山能淄矿正通煤业: 煤炭坐着火车"走四方"

■ 李虎军 李丹 弋永杰

近日,从山能淄矿正通煤业煤炭发运公司 传来好消息,10月份共计装车77列,铁路专用 线销售煤炭 25.1 万吨,占煤炭发运总量的 59%, 创铁路专用线建成投用以来单月发运火

据了解,正通煤业铁路专用线于2016年9 月建成投入使用。该专用线正线里程长度 2.78 公里,与西平铁路长武车站西安端咽喉处接轨。 据煤炭发运公司经理孙猛介绍,该专用线

投入使用以来,煤炭销售量显著提升,摆脱了因 道路、天气、疫情等瓶颈因素,今年1~10月份火 车发运量达到176.5万吨,占煤炭发运量的 56%,同比增加了18%。

随着矿井产能的不断提升、稳定的客源和 务。经过多次协调和沟通,他们于今年4月份, 顺利开通了敞顶箱业务,打开了中块煤、小块煤 等多类产品铁路外运的通道,实现了全煤种铁

"敞顶箱业务的开通,不但可以为客户节省 运输费用,还能实现'门到门'的直接服务,装卸 环节更加便捷,客户非常满意。从今年4月份以 来,铁路营销占比提高近10个百分点,发运量 和发运列数逐月提高,其中10月份铁路营销占 比达 68%。"煤炭营销协调办公室副主任张兴 海介绍。

为释放铁路运输潜能,缩短客户收货时间 题树、思维导图等工具,将影响装车效率问题原 因总结为机车司机操作技能提升、装车人员技

比原装车作业方式,减少装车时间近50分钟, 大大提高了装车作业效率,减少车列在矿区停

"从客户的需求出发,给客户提供更加便捷 的服务项目,让正通品牌煤坐着火车'走四方', 为企业高质量发展创效增值。"该公司党委书 记、执行董事刘业献说

瓦轴汽车轴承 国内外市场双增长

"进入12月份,我们的出口订单同比增长 了40%左右,分公司所有产线全部三班倒,全力 制造经理韩富群介绍说,为解决人员不足问题, 分公司组建了精干小团队,实行包线、包产、包 薪原则,就是5个人工作量,减掉1人充实到其 它产线,4个人干5个人活儿,省1个人的工资 额 4 个人分,激发了员工的工作热情。同时,分 公司管理人员主动请缨,深入现场、服务现场, 有效提高了现场问题的解决能力,最大限度保 证了设备的可动率,实现了产线出产最大化。

瓦轴集团高端汽车轴承辽阳分公司以生产 出口汽车轴承为主,今年以来因疫情影响,出口 订单一度大幅度下滑,特别是5月份和6月份 订单比3月份和4月份减少了70.6%。分公司 在继续加大国外市场产品研发制造力度、积极 拓展国际市场的同时,全力拓展国内市场。下半 年,随着全球汽车企业复工复产率的提高,国外 市场开始陆续回暖,分公司实现了国内国外市

今年以来, 瓦轴汽车轴承板块销售端与生 产端合力,产品研发、市场拓展亮点频现。目前, 欧洲某豪华品牌汽车正式授予瓦轴配套轴承的 供货权。这是瓦轴高端汽车轴承既取得北美高 端汽车轴承项目后,又成功获得世界知名品牌 汽车行业客户供货权。公司研制的某规格圆柱 滚子轴承具有长寿命、低噪音、高旋转精度及高 清洁度等特点, 在与多家国际知名轴承企业同 台竞争中,已成功大批量为世界知名的北欧豪 华品牌 SUV 乘用车配套,用于电驱发动机。公 司为世界知名的欧洲两大豪华品牌汽车配套轴 承项目要求轴承具有低扭矩要求,工程技术人 员以此产品为突破进行攻关,经过近半年的不 懈努力,轴承低扭矩技术指标达到了客户标准, 现已批量供货,具备了低扭矩汽车轴承竞争优 势,扩大了市场影响力。国内一知名企业今年产 量同比下滑了 15%, 瓦轴汽车轴承销售额却同 比增长了42%,市场占有率由原来的15%上涨 至 40%,在客户的 5 家轴承供应商中占据主导

在瓦轴高端汽车轴承公司、高端汽车轴承 辽阳分公司、高端汽车轴承瓦房店分公司等制 造端全体员工的共同努力下,1至11月份,瓦 轴集团汽车轴承营业收入同比增长了28.6%, 其中,国内市场同比增长了31.4%,国外市场同 比增长了13%。

不停改不停干 为使老矿展新颜

——川煤集团唐家河煤矿高质量发展纪实

唐家河煤矿是一座有半个多世纪生产 历史的老矿,管理环节多,井田范围广、运 输战线长。在市场经济的浪潮中,在改革 脱困转型发展进程中,该矿以采掘为依 托,以洗选为平台,不停干、不停改,狠抓 安全技改谋发展。该矿意气风发, 步态稳 健。截至11月23日,矿井已实现安全生产

找准定盘星,踏着"一二三四"的节拍前 行。"我们矿班子成员根据矿井的实际情况, 确立了'一二三四'战略。"11月23日,该矿 安全生产指挥中心主任蔡心志说。

据蔡心志介绍,"一"是围绕安全发展这 "一个中心"。"二"是聚焦煤炭质量的两条主 线:辅选厂和洗选厂。"三"是指"一通三防" 核心设备——矿井通风机更换安装工程。 "四"是解决并下、地面、皮带、斜井提升四项 运输瓶颈,破解产量与运输之间相互制约的

采后,顶底板矸石涌入原煤中。给人一种假 象:产量高,而原煤中有用成分少。势必造成 际问题,该矿组织相关人员现场办公,研究 对策,制定方案措施。

面对辅选厂老旧设备系统,该矿决定围 绕老系统选矸设施设备"动手术"——增加 筛孔定为20厘米,去粗取精,去伪存真。经 过第二次筛分产生的筛上物绝大多数都是

应有的作用和效益,该矿对手选带、一次、二 经过3个多月的积极谋划和筹建,占地300 被誉为"矿井之肺"。改造安装工程投入

公里的运费,以及洗选电费、人工、材料费,

给矿井装一个智慧大脑。矿井安全生产 要通风机。 指挥中心具有指挥、协调、平衡三大功能,被 誉为矿井的信息枢纽、大脑神经。随着该矿 机械化开采全面铺展,老旧调度系统越来越

次筛分出来的大小矸石采取招投标方式竞 多平方米的新安全生产指挥中心拔地而起。 价销售,就地从原煤中剥离出来。二次筛分 硬件升级:安装中央空调,视频监控系统由 300m3 矸石经过竞价,最终找到了好"婆家",并签 32个电子屏幕组成100平方米大屏幕墙,把 原通风调度功能整合一体。软件升级:兼容 "筛上物与洗选副产品洗渣价位相差几 调度网络、电话调度、报表传送,指挥系统、 倍,提前从辅选厂剥离出来,反倒节省了4.5 人员定位、监测监控相互联动,充分发挥"第

2020 年 12 月 28 日 星期一 编辑: 王兰 美编: 吉学莉 **ENTREPRENEURS' DAIL**

含矸率高,引起煤炭质量下滑。针对这一实 时。经测算,洗选介耗、药剂使用量下降 3%, 矿+574 主要通风机系统建于 2004 年,单机 综采工作面上隅角瓦斯永远处于安全值,综 运行额定功率 185KW, 仅满足当前条件下生 采综掘全速开拓。根据新增风量, 为矿井技

井下一步技改扩能通风需求,决定将 案进行现场实施。"前一二三,踏着安全管理

工。但该矿认为节约一分一厘安装费都是效

2x185KW 通风机更换为 2x355KW 的大功 节点。一二三四! 犹如唐家河矿这座老矿井 率通风机。主通风井担负全矿井通风任务, 正带领飒爽英姿的矿工,喊着口令,在安全 立足自身找准着力点,该矿说干就干。 井下所有人员的一呼一吸都靠它来维系, 高效绿色的大道上奔跑



截至 2020 年 12月 22 日 20 时 23 分,山东港口日照港铁路运输公司年货物拖运量 首次突破8000万吨,年内先后刷新托运量、车辆进港等7项作业记录23次,日托运量突 破30万吨大关,月托运量创下764万吨新纪录,提前9天完成年度任务目标,居全国沿 海港口铁路运输首位。图为场区调车作业现场。

兰州石化筑牢冬季安全生产防线

统内操岗位优化调节物料温度、设备压力 参数,保证化工区域所有装置安稳高效地

制度保障明责任。兰州石化公司加强 炼油与化工生产装置冬季安全生产管理, 结合生产实际,成立装置防冻防凝小组。

加强培训保生产。各装置以班组为单

温骤降至接近零下 10 摄氏度,中国石油 人员周检的主要方式,分装置排查防冻保 兰州石化公司检维修中心维修一车间综 温隐患,并详细检查装置改造、新增设施 合一班班长杨军,以更细致的巡检全力应 保温伴热等情况,及时整改检查出的问 对寒冷天气,配合化肥厂动力车间锅炉系 题,避免发生设备、管线、阀门等冻坏的情

安排专人负责,不间断跟踪最新动态,确 础。

位,通过交接班、班组安全学习等方式,由 季疏水器的维护、冬防班组检查要点等-完善防冻防凝管理制度,重点梳理往年防型事故案例的培训讲解和演练,进一步强 冻凝易发问题,并针对今年装置运行实际 化员工冬季安全生产意识,提高员工冬季 情况,建立了专门的防冻防凝管理台账, 安全生产技能,为装置平稳越冬奠定基

淮北双龙公司

加强紧绷安全弦 打好年底收官战

时刻,为进一步提升安全管理水平,提振全 布局工作做到精细精准,杜绝侥幸心理,做 目标任务献计献策。 员士气,淮北双龙矿业公司认真开展"保安 到专心致志抓安全,坚决做到不安全不生 加强全员安全生产责任落实,履责尽 战成果,严格落实综合防治煤层自然发火措 全、收好官、开好局"安全活动,通过思想引 产,隐患不消除不生产。 领、隐患排查、责任落实、重大灾害治理、零 加强现场管理,扎实做好隐患排查治理 生产岗位责任制自查活动,审视岗位职责 硐管理,严防火灾隐患。 星事故防控等,确保圆满完成全年目标任 工作。该公司坚持把安全的立足点放在现场 落实情况。副总以上领导认真落实学习国 加强零星事故防控,有效提升安全质

动。公司分别从两个层面抓好安全工作:副 问题,进行"五定"处理,从根本上消除不安 查机制。

治灾治违,为基层减负;基层单位认真抓好 动,深刻吸取事故教训。开展以"保安全、收 故教训,重点抓好井下通风系统管理、供电

管理上,以抓现场、管过程、除隐患为突破 家煤矿安全监察局《关于落实煤矿企业安 量。结合矿井实际,强化顶板管理和放炮管 加强思想引领,坚守红线、守住底线,全口。结合交叉互查过程存在的问题为重点,全生产主体责任的指导意见》,做到明责知理,严格执行《综采工作面过断层管理规 力以赴抓安全。为切实抓好岁末年初安全工 举一反三,全面排查和治理隐患。充分利用 责、履职尽责;要盯住职工"岗位范围、岗位 定》,加强并下综采工作面过老巷、过断层顶 作,该公司从今年12月1日至2021年3月 好周一安全隐患集中排查,定计划、分专业 标准、岗位职责、岗位现场确认",促进层级 板管理,以及特殊条件下零星放炮管理。深 31日开展"保安全、收好官、开好局"安全活 开展全方位安全检查工作,对于查出的隐患 安全生产责任落到实处。完善事故、隐患倒 入开展机电运输专项整治,严格落实供电安

好全公司安全,重点抓好风险防控、重要文 节。持续加强职工行为规范养成,利用班前 全生产。公司把重大灾害摆在重中之重的位 季三防"安全管理、单独作业岗位和盲区死 件精神学习贯彻, 盯现场抓关键, 高举高打 会和职工学习会时间开展安全警示教育活 置来抓, 认真汲取今年以来 5 起瓦斯超限事 角的安全管理。

现场管理确保安全,紧盯特殊时段,消除事 好官、开好局"为主题的大讨论,职工积极围 及设备维护、透老巷管理,确保各项措施严 岁末年初是各项工作收关开局的关键 故隐患,抓住工程质量,组织正规循环,安排 绕如何圆满完成"保安全、收好官、开好局" 格落实到现场。同时,盯紧防火会战"回头 看"发现的问题,做到全部整改完成,保持会 责,完善机制保安全。该公司组织开展安全 施,严格落实 45 天封闭制,抓好采空区及老

全双"六条"规定:深刻吸取许瞳矿"10.19"提 总以上领导及机关职能科室认真谋篇布局 全隐患,不放过任何一处有安全隐患的环 加强重大灾害治理,前瞻管理,确保安 升过卷事故教训。同时,抓好特殊时段、"冬

一朵花儿串起致富产业链

安徽庐江:玫瑰开出"就业花"

镇八里村的璟泰玫瑰花种植有限责任公司, 展,陆续在庐江县泥河、罗河、乐桥、矾山等 远远就闻到一阵阵浓郁的花和酒混合的香 镇的6个村,流转了3100多亩丘陵山地种 条,不仅提高了种植效益,还让当地村民"摇 的话语间漫溢着浓浓的自豪。

泰"玫瑰酒整齐摆放着。

是能够吸纳更多的村民就近务工。"

前带着在江浙沪服装市场摸爬滚打多年积 玫瑰露和精油提取、代用茶包装、玫瑰酒酿 妇,没有任何技术。"现在在公司上班,我的 日前,笔者来到位于安徽省庐江县泥河 累的1500万元资金返回家乡。通过滚动发 造等4个车间相继投入使用。 植玫瑰,"花儿"越开越红火。

正紧张忙碌着,有的在灌装,有的在封盖,有 后,可连续采摘玫瑰花20多年,投入少,回 喜滋滋地说:"如今在这里干活,一天挣 芬芳玫瑰开出"就业花",一朵朵点亮

有工人都是附近的村民,"玫瑰产业链向酒" "玫瑰具有花期长、产量高、副产品开发"兴了。

民在种植、管理和加工方面受益,更主要的 说:"干花是玫瑰产品深加工的基础原料。" 里有老人和小孩。"原来在外地建筑工地打 荚启安表示,接下来,璟泰公司将进一 荚启安告诉笔者,就在前不久,璟泰公 泰公司在生产玫瑰干花的同时,还研制开发 公司成立后,她积极主动报名,"在家门口找 村民实现就近就业、稳定增收,带领大家走 司办完了玫瑰酒生产所需要各种证件的审 了玫瑰纯露、玫瑰蜜乳、玫瑰花酱、玫瑰露酒 到活儿干,日子过得踏实多了。"

荚启安是庐江县土生土长的农民,几年 了国内先进的生产加工设备,玫瑰花烘干、 香接过话茬说,她今年51岁,以前是家庭主

身一变"成了产业工人。 在璟泰公司玫瑰酒分装车间里,工人们 据荚启安介绍,一株玫瑰苗栽种成功 正在玫瑰酒流水线上封瓶盖的朱映兰 幸福感和获得感得到了极大提升。

的在包装入库……他们的身后,数百箱"璟 报多,经济效益高。"栽种1亩玫瑰需投资 100块钱,一年下来拿到2万多块钱的工 了庐江县农民的"玫"好生活。据了解,自 2000 元左右, 而 1 亩玫瑰可产鲜花 500 公 资, 还能照顾家里, 对于我来说是再好不 璟泰公司成立以来, 已为玫瑰种植基地及 璟泰公司总经理荚启安说,这里几乎所 斤,经加工提炼后,每亩效益高达数万元。" 过的事了。"说起眼下的生活,她别提多高 生产车间附近农村的200多户留守富余劳 业市场延伸,既拓展了国内外市场,又让村 潜力大、经济价值高等优势。"荚启安对笔者 朱映兰是罗河镇东风村双树组村民,家 元。

为了更好地满足市场需求,近年来,璟 零工,因为牵挂家里,心里也不安稳。"璟泰 步扩大玫瑰种植面积和生产规模,带动更多

等系列产品,并对厂房进行了改扩建,购进 一旁的泥河镇八里村朱庄组村民周福 样红红火火。

工作就是贴贴商标,活也不累,离家还近,每 璟泰公司通过精深加工,延伸产业链 天吃完饭走着就过来了,特别方便。"周福香 一份离家近且稳定的工作,让周福香的

动力解决了就业问题,户均增收 1.5 万余

上一条溢满花香的致富路,日子像玫瑰花-

中药咖啡、阿胶豆乳奶茶…… 老牌药企弄潮"年轻态养生" 出糕点和零食、广药集团与百事合作联名开

生领域,并从中找到

发上市新产品……未来各大老字号药企在养 生市场的争夺大战或将愈演愈烈。 近日,一个名为"同仁堂推出中药咖啡" 的词条冲上热搜引起广泛关注,枸杞拿铁、山 楂陈皮美式、益母草玫瑰拿铁等中西结合的

商品正在越来越多进入消费者的视野。

据报道,作为百年老字号,同仁堂打造了

传统药企新动作

一个聚焦健康生活体验的新品牌——知嘛健 康。在知嘛健康咖啡馆里,"朋克养生咖啡"堪 称重头戏。这一点,看宣传语便能一目了然: 枸杞手冲咖啡的宣传语是"咖啡配枸 杞,燃烧卡路里",桂圆红枣手冲咖啡 的注解是"咖啡加红枣,明天能起 早",玫瑰山楂手冲咖啡则是"咖啡 加山楂,恋爱不再渣"。无论是宣 传语还是产品,都很贴合年轻人。 在此背后,"保温杯里泡枸杞"已 经从一个段子、一句歌词,渐渐演 变成了一种新的消费机会。而同仁 堂这样的老牌药企们, 正是其中的

同仁堂卖咖啡,张仲景大药房卖起了奶 贸商圈的一家"仲景生活",坐落于仲景大药 渐呈现出年轻化发展趋势。 房旁,"绿底白字的门头,店内装修和陈列更 像是一家烘培店"。

的产品,包括百合雪花酥、巧克力莲子饼、红 豆山药曲奇、茯苓山药素酥等烘焙糕点,还有 阿胶豆乳奶茶、山药阿华田等饮品。 尽管装修和产品都是满满的烘焙店风

格,突出"药食同源、健康养生"的理念和产品 特色。张仲景大药房副总经理王欣表示,开设 仲景生活门店,一方面是要通过该平台宣传 中医药文化,另一方面是想利用中药材特性,

和同仁堂卖咖啡成为"网红"一样,张仲 潘高寿等药企推出的黑芝麻丸;东阿阿胶推 景大药房的新动作也吸引了大批消费者前 出的小包装阿胶糕"桃花姬"。



了近三万份,再一次让"年轻态养 了店内日销超 300 杯的单品,以姜为主的热 开办了两家新门店,取名"仲景生活"。从第三 生"成为消费热点。在"大健康"概念备受重视 饮系列,点单率超过 40%。

> 快节奏的生活方式,促使滋补养生产品 日趋快捷化。零食作为日常饮食最好的补充, 开袋即食的产品特点也成为了众多食品企业 产品优化产品形态的发力点, 养生零食也成

这款产品最大的特点就是保真,而且阿胶含

量高,真空包装适合常温存放,开袋即食随时 食便携的养生零食。如方回春堂、胡庆余堂、

日前,2020年上海宝马工程机械展在上 代表其在新动力、智能化领域为客户提供全 力,经营业绩在逆境中取得新突破。"以客户为

展会,临工重机公司以"新动力,智能化,施工 理支开印,副总经理王国超,副总经理时彦

在宝马展期间,临工重机还隆重发布了 "4+2"产业领域,持续提升运营能力和创新能 速、健康发展。

宇通客车"驶入"卡塔尔世界杯

解决方案"为主题,带来了以"纯电、混合动力 余出席发布会。

和无人驾驶"为主的宽体矿车系列。以"新型锂

临工重机三大系列创新产品亮相上海宝马展

市后,比常规新品的销量高出30%以上;椿风 布局"年轻 品牌的现调饮品中,人参、葛根、燕窝、罗汉 态养生"市场日 果、金银花成为常用原料,赋予产品减肥、养 间里,一款"熬夜茶"卖出 饮,选用云南小黄姜研发出的金黄姜奶,成为

场正在进入一个高速发展的阶段。瑞幸咖啡

事实上,一些传统医药滋补品牌正在开 务,开设了线下门店销售适合年轻消费者的

此外,时下流行的现制饮品也纷纷开始 拥有现代化的装修风格和多元化的服务体 需要深度的咨询及医疗

支开印在发布会中介绍了临工重机的整 有很强创新和超前意识,更看到了中国企业 展会期间发布的新一代高空作业机械、高空

解决,为客户创造更大价值"的经营理念,聚焦 努力,来推动中国工程机械行业的持续、快 建筑施工领域大显身手,进一步增强临工重

满足了年轻人养生调理的真实需求,这两点 水以外,最近百事也和广药集团合作,旗下桂

各与潘高寿联名推出了新品猴头菇燕麦稀和 阿胶燕麦稀,已于今年9月上市;东阿阿胶推 出了东阿阿胶奶茶杯、东阿阿胶葛根粉等适 合年轻消费者的养生食品; 碧生源则推出了 白芸豆压片糖果、喵喵酵胶原蛋白果冻条、小 葱腰综合植物饮品等产品。 据《年轻人养生消费趋势报告》显示,

90%以上的 90 后已经具有养生意识,在传 统营养滋补品中,养生茶、枸杞、蜂蜜成为最 受 90 后欢迎的前三名,年轻消费群体与日 俱增的养生需求, 让不少老牌药企都瞄准了

老品牌如何走长远如今,玩跨界的老品 牌越来越多,它们为什么能走红?其实简单来 说是因为它们把品牌认知的门槛放低了,或 者说接地气了,主动融入年轻人的生活场景。

接触、了解,进而认可中医药。比如说,年轻人 走进这样的中药咖啡店, 在选择喝枸杞咖啡 好还是益母草咖啡好的时候,他们就会在这 个过程中认识、了解中草药的功效,进而对中 草药产生兴趣,更进一步或许就会走进中药 店向中医问诊,这一系列都是让中药接地气、 被普及的好方式。

除了企业跨界创新,让产品成了"网红", 支撑企业继续上升的空间呢? 对此,业内人士 表示,单靠一个爆款,迟早会有过气的时候, 除了网红爆款之外, 商家还能为顾客提供什 么,这才是真正的竞争力

同仁堂对类似问题曾做出过回应。"走进 线下门店,消费者对同仁堂打造的知嘛健康 养生一站式服务解决方案将有所了解, 并在 引导下更加关注健康。"同仁堂知嘛健康品牌 管理负责人贺军帅说。他还表示, 在大流量

挖掘机, 宁桓宇献唱歌曲, 汪涵、张馨予线 上发来祝福,三一集团近期举办的"全球购 机狂欢夜"活动热闹非凡。三一集团公布的 数据显示,活动当晚两小时,交易额突码 234.89 亿元,仅挖掘机就卖了 17919 台。

俗话说,内行看门道,外行看热闹。 挖掘机都能成为直播新宠的当下, 三一集团 举办的这次活动,无疑是给正在拥抱数字件 的制造业企业上了一堂生动的实践课,相关 企业应该深入思考,看看从中能得到哪些启

获得消费快感所不同的是, 以挖掘机为代表 的工程机械,属于技术密集型产品,造价较 高,并非是客户冲动消费型产品。因此,这 场直播的重点并非活动组织方邀请了明星大 腕,晚会节目有多么精彩,而是企业从营销 策略中所表现出的国际竞争力。从记者观察 的情况来看,这主要体现在以下三个方面: 一是危中寻机,抓住窗口。得益于中国

率先控制住疫情, 国内经济迅速恢复的同 时,外贸和对外投资也展现出强劲韧性。尤 其是与工程机械息息相关的基础设施建设领 域表现突出。数据显示, 今年前 10 个月, 一般建筑、电力工程、水利建设类项目新签 合同额增长较快。其中,一般建筑类新签合 同额 404.8 亿美元,同比增长 36.8%; 电力 工程类新签合同额 392.4 亿美元,同比增长 下,只有中国等少数国家的企业可以做到工 厂满负荷运转,为用户提供充足的产品和服 务。在这样的行业形势之下, 抓住这个时间 窗口, 启动相关活动, 才能起到事半功倍的

二是绵绵用力,久久为功。其实,∃ 集团早在 2010 年时就开始触网了。最初, -集团是以网络询单的方式试水电商化营 销,2014年开始建设电商平台,在2016年的 户实现了实时互动。此外,三一集团还善于利 用 Facebook、YouTube、Twitter 等社交网络]

从产品种类来说,电商平台覆盖了整机 配件、二手机;从功能上来说,电商平台实现 了引流、集客、获得客户需求;从服务项目来 说,电商平台可以完成客户下单、交付、物流 配件供应和后市场服务。

具作为品牌营销和传播的重要平台。

正因为多年的积累,在数字化方面持续 发力, 三一集团才为在疫情下实现业务增

三是自主创新,主动升级。全球工程机械 工集团为代表的企业逐渐步入世界舞台,加 入竞争。三一集团意识到,只有不断提升产品 和服务的竞争力,才能在市场中占有一席 地。在中国劳动力、土地成本日益提升,发达

国家鼓励制造业回流的形势下,中国企业只 有迈向价值链高端,才能赢得国际竞争。 因此,三一集团不断加大研发力度,不仅 在智能制造上下功夫,还要让关键零部件不 受制于人。据媒体报道,近年来,三一重工先 后成立了10多家零部件公司,累计投入超过 70亿元,对关键零部件进行研发及产业化。 在每年的销售收入中,三一重工拿出5%左 右用于技术研发。一份名为《中国龙头向全球 龙头迈进,海外再造一个三一》的研究报告显 示,2019年,三一研发费用占收入的比重达 到 6.2%, 是卡特彼勒和小松的 2 倍。截至 2020年上半年,三一集团累计申请专利9439

由此可见,取得线上成绩,还需苦练线下 功夫。

行业第一。

在当下及未来一段时间,制造业企业若 不拥抱数字化,势必会走向衰亡,但拥抱了数 字化,也不一定会走向辉煌。企业只有学习三 一集团这样的案例,在提升产品和服务竞争 力上下功夫,对标国际巨头,并将这种竞争力 通过数字化的方式放大,延伸到企业全球战 略布局中去,才能提高企业国际市场竞争力, 实现可持续发展。

项,授权专利7486项,申请及授权数居国内

订单总额近 18 亿元 临近岁末,客车行业传来振奋人心的好。 工厂,以技术输出带动卡塔尔工业化水平,一础设施建设中。对于承担社会公共交通任务 一通工具的"升级"。据了解,这批车辆的驶入 消息, 宇通客车驶入 2022 年卡达尔世界杯, 服务卡塔尔环保车辆转型战略,提升汽车产 的主力,他们将目光投至宇通纯电动客车。 将助力卡塔尔成为中东,乃至全球公共交通

克合资生产的全系列凿岩机械和井下铲运机 对行业机遇与挑战,始终坚持"全套方案,全部 智能化道路上所做出的贡献,希望我们共同 能化、新能源的产业趋势,将在矿山开采和

拿下海外最大纯电动客车市场订单,为中国 业配套能力、带动汽车产业集群发展。 自主品牌走向世界贡献了力量。今年以来, 卡塔尔首相兼内政部长哈立德、卡塔尔 少雨、多风沙,夏季气温最高可达 50℃以上。 由于疫情的影响,客车行业受到前所未有的 交通与通讯大臣苏莱提、中国驻卡塔尔国特 这对车辆性能提出严峻的考验。 冲击……而此时,宇通在强手如林的市场中 命全权大使周剑、使馆经商处参赞杨松及卡 脱颖而出,赢得胜利。

赛事再次锁定中国宇通。

2022年卡塔尔世界杯车辆供应及服务合同, 上签约。 订单总金额近18亿元。其中,741辆纯电动 客车刷新了海外纯电动客车订单的最大值。 大力发展经济多元化,到2030年将卡塔尔打 备,快速给车辆充电;匹配电池独立液冷系 大利亚、智利、丹麦等24个国家和地区。仅在 这也是继2018年俄罗斯世界杯后,顶级绿茵 造成为一个可持续发展、具有较强国际竞争 统,在车辆运行和充电过程中可以将电池温 今年,宇通签约哈萨克斯坦760辆燃气客车; 力、国民生活水平高的国家。

协议, 拟在卡塔尔自由区建立电动客车 KD 来了契机。卡塔尔将大量资金投入到社会基 接长期服务于当地的路网交通,实现当地交

11月30日,宇通客车与卡塔尔国家运 Mowasalat 首席执行官法赫德、自由区副总裁 全方位调研,以此为依据制定产品策略,开 提到宇通客车等品牌实现了批量出口。卡塔 输公司(Mowasalat)通过线上云签约 1002 辆 阿卜杜拉、宇通集团董事长汤玉祥进行了线 发和优化适配车型。针对卡塔尔的环境特 尔订单的签约也再次印证了这一判断。 点,宇通客车电机配备行业独创的泥沙防护

同期, 宇通客车与卡塔尔方面签署框架 2022 年世界杯的申办成功给卡塔尔带 车辆不仅能在赛事举办时发挥作用, 更能直 了墨西哥 130 辆双源无轨客车。

卡塔尔属于热带沙漠气候,炙热干燥,高温、 第一个大规模电动化的国家。 日前,工信部新闻发言人黄利斌曾表示: 我国新能源汽车产业发展已经从培育期进

苏子孟在发布会上表示,通过本次三大 品研发向数字化、智能化、新动力、成套装备

机的综合竞争力。

塔尔相关部委、各驻外使节出席签约仪式。 当地气候、路况、客户习惯、法律法规等进行 量,实现了市场、技术、产品的突破,并着重 最新数据显示, 宇通新能源客车累计销 卡塔尔 2030 国家愿景规划中提道:通过 结构;车辆顶部安装 300kW 欧标受电弓设 量已突破 13 万辆,批量远销至法国、英国、澳

度控制在理想范围内……这些技术保障了 获得挪威 102 辆纯电动客车订单,同期发运

●沙玛克哈子遗失石棉县林权┃●金堂县赵镇天翼阁茶楼营业┃●成都汇都商业管理有限公司┃ 注销公告 F具给汇都商贸城 2 栋 511 号 成都金储投资不 马:92510121MA6CR3HL4Q 遗 曹峻菱预存 500 元电费收据 《会决议解散公司,请公司的 西尼家居有限公司的收据(编号 0004457 票据遗失,声明 ntracts Signing Seremony for the formation to the Friendly Vehicl 展时间:2020年12月30-31●刘冰雷的双流万锦城8栋 作废。 为到成都市二环路西三段 133 40000 元 , 单 部的宫业执照止副本(注册 ::510109600298767)不慎遗失, 战都奥兰斯科技有限公司(统一 社会信用代码:915101046936 片上邓晓迎(身份证 5101021 1199705019166,声明作废

在进入卡塔尔前, 宇通先行派驻团队对 入发展期, 成为引领全球汽车转型的重要力