

北重集团北方股份：矿山“守护者”

北重集团北方股份公司为了让矿用车成为“叫得响”的名牌产品,在后市场服务上广拓深耕,全力打造事前“提前服务”、事中“全程服务”、事后“延伸服务”,以态度和悦用户,以技能折服用户,以诚信感动用户,以满意留住用户,为用户提供全方位、全天候、全过程、全周期暖心服务。

无论是白雪皑皑的东北矿山现场、气候多变的两广江南地区、还是空气稀薄的云贵藏区域,都留下了北重集团北方股份售后服务人员忙碌的身影,矿山“守护者”的名号,非北方股份莫属。

2023年初,白音华平西煤业14台TR100AT矿车投入使用,当时恰逢赶上气温骤降,日间气温零下30℃,夜间气温更是降到零下45℃,由于矿车露天存放,极寒天气导致液压系统无法正常工作,发动机故障频发。

为了不耽误用户煤炭生产保供任务,北方股份现场售后服务人员克服低温严寒的不利条件,充分利用神华胜利北电和锡林河煤化工项目承包库存优势,制定维修工作计划,春节期间每日处理运行故障6-8台次,保障了用户任务需求。

客户这样评价售后团队:“我们现在用的矿车,不论是不是从北方股份公司采购的,都会交给北方股份进行售后维保,他们值得信赖!而且我们还会积极向周围的朋友推荐使用北方股份的矿车和他们的服务。”

有客户想按之前的采购方式购置一批公路洒水车,北方股份了解到客户有一批使用多年的TR50矿用车后,便打算为客户“私人定制”,提出用TR50矿车改造洒水车的方案,客户听后大为赞同,这样不仅能为客户节约20%的成本,还能按照客户要求“定制”一批适合矿山特殊作业环境使用的洒水车。

客户表示:“合作初期我们只是买卖双方,这么多年的合作中,北方股份不是只想销售他们的产品和服务,而是站在客户的立场为我们提出更好的方案,北方股份这个‘老朋友’用专业、真诚打动了我,选择他们,我们放心!”

为不同用户提供定制化的后市场服务解决方案是北方股份公司服务体系的又一特色。

近年来,北方股份以“打造精益理念,再造精品矿车”为宗旨,依托主机厂的优势,凭借成熟的技师队伍、规范的工艺流程、专业的技术支持、正宗的备件供应和完善的维修设备,积极开展部件和整车的维修承揽、有偿劳务和服务承包业务,以“车辆完好率承包”“车辆拉运量承包”“有偿劳务派遣”的模式,先后完成了在国内外国能集团、华能集团、中国铁建集团等10多个用户的多个矿用车后市场业务项目。

北方股份新推出“售后服务片长制”服务模式,最大化节约了人力成本,充分发挥售后服务人员服务能力,目前已在安徽、江西、湖南等8个地区广泛推行。实现了固定驻矿服务到在一个地区中心设置统一“片长”工作方式的转变,客户满意度直线上升。

售后人员刘小春天一亮,便驱车前往附近矿区对矿区在用矿用车进行例行检查、维护,他是安徽地区附近8个海螺矿区的“车辆管家”。

作为“服务片长”,除了定期对分管片区的车辆进行日常检修维护,他还要处理车辆运行过程中出现的临时故障,并保证在接到客户反馈后立即赶往现场解决问题。

北方股份针对客户遇到的任何问题,始终践行贤妻良母式服务理念,以解决问题为第一目标,做到24小时回复,48小时到场,72小时解决,以高服务效率让用户满意。

这是公司对用户的承诺。刘小春说:“‘售后服务片长制’推行后,极大地提高了工作效率,还让每一名‘片长’有了责任感。”

这些举措就是客户服务中心满足用户个性化、定制化服务诉求的生动诠释。

(郭新燕 王晓婷)

杨申申：深海逐梦者

■ 何磊静

“海洋的深度是有限的,但我们探索海洋的技术追求没有尽头。”在我国最新载人潜水器“奋斗者”号开展常态化运营后,杨申申全身心扑在下一代潜水器的研发上。

“之前的载人潜水器,只能通过很小的观察窗口向外看,这次要实现360度视野全通透,创新使用有机玻璃,值得期待。”日前,中国船舶科学研究中心水下工程研究开发部主任杨申申向记者“剧透”时,激动之情溢于言表。他说,未来科学家、考古学者和普通游客,都有可能实现“说走就走”的海底之旅。

2005年硕士毕业后,杨申申就加入到“蛟龙”号载人潜水器研发团队中。

“记得第一次面对大海时,我既紧张又害怕。”杨申申说。这位在内陆长大的“80后”,怎么也想不到,深海,会成为自己毕生逐梦的舞台。

多年来的潜心钻研,他不仅成为有“大国重器”之称的“蛟龙”号、“深海勇士”号、“奋斗者”号载人潜水器的核心研发成员之一,并且成为我国载人潜水器机电一体化领域的学科带头人。

凭海临风,杨申申足迹遍及黄海、东海、南海、太平洋、印度洋。在“蛟龙”号下潜7062米、“深海勇士”号下潜4534米、“奋斗者”号下潜10909米的历史性时刻,他都在试验现场。

2020年11月10日,“奋斗者”号成功坐底马里亚纳海沟,下潜深度达10909米,创造中国载人深潜新纪录,达到世界领先水平。当时,杨申申担任海试期间临时党委副书记,顶风冒雨工作到凌晨,为“奋斗者”号顺利完成多次万米深潜提供坚实保障。

在技术创新方面,他孜孜以求。在“奋斗者”号的研制中,他带领设计团队攻克了“大容量深海能源系统”“低噪高效推进系统”“集成控制液压系统”“自动定位和快速隔离的接地检测系统”等众多关键核心技术,并成功实现多项关键材料或部件国产化。

让杨申申记忆深刻的是“深海勇士”号电池的攻关经历。面对银锌电池带来的使用成本高、下潜频次少的难题,他和团队决定研发锂电池技术。“我们在调试时,锂电池性能不够成熟,发生了故障。据了解,国外在试验中也出现类似情况。我们一度非常犹豫,考虑是否更换稳妥的技术方案。”杨申申说,后来他和团队立



志挑战新技术,通过进一步优化方案,最终获得成功。锂电池组的应用,使“深海勇士”号实现年下潜频次近100次。

“一轮明月遮乡愁,双舟百军战马沟,创新探索齐奋斗,万米深渊任我游。”在艰苦攻关、远航深潜之余,杨申申会在朋友圈写诗抒

发心中所感,“这算是一种调节心态的方式吧。”他笑道。

然而,杨申申以苦为乐,觉得自己很幸运。“个人的奋斗能与行业、国家发展需求紧密联系在一起,这才是人生价值和意义的体现。”杨申申说。

(据新华社)

阿里张勇：人工智能和实体经济的深度融合将根本性改造产业

4月27日,第六届数字中国建设峰会在福州开幕,阿里巴巴董事会主席兼CEO、阿里云智能CEO张勇在主论坛发言。张勇说,数字中国建设成果丰硕,阿里巴巴作为始终以数字技术作为发展引擎和创新源泉的企业,真切感受到自身发展与国家战略的同频共振。他认为,数字化是基础,智能化是方向,当前的人工智能浪潮是和20年前的数字化浪潮同等重要的机会,行业正处于智能化时代的历史新起点。

在张勇看来,新一轮人工智能和实体经济的深度融合,将根本性地改造生产、经营等产业实践的方方面面。2G时代出现搜索和门户网站,3G时代出现社交软件,4G、5G时代视频和各类应用迎来大爆发,每一次重大技术迭代都会催生全新的企业。“就像数字化时代出现一批数字原生企业,智能化时代也必将出现一系列智能原生企业。我们深刻感受到,‘所有不可想象,终将化为寻常’。”他说。

近段时间,AI大模型成为全球追捧的技术浪潮,在中国国内,已有超过20万企业用户



申请接入阿里旗下的千问测试,几乎覆盖所有新兴和传统行业。张勇表示,实体经济是智能化主战场,千行百业将被重新定义。“AI大模型将以更低门槛、更高效率,打通一个个数据

断流节点,推动数据在研发、生产、配送、服务等环节畅通流动。”张勇说,“服务实体经济的智能化升级,阿里准备好了。”

在主论坛上,张勇分享了阿里云与南方电

网等伙伴的合作情况。“云+AI”正在创新牵引电网运营。高效匹配发电功率和负荷,一直以来都是行业难题,而现在,以“飞天”云计算操作系统为底座,阿里提供强大算力与开发训练平台,结合电网行业算法和实时量测数据,能够提供精准气象预测和秒级调度决策能力,为整个电网调度发挥突出作用。

各行各业走向广泛智能化、新型智能原生企业密集出现,离不开更高质量、更高性能的算力支撑。张勇认为:“算力正在成为新型基础设施。”

据了解,作为全国第一、全球前三的云计算厂商,阿里云日前刚刚宣布史上最大规模降价,核心产品价格全线下调15%至50%,这一举措旨在持续降低用云成本,扩大云的市场空间。张勇说,阿里云的目标,是“让算力更普惠,让AI更普及,让技术红利为更多人享用,让创新流动起来”,不仅解决原有产业发展中的问题,让原有产业变革成本更低,同时也能在大树之下长出更多小草,为中小微企业创新提供源源不断的原动力。

(辛浪)

中国棉花协会：企业产销平稳，行业继续处于景气水平

中国棉花协会日前发布的2023年3月中国棉纺织行业景气报告显示,棉纺织企业产销平稳,行业继续处于景气水平。

3月,在各项稳增长政策持续显效下,市场需求逐步回暖,棉纺织企业产销维持平稳,内销市场恢复较快,企业经营较前期改善。但国际环境依然复杂严峻,外贸市场存在不确定性。

当月中国棉纺织景气指数为50.81,较2月下降2.36,高于临界点,行业景气水平保持扩张态势。从分项指数看,构成中国棉纺织景气指数的7个分项指数中,原料采购指数、生产指数、产品销售指数、企业经营指数均高于荣枯线,原料库存指数、产品库存指数、企业信心指数低于荣枯线。

其中,3月原料采购指数为51.63,较2月下降2.25,继续高于临界点;原料库存指数为49.71,较2月下降1.42,低于临界点。

分析认为,随着市场需求逐步回暖,企业

生产加快,原料消耗增加。同时,由于对后市预期的不确定性,导致企业原料库存维持在较低水平,因此原料库存指数下降。

3月,生产指数为51.52,较2月下降2.63,继续高于临界点,处于扩张区间。当月棉纺织企业开工形势良好,多数企业满负荷开台,整体看行业生产基本维持平稳。

3月,产品销售指数为50.94,较2月下降2.56,继续高于临界点;产品库存指数为49.8,较2月下降1.52,低于临界点,表明企业产品库存略有增加。

同期,企业经营指数为51.37,较2月下降2.71,高于临界点,继续处于扩张区间。企业产销进度平稳,经营效益总体良好。企业信心指数为48.68,较2月下降2.62,低于临界点。当前,全球金融市场风险上升,国际贸易环境复杂多变,外贸市场存在较大不确定性。

(钟新)



山东淄川经济开发区:科技辟路市场阔

山东省淄博市淄川经济开发区内的1416家企业一片忙碌,红红火火,开足马力保生产。多年来,他们以科技辟新路,始终坚持创新,靠市场调节企业发展方向,经济效益持续增长。据悉,淄川经济开发区拥有规模以上企业190家,其中高新技术企业43家,上市、上柜企业26家,国家级研发机构8家、省级以上研发机构27家。相继获得中国综合实力百强开发区、中国科技创新示范开发区、中国产业园区创新力百强、国家转型升级示范园区等称号。图为山东省瞪羚企业、山东宏路重工股份有限公司员工正在调试矿山用物流车。

闫盛霆 摄影报道

高新技术企业因何选中了“她”

司,如果你不知道“管数据就是管设备,管设备就是管生产”,不知道“人人都是采煤工,人人都是检修工”,不知道零库存生产、零亏卡销售,那你就out了,因为这是智能公司超前管理理念+现代科学技术双轮驱动中十分重要的一轮,理念上有,思想上才有,才知道怎样执行。正是在理念的驱使下,才一砖一瓦建成了如今的智慧大厦。

因为传统煤矿都是采取1班检修、2班生产的模式,取消夜班后,如果保留检修班,就只能1班生产,而2班生产,检修又如何解决?最初,采煤区很多职工都有这样的疑问,直到把所有检修班人员都充实到生产队,让2个生产班都具备见缝插针进行检修的能力,这一谜底

才揭开。

智能公司党委书记、董事长赵高升表示,我们的理念全都来自生产实践,目的都是解决具体的问题,绝不唱高调,做说教。

问题赋予其智慧“开山斧”。安全事故多发频发、成本居高不下、煤矿工人幸福感的低,面临后续招工难、用工荒……智慧矿山建设伊始,智能公司就把目标瞄准了解决这些煤炭行业的共性和老大难问题,为此,专门确立了“本质安全、降本增效、为煤矿职工谋幸福”三大目标引领,以智能交通安全管控系统为例,就直击斜巷运输这一智能公司最大安全难点,充分吸取跟慢事故教训,通过对入井车辆合法身份、安全性能、车辆“四超”管理的智能管控,对运

行中的车辆进行红绿灯管控、全程测速、实时定位、失速抓捕,由传统人的管控变为系统管控,实现了辅助运输的本质安全。

物联网+智能仓储快递服务系统通过物联网+供应链,从计划、审批到利库、配送实现了网上运行,减少了人为干预;基于设备全生命周期管理系统与设备智能预警检修系统数据的传输分析,实现了设备配件的零库存生产;实现了网上下单、机器人出库、集装箱运输的“一小时”快递服务圈;经过两年多的运行,平均月度物资储备资金仅为600万元。

智能公司党委副书记、总经理徐辉说,缺乏问题导向,智能化建设就像无头的苍蝇,根本取不得理想的效果,扑下身子解决问题,问

题解决了,系统也就建成了。

思路决定了智慧矿山的出路和走向。对于外界,智能公司从不掩饰在智慧矿山建设上借助了中国华为、中国移动等现代科技通信公司的外力,但由于思路新颖,无形中反作用于这些公司,促使他们的技术研发更进一步。以当前应用于采煤的5GAR双发选收技术为例,就是在线缆通信效果不佳的情况下,双方共同研究并开发解决的。可以说,每一次微小的进步,都离不开智能公司人的“最强大脑”,都离不开他们热爱矿山,希望尽快解决问题的那份执着和坚定。

智能公司党委书记、董事长赵高升表示,坚持问题导向,因需而建、建成见效,促成了智能公司在智能化建设上的辉煌成就,这一观点,是智能化的出路,也是煤炭行业智能化发展必须笃定的方向。

(胡云峰)

在内蒙古鄂尔多斯高原的群山深处,有这么一座煤矿,仅用短短几年时间,就由基建矿井蜕变为全国智能化示范矿井,产能也由500万吨一跃成为800万吨,如今正在向千万吨矿井发起总攻。她时而婉约、时而庄重,以全国闻名的智能化魅力,引得全国各地各行业纷纷前来学习取经,岁月偶尔会惊艳时光,但长久地钟情于她必有因由。

在全国智能化示范基地、内蒙古绿色矿山等荣誉纷至沓来之后,全国高新技术企业又向她投来了青睐的目光。这全因她问题导向、目标引领、分步实施、逐渐完善,以虚怀若谷的态度海纳百川,勇攀智能化高峰。她就是皖北煤电集团内蒙古智能煤炭有限责任公司。

2023年3月31日,智能公司获得高新技术企业证书,在发展里程上书写了浓墨重彩的一笔,再次谱写了高质量发展的五彩华章。

理念引领她攀向智能最高峰。在智能公