“战斗”在营销队伍里的科研专家

——记中国兵器集团级优秀共产党员周仲成

■ 郭馨泽

说起这些年北重集团“四大管道”高密度、高层次的产品推介，就不得不提到特钢事业部一名朴实的科研人员。在他的身上，体现了特钢人特有的务实、敬业、执着和奉献精神。他就是“战斗”在营销队伍里的科研专家、内蒙古北方重工业集团有限公司 “四大管道”的坚实推动者——周仲成。

周仲成 1972 年出生在辽宁盖县，因为父亲工作调动，1986 年全家人来到了内蒙古东胜生活。研究生毕业后，周仲成在 2004 年进入北重集团特钢厂 103 车间担任工艺员，半年后，被调入新成立的特钢产品开发科。现任北重集团特钢事业部特钢研究院院长的周仲成从普通技术员成长起来，见证和参与了北重集团无缝管产品的从无到有，并推动了 P91、P92 产品的不断升级优化。

●图为工作中的周仲成

俯下身子踏实干

北重集团从 2004 年开始研制生产无缝钢管，刚进厂工作的周仲成便开始投入到枯燥而艰辛的科研工作上。

通过西安热工研究院的帮助，周仲成和同事们一起努力，P92 钢管终于符合批量生产的要求。但是新的问题又摆在了特钢研究员们的面前——推广。国内许多客户已经习惯了用国外进口产品，对于国内自主研发的产品并不了解，谁都没有勇气尝试。销售人员不了解技术，没法在技术层面上解决用户的疑虑，推广 P92 成为了首要问题。

“研发出的产品根本是要销售出去，推广产品也需要我们懂技术的科研人员。”周仲成只要有时间，就参与到销售推广的工作中。平均一年有三分之一的时间他都在出差，周仲成打趣地说道，“同事们现在看见我第一句话就是，最近没出差啊。”

但随着电站锅炉产品竞争的白热化，曾经引以为荣的“蓝海”已经成为“红海”，产品价格急剧下跌，从 2006 年的 8 万元/吨降至目前的 2 万元/吨。严峻的市场形势，让周仲成陷入了深思：面对 3.6 万吨挤压设备、面对新的工艺要求等等诸多现实困难，还有很长的路要走。怎样提高材料利用率？怎样提高“四大管道”产品的质量？怎样把优质地产品推向更广阔的市场？

那段时间，周仲成一遍又一遍在电脑上勾画着、更改着、尝试着种种方案。白天只要能挤出时间，他一定会跑到无缝钢管主要车间的生产现场看一看，和现场的技术人员交流交流，亲自查看各类生产记录数据，掌握第一手准确的技术参数。夜幕降临，同事们都回家陪伴家人时，周仲成的办公室却依然亮着灯。他凝神思考，把工作思路一个字一个字地敲击到屏幕上，把智慧的结晶一点一点地写进电脑里。遇到新工艺投产，他常常带着主管技术人员跟班作业，一跟就是一宿，天快亮了就在办公桌上趴一会儿，继续投入紧张繁忙的工作中。

迎难而上争市场

为准确掌握特钢市场和“四大管道”产品销售及售后情况，周仲成积极加强和客户的联系沟通，征求意见，改进工艺，提高服务质量。华能集团南通电厂机组，是国家能源局制定的首批国产化示范工程，北重集团作为国内唯一的国产化示范企业全程参与了该项目的建设。

在南通电厂检修期间，周仲成天天跟随在检修现场，随时掌握北重集团钢管与国外钢管在机组服役运行后的各项技术指标变化情况，并对电厂提出的焊缝硬度偏高、壁厚超下差等异常状态给予及时妥善处理，避免了可能造成的消极影响。

神华集团宁煤项目是目前全世界最大的煤制油项目，也是国家能源战略的一个重要组成部分。为了争取到该项目 P91 钢管的供货合同，周仲成大量细致地查阅了各类技术交流资料，编制了丰富详实的书面材料，全面客观地展示出北重集团 P91 钢管的技术质量状况。在艰难的谈判过程中，周仲成积极和宁煤集团相关领导和技术人员联系交流，努力争取宁煤专家对北重集团 P91 产品的深度了解和认可。最终在北重集团尚没有大量电站管道应用业绩的情况下，通过多次与用户的技术交流，不仅促使用户坚定了采用国产 P91 钢管的信心，也使用户认同了北重集团的产品是国内质量最高的产品。虽然过程艰辛曲折，但最终公司拿下了神华宁煤集团 1 个多亿的订单，并在 2015 年全部合格交付使用。

“站在讲台上，我不仅是一名技术人员，更多的时候我把自己当成一名销售人员。”每次产品推介，周仲成都这样提醒自己。

“四大管道”的坚实推动者

面对竞争残酷的市场形势和众多行业竞争对手，周仲成心急如焚。在实现管道国产化方面，国家能源局最初制定的方案是与关键泵、阀门、风机等设备一样，包头北重集团、河北宏润核装备公司以及青海康泰锻铸机械公司分别进行试制，试制合格后再进行招标和竞标。一旦采取这种方式，不论另外两家企业是否中标，都将打破北重集团是 P92 钢管国内唯一制造商的地位，对北重集团 P92 钢管国产化进程将产生极大的影响。为避免引入国内竞争对手，周仲成在各种资料收集准备充足的情况下，多次赶到能源局以书面和口头汇报的形式，标明公司 P92 钢管技术质量状况，并会同南通电厂向能源局提交了 P92 在役监督情况汇报。通过种种努力展示北重集团钢管的技术实力，从而在最后阶段成功排除了竞争对手。

为进一步拓宽 P92 无缝钢管的销售渠道，周仲成不辞辛劳地奔走在全国各地厂家之间，以诚恳、实心、信誉的推销态度与经销商交流推荐，通过详实、详细的数据资料展示北重集团 P92 无缝钢管的优势；通过走访、回访客户使用产品售后的状况，取得客户的信任。在他的坚持下，北重集团特钢事业部在无缝钢管市场上，逐步走出一条新路。特别是在 2016 年，仅句容电厂一台机组电站的管道和锅炉管合同总金额就超过 7000 万元，成为年度内单笔合同金额最高的一个订单。在句容项目的带动下，又先后中标华能大坝电厂和八角电厂的超超临界机组管道项目。

周仲成不仅发挥技术优势，还有力配合营销部门开展产品推介工作，打开了哈尔滨锅炉厂、东方锅炉厂等单位超超临界锅炉用 P92 钢管的销售新局面。几笔漂亮营销战役的获胜，催生了北重集团的品牌效应不断发挥作用，因此 P92 钢管的营销工作在管件市场上也取得重要突破，吉林昊宇、阜新华通等管件企业纷纷积极和该公司取得联系，2017 年 P92 钢管的供货意向合同金额均达到千万元以上。

梅花香自苦寒来，周仲成在自己的工作岗位上践行着一名共产党员的铮铮誓言，在拼搏奉献中发出光和热，实现了自身价值的最大化。

重汽王牌 W5 系中重卡厦门推介会斩获订单 66 辆

■ 吴定根

日前，重汽王牌 W5 系中重卡厦门推介会暨产品交车仪式在美丽的海滨城市厦门举行。“重汽王牌造”W5 系中重卡因品质彰显，性能优越，以及产品在厦门区域的优异表现，赢得的厦门物流企业的一致认可。活动当场实现客户下单订购 66 辆的佳绩，并举行了 30 辆产品交车仪式。

重汽王牌副总经理任军、厦门市集装箱运输协会蔡敦煌主任、厦门当地经销商代表和物流企业代表出席本次活动。

推介会上，任军对各位新老客户的到来表示感谢，并对重汽王牌企业和搭载德国曼技术 MC07 和重汽 D10 动力的重汽王牌 W5 系牵引车系列产品进行了详细介绍。同时向客户们承诺，重汽王牌将继续执著打造精品，以精品奉献、回报客户和社会，并以最优质的“亲人”服务理念，为客户保驾护航。为更好地感恩与回馈客户对重汽王牌产品的厚爱与支持，闽赣分公司经理陈帅在活动会上宣布现场订购政策，并表示将以顾客满意为永远不变的宗旨，提供一流的服务，让客户完全满意，更好地服务于厦门的物流企业及合作伙伴。

在使用重汽王牌产品客户心得交流座谈中，老客户丁师傅作了发言。他对现使用 6X4 牵引车 D10 动力的王牌产品可谓是赞美有加。他说，重汽王牌汽车开着舒服，最重要的是省油、更省心。当现场来宾提问丁师傅，问他对使用的重汽王牌车感受用简短的几个字来概括时，他不假思索脱口而出而道：“物美价廉。”丁师傅的回答，赢得了现场嘉宾们的热烈掌声与喝彩。

柏林煤矿工会创新职工维权机制

川煤集团达竹公司柏林煤矿工会近年来高度重视职工合法权益的保护，采取有效措施维护职工合法权益，营造和谐稳定的矿区环境，促进企业改革脱困、创新发展工作的顺利开展。

该矿积极动员职工加入工会组织，认真组织入会后的职工学习《劳动法》《工会法》《安全生产法》和《工伤保险条例》法律法规，增强他们的法制意识和观念，提高职工维权意识和能力。矿工会、女工委、政工部、安监处等部门，还定期召开会议，探讨维护职工合法权益的具体措施，在井口开设维权专栏，在工会办公室设立了举报电话和意见箱，使职工的合法权益得到了及时维护；不断强化区队民主管理，建立健全区队民管会制度，充实民管会成员，让涉及到职工利益的事都由民管会决定，工资分配必须由民管会通过，分配情况必须坚持“五公开五上墙”，接受职工群众的监督。该矿纪委、工会等部门还不定期对民主管理情况进行监督检查，确保职工合法权益不受侵犯。（周承红　彭惠平）

万源市：政策宣讲助“脑袋”脱贫

“治贫先治愚、扶贫先扶智、抓好教育是扶贫开发的根本大计、再穷也不能穷教育，再穷也不能穷孩子……精神贫困是什么？怎么样开展精神扶贫，根据当前实际应做哪些工作？”近日，在四川省万源市长石乡梁家坪村精准扶贫政策宣讲会上，精准扶贫宣讲组成员为参会人员宣讲了“五小庭院经济”、农村安全住房、人居环境改善帮扶政策，以及贫困人口精准识别“回头看”，脱贫攻坚“回头看”“回头帮”，医疗、卫生、教育扶贫等与脱贫攻坚工作息息相关的政策。

“宣讲老师说，要让贫困家庭的孩子接受公平、有质量的教育，要让孩子有一技之能，不能让娃娃输在起跑线上。这些内容真的应该让村里的人都过来听一听，对于我们贫困户来说，如果认识到了娃娃上学的重要性就太好了。”宣讲会结束后，一位村民代表深有感触地这样说道。

据了解，为进一步加快精准扶贫、精准脱贫步伐，万源市抽调全市理论社科专家和骨干组成市委理论宣讲组，围绕习近平总书记在贫困地区调研指导时发表的一系列重要讲话内容，以片区乡镇、市级系统为单位开展了思想脱贫集中宣讲；从各乡镇、各部门抽调 190 名政治素质过硬、理论功底扎实的工作人员组建成立挎包宣讲队，深入田间地头、弄堂小院开展了精准扶贫、脱贫攻坚创新举措及发展成就微宣讲。各乡镇抽调各驻村第一书记、驻村干部、大学生村官等组成扶贫攻坚理论宣讲队，通过党员大会、群众会、“一对一”宣讲等多种形式，适时到各贫困村、社开展巡回宣讲活动，为广大群众解疑释惑，帮助广大群众尤其是贫困人员吃准、吃透扶贫政策。

在此次思想脱贫理论宣讲中，该市以习近平总书记关于扶贫开发重要讲话精神为统领，对有关内容开展“精神扶贫”宣讲活动，强化“造血”功能，实现“思想脱贫”，已累计在片区乡镇、市级系统中开展集中宣讲 20 余场次，深入田间地头、弄堂小院开展微宣讲 500 余场次。（马发海　刘富莲）

“五访”并举　“三全”结合
建湖市场监管局开展大走访活动

连日来，江苏省建湖县市场监督管理局深入上冈镇榆西村、大团村、近湖街道花园居委会，心系群众，真情为民，扎实推进新一轮“大走访大落实”活动。

村居群众走访全天候。为了确保新一轮“大走访大落实”一户不落下，一人不漏掉，确保彻底访、访彻底，切实把矛盾找实、问题找透、原因找准，县市场监管局组织全系统 194 名党员干部分成 24 个走访小组，围绕“到农户、访实情、办实事”，采取“零距离”接触、“面对面”沟通、“心贴心”交流的方式，从群众的所盼所求所需入手，深入每家每户走访，倾听群众诉求，每到一户发放一份宣传资料，并认真填写《党群连心卡》。切实做到家中有人的“当场访”，白天人不在家的“晚上访”，知其下落的“追踪访”，亲友知情的“引路访”，个别无法见面的“电话访”，提高了“大走访大落实”的实效性。

新一轮大走访全覆盖。建湖县市场监管局针对榆西村、大团村、花园居委会 4511 户一般居民、128 户低收入农户深入推进新一轮“大走访大落实”，确保大走访全覆盖，将群众提出的建议，按类别汇总上报，全力推动诉求有人问、意见有人听、建议有回声。该局将低收入家庭作为特殊群体特别关注，因户施策，落实低收入农户的长效帮扶措施。截至 7 月 18 日，该局已完成走访户 4507 户，走访率达 99.91%，收集意见建议 117 条，沟通协调解释 54 条。

定点企业走访全方位。建湖县市场监管局将新一轮“大走访大落实”与“进企业、解难题、促发展”相结合，与履行市场监督管理职能相结合，每名领导班子成员走访“定点大走访”的 14 家企业，走访率达 100%。与此同时，该局围绕时间节点，走访全县有商标名牌申报、产品检验检测等服务需求的企业，全力帮助企业解难题、办实事，提升产品质量，提升市场竞争力，努力做到走访联系企业常态化、服务企业项目个性化、产品检验检测精准化，把“大走访大落实”作为“暖企服务”的新常态，帮助企业解决生产经营中遇到的难题，助力企业创品牌拓市场。今年上半年，全县新增 1 项国家标准，获批筹建 2 个省级标准化试点项目，帮助 2 家省级“守重”企业完成新认定工作，新认定 5 件市知名商标，帮助注册 250 件国内商标、5 件国际商标、1 件地理标志商标，运用动产抵押、股权出质登记，帮助企业办理融资 54 件。（李翔　夏斯伟　毛长军）

国土资源部调研彭山农村发展用地保障工作

7 月 18 日下午，国土资源部规划司司长庄少勤率调研组莅临四川眉山市彭山区果怡农业公司，就农村新产业新业态发展用地保障工作等进行调研。国家土地督察成都局局长董菊卉，省国土资源厅厅长杨冬生、副厅长朱明仓一同调研。眉山市委副书记、市长罗佳明等陪同调研。

在彭山区果怡农业公司，调研组一行先后听取了眉山岷江现代农业示范园彭山区域的发展情况、四川农业嘉年华项目的建设情况、果怡农业公司的发展情况和彭山区农村新业态新产业的用地保障情况介绍，并走看了果怡农业公司的葡萄基地。

调研组指出，保障农村新产业新业态发展用地，对于转变经济发展方式，形成农村新的发展动能和发展格局，具有重大作用。要深刻领会、贯彻落实 2017 年中央 1 号、4 号文件精神，坚持土地公有制性质不改变、耕地红线不突破、农民利益不受损三条底线，创新思路，大胆探索，盘活农村存量建设用地，保障农村新产业新业态发展的合理用地需求。

据介绍，近年来，彭山区紧紧围绕农业供给侧结构性改革，致力发展都市现代农业，加快推进产业融合，农业转型升级步伐加快，新产业新业态不断涌现。目前该区已流转农村集体土地 4.4 万亩，建成 1.2 万亩蜜柚标准化种植基地，1.7 万亩高端葡萄标准化种植基地和 5000 亩成片猕猴桃种植发展基地。在农村新产业新业态发展用地保障工作中，坚持做深土地利用专项规划，用规划引领农村新产业发展，强化耕地保护，规范土地利用，切实保障农村特色新产业健康有序发展。目前已完成土地整理项目 33 个，有效整理土地面积 27.953 万亩；实施“双挂钩”项目 12 个，新建农村聚居点 23 个。

刘树军　摄影报道

●走看果怡农业

►►►[上接 P1]

5 年“鸟枪换炮”靠什么？

“企业和产品一样都有寿命期限，不创新迟早被淘汰”

移栽、检测、压弯、锯切、钻孔、打磨……在南南铝与广西明匠智能制造有限公司联手打造的智能化生产线上，机械手精确操作，一天能够制造出上千件冰箱门把手成品，用工比传统生产线减少近 1/4，生产效率和产品稳定性提升，增强了产品核心竞争力。

这是南南铝第三次转型升级，实现产品向新能源汽车部件等铝精深加工智能制造转型，装备向自动化、智能化高端制造转型。

承载这一目标的南南电子汽车新材料精深加工技术改造项目，计划建设智能制造高端铝材精深加工中心、高端铝特种装备工程中心、汽车新材料制造中心和电子新材料制造中心，配套建设高水平铝合金精加工研究所。一期工程计划今年 10 月实现部分投产。项目打造的南南产业园将建成具有年产值 50 亿元规模的铝新材料及精深加工产业园区，并引进下游产业项目形成产业集群。

“在企业发展的绝大多数时间内，南南铝在行业内都活得很好，但我们一直强调居安思危的意识。”从技术员干起、在南南铝工作了 30 多年的郑玉林说，“企业就像产品一样是有寿命的，到了一定时间就必须要创新要转型，否则就会被淘汰。”

遗失启事

成都万恒通商贸有限公司组织机构代码证(正本)(代码：39401080-9)、营业执照(正本)(注册号 510100003169 94)遗失作废。

遗失声明

四川省司法厅颁发给文晏平《司法鉴定执业证》(编号 511711046028)，刘丽《司法鉴定执业证》(编号 511711046030)遗失作废。