

## 一冶秦皇湿地QC小组荣获冶金建筑业协会奖项

近日,中国一冶秦皇湿地项目荣获2023年度全国冶金建设行业QC成果二等奖。

《提高大跨度曲面网壳结构单元网片制作质量一次成型合格率》成果,为项目提高了钢结构单元网片一次成型的质量,避免了因网壳安装偏差返工造成的材料损失,同时提高了施工效率,减少施工工期、节约了施工成本,为项目之后创优打下了良好的基础。

在今后工作中,项目质量QC管理小组将继续深入探索现场质量管理工作,回归QC管理本质,致力于质量活动的实际、实用、实效,以创新驱动为公司提高技术质量发展。(李沛谦)



## 宜宾筠连县：筠商捐赠助力母校教育事业

春雨润物无声,真情温暖人心。日前,叶海潮奖学金捐赠仪式在四川省宜宾市筠连县筠连中学举行。宜宾市政协、筠连县政协、中善物流集团董事长叶海潮,叶海潮高中班主任李劲松,叶海潮初中班主任高令航,叶海潮高中同学刘付均,县政协副主席万家具,县委教育工委书记、筠连中学党委书记、校长周德林,筠连中学党委副书记方晓娟,筠连中学副校长饶家华、陈章、赵莉参加仪式活动,活动由方晓娟主持。

叶海潮回想自己在筠连中学的学习生涯,感触颇深。24年过去,班主任的关心和鼓励、学校领导的支持与重视,“赵氏三杰”的辉煌历史仍历历在目,球场晨跑的场景、挑灯夜战的画面、早起晚睡的生活仍记忆犹新。他表示,感谢母校给予的滋养,此次回到母校捐款设立奖学金,既是帮助自己回到曾经走出筠连时的起点,也是寻找继续前进的力量,为企业发展找到新动力。他期望筠中学子能珍惜教育资源,不忘初心,奋楫笃行。

万家其对叶海潮董事长无偿捐款表示感谢。这种大爱,定会激励更多筠中学子奋发学习,走出大山。他希望学校用好这笔资金,认真审核资助资格,做到“雪中送炭”,而非“锦上添花”,让真正需要帮助的学生得到及时帮助。最后,他祝愿中善物流公司发展蒸蒸日上,期待筠连教育发展再创辉煌。

周德林表示,在县委县政府、上级主管部门的大力支持下,社会各界的关心帮助下,学校办学条件不断改善,师资力量持续壮大,教育教学质量稳步提升。本次叶海潮董事长的奖学金必将激励一批批筠中学子奋发向上,学有所成,用自己的力量去建设祖国,回报社会,造福家乡。(廖孝炳 李将)

## 53岁新社长上任

# 丰田纯电动车“路人”的形象会变吗?

葛成

三年蝉联全球汽车“销冠”的丰田,却一直没能搭上新能源“狂飙”的“顺风车”,53岁的新社长佐藤恒治刚上任,就要面临如何带领丰田这家传统车企巨头顺利转型的难题。

2022年,丰田纯电动汽车(EV)的全球销量仅为2.4万辆,同期,仅中国市场纯电动汽车就卖掉了536.5万辆,同比增速达81.6%。

在中国纯电动汽车快速发展的过程中,很多知名车企都收获了“红利”,丰田却成为了存在感不强的“路人”。有业内人士认为,电动化转型缓慢甚至成为丰田在华销量“由升转降”的重要原因。

### 新社长提出新目标

当下,丰田在华正面临“背水一战”。最新公布的数据显示,进入2023年,丰田在华销量下滑势头愈加迅猛。3月,丰田在华销量13.64万辆,同比下滑18.5%,整个一季度,丰田在华销量37.98万辆,同比下降14.6%。

尽管丰田将3月销量在华下滑的现象归咎于“虽然实施了(促销)活动,但还是受到了期待今后出台经济刺激政策的观望等因素的影响。”但在部分业内人士看来,全球纯电动汽车快速增长已成为长期趋势,加速电动化进程是丰田在中国扭转形势关键所在。

在近日丰田召开的“新体制方针说明会”上,刚刚走马上任的丰田汽车新任社长佐藤恒治很清楚电动化转型对于丰田的重要性。他强调,“汽车行业的现状是生死攸关的局面,竞争非常激烈。我们希望跳出框架,跳出



●丰田旗下部分车型

佟郁 摄

我们现有的概念。”

公开资料显示,佐藤恒治1992年就入职丰田汽车公司,主要从事技术领域,曾参与卡罗拉、普锐斯等品牌部件开发。在取代丰田章男成为丰田汽车社长前,他的职务是丰田旗下豪华品牌雷克萨斯全球负责人。

针对电动汽车发展,佐藤恒治提出了具体的目标,丰田计划2026年之前,新投放10款纯电动汽车,使其全球年销量达到150万辆。按照发布目标测算,丰田纯电动汽车销售规模,将在4年内增至60倍以上。

上述目标被外界视为丰田电动化的中期计划。2021年,时任丰田汽车社长的丰田章男曾提出“到2030年销售350万辆,投放30款车型”的电动汽车方针,以对应日趋庞大的电气化市场。

不过,提出这样的目标,也并非意味着纯

电动技术路线是丰田汽车的唯一选项。佐藤恒治强调,丰田将坚持推进包括混合动力车(HV)、燃料电池车(FCV)以及氢内燃机车在内的“全方位战略”。

### “追赶者”丰田,如何突围?

目前来看,佐藤恒治提出的“2026目标”虽然还有几年,但作为“追赶者”,眼前的具体方案也同样重要。这关系着丰田的纯电动车能否迅速摆脱“路人”形象,并实现“4年内销量增至60倍以上”的目标。

据丰田方面介绍,其将在中国市场2024年追加投放2款当地开发的纯电动汽车;在美国当地生产3排座的SUV,以及其他发达国家对“bZ”系列车型实施性能强化等。

具体车型方面,据日经中文网报道,丰田的先期车型分别为纯电动全尺寸SUV“兰德

## 2023 肉类产业发展大会在青岛召开 河南众品食业荣获多个大奖

本报记者 李代广

4月18日至19日,中国肉类协会联合世界肉类组织共同主办的以“构建新格局,迎接新挑战”为主题的“华凌牛业-肉类产业发展大会”在山东青岛召开。

肉类行业相关机构领导人、知名专家、学者以及企业大咖齐聚一堂,就新发展格局下肉类行业各项政策变化、市场变化、消费变化等内容进行深入探讨。

4月19日,肉类产业发展大会举行了2022中国肉类食品行业先进个人(团队)表彰颁奖典礼。众品食业总经理刘朝阳荣获行业发展领军人物,研发中心团队王锐等人荣获先进团队,生鲜品本部项目公司分割技师盛超朋荣获实业精工奖。

此次,众品食业的生鲜分割技师盛超朋荣获肉类行业“实业精工奖”,研发中心王锐等团队荣获肉类行业先进团队,是行业对新众品回归实业,科技创新的肯定。



## 多家化工园区入选参加安徽省数字化转型进园区活动

近日,安徽省经济和信息化厅、安徽省通信管理局联合发布安徽省数字化转型进园区活动总体方案和活动名单,安徽(淮北)新型煤化工合成材料基地、滁州市定远盐化工业园、滁州市全椒区化工集中区、安徽明光经济开发区精细化工集中区、滁州来安化工园区、安徽精细化工产业有机合成基地等入选活动名单。

本次活动由安徽省经济和信息化厅、安徽省通信管理局指导,各市经信部门或工业园区管委会牵头组织实施本地或本园区活动。活动依据工业和信息化部工业互联网一体化进园区“百城千园行”活动工作要求,旨在发挥工业园区产业集聚优势,加快推进广大企业特别是中小企业加快数字化转型。活动的组织实施分启动、实施、评估三个阶段进行。

这次活动的主题是“皖美工赋,数智园区”。活动时间2023年3月至2023年10月。总体思路以安徽省内工业园区为重点,发挥工业园区产业集聚优势,搭建专家学者、科研机构、工业互联网平台、数字化转型服务商等与园区、标杆企业的对接平台,优选有推广应用价值的工业互联网改造方案,推动数字化改造园区样板应用落地,支撑安徽省制造业

数字化转型“一区一业一样板”试点示范,助力制造业高端化、智能化、绿色化发展。工作目标为参与活动企业达到1000家,线下培训人员不少于1万人次。数字化转型进园区活动内容包括政策进园区、工业互联网进园区、绿色制造进园区、工业软件进园区、智能制造进园区等,同期还开展数字化转型供需对接等活动。(陈源贵)

# 吉峰齿轮“二次出发”续写新辉煌

魏东

吉峰齿轮是一家专注于研究开发生产和销售拖拉机大轮拖变速箱齿轮的国家高新技术企业。2019年落户金华乾西,为全国汽配协会理事单位,中国农机协会会员,金华市汽配协会副会长单位。

“走上办企业这条路,想法很简单,就是为让一家人过上体面的生活。”提起办实业的初衷,心直口快的戴锦芳这样说道。为了这个初衷,戴锦芳在实业这条路上奋斗了30年,青丝熬成了白发。如今,“吉峰齿轮”在戴锦芳的运筹帷幄下,靠一台旧机床、夫妻档起家的小手工作坊,一跃而成金华汽配行业的后起之秀,成为“中国一拖”“中国重汽”“湖北二汽”等国内主流汽车制造商战略合作伙伴,高品质产品还打入海外市场。

### 白手起家 创办实业

1984年9月,当时的国有企业汤溪齿轮机床厂向社会招聘一批员工,闻讯后的戴锦芳第一时间前去报名成为一名国企员工。戴锦芳肯吃苦、肯钻研,耐心细致、认真揣摩师傅传授的齿轮加工要领。戴锦芳的技术日益精进,不到两年时间,从学徒工成长为独当一面的骨干员工。上世纪90年代初,企业改制风起云涌,就在这个时候,汤溪的许多中层技术骨干纷纷离职,下海创业。戴锦芳敏锐察觉

到,机会又来临了,自己一定要好好把握。“一方面是自己家里造新房,经济压力大;另一方面,企业改制倒逼员工自主创业,也是大概率事件。主观和客观原因,促使我走上办企业之路”。他这个想法得到了妻子和家人的一致支持。

1990年12月,戴锦芳辞去了“汤齿”的工作,走上了自主创业之路。对于一个企业而言,要“开张营业”,必须要有机器设备。若购置新设备,动辄十多万元的投入,让刚刚创业的戴锦芳捉襟见肘。对他来说,以较小的投入购置二手设备是明智之举,以减轻创业风险和资金压力。在一个寒冷的冬日,戴锦芳怀揣着5000元现金和两箱方便面,只身一人坐上了驶往温州的长途客车。

一连几天,他辗转温州各地“淘宝”,终于在瑞安一家二手设备市场淘到了“心仪的宝贝”——一台重庆机床厂生产的Y38型滚齿机。机器买回来了,还要为机器“安一个家”。为此,戴锦芳几经比选,终于在城北街道后城里租了两间50平方米的民房,一间用作生产用房,一间用作办公及生活用房。就这样,戴氏机件加工小作坊在城北这处不起眼的民房里扬帆起航了,戴锦芳和妻子两人就是这里的新员工,主营业务是齿轮加工。戴锦芳既当生产员,又当销售员,尖峰水泥厂、南方陶瓷、金华啤酒厂、兰江冶炼厂……这些金华市区周边的企业,都留下了他的足迹。由于诚实守信、产品质量可靠,又主动上门服务,让客户逐渐接纳他,纷纷与之合作。不到三年时间,戴锦芳趁势

扩大再生产,小作坊迎来了发展的“春天”。

### 创新发展 逐梦前行

从1993年开始,戴锦芳承接的业务越来越多,订单越来越大。建一座自己的厂房,成了戴锦芳必须考虑的问题。几经辗转,终于在1996年于东溪头滩工业小区购置了一亩土地,建起了一幢新厂房,并于2000年再次扩建,厂区面积增至9亩。十年筚路蓝缕创实业,戴锦芳的事业迈向了新高度。他觉得,企业发展有了新平台,必须以新理念引领企业迈向更高层次。

积极向行业领军企业学习,借鉴他们的好做法、好经验,以更宽广的视野和格局做好市场营销这篇文章。特别是在市场拓展上,积极参加国内汽配行业的展会,寻求更高端的客户。这种被动等待变为主动出击的市场营销模式,效果立竿见影,中国一拖、湖北二汽、中国重汽等知名企业先后成为吉峰齿轮的战略合作伙伴。自2006年以来,戴锦芳带领吉峰齿轮,成功进入了主机配套市场,实现了“两条腿”走路。特别是中国一拖,至今与吉峰保持合作关系已达16年。

如今,吉峰齿轮建成投产已经三年了,公司在当年就实现了上规升级,发展形势也是一年比一年好。今年一季度实现营收同比增长20%以上,企业产销形势超过预期,接下的订单已经排到了7月份。

