

五十年精益管理初心不改 恒盛泵业受邀参加国际石油展

中国国际石油石化技术装备展览大会(简称 cippe),该展会是石化行业的国际盛会。第十九届中国国际石油石化技术装备展览会(cippe2019),于 2019 年 3 月 27 日-29 日在北京中国国际展览中心(新馆)举办。该展会从 2001 年至今,已经成功举办 18 届。来自美国、加拿大、德国、俄罗斯、苏格兰、英国、法国、意大利、韩国等 65 个国家,包括埃克森美孚、俄油、俄气、俄罗斯管道、卡特彼勒等在内的 1800 多家国内外知名企业参展。

河北恒盛泵业已经连续多年应邀参加国际石油石化技术装备展览会,恒盛泵业于 E3306 号展位展示其本次的核心产品。据悉,恒盛泵业多年来坚持创新,以匠心精神打造军工品质,是中石油、中石化的长期合作伙伴,是中国石油天然气集团的 A 级供应商。

不忘初心 艰难改制

恒盛泵业坐落在河北泊头市,始建于 1973 年(原泊头市齿轮泵总厂),是以研发制造工业泵为主的国家二级企业,1996 年改制为河北恒盛泵业股份有限公司。

2001 年,由于受亚洲金融风暴影响,低端产品占据泵业市场,恒盛泵业经营步履维艰。此时初任董事长的王旭毅然决然舍弃低端市场,做出了企业改制和走高端市场的重要决策:依靠技术创新,研发生产“高精尖”泵产品,不断开发“中高端”市场。在决定转型初期,恒盛泵业急缺市场,王旭亲自组建市场团队,走遍大江南北日夜不休,终成为中石油中

20 只基金涨幅破 20% 中银基金权益产品 集体飘红

2019 年以来,A 股扭转了持续近一年的跌势,各大股指齐齐翻红。2018 年表现不佳的权益类基金集体上攻,中银基金旗下 20 只基金今年以来涨幅更是突破 20%,迎来猪年开门红。

截至 2019 年 3 月 19 日,上证综指今年以来上涨达 23.94%,一度重回 3100 点上方。海通证券数据显示,截至 3 月 15 日,股票型基金今年以来上涨 23.51%,混合型基金中的偏股混合型上涨 19.9%,强股混合型上涨 23.09%,灵活混合型上涨 19.37%。

中银基金权益投资部总经理李建认为,2019 年股市机会将明显强于 2018 年。

(陈权)

邢矿集团多措并举强化 安全管理筑牢发展基石

安全是企业发展的基石,河北冀中能源集团邢矿集团坚持“咬定安全不放松”的管理态度,不断加强安全管理工作,稳定安全形势,筑牢安全防线,确保企业健康平稳发展。

邢矿集团做实安全教育培训,找准安全管理薄弱“点”,按照“8341+”全覆盖安全管理体系要求,强化安全综合素质提升。积极开展全员安全形势任务教育,为职工讲清当前严峻形势下做好安全工作的重要性,深刻事故案例教训,牢固树立“安全是效益、安全是稳定、安全是发展”理念。及时组织开展常态化警示教育,通过宣传看板、投影仪、手机 APP、微信群等多种形式对全体员工进行安全文化宣传,让职工充分认识“为什么抓安全、安全为了谁”,职工从思想上牢固树立了“以人为本,生命高于一切”的安全理念,强化安全生产“红线意识”、“责任意识”和“执行意识”,让职工时刻绷紧安全生产这根弦。工程公司针对焊工、架子工、电工等特殊工种,详细制订培训内容,将理论与实操培训相结合,充分利用安全体验区进行现场实操培训,提高职工培训效果。还在各项部班组进行安全操作、安全保护、安全防控三项技能培训,把规范员工安全行为分解到实际工作中实施,纠正习惯性不安全行为。

邢矿集团坚持以安全风险辨识和管控为基础,通过调度会、安全办公会、班前会等形式,深入分析交流工作中存在的潜在问题以及根源所在,从源头上系统辨识风险、分级管控风险,制订切合实际的整改措施,“对症下药”消除问题,将各类隐患风险消灭在萌芽状态。同时将隐患整治作为重头戏,不断强化隐患排查和治理手段,全面开展安全“体检”自查自改、安全大整治、安全专项检查工作,拉网式排查井下采掘头面、及关键部位、重点环节,查找薄弱环节和突出问题,认真排查风险管控过程中出现的缺失、漏洞和风险控制失效环节,不留漏洞、不留盲点、不留死角,把隐患消灭在事故发生之前,巩固延续矿井安全发展良好态势。

(郭北)



石化的长期合作伙伴,石油物资资源市场 A 级供应商,中石化物资资源市场成员。改制转型之路是艰难的,恒盛泵业的董事长王旭说,企业的每一次腾跃,都是从痛苦中挣扎而来的。王旭和他的恒盛泵业不忘初心,以常人难及的魄力和胆识寻找高端石油石化市场,带领恒盛泵业走出困境。

五十年风雨大器晚成 终成国之重器

企业转型和改制的阵痛只是暂时的,对

着眼高质量发展 国机集团全面加强采购管理工作

3 月 21 日,为贯彻落实国机集团 2019 年工作会决策部署,着力提升集团运营质量,国机集团召开采购管理工作滚动规划实施动员会,对全面加强集团采购管理工作进行动员和部署。国机集团党委常委、副总经理白绍桐出席会议并讲话。

会议宣读了国机集团党委书记、董事长张晓仑对采购管理工作的批示。批示指出,高质量发展是国机集团经营管理的核心目标,国机集团要着力在提升运营质量上下功夫。一以贯之地抓好集中采购管理是实现这一总体目标的重要一环,必须下大力气解决目前存在的各种问题,以踏石留印、抓铁有痕的决心和毅力,抓好这项工作。各级领导班子和从事采购管理工作的同志要切实肩负使命,勇挑重担,按照集团“一治三降两提高”的总体部署,全面实施《国机集团采购管理工作滚动规划》确定的各项任务,综合施策、系统推进,确保取得实效。

白绍桐在讲话中强调,集团各级领导班

聚创机遇 智赢市场 大王椰供应链合作伙伴大会圆满举行

2019 年 3 月 18 日,以“聚创机遇·智赢市场”为主题的大王椰供应链合作伙伴大会在浙江杭州召开,揭开了品牌-供应商-运营商三方协作往纵深发展的序幕。随着板材行业发展进入下半场,竞争态势不断在发生转变,市场也正经历者规则重构和模式变革。基于对市场形势的洞悉,大王椰特别推出更优异的商业模式——供应链合作项目,深化品牌-供应商-运营商合作链。

会上,大王椰智环总经理黎黎先生对项目进行了初步的介绍,表示该供应链合作项目是建立在完善的管理体系和严格的准入标准之上的,集全公司之力帮扶的同时,对供应商和运营商在产品品质、技术创新、运营模式等方面也有着更高的要求。

目标:1+1+1>3

当今社会发展,最讲究的就是公司与公司之间的协作共进,在本次项目中,最看重的亦是三方协同共赢。正如大王椰产品中心副总经理欧阳斌先生在会上所说,实施供应链合作项目,目标就是实现 1+1+1>3 的效果,共建大王椰三赢供应链平台。同时,欧阳斌强调,项目中所有进程,都要坚持大王椰的品质底线。首先从源头提升供应商的准入标准,品质不合格不予接受;其次建立合作流程体系,开发网络全流程跟踪管控平台,随时跟进各环节进度与质量;最后是运行完善的管理体系,对供应商进行评分管理和分级扶持等。

此外,对于项目中的运营商,就如大王椰销售中心副总经理李岩先生在会上所说,将得到大王椰的倾力支持,也会严格要求,即“严要求、高回报”。严要求即熟练多渠道运作模式,具备区域市场的经营能力与管理

于产品质量的坚守和王旭的正确领导,让恒盛泵业这辆暂时停滞的火车终是腾飞。

恒盛泵业曾多次得到国家国防科工局、总装备部的肯定和赞赏,2003 年通过了军品质量管理体系认证,2006 年通过了海军装备质量管理体系二方认证,2009 年通过了二级保密资格认证,2010 年国家国防科工局授予恒盛泵业武器装备科研生产许可证,完成了总装备部装备承制单位的注册工作,成为国内屈指可数的军工用泵研制生产基地,2011 年获得国家级高新技术企业称号,2012 年获得中国石油天然气集团公司物资供应商甲级



子和广大党员领导干部要统一思想、提高站位,充分认识加强采购管理工作的重要意义;要深入分析、查找采购管理中存在的突出问题和薄弱环节,明确采购管理工作的方向、目标和着力点;要下定决心,坚定不移打好采购管理提升这一攻坚战、持久战,把张晓仑董事长的批示精神贯彻落实到位,确保《国机集团采购管理工作滚动规划》各项目标任务落实落地。

白绍桐就加强集团采购管理工作提出七项要求:一是切实加强组织领导,配备专门人员抓好采购管理各项工作;二是认真学



意识、独立的团队运营能力、健全的服务体系;高回报即击破竞争壁垒,实现区域范围化、市场规模化、合作多元化、盈利最大化。

共商 共享 共赢

为解决消费者后顾之忧,大王椰特别建立了一套严格的售后服务管理机制。大王椰售后管理中心萧东先生在会上细致讲述了包括产品投诉处理、产品抽检说明、产品退货流程与优质售后服务等内容,站在品牌的角度,树立起“共商、共享、共赢”的服务理念,并以产品满意度为目标,助推三方打造战略合作共赢体。

进行至供应商授权环节,大王椰集团副总裁陈宁先生、大王椰智环总经理黎黎先生为合作供应商颁发授权证书,在热烈的掌声中踏出合作共赢的重要一步。新林木业李凤

资质。

恒盛泵业自主研发生产的五螺杆泵被辽宁舰采用,是王旭最引以为豪的事情之一。辽宁舰的前身是苏联海军建造的瓦良格号,交付中国时只是一副空架子。在没有图纸、没有数据参数的情况下,恒盛的研发团队历时 2 年,自主研发生产出辽宁舰的专用泵。恒盛泵业的成功转型与创新之路并不是一帆风顺,但恒盛泵业和恒盛人以过人的魄力和长远的战略眼光不忘初心,在成为中石油中石化供应商的同时,他们更是形成了以石油化工、舰船等为核心行业的支柱产品,并多次出口德国、新加坡等多个国家。

从初建厂到如今成为国内外知名的泵业品牌,恒盛泵业用了近五十年,五十年来恒盛泵业以其对创新与品质孜孜不倦的追求,树立行业丰碑!

立足当下 展望未来

对于企业的未来,恒盛泵业董事长王旭信心满满,他对于企业生产及精益管理有着其独特的理解。

“泊头铸造的历史有一千多年,在此基础上发展起来装备制造业,已成为泊头乃至沧州的支柱性产业。这是我们的行业底色,也是我们背负的使命。我相信,随着升级改造以及智能化、信息化的不断深入,我们依然会有广阔天地。”坐在办公室,他目光深邃地望向窗外。一窗之隔,就是车间。那里,工人们正有条不紊地生产着。

(北国)

西北油田 研发光杆断脱防喷装置 解决环保污染难题

“光杆断脱防喷装置真是帮了我们大忙,这套装置反应速度快,防喷效果好,污染面积能降到 0.2 平方米以下,比原来降低了 10 倍,真是我们生产好帮手。”3 月 25 日 8 时,在 TK696 井场,西北油田采油二厂员工翟晓东高兴地给同事分享。

该装置已获得 2018 年中石化集团公司 QC 成果二等奖。该装置是西北油田采油二厂“吴登亮创新工作室”研发的新工艺装置,该装置具有重量轻、安装方便、反应快、防污染效果好等优点,还有提高油井生产效率、减轻员工劳动强度、节约污染处理费用等方面的优点。

西北油田开采油藏属于稠油、超稠油油藏,油藏具有埋藏深、原油粘度大、地层压力高、高含硫化氢等特点,油井一旦发生井喷事故,如果在处理不及时的情况下,易造成污染面积在十几平方米。为解决这一生产难题,采油二厂主任技师吴登亮和他的创新团队,经过不断地研发、实验、改进,自主研发了光杆断脱防喷装置。

该装置先后在 TH12140 井、TK696 井等 11 口使用,成功率达到 100%,单口井污染面积下降到 0.2 平方米。2018 年度该厂仅此一项节约污染处理费用 31 万元,增加经济效益 136 万元。

(胡强 赵欣)

CCBN2019 新品发布 展示科技硬核

3 月 22 日,“CCBN2019 新闻中心新品发布系列活动”第二场在中国国际展览中心火热上演。七家广电行业的高科技公司携研发新品或解决方案亮相发布会,为现场的媒体、观众展示了他们的核心产品及方案。

朗威视讯携“融媒体转播车”闪亮登场,充分展示了朗威视讯的自主研发能力、产品技术亮点,凸显我国融媒体转播技术的创新和变革。潜云科技则在发布上重点推介了核心产品“容器云 PaaS”,围绕 PaaS 平台,潜云科技打造了其核心“产品集”,包括 APM(业务级性能监控工具)、Devops 开发运维一体化平台、微服务拆分治理、AioPS 智能运维、Edge os 边缘计算等,并已经实际应用于客户合作案例中。华栖云推出的“面向省级广电网络的县域融媒解决方案”吸引了众多现场嘉宾的关注。

博汇科技重磅推介和展示了“嵌入式 4K 多画面监测系统”和“融媒体监管解决方案”。深信服发布的基于超融合的“同架构混合云”解决方案,则是深信服坚持从客户角度出发,在超融合的基础上持续深耕的结晶。其包括私有云解决方案与托管云服务构建的同架构混合云解决方案,以及对于异构私有云平台与第三方公有云平台的管理方案,可有效解决企业多云管理难题的问题。欢网科技现场展示了“大屏智能运营的七种武器”。“七种武器”面面俱到,作为“跨 OTT/IPTV/DVB 的业务基础 智能运营一体化解决方案”,赋能大屏智能运营。罗德与施瓦茨公司(R&S)则现场展示了 R&S·Venice、R&S·SpycerNode 和 R&S Prismon 三款产品,同时介绍 R&S“边采-边传-边播-边监测”的整体解决方案。结合其 70 年广播电视和编解码领域的先进经验,实现了 SMPTE2110 以及 4K/UHD/ HDR 高码率内容的同步制作和传输。成为此次 CCBN2019 新品关注的焦点之一。作为通信行业的战略合作伙伴,R&S 公司为产业链提供了全面的测试与测量仪器和系统解决方案。

(晓磊)

江苏省涟水县商务局 动真碰硬整治“中梗阻”

为使整治“中梗阻”专项行动见实效,江苏省涟水县商务局成立领导小组,强化宣传发动,确立问题导向,掀起大讨论、大排查、大整改活动,达到洗澡治病的效果,从而使广大干部职工陶冶情操,净化心灵,轻装上阵,为开创商务工作新局面而奋斗。

该局利用早会、微信、商务大讲堂等平台,学习有关文件,充分认识“中梗阻”专项整治的重要性、必要性、迫切性,结合商务工作实际,扎实开展此项活动。对照“中梗阻”专项治理排查整改表中所列的 25 条,逐条对照,逐项排查。特别是对上级决策部署阳奉阴违,思想不解放,作风飘浮,空喊口号,当“二传手”,不服从工作安排,缺乏责任感和担当精神,凡事怕失误、怕出错、怕被问责,满足于守好摊子、不出岔子,存在“多一事不如少一事、只要不出事,宁愿不做事”等消极思想,不作为、慢作为,办事拖沓,工作效率不高等现象,要一查到底,列出问题清单,落实整改时限和措施。在执行纪律制度方面,有 1 人办事拖拉被批评,有两人无故缺席迟到被通报。

该局旨在通过“中梗阻”专项整治活动,激发广大干部职工干事创业的积极性,为新一轮科学发展,跨越赶超作出贡献。

(梁超 陈裕 王士凤)

(江胜)