等级金属氧化物避雷器泄漏电流值测量时,往往会出现测量值偏大的现象,影响对避雷器性能的判断。电仪试验班人员围绕如何提高金属氧化物避雷器泄漏电流测量的准确性,展开了技术攻关,经过反复实践与总结,他们研制出一种新型试验方法,不需要拆除避雷器的高压引线,采用在避雷器与大地之间串接一块高精度微安表,并配合直流高压发生器高压侧微安表同时进行测量的办法,彻底解决了由于测量

数据不准确引发的种种难题,同时提高了工作效率,此项技术成果正在该公司多个项目中推广运用。

近年来,他们的创新成果《不拆高压引线进行500kV及以上金属氧化物避雷器泄漏电流测试的试验工法》、《大型汽轮发电机组监视仪表(TSI)传感器定位安装工法》、《采用低厂变(站用变)一次性完整测试发电厂(变电站)交流电压回路的试验工法》、《一次通流检查电流回路二次完整性的试验工法》,全部获得电力建设工法。QC课题《交流电压二次回路试验新方法》、《500千伏金属氧化锌避雷器试验研探》等荣获中国电力建设协会QC成果一等奖。

◎胸中有情怀 携手共开拓

“年轻,有勇气,有活力,有能力!”电仪试验班收到来自业主、监理、总承包方等各方一致赞誉。从工地到办公室,他们面对一个又一个难题,或围坐而论,出谋划策,或起而行之,互帮互助,聚焦项目建设的目标任务,坚守责任,凝聚聚力,奋勇前行。

班长金炜,为了完成所承担项目的试验调试工作,往来奔波于板集、平山、西宁、中山等项目建设工地,两年内先后三次推迟了婚期,为工程项目如期投产发电尽心尽力。班组成员谢君君,被大家亲切地称为“试验班的女汉子”,不是因为其身高一米七,而是在2015年11月份那场突如其来的寒流中,她为了保护淮北平山电厂仪器仪表不被冻坏,在零下5度的气温下,从晚上8点钟开始,对已安装好的变送器进行加热解冻隔离,一直工作到凌晨5点多。

这样感人的故事还有很多很多,这就是安徽电建二公司电仪试验班,一个同心同向的集体,一个创新创效的团队。他们精益求精,不断超越,在一台台机组的建设中挥洒汗水,为推动企业转型升级、提质增效而不懈努力。他们无私奉献,担当负责,在“世界能源中国能建”的大舞台,继续开拓进取,用奋斗诠释自己最美的青春。

巴彦高勒煤矿：以“诚信”文化凝聚全员力量

■ 任军朋

9月19日,巴彦高勒煤矿地测科技员逢淑彬把一周前从“诚信读书角”借阅的2本书归还,又借了一本《细节决定成败》后,认真填写了《借还书籍登记簿》并签字确认。

“其实,填写借还书籍记录并不是硬性规定,但是大家都很自觉遵守秩序。”逢淑彬说。据该矿党政办副主任张京军介绍,他们在设立读书角时,刻意避开了监控设备,只是张贴了一个诚信阅读规则牌板,放置了一本《借还书籍登记簿》,并且不安排人员专门负责整理。“诚信阅读角”设立两个多月以来,笔者在现场看到,不仅原有的书籍一本未丢,好多人还慷慨解囊,主动捐赠了近200本书,所有的书籍摆放得整整齐齐。

今年二季度以来,巴彦高勒煤矿通过设立“诚信阅读角”、推行“我上岗,我安全”诚信安全承诺、购买“安全把你送达,诚信送我回架”爱心伞等方式,着力打造矿区“诚信”文化,引导员工树立“守信光荣,失信可耻”的价值观。

日前,该矿综采二区的14名中班职工利用班前会时间,分别宣读了自己手写的《诚信安全承诺书》,并纷纷保证一定遵章作业,保证安全生产。“安全不能马虎,既然作出承诺,就必须遵守诺言,坚决执行。”该区党支部书记陈宜惠说。

为践行“诚信”约定,打造安全型区队,综采二区要求所有干部职工从认识诚信安全的意义入手,通过手写《诚信安全承诺书》、现场落实、整改问题、“回头看”等方面做到承诺必践诺。他们建立了员工诚信档案,制定评分标准,利用班后会的时间由跟班区长或班长对当班员工每天一考核,出现一次安全“失信”情况者要写出检讨,两次以上者按照“三违”处罚标准进行罚款。

“不管是生活还是工作,都要讲究诚信,诚信作为一项品牌工程,必须时刻遵守并践行。今后我们将持续依靠诚信的魅力凝聚全矿员工力量,人人主动作为,使矿区诚信文化深入人心。”该矿党委书记、副矿长翟斐说。



■ 本报记者 李丙驹 通讯员 张海峰

“全面贯彻‘集团化经营、一体化运作’的大营销战略思想,大力执行‘大市场、大项目、大客户’的大营销策略,持续加强涂料营销、涂装施工、钢构营销三大战线联动合作,做大总体营销增量,做优做高市场结构层次,做强市场竞争实力。加快市场开发主体方向转型,培育壮大战略合作伙伴群体,高度重视重点战略客户管理,提高营销总量百分占比。大力推进精益营销、绿色营销、服务营销,不断提升服务水平,持续提高盈利能力,促进市场稳健高效可持续发展。”这是2016年兰陵集团对于全公司营销工作的要求。

变宏伟蓝图 为激昂旋律

董事长、总经理陈春源带领企业管理层如同挥动一支神奇的指挥棒,指挥自己日渐庞大的营销团队将宏伟蓝图变为越来越激昂的旋律。

2016年以来,兰陵集团坚持实施营销创新模式,全力攻坚重点战略市场,努力实现营销突破增长。涂料营销将在现有营销体系的基础上,建立区域经理结合技术服务人员组团出击的创新模式,确立卖研发、卖产品、卖服务三位一体的基本理念,努力实现突破性大增长。进一步找准市场定位,提升经营能力,始终不渝地追求市场经营的结构合理化、价值高端化、份额最大化,促进企业可持续发展。

企业将继续坚持“大央企、大国企、大上市企业、大外资企业”的大市场开发定位不动摇,加大央企投资重大项目建设市场开发力度,跟随“一带一路”战略做大出口配套业务,大力恢复海外市场开发。围绕《中国制造2025》国家发展新战略,抓好高端数控机床及基础装备制造、核能装备制造、轨道交通及车辆装备制造、深海工业装备制造、卫星导航通讯产业装备制造、航空产业装备制造、石油炼化装备制造、油气长输管道等能源输配网络和储备设施装备制造的市场开发;抓好现代农机机械、饲料机械、粮食机械制造市场开发,做好这些市场的常年工厂化生产型涂料配套服务;五年内要保证开发100个(平均每年20个)高端装备制造业造业客户,平均每个客户

三大战线 联动合作凝“合力”



要实现销售额300-500万元。

围绕国家《能源发展战略计划(2014-2020年)》,抓住我国能源结构进入深刻调整契机,继续扎根开发鄂尔多斯、榆林、新疆地区能源“金三角”战略市场,加强全产业链市场开发,突出抓住千万千瓦级煤电基地建设市场,抓好中部地区热电联产项目;抓好沿海沿江地区和电力能源外送基地的一大批港电一体、煤电一体化项目建设市场开发,抓好沿海地区新核电项目及分布式天然气发电示范项目建设市场,抓好西南地区水电建设和西北地区风电建设市场,抓好中部地区热电联产项目建设市场,抓好现有火电市场节能环保改造项目建设市场,抓好3大锅炉炉、5大电力公司市场开发及备大电力设计院EPC项目。

围绕京津冀协同发展、长江经济带加快发展国家战略,大力抓好长江口造船基地、长江中游轨道交通装备及工程机械制造基地市场大客户开发。围绕长三角、珠三角、京津冀等未来世界级城市群建设,大力开发各大自贸区及各类开发区基础设施建设市场,重点开发各大城市地下交通管道

管网防腐、公路桥梁隧道涂料应用及其装备制造涂料配套、机场及车站防火、地坪及内外墙装饰项目建设。

围绕国家《铁路“十三五”规划》,继续大力抓好铁路建设市场开发,攻坚开发高铁配套制造企业和各大总承包公司、铁道设计院对外EPC项目涂料配套应用。继续加大国家保障房建设市场开发,抓好超高层建筑、市政工程钢结构的底漆、中间漆和防火涂料配套。

继续抓好国内50大型钢构企业的战略合作配套,抓好钢铁、冶金、化工、建材四大产业绿色化环保提升改造项目开发。继续加大长输管道粉末涂料、家电用粉末涂料、绝缘粉末涂料及装饰性粉末涂料应用市场开发力度,做大营销总量。

一体化大营销 凝“合力”

彩涂营销将坚持技术型营销和顾问式营销发展思路,提升区域经理市场开发能力,壮大技术营销团队力量。不断完善营销管理政策,实施业务工资和绩效工资双挂钩激励机制,充分发挥营销员的主观能动

性和高度责任心。顺应彩涂板生产企业升级换代的发展潮流,精准把控市场机遇,主动调整布局未来,加大力度开发优质客户,壮大新兴客户群体,优化客户结构,提升合作层次。巩固提升老市场优质客户供货份额,集中精力重点开发家电板及铝卷材客户,巩固提升净化板、浅色抗静电、冷库板市场,稳定原有普通建材板市场,力争各级市场全面开花,确保营销业绩恢复增长,有效实现良好经济效益。

涂装公司要全面提升工程项目管理职权,实施涂装施工全过程管控,确保整体工程的安全、质量和进度,杜绝项目经理采取不正当手段导致集体利益流失的不良现象。

强化责任成本管理,确保成本预控到位,严抓预算成本、责任成本、实际成本三者的有效管理,杜绝出现承揽亏损工程的现象。规范执行《管理手册》,全面推行施工招投标机制,严格实施承包保证金制度,有效加强外包队伍约束力度,确保提高施工安全和工程质量;全面推行外包队伍考核评级,建立有效奖惩机制,形成有序竞争氛围。

充分利用双喜级资质优势,对外承接涂装及保温工程项目,主动做大施工产值

增量。加快完成装饰装潢两项增项资质升级,满足市场承接千万级大型项目需要,确保企业在同行中的优势地位。

企业加快涂料营销部CIM客户关系管理系统的建设实施、细化执执行和落实操作,实现营销信息化、流程清晰化、管控制度化;加强营销服务创新,尤其是要提高售前服务质量水平;加强个性化大批量定制产品客户的营销服务,既要提高个性化、差异化和精细化服务的含量,又要提高服务的质量。与此同时,将持续提升涂装、钢构两大工程公司的工程技术服务能力,加强涂装技术和涂料技术的无缝对接,加强涂料营销和涂装施工的沟通配合,促进兰陵集团向服务型企业发展,真正使企业转变成涂料研发生产营销涂装于一体、钢构设计制作安装于一体的综合解决方案优秀供应商和服务商。

兰陵集团将持续加大“集团化经营、一体化运作”的力度和广度,加快推进由涂料拉动钢构向钢构拉动涂料的层次提升,真正实现涂料、钢构互为促进、等量拉动的良好局面,使得一体化大营销对集团公司销售总量的支撑力越来越大,傲然屹立于行业前沿。