

从“运维小白”到“技术尖兵”的蜕变

——记福建煤电电力安装检修公司运检部副主任陈拓



图为陈拓正在安装测控柜二次线路

近日,一位身穿浅蓝工作服,头顶蓝色安全帽,手中攥着一张测控柜安装接线图的电力工人忙碌在福建煤电电力安装检修公司变电站施工现场,他就是电力安装检修公司运检部副主任陈拓。他每完成一组接线,都要亲自核对,确保接线准确无误。他告诫员工每根控制电缆安装完成后都要理顺整齐扎紧,并悬挂上电缆标识牌。

陈拓给人的第一印象是腼腆、不善言辞,而熟悉之后,大家都会为他在工作上精益求精的态度由衷赞叹。2010年8月,毕业于输配电运行与维护专业的他入职电力安装检修公司维修车间,成为一名电

气运维技术员。十余年的基层历练,使陈拓从一名青涩的“运维小白”蜕变为干练的“技术尖兵”。

“做事先做人,万事勤为先”是陈拓的行为准则。自参加工作以来,他一直扎根基层一线,脚踏实地、兢兢业业,熟记公司的安全生产标准,刻苦钻研业务技能。白天,他勤跑现场,高质量完成设备安全巡视、预防检验、故障抢修、隐患排查治理等工作;晚上,他闭门挑灯,潜心研学设备原理图,查阅各类技术资料。正是这样的刻苦用功,他很快就具备了一名技术员的岗位技能。

作为车间技术员,陈拓深知电网安全运行责任重大,保障供用电安全是电力检修工作的首要任务。他说:“电力系统是一个复杂的系统,涉及到输电线路、变压器、开关设备等多个方面,只有通过不断学习和实践,才能熟练运用各种业务技能,为电网安全运行保驾护航。”

一名党员就是一面旗帜。不论是日常工作还是应急抢修,陈拓时刻以党员的标准严格要求自己,带头发挥先锋和表率作用。他一边当好班组的“主心骨”,一边

争做攻坚克难的“领头雁”,在困难面前彰显出了一名共产党员的责任与担当。

2019年10月,电力安装检修公司承揽了龙安热电公司运维项目,陈拓来到龙安运维项目部开展热控专业的运维工作。从电气维护到热控运维,陈拓体验了一回“隔行如隔山”。面对陌生的设备、纵横交错的线路、图纸上难懂的符号,陈拓没有被困难吓倒。他每天早早来到现场,阅读技术文献,查阅技术图纸,熟记安全作业规程。他虚心听师傅讲解,向同事请教,专注提升自身业务技能。即使是休息时间,他也从未停止过探索的脚步。

水滴石穿非一日之功。陈拓凭借着那股坚韧不拔和敢于拼搏的精神,业务技能不断精进,很快成为班组的业务骨干。他挑起了热控专业运维班长的重担,用自己的职业操守和敬业精神带领同事开展精益化运维,赢得了领导与同事的一致赞赏。

哪里有需要,陈拓就在哪里。2023年2月,从龙安运维项目部回到公司维修车间的陈拓,先后担任公司多项创效增收项目的“带头人”。2023年“五一”假期正值

煤电公司翠屏山煤矿地面开关站微机保护技改关键时刻,时间紧任务重,陈拓果断放弃假期休息,与同事们连续奋战在施工现场,攻坚克难,分秒必争,技改施工比计划提前了3天完成。看到技改后设备顺利投运,疲惫的他露出欣慰的笑容。“有陈拓在,我们就有了主心骨,仿佛什么困难都可以解决。”一起施工的同事谈起陈拓,赞不绝口。

2023年9月,陈拓因工作表现突出,被聘任为电力安装检修公司运检部副主任一职。虽然岗位发生了变化,但初心依旧不变。谈起未来,陈拓的眼神无比坚定:“学无止境,知识日新月异,只有持续不断地学习,才能跟上技术发展的步伐,才能不负奋斗的青春时光。”

(张萍 摄影报道)



攻坚创效大家谈

日前,集团部署开展提质增效和提速攻坚两个专项行动,动员广大干部职工要直面困难,增强工作责任感、主动性、进取心,奋力拼出个好结果,全力争取出好效益。为营造“百日攻坚”氛围,本报特推出《攻坚创效大家谈》栏目,可以分层次、多角度谈认识,也可以谈谈各企业如何攻坚创效,取得了哪些创效成果,分享好办法好措施。

今年,三川风电公司为增强生产运营中科技创新引领和支撑作用,先后开展了多个围绕海上风电生产运营领域的科技创新项目。其中课题单位参与的国家级重点研发项目建设时间紧、任务重,自项目启动以来,公司领导高度重视。

在公司上下“攻坚创效”的浓厚工作氛围下,经过前期高层谋划设计,各职能部门采用线上会签、资料预审等方式,紧密配合完成该项目重点设备采购工作。通过“专人专责”工作方式,跟踪设备厂家排产情况,保质保量提前完成设备生产。随着设备逐一到货进场,现场施工结合 Windy、潮汐等气象预报软件,紧盯出海作业窗口期,细化施工步骤。采用“清单化”形式,逐一进行设备构配件清点并开展设备预组,确保现场设备部件精准安装。善作善成,公司承建的腐蚀监测试验站仅用一次对接就通过国家腐蚀防护中心交互验收,以高水平科技创新工作书写公司高质量发展新篇章。(三川风电 钱旺)

在提质增效和提速攻坚的浪潮中,美伦运营管理有限公司以其高效的发展轨迹和智慧实践,成功应对了重组合并带来的挑战,迈向了新的发展高峰。

一是直面困难,敢为人先。面对合并后大量周转房、租赁合同的变更协议以及新的人员安排,公司领导高度重视,直面困难,制定了详细的计划流程,确保变更过程高效顺利,维护了公司的利益和稳定。这种敢于担当的精神,为公司的整体效益提升提供了坚实基础。

二是精细管理,实现高效运转。在财务端口交接方面,美伦运营采用精细管理的手法,确保每一笔交接都准确无误。通过引入财务管理系统,实现了财务数据的快速导入和整合,提高了数据处理效率。这种精细管理的做法,为公司带来了财务运营的稳定性和持续性。

三是创新措施,分享成功经验。美伦运营不断探索创新,充分利用数字化技术,建立了全新的租赁合同管理系统,实现了对合同的自动化处理和跟踪。此外,公司还加强了内部培训、演讲比赛等,提升员工综合素质,增强了团队凝聚力。这些创新举措的实施,为公司的提质增效提供了有力支撑。(美伦运营 杨涵)

邵武煤业公司围绕年度目标和集团“双提”行动部署,实施一系列攻坚举措,充分释放优质产能,顺利完成了年度营收和利润序时指标。

一是精益管理降本。公司机关研究制定了“机关-矿井-班组”三级成本管控职责,把成本与绩效考核、财务审批挂钩,将责任落实到每一个人。浦城矿业实施矿产品质量全环节监管,实现井下工作面 and 井口选矿台动态管控;分类管理和销售萤石精粉,丰富矿产品品类,提高附加值。

二是创新驱动增效。浦城矿业抓好提升矿石品位,持续改进生产工艺、优化系统设计。拥有自主知识产权的井口自动分选-压滤一体化系统和两套抛废系统建成投用,业务管理和生产监测智能化平台提档升级,浮选球磨系统完成扩能改造,矿石入选品位提高10.2%。

三是安全生产夯基。对公司管辖范围内资产和安全生产各环节进行全覆盖摸排,深挖安全隐患;对井下、运输、吊装等现场重点管理,明确管理人员过程管控流程,发挥现场监督作用;对秋检发现的问题制定针对性整改措施,实行管理闭环,在安全生产的基础上实现企业提质增效。(邵武煤业 赵芯 颜庆明)

一出生就在矿山,一出门就扎根煤炭营销战线。与煤结缘、伴煤成长、为煤奔波……11年如一日俯首耕耘煤市,用热心、耐心、细心在煤炭营销上书写奋斗,勇创佳绩。他就是能化集团优秀共产党员、永安煤业运销分公司业务员吴静。

2012年9月,刚出校门的吴静接过父辈“接力棒”,是当时为数不多又回到矿山工作的“矿二代”。带着对矿山的满腔热爱,他把这份爱深植在煤炭营销岗位上。他每天一早做好销售统计报表,就一头扎进筛选厂,从煤炭进厂采样验收、煤样制备到检测化验,从练习目测灰分、质量分仓分储、配煤筛选加工到洗煤浮沉试验,从配煤理论数据测算、原煤定量给料称数据设定到煤质筛分试验等,吴静就是从筛选厂每一个质量生产环节、每一个生产岗位历练做起,在生产实践中学习“充电”,补足了煤炭营销知识“短板”,不仅熟悉了煤炭产品生产工艺,掌握了煤炭质量特性和产品用途,更充实了煤炭营销业务知识,迅速从一名煤炭营销“门外汉”成长为业务骨干。

“吴静陪我办事,我放心!”来自福州的方老板感慨地说。2022年初,慕名而来的方老板首次与永安煤业公司合作经营煤炭,需要在大田上京镇周边租赁场地和设施,建设临时中转储煤场。由于他人生地不熟,租赁场地事宜进展缓慢,迟迟难办理。运销分公司收到方老板的求援电话后,专门抽调吴静配合新增客户解决难题。从储煤场选址、联系相关权利人、协调打通“堵点”、办理具体事务……吴静从协调配合变身牵头主办,一路不停奔波洽谈,协调解决问题,

直到储煤地建成使用。同时,他还帮助联系当地物流公司,打通产品运输“最后一公里”卡点,每月上万吨的仙亭优质煤销量,让吴静收获满满的喜悦。

“好,我马上就办!”这是吴静常挂在嘴上的口头禅。对待客户,吴静言出必践,马上就办;对同事的请求,他也总能做到有求必应。自2021年运销分公司搬迁至永安城区办公,吴静就成为忙碌的“多面手”,统计结算、测算指标、保供电煤、维修电脑、维护网络、编制营销动态……无论是分内还是分外活,吴静都把每一份活当成本职,细心干好干实。每月初重新签订销售合同,吴静总是主动配合每个片区业务员填写煤炭售价调整告知函、打印供货补充协议。到了月末,他又帮助同事们逐个核对销售结算数,开据增值税发票通知单。正是有了吴静在背后的默默支持帮助,多年来,公司业务统计数据从未出现差错。同事们都说:“有吴静帮忙,我们业务工作更专注!”

正因为有了吴静的无私付出,感染并带动了该公司煤炭业务员心往市场想、力往销售使,2022年,永安煤业全年煤炭综合售价同比提高257元/吨;煤炭营业收入突破10亿元,综合售价和规模效益均创历史新高。

(黄发灼 摄影报道)

营销战线上的业务先锋

——记能化集团优秀共产党员、永安煤业运销分公司业务员吴静



图为吴静(中)与同事正在煤场采集煤样