

## 第一季度势头强劲 中国重汽跃居重卡销量第一

据 2022 年第一季度国内重卡销售数据显示,1-3 月,我国重卡市场总体销量为 23.2 万辆,较去年同期的 53.1 万辆,同比下降了 56.3%。面对今年年初就已显现的销售低迷的境况,中国重汽作为中国重型汽车的龙头企业,未雨绸缪,及时调整策略加速布局抢占市场,秣马厉兵迎鏖战,开局即全面发力,并取得显著成效。1-3 月累计实现重卡销量 5.5 万辆,市占率达 23.7%,跃居重卡销量榜首。

### 新品升级登场 细分市场再完善

中国重汽在第一季度能够取得如此亮眼成绩,离不开科技研发的持续投入、产品的快速迭代和对细分市场的不断深耕。虎年伊始,中国重汽就在多个产品系列的升级、优化方面频频开展“大动作”。针对各细分市场,上市了多款新品,以匠心打造精品的态度和更加精准的产品定位,满足客户的多样化需求。

2 月中旬,豪沃 MAX 载货车上市,以潮流卡车,引领了年轻卡友的创富之路;3 月,承袭德系高端品质的汕德卡 C9H 闪耀上市,实现性能全面升级,再铸中国高端物流装备新典范,创国内“进口替代”重卡新高度;3 月底,豪沃 MAX 轻奢版上市,精准定位年轻卡友人群,以高品质、高颜值、超轻量,打造复合运输新标杆;与此同时,HOWO 轻卡新统帅的上市,以国际标准,打造面向城市智慧、舒适、高效物流的高端轻卡,成为新蓝牌时代的高价值创富首选。

### “亲人”相随 贴心服务与卡友同行

以高品质助力客户盈利的同时,中国重汽始终关注用户运营的全生命周期,以“科技引领+解决方案”为核心战略,以高价值亲人服务为客户全程护航,以超 2000 家的强大网络覆盖,1.1 分钟极速响应,1.78 小时维修时效,打造值得托付的硬保障,给客户带来全面无忧的服务体验。

第一季度,中国重汽因势而动,以实际行动和至臻诚意走进用户心里。春节期间,中国重汽坚持服务不打烊、品质不打折,并推出了“福虎闹新春,亲人邀您回家过年!”活动,以进站免费检修、春节大礼包、服务数援爱心餐、惊喜年夜饭等多重福利,与卡友共度创富年,让路途中的万千卡友感受到品牌温度。三月女神季,中国重汽推出“卡车女神节”特别企划,带领大众发现卡嫂之美,洞察货运人的日常生活与内心世界,让货运领域的“无名英雄”走上台前,恰如其分地将品牌价值与用户价值有机融合,引发客户共鸣和社会关注。

### 护航冬奥 再现重汽“名场面”

今年是奥运年,北京冬奥会是国际体育盛事,雪蜡车的研制成为了中国重汽作为民族品牌的头等任务。由中国重汽研发承制的光首辆智能雪蜡车,亮相冬奥赛场,以科技之光惊艳世界,为中国健儿全程护航。中国重汽依托雄厚的研发实力,一举实现了国产雪蜡车的从无到有,创造了“中国首创、世界一流、完全国产”的新高度,全面彰显中国智造的硬核实力。

与此同时,中国重汽“智”造的氢气运输车、电视转播车、除雪车以及冷链车赋能冬奥会,为大国冬奥的圆满举办贡献力量,再现重汽“名场面”,以硬核实力为中国智造代言。

凡是过往,皆为序章。凡所际遇,绝非偶然。中国重汽的重卡销量在一季度能逆势夺魁,得益于其始终秉承精益求精、“智”造精品的匠心,助力客户高效盈利,以更懂客户的产品赢得客户青睐。进入 4 月,第二季度的征程已经启航,中国重汽能否继续领航重卡市场,让我们翘首以待! (种 轩)

## 兰州石化生产经营实现首季开门红

日前,从中国石油兰州石化公司获悉,一季度企业累计实现主营收入、税费同比增长 54.23 亿元、1.48 亿元,上市业务累计实现盈利位列中国石油集团公司炼化企业第二位,为完成全年任务目标开了好局。

今年以来,兰州石化紧紧围绕整体效益最大化主线,坚持生产经营和疫情防控两手抓、两不误,进一步强化炼化一体化经营统筹,在降低原油、原料成本上下功夫,在原油结算、品种、储运上做文章,同步推进产品结构调整,优化装置排产。一季度,兰州石化加工原油 221 万吨,生产成品油 156.7 万吨、乙烯 39.35 万吨,合成橡胶 5.34 万吨,炼油催化剂 1.54 万吨,精准完成了生产任务。其中,3 月份,兰州石化增产汽油 1 万吨,提升企业整体盈利能力的同时,降低了高价库存的风险。此外,针对医用原料市场需求放大的形势,兰州石化优先组织医用料生产,生产医用输液瓶专用料 PR260 产品 14940.75 吨,为疫情防控贡献了石油力量。

当下,兰州石化开启新一轮提质增效工作,将围绕“质效双增”和“价值创造”两条主线,落实以“五提质、五增效”为核心的 10 大类 101 项提质增效措施,进一步强化全生命周期、全过程、全要素以及全员责任成本管控,堵住出血点、激活贡献点、厚植增长点、挖掘潜力点,聚焦原油原料、招标采购、库存物资、费用支出、业务外包等重点领域,充分发挥各业务、各环节增效创效合力,压实提质增效责任,持续提升价值创造水平。 (张志平)

## 一个农科院农艺师的“瓜果恋”——小记广西宇花灵科技发展有限公司董事长阮经宙

■ 本报记者 欧建雍

初识阮经宙是在一次道德文化科普活动上,他恬然的笑容总是给一种安全和温暖的感觉。经过几次接触之后,发现其从事的瓜果事业和他的笑容一样让人感到踏实而甜美。

据熟悉他的朋友介绍,阮经宙是广西农科院的一名农艺师,从学校毕业后,一直就职于广西农业科学院,在院办公室从事文字秘书工作,由于得到领导的栽培,他很快成为单位的重点培养对象。然而,不甘荒废农业学业的他选择深入田间地头从事瓜果栽培技术工作,进行了“瓜果恋”,自主研发具有知识产权的“宇花灵”系列农业技术产品。

一晃 20 多年,阮经宙在瓜果栽培技术道路上风雨兼程,以让人难以想象的毅力和坚韧,发明了多项适用性很强的农业技术专利,仅柑桔这一项就获得 5 项国家级授权专利。先后在《广西农业科学》《中国南方果树》《福建果树》《中国西瓜甜瓜》《中国农学通报》《热带农业科学》《安徽农学通报》等刊物发表 30 多篇研究论文。并与著名专家合作出版《中国木薯栽培技术与产业发展》一书。曾被评为“广西农科院优秀青年”“十佳职工”“广西区直属机关优秀青年”“广西区直属机关优秀党员”“广西青年五四奖章获得者”,“中国十大杰出青年志愿者”,并荣获“中国青年志愿服务金奖”。中央电视台等十多家新闻媒体曾报道过他的成绩。被《人民日报》誉为“农民脱贫致富的引路人”,被《科技日报》誉为“阮科技”。其创办的广西宇花灵科技发展有限公司的事业也因此而成为以科研为本,以农村为基础,以市场为核心,以效益为宗旨的科研、生产、销售、服务一条龙的农业创新型科技公司。

### 吃获益寿,从我做起

食品安全人人有责,如何保证“食品安全”,阮经宙认为,要实现瓜果安全,就要提倡科学种植,健康栽培。当前,宇花灵团队正在身体力行,推广安全健康种植方式,“吃得安全、吃出健康、吃获益寿,从我做起”。阮经宙说:自己研发的农业技术产品之所以叫“宇花灵”,意为“春宇(予)花娇艳,秋灵果硕甜”。表



● 广西电视台现场采访正在果场工作的阮经宙。

达意思是通过“宇花灵”的技术产品及其现代农业高科技技术,应用在农作物的栽培与管理上,促使农业向高产高效安全的栽培管理模式发展,并让农户增产增收。一直以来宇花灵团队积极将农业产品安全、健康融入到公司事业发展中来——从基地选取、种植管理、农药化肥使用,一直到后期加工,都由公司自己操刀,生产绿色有机、生态健康的农产品,打造“我们是大自然搬运工”的特色。为了实现这一特色,阮经宙和宇花灵团队摒弃以往传统的观念,采取新型农产品生产管理模式,积极推广水肥一体化技术,使用滴灌、性诱剂、杀虫灯、防虫网、天敌等现代技术,从根本上替代以前的传统管理模式。并严格要求工作人员按照新型种植管理模式管理,提高植株抗性,减少农药、避免激素类产品的使用,种植出安全的农产品。此外,阮经宙和宇花灵团队还根据植物生长特性,自主研发出一种新型肥料——宇花灵系列有机液体肥。使用这种液肥,可以提升农作物抗性,减少害虫抗药性发生,减少农药化肥的使用,同时降低了农业生产成本。阮经宙说,“让大众都能吃到健康、安全、放心的农产品,是农业技术工作

者义不容辞的责任。”

### 诚信做人,瓜果才会飘香

作为一名农艺师,阮经宙深知,瓜果生产是一项技术性较强的工作,必须靠技术,靠科学管理,才能实现优质高产。20 多年来,阮经宙自费购买大量果树管理书籍学习,认真向技术前辈请教,建立果树示范地,把学到的技术理论用到实践上去检验,从果树整形修剪,花果土肥水管理,病虫害防治等等,年复一年日复一日地下苦功夫,在生产实践中观察总结。他说,“做好农业技术工作,就要成为‘五员’,就是要做忠实党的政策宣传员、人民群众信赖的技术指导员、科学技术示范的带头人、先进科技信息的传播员、农场兄弟满意的服务员。”为了做人民群众满意的“五员”,阮经宙可谓是费尽心机,一年 365 天,有 300 天以上是在田间地头过,在地头和农民兄弟交朋友,以聊家常、讲座、现场指导等多种方式传播和推广农业科技技术。为了让农民知道农业技术的重要性,团结更多群众投入到农业技术工作上来,他组织主创“宇花灵”之歌《一条路》和《心中有您我更行》,每年还自费

## 正通煤业:对标争先促提升 扬鞭奋蹄启新程

“做好第 2 台 TBM 转场前准备工作,加快第 3 台 TBM 的加工制作和进场。”4 月 7 日,山东能源西北矿业正通煤业公司生产技术部正围绕如何抓好安全高生产、掘进提效等方面工作进行讨论。

“六比六争”活动开展以来,正通煤业公司按照要求,结合开展大讨论、务虚会等 10 项重点任务,进一步推进干部职工干事激情、知识眼界、创新意识等方面实现新提升,以事争一流、唯旗是夺的劲头和行动,推动公司实现高质量发展。

### 立标寻方

“今年是我们正通建设现代化一流矿井的关键之年。”正通煤业公司党委书记、执行董事郭晓胜向笔者介绍。

为了找准目标定位,正通煤业对照山东能源争当省属企业改革发展“七个示范”,西北矿业“打造能源集团西部开发建设桥头堡和国内一流清洁能源生产供应商”等目标任务,按照各项部署,结合工作实际,扎实开展“事争一流、唯旗是夺”大讨论。

确定目标,才能找准方法,在交流中碰撞思想、沟通中凝聚共识。正通煤业生产技术部

从安全高效生产、提高掘进效率、技术管理等方面进一步明确了措施;地质测量部则从完善工作面基础防治水体系建设、井上联合注浆工程等方面,明确矿并地质安全和水害防治措施;防冲部从强化采掘工作面时空关系管理,优化了结合防冲监测情况及时采取调整采掘速度、补强卸压等措施。

“讨论的同时,也是相互思维的碰撞和学习提升,有了一致的目标,更便于工作高效推进。”正通煤业技术部部长谢忠辉说。经过讨论,各项工作明确清晰,各单位也在创新举措提质增效中进一步找准方法。

### 夺标践行

目标决定策略,行动才能成功。正通煤业深度融合“大兴学习之风、提升工作能力”活动,以副科级以上管理人员为重点,组织全面系统学习国家法律法规、党章党规、创新管理等有利于促进工作的政治、经济等方面知识。“我们联系岗位,结合所学,通过读书分享、上台授课等形式进行交流,进一步找差距、补短板。”正通煤业党群工作部部长刘坡介绍。他们排定时间表,通过“干部上讲台”“每周一讲”等多种形式,人人上台授课交流,巩固学

习成效,提升业务水平和管理能力,目前“每周一讲”已开展 4 期,55 位部室、单位负责人进行了学习分享。

专题学习提升的同时,该公司还以解决矿并实际问题为导向,开展外出调研和“行业邻比”。

“3 月份以来,我们分别前往内蒙古、新疆等地行业领先矿并单位,调研矿并水处理、智能化建设等项目。”该公司副总经理、总工程师侯涛介绍。结合工作需要,今年该公司共列了 36 项外出调研项目,通过对标学习,在开阔视野、拓宽眼界的同时,在科技创新、智能化建设等重点领域关键环节不断借鉴经验方法,创新突破,提升公司竞争力、创新力。

### 创标有效

“恪尽职守,敬业乐群,他们用坚守诠释责任,用奉献彰显担当……”正通煤业第一届道德模范颁奖典礼隆重举行。

据了解,该公司结合典型选树相关工作,深入挖掘企业发展中涌现出来的先进典型。目前,他们已评选出 20 位不同层面的模范代表,为干部职工树立了榜样。

对标身边榜样,凝聚奋进力量。韩超是该

举办“宇花灵”丰收文化节,吸引几百上千名来自全国各地的农业技术人员参加。在他的引领下,全国有 300 多个乡村农业技术推广员自发地形成了“宇花灵”的技术服务团队,为各地果农送技术服务,把果树技术送到了田间地头。

### 一心一意,一生只为“瓜果”

有人说:这个时代不缺“专家”,缺少一生只做一件事的普通人,而阮经宙就是这样一个一生只做一件事的人。自 2005 年 2 月 18 日,阮经宙在武鸣双桥伊岭村,开展柑桔微器官快繁技术试验开始,他就迷恋上了“瓜果”,他为“瓜果”学理论、搞实践、做指导。20 多年来,主持或承担国家、自治区、市科技局 10 个科研项目,独立开展了“龙眼荔枝花芽分化调控技术研究”,总结出龙眼荔枝花芽分化“两控两促”技术,发明了“生物型果树成花有机营养调节剂”的配方,并荣获香港国际专利技术博览会金奖。主持了南宁市科技局的“宇花灵促进龙眼花芽分化调控示范”荣获 2008 年南宁市科技进步二等奖。主持的“生物型有机营养调节剂在西瓜生产示范应用”2009 年 8 月 29 日通过自治区成果鉴定,研究成果居国内同类研究领先水平、主持的“植物生物快繁技术开发”,研究成果达到国内同类研究先进水平、“龙眼高产节本栽培及花芽调控‘共对共进’示范”“甜橙新优良株系‘桂橙 98-1’筛选繁育与示范”等项目均取得好成绩,协助主持广西科技厅的“优特水果新品种、实用增值技术在科普示范村(基地)的应用与推广”等项目,通过成果鉴定,处于国内领先水平。他还深入田间地头培训农民 30000 多次。

阮经宙不仅自己恋上了“瓜果”,还将自己的家人也牵了进来,除了夫人一直陪伴之外,他还把广西医科大学研究生毕业的儿子、儿媳都拉了进来,成为名副其实的“瓜果”种植技术之家。他说:20 年来,坚守农业一线,用汗水倾洒沃土,看着一座座大棚建起、一棵棵幼苗结果,一次次展销会、推介会的举办,越来越多的甜蜜瓜果走了出去,农民生活也越来越好,自己心里感到很欣慰,未来的乡村振兴道路上,还要继续扎根农业不忘初心,心系“瓜果”一路守护,陪伴它们一起成长,促进乡村共同富裕走向美好。

公司洗煤中心副主任,“六比六争”活动开展以来,他进一步发挥岗位效能,组织洗煤中心围绕选煤厂智能配煤系统、智能加药系统、最佳破碎粒度研究等重点工作进行攻关。

“当前,我们已经研究出智能配煤系统搭建和相应设备控制方案,可以实现配煤系统智能化和效益最大化的目的。”韩超介绍。一季度,他们实现精煤产量比计划提高 20%,通过优化煤炭结构,增效近 1000 万元。

在部门对标提升中,该公司两化融合办公室进一步优化项目制工程管理流程,通过内部竞标锁定成本上限。截至目前立项的 49 个项目,已完成 12 项,预计可节约外委施工费 200 多万元。该公司双创中心则积极围绕“内涵挖潜”“两优三减”“灾害治理”“智能化建设”确定创新项目 48 项,同时调动职工中创新改善积极性,目前上报提案改善 600 多条,创效 16 万元。

“我们将锚定全年各项目标任务,持续对标提升,深刻践行‘严真细实快’的作风,以事争一流、唯旗是夺的劲头和行动,建设现代化一流矿井,争做高质量发展排头兵、示范者,以优异成绩向党的二十大献礼。”郭晓胜说。

(孙佳迪 弋永杰)

## 董事长现场布局“双一流”

才到井下现场查看全国首家 5G“制导”掘锚一体机运行情况,又到地面现场调研园林化建设难点。4 月 9 日,皖北煤电智能公司党委书记、董事长吴劲松有点忙,为了推进“智能化一流+园林化一流”双一流创建,他的脚步不停休。

“不能因为咱们智能化水平高就沾沾自喜,迎头的后路生意也要亮化美化,这样才与智能化矿并相匹配……”

刚一到到井下 5011 迎头,吴劲松就就陪同的掘进区区长刘长林、副区长许伟来了个“下马威”。

“这里要配个防爆显示屏,咱们的掘锚一体机目前是全国最先进的,实时显示作业全过程,实时能够查看设备全生命周期管理情况,这是数字化管理的基础,也是为全国 5G 应用最好做准备,这个就交给你了……”

吴劲松一边为掘锚一体机 5G 应用展示

支招,一边给陪同的信息中心主任周圆布置了新任务。

“干了小半辈子掘进,没想到还能用上这么先进的设备,原来日掘进进尺只有 9m 左右,好家伙,这两天一试刀,每天掘进 25、6m 都不在话下,我们感到特别骄傲和自豪……”

看吴劲松来到现场指导,掘进区跟班队长陆远忙着他汇报了他跟新式装备打交道后的感受。

“别看他文化不高,可是我们掘进的一把好手……”

掩饰不住对“爱将”的喜爱,刘长林向吴劲松隆重做了介绍。

听说陆远只有函授大专的文凭,吴劲松说:“你别看我说得头头是道,要说干活,还真不如你,现在的工资分配机制要改一改,谁有技术谁多拿,还要为他们多创造外出学习‘深造’的机会,机制活了,职工技能强本领的

热情才高……”

“掘锚一体机投用后,支护效果有没有得到优化?打锚杆锚索、铺网能不能自动化?……”

怀着对新设备投用后使用效果的担心,吴劲松一个问题接着一个问题地问。当从正在跟班的掘进副总经理张怀志口中得到肯定的回答,吴劲松语重心长地说:“掘锚一体机是我们 5G 工业控制应用技术赋能的又一台设备,不能急切冒进,要先在井下控制自如了再转到地面操控,通过供电设计优化,让系统集中控制更灵敏,更高效,同时要向设备说明书学,要现场教学,走出学去,这样,才能让我们的技术掌握得更扎实,才能实实在在将人员减下来,成为全国的标杆样板!”

“要坚持‘能绿化的不硬化’,要扫清所有园林化建设上的障碍……”

刚一升井,吴劲松就在综合办公室主任

孟斌、土建环保科科长李虎、准格尔旗資深园林师陪同下赶到了选煤厂附近的园林化建设攻坚区域。

“这个厕所得拆,这个彩板房放在这里肯定不行,这里可以架设一个行人栈桥……”

吴劲松一边查看,一边做着安排,并对李虎说:“搞园林化建设一定要和环境保护结合起来,哪里的环境不符合环保要求,哪里就是我们要改进的地方,哪里就是我们园林化建设的重点……”

今年以来,为在 2021 年通过智能化验收、绿色矿山验收的基础上,对公司智能化建设、绿色矿山建设全面提档升级,该公司响亮提出了“智能化一流+园林化一流”双一流建设目标,并从顶层设计上有针对性地进行规划指导,吴劲松此行,不但为“双一流”创建提出了实实在在的指导意见,还为“双一流”创建重质量、树品牌定了调。 (胡云峰)