

“夹具通”李晓：将创新进行到底

工作32年,扎根生产一线,他见证了工装夹具的“三代”更迭;手到病除,思路新颖的维修技艺,诠释了他精钻技能、勤学创新的工匠初心;工作中大胆创新,攻克了多项重点难点问题,他被员工亲切地称为“夹具通”——他就是车身厂装焊保障车间夹修班钳工高级技师李晓。

“平时多学习积累,关键时候脑子就能蹦出好点子。”

熟悉李晓的人都知道,他是个爱学习的人,只要车间有新到的夹具,他总是第一时间跑过去,一边围着夹具转,一边琢磨新夹具的设计思路、控制原理、维修方法,几十年下来,他积累的学习心得写满了6个记录本,维修工具换了三四茬,他总结:“平时多积累,关键时候脑子就能蹦出好点子。”

今年3月初,正值公司复工复产加速期,车身厂急需提升X3000驾驶室卧铺加宽车型产能,但是该车型的顶盖产能却成了生产瓶颈,厂立即成立攻关小组,用2天时间创新自制顶盖骨架工装,经验丰富的李晓成为了夹具安装调试负责人的不二人选。正当大家加快安装调试进度时,顶盖骨架上的8个弯梁安装在夹具上却取不下来了,眼看时间节点越来越近,大家急得团团转,李晓顶住压力,通过观察分析,结合焊接变形、误差累计等因素,创新安装思路,将原来水平面与



李晓正在检修夹具夹紧后的标准工艺间隙

侧面的定位销,改成单侧定位销+角铁混合限位的方法,顺利解决问题,保证了车身厂高产期380辆/天产能。

“多干多想多练,解决问题新办法就越多。”

已过天命之年的李晓,在工作中跑的勤、干的多、修的快,面对各种维修难题,他都能分类施策及时攻克。大千期间的一天夜里,加工人反映德龙高顶顶盖出现鼓包、凹坑质量缺陷,车间工艺员找到李晓说明情况后,他二话不说,立即赶到生产现场,拿着手电筒,钻到夹具下面,查看电极强度,试验夹具稳定性,分析焊点位置。随后,他连夜制定解决方案,赶在

第二天夜班前,将他创新自制的整体式无痕电极构件安装到位,当晚质量问题就彻底消失,该创新项目获得陕西省优秀质量管理一等奖。类似的创新改善案例他还有很多:创新加工方式,采取自动式焊钳定位焊接,解决德龙前围总成与侧面总成之间4mm错位质量问题,每年节约成本近10万元;创新自制加紧螺母定位工装,解决德龙刮水器支架总成螺母焊接错位质量问题,每年节约维修费用近20万元。每一次成效显著的改善创新,都凝结了李晓的莫大心力,正像他所说的,“累点不算啥,只要多干多想,解决问题的新办法就越多。”

“吃透学精,把基础打牢,就会走的稳,跑的快。”

从看图纸、画标线,到装夹具、布气路,再到修故障、做总结,李晓始终坚持让徒弟们从零开始,一步一个脚印,扎实掌握基础核心知识。他经常对徒弟们说:“把夹具吃透学精,基础打牢,在提升维修技能的路上,就会走的稳,跑的快。”为此,李晓还创造性的制定了“抢修培训法”和“平常训练法”,他抢修时,让徒弟们看维修过程,记维修方法,学习他与加工人沟通要点,之后,他再给徒弟讲解;在平常生产间隙,他模拟多种实际故障,训练徒弟找准“病灶”能力,快速精准维修,拓展维修思路,提升维修技术。“师傅用的这个办法很好,我们通过模拟实战,练习维修技术,能起到事半功倍的效果。”已是夹修班班长、钳工技师的舒超说。除了给4名徒弟传授技能之外,李晓还为每年新入职的大学生进行夹具工装知识培训和现场指导,并利用生产间隙,先后给车间40余名员工教授钻头的修磨方法,使车间各岗位员工用钻头打扩孔的质量和效率实现双提升。

车身厂 朱鹏飞



销售服务部作为销售公司的后勤保障团队,充分认知市场变化,快速调整服务策略,精准把握客户需求,强化渠道服务保障,重点关注客户体验,让客户真正感受到陕汽“快”服务。

近期,销售服务部紧密围绕“立足岗位,改进提升”工作思路,强化服务意识,提升服务态度,通过解决思想认知提升自我,通过默契配合将陕汽“快”服务落实到具体行动上,全力助推营销工作高效开展。

转变自我 郑重承诺强意识

为快速提升陕汽服务渠道服务质量,规范服务行为,打造陕汽“快”服务口碑,全力保障三季度任务顺利完成,各区域销售经理深入渠道一线,主动公示服务监督投诉信息,并携手服务站郑重承诺:“客户至上,真诚对待每一位客户,待人热情,服务主动,统一标准,价格透明,用我们真诚的微笑,换取您对我们服务的满意!”

服务联动 转变服务强保障

为提升服务质量,销售服务部各科室积极响应销售公司下发的《客户投诉管理办法》,主动组织学习并坚决贯彻落实。为满足市场服务需求,保障渠道服务工作畅通,贴心服务人始终坚守岗位,通过电话随时传递渠道信息,全方位及时有效满足客户需求,为企业和客户架起一座心的桥梁。

砥砺前行 以行动改变自我

根据前期由389家服务商参与的针对销售服务部全员服务意识、态度的调研问卷结果,召开专题会议进行提升改进;全员强化劳动纪律,优化工作环境,改变服务意识;各科室组织员工签订工作岗位承诺书;每科室配备一部录音电话,并安排专人定期抽查听取录音,提升服务质量。

四季度即将到来,营销人集中精力拼抢市场,贴心服务团队也将用实际行动提升服务保障能力,提高“快”服务响应执行力,真正实现贴心服务的市场价值、渠道价值和客户价值。

销售公司 侯红萍

转变「心」气象 打造「快」服务

“质量论坛”共话质量 “部长联盟”共谋发展

近日,陕汽控股质量月“质量论坛”暨第四期质量部长联盟会议在陕汽商用车召开,来自集团质量管理部、技术管理部等部室及汉德车桥等子公司共29家单位、70余人参加此次活动。

活动采用“集中参观+专题汇报+交流探讨”等多种形式开展,通过40块展板讲解,各单位对零部件质量、设计质量、过程质量有了深入了解。集团质量管理部、华亭公司和陕汽商用车从质量大数据平台运行、PPM指标管理、“三全”和“四零双全”质量管理模式运行等方面进行了专题汇报和交流探讨。通过此次会议,各单位取长补短,着力质量管理转型,共同提升产品实物质量。

陕汽商用车 郝萌

新闻集锦

多个工种大比武 立足岗位展风采

为进一步激发广大职工学技术、练本领、比技能的热情,搭建一线工人切磋技艺、展示技能的平台,近期,汽车装备制造厂组织开展了多工种技术比武活动。

本次技能比武包含钳工、焊工、铣工、车工、数控操作工、质量检验、维修工、叉车工8个工种,共140余人参加。目前8个工种的理论知识考试已结束,钳工、铣工、车工、数控操作工、维修工、叉车工技能实操比武相继完成,其它工种比武正在按计划有序进行。

通过开展技能比武,激发了广大职工爱岗敬业的精神和争先创优的热情。大家纷纷表示,将以技能比武为契机,把“以赛促学,以学促进”融入到实际工作中,持续提升自身专业技能,为提高企业的核心竞争力贡献力量。

汽车装备制造厂 杜怡晔



质量检验员罗守利正在参加质量检验实操比赛

作为衔接陕汽前后市场的桥梁,天行健车联网不仅为客户提供一揽子综合服务,而且将服务进行延伸。近期,销售公司大客户部、经销商上海极冠、天行健车联网三方联动,成功帮助上海一家物流公司追回风险车辆,将陕汽服务永无止境体现得淋漓尽致。

事情发生在今年的7月27日,陕重汽经销商上海极冠收到一家物流公司的紧急反馈,车队一名司机因和物流公司产生经济纠纷,一气之下将车辆开走,由于该车没有开通远程锁车功能,无法第一时间控制车辆。此时,经销商和销售公司大客户部人员恰好正在该物流公司对接业务,经过沟通,大客户部立刻与天行健车联网公司取得联系。天行健技术人员即刻从后台调取了该车信息,发现车辆正在行驶。经过三方



天行健锁定涉事车辆并通过平台下发语音提醒

协商,最终决定通过远程锁车控制车辆。而锁车命令下发后,需要车辆二次启动才能执行,当时谁也无法预知司机什么时候停车,只能一分一秒的等待。在此过程中,天行健通过平台向该车下发语音提醒,告知司机经济纠纷可

以解决,但是把车开走就是违法行为,将会面临法律的制裁。经销商、销售公司大客户部和天行健工作人员彻夜未眠,时刻关注着车辆状态。终于,7月28日7点22分,该车车辆停靠在江苏省盐城市海陵区附近,并被第一时间锁

死。无奈之下,司机只好主动联系物流公司,双方的纠纷最终得以解决。车辆追回后,物流公司和经销商纷纷表示,通过这件事让他们深深感受到陕汽天行健车联网带来的科技价值。

天行健利用独有的主机厂技术和资源优势,自主开发车联网服务系统,通过深挖车辆数据价值,为企业内外用户用户提供多元化服务。针对外部用户,提供包含车队管理、车贷管理、渣土车智能管理、大数据、环保动态管理及北斗接入等服务。针对内部用户,为整车研发、销售、服务和质量管理部门提供决策和改进依据,支持零部件供应商优化改进产品性能。作为陕汽服务型制造战略“两个关注”落地的基石,天行健车联网公司围绕车辆运营数据开展业务,利用技术和大数据优势,持续为客户创造价值。

德银控股 汪亚利

设备卫士助攻生产提效

生产线正常运行。

针对此问题,设备人员经过讨论,决定制作爬梯并安装在合闸位置,当电路出现故障时通过爬梯进行合闸,无需使用升降平台,这样既提高了设备维修效率还避免了生产停线。

说干就干!设备焊工宋永利利用三天时间加班加点将爬梯

制作完成,为不影响正常生产,设备人员星期日早上8点到达生产装调车间安装爬梯。由于爬梯尺寸较大,作业空间有限,他们利用绳索人工拉拽的方式将爬梯挂至桥架高处,然后在做好安全防护措施后登高焊接。经过一天的忙碌,在夜幕降临时终于将爬梯安装完成,为后续设备维

修提供了便利,减少了高产时期不必要停线对生产造成的影响。

乌海专用车 郭金宜



(上接一版)截至目前,国内外部销达33万根,同比增长79.7%;中轻卡车桥作为战略产品提量显著,在行业内抢先打开新领域细分市场,实现业务突破。国际市场迎难而上,建立多渠道客户沟通机制,销量同比增长45%。

开创“新”的局面,实现创新发展。4月22日,习近平总书记来到陕汽考察调研时强调:制造

业是经济的命脉所系,国有企业是生力军、主力军。在肯定成绩的同时,提出创新发展“新模式、新业态、新技术、新产品”的更高要求。汉德车桥始终坚持创新驱动,实现“从0到1”的突破,在优势领域打造“长板”,开发适应市场的新产品,奠定产品在细分市场的核心地位;构建长效创新机制,培养高品质创新人才,优

化各业务管理,实现运营效率及质量双提升。今年以来,汉德车桥成立专项攻关小组,开发匹配不同工况的细分产品,大幅提升产品性能,满足客户需求;大力推进新技术、新材料、新工艺的产学研基础研究工作,在提升产品性能同时降低成本。

挑起“责”的担当,践行社会责任。汉德车桥用实际行动积极

践行社会责任,在防疫物资捐赠、稳就业、扶贫等方面做出了贡献。疫情防控期间,为防疫一线人员、居民社区、周边高校捐赠医用口罩、消毒液、测温仪等物资,用汉德力量助力疫情防控,共克时艰,今年以来累计为1269人提供就业,大力促进了地方经济的发展。

汉德车桥 严鸣