

编者按：

2016 年，《中集通华》历时十期，刊登了二十名立足本职、爱岗敬业、脚踏实地、技能卓越的优秀员工，反响热烈。“最美通华人”评选业已落下帷幕，2016 年年终总结表彰大会上，公司总经理刘洪庆先生亲自为他们颁奖。但是“工匠精神”并不会离开，它已经随着这一次评选，一个个动人的事迹、一篇篇朴实的报道深入广大员工的心灵。为此，2017 年 1 月份，在中集通华工会的鼎力支持下，我们成功举办了《最美通华人》读后感征文比赛。比赛稿件由《中集通华》编辑部成员不记名投票打分，评出奖项。《中集通华》将刊登部分获奖作品，以飨读者。

为最美通华人喝彩

在中集集团第八届精益 ONE 模式总结改善发布会上，吴发沛副总裁提出：用 ONE 塑造工匠精神，用工匠精神塑造百年中集。公司刘洪庆总经理在 2015 年年终表彰大会上，以技术中心一个老工程师为代表诠释了工匠精神的内涵：热爱、专注、不将就、创新、传承。刘总指出：在通华二十几的成长的过程中，涌现了一批立足本职、爱岗敬业、脚踏实地、技能卓越的通华人，由于是他们勤奋耕耘、追求创新、勇于突破，才能使公司一步步发展壮大，他们就是通华的工匠，他们就是我们最美的通华人。

为了树立榜样、弘扬先进，汇聚正能量。在公司领导安排下，《通华报》从 2016 年开始分批报道了我们身边的工匠—最美通华人。我也有幸参与《最美通华人》的采访和报道工作，被报道人员可能只是冰山一角，还有更多的优秀员工尚未来得及报道，当我们采访完一个个对象，当我们一个个的把这些文章读完，我被他们深深的感动了！热爱、专注、不将就、创新、传承，是这次宣传的最美通华人共同的品质。

热爱：是一种发自内心的喜欢。这次宣传的二十个最美通华人，无不对自己的职业十分热爱，无不深深扎根自己的岗位。在沙特做售后服务的徐长成，在买不到飞机票的情况下，硬是自己开车 1500 公里赶到客户所在地，及时帮助客户解决了问题。常规冲压班曹明华，为了提高查

最美好的时光

黎明的奉献是太阳，黑暗的奉献是群星，大地的奉献是鲜花，人生的奉献是青春。

在波澜不惊、日复一日的工作中，多少年轻的我们迷惘、彷徨，失去了方向，在青春的日子里，我们是否总觉得缺少了些激情和干劲？我们向往着有着一身过硬的本领，于万人中脱颖而出，出类拔萃；向往着如大将般临危不乱，气定神闲；向往着如武林高手般电光火石间把敌人击倒在地。可是我们不去想，成功者们现在的峥嵘岁月，掩盖了曾经的多少平凡、多少坚持、多少辛酸。

随着岁月的流逝，我们在岁月中历练成长，慢慢体会到生活的多味，劳动的艰辛。劳动是汗水，是欢笑；是苦涩，是甜蜜；是给予，更是幸福。“一份耕耘，一份收获”便是劳动最好的写照。公司成绩的取得都是各部门管理者，一线员工的汗水所铸就的。大家可曾记得，在烈日炎炎的日子里，车间里蒸汽腾腾，工人泪如雨下，各操作人员坚守在自己的岗位上不停的奔波劳碌。很难想象当地表温度高达 50℃ 以上，罐内焊工是如何的劳作；很难想象当沙特大订单来临，日产量从 4 台提升到 8 台所付出的努力；很难想象在技术攻关时，技术人员凌晨 3 点半还在设计图纸的情形。正是在全体通华人的辛勤劳作下，保质保量的完成全年工作目标，24 年通华风雨路，一批批通华人前仆后继。

他，机械“大夫”臧传列，凭着一腔热情，投身机械维修 10 多载，从学着拧螺丝的小学徒到维修班组里最年轻的“金牌特工”，他以刻苦钻研、从不放弃的精神，赢得了所有人的肯定。步履顺，普通员工到精品小件班班长 23 年的风雨通华路，用专注、敬业的态度赢得了所有人的肯定，以自己的成长见证了通华的成长。为开拓沙特市场，“走心售后”徐长成长期坚守在一线，期间克服种种困难，以专业的售后服务，稳固通华在沙特市场油罐车的领军地位。当看到车幅不让须眉的顾桂兰时，很难将言语风趣的顾工与枯燥乏味的设计工作联系在一起，然而就是这样的铁娘子，在公司的 12 年中打赢了不少漂亮的设计硬仗……

就是这样的一群普通通华人，用自己的青春，以自己专业负责的态度，尽职尽责、敢于担当的态度，谱写着通华人那份光荣的责任。没有一天天不断的积累工作经验，没有一次次对工作的细心总结，又怎会有这些最美通华人在问题发生时的沉着冷静、精准判断，将问题一个个迎刃而解，最大的维护生产利益、客户利益。

他们的故事让我们不再彷徨，不再迷惘，我们找到了心中最想要到达的地方。目标既定，必全力以赴，坚持到底，青春的梦想之旅就这样踏上征程，时不待我，只争朝夕；盛年不再来，一日难再晨。通华的儿女们，我们意气风发、勇往直前，定要不负青春！

（技术中心 葛晓旺）

询图纸和技术规范的效率，在 17 年工作时间内，将自己工作日常数据记录了 9 个本子，这才是使他的工作更加得心应手，所有这些都源于他们对自己工作的一份充满激情的热爱。

专注：是一种坚持的执着，专注是一种全心投入。一个专注的人，往往能够把自己的时间、精力和智慧凝聚到所要干的事情上，从而最大限度地发挥积极性、主动性和创造性，努力实现自己的目标。孔繁兵部长也正是用一份份执着打动客户，赢得一份份海外订单。刘长根坚持叉车管理及点检要求，连续三年将叉车维修费用及故障率大幅度下降，取得良好的经济效益。

不将就：就是讲究，就是精益求精，“产品如人品”。是最美通华人 王天竹在检验岗位能坚持 20 多年严格按检验流程做，多年的工作经验及卓越的业务技能，特别是他严格按检验流程做的工作习惯，能让他做到，经过王天竹检查的产品几乎是零投诉。正如他自己所言：做检验就是不能将就。

创新：也是通华的企业文化，二十余年来，也正是创新引领公司技术及产品升级。公司也将 2017 年定义为创新之年，其重要性不言而喻。技术中心郭世峰部长，一直坚持创新提升通华的产品，2014 年开发了无重梁瓦楞板厢式车，获批为江苏省高新技术产品，2015 年 8 月，郭世峰负责研发完成了新型双凹双层可乐饮料运输半挂车，并成功出口泰国。在技术实践过程中，不断总结经验，发表论文 2 篇；累计申请专利 60

多件，现有有效授权专利 32 件，其中发明专利 4 件。也正因为他的不断创新，2007 年，郭世峰获得中集集团“优秀发明家”的称号。

传承：包含有继承和下传两层意思，具有承上启下、承先启后的关系，传是传授、传递，承是继承、领纳。技术中心程工担任组长期间，公司领导陆续从他们级挑选了多人担任其它产品组组长，甚至公司领导提出以后新员工都要到他们组进行锻炼一段时间再分配到其它组工作。这是程工愿意花时间和精力培养人才取得成绩。只有传承才能让知识和经验代代相传。

每个人都会有一份属于自己的工作，其不同之处仅在于，各自工作中所要完成的任务及方式相异。最美通华人这种工匠精神落在我们个人层面，就是一种认真精神、敬业精神。我们需要树立起对职业敬畏、对工作执着、对产品负责的态度，极度注重细节，不断追求完美和极致，给客户无可挑剔的体验。将一丝不苟、精益求精的工匠精神融入每一个环节，做出打动人心的一流产品。热爱、专注、不将就、创新、传承，是我们公司最美通华人对工匠精神的解读。通过公司宣传报道的最美通华人，我看到了他们身上闪闪发光的一份专注，一份坚持，一份严谨，一份细致，一份诚信，一份执着，更看到了一种品质。在以后工作中，我们将以他们为榜样，用工匠精神时刻激励自己，在实现自己工作价值的同时，也为通华公司发展贡献自己一份微薄力量。

（行政部 庞建林）

平凡中绽放着光彩



对每一期《通华报》都读到很仔细、很认真，当我读到《最美通华人》中题为《张锦秀——做好本职工作，绽放工匠风采》这篇文章，不禁感触万千。这个普通的通华人，平凡中绽放着耀眼的光彩，令人仰慕不已。

平凡中默默地积累。年轻时候的张锦秀就像一块“吸水的海绵”，静静的吸纳着营养”。文章中讲述 19 岁的他进入通华公司，没有像有些人那样只是机械的工作、生活着，而是在不断的参加培训，学习再学习，默默夯造着“工匠”的基础。生活中很多企业家、成功人士，都是在别人享受生活时候，自己却在苦苦的奋斗，在别人不知不觉中默默地积累着“养分”，一旦春风拂柳，自然水到渠成的绽放着耀眼的光彩。

平凡中的缓缓成长。从一个电焊工，成长为一名技术人员再发展成为部长助理。这不断的进步，背地里包含着多少的汗水和努力。“以身作则、以德服人”的人生信条、精湛娴熟的专业知识，不断的推动着他在通往“工匠”之路上缓缓前行。

平凡中慢慢的修行。“事业和家庭上的和谐平衡”是他的所爱，对事业充满激情，对业务精益求精、对家庭关心照顾、对同事帮助支持是他培养“匠心”的基石。在平凡中慢慢的修行，在修行中累计出极致的作品，正是这位最美通华人“工匠”精神的真实写照。

读罢此文，思绪不断。锻造“工匠”精神，的确需要俯下身去不断的学习、钻研、探索、积累；的确需要付出常人未曾付出的努力、汗水；也的确需要一丝不苟、充满爱心的精湛的修行。我们每个通华人，都要用艰辛和执着、勤劳和智慧、专注和沉淀去打造“工匠”精神，用我们不懈的努力，使自己平凡的人生绽放出闪亮的光彩！

（常规线 毕常春）

《中集通华》

通讯员招募

开始啦！

是否要回归
写字的初心
去记录工作
去刻录生活
去抒发灵感

想要你的文字可以被
更多人看到吗？

或细细品读
或引起共鸣
人生就是勇于尝试
不要害怕

人山人海
为你而来
《中集通华》
2017 通讯员招募
欢迎你的加入……

三步加入：

第一步：
准备一篇稿件，通过
电子邮件发送至
xmj@ttht.yz（内网）
mengjie.xu@cimc.
com（外网）
或直接交至公司大楼
三楼行政部，成为试
用通讯员。

第二步：
全年达成发表 3 篇稿
件指标。

第三步：
成为《中集通华》
正式通讯员！

总 编
夏爱军

副总编
徐宝国

编 委
徐 鹏
陈 彬
李 伟
李 徐
夏锦生
秦雪松
庞建林

执行编辑
徐孟捷

创新 差异
领先 长远



2017 年 第 2 期 总第 62 期

2 月 25 日 星期六 农历丁酉年 正月廿九

主 办：扬州中集通华专用车有限公司

编者按：2017 年第一期《中集通华》中，我们在第二版刊登了刘洪庆总经理的《2016 年度工作报告》，报告中，刘总确立了 2017 年的发展主题——“创新”，报告最后，刘总提出了十个工作要点。针对刘总的发言，各部门积极响应，开年之际，让我们来走近各个部门，听听他们的声音。

进取谋发展 创新赢未来



重新审视电
商物流领域，多倾
听客户意见，了解
到需要怎样的高
效运输产品，同时
加大和中心店的协
同，到市场去，倾
听用户的心声，展现中集通华的实力和创
新产品的魅力，用创新的思维来开拓市场。

制造二部罐车线

2017 年，二部整
个团队要苦练内功、在
抓生产效率提升的同
时，需着重提升产品
品质，积极发挥变革的牵
引作用，持续扩大改善
范围。概括为十六字方
针：脚踏实地、潜心钻研、臻于细节、精
益求精。



一、对公司 9 大产
品线实物进行质量
等级评价。
二、全面推动各车
型的外观质量改善。
三、保证专用车的
核心功能。
四、专项监管重点客户和重点产品，同时对
大订单要专项跟踪。

HSE 办公室



1、建立健全公司
HSE 管理制度和
标准。
2、全面实施网格
化管理。
3、开展针对性教
育培训，构建安
全文化氛围。



首先是要推
动 TOP10 落 地，
确保每个事项都有
充分的课题 /
行动计划去承接，
助力公司经营绩
效目标达成。另外一项重点工作“实施组
织发展与人才规划，开展行动学习”，“全
球化营运，灯塔工厂、增创项目”等，需
要一批人才队伍，除了专业技能以外，“领
导力、项目管理”也是需要提升的能力，
我们将积极寻求中集学院的可用资源，结
合公司业务实际，制定工作计划，联合行
政部 HR 共同开展。



一、深耕市场求发展：
我们将更频繁地深入
市场，到市场一线去。
二、不遗余力抓大单：
加强与集团互动，采
用多方法、多渠道维
系大客户、大订单。
三、一带一路出成果：紧盯央企海外项目，加
强与主机厂海外合作。
四、扩大视野，打造精英团队。

制造一部特种线

一、 细化产品工序，做到排
产精确，提高计划执行力；
二、 改变以前陈地式拼装
方式，设计简易流线拼装流
程，提高生产效率，其中
轿运车生产效率提升 15%-
20%；
三、 产品物流线重新布置，使之更科学，减
少转运次数，提升生产节奏。

财务部



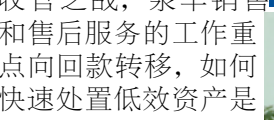
对公司主流产品如
轿运车项目、铝箱项目和
LAG+ 项目等进行全程跟
踪，进一步加强成本核算
和分析，编制经营会计报
表，向公司领导提供各产
品的真实盈利能力以及提
出改进思路等。

行政部

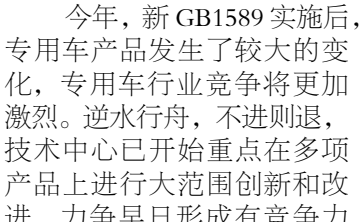


1、部门工作重点
由后勤服务向人力资源
方向转变，改变过去被
动等待的工作思维，主
动出击，与相关部门加
强沟通，根据公司的发
展与人才规划，承接“全
球化营运”以及“灯
塔工厂、增创项目”关
键岗位人员的能力提升
工作，支撑公司业务需求。
2、承接“灯塔工厂”建
设项目总体规划和投资
方案优化方面的工作，
确保“灯塔工厂”建设
项目投资效益最大化。

泵车事业部



泵车事业部进行
收官之战，泵车销售
和售后服务的工作重
点向回款转移，如何
快速处置低效资产是
2017 年事业部工作的
难点和重点。一方面
事业部和金融法务部
密切合作，将所有欠
款客户分工到人，保
证应收账款催收的有效性；
另一方面运用阿米巴
的管理经营理念，加
大费用的控制，以最
小的代价换取最大的
收益，提升经营质态。



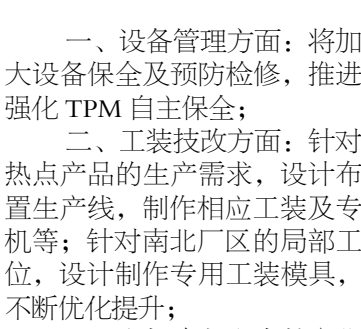
今年，新 GB1589 实施后，
专用车产品发生了较
大的变化，专用车行
业竞争将更加激烈。
逆水行舟，不进则退，
技术中心已开始重点
在多项产品上进行大
范围创新和改进，力
争早日形成有竞争
力的创新型产品；另
一方面技术中心也加
大了国外新兴市场
产品的开拓，以此形
成合力，来促进公司
内、外销的共同增长。



1、售后服务人员
网络建设要全覆盖（重
点省市至少 1 名服务
专员、累计 13 名驻外
专员）；
2、加大服务站建
设和品牌服务站管理，
年新增优质通华品牌
服务站（具备铝罐维
修能力）20 家以上；
3、牵头公司相关部
门集中服务走访 3-4
次。



1、深化供应链管理，
培养战略合作供应
商。坚持降本为目
标，创新为工具，实
现公司成本的持续递
减；部门间加强协同
，通过协同创造新价
值；
2、出口产品最大
限度地实行集装箱化
和 BUS-DECK（集
团物流板块研发的汽
车海运专用框架箱）
化运输，为产品 CKD
模式出口提供保障；
内销车实施主机厂车
头配载、火车、水路
发运三轮齐转，保证
车辆及时交付，为提
升我司产品市场占有率
贡献力量；
3、有序推进物料包
装、物流器具、物流
路线标准化，全力配
合生产现场拉动生产
，助力制造部门逐步
实行多频次、小批量
的 JIT 生产模式。



一、设备管理方面：
将加大设备保全及预
防检修，推进强化
TPM 自主保全；
二、工装技改方面：
针对热点产品的生
产需求，设计布置生
产线，制作相应工装
及专机等；针对南北
厂区的局部工位，
设计制作专用工装模
具，不断优化提升；
三、积极参与配合
数字化教导车间建设
，在成就通华转型升
级的同时，实现部门
相应岗位员工的能力
升级。

新的一年，新的起点。2017 年，我们将牢
牢贯彻“进取谋发展 创新赢未来”的发展方针，
让我们一起撸起袖子加油干！

粉罐线流水化作业的改善实践

经济新常态下，企业之间的竞争更是你死我活的搏杀，如何生存，如何在此次市场风暴中逆袭，使得企业焕发新的生命力，则需企业有其核心竞争力，自己抢得市场先机的“DNA”。这需企业高效率、低成本、短交期取得竞争优势。而制造二部罐式车不同类型产品较多，且应市场要求需同时上量，这就需要在原有基础上提升效能，以适应经济新常态下的市场竞争格局。

粉罐线生产作业方式属孤岛式生产方式，此种作业方式的弊端在于行车吊运频繁，人员交叉作业较多，且产品在线周期较长，因此粉罐生产线效率较低，整体综合效能不高。故而，改变其作业方式，对布局、人员、设备等资源重新配置，以提升效能，势在必行。

经讨论研究，同时结合对粉罐线的现场作业观察，由部门长亲自挂帅，成立了攻关项目组，拟定了生产线的改善方案，拟从工序调整、工艺技术升级、工装改造三个主要方面进行攻关改善，以改变其作业方式，使其能够流水化作业，最终达到提升粉罐生产线整体效能、改善安全环境的目标。

一切准备就绪后，部门技改及相关部门立即投入了生产线的攻关改善，一场攻坚战就此拉开帷幕。改善的核心点主要体现在以下三个方面：

一、工序调整。主要改善点：

1、衬板安装工位前移合并。通过对卷板机前的镂空平台铺实花纹板，使得该平台一物两用，既可当作卷板的过渡平台使用，也可在此平台上完成衬板安装，从而理顺了工位顺序，减少了行车起吊频次，节约了工时。

2、环缝打底、盖面工位拆分。原环缝打底、盖面工位在车间的南侧，环缝打底后需使用行车起吊至北面铺设流化床，再用行车起吊至南面进

行盖面，行车起吊频繁，且费时费力。衬板安装工位前移后，场地空出来了，现将打底和盖面工位移至车间的北面，与铺流化床工位形成一条线，从而理顺了这个工位的生产顺序，减少了行车的起吊频次，提高了员工的有效劳动工作时间。

3、罐体对接工位调整。罐体对接工位原先在车间的南面，衬板安装、打底、铺流化床及打底工位改善完毕后，依然存在需用行车将罐体从北向南移动的问题。因此，将罐体对接工位的对接工装移至与此相对应的北面，从而形成了从拼板到对接的一个流的生产模式，再次优化了生产线的布局。

4、后道工序细分。后道有中环缝焊接及车架连接、管道扫尾、总装焊等工位，原先存在铺地摊式作业模式，人员交叉作业，行车起吊频繁，员工的有效劳动时间较低。我们首先对中环缝工位进行了改善，将此工位北移，移至北面，与前面已形成一条线的改善后的工序形成一条线；同时，对后序工位进行了细分，按照作业顺序形成了一个流的作业模式。工作效率大幅度提升。

二、工艺技术升级，主要改善点：

1、副车架总成制作改善。与技术部门沟通，改进前、后车架制作工艺结构，将副车架在罐架连接工位配作改为制作成副车架总成，与罐体直接连接，不再需要辅助支撑。提升了效率，保障了安全。

2、中环缝焊接方式改变。原先采用氩弧焊打底，氩弧焊盖面的作业方式，焊接时，使用2台行车起吊、翻身，作业耗时长。后通过与工艺共同试验，改进焊接方式，用气保焊代替了氩弧焊打底、盖面，罐体在变位机上滚动，最终实现半自动焊，快多了。

三、工装改进。通过加装导轨、改善调节式



工装、焊接旋转架变更等改善，重新加装轨道，改固定搁凳为轨道小车，且此轨道小车是可以调节高度，多电机驱动滚轮架，取消了行车转运，员工推罐前进时，轻松、方便、省力。

通过上述一系列的改善，粉罐生产线基本实现了流水化作业生产方式，保证了产能稳定，明显提升了效率，缩短了产品在线时间，节约了场地，实现了本质安全（去行车化），从罐架连接工位往后一直到扫尾工位，运用轨道转运，不再使用行车吊运。

如果大家认为粉罐线的改善已结束了，那你们就错了，对于粉罐线的二次升级改善又提上了议事日程，此次改善的着眼点在于，去叉车化，同时粉罐线能够与砂房、装桥之间形成整体价值流的生产作业方式。

欲知改善效果如何，且听下回分解……

（制造二部 李徐）

新起点 做更好

获得2016年集团“创意之星”，我既感到幸运，同时更感到了压力。感到幸运，是基于我在精益工作表现也不算特别出色，但我的工作仍然得到了大家的认同和支持，因此，我想，我是幸运的；而感到压力，是因为今天的成绩将是我明天的起点，我要努力做得更好，才能实现不断提升自我、创造更好的成绩，所以，对我在公司未来的成长，我感受了压力。

进入公司以来，我从一名普通员工成长为小件工位组长，主要负责特种线小件拼焊。在工作过程中，我接触到了精益生产的各个模块，我把学到的精益知识运用到日常生产过程中，并持续进行改善，使我们小件拼装工位的安全、成本、效率、质量都不断得到提高，同时也使我在工作中得以迅速成长。我始终相信：只要将工作做好、做细，以负责任的心态来严格要求自己，就一定收到回报！

我很荣幸加入通华公司大家庭，并且和大家一起工作，我相信在以后的日子里，在大家的帮助下，自己的各方面都会有所提高。因此，我对自己在2017年提出了精益生产目标：网格内安全零事故、创意工夫200条、ONE小组改善课题5份。我相信：我和我工位成员一定能够完成这个目标！

（特种线 武学军）



对精益计划物流模块的再认识

自2013年开始，我们真正意义上接触计划物流模块。通华作为计划物流模块开发企业之一，对集团作了一定的贡献，公司内部也在不断推进过程中，但是介入的人员不是很多，要想切实推行并从中获益，则需要更多的人理解计划物流的内涵，不断投身实践。

首先，重新认知一下，什么是计划物流？计划物流模块是以最少、最及时的投入来满足客户需求，实现价值最大化的一种生产组织方式，可以概括成16个字：客户满意、及时交付、准时生产、库存最少。

在什么地方体现呢？“最少、最及时”体现在存货周转率（含原材料、在制品、成品）的提升、交付周期的缩短方面，“满足客户需求”体现在订单及时交付率的提升方面。

从计划物流模块的名称及定义，可以看出其实质，是通过建立和完善计划系统和物流系统，以更加合理、有效的计划，和最低成本、最小浪费的物流，高效管理公司生产经营活动。

计划物流模块的开发应用，是在现有生产管理体制的基础上，以价值流图析为前提，从生产线成品产出点开始，逐渐向生产前端、原物料超市回溯，实现安定化、拉动生产、直至平准化。

现阶段主要针对公司内部生产价值链，包括销售、产品设计、物料采购、设备工装等各方面生产管理工作统筹，涉及订单管理（明确订单的管理流程，以保证按期向客户提供满意的产品，确保订单准时交付）、生产计划（交付过程中各部门工作顺利衔接，减少生产过程中异常的发生）、物料控制（合理的采购策略、采购计划、物料到货计划）、生产进度管理（及



时解决现场问题，以保证生产任务的达成）、先进先出（控制无法构建单件流的各工程之间的库存）、超市（实现按需按时的生产与物流）、看板拉动（实现准时化生产的管理工具）、循环物流（为准时化生产的实现提供物流保障）、标准包装及器具（为实施循环物流创造条件）等项目内容，实现计划系统和物流系统的有机结合。

计划物流模块，是一个在安全、3S、品质、标准作业、TPM模块成功实践经验的基础上，推进的综合性的模块。从广度上，涉及公司各职能部门；从深度上，触及公司内部生产管理体制的改革；从高度上，牵扯自上而下各级人员的观念变革。这也决定了，需要我们花费更多的时间和精力，将“客户至上”、“JIT（Just In Time，准时生产）”、“零库存”的理念始终铭记于心，并落实到模块的推进过程中去，勇于探索、勇于改变；各职能部门，尤其是销售、计划、设计、采购、工艺等对ONE接触较少的主体，需要积极参与到模块的建设中来。

（企管部 陈彬）

中集通华开展2017年“安全100”主题活动

根据集团《关于切实做好2017年元旦、春节期间安全生产工作的通知》，结合车辆板块《关于加强春节前后安全管理工作的提示》的要求，中集通华结合自身实际制定了“安全100”主题活动的实施方案，针对近几年公司安全形势和春节后复工阶段员工安全意识易出现薄弱的特点，复盘公司过往事故案例，启动“安全100”主题活动，旨在通过活动的开展，一方面确保公司精益安全体系在现场得到落地执行，进一步夯实精益安全基础管理，另一方面加大安全教育、危险源管控以及HSE文化构建的力度，提升现场员工安全意识能力，避免事故的发生。

以春节假期前后的安全稳定工作为全年活动的切入点，将员工节前与节后的心态变化作为重点管控对象，秉持追求“安全第一、违章为零、事故为零”的原则开展。通过开展安全100活动宣传、回家报平安返厂带期望、全员过安全门、部门长以上领导安全承诺、员工安全宣誓等活动，规范员工的心态和安全意识，从而规范员工的行为，控制事故的发生，全年实现零违章、零事故。

2017年2月4日，新春伊始，中集通华“安全100”主题活动启动仪式顺利拉开大幕，活动于中集通华北厂区、南厂区及



临江厂区同时进行，刘洪庆总经理等管理部领导及各部门领导参与了活动。

上午7:50时，启动仪式的第一项内容“员工复走安全门”正式开始，活动由公司领导、各部门长、全体文员、工段长、班长及一线员工等全员参与，参与活动人员由公司更衣室北侧大门进入，穿越更衣室，从东侧门出，并最终穿过安全门，公司领导及各部门长率先过安全门后，列队在安全门两侧迎接员工复工，并向返员工致以新年的问候。

一场漂亮的攻坚战



2016年四季度的一天，一个充满惊喜的日子，在机械行业市场疲软的形势下，我们又拿下了油田设备重大项目。标志着客户对我司大型结构件制造的认可。近几年随着海外市场的扩展，大型结构件的需求量有了很大的提高。油田设备大型结构件的制作无疑填补了我司在大型焊接结构件制作的空白。经过近几年的摸爬滚打，我

们形成了一套属于我们自己的制作体系。

各类大型结构件在使用功能及结构上存在很大的差异性，面对差异性，我们将其分解成多个简单的部件进行拼装及焊接后，再进行整体的拼装、焊接。并且联合工艺预先进行产前规划，设计了专门的工装，并对各个小部件制作了通用工艺流程：备料—拼装—焊接—加工（外加工）—打砂、油漆—装配。这样既减少了焊接的变形，提高了生产效率，又保证了产品合格率和产品质量的稳定性。

焊接是结构件生产中最重要的工序，因此大部分大型结构件在焊接后都需要进行无损探伤检查，以保证工作的质量。由于大型结构件结构复杂，体积大，质量大，焊接时为了保证焊接质量和提高焊接效率，我们采用焊接变位机来调整工件焊接时的位置，提高工件翻转时的效率，并使工件处于最佳的焊接位置，保证焊接质量。同时，为了减少焊接变形，我们在焊接过程中增加反变形工装并严格按照焊接工艺参数及顺序进行焊接，这样一来大部分结构件可以不需要焊后矫正，大大提高了生产效率，降低了成本。

大型结构件由于制作工序多、生产时间长，不适合采用前处理方法，同时由于大型结构件体积大、质量大，通常选择在油漆前进行打砂处理，以保证工件的涂装质量。我们采用悬挂通过式打砂室及喷漆室，生产线由挂料、打砂、吹尘、喷漆、流平找补、烘干和下料等工位组成，工位间通过悬挂或轨道输送。形成了从工件的预处理到喷涂的涂装工艺完整的生产流程，大大提高了结构件的油漆质量和生产效率。对于螺纹孔和装配孔我们屏蔽了工装和螺纹保护塞的使用，而是定制了不同规格的塑料塞进行保护，不但保证了工件质量、提高了生产效率、而且能有重复使用，降低了制造成本。

虽然生产过程中我们遇到了不少困难，走过不少弯路，但是我们团队的不懈努力、坚持和探索，终于总结出了一套完整的大型结构件的生产流程，不仅保证了按时交货，而且质量也得到了客户的认可。客户单位的副总莅临工厂参观即将交付的产品时，对通华大型结构件细节上的处理给予了高度赞扬，并对通华能圆满交货表示感谢。这批次产品的顺利交付为客户后续到厂装配、调试节约了宝贵的时间，进一步加深了两公司的友好合作。

我相信，只要大家齐心协力，向同一个方向奔跑，我们会有另一个“春天”！加油，通华！

（泵车线 常治清）

“员工复走安全门”活动结束后，公司领导及各部门长列队在安全承诺牌前进行承诺签名；签名后公司领导分场地对一线员工进行了“安全生产100”理念的宣贯，营造“安全100”主题活动落地有效、全员参与、全员改善的安全文化氛围，发动全员承诺实现全年度“零事故、零违章”，并组织一线员工进行安全宣誓和安全100承诺旗签字。

本次“安全生产100”主题活动将持续2017年全年，属于公司365天的全员无伤害的主题活动。据了解，本次主题活动前期已经进行了活动的第一期宣贯，重点传达了“存在1%的疏忽，会导致100%的事故”、消防教育宣传。后续还将持续落实“安全生产责任100%传递”活动，层层落实安全生产责任制，回顾过往事故，牢记血的教训，公司现场HSE目视化建设，安全警示教育中心建设，组织安全人员专题活动，持续落实有感领导活动、安全专念和安全改善课题，安全体感培训（试点）建设，安全100班组建设，启动安全网格化专题工作等举措，并通过橱窗、展架、报纸等形式多方位宣传，将“安全第一、违章为零、事故为零”的精神和理念一直传承下去。

（HSE办公室 印涛）

携手共进 再上征程

——中集通华与中集车辆三大中心店召开新年茶话会



玉猴挥手辞旧岁，金鸡报晓迎新春。正月初七、初八，刘洪庆总经理携公司各部门领导先后与三大中心店领导及部分销售经理召开2017年迎新春茶话会。刘总代表公司向三大中心店领导及销售经理致以节日的问候和新年的祝福，并感谢中心店同仁们从百忙之中抽时间来公司欢聚一堂，展望新的2017。

华南、中西北中心店领导分别在会议上作了新年致词，以及向中心店与会人士提出2017年工作的重心和重点。华东中心店细分各个区域进行了新年工作的分工和详细研讨，三大中心店各区域负责人和代表分别介绍了各自区域2016年的销售情况、面临的困难和挑战、需要通华公司哪些工作支持以及2017年工作的开展。

通过茶话会的畅谈，大家达成共识：一、产品要创新，并利用创新产品出击市场，提高市场占有率；二、品牌营销如何聚焦产品，聚焦区域；三、提高产品质量的稳定性；四、巩固成熟市场，挖掘潜力市场，撬开冰点市场，实行网格化销售管理；五、健全服务网络，提高服务质量。

会议结束前，刘洪庆总经理对三大中心店给予公司支持表示感谢，并对会上提出的建议和意见作了答复，表示近期就对相关意见作出整改措施。最后，刘总祝愿与会人员新年快乐、身体健康、工作顺利、合家欢乐！

（销售服务部 徐襄茹）