



当陈梁身披绶带,接过2021年无锡市劳模证书的时候,他的心里浮想起了这样一幕:2020年12月3日,在上汽大通无锡分公司,掌声和欢呼声不断,一辆蓝白色的MAXUS EUNIQ 7缓缓驶出整车报交线,成立才9年的上汽大通MAXUS迎来了第50万辆整车下线。作为制造中心总装车间工段长,陈梁激动得难以自己。

狠抓安全生产不放松,狠抓生产质量不放松 狠抓绿色发展不放松,投身战“疫”保障不放松 陈梁:扭住四个“不放松”的工段长

“安全责任比泰山还重。”这是陈梁常常挂在嘴边的一句话。有的时候,他的工友们都开玩笑地说:“陈工,我们耳朵都听出茧子了。”陈梁笑笑,总是回答:“那我也要讲,不仅要讲,还要抓得更严。”在日常工作中,为应对产能极速提升对人员补充带来的安全挑战,他将安全生产作为每日生产会议的第一议题,组织修订《人员入职培训基础课程2.0》版本,建立“培训岛”来确保新入职人员的安全培训落实到位。车间9个工段,他每个月轮动式进行安全复核抽检,坚决将隐患消除在萌芽阶段。2020年,他引入安全管理工具——PHA预先性风险分析,全年共完成220条案例分析,组织评审安全改进工作96项,消除车间安全隐患3800余条,有力地保障了车间安全并圆满完成了年度生产任务。

安全生产指向的是高质量生产。在陈梁的心中,一直把“有节奏地将产品一次制造成功”当作工作目标。心有所向,履之所及。在车间里,作为工段长,严把质量关,他总是从细节入手一点一滴抠出高质量。

针对车间高频出现的重点质量缺陷,他牵头生产股做好每日生产线跟踪,发现问题及时解决,日事日毕;他以分层审核为抓手,监控过程质量受控状态确保工艺三性(完整性、准确性、一致性)落实到位;他定期组织车间员工开展质量劳动竞赛活动,在竞赛中磨砺员工的质量意识、质量能力。特别是在2020年,他带领工友们顶住疫情冲击带来的生产压力,确保了车间FTQ一次下线合格率,DR、DRL、WDPV、P-PPH等各项质量指标达标,部分指标超出10%。

作为国企标杆,绿色发展是上汽大通的社会责任担当。总装车间在这方面更是一马当先。陈梁以精益生产为核心理念,区分693种呆滞物料,优化重排库存1300余种物料,使得生产现场物料利用效能上了一个大台阶;他组织各工段完成《工时平衡墙4.0》版本,分析工时平衡墙中隐含及明显浪费情况,并制定提升计划,全年GA2效率提升9.3%,GA3效率提升18.8%。他在各工段配备变化点目视化看板,使人、机、料、法、环发

生变化时都能做到事前控制、事中确认、事后总结的规范化应对。总装车间2020年度绿色发展成绩突出:节约制造工时25843秒/车、节省返工时间79906H/台、减少设备停机182H、节约一次性投入1041451元、年度持续降本2203640元、解决质量问题2827个。

大事面前显担当,难事面前见本色。在新冠肺炎疫情阻击战中,上汽大通接到工信部紧急生产负压救护车驰援武汉的通知。陈梁立刻组织总装车间青年职工建立党团员生产突击队,克服种种困难,加班加点,仅仅用了10天就完成了第一批60台负压救护车生产任务,目送着车辆在风雪之中驶向武汉。他们衣不卸甲,又迅速投入新一批负压救护车订单中,最终保质保

量保时完成了总计632台工信部的抗疫“特殊订单”。紧接着,上汽大通无锡分公司工会开展了“战疫情 夺高产 保交付”立功劳动竞赛,他带领车间职工发扬艰苦奋斗、勇于拼搏的大通精神,用顽强的意志、不惧艰难的勇气、科学管理的智慧和一腔忠诚的奉献,用九个月的时间完成了往年全年才能完成的生产任务。

(徐长波)



随着经济社会的高速发展,信用的重要性越来越重要。2018年3月起,无锡市住建局开始对建筑企业实施信用考核。企业一旦被扣分,在工程招投标等方面就因“失分”而失去竞争优势。这对长期恪守诚信信条,狠抓文明施工的企业而言,无疑更是一种机遇。

要想在大浪淘沙中脱颖而出,除了企业自身具备的硬实力外,还需要有专人对信用考评系统进行实时维护。在无锡市锡山三建实业有限公司,有一位对此有着透彻研究的“专家”,该公司下属市政绿化分公司经理张荣勇。

张荣勇的“独门秘法”

2004年,张荣勇自大学毕业后进入锡山三建绿化分公司。他充分发挥自己的所学所长,在一线历练中,以能吃苦、肯学习、勤钻研、敢担当很快受到大家的关注,不久就从技术员提拔为项目经理。市政公司和绿化公司合并后,又被委以市政绿化分公司的总经理。2016年,分公司与总公司签订协议实现自主经营,张荣勇在此基础上对分公司进行了大刀阔斧的改革,通过分配股权,让普通员工也享有红利。对项目经理的责权利,进行了调整,真正意义上打破了传统的“大锅饭”思想。机制的创新,调动了职工们的积极性和创造性。短短四年,公司产值就翻了两倍多,人员也

增加了一倍多,人均收入的显著提升,让分公司焕发出了全新活力。

2018年,随着“二合一”“三合一”评标法的出台,信用分的高低将直接影响投标结果,哪怕是0.5分的差别都将影响到企业中标。行业规范的改革,倒逼着建筑企业必须以高标准、严要求来做好现场施工和管理。“在我们分公司,绝对不许出现混日子的人,发现一个处理一个”。雷厉风行的张荣勇,根据不同项目的特点,制定了不同的质量目标。不仅是工作日,几乎每个周末都能在工地上看见他的身影,走现场、翻资料、查进度……干一个项目,树一座丰碑。张荣勇深知,今天的施工现场就是明天的招标市场。

他认真研究信用分管理条例,吃透每个加减分项,孜孜以求,潜心探索,将考核的量化标准落实到每项工作中,始终保持着市政信用分全市排名前十的优势,大幅提升了中标率。

在招投标上,他有一套“独门秘法”,能够预测大致的中标区间。在他的电脑里有一个“数据库”,里面收集了多年来无锡市建筑行业的各类中标信息。密密麻麻的数字眼花缭乱,而这些在外人看来颇为头疼的数据,就是张荣勇制胜的法宝。每到月底,他都会定期整理当月所有投标单位的报价信息,一有空,就坐在电脑前认真研究比对,经过分析、综合、加工转化为可利用的信息。为

做好成本控制,张荣勇还对管材、木材、钢材,以及特殊工艺的性能、价格、产地和用途等,进行及时、准确的了解。“这是个大数据分析的时代,以市政建设为例,可分为道路建设和污水管道改造,类型不同,成本和让利也不同,这就需要仔细分析每年的开标记录,针对不同的时间节点,结合大环境、政策等,制定不同的投标策略。”

(过佳炜)

职工生活

第388期

