

寿光建设集团  
再获华东地区优质工程奖

近日,山东省建筑业协会发布《关于表彰2021年度“华东地区优质工程奖”的通知》,经建筑业协会申报、评审委员会推荐、网络公示及华东地区建筑(行)业协会联席会与评审委员会会议审查,山东寿光建设集团寿光一建公司承建的寿光市企业总部11号楼荣获2021年度“华东地区优质工程奖”。这是公司在争创省级质量奖项方面的又一次突破,也是公司第二次荣获该奖项。

寿光市企业总部11#办公楼工程位于寿光市圣城街以南,豪源路以西,是一栋以办公为主的商业写字楼。工程东西长46.2米,南北宽37.8米,总建筑面积39496.8平方米,地下2层,地上17层,建筑高度78.3米。采用天然地基,筏板基础,主体为框架核心筒结构。工程由寿光宏安置业有限公司投资建设,山东寿光第一建筑有限公司设计。该工程自2012年4月25日开工建设以来,集团本着“打造精品工程、品牌工程”的宗旨,以优质、安全、文明为主线,严抓施工工艺和质量,充分发挥先进技术及优质材料在施工过程中的主导地位和促进作用,大力推进施工现场标准化管理。该工程质量亮点纷呈:基础混凝土连续浇筑,一次成型,表面平整无裂纹;主体结构经抽样检验,主控项目合格率100%;菱形玻璃幕墙外立面施工质量精细,色泽一致,胶缝顺直,观感质量好;墙面干挂瓷砖固定牢固,墙砖统一策划,对称排布;采用加气混凝土砌块砌筑、保温岩棉、挤塑聚苯板、隔热玻璃、节能灯具、节能洁具等多项建筑节能材料、设备和设施;无障碍设施设置规范、合理,充分体现人文关怀。工程于2019年6月20日竣工验收并交付使用。该工程因建设规范、设计先进、质量优良、运行安全可靠,先后荣获中国建筑工程装饰奖、山东省建设工程优质结构奖、山东省建筑施工安全文明小区、寿光市建筑质量圣城杯等奖项,成为寿光市又一城市形象标志和品质文化的新名片。

(李疆 张振军)

## 吉林大华:上半年外贸收入超过1.6亿元

7月1日,笔者从中国兵器东北工业集团吉林大华机械制造有限公司获悉,上半年,吉林大华采取有力措施,主动克服疫情等不利因素带来的影响,实现国外客户100%交付且所有国际量产产品零空运的目标,外贸收入超过1.6亿元,其中,6月份外贸收入环比增长71%,呈现出良好的增长势头。

年初以来,吉林大华坚持以客户需求计划为统领,全面梳理客户需求,优先考虑无三方物流、客户自提的国际产品,排查库存低储产品,预警最近批次无法交付产品,重点关注FCA、巴西亚大众今年增量幅度大及发运迫在眉睫的康明斯、水星等自提客户产品,明确排序,为排产及物料准备工作提供精准信息。

疫情初发,因库存低储、产能受限,加之国内交通管制,据在途及排产信息,已经预判出后续风险。为避免客户抱怨,该公司未雨绸缪、主动出击,每日依内部日沟通结论积极与国际各客户进行协调。为保订单、保交付,该公司积极组织符合防疫要求的员工驻厂封闭生产,每天工作都在12个小时以上,产能得到快速恢复。积极主动与交通部门和商务部门协调保供绿色通道,确保原材料和成品货物的顺利流通。同时,克服时差困难,积极与海外顾客通过电话会议和邮件的方式进行疫情状况和生产状况的跟踪通报,以便客户可以根据实际供货情况及时调整订单,避免任何停线风险。该公司通过每日动态跟踪客户装机、在途及三方库存,结合物料供给、设备运行情况,统计日产出,采取临时增加海运航线的应急措施,最终实现全部海运,国外订单实现100%交付。

(于丽平)

中国重汽:中国重卡市场的“中流砥柱”  
——写在中国重汽锁定上半年重卡销量冠军之际

■本报记者 赵健

尽管面对经济下行压力增大,疫情反复影响和需求增幅大幅回落等不利因素影响,2022年上半年的中国重汽延续了连续三年市场增势的表现,今年4月和5月只有中国重汽一家实现销量破万。同时,1-6月,在重卡企业第一梯队中,中国重汽的表现可谓不凡,市场如此低迷的情况下表现出强大韧性,行业排名跃升至第一位,市占率不断实现突破,彰显国内重卡市场“中流砥柱”的领袖本色。

中国重汽优异的市场表现,成为上半年销冠和行业“中流砥柱”的背后有何独到之处?了解中国重汽的发展战略,对于伺机而动的其他生产厂家也是一种借鉴。

## 创新产品

## ——洗牌市场的最好利器

树欲静而风不止。2021下半年,由于受排放法规的落实以及疫情反复、经济减速、消化库存、油价攀升、车多货少、运价低迷等多方面因素叠加影响,国内重型卡车市场停止了“井喷”,进入了调整时期,自去年5月份以来,已形成“十三连降”格局。

市场进入严重下滑状态,对于国内时下的重型卡车市场而言,“群雄逐鹿”的态势预示着重卡市场的纷争是一场不可避免的“遭遇战”,在这一背景之下,重卡市场地位重新洗牌已是势所必至。

正所谓“时势造英雄”。就是在众多不利因素和竞争激烈的环境中,中国重汽依然取得了各项主要指标60%以上的增长率。取得这样的销售佳绩,一时成为业界议论的焦点。对于中国重汽来说,销量增长,市场占有率的不断攀升,标志着中国重汽开始步入跨越式发展的新阶段。

中国重汽的党委书记、董事长谭旭光坚持认为,近几年中国重汽最富有成效的改革工作之一就是坚持技术创新和不断进行的新产品开发,从而有力地支持了中国重汽产品的上下延伸和技术提升,不仅使产品迅速占领了市场,扮演着中国重卡技术领跑者的角色,也将使中国重汽成为国内重卡技术真正的领导者。

不断的创新是避开产品线没落的唯一途径。深谙此道的中国重汽公司的决策者们,前瞻性地把握住市场脉搏,树立了面向市场,以用户为中心的市场意识,努力通过技术创新和产品差异化来提高企业的核心竞争力。



为满足细分市场的需求,中国重汽不断新开发出各类车型,形成了车型多、系列全的产品特点。其产品驱动型式从4x2、6x2、8x2、6x4、8x4、8x8、10x10、12x12到所有的全驱动车型;车长从最短开始合理分区到最长规格;发动机功率覆盖180—600马力;同一车型,按用户需求形成了分吨级的车型公告。

因而,从目前的形势看来,中国重汽作为行业领军身份已经在承担规范国内重型汽车行业,整合行业优势资源,促使尽快建立稳定的行业平衡格局这样一个责任和义务,因为他们手中握有技术优势、产品优势以及规模和实力等能够洗牌国内重型卡车市场的利器。

## 优化产品

## ——满足用户的价值需求

一直以来,中国重汽坚持客户导向,通过建立制度体系,全面落实集团“客户满意是我们的宗旨”的核心价值观,“不争第一就是在混”的激情文化,“一天当两天半用”的效率文化,初步建立起了思想统一,激情干事的良好发展生态,坚定了企业的战略发展目标。

随着国内重卡市场进入存量竞争时代,企业必须从多维度实现提升,增强核心竞争力。中国重汽持续以科技为引领,依托雄厚“智”造力打造产品竞争力,精准把握市场需求,不断创新营销模式,强化车辆全生命周期服务优势,在愈演愈烈的头部企业竞争中,释放出强大前进动力,因此,也受到了众多客户的青睐。

6月1日,“颠覆科技 智领未来——中国重汽豪沃新能源纯电动牵引车批

量交车仪式”在河北石家庄平山圆满举办,伴随着100辆豪沃NX新能源纯电动牵引车向“零碳”出发,中国重汽在新能源赛道上,继续大步向前。

6月7日,“驾黄河 驶未来——30辆中国重汽黄河X7交车暨战略签约仪式”在山东滨州成功举办,民族重卡黄河X7的超凡节油性能、高效动力链和极致智控体验再次高调亮相,为高端干线运输再添创富利器。

6月11日,100台中国重汽汕德卡冷藏车,批量交付阜阳一家冷链物流公司,为安徽省“十四五”冷链物流发展规划的落地提供助力。中国重汽汕德卡将进一步做深、做细冷链运输市场,为物流市场提供高效解决方案。

6月12日,中国重汽向广东一家物流公司批量交付了10台豪沃TH7危险品集装箱牵引车。作为一款备受卡友关注的危险品运输车,豪沃TH7危险品集装箱牵引车集安全、智能、高效、经济于一身,为当地危货运输行业打开了新的局面,与此同时,中国重汽也借此产品交付,打开了深圳危险品车辆销售市场。

6月16日,20辆中国重汽豪沃TX渣土车批量交付黑龙江大庆市一家运输公司。作为渣土运输场景打造的工程终极利器,豪沃TX渣土车凭借高可靠性、高经济性、高通过性等优异性能,获得客户高度认可。

6月17日,20台中国重汽豪沃NX自卸车交付江门一家土石方运输公司,这是该企业客户继此前购入20台豪沃NX自卸车以后,第二次批量采购此款车型,足以证明

客户对于产品品质以及“亲人”服务的高认可度。“交车只是开始,服务永不止步”的理念,也在不断刷新中国重汽产品的复购率。

6月18日,中国重汽福建分公司联合区域经销商单位,正式同福建一家物流集团达成战略合作,40辆豪沃NX港拖车在福建晋江国际陆地港盛大交车。同时,产品品鉴会及活动认购环节,让现场持续加单。

同时在6月18日,坐标青海西宁,20辆中国重汽豪沃MAX牵引车批量交付西宁大通一家运输公司。专为煤炭运输场景打造的豪沃MAX煤炭运输牵引车,以及中国重汽为该企业客户打造的专属购车方案和“亲人”服务方案,充分彰显出了中国重汽的“销服一体化”优势。

6月23日-24日,轻盈双雄 青春创富——豪沃MAX轻奢版批量交车暨品鉴会活动分别在石家庄站、保定站圆满落幕。作为煤炭运输届的明星款车型,豪沃MAX轻奢版以“身轻如燕、时尚奢华、全能智盈”三大核心强劲优势,精准契合煤炭运输需求,成为卡友心中的创富首选。两场活动豪沃MAX轻奢版共收获订单118辆。

6月28日,“节油实力派,豪沃更赚钱”为主题的豪沃NX子母车批量交车仪式在石家庄成功举办,中国重汽冀南分公司联合石家庄耀晟汽车销售有限公司向石家庄一家运输有限公司批量交付50辆豪沃NX子母车。豪沃NX子母车凭借省油、舒适、安全、可靠等优异性能,再一次赢得客户信赖!

多点开花,硕果累累,喜人的成绩,让中国重汽赢了个满堂彩,为6月销量再夺冠军夯实了底气,也为下半年火力全开蓄积着能量。

2022年下半年已来临,国内重卡市场即将迎来“期中考试”。随着全国疫情防控形势趋稳向好,中央及地方众多纾困、稳经济举措出台,基建投资增速,加之电商年中大促引发的物流行业景气度回升,专业人士预计7月重卡市场将接续环比增长态势,呈现复苏迹象。

从中汽协2022年1-5月的统计数据来看,中国重汽7.96万辆的累计成绩,较第二名多出1万余辆,就当前市场环境而言,榜单前五名的其他企业想要逾越这一鸿沟谈何容易!更何况中国重汽6月又喜报不断,上半年冠军显然已成定数。

面对重卡行业调整期,中国重汽能够做到危中寻机,逆势上扬,绝非一日之功。我们有理由相信,中国重汽下半年领跑重卡市场,仍有望续写精彩,将竞争优势持续扩大。

山东能源鲁西矿业唐口煤业:  
按下“智慧通防”快进键

近日,笔者从山东能源鲁西矿业唐口煤业获悉,该公司通过构建“智慧通防”系统,实现了“一通三防”各类数据实时检测上传和保存。特别是在瓦斯检查方面,以往需耗时2小时的数据检查工作流程,如今在10秒内即可完成。

据悉,该公司深入践行山东能源“两优三减”智能化建设工作理念,以信息化、自动化、智能化“三化融合”为引领,以“平台+系统”为抓手,加快推进“一通三防”智能建设,智能检测监控、智能通风设施、矿井风量智能控制等方面迈出坚实步伐,按下了“智慧通防”建设快进键。

“公司主井的控制和信号系统在副井实现远程集中监控,我们能不能把这项成熟的

技术成果应用到通防领域,在地面实现‘一通三防’各项数据的统一管理。”受提升系统智能化建设启发,该公司智慧矿山办公室主任张金磊在智能矿山建设推进会上提出自己的见解,建议运用信息化手段来解决检测难题。

在经过对现场的数次考察和技术分析研判后,该公司搭建了“智慧通防”平台,集成了安全监测监控、皮带火灾报警灭火控制、自动隔爆装置压力监控“三大系统”和智能通风、火灾风险预警“两大平台”,实现了智能化管理。

据了解,该公司在井下各工作面和重要场所安装监测分站73台,包含甲烷、二氧化硫、氧气、温度与湿度等各类传感器400余台,通过光缆连接及以太网通讯等信

息手段,将现场各项数据实时传输至井上“智慧通防”平台,真正实现了“让数据多跑路,员工少跑腿”。

该智能监测系统的投入运行,提高了监测可靠性,增强了安全保障能力,实现了通防数据的精确管理,每年节约各类费用45.1万元。

“南部集中轨道巷目前风量1320m3/min,符合规定要求。”近日,笔者通过该公司“智慧通防”平台“智能通风”页面,清晰看到井下各区域通风详实数据。

矿井通风是煤炭安全开采的重要组成部分。该公司在深入推进“一通三防”智能建设的同时,通过优化完善通风系统,建立了“智能通风”平台。

据悉,该平台具备通风网络动态解算、系统自诊断、通风分析预警、智能调风优化等功能,集成了矿井通风仿真模拟、智能风门、风窗控制、智能远程喷雾控制、智能变频局部通风机控制等系统的各类数据。同时,他们还对风门、风窗、矿井主副通风机等设备设施进行优化完善,实现了主副通风机远程操作,矿井风量自动监控监测和自动调节,确保矿井通风系统更稳定、更安全。

“下一步,我们将继续围绕‘实际实用、分类施策’智慧矿山建设总思路,紧扣‘信息化、无人化、自动化’工作目标,纵深推进智慧矿山建设,助力企业高质量发展。”该公司党委书记、执行董事马忠德说。

(张超 陈冬冬 孙祥坤)

广告

## 衡阳林隐假日大酒店热烈祝贺“首届企业文化建设与职业经理人发展高峰论坛暨衡阳市职业经理人协会年会”胜利召开!

(2022年8月8日 湖南衡阳)

