

“极光”突击队:攻坚克难永在前

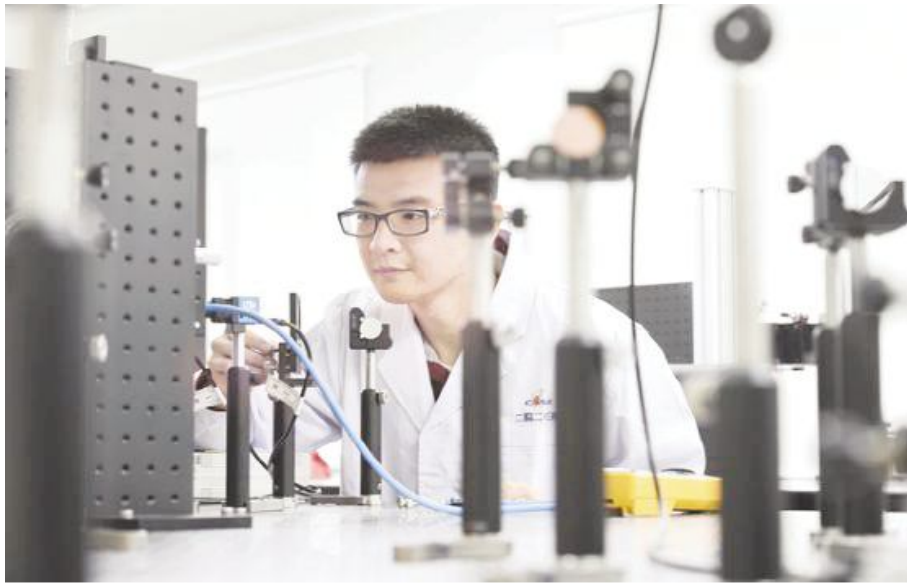
■ 湛贝

航天科工 203 所的“极光”党员突击队经过一个月的努力,近日利用自主研发的太赫兹脉冲波形测量系统圆满地完成了一次国际比对,奠定了我国在该领域的国际先进水平。

这次国际比对由德国国家物理技术研究院 (PTB) 组织,美国国家标准技术研究院 (NIST)、韩国标准与科学研究院 (KRISS)、中国计量院等单位参加。203 所作为唯一一家非国家级计量机构受邀参与其中,证明该所在太赫兹计量领域已经具有影响力。

为了进一步体现 203 所在太赫兹脉冲波形测量领域的技术水平,同时也为自研的太赫兹脉冲波形测量系统提供比对数据,突击队从接到邀请那天起,就积极投入到工作中。对测量系统的稳定性验证,到实验室环境的不间断监测和优化,再到光照、振动、气流等细节的改善,突击队的成员们都做了极为精心细致地准备。当比对样品从 PTB 寄来时,一切都已就绪,比对所有方面展开。

比对是一种测试,但却远比普通测试复杂。从太赫兹脉冲信号的特点来说,为了获得足够精密的细节信息,1.5 纳秒的时域波形通常花费 15000 秒的测量时间。单单是获取测量不确定度这一项指标,每组测试就需要进行至少 6 次实验,所需的时间至少 25 小时。而且为了保证测量条件的稳定,这 25 小时不能间断进行。所以,通宵加班就成为了这段时间习以为常的事情,天还没亮就走入实验室,又或者走出来时已经深夜,总会让人有恍如隔世的感觉。

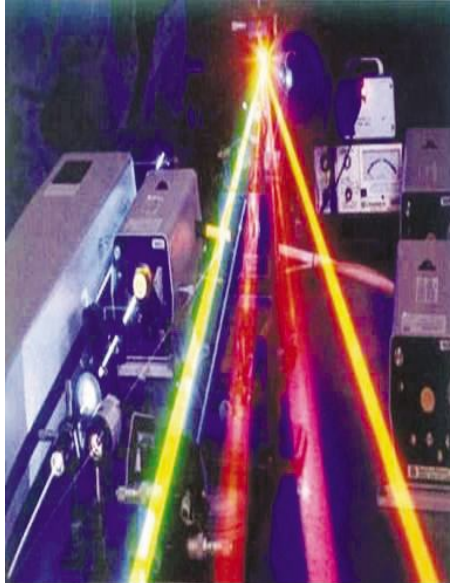


突击队队员进行科研攻关

想要取得一些成绩,必然会遇到些坎坷。这在前线性研究中仿佛是真理般的存在。由于相关学术资料有限,有些问题需要自己想办法解决。功率不稳定、阻抗不匹配、峰值电压重复性不好等等,这些都是在对过程中才发现的问题。而且本次比对中提出了行业内最为完善和复杂的修正要求,对大家理论水平提出前所未有的挑战。时间有限,容不得再去与国外权威专家进行细致地讨论。突击队的成员们充分发挥各自的学科优势和综合分析能力,从系统的每一个部分出发,不放过任何细节:A 方案不行,就立刻实施 B 方案;

发现器件容易疲劳,马上寻找替代技术;没有可参考的修正算法,就自己上手编程。就像战场上抢夺阵地一样,在敌人一波波的攻击之下,大家顶住压力,迎难而上,逐渐攻克一个又一个的据点。

长时间高强度的工作,纵使热情再高涨,也可能会有吃不消的时候。初秋是北京并不寒冷,但是在实验室的超净环境中,循环冷空气一直从房顶压下,直接吹到头顶,不少同志都出现了头痛、无力、全身酸痛等状况。但是,每个人都不可或缺,肩负着各自的重任。“轻伤不下火线”,同志们都没有怨言,实在太冷



飞秒激光时频传递

就出门晒晒太阳,顺便沟通交流一下技术细节。如此拼搏是希望检验自研系统的能力,也使我们的技术水平能够获得国际同行的认可。最终,突击队的同志们在规定的一个月时间内,保质保量地完成了所有比对内容和数据处理,等待最终国际比对的出炉。

党员突击队是一面旗帜,是勇于承担重任、接受挑战的决心和毅力,是攻坚克难、所向披靡的信心和斗志,是党员同志彰显风采、实现价值的舞台和战场。“极光”突击队将继续在党旗指引下,不断制定新目标,提高技术水平和业务能力,为我国的测量事业增光添彩。

茅台保健酒业公司召开产供销工作协调会

产供销是企业发展的关键环节,三者能否有机结合,直接决定着产品的质量水平及企业的服务水平。如何让三者融合并在企业发展过程中起到积极的作用,成为衡量一个企业在生产经营活动中的关键。

为了进一步解决日常工作中存在的问题,提高工作效率和工作水平。10月26日,茅台保健酒业公司召开产供销工作协调会。公司党委委员、副总经理、首席质量官陈强、党委委员、副总经理姚晓波,总经理助理程秋出席会议。姚晓波主持会议。

陈强在讲话中指出,在面对企业转型发展的关键时期,各部门要做好员工思想工作,以积极的心态投入到工作中。面临公司当前的复杂形势,部门间要相互配合、沟通协调,开展好部门自身工作。在这个收获的季节,各相关部门要做好基酒供应的准备工作。要守住质量底线,一切工作围绕销售计划展开。

会上,姚晓波从生产调度、基酒调度两大方面作出安排部署,对参会各部门提出了具体要求,并制定了相关工作任务完成时间点。各参会部门纷纷提出在产供销工作环节过程中存在的突出问题,并就如何解决提出了意见建议。

勾兑中心、企业管理质量部、安全保卫部、坛厂包装车间、茅台包装车间、物资供应部负责人列席会议。

(罗江琴)



把廉政建设讲话精神内化于心外化于行

为了更好地学习贯彻习近平总书记关于党风廉政建设和反腐败斗争作风建设的一系列重要讲话精神,为进一步推动中央八项规定及作风建设相关规定精神的落实,中建五局安装公司上海分公司党支部书记段海平近日代表上海分公司赠书《中央列出违反八项规定清单 80 条》与苏州华为项目部经理阳爱兵,希望阳爱兵带领项目部全体员工吃透清单内容,内化于心,外化于行,切实增强纪律规矩意识。

在苏州华为项目部日前召开的例会上,阳爱兵组织全体项目员工共同学习了《中央列出违反八项规定清单 80 条》,从经费管理、公务接待、会议活动、公务用车、临时出国、公务用车改革、停建与清理办公用房七个方面逐条学习,强调党员同志要言行律己,牢记禁令,做到以身作则、敢于担当的合格共产党员,非党员同志也要严于律己以此清单为公务活动的基本操作准则。

(常文博 鄞博)

北重集团北方股份前三季度净利 7278 万元 同比增逾 4 倍

近日,北重集团北方股份发布 2018 年三季度报,公司 2018 年前三季度实现营业收入 9.11 亿元,同比增长 115.30%,归属于上市公司股东的净利润 7278.27 万元,同比增长 432%,其中出口额超过 5 亿元,同比增长 193%,出口额占全部销售额比例达到 60%,国际市场已成为公司发展的主要支撑。

北方股份重点开拓国际市场,创新国际市场销售模式,通过在各主要国际市场区域设立代理商的方式,将营销的触角不断延伸到更多的空白领域,逐步带动品牌、文化的融入,积极参与当地建设,获得国际市场对公司品牌的深度认知,从而迈向国际化市场。

北重集团北方股份坚持巩固和发展与投资海外能源、矿产类中资企业的业务关系,以“借船出海”的方式,借助大型央企投资“一带一路”沿线市场的机遇,着力开拓国际市场,矿用车海外订单实现翻番,取得良好业绩。

(郭新燕)

涡北选煤厂:智能化加药系统投入使用

近日,淮北矿业涡北选煤厂智能化加药系统正式投入使用,标志着该厂浮选系统实现自动加药。

长期以来,该厂浮选系统所使用凝聚剂需要职工手动操作,药剂添加依靠职工现场观测循环水水质,不定期调整絮凝剂出料泵频率和凝聚剂出料阀开度,人员劳动强度大,且极易造成药剂浪费。

对此,该厂实施“物联网”模式对加药系统进行改造,通过将出料阀改成电动阀,由集控系统远程控制开度。将加药单机系统通过以太网接入厂控制系统,实现双方数据联通及采集。在絮凝剂出料管上安装流量计,在浓液池上方安装界面仪,根据循环水的浑浊度,实现按需按量实时自动加药。

“物联网”自动加药系统的投入使用,不仅实现了浮选系统精确自动加药,还节约了药剂用量,降低职工劳动强度,提高精煤回收率,助推智能化选煤厂建设。

(张松山)

清洁生产换来企业“永固”

近期,江苏靖江永固桥涂装厂投入 1000 多万元,改造升级碱性镀锌生产线,在提高产品质量与生产安全水平的同时,确保废水达标排放。像这样的技术改造,永固桥厂已先后投入超过了 1 亿元。大手笔投资的背后,是这家电镀企业“环保先行”理念的精准实践。

永固桥成立于 2002 年,是一家专业从事金属表面处理、机械精加工的公司,常年为上海大众、一汽大众、上海通用、神龙富康、广州本田、武汉本田等公司提供配套服务。

打心底意识到环保的重要性,缘于总经理王灿明 2004 年的一次日本考察。“在经济发展的初期,是要钱不要命;中期,是要钱也要命;后期,哪怕不要钱也要命!先污染后治理,日本的教训比我们更深刻!”考察日本前,永固桥已经进行了产品转型,从原先的各种民用产品件变更为专业汽车配件涂装。王灿明意识到,只有环保先行,企业才不会走日本同行的老路。

回国之后,王灿明立即拍板,花费 50 万元购买了综合一体化处理设备。50 万元是什么概念?当时企业的年产值不到 90 万元。“没有钱,卖房子!没有地方放设备,就拆我的办公室!”王灿明下定决心。虽然企业规模不大,但王灿明还是定了目标:用 10 年时间的努

力,达到日本清川电镀的环保水准。

第一次接触到“清洁生产”也是在 2004 年。为了帮助日本松下公司配套产品,永固桥设计废水处理系统;2016 年,企业又投资 5000 万元,用 3 年时间,对原先电镀生产线实施智能化改造,实现“工业 3.0”在电镀、废水处理、废气处理等方面的充分运用,在提高清洁生产效果的同时,提升产品合格率。今年,企业再次投入 1000 多万元,改造升级碱性镀锌生产线。

王灿明介绍,去年,企业的产值 8000 万元,等智能化生产线全部改造到位,一条生产线劳动效率可提升 2 倍多,企业产能也将翻倍。即便已经是行业翘楚,王灿明依然不敢有丝毫松懈。在实施技术改造的同时,他还在企业“见缝插绿”,种植了大量的绿植和绿化小品,提升厂区环境。在他的办公桌上,一摞摞的是国家相关法律和排放标准的书籍,另一侧摆放的是企业每天的生产技术参数文件夹,他每天都要研究、对照,从中发现企业的不足。

“及时解法律法规和各种标准,再对照自己,有的放矢地进行升级改造,才能确保行业领先地位,才能打造百年企业。”王灿明说。10 多年前,当环保还只是一个概念,还没有成为大多数企业家、尤其是处于初期

实施清洁生产,永固公司一直没有停步。2014 年,企业一次性投入近 2000 万元,重新设计废水处理系统;2016 年,企业又投资 5000 万元,用 3 年时间,对原先电镀生产线实施智能化改造,实现“工业 3.0”在电镀、废水处理、废气处理等方面的充分运用,在提高清洁生产效果的同时,提升产品合格率。今年,企业再次投入 1000 多万元,改造升级碱性镀锌生产线。

王灿明介绍,去年,企业的产值 8000 万元,等智能化生产线全部改造到位,一条生产线劳动效率可提升 2 倍多,企业产能也将翻倍。即便已经是行业翘楚,王灿明依然不敢有丝毫松懈。在实施技术改造的同时,他还在企业“见缝插绿”,种植了大量的绿植和绿化小品,提升厂区环境。在他的办公桌上,一摞摞的是国家相关法律和排放标准的书籍,另一侧摆放的是企业每天的生产技术参数文件夹,他每天都要研究、对照,从中发现企业的不足。

“及时解法律法规和各种标准,再对照自己,有的放矢地进行升级改造,才能确保行业领先地位,才能打造百年企业。”王灿明说。

10 多年前,当环保还只是一个概念,还没有成为大多数企业家、尤其是处于初期

企业家的首选题时,王灿明确立了一个远大的目标:用 10 年时间的努力,达到日本清川电镀的环保水准。为此,王灿明立下狠话:“没有钱,卖房子!没有地方放设备,就拆我的办公室!”

不能不感叹王灿明的远见!一次去日本考察,就意识到了环保的重要性,捕捉到了行业未来的趋势。接下来的 10 多年,持之以恒的大手笔投入更体现了一名优秀企业家的远见卓识。这些年来,这家企业在技术改造方面的投入已超过了 1 亿元。正因为超前铺垫,在环保高压治理态势下,作为一家电镀企业,“永固”不但没有倒下,而是成了行业典型。

一个企业能走多远,某种程度上讲,是否有足够的远见是对企业家最大的考验。市场大潮,险滩无数。企业行舟,全靠掌舵人。有多少的企业,看不清前路,找不准方向,一路颠簸,甚至招致没顶之灾。

站在船头带领企业前行,企业家必须有过人之处,必须眼光深邃,看得清潮流与趋势。成功的企业家,不仅活在当下,更活在未来。

当前,经济格局正在深度调整,不稳定不确定因素增多。面对转型升级的阵痛,面对市场大潮的迭荡,更需要企业家们望得远,谋得深。高瞻远瞩方能行稳致远!

(秦新)

创新产品“贷”动小微企业

小微企业融资难、现金流紧张是全社会关注的热点。如何让小微企业更快更好获得贷款?如何让无法提供足额抵押担保的外贸企业获得银行资金支持?如何让信用良好但缺乏固定资产抵押的企业获得信贷支持?为了解决这些痛点,岛城不少银行都在创新举措,走在前列,积极推出普惠贷款产品,助力小微企业解决融资难、融资贵的问题。

功,仅需 30 分钟即可完成,方便快捷。而对于经营快贷产品,小微企业通过手机线上自动操作,一分钟贷款即可到账,全面提升客户融资效率和体验,并支持贷款随借随还,切实降低小微客户财务成本。目前,该产品已为超过青岛市 3000 客户授信超过 20 亿元。

银行信贷瞄准“政务+”

为更好助力小微企业解决资金“渴”,岛城不少银行也瞄上“政务+”,通过与政府机构合作,推出创新型信贷产品助力企业发展。例如,青岛农商银行与国家税务总局青岛市税务局合作推出“税 e 贷”线上融资产品,有效助推企业融资。

据介绍,一直以来,企业融资难是全社会关注的热点。银行因银企信息不对称,难以有效甄别优质中小企业客户。以小微企业税务评级数据为依据的“税 e 贷”线上融资产品,通过网络专线直联将银税信用信息共享,借助互联网大数据综合评价借款人资质,在线向符合贷款条件的借款人发放经营性信用贷款,能够有效解决企业贷款难,帮助银行及时掌握客户动

态,控制贷款风险,同时缩短贷款办理流程,减少企业主跑银行的次数,实现便捷信贷。

青岛农商银行网络金融部负责人孙大成介绍,“税 e 贷”适用于成立 1 年以上,纳税状态正常的小微企业。22-60 周岁的小微企业直销银行通过先进的大数据风控技术、生物核审技术、电子签章技术等,无需企业提供财务报表、业务流水记录等繁杂的纸质材料,即可实现企业信息与税务后台实时对接,自动进行贷款额度的测算,最快可当天到账。

“银关保”降低企业通关成本

海关总署近几年一直致力于加快推动海关税费“先货后征”改革,有效提高进口货物通关效率,加大对外贸企业的支持力度。对此,青岛银行加强了与海关的对接合作,加大了海关相关产品品种的创新及推广力度。但银行与外贸企业间的业务推动也存在一些合作痛点,例如外贸企业面临着跨境合作的业务风险,外贸业务的政策性影响,或因无法提

上门服务自贸区 对接企业解难题

10 月 31 日,湖北襄阳市劳动人事争议仲裁院深入自贸区企业(骆驼集团襄阳宇清电驱动科技有限公司)开展服务活动。他们为该公司送去《劳动人事争议调解仲裁 100 问》等相关政策法规宣传资料,帮助公司建立劳动争议调解组织,健全劳动争议预防调解机制,现场解决该公司 2 起用工难题,并与该公司对接为《企业劳动争议预防调解工作》服务单位。

图为仲裁院干部(右一)为企业送政策。

田伯韬 俊平 赵斌 摄影报道



创建小微企业融资专营模式

截至 2017 年末,青岛市民营企业约 38 万户,个体工商户超过 75 万户,今年 8 月末每天新注册市场主体约 530 户,数字极其庞大。然而,在经济新常态下,由于小微企业融资“短”、“频”、“急”、“难”等特点,其融资问题仍然严峻,这在一定程度上束缚岛城中小微企业的发展。

小微企业目前已进入“快车道”,成为众多银行信贷业务战略的转型方向。近日,工商银行青岛市分行举办“工银普惠行”主题活动青岛站启动会,全面升级普惠金融服务。工商银行青岛市分行行长牛喜军对此表示,小微企业将成为他们信贷业务战略转型的方向,接下来他们将沉下心来专注小微。“在今年,我们创建了小微企业融资专营模式,不断完善小微企业不还续贷模式,有效缓解企业即期还贷压力。”牛喜军受访时说,自今年 6 月份以来,青岛工行便针对 1000 万元以下的普惠金融客户,实行最低可执行基准利率的优惠政策,通过减费让利,减轻减轻普惠客户的财务负担的财务负担,为小微企业创新发展提供助力。同时,该行还将从优先保障普惠贷款投放,完善普惠贷款产品体系,强化网点硬件配套等方面出发,切实解决小微企业在贷款上的困难,做到保驾护航。

记者在现场看到,青岛工行让有合作意向的客户现场体验预约开户和网上提款。预约开户,从客户来到预约的网点办理开户到开户成