

踏着春天的脚步 整装蓄势攀新高

北重集团一季度实现良好开局

■ 郭新燕

4月的包头,春天的味道越来越浓。北重集团继去年提前一年实现扭亏目标,发展步入了新阶段后,今年一季度,公司三大核心业务海内外订单不断交出满意答卷,实现营业收入近10亿元,利润总额900多万元。企业踏着春天的脚步,整装蓄势,向着新的更高目标奋进。

布好“高”字局,完计划拓市场

“欲穷大地三千界,须上高峰八百盘”。只有站得高,才能看得远,故能做得好。2018年伊始,公司就积极布局,以客户需求为根本牵引,提升产品核心竞争力,不断拓展产品新领域。

特钢事业部调整市场战略布局,优化产品结构,拓宽业务渠道,创新四大管道“总包投模式”,开拓了“自身资源+社会优势品牌资源”的营销模式。在不断扩大大电站锅炉P92及四大管道市场份额的基础上,成功开拓了管件厂P92市场及石化核电市场,实现了主产品核心市场多元化,彻底摆脱了依赖电站锅炉单一市场获取订单的被动局面。

特钢事业部以“高层营销”为抓手,转变思路,改进营销策略努力推动新客户和新市场开发。一季度完成公司下达的生产作业计划112.79%,超额完成一季度计划,顺利实现“首季红”。

矿车市场,以往一季度都是“淡季”,但2018年,北方股份大力开拓国际市场,收入、利润均实现同比明显增加,迎来首季“开门红”,订单供不应求。如今这个好势头还在延续,出现了罕见的“金三银四”销售旺季。

国际国内矿业市场经过近6年的下滑之后,终于迎来企稳复苏,沉寂多年的矿车潜在需求持续释放。作为世界六大主流矿车制造商之一的北方股份,在这轮复苏期率先



●北方股份员工保履约抢任务

走出业绩提振的第一步。

北方股份创新国际市场营销模式,通过在各主要国际市场区域设立代理商,把营销的触角不断延伸到更多的空白区域,逐步带动品牌、文化的融入。积极参与当地的建设,获得国际市场对公司品牌的深度认知,从而把国际化的根扎实。

北方股份总经理郭青峰向记者介绍道:“目前北方股份重点开拓国际市场,一季度国际市场矿车销售量占比达到80%。预计2018年的电动轮矿车销售收入占比和国际市场出口额占比都将达到60%以上,全年营业收入预计增长30%以上。”

2018年一季度北方股份共发车61台,其中实现出口发运车辆50台,主要出口到伊朗、印尼、俄罗斯、蒙古、缅甸。

公司民品市场多点开花。专汽公司营销人员奔赴各地,在走访维系老客户的同时,积极开拓新市场。截止目前,专汽公司在手

订单7500多万元,市场开拓稳中向好。

念好“细”字经,强管理促生产

成大事者烹小鲜,做大事必重细节。北重集团从细微入手,确保生产进度节点,确保合同按期履约。找准问题切入点,坚持问题导向,推进精益管理,持续发力,坚持由点向线,由表及里逐步延伸,在“全面、深入、细致”上下功夫,以小见大,落实精益要求。

防务事业部在一季度调度大会中提出“产供入脑入心、窄口件件研究、方案抓早抓小、措施全员提效、保障俯身现场”方针,在2018年的生产组织中,以生产计划为统领,班组为单位,将月度生产计划细化分解成每一班、每一天的产供任务量,从主任到职能人员到班组长直至操作者,每人都清楚这一天、这一班的任务量,做到每一件事都紧紧围绕班产任务。

沉下心,俯下身。由于一季度产品结构

极为复杂,多项科研、主产品、军备和售后服务备件,穿插生产,生产组织难度非常大。各生产车间忙而不乱,以生产作业计划为抓手,严格遵循科研-军备-海军产品-主机的产出次序,充分发挥基层各类管理人员的作用,提早谋划,抓细做实,以提质增效为目标,以日保周,以周保月,完成各项生产任务。

防务事业部一季度完成生产计划下达的产值目标比去年同期增长53%,历史上首次转变了某产品以往集中在四季度产出的惯例,取得了历史性突破,实现了均衡产出。

用好“赛”字诀,鼓干劲提效率

确保合同如期履约决不是“单打独斗”能够实现的,而是要车间班组成员齐心协力、保履约。而破题之笔就是开展劳动竞赛。

烟花飞溅,汗水流淌,一个个动作连贯有序……3月29日,早八点开始,巴虎虎等15名员工一直奋战到30日凌晨两点,当看到交付的任务全部顺利下线时,连续工作18个小时的员工们都累了,也乐了……

3月份以来,在保证完成19台TR100A矿用生产任务的同时,北方股份总装车间20日又接到了必须保证出口刚果(金)3台TR100A矿用、1台TR50W洒水车于4月5日到天津港和1台TR60W洒水车发往云南用户的任务。

船期不能误,订单不能拖。总装车间接到任务就部署,开展了以“当好主人翁,建功新时代”为主题,以“保订单、保质量、保安全、提素质”为主要内容的劳动竞赛。班组之间形成了你追我赶,比学赶帮超的场面。大家累了就原地伸伸腰,舒展舒展,困了就靠着打个盹儿,饿了就抓两口盒饭。总装车间主管常学良表示,将以“咬定青山不放松”的韧劲,不达目的誓不罢休的狠劲,确保产品如期交付。

让城市每条管线都有自己的身份证

航天科工203所电子标识器年产破万台

■ 吴巍 王旭

日前,航天科工203所研制的电子标识器年产破万台,这个宛如手电筒大小的、明黄和明红颜色醒目的标识器,为每个地下管线、每个管线节点安装了电子身份证。

地下管线的身份证

别看电子标识器个头小巧,不久前在苏州的城市建设中发挥了重要作用。当时工业园区正在建设,瓢泼大雨中,苏州园区内积水严重,正在建设的管线在大雨中不见了踪影,这可急坏了现场建设人员,找不到管线就无法进行后续项目的实施,贸然开挖容易将新建的管线破坏。在这紧要关头,203所智慧管网团队的现场实施人员开始行动了。在狂风暴雨中,随着电子标识器探测仪发出欢快的“滴滴”声,203所技术人员使用电子标识器,不仅快速精确定位了管线的位置,并且现场展示了所定位管线从类型、管径到压力、流向和建设年代等二十多项属性信息,为后续的施工建设提供了强有力的数据支撑。通

过20分钟的管线定位,快速解决了管线施工单位一个星期以来找不到地块各类管线接口位置的问题。

地下管线种类繁多,包括水、电、热、气、通信光纤五大类。地下管网作为隐蔽工程,由于地貌的变迁和地上标志物的更改,地面施工时,依据以往的施工图纸很难找到管线的全部具体位置,这就给施工带来了巨大的困难和风险。

为地下管线加装电子标识器就可解决这一难题。利用电子标识器探测仪找到电子标识器所在位置,从而找到相应管线的信息。电子标识器存储了管线的相关信息,包括管线的材质、类型、权属单位、铺设年代等,好比管线的身份证,地面施工时可以对地下管线的分布情况一目了然。

精确定位地下管线

电子标识器埋在地下,却没有电源,通过射频通信识别,芯片记录ID号,ID是地下管线的身份证,作为唯一的身份标识码。电子标识器探测仪辐射低频电磁场,处于电磁场的标识器通过电磁场,对电源部分进行充

电,使标识器获得能量,通过负载调制方式,将自身信息传递给探测仪。

“不起眼”的电子标识器,可以随着市政施工埋入地下,也可以在已经完成建设的管线上进行增补安装,由专业的管线探测公司,对地下管线进行勘测,关键节点加装设备,在管堵、三通、直线管段处20米至50米就加装一个标识器,完全不会破坏路面基本情况。它无源、无污染、使用时间长,默默的配置在弯头、阀门河流交点、道路交点等重要部位,等待电子标识器探测仪的召唤。在30年以上的时间里,只要电子标识器探测仪到来,才会现身并吐露实情。

打造世界先进的地下管线智慧化系统

电子标识器仅仅是203所构建智慧管网的十几种核心产品之一。

“我们管网的目标是制定符合城市自身发展定位的管网管理模式,打造世界先进的地下管线智慧化系统。”项目负责人刘伟介绍说,通过电子标识系统的建设,地下管线数据的准确性提升到96%以上,开挖事故

率降低45%-50%,管线维护维修开挖地面面积降低60%-65%;通过整个管线监管系统的建设,地下管线监控率达到100%;在遇到突发事件时,能够迅速利用建设的应急处置系统,合理调配管线管理部门和权属部门的信息资源、人力资源和应急抢修资源;利用智慧管网规划分析平台能够实现区域内管道空间分析、辅助等功能,真正构建规划管理和决策的智能化平台;促进管线信息完整、准确、集中管理,整合地下管线信息资源,建立共建共享机制,实行统一管理。

设计师王旭介绍说,203所作为“智慧管网”的核心推进单位,有深厚的技术积累和方案储备。“智慧管网”建设作为朝阳产业,目前国家还没有具体的行业标准和规范,所有产品都是以市场需求为牵引的定制化产品,满足不同地域、不同使用习惯、不同业务对象的使用情况。今后203所将着重树立品牌效应,在成为行业标杆的同时,充分吸收各行业的需求,打通固有软硬件系统的壁垒,为用户提供顶层规划持续有效,推进实施稳步可靠的管网智慧化建设和运维方案。

山西怀仁230亿元投建157个转型项目

春潮润泽新怀仁,山清水秀景色好。4月10日上午11时,山西省怀仁县在怀仁经济技术开发区万达广场建设工地广场举行了盛大的“转型项目建设年项目集中开工月”启动仪式。

记者在启动仪式现场了解到,怀仁县今年确定实施的重点项目157个,总投资高达230.98亿元。其中,续建项目49个,总投资145.29亿元;新建项目108个,总投资85.68亿元。涉及陶瓷、生物医药、农产品加工、基础设施、文化旅游、新能源新材料等多个领域。这些项目的开工建设,对于怀仁县进一步

步优化产业结构,促进产业升级,做大经济总量,必将起到重要的助推作用。

怀仁县人民政府县长苏斌如在启动仪式上发表讲话,他说:我们要以习近平新时代中国特色社会主义思想为指引,自觉践行新发展理念,聚焦“2+7”产业新布局,奋力谱写新时代中国特色社会主义经济高质量发展的新篇章。他指出,转型项目建设年项目集中开工月启动仪式,是怀仁县招商引资重大成果的一次集中展示,也是打开朔(州)同(大同)地区对外开放“新窗口”的具体行动。

苏斌如表示,县政府将全力以赴为项目

建设和企业发展提供最优质、最便捷、最实在的服务,确保项目顺利推进,确保把所有项目建设成为优质工程、精品工程,使之能够早日发挥效益,早日造福怀仁人民。

据怀仁县发展和改革局局长吴正荣介绍,4月份,全县复工的项目共有51个,总投资达到了85.93亿元。其中:4月10日集中开工项目有26个,总投资51.26亿元;4月10日到月底,复工项目有25个,总投资34.66亿元。

继4月份之后,在5.6两个月内,还将有52个项目相继开工建设。其中,5月份计

划开工项目23个,总投资8.2亿元。其中,续建3个,总投资0.37亿元;新建20个,总投资7.83亿元;6月份计划开工项目29个,总投资12.65亿元。

据了解,在已经过去的2017年,怀仁县紧紧抓住高质量发展这个牛鼻子,推动日用陶瓷、生物医药、文化旅游等产业升级,加快动能转换,主要经济指标全面好转。全县实现地区生产总值212亿元,同比增长8.5%;城镇居民人均可支配收入32660元,同比增长6%;农村居民人均可支配收入14928元,同比增长6.5%。(本报记者 赵占岭)

▶▶▶【紧接 P1】

博鳌纵论何为伟大企业 袁仁国给出了茅台集团的答案

袁仁国的观点,也获得与会嘉宾的认可。

新希望集团董事长刘永好指出,做企业没有利润就活不下去,有利润就能回报股东、社会、市场,有利润就意味着能有税收,对国家能有所贡献,对员工能有所贡献——企业没有利润,是一种不负责任。“在能够盈利的基础上,我们要强调企业的社会责任。”

3.如何实现伟大企业的目标?

要规模,还是要利润?是做大,还是做强,做优?

在中国经济从规模向质量转型的今天,作为经济微观个体的中国企业需要重新思考 and 选择自己的方向。讨论嘉宾对此议题的观点,迅速成为会场热点。

刘俏提出,如何实现伟大企业的目标?能否设想,2035年时的伟大企业,应该是什么样子?

华谊兄弟CEO王中磊认为,十几年后可能成为伟大企业的,更多是改变人类发展的企业。具体而言,就是在生物科学上作出很大突破的企业。“如果17年后,在座的所有人,可以因为这个企业使我们免受疾病的

困扰,那这就是一家伟大的公司。”

Lennar国际总裁Chris Marlin认为,要做到伟大的企业,最主要的是从一点一滴,从小事情做起——你必须能够去起跑之前要慢慢走。“在我们能够做到伟大之前要把自己眼下的事情做好,罗马不是一天建成的。”

袁仁国赞同Chris的看法。在新近发表的一篇文章中,他这样总结:茅台从几家小作坊起步,经历了由小到大到强的完整过程。从我自身的体会来说,企业做大很不容易。过去67年,茅台的成长靠的是几代茅台

人轮流接棒,不断提升产品的生产、销售,点滴积累而成。“我们的目标,就是要打造有世界影响、受人尊重的伟大企业。”

“我们无法预测,十几年以后企业会是什么样子。”袁仁国说,“但我可以断定,那时能称为‘伟大’的企业,一定是可持续发展,能创新发展、协调发展、共享发展、绿色发展的公司。这个企业,必须要为国家、为社会作出更大贡献,同时对环境保护也能很好承担负责任的企业。而且,必须是现代化与专业化高度融合,治理体系也非常科学的企业。”(本报记者 樊瑛 张建忠 组稿)

中建五局安装公司

K2 新华路项目部:

BIM 技术

助力施工方案优化

4月2日,中建五局安装公司K2新华路项目部各位成员在周会之后,利用revit软件,针对地下室管线复杂区域,组织各专业主管、现场管理人员及劳务带班进行谈论。

随着图纸深化进入收尾阶段,现场施工渐入高峰,项目部也逐渐把重心放到实际施工过程中。地下室是每个项目最重要的部分,任意一个小改动都是牵一发而动全身,因此首先要解决了施工顺序的问题,从上到下,避免了重复施工,拆改避让等浪费人工材料的问题。其次就是降低劳务队施工难度,通过直接与BIM工程师商讨,制定出更加两全其美的路由,进而节约成本。

讨论会上,项目总工张玉霜提出,在管道桥架水平且标高一致时,尽量提前沟通好,采用公用支架,一个地下室多弄几个这样整齐排布的地方,这也将是地下室一大亮点。

值得一提的是,4月上旬,K2新华路项目要进行第二次结构验收,因此,对项目而言,这也是真正意义上的撸起袖子加油干的时候,大战在即,项目全体员工必将重整旗鼓、全力以赴。(鄯博 谭伟轩)

中煤新集公司 两项科技成果鉴定为“国际先进水平”

4月4日,中国煤炭工业协会在北京组织专家对中煤新集公司《超高压水力钻割一体化成套卸压增透技术研究与应用》《含黄铁矿坚硬厚砂岩顶板冒落引燃采空区瓦斯机理研究》两项科技项目进行科技成果鉴定。鉴定委员会一致认为:“两项科技项目提供的鉴定资料齐全,符合鉴定要求,完成了技术开发合同规定的内容,同意通过鉴定,项目研究成果达到国际先进水平。”同时鉴定委员会还建议两项科研项目可以在类似条件下进行推广应用。

《超高压水力钻割一体化成套卸压增透技术研究与应用》,中煤集团备案级科技项目,2017年1月份立项,项目合作单位(中煤科工重庆研究院有限公司)。该项目主要解决矿井开采深度增加,瓦斯涌出逐渐增大,煤层透气性差,瓦斯抽采难度大,钻孔超前预抽效果不明显,为更好的提高抽采率和抽采效果,降低漏进及回采过程中瓦斯涌出量,实现高产高效,并形成适用于新集公司超高压水力钻割一体化成套卸压增透技术体系。

《含黄铁矿坚硬厚砂岩顶板冒落引燃采空区瓦斯机理研究》,中煤集团重点科技项目,2017年1月份立项,项目合作单位(重庆大学)。该项目主要解决新集矿区11煤顶板含黄铁矿膜成分,在工作面回采期间采空区垮落造成瓦斯燃烧事故,研究瓦斯燃烧机理,同时通过现场及实验室数据试验模拟,制定预防采空区瓦斯燃烧事故的防范措施,保障工作面顺利回采。(许士卿 丁峰)

▶▶▶【上接 P1】

锻造高质量发展的光明未来

美美与共

构建新时代全面开放新格局

今年是改革开放40周年。从今年论坛年会传递出的信息看,未来中国经济实现高质量发展也必须在更加开放条件下进行。

在10日举行的论坛年会开幕式上,习近平主席在主旨演讲中提出大幅度放宽市场准入、创造更有吸引力的投资环境、加强知识产权保护、主动扩大进口等一系列扩大开放的重大举措。

以加强知识产权保护为例,今年我国将重新组建国家知识产权局,完善执法力量,加大执法力度,把违法成本显著提上去,保护在华外资企业合法知识产权。

“加强知识产权保护,外资企业有要求,中国企业更有要求。”科大讯飞董事长刘庆峰说,中国的开放,不是别人逼迫而来的开放,而是基于自身高质量发展需要的主动开放。

中国(海南)改革发展研究院院长迟福林说,习近平主席不仅谈到实实在在的开放举措,还提到了“将尽快使之落地,宜早不宜迟,宜快不宜慢”,列出了时间表,这传递出扩大开放的坚定决心和坚定信心。

“这是历史性的一届博鳌亚洲论坛年会。”凯尔德感叹,在改革开放40年的时间节点,中国以一系列更大幅度的开放举措为世人呈现出自信的负责任大国形象,这才是当今世界真正需要的领导力。

中国国际经济交流中心首席研究员张燕生表示,构建全面开放新格局是中国进入新时代的历史抉择,开放应该是相互的、非歧视的,有理由相信,中国的对外开放,一定能够为塑造中国、亚洲乃至世界的美好未来提供不竭动力。(本报记者 樊瑛 张建忠 组稿)