

企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

今日 12 版 第 154 期 总第 9197 期 企业家日报社出版 值班副总编辑:肖方林 全年定价:450 元 零售价:2.00 元

2018 年 8 月 4 日 星期六 戊戌年 六月二十三

新闻简讯 | News bulletin

中国十九冶选手在 2018 中国国际焊接竞赛夺冠

7 月 28 日,2018 中国国际焊接竞赛在重庆落下帷幕,中国十九冶集团选手表现出色,取得优异成绩。

本次竞赛分国际组和国内组。国际组有中国、韩国、美国、澳大利亚、俄罗斯、蒙古六个国家参赛,代表中国参赛的中国十九冶集团选手赵脯波获得一等奖。国内组有第 45 届世界技能大赛全国选拔赛焊接项目前十名(赵脯波除外)和承办单位的两名选手共 11 人参赛,中国十九冶集团选手肖林获得一等奖,杨兰平、李成贵获得二等奖,陈国华获得三等奖。

根据赛事安排,本次竞赛以近期世界技能组织官网公布的第 45 届世界技能大赛焊接项目竞赛试题为基础,赛前进行约 30% 的变化,变化包括焊接方法和结构形式。通过实战演练,对全力备战第 45 届世界技能大赛,加深我国专家、教练对世界技能大赛技术规则的理解,提高焊接项目备战质量和效果,促进我国技工教育与世界先进水平对接,提高焊接专业师资队伍素质,推动焊接技能人才队伍建设具有重大意义。(包国安)

中石化森美(福建)水北油库技改工程投产试运行

日前,随着一列油罐车缓缓驶入水北油库,标志着由河南油建承建的中石化森美(福建)水北油库技改工程正式投产试运行。

水北油库技改工程位于福建省邵武市水北镇,属于中石化森美(福建)石油有限公司,库容 14000m³,油库投运后将极大地缓解闽北地区燃油紧缺问题,能够为周边市场用油提供充足保障,并降低森美公司燃油调配和运送成本。

该工程于 2017 年 4 月 15 日开工建设,经过一年的施工,于 4 月 24 日顺利通过竣工验收。为了优质高效完成工程项目,河南油建克服当地特殊的地质条件、恶劣的气候因素、油库安全双监护、新增工作量过倍等多重困难,超前谋划,严格按照标准化施工建设,合理优化施工工序,细化工作措施,严把安全质量关,落实全过程管理,保证了工程项目高效运行。

为了能够早日达到投运运行条件,河南油建积极配合业主准备地方消防和安监局验收资料,并派专人办理压力管道安装监督报告,经过双方共同努力,水北油库于 7 月 20 日正式投产运行。据悉,该工程是中森美公司年度重点工程项目,也是河南油建进入中森美(福建)市场的第一个工程。(马兰兰)

西北油田 大数据“指挥”高效开发

西北油田采油三厂在油田智能化建设中,积极深化大数据应用,搞好数据分析,摸清生产规律,以指导油田精准开发、管理,实现了生产经营量效齐增。截至 7 月 25 日,累计完成原油产量 76.49 万吨,完成计划的 57.94%,生产成本却低于计划水平。

该厂管理的 516 口油井,分布于 1000 多平方公里内,管理难度大。自 2013 年开始,该厂启动智能化建设,油井全部实现了生产参数自动采集,形成了海量的大数据。但这些大数据,因为受制于智能化分析、调控技术的制约,未能发挥有效指导油田开发的作用。

为了消除这一智能化建设的技术瓶颈,该厂对智能化分析、调控技术进行了深度攻关,先后取得 11 项智能化深度应用方面的突破。其中,抽油机远程启停、在线含水检测等多项技术填补了行业空白。该厂依托油气藏数模成果、油气藏工程方法、大数据分析理论等构建起大数据模型工具,形成了油气田基础数据库和专业软件、制图软件的无缝数据通道,实现了大数据的深度应用。(江杰 马京林)

热线电话:13980606808
新闻热线:028-87369123
投稿邮箱:3086645109@qq.com



世林化工:将“亏损帽子”甩进太平洋 运行 175 天 生产甲醇 15 万吨

北重:以高端装备打造行业引领者



三万六千吨黑色金属垂直压机正在挤压钢管

■ 赵馨 图/文

中国兵器工业集团北重集团拥有的“3.6 万吨黑色金属垂直挤压大口径厚壁无缝钢管项目”于 2009 年正式运行后,形成了年产 2 万吨 P92 无缝钢管的生产能力,目前,无缝钢管各项技术指标均达到国际先进水平,是国家能源局确定的国产化示范产品,现已广泛应用于国内近百个超临界、超超临界和超超临界发电机组的四大管道,彻底打破国外 P92 钢管在中国市场的垄断地位。3.6 万吨挤压机组的运行也为北重集团无缝钢管拓展市场提供了有力的支持。

拓市场,营销是关键

2018 年,北重集团上半年经济运行向好,经营质量大幅提升,营业收入大幅增长、利润总额大幅增加,提前半年完成全年利润指标,达到公司十年最好成绩。2018 年,北重集团特钢事业部积极转变营销思路,全方位拓展营销渠道,充分利用国家政策优势,积极推行高层营销,成功中标神华五彩湾和胜利两个超超临界项目;通过互访交流,实现了与

神华超超临界项目的首次合作,取代了瓦卢瑞克、威曼高登“四大管道”产品在华能集团的地位。

作为 360 项目建设的组织者、参与者和见证者,兵器集团首席科学家雷丙旺介绍说:“360 项目的技术突破,达到了国际先进水平,我们生产的大口径厚壁无缝钢管为电力领域服务的 P91、P92 钢管实现了国产化,在电站四大管道上实现了突破应用,在电力用高端管材实现了自主化生产,为国家做出了巨大的贡献。”

北重集团坚持以客户为中心,积极拓展市场,提升特种钢管的市场引领能力。今年,公司加强在核电、化工等领域的销售力度,借助国产化示范项目,提高了“四大管道”客户认可度,新进入了华能北方联合电力胜利、大唐七台河等央企项目。1-6 月份,累计签订单近 4 亿元,成功实现了客户市场多元化,高层互访效果明显,战略合作进一步深化。

创高产,设备打基础

今年,北重集团特钢事业部紧紧围绕“抓创新、强弱项、补短板”的发展主线,以“大总

装”生产管理为总体思路,结合各车间优势,科学排产,推动事业部生产经营向纵深化方向发展。事业部推行的“大总装”思想在各车间落地生根,生产车间每周召开动员会,为实现均衡的稳产、高产打下坚实基础,也为合同的顺利履约提供了良好条件。

2017 年 7 月开始,109 车间 150 制坯机组不断出现问题,事业部领导高度重视组织召开专题会议,成立了由事业部领导、设备部和车间相关人员的专项小组,及时商讨解决生产和设备窄口。作为攻关组成员的 109 车间机组长孙浩信心满满地说:“可以说完成 150 制坯机动梁自主攻关,让技术人员积累了经验,同时也提升了信心,我们可以不再受控于外国专家。今年,我们按照制定的定修计划,按时维护设备,保证 360 设备机组能够正常运行,确保合同按时履约。”

今年 3 月份,特钢事业部在排产阶段,利用 20 天时间对 360 挤压机组生产线进行定修,为后续生产打好基础。109 车间主任杜红强说:“事业部领导非常重视车间的生产状态,在 3 月份完成浙江石化合同收尾后,给我们足够的时间根据生产节奏进行挤压,完成

了 594 支挤压钢管任务;另一个关键就是 360 生产线通过点检定修,设备的故障率非常低,为我们生产打下了非常好的基础。正是具备了各方面的条件才取得了上半年全部履约的好成绩。”

上半年,北重集团特钢事业部 109 车间完成挤压无缝钢管 1447 支,比去年同期相比增长了 55 支,在手任务全部按期完成。

增效益,精益起作用

降低成本、提高产能是企业经营管理的主题,也是企业获得市场竞争优势的重要支撑。今年,特钢事业部以精益生产为主线,从生产工艺优化、设备修理改造到生产节点的管控和合同履约率的提升等方面入手,狠抓挤压无缝钢管生产线产出,在保证质量的同时降低成本。

近几年,随着国内百万机组电站的普及,大口径无缝钢管市场需求增多,无缝钢管实现国产化的重大突破也带来了价格的调整,该类产品的价格由每吨售价 12 万元下调至不足 3 万元,市场竞争激烈。高端无缝钢管的技术难点已由“如何制造”转变为“低成本制造”。如何“降能耗、提效率”摆在了北重集团的面前,为此,“直接挤压”工艺攻关成为了公司亟待解决的课题。特钢事业部于 2017 年 1 月提出立项,经过近一年的工艺攻关,通过工艺优化、设备精度调整和工模具的结构改进,循序渐进地扩大直接挤压适用范围,最终在保证质量的前提下实现部分无缝钢管的直接挤压,实现工艺定型。据统计,直接挤压率将达到年产量的 25%,节约成本约 387.8 万元。

上半年,109 车间全力推行直接挤压工艺研究,省略挤压坯料退火缓冷及粗加工工序,钢管经制坯后直接回炉挤压,极大提高了无缝钢管挤压生产效率,共完成直接挤压 185 支,占挤压无缝管 12.78%。实现“直接挤压”工艺流程,将会为企业直接降低大口径无缝钢管的生产成本,不仅提高生产效率、降低生产成本,更进一步释放了 3.6 万吨挤压机的产能,提高了市场竞争力。

关于 360 项目目前的发展情况,兵器集团首席科学家雷丙旺总结道:“360 项目通过这几年的技术突破,才使北重特钢产业有地位,更能持续发展。该项目在 2015 年、2016 年分别荣获国防科技工业军民融合发展技术创新奖和国家科学技术进步奖二等奖,这样的荣誉可以印证北重集团所具备的发展实力。”

汉能专利墙的故事:中国企业是这样崛起的

“关键核心技术是国之重器。”在位于北京奥林匹克森林公园里的一栋大楼里,有一面久负盛名的墙,大家都称它为“专利墙”。在这面长约 50 米、高约 5 米的墙上,密密麻麻地挂着各式各样的专利证书,数量多达 700 多件,而这也仅是这面墙的“主人”申请的 5000 多项知识产权的九牛一毛而已。

这面超级震撼的“专利墙”的主人就是汉能,它是一家 24 年专注发展清洁能源,并创造两大行业传奇的全球领先的薄膜太阳能企业。从 2009 年开始,汉能通过全球技术并购与集成创新占领技术高地,引领全球薄膜太阳能发展,开创人类移动能源新局面。

一直以来,在光伏领域存在两条技术路线——薄膜和晶硅。在 2009 年,成本方面,相比晶硅,薄膜并没有太大优势,反而生产成本高,技术难度大,市场普及率差,不被行业看好。但在汉能创始人李河君看来,薄膜化、柔性化才是未来太阳能发展的整体趋势。“国内选择薄膜路线的光伏企业罕见是因为受限于规模和核心技术。薄膜不像晶硅,不是单纯购买设备即可以生产,而是需要持续的技术研发和资金投入。”

据了解,薄膜太阳能产业属知识产权密集型产业,过去数十年在我国实属空白,技术一直由国外极少数公司垄断,而且价格高昂,引进难度极大。在 2012 年-2014 年,汉能奋起直追,经过全球技术整合和自主创新,直接掌握了世界上最领先的薄膜太阳能技术,短



短 3 年时间便实现了技术赶超。

汉能海外并购案的经典在于,选定薄膜太阳能战略之后,迅速通过四次海外并购实现核心竞争力的构建。汉能先后并购了欧、美、国家 4 家先进的薄膜太阳能企业,分别是德国玻璃基铜铟镓硒薄膜太阳能电池制造商 Solibro 公司,美国玻璃基和柔性铜铟镓硒薄膜太阳能电池制造商 Miasolé 公司,美国柔性铜铟镓硒薄膜太阳能电池制造商 Global Solar Energy(GSE)公司和美国柔性砷化镓薄膜太阳能电池制造商 Alta Devices 公司,掌握了全球最领先的铜铟镓硒(CIGS)和砷化镓(GaAs)两大技术,并打造了从研发到装备制造再到终端产品生产的完整产业链。

截至目前,汉能累计申请薄膜太阳能专利已经超过 5000 项,其中 60% 是发明专利,各技术路线研发和量产效率再创新高,持续保持四项世界纪录。经过多年探索,汉能铜铟镓硒 CIGS 及砷化镓 GaAs 薄膜太阳能电池最高转换率分别达 21% 及 31.6%,经美国国家可再生

能源实验室认证,均为全球第一。汉能还拥有包括优秀科学家在内的全球薄膜太阳能技术人员超过 2000 名,其中包括一大批国内外先进半导体和光伏领域的顶尖科学家。

这面墙是汉能的,更是中国的,当科技创新、掌握核心技术已经成为我国的国家战略之际,中国企业像华为、汉能的发展之路,都

是先从技术突破。目前在全球范围内,汉能在持续提升技术的同时,还会不断拓展更多技术应用场景,最终使移动能源在未来切入到生活的每个领域。汉能所引领的移动能源解决方案将全球带来新一轮能源变革,不禁让人赞叹这面专利墙背后的力量是如此强大。(中新网)

中国农夫商城
— CHINESE FARMER MALL —

中国农夫商城是由南充市嘉陵区供销社全资倾力打造的集农产品(绸都特色产品)交易、金融服务咨询、便民利民服务的综合型商贸平台商城(主要有特色粮油、蔬菜、水果、家禽家畜、酒水、农资产品等),于2016年1月29日成功上线,并与中国供销社建立的“供销e家”电商平台成功对接,建立了南充地方平台。采用线上平台交易、线下实体店体验的模式,以“助农供对接,普惠社会大众”为服务宗旨,依托通信、互联网络,整合庞大的涉农信息资源,大力挖掘周边市县乡镇乃至全国特色农产品,发展农村网点建设,实现农产品生产、销售、供应无缝对接。本着“绿色、安全、健康”的服务理念,构建多级递进以银行、通信、保险、医疗、酒店餐饮、娱乐、旅游、物流、涉农咨询等多向延伸的商贸和社会服务的综合服务体系。

商城网址:www.zgnfsc.cn
体验馆地址:四川省南充市嘉陵区火花路105号
电话:0817-2889958
手机:1804895942
邮箱:2263436319@qq.com

APP二维码 微信二维码