

北重集团解码“十四五”市场开拓密钥

郭新燕

在北重集团数字运营管控中心，实时跳动的订单数据大屏令人瞩目：“十四五”期间累计签订订单近340亿元，年增长率13.85%。这组数字的背后，既是“高层营销+技术营销+服务营销”多维组合的精准发力，更是北重集团将军工品质的硬核基因与市场智慧深度融合的必然结果。

多维发力破局拓市场

防务事业部以业务拓展为路径、技术赋能为支撑、优化服务为保障，锚定未来装备需求及发展意向，抓住军方提升自主维修能力的有利契机，成功探索联勤保障、战备运输、展训演练等新业务，采取“以产促销”模式，成功签订订单130亿元。

同时，事业部依托深孔加工、产品试验、热表处理等核心能力，构建“外拓市场、内强协作”双向格局，在军品备件领域，积极走访海、陆、空装备部门、部队大修厂及三大舰队保障部门，多渠道精准捕捉市场需求。从源头对装备产品备件和改装任务进行策划，承揽备件订单近10亿元。

装备服保中心坚决推动从“交付装备”向“交付战斗力”转变，推进全员营销工作机制，聚焦“后市场”，主动对接客户、拓展业务。针对部队装备部署分散、实战训练任务重、维修时效要求高的特点，创新实施“靠前保障、主动服务”模式，累计派出服保人员2178人次，巡检修装备18977台套。

事业部在众多新领域中实现了“从无到有”的新突破，承揽融合发展产品订单近10亿元。

在国内国际“双重赛道”上领跑

走进特钢事业部挤压车间，直径1.2米的无缝钢管正从3.6万吨垂直挤压机中缓缓成形——这是北重集团深耕市场的生动缩影。

“十四五”以来，特钢事业部抢抓国内能



136吨级NTE150E纯电动矿用自卸车。

源、化工、装备制造领域快速发展机遇，体系化践行“新产品技术营销、大客户战略营销、区域链品牌营销、差异化渠道营销”策略，以敏锐的市场洞察力把握机遇，以优质的产品和服务赢得市场，形成市场稳中有进、国际市场逐步突破、品牌影响力持续提升的良好态势。

在能源领域，事业部积极抢抓火电“三个八千万”历史机遇，以高层营销为抓手，掌握与“五大电力”“三大动力”“地方能源”战略合作的主动权，稳固北方重工品牌绝对领先的市场地位。累计中标超超临界火电项目116个、229台机组，与华能集团、国电集团、中国电建、中国能建等行业巨头深度合作，成为四大管道国产化的核心供应商。

面对新能源浪潮，事业部主动培育新的业务增长点，研发的G115耐热钢助力我国630℃超超临界机组领先全球，成功抢占市场先机。

借“一带一路”东风，特钢事业部积极拓

展国际市场，通过印度阿达尼、沙特ACWA等电力集团的严格考察认证，P91、P92四大管道产品陆续进入印度、沙特等国家和地区市场，赢得海外客户认可。

如今，P92四大管道市场占有率从完全依赖进口到稳居同行业之首，3.6万吨挤压机挤压出的产品已累计创造收入逾110亿元。2024年，北重集团依托P92无缝钢管产品成功入选国家第八批“制造业单项冠军企业”。在稳固火电市场的同时，辐射带动核电、化工、航空航天等领域市场开拓取得新进展，超高压钢管产品成功入选浙石化、SK、ECI等多个国际化集团公司采购名录。

从“中国制造”到“中国标准”的跨越

在澳大利亚新南威尔士州的MTW矿山，15台载重360吨级的NTE360A电动轮矿用穿梭于矿坑之间。这些由北方股份自主研发的“巨无霸”已稳定运行3年有余，单车年

均作业小时数超1.3万小时，车队可动率高达96%，单台年运输量400万吨。

澳大利亚新南威尔士州工程师协会主席Dominic说：“NTE360A卡车是我遇到的卡车中，对NSW（新南威尔士州）标准符合性最好的卡车。”“北方股份的卡车质量稳定，服务专业、快速！”MTW车间经理Warwick竖起大拇指这样评价道。

“十四五”期间，北方股份公司的国际化布局再添新突破：7台NTE240电动轮矿车首次进入欧洲市场，成为继澳洲市场后的又一历史性突破。首次拿下塞尔维亚项目15年矿车运维的总承包，践行矿车全生命周期运行成本最低商业模式，开创中国装备“技术+服务”出海新模式。

这种国际化的市场突破源于北重集团对技术制高点的执着追求。依托“智能化+新能源”双轮驱动，北重矿用实现历史性跨越：全球首台300吨级国产化矿用在哈尔乌素煤矿完成工业验证，核心部件国产化率超95%，采购成本降低40%，彻底打破国际巨头垄断。更具里程碑意义的是，北方股份主导制定无人驾驶矿用汽车行业标准，在全球部署超300台智能矿车，让中国在该领域拥有了话语权。

不仅如此，北方股份研制开发了100-400吨级电驱矿用车系列电驱动系统，实现了全交流电驱动系统国产自主可控，更在能效转化率上超越国外同类产品。

市场拓展与售后服务的“组合拳”同样精彩。北方股份实施全生命周期客户服务，整合技术培训、24小时现场客户服务、远程故障诊断服务平台、维修再制造、区块链后市场服务等业务，为客户提供个性化、多样化后市场服务。

截至目前，矿用车产品现已销往全球69个国家和地区，遍布国内外500多个大型矿山和重点水利工程，在世界矿用舞台上挺起了中国智造的脊梁。

年，企业顺利通过江西省制造业数字化发展水平L8级认证（全省钢铁行业首个），标志着企业在技术、管理、生产等维度均达到省内领先水平；“5G+智慧工厂”项目还斩获“2024全国制造业优秀数智化案例”奖，为行业树立了典范。

人才生态：从“硕博归岗”到“三导师护航”，构建全链条成长体系

方大特钢对人才的重视，不仅体现在“三年引进1500名硕博”的宏大计划，更在于构建了“高层次人才+产业工人”协同成长的完整生态。

在高层次人才培育上，企业设立由公司领导牵头的博士后工作领导小组，通过“大兵团作战”模式推动科技攻关；与南昌大学、江西理工大学联合培养博士后，此前3名进站博士后2名顺利出站，承担国家级、省市级项目10项。产业工人培养方面，企业将“劳模创新工作室”和“技能大师工作室”建设作为产改工作的核心抓手，构建起覆盖全工序、全工种的创新培育体系。

为让人才“留得住、能发展”，企业不仅为归岗硕博人员配齐“三导师”——由公司中高层管理人员担任的成长导师负责思想引导与职业规划，车间管理及技术骨干担任的专业导师聚焦课题指导与技术答疑，岗位骨干担任的岗位导师抓好实操培训与安全监护。

站在新起点，随着硕博人才的加入，方大特钢将进一步完善“人才引育+技术研发+成果转化”一体化生态，通过持续加大科研投入、优化成果转化机制，让人才优势转化为创新优势，在智能化、绿色化道路上加速前行。

（转自新华网）

上海宝冶建筑装饰公司多项资质顺利通过延期审核

本报讯 近日，经相关部门正式批复，上海宝冶建筑装饰公司所属建筑装饰装修工程专业承包一级、建筑工程施工总承包二级等多项资质，顺利通过延续审核。

此次资质成功延续，是国家和省级权威部门对宝冶建筑装饰公司在技术实力、质量管理及市场信誉等方面的充分肯定，为公司提升品牌形象、深耕基建市场注入了强劲动力。（小周）



潍坊安丘经开区加速工业经济跨越突破

本报讯（记者 王武军）潍坊安丘市经济开发区紧紧围绕争创“潍坊第二高新区”的战略目标，充分发挥区位优势、土地资源丰富、产业基础扎实等综合优势，通过精准实施“补链、延链、强链”系列举措，持续激发产业内生动力，推动区域工业经济实现高质量起势与突破。

在安丘博阳机械制造有限公司的生产车间内，焊花闪烁、设备轰鸣，工人们正加紧完成一批即将发往内蒙古的吨袋拆包机订单。近年来，博阳机械持续聚焦智能制造领域，着力打造高端智能仓储物流装备与智能应急安全装备产业基地，已成为推动当地传统产业向“智造”转型升级的重要力量。

公司副总经理李文明表示：“我们正重点布局化工安全、易燃易爆环境作业、无人投料机器人及智能装卸车系统等前沿领域，力求实现技术新突破，构建企业自主新质生产力。依托博阳在潍坊市智能机器人产业链中的‘链主’地位，我们将持续发挥主导带动作用，深耕化工安全装备这一优势赛道，推动相关产业集聚和协同发展。”

在农机装备领域，安丘经济开发区紧扣“集聚发展”与“突破发展”两条主线，双轮驱动产业升级。一方面，加快推进智能农机产业园建设，首批4个签约项目预计于9月底正式开工；通过举办园区招商推介会，积极对接潍柴雷沃、科乐收等行业龙头企业，目前已储备6个在谈项目，力争明年上半年完成全部招商工作。另一方面，开发区全力支持萨丁、中科滕森等本土农机装备制造企业实现跨越式发展。

时不我待，只争朝夕。安丘经济开发区将以全市“一镇一产业提升”专题汇报会为新契机，立足本区产业特色与优势，高起点谋划产业升级路径，把宏观部署转化为切实行动，为安丘特色化、高质量发展注入强劲动能。

方大特钢 人才引擎驱动创新加速度

徐加平

9月，随着方大集团钢铁板块2025年硕博人才入职培训结束，方大集团旗下方大特钢100余名新入职硕博精英们“训归归来”，迎来入职培训新阶段。方大特钢为全体新入职人员配备成长导师、专业导师及岗位导师“三导师”团队，助力其实践能力与创新能力双提升，开启崭新职业生涯，也为后续工作落地筑牢基础。此次系列举措，既是方大特钢践行“人才强企”战略的具体实践，更以“实践育人”为核心，为硕博人才搭建起“从集训到实践、从成长到创新”的全链条发展通道。

业务硬实力：从“金杯产品”到科研平台，筑牢创新根基

走进方大特钢厂区，国家4A级旅游景区的生态环境与现代化钢铁生产线相映成趣：高大设备旁绿植错落，智能机械臂精准作业，彻底颠覆了传统钢铁厂“脏乱差”的刻板印象。作为集采矿、炼焦、烧结、炼铁、炼钢、轧材于一体的钢铁联合企业，方大特钢的产品硬实力早已在行业内树立标杆。

方大特钢生产的“海鸡牌”建筑用钢材曾荣获全国用户满意产品、江西省品牌产品、国家冶金实物产品“金杯奖”等多项荣誉，广泛应用于跨江大桥、高速铁路、地铁、新城区建设等多个江西省重点工程，成为区域基建的“钢铁脊梁”。2025年3月，600MPa级热轧高强抗震钢筋入选《江西省重点新材料首批次应用示范指导目录（2025年版）》，助力地方新材料产业发展。弹簧扁钢领域，作为弹簧扁钢和汽车板簧精品生产基地，方大特钢热轧弹簧扁钢同样获评“金杯优质产品”，高端客



车用高强度级弹簧扁钢实现批量供货且性能国内领先，旋耕刀具扁钢、工程机械扁钢等非簧产品也已实现量产。

更值得硕博人才期待的，是企业搭建的“科研平台矩阵”。博士后科研工作站、国家实验室认可（CNAS）检测中心、江西省弹簧钢工程研究中心等高水平平台，为硕士、博士提供从基础研究到产业化的全链条创新机会。2025年新立项的48项科研项目，覆盖新技术、新材料、人工智能等前沿领域。近年来，企业主持及参与的8个省级项目中7个已顺利完成，《汽车轻量化的高应力钢板弹簧关键技术研究及产业化》等成果获评省级科技进步奖，研发的5个高性能弹簧扁钢及建筑用钢产品被鉴定为江西省新产品。为新入职硕博人才勾勒出“科研能落地、成果能转化”的清晰成长路径。

数智转型：从“L8认证”到场景落地，领跑行业变革

在数字化、智能化转型的赛道上，方大特钢积极探索。2025年初，企业与科技巨头的两次战略合作引发行业关注：1月与华为签署协议，将围绕数据治理、大模型应用、信息安全深化合作，引领钢铁行业数智化发展；2月与宁德时代携手，共建电动重卡应用场景，打造零碳交通运输网络，更联合研发新能源汽车材料，推动低成本、高性能复合材料落地。

这些合作是建立在企业十余年的数字化积淀之上。目前方大特钢“5G+智慧工厂”项目已打造出生产制造、安全生产、环保监测等八大数字孪生精品主题模块，实现了钢铁生产经营全域、全流程、全要素的数字孪生和可视化管控，提升了企业精细化管理水平。2025

从“尘满面”到“白领范” 朝源煤矿“技术蓝领”井下清爽上岗

本报通讯员 李继峰 龚亚男

走进中煤三建集团朝源煤矿的井下，已经看不见漫天的煤尘，也再没有扑面的飞灰。巷道明亮、干净，穿着整齐蓝色工装的矿工们正专注地操作着设备。他们动作熟练，眉目清晰，再不是从前那副只能看见一双眼睛的“黑脸模样”。

在这里工作了14年的综采工陈伟依然清晰记得以前的日子：“煤尘大得看不见人，设备坏了就没法开工，收入也跟着大幅下降。”那时，“灰头土脸”不仅是常态，更像是一代煤矿人无法撕掉的标签。而现在，他站在智能综采设备前，语气踏实：“不一样了，现在综采也能干干净净地挣钱。”

这一切变化的背后，是朝源煤矿经过6年对粉尘治理的坚持。从每一个产煤的环节入手，淘汰落后工艺，引入智能装备，加强个体防护，一步步摸索出“边治边用、以用促治”

的道路。矿长刘伟洋说：“我们要清洁地采煤，维护职工的身心健康，也是新时代管理提升的标配。”没有前期一点一点的尝试，就没有今天井下这场真实的“空气革命”。

2019年，朝源建成了集团首个智能化工作面。随后几年，四个智能化工作面陆续建成。采煤机司机、转载机司机，这些曾经在高粉尘环境中艰苦作业的岗位，终于告别煤尘，走向了操作台。伴随着支架自动喷雾系统、采煤工艺创新，以及除尘设备的持续升级，煤矿工人们的工作环境发生了根本性的改变。

不仅在采煤面上，在错综复杂的掘进巷道里，除尘一样没有放松。风水联动喷雾、湿式除尘风机、化学抑尘技术——步步尝试，一点点推进，只为了在最难的地方也能守住工人的健康。

而更令人动容的，是煤矿对“清洁”二字

的执着。矿上推行“清废行动”，大至矿井水、煤渣，小至一团棉纱、一只油桶，都有专人负责、无害处理。他们说，这是一家国有企业该有的担当。

机电科科长苏明涛带着团队发明了“风能除尘箱”，他笑着说：“就希望弟兄们能呼吸得舒服点。”总工程师赵斌指着大屏幕上的实时监测数据说：“我们要保证每一滴外排的水都是干净的。”这些声音不高亢，却透着一股沉甸甸的关怀。

31104综掘面一度因为煤尘干燥、掘进距离长，除尘效果不佳。矿上迅速组织技术攻关，30天日夜试验，最终用四合一“除尘箱”解决了难题，除尘效果提升超过52%。

如今，走在朝源煤矿的井下，所见的不只是先进的技术和设备，更是一个个不再被煤尘遮蔽笑容的脸庞。他们曾经用一身尘土换

来光明，如今终于能在洁净与尊严中，点亮万家灯火。

宁夏：巡检机器狗“上岗” 智慧守护电网安全

9月10日，宁夏首款配电网智能巡检机器狗在国网银川供电公司阎宁供电所正式

新华社记者 王鹏 摄影报道