

多年扎根煤机一线 实干铸就产业担当

——记自治区政协委员、宁夏天地奔牛实业集团有限公司副主任设计师陈云

刘 媛

让技术“生长”在工作一线

2015年夏天,内蒙古昊盛煤业有限公司石拉乌素煤矿发来紧急求援:“陈工,机头又堵了,工人已经上去砸了2个小时。”陈云放下电话,连夜收拾行李奔赴煤矿,第二天一早就跟着团队下了井。井下800米,潮湿闷热,陈云猫着腰钻进机头上方仅容一人侧身通过的狭窄空间。他用手电筒扫过顶板,看到上面布满裂纹,随时可能掉渣。“多少年来,大煤块堵塞通道,工人就必须钻上去人工破碎。劳动强度大不说,一旦顶板或设备异常,连躲避的余地都没有。我看着工人在那一锤一锤砸煤块,后背全是冷汗。”陈云回忆道。

解决这个制约安全与效率的行业性瓶颈迫在眉睫。回到地面,陈云在笔记本上画了又擦、擦了又画:“既然人工清煤不安全,那么能不能用一套自动装置将人替换了?”思路有了,难题接踵而至。机头内部空间有限,常规破碎机根本塞不进去。陈云带着团队在车间搭起模拟装置,用卷尺一遍遍量尺寸,用泡沫板切出模型反复比划。“宽度不能超过1.2米,高度控制在0.8米以内,还得留出检修通道。”他蹲在地上,拿着粉笔在泡沫板上标出每一个关键点位。

井下没有电源接口,陈云便想办法让装置“自带心脏”——集成一台小型液压马达,直接利用输送机自身的液压系统供能。他参考矿山破碎机原理,把体积缩小十几倍,最终采用双辊式挤压破碎结构,两个带齿纹的辊轴反向旋转,让大煤块进来、碎煤块出去。

那段时间,陈云办公桌上堆满了三维建模图纸。他反复模拟煤块运动轨迹,调整辊轴间距、转速、齿形角度,改了一版又一版。模拟显示煤块容易卡在进料口,他便带着团队用不同粒径的煤块做了上百次试验,最终在进料口加了一组振动导流板,让问题迎刃而解。

2016年春天,国内首台煤矿井下顺槽顶破碎清煤设备在石拉乌素煤矿完成工业性试验。陈云站在矿井口,看着第一车煤顺畅通过机头,紧绷数月的神经终于松下来。如今,这套装置已成为大型综采输送成套设备的必配设备。

贺兰山下,宁夏天地奔牛实业集团有限公司的生产车间里,一台台刮板输送机、行星齿轮减速机从这里下线,走向全国乃至海外矿井。在这里,自治区政协委员、宁夏天地奔牛实业集团有限公司副主任设计师陈云,秉持初心,默默坚守了28个春秋。从车间技术服务起步,到主持多项填补国内空白的重大装备研发,陈云用一次次“从0到1”的突破证明:真正的技术长在车间里,赤诚的担当写在实干中。



陈云（中）带着团队查看车间生产的减速器（图片由受访者本人提供）

把劲儿使在攻关上

多,使矿石开采效率提升了30%以上。

2020年11月,陈云带领团队向国内功率最大的刮板输送机用2000kW减速机发起攻关。“传动效率每差一个百分点,井下就是天壤之别。”那段时间,陈云办公室的灯经常亮到凌晨。团队从方案设计到样机试验,每一个关键尺寸都反复校核、每一组试验数据都多方比对,方案多次推倒重来。有一次,齿轮啮合的接触斑点始终不达标,陈云带着

团队在车间里守了三天三夜,调整了17次参数,终于找到最优解。2021年7月,这台采用整体式箱体结构的数字化行星齿轮减速机研制成功,打破国外长期垄断,经鉴定达到国际领先水平。

2023年,陈云又带领团队完成自治区重大项目“千米级大直径智能化反井钻机研制”,研制出国内首台千米级智能化反井钻机,实现了装卸输送钻杆等功能的全面自动化、智能化。

把经验传给后来人

办公室里,永远不知道煤块砸下来是什么声音。”一次反井钻机井下试验,他带着徒弟们一处一处地讲钻具受力、地层变化,一待就是大半天。徒弟们说:“跟着陈主任下井,学到的不仅是技术,更是一种‘先到现场,再谈方案’的习惯。”

为了让经验不随人走、不随时间散,陈云牵头把团队多年积累的攻关成果、试验数据和“踩过的坑”整理成册,形成一套可查、可学、可用的技术资料库。他还定期开设技术讲堂,把每一次攻关的难点、弯路和教训都掰开揉碎讲给年轻人听。在他的带领下,团队里的年轻人快速成长。截至目前,团队中已有2人入选自治区青年拔尖人才,3人入选青年托举人才,多人入选市级人才;团队里走出

创新赋能光伏产业 实干服务行业发展

——访自治区政协委员、银川隆基硅材料有限公司董事长助理胥芃

陈美慧 文/图

在宁夏新能源产业高质量发展的进程中,自治区政协委员、银川隆基硅材料有限公司董事长助理胥芃的名字,始终与光伏产业的提质升级紧密相连。行业寒冬里稳岗保民生、产业升级中抓创新促发展、履职尽责时深入基层献良策,胥芃用实干、创新与担当,书写着新时代青年企业家协会委员的履职答卷。

科创攻坚破瓶颈 技术迭代领跑新赛道

胥芃认为,没有一成不变的市场,只有止步不前的技术,唯有核心技术自主创新,才是企业穿越周期、产业提档升级的底气。她始终把科技创新摆在发展首位,聚焦核心工艺攻坚、前沿技术落地,推动本地光伏产业摆脱低端竞争、迈向高端智能。

3年来,胥芃将研发工作作为重中之重,深耕生产一线、潜心倾听研发痛点,寻找解决问题的办

法,为企业提升核心竞争力,持续领跑行业打下坚实基础。2024年,她积极推动新一代高效硅片在银川市成功量产,这一产品优化了硅片性能、破解高效电池衰减痛点,成为国内硅片领域产业化创新标杆。2025年,她力荐宁夏大学、西安交通大学等高校与公司产品中试对接,让关键技术推动新一代背接触电池核心工艺本地化落地,让本地产线的良率、

效率全面对标集团全球标杆工厂。2026年,她和团队协助研发部门在关键技术突破,解决了影响电池稳定性顽疾,电池可靠性稳步提升。

持续深耕,方能行稳致远。多年来,胥芃助力她所在宁夏基地先后承接自治区、银川市各级科技项目20余项,让企业在行业波动中始终保持领跑优势,持续以硬核科创实力赋能宁夏新能源产业高质量发展。

锚定产业提质增效 尽责建言助力惠民

“单一企业的突破是点状发光,整条产业链的崛起才能形成产业星河。”胥芃坚持协同共赢理念,主动开放供应链资源,带动本土配套企业成长,助力宁夏光伏产业从单一生产加工向全链条集群化发展跨越,全力推动光伏产业成链、补链、延链、强链。

胥芃始终立足全区新能源产业发展全局,下沉一线、深入基层,走进乡村田野、产业园区,企业车间摸排实情、倾听民声。“只有走到一线、看到实景、听到真话,作为政协委员履职时,提出的意见建议才接地气、有价值。”胥芃说。

2024年9月,胥芃跟随自治区政

协农业和农村委员会调研组深入大武口区调研农村经济发展时,发现当地存在农村劳动力短缺、农户收入偏低、脱贫户收入结构单一、抗风险能力弱等问题。结合光伏产业优势,她深度研判、精准分析,探索出“企业+金融+村集体+农户”屋顶光伏增收模式,提出通过农户屋顶分布式光伏发电,实现持续性稳定增收,有效巩固脱贫攻坚成果、防范返贫风险,为乡村稳增收提供全新路径。

结合长期基层调研成果,胥芃系统提出“千村万户光伏+”发展建议,呼吁探索整村推进“千村万户光伏+”模式,最大程度助力农户增加收入。目前,农村光伏市场模式均

为“农户出租屋顶,收益全部归第三方开发商及投资者”;通过“政府及企业提供项目初始资本金、银行为村集体提供金融贷款、村集体全额持有电站资产”,缩短整体价值链,发电收益100%由农户与村集体享受,探索出了一条乡村美、农民富的可持续发展道路。

从行业逆周期稳岗保民生,到硬核科创驱动产业升级,再到链主赋能、深入基层履职献策助力区域发展,多年来,胥芃始终以实干践行初心,以担当诠释使命。胥芃表示,将持续深入一线调研、精准建言献策,为宁夏光伏产业高质量发展和乡村全面振兴持续贡献智慧和力量。

让海原老味道香飘四方

——访海原县政协委员、海原县胖子餐饮有限责任公司总经理马永胜

蔡睿晓 文/图

从一间简易平房里的拉面馆,到把海原老味道“端上”更大的展台;从一个人学艺谋生,到带动60余人就业、培训学员1400余名,海原县政协委员、海原县胖子餐饮有限责任公司总经理马永胜,用二十余载坚守,把“诚信经营”四个字揉进了面团里,把“回报故土”的初心炖进了每一锅老味道中,让海原老味道飘出更远、更香的滋味。



马永胜（中）与海原县“海原大厨”技能大赛获奖选手合影留念

把学到的本事带回家

马永胜的创业故事,要从他外出打工学艺说起。1996年,24岁的马永胜赴兰州市打工学艺,练就了一手烹饪拉面的技艺。在外打拼的日子,他见过不少餐饮品牌把一碗面、一道菜做得风生水起,却发现家乡海原县没有一个能叫得响的本土餐饮品牌。

1999年,马永胜回到海原县,创办了海原县胖子拉面馆。创业初期,门店只是一间小平房,但他凭借吃苦耐劳的韧劲和诚信厚道的经营理念,依托地方改制的机遇,一步步扩大规模。2005年,马永胜成立海原县胖子餐饮有限责任公司,陆续开设火锅店、花儿饭店。路越走越宽,可初心不曾改变,他始终牢记要做老百姓信得过的本土餐饮企业,把海原老味道传承下去,为家乡发展出一份力。

海原县的本土食材与传统烹饪技艺,正是马永胜眼中最硬的“底牌”。他坚持精选海原县本地40天左右的北山羊羔,搭配传统秘制调料,结合老酵面饼蒸制工艺,保留羊肉鲜嫩多汁、肥而不腻的本土风味,打磨出海原非遗美食面包羊羔肉;带领厨师团队复原海原县传统宴席菜品,原材料优先采购本地牛肉、杂粮、农副产品,把海原烫面饼、焙油香、火烧子等老味道融入菜单,开发铁锅酸菜牛排、铜锅酸菜肚丝等符合本地饮食习惯的特色菜品。在坚守传统口味的同时,他积极创新研发新派融合菜系,兼顾老顾客的怀旧需求与新生代的消费喜好。企业先后获评中卫餐饮名吃店、百家文明餐桌示范店等多项荣誉——一个叫得响的海原本土特色老味道品牌,就这样一步步立了起来。

品牌立起来之后,马永胜没有把目光局限在海原县。为让海原老味道特色美食走向更广阔的天地,在海原县政府的大力支持下,马永胜积极带领企业参加对外推介、行业交流、技能竞赛活动,多次奔赴北京、漳州、银川等地,参加“海原老味道”好物推介会,现场展示面包羊羔肉、全牛宴、特色面点等海原县代表性美食,向外推介海原县老味道与农牧特产。

2025年10月,海原县赴福建漳州开展“丝路连山海、携手启新程”招商洽谈暨农特产品宣传推介活动。活动期间,“海原老味道”农特产品展销馆在漳浦县开业,马永胜作为海原县本土餐饮企业的代表,带着招牌菜品参与其中,在漳州古城向八方来客展示海原老味道的地道风味。展位前,不少当地市民游客驻足品尝,有人吃完竖起大拇指,有人详细打听食材来源和做法,还有人留下联系方式,想进一步了解合作对接。

今年2月14日,马永胜承接筹办海原县第一届“海原大厨”技能大赛,来自全县各乡镇及各大餐饮企业的25名烹饪高手齐聚一堂,展开了一场集美味、创意和技艺于一体的巅峰对决。选手们不仅展现了扎实的刀工与对火候的精准掌控,更巧妙地将海原本地优质牛羊肉、小杂粮等特色食材融入作品,生动诠释了海原饮食文化的深厚底蕴。从守着一方灶台,到把海原老味道端上更大的展台,马永胜慢慢让“酒香”飘出了巷子。

让百姓“家门口的饭碗”端得更稳

企业发展了,马永胜始终没有忘记带动家乡群众就业增收。

马永胜招聘员工有个习惯:优先考虑残疾人、低保户、防止返贫致贫监测对象、移民家庭等群体。目前,他的企业里安置了2名残疾人、9名低保户、10名防止返贫致贫监测对象、4户移民家庭……在保障工资待遇的同时,相关保险也都一个不落。不仅如此,他还鼓励厨师和服务人员积极参加技能培训,以老带新。他还创办海原县俊胜职业技能培训学校,面向城乡待业青年、返乡务工人员开展公益性技能培训,累计培训学员1438名。

除了稳住“家门口的饭碗”,马永胜还带着企业把公益做成了“习惯”。他每年都拿出资金帮扶家庭经济困难大学生,海原县2026年“希望工程·圆梦行动”启动后,他第一时间捐款5000元。慈善捐助、节日惠民,也总能看到他和企业的身影。在他看来,把企业办好,让跟着自己的人有饭吃;把该做的事做好,帮助更多需要帮助的人,就是自己的社会责任。

对于未来,马永胜心里有一张清晰的蓝图:要持续做好海原面包羊羔肉、九碗十三花等本地非遗菜品的传承;要继续吸纳本地青年、困难群体就业,培育更多本土餐饮技能人才;要不间断开展助学助困、节日惠民等公益行动,履行好社会责任;要积极参加区内外美食推介交流,讲好海原老味道故事,扩大品牌影响力。