

北重集团三大核心主业：“从有到优”走出高质量发展新路子

郭新燕

中国兵器北重集团走过66年的奋斗历程,从求生存步入了谋发展的新阶段,然而公司并没有故步自封,而是以更高的追求融入到兵器事业发展的浪潮中,北重集团抓项目、谋改革、促转型,久久为功,蹚出了一条以军品、特种钢、矿用三大核心业务为支撑的高质量发展新路子。

军品:以履行好强军首责为己任

多年来,北重集团坚持军民融合发展,形成了军品、特种钢、矿用三大核心业务,公司始终把研制生产先进的武器装备作为核心使命,从建厂初期到60年代末,以57、100mm高射炮和舰炮为主;70年代转型研制生产100、105、125mm坦克炮;90年代后,开始进行自行榴弹炮、大口径舰炮等系列产品研制,以及步兵战车、两栖突击车战斗系统、自行压制火炮等产品的研制。公司多项产品填补了我国武器装备的空白,获得国家科学技术进步奖、国防科学技术进步奖等32项,创造了诸多第一。

作为国家唯一的大、中口径火炮毛坯研发供应基地,始终致力于高强度军用材料的研发生产,在军用炮钢冶炼技术方面具有独特优势,为火炮行业相关单位提供大型大型锻件。

防务事业部作为北重集团军品研发生产的核心单位,多年来制造的大量武器装备列装了我国陆、海、空三军及火箭军部队,

多次在国庆阅兵仪式上接受了党和国家领导人及全国人民的检阅。

2016-2020年是公司军品综合实力大幅提升的四年。越来越多的新纪录在公司不断被“刷新”:公司军品累计订单2017年比2016年翻了近一倍;2018年9月份实现三型战斗部机加全面下线,与2017年相比提前一个月,产出速度再创新高;某海军产品产量较2017年增长4倍,书写了历年来该产品最佳产出成绩,2019年首次在11月完成三型战斗部的生产和交付目标;2020年三型主产品单月平均日产量和单日完成试验数量再创新高。

特种钢:走自主创新发展道路

2009年,历史的高光聚焦在北重集团。北重集团仅用3年时间,坚持“产、学、研”相结合,与国内20余家单位协同攻关,完成了国外同类设备研发的7年工作量,使我国新时期十大标志性装备之一——世界首台首套3.6万吨黑色金属垂直挤压机横空出世。

11年来,北重人依托360工程,在向高端材料自主创新、打破国外技术封锁的攀登中披荆斩棘、爬坡越岭,取得令人瞩目的成绩。

11年的科研试制,11年的成败淬炼,公司坚持走“高、精、特、优”发展之路,借助“一带一路”倡议走出国门,360工程已成为国家高端难变形合金材料自主创新“孵化器”、北重集团核心竞争力的金名片。

特种钢,是军民融合产品,具有年产20

万吨的炼钢能力,经过多年探索,形成了炮钢、特种钢、高强韧大口径厚壁无缝钢管、高端模具钢等系列产品。多年来,依托炮钢技术和3.6万吨黑色金属垂直挤压机、1800吨精锻机等设备优势,发展形成的高强韧大口径厚壁无缝钢管,已应用于国内近百个行业,超临界和超超临界火电机组的四大管道,是国家能源局确定的国产化示范产品,2019年成功进入巴基斯坦、印度等国际市场。

2020年,特钢事业部营销系统持续加大市场开拓力度,实现海外市场新突破;生产系统科学组织生产,加强过程管控,保障军民品按节点高质量产出;设备系统加强关键设备日周例保,完善设备异常管理和维修作业规范,设备综合可动率达93%;质量系统积极开展产品实现过程、交付质量状态的监督检查;供应系统严把原辅材料质量管理关,打造优质供应链。

矿用:走专业化发展道路

矿用车辆作为军转民产品,经过32年的发展,已经成为生产全系列机械传动和电传动非公路矿用车的制造基地。产品销往全球65个国家和地区,广泛应用于冶金、煤炭、水电、交通基础设施建设7大领域,累计为国内外客户提供矿车7000台。

北方股份矿用车从年销售5台到全球销量第三的发展之路,荆棘丛生,布满艰辛。2020年1-9月销售矿车132台,同比增长17.86%。

成绩瞩目的背后,是成正比的付出。北方股份经过32年的持续努力,坚持走专业化发展道路,秉承“借力、借智、借势”“共生、共享、共赢”的发展理念,全面实现“高端化、智能化、国际化”高质量发展,创造了一个又一个发展奇迹,成为了中国矿用第一品牌,被称为国内矿车行业的“巨无霸”。

北方股份坚持“用产品说话”,严把产品质量关,不断做强做优矿车主业,自主研发了完全具有自主知识产权的从110-360吨系列电动轮矿用自卸车,国内市场占有率达到100%,并出口到蒙古、俄罗斯、纳米比亚等国外市场。

8月,“庞然大物”NTE360A下线,北重集团矿车走出国门首次大批量出口澳大利亚高端市场,标志着中国矿车在国际化市场开拓中,首次大批量出口到最顶级国际高端市场,具有里程碑意义。

今年,北方股份面对疫情蔓延对出口产生灾难性影响的情况下,还要面对卡特、别拉斯、徐工、三一“5+7”矿车企业的在国内项目一波又一波竞争冲击,勇敢面对竞争,创新商业模式,不断提升产品品质和信息化水平,采取“各个击破”的策略,实现了国内国际市场竞逐的双线告捷。

作为老牌国企,北重集团走过了从无到优、从弱到强、从名不见经传到被人熟知的历程。雄关漫道真如铁,而今迈步从头越,新时代的北重集团正在开启新的篇章。

银光集团:倾情帮扶显担当

“有了银光集团的帮助,硝水村生活用水不愁了,发展了养殖业,种上了中药材,农产品也有了销路,我们全村人打心底里感谢银光集团。”走在新修的路上,靖远县石门乡硝水村村支书马志满满怀感激地说道。

自2012年起,中国兵器工业集团北化研究院集团甘肃银光化学工业集团有限公司先后在甘肃省白银市会宁县新庄镇寺寨、杨岔、杨赵和靖远县石门乡裴堡、硝水5个村组织开展定点帮扶工作,持续发力为帮扶村“把脉开方”,捐赠帮扶费用350余万元,助推5个帮扶村全部实现“脱贫摘帽”。

9600余次走访丈量脱贫之路

山大沟深,自然条件恶劣,交通不便,信息闭塞,农业基础条件薄弱,行路难、饮水难、就业难、增收难……脱贫,在帮扶村走得异常艰难。面对全面建成小康社会必须打赢的这场“精准扶贫”攻坚战,银光集团坚守企业社会责任,紧盯脱贫标准,科学谋划,精心组织,把帮扶村分别对接到3个分党委,每个贫困户对应一名干部,确保走访联系户全覆盖、不留空白。

心中有数才能工作有方。为了全面、准确、务实开展工作,帮扶干部每季度都要前往帮扶乡镇,与乡(镇)、村两级领导就小康建设规划、发展目标、实施方案等进行专题座谈交流,明确各阶段帮扶重点,研究帮扶方案的具体内容和实施办法,积极帮助帮扶村找发展路子,并深入到农户家中走访、慰问。9年来,企业集中走访帮扶村36次,267名帮扶干部开展入户走访9600余次。

企业先后派出11名干部驻村,7人担任第一书记、驻村工作队队长,建立起横向到边、纵向到底的帮扶救助体系。

“帮”出安居乐业新生活

今年64岁的硝水村村民马树富高兴兴住进了敞亮的新家。2019年9月,裴堡、硝水2个村实现整体移民搬迁,139户帮扶户全部迁入新居。

银光集团捐赠帮扶村基础设施建设费用210余万元,推进帮扶村基础设施建设和公共服务能力提升。针对帮扶村饮水难的问题,企业实施了饮用水管网改造项目,更换了新庄

镇寺寨村、杨赵村、杨岔村自来水管35公里,全面解决人畜饮水难题。完成帮扶村办公楼建设和修缮工程,购置电脑、打印机等办公设备,改善帮扶村办公环境,补齐硬件设施。援建大型文化活动广场,实施场地、围墙、大门、照明等基础设施建设,捐赠音响、显示屏等设备,丰富村民的业余文化生活,助力帮扶村面貌发生了巨大变化。

为了给贫困家庭提供支持,帮助村民树立脱贫致富的信心,银光集团筹措资金开展“金秋助学”活动,为帮扶村考上大学的贫困家庭提供助学金,资助105名贫困大学生每人1000元。企业为帮扶村3-36个月婴幼儿捐赠营养包,还开展“爱心书包”“爱心暖壶”及米、面、油等生活物资捐赠活动,为他们送去企业的关怀。

出实招扩展增收渠道

“真的谢谢了,银光集团为我养羊提供指导,帮我办理养殖保险,还打开了销售路子。”硝水村村民刘贵握着银光集团帮扶干部、硝水村第一书记兼工作队队长和卫强的手感激地说。

大明精工多工艺 配套高端电梯出口

近日,一批配套海外高端防火电梯的部件,正在江苏无锡市锡山区大明精工车间紧张制作中。该订单是大明精工首次为电梯行业客户提供“多工艺、全流程”的加工配套服务并发送海外。此次配套的产品包含三方框、轿厢门、轿底等,计300多件。产品选用304不锈钢,工艺涉及开平、下料、植钉、折弯、焊接、装配等。客户十分关注品质和交期,大明精工从各环节及时沟通,解决了表面防护难题,确保制作尺寸达到最高精度。

图为技术、生产人员加班加点,保证项目顺利推进。杨木军 摄影报道



长春一东:持续改善激发企业内生动力

企业在经营状况持续向好的情况下,如何在瞬息万变的激烈市场竞争中牢牢地站稳脚跟,满足客户需求,实现企业高质量发展?东北工业集团长春一东离合器股份有限公司鼓励全体员工参与课题改善和管理创新,不断激发企业的内生动力,使得企业在疫情和汽车行业下滑的双重压力下仍然保持着持续增长态势。

该公司是以生产重卡离合器为主的。近年来,在不断取得新业绩的同时,眼睛向内,鼓励员工查找问题,持续改善,不忘挖掘内部潜能。年初,管理部门和分厂的经营、管理指标确定后,全体员工按照《精益项目管理办法》申报自己的改善项目,包括快速改善项目、问题改善项目和精益生产改善项目,并按照规定的申报流程上报到精益管理部门。由精益管理部门统一评审,确定为日常改善项目或重点改善项目。该公司的改善项目实行动态管理,员工可在生产经营工作中发现的改善项目可随时上报、立项。精益管理部门对每个改善项目进展情况和实施效果通过成本维度、管理维度和发展维度的16个要点进行评价,实行积分制激励,每季度兑现一次积分,通过工资的形式发放到员工的手里。“今年上半年我已两次得到改善项目积分兑换的奖励,得到奖励7697元。”该公司质量保证部的一名员工高兴地说。

此外,该公司为普及精益管理常识,每季度还开展一次“改善有我”精益知识有奖问答活动,每半年对完成的重点改善项目进行评比,并给予物资奖励。7月22日,该公司对上半年完成的12个重点改善项目进行了评比,攻坚克难改善小组的“提升430系列膜片弹簧负荷一次下线合格率”等6个改善项目分获一、二、三等奖。据了解,截至8月底,该公司累计完成1790项改善项目,节约价值380.21万元。(陈凤海 王欢)

“石头”监护的硬度和温度

北油田采油二厂河南二厂项目部直接作业现场监护,干这一行已经有5年的时间。

他,瘦高的个儿,戴副眼睛,穿着桔黄色的马夹,左臂膀上戴着个“监护”袖标。

因为他监护施工项目敢于碰硬,许多承包商说他的认真劲和他的绰号一样硬邦邦。

其实,“石头”管理有硬度也有温度。

今年5月24日,在该厂12-15“加热炉地面翻转,临时管线焊接”施工过程中,他发现电机线有一处破损裸露,立即说:“不能干,先把破损电机线更换好了再动火。”

“小毛病不影响干活,你睁只眼闭只眼。”当时,现场负责人郭学友急着施工,有些不耐烦地说。

“按规定,违章操作厂里要下督查令罚款2万元,你承担得起吗?”石庆发严肃地说。

郭学友见“石头”太硬,没再说什么,马上命令停工更换电机线。

在对承包商的安全管理上,这个“石头”是有温度的。石庆发认为,制度是硬的,而人心是软的,只要你站在对方的角度考虑问题,那事情就迎刃而解了。

2020年6月初,承包商在TH10248井进行“管线焊钢包裹”施工时。施工方为了省事,管线割开后没有封堵就开始焊。

“这样不行,要封堵了才能干,不然管线里的余气会引起闪爆。”石庆发马上过去制止。

对方不听且有点强硬,但是石庆发温和地说:“你想想,管线里万一有余气,火花引起闪爆,受伤的是你自己。你的命不重要吗?”施工人员听后笑起来:“我的命当然重要,还

是听石庆发的。”

石庆发过后神秘地说:“这是心理学中所说的共情,我平时爱看这方面的书,换位思考,别人才会听你的。”

提起石庆发,一个施工队的安全员马鹿超说:“石庆发是我们的监工,也是我们的朋友。他工作中敢碰硬,但说话有温度,我们服他!”

该油田采油二厂采油管理一区副总监姚志鹏说:“每次我们去施工现场突击检查,只要是石头监护的项目,几乎查不出什么问题。5年时间,监护施工项目350余项,没有一项出过安全事故。”

石庆发认为,现场管理一定得严格,既是对单位负责,也是对承包商负责,但管理方法得有合适的温度,才能达到和谐。

“停下来,你把护目镜戴上再干,不然会刺伤你的眼睛。”

“这点小活,戴护目镜太麻烦,石头哥你就别让我戴了。”

“别喊我哥,不戴你就停工。”

今年5月14日,在西北油田采油二厂12-8计转站外TH12146井断管焊钢变径的过程中,监护石庆发硬让关系不错的焊工李磊把护目镜戴上再干活。

“好嘞,听哥们的。”被说服的李磊边戴护目镜边微笑着说。

这样的场景,是石庆发负责监护的施工现场经常出现的画面。

“石头”是同事送石庆发的绰号,他是西