



全力冲刺大检修 龙王庙组气藏 40 亿装置全停检修开工顺利

■ 张庆洪 钟云 颜知音 向镇东

7 月 7 日,西南油气田公司天然气净化总厂遂宁净化公司第 I 列装置顺利实现生产到检修的界面交接,标志着龙王庙组气藏地面建设工程年产能 40 亿立方米天然气净化装置全停检修全面铺开。这是该总厂把党史学习教育与生产、装置检修实际结合起来,在“十四五”开局之年的净化装置大修,也是开启西南油气田全面上产“500 亿”新征程道路上关键的一场“战役”。

根据西南油气田公司安排部署,从 4 月初开始,天然气净化总厂已先后对遂宁净化公司 40 亿装置第Ⅳ、第Ⅲ、第Ⅱ列装置实施了分段检修。

此次检修,是该公司今年第四个阶段检修,也是最后一个阶段的检修,计划检修时间 20 天,检修项目 238 项,涉及除氨水冷却器更换等重难点项目 10 项,主炉点火系统优化等技改项目 7 项。

遂宁净化公司拥有七列主体净化装置,设计天然气年处理能力 100 亿立方米,产能约占川渝地区产量的 20%,中国石油的 8%,全国的 6%。

为保障检修顺利推进,天然气净化总厂强化检修力量组织,建立厂领导常驻现场管理机制,调派机关科室人员现场值守,发挥专业检修团队、开停产专家组、属地监督组的技术支撑作用,周密部署停产顺序、环保管控、物资筹备以及党史学习教育等工作任务,细化每日停产步骤,创新监督检查方式,优化检修方案及隔离措施,全力确保开产一次成功,为西南油气田全面上产 500 亿贡献净化力量。

长城汽车 发布 2025 战略

年销量 400 万辆 八成新能源车

■ 钟涅

6 月 28 日,长城汽车 2025 战略发布会暨第 8 届科技节开幕式在河北保定召开。会上,长城汽车发布了 2025 战略。“到 2025 年,实现全球年销量 400 万辆,其中 80% 为新能源汽车,营业收入超 6000 亿元,未来五年,累计研发投入达到 1000 亿元。”发布会上,长城汽车董事长魏建军掷地有声。

在其看来,“当下的三至五年时间,是中国汽车品牌快速扩大优势,实现真正意义超越的一次机会,而且是唯一的一次机会。”

魏建军还表示:“长城汽车进行了全面、彻底的创新变革,将以‘全球大布局’为总体方向,构建长城汽车的全球竞争力。”

为实现 2025 全新销量与营收目标,长城汽车轮值总裁孟祥军提出更为具体的 2025 战略——“绿智潮玩”,即以绿色碳中和、认知智能化、全球潮牌潮品、共玩众智众创 4 大战略方向,计划 2045 年全面实现碳中和。

在产品端,2022 年,长城汽车将上市沙龙首款产品,2023 年,欧拉目标为实现新能源细分市场第一,全球销量将超过 100 万辆,2025 年前,全体系将推出 50 余款新能源车型。在制造端,通过能源结构调整及低碳工艺应用,2023 年实现长城汽车首个零碳工厂。在认知智能方面,到 2025 年高阶自动驾驶前装渗透率达到 40% 以上,打造可以生长的智能座舱生态系统。

发布会上,长城汽车还发布了 2025 科技战略,确立了多路线并举的发展策略。长城汽车研发投入的 1000 亿元,将主要集中在纯电动、氢能、混动等新能源领域,以及低功耗、大算力芯片和碳化硅等第三代半导体关键技术,现代传感、信息融合、人工智能等方面。

在纯电领域,长城汽车将推进经济性、长续航、高性能三类动力电池解决方案,预计到 2025 年形成 215GWh 产能,解决电池安全、残值和回收等行业难题;推动电驱动、控制器等核心零部件的研发落地,满足 A00 到 D 级乘用车以及皮卡、物流车的动力需求。

在氢能领域,2023 年长城汽车将推出首款全尺寸氢燃料电池轿车。在混动领域,长城汽车将推出拿铁、玛奇朵、赤兔、哈弗 XY 等混合动力车型。2023 年,长城汽车将发布第二代“柠檬混动 DHT”,并推出热效率 45%+ 的混动专用发动机。

智能化方面,长城汽车副总裁穆峰介绍,长城汽车将全力向智能化转型,打造了咖啡智能技术品牌,并在业内首创“三智融合”的产品理念,从感知、数据、交互、服务等多层次,不断推动智能座舱、智能驾驶、智能服务的提升。长城汽车新一代 EE 架构采用 SOA 理念,通过开放标准通讯接口和软件模组,实现软件架构可升级扩展复用,支持功能“可生长”和车云一体化。

北重集团:喜庆之年的出色答卷

■ 郭新燕

日前,中国兵器北重集团 1-5 月经济运行数据“火热出炉”,主营业务收入同比增长 4.1%,实现利润近 3000 万元,全员劳动生产率同比增长 1.31%,经营质量总体保持稳中有升,收入和利润均好于去年,资产负债率、带息负债规模等指标进一步改善。在中国共产党百年华诞之际,公司装备产品、特种钢、矿用三大核心业务创造了一个个高光时刻,交出一份份出色答卷。

看似寻常最崎岖,成如容易却艰辛。一线车间现场机器轰鸣,一幅幅热火朝天的生产场景,一个个干劲十足的忙碌身影,见证了北重集团在应变局、开新局中推动高质量发展的铿锵足迹。

装备产品——多措并举

2021 年上半年,北重集团防务事业部生产管理部以做细生产策划,坚持“统一性、计划性、全面性、预见性、及时性、效率性”6 个原则;处理好“科研与主机、进度与质量、总装与拉动、节点与齐套、过程与结果、统一管理与自主管理”6 种关系;做实生产管理,“夯实 5 项职能,助推 5 个体系建设”;做精生产组织,“落实 3 个会议督办”,保障“3 个畅通”的总体思路扎实推进装备产品工作。

防务事业部强化生产指挥系统在装备产品主责主业核心中的主角地位,按照大处着

眼、小处着手、分片负责、真抓实干的原则,精准、高效开展生产控制协调工作。集事业部力量,专项解决身管外圆磨及镀铬、缸筒类零件精镗及珩磨、炮尾门室插磨、涡轮蜗杆配合尺寸、长丝杠直线度控制、摇架、炮尾产能不足等瓶颈问题,制定解决问题的路线图、时间表,严格按照计划推进实施,打通产品畅通流转的“最后一公里”。

防务事业部全面性、预见性的提前分析,识别生产过程可能出现的异常,多渠道争取系统支撑,编制“问题清单”51 项,并以问题为导向制定了相应的解决方案。在全生产系统中树立保质量就是保进度的思想,抓牢党建“方向盘”,凝心聚力促生产。通过党建相融合相促进,杜绝“两张皮”现象。自 4 月 28 日起,生产管理部组织各部门俯身现场,助力 504 车间产能突破,共计汇总问题 52 项,解决 41 项,为上半年生产任务的顺利完成奠定坚实的基础。

特种钢——抢抓订单

上半年,特钢事业部一手抓订单,一手抓产出,重点任务有序推进,克服了废钢等原材料涨价的不利影响,强化科技引领,持续深化改革,发挥党建优势,在统筹推进科技创新、提质增效、风险防控等方面体现了新担当,展现了新作为,重点指标稳中有升。截至 6 月 25 日,特钢事业部高质量实现“时间过半、任务过半”,累计完成产值 67092 万元,完成年度预算的 52%,同比提升 49%,特别是主生产车

西南管道公司抢修铁军鏖战筑梦 备战国家管网集团第一届抢修技能大赛

■ 周杰斌

近日,西南管道公司各参赛选手来到凉爽的贵阳,为备战国家管网集团第一届抢修技能大赛,展开集训工作。据悉,此次竞赛以国家管网安全生产“三湾改编”为指挥棒,紧紧围绕打好“五大攻坚战”以及“加强员工队伍建设和人才培养”为抓手,着力提升抢修员工的操作技能、专业理论和理论素养。

作为融入国家管网集团新思想的首次大赛,西南管道抢修赛事组委会为推动员工文化融合、制度融合和素质提升,把赛事定位为抢修工匠们的“接力赛”。此次赛事紧密结合国家管网创新型建设,以考核专业知识和操作技能为重点,通过学习、培训、竞赛的

常态化机制,锤炼青工专业技能,提升抢修队伍的综合素养。

在练兵间隙,参赛选手们相互学习、相互请教、相互促进,既提升了自身技能,又为后续竞赛强化了信心。与此同时,集训赛事组开通“每日答题”“每日一练”“百问不倒”“白加黑”等集训活动,进一步丰富和拓展员工技能练兵、技能竞赛的渠道和方式,努力促进参训人员综合素质的提升。

“面对大赛,最大的对手还是自己,大家一定要克服麻痹大意的思想,将误差降低到最小。”赛事组委会经常这样鼓励大家,“练兵千日,用兵一时。大家要在比、学、赶、超中提升,不能落后。”在训练阶段,每个人的技能素质都得到了快速提升。

临涣焦化夏季“四招”战高温保安全

■ 魏玉东

为切实做好夏季高温天气的防暑降温工作,保障广大职工的健康权益,改善职工生产生活条件,消除高温天气给安全生产带来的不利因素,安徽淮北矿业集团临涣焦化公司“四招”战高温保安全。

防暑降温,提前部署。5 月上旬,公司申请购买防暑降温用品风油精 8000 瓶、鼻通 2000 支,清凉油 500 支、人丹 2500 袋、滴水 500 盒(每盒 10 支)。炼焦车间是夏季高温天气防暑降温工作的重点单位,防暑降温用品倾斜发放,人丹除每位员工发放 2 袋外,还准备 100 袋作为应急使用。5 月上旬,申请购买盐汽水 20 万瓶。高温天气时段,食堂煮制绿豆汤并物业管理部

统一配送,各生产单位上、下午各一桶。

坚持开展“夏季送清凉、送安全、送健康”活动。该活动是临涣焦化公司多年来持续开展的一项服务职工、关爱职工的活动,切实保证了高温作业条件下职工的身体健康和生命安全,维护了职工的安全健康权益,确保高温季节一线员工安全度暑和各项工作有序开展。尤其是在高温天气时段,党群工作部组织青安岗员、协安员等通过形式多样的活动,为一线职工送去清凉和问候。

加大宣传力度,提高员工自我防护意识。该公司通过网站、短信平台、班前班后会等宣传防暑降温知识、中暑急救措施等,广泛普及防暑降温知识,提高员工防高温、防中暑的知识和自我防护意识。



赶制不锈钢高端产品出口忙

2021 年 7 月 2 日,江苏省无锡市锡山区,大明金属制品有限公司内,工人们正在加工不锈钢薄板双面研磨产品,赶制海外订单。

今年上半年以来,作为国内重要的不锈钢贸易加工基地之一的无锡市锡山区,不锈钢材料与制品不仅满足国内市场用途,同时,也在不断打造高端产品,用于拓展海外销售,助力大批不锈钢经营企业的材料和制品走向国际市场。杨木军 摄影报道

间均提前完成上半年目标。

在集团公司领导的帮助下,北重集团先后走访了哈电集团、上海电气核电集团、东方电气集团、中核集团、国家电投集团等单位,全面推动央企间的战略合作。在集团公司民品发展部等部门的大力支持下,公司持续推动开展大客户营销,成为特钢产品市场开拓的一把“利刃”,取得亮眼成绩。

特钢事业部在市场开拓工作中,将重点客户进行分类,按照主动服务市场的要求,制定合理的走访计划对无缝钢管使用客户及模具钢代理商及其下游客户进行走访。截至当期,营销团队已完成全年订单承揽任务,订单累计 12.5 亿元,同比增长 108.6%,创下了历史最好水平。仅 2021 年 5-6 月,北重集团已签订国网准东、蒙泰东胜、国家能源北海、万基铝业等 9 个超超临界项目,合同金额超 4.5 亿元。2020 年公司签订的超超临界项目数量超过以往 10 年的总和,而 2021 年 1-6 月签订的超超临界项目数量超过了 2020 年全年的总和,实现跨越式发展。

矿用汽车——死拼到底

目前,国内矿车产能过剩,市场竞争异常激烈,徐工、湘电、航天三江、三一、中冶京诚等国内矿车企业低于成本价“抢”市场,各家产品的中标价几乎接近成本或低于成本价,竞争对手均通过“砸”钱抢市场,“肉搏战”再次打响。

就整个矿车市场而言,北方股份是龙头,是“守播者”,但“攻播者”均是国际国内巨头,从市场运作能力、资金实力、技术实力、国际化实力均超出北方股份的体量。面对有限的矿车市场和激烈的市场竞争,北方股份公司咬牙坚持,一个、一个招标项目和对手“熬”,和对手“拼”。

今年 1-4 月,矿用汽车成功中标华润水泥 TR50/60 矿车,中标国家电投南露天矿 15 台 NET150 电动轮矿车,签订国能投准能公司 9 台 NTE360B 电动轮矿车等合同。截至 4 月底,在手订单 150 台。西藏巨龙项目 13 台 NTE260 矿车的合同今年已发运 3 台。

北方股份公司抢市场保生产的同时,时刻密切关注技术创新。强化各系统的深度开发和集成应用,正在推进机器人在车架焊接中的应用和三维可视化装配确保结构化工艺,正在实施制动器部分工序的自动化装配以及定制化轻型车厢的试制。矿用汽车智能化信息系统目前实现批量装车,已经完成 TR100 以下整车智能化电气生态平台的搭建,正在完善远程服务健康诊断平台二期的部分模块。混合动力矿车 NH35 正在进行测试整改,TR50E 纯电动矿车正在开展试制,NTE150 氢燃料矿车正在进行方案论证。继续从“端一边一云”全方位打造基于矿用汽车无人驾驶的智慧矿山自动运输系统,正在推动新型无人智慧矿车的设计,推动投入运行的无人驾驶矿车项目完善提升。



450m! 全国首套超长 智能综采工作面成套 装备成功试运转

近日,由中国煤炭科工集团有限公司开采研究院牵头和负责,与陕煤集团榆北煤业小保当矿业有限公司共同完成的全国首套 450 米超长智能综采工作面成套装备地面联合试运转仪式在榆北小保当矿业公司成功举办。

小保当二号矿井 2-2 煤 450m 智能化超长工作面开采成套关键技术与装备由开采研究院全程参与策划、研发,项目根据中厚煤层小采场开采效益较低的现状,针对工作面加长后顶板控制理论与技术、工作面装备配套模式、安全保障技术、装备稳定性和可靠性较低等问题,探索出自顶向下的中厚煤层高能比集成配套模式,采煤机牵引速度达到每分钟 15 米以上,每小时最大生产能力 2000 吨。研发的集中-分布式敏捷供液系统可实现快速精准移架,平均单架移架速度降到 6 秒以下,油缸时序控制动作误差极小,实现工作面高效快速推进,产能提升 3 倍以上。

此项目是中国煤矿重点项目“中厚煤层综采工作面快速采煤关键技术及成套装备研发”工程示范及相关成果转化的具体应用,集合中国煤矿多家二级单位优势科技力量。通过项目研发,将建成全国首个 450m 智能化超长工作面,实现工作面“顶板可控可预测”,“智能开采提效率”,“高速截运创效益”,开创了中厚煤层高效开采新模式。(据国资委网站)



河钢承钢深加工产品销量突破 2.8 万吨

■ 田海霞 徐晶 苏振虹

7 月 2 日,河钢承钢 400 吨开平板产品供往中集集团天津分公司,这是河钢承钢上半年兑现的又一笔板材深加工产品订单。至此,河钢承钢上半年深加工产品累计销量达 2.8 万吨,其中板材产品 8700 吨,在全力满足客户需求的同时,实现吨钢创效 200 元以上。

进入 2021 年,河钢承钢坚持一切为了满足客户需求的营销理念,紧紧围绕“两个结构

优化”中心工作,深入终高端客户产线了解客户意见和建议,全面为客户提供最科学的钢铁材料解决方案。针对部分高端客户生产节奏提升和工程设计需要,主动提供产品深加工服务,缩短产业链条,持续增进与客户合作关系,努力实现双方企业互利共赢。目前通过深加工服务,拓展了与中集集团、大明国际等一批高端客户合作渠道,促进了 CG400XL 品种盘圆、高强汽车钢等一系列含钒钢提质增效,推进了产品结构进一步优化,为河钢承钢高质量发展提供了有力支撑。