

劲牌公司 捐赠 200 万元现金 驰援甘肃地震灾区

12月18日深夜,甘肃临夏州积石山县发生6.2级地震。灾情牵动着全国人民的心,劲牌公司第一时间捐赠200万元现金,用于灾区抢险救援、受灾群众安置及灾后重建各项工作。

地震发生后,各方救援力量赶赴灾区,抗震救灾工作紧张有序进行。劲牌公益慈善基金会第一时间与甘肃省慈善联合总会取得联系,并完成现金捐赠,希望通过实际行动,为灾区救援工作贡献绵薄之力。

劲牌公司秉承“怀仁行善,共生共荣”的社会理念,在灾害救助等方面积极履行社会责任。劲牌公司还将持续关注甘肃地震灾情发展,全力支持灾区救援和灾后恢复,全体劲牌员工与社会各界一起,携手灾区群众共渡难关。

(劲宣)

姜汤暖人心 热诚御寒风

近日,天津市气温骤降,而在中铁上海工程局天津地铁Z2线06标项目施工现场,工友们却表示很暖心,并连连向项目部表示感谢。

项目部第一时间行动起来,将现场茶水间改造为取暖间,为工友们准备了充足的热水;联合青年志愿者,在施工现场为一线工友们送上“驱寒”姜汤,并叮嘱他们趁热饮用;紧急购买了一批暖宝宝、保暖手套、护膝等物资,第一时间发到了劳务人员的手里;此外,为保障工友们身体健康,项目部还购置了一批感冒药作为备用……这一系列做法让工友们直呼“暖心”,看到送到施工一线的姜汤,来自四川的钢筋工人李师傅向项目部工作人员竖起了大拇指。

(姚佳雷)

风雪中 掀起冬季 施工大干热潮

气温骤降。12月14日,中铁上海工程局天津地铁Z2线项目部全体员工坚守建设一线,与风雪为伴,抓生产、促进度、保安全,全面发起“冬季攻势”。

项目部主动出击、积极谋划,明确冬季施工方案、技术措施、质量要求及施工试验要求,下发详细技术交底,明确职责,积极与上级单位沟通,确保人力、物力迅速到位,加强现场协调使用,实现资源利用最大化。在钻孔桩与门式墩施工现场,钢筋加工、门式墩施工、室内设备安装等工种有序推进,大片浇筑的混凝土采用棉毯覆盖、取暖炉进行保温,施工管理人员轮流现场值班,随时掌握温度、湿度,保证混凝土的养护质量和强度。项目管理人员24小时值班值守,工人加班加点施工,确保安全生产无隐患。

在做好安全生产的前提下,项目全体员工将继续坚守一线,全力冲刺钻孔桩与门式墩施工,高质量完成年度各项施工目标任务,为2024年生产施工打下良好基础。

(姚佳雷)

河南油田工程院破解 低渗储层欠注“瓶颈”

12月11日,从河南油田工程院双河工程所获悉,该所技术人员自主研发应用的“高压产生微裂缝+酸液刻蚀解堵+表面活性剂”的脉冲高压复合增产技术,破解了低渗储层欠注井“瓶颈”,今年共计实施13口井,有效率达100%。

今年,该所在注水井综合治理中,针对低渗储层物性差,常规酸化效果不佳的现状,专门成立攻关小组,积极开展专项攻关活动,经过反复探索研究,成功研制出了“高压产生微裂缝+酸液刻蚀解堵+表面活性剂”的脉冲高压复合增产技术,有效破解了低渗透储层欠注的瓶颈。

今年以来,该所在采油一厂现场实施13口井,有效率由去年同期的62%上升至目前的100%,实现日增注524立方米,阶段增注7.82万立方米。

(吕德群 陈永保)



“超高性能混凝土排水管团体标准”推介会召开

2023年12月19日,成都市社会组织发展专项基金资助资金建圈强链项目——《超高性能混凝土排水管研制和团体标准制定》中团体标准推介会在成都顺利召开。本次会议由成都市建筑材料行业协会主办,成都市市政工程设计研究院有限公司、四川国统混凝土制品有限公司承办,成都市民政局、成都市慈善总会支持。成都市市政工程设计研究院有限公司专家、设计师,广汉市交通建材有限公司、成都市德新水泥制品有限公司、成都恒石鸿申新型材料有限公司、项目组编制成员、新闻媒体代表等50余人参加了会议。会议由成都市建筑材料行业协会副秘书长何顺爱主持。

成都市市政工程设计研究院有限公司总工程师、设计一院院长、水环境研究中心主任朱钢在会上指出,传统混凝土排水管存在耐腐蚀性差、抗渗能力差、管体自重等缺点,而基于超高性能混凝土(UHPC)技术研制的超高性能混凝土排水管彻底解决了这些痛点。“《超高性能混凝土排水管团体标准》编制完成并发布实施,性能优异的超高性能混凝土排水管产品,我们有责任和义务进行宣传推介,希望通过上级行业主管部门、有能级的协会组织,多维度纵横互动,加大超高性能混凝土排水管在工程项目中的推广运用。”



成都市建筑材料行业协会常务副会长兼秘书长何国惠指出,《超高性能混凝土排水管团体标准制定》是2023年百家社会组织助力产业建圈强链申报项目之一,获得成都市民政局、成都市慈善总会的大力支持。在标准编制的过程中,来自科研院所、高校、检测检验单位、生产企业的专家和编制组成员通力合作,完成了标准的编制。《超高性能混凝土排水管》(T/SCJC-P05-2023)体现了对技术创新成果的标准化应用思想,为社会提供了具备更优异性能、更高质量的产品,为钢筋混凝土行业向低碳化、绿色化、高质量发展提供了典型示范案例。在全国范围内的同类产品标准中,该标准在创新体现、技术指标、编制效率等方面均有突出表现,并且代表了混凝土排水管产品领域的最先进水平,有广泛的推广和使用价值。

四川国统混凝土制品有限公司总工程师阙小平对超高性能混凝土排水管团体标准(T/SCJC-P05-2023)做了详细介绍,对编制背景、产品技术指标、产品应用和选型都做了深入解读。阙小平将T/SCJC-P05-2023与现行GB/T11836-2023比较,T/SCJC-P05-2023中抗压强度远远高于国标规定,并增加了国标中没有的抗渗性指标,达到行业领先水平。超高性能混凝土排水管(UHPC)的超高强度、超强耐腐蚀性、超强抗渗性的优异性能使排水管在生产运用中能达到管体轻量化、低碳化、低维护成本、高性价比,符合政府基础投资和建设向“节约型、精细化、重效益”的方向转变的趋势,可广泛应用于市政雨污管网、地下管廊、农田水利等领域。

全体参会人员就超高性能混凝土新标准新产品展开了研讨,对超高性能混凝土排水管价格、技术指标、定制化生产等问题做了积极的交流,并提出了建议和意见。

成都市建筑材料行业协会副秘书长何顺爱做总结发言:超高性能混凝土排水管团体标准,是成都市民政局百家社会组织助力产业建圈强链项目中的重要成果,《超高性能混凝土排水管团体标准》发布实施,为市场提供标准化的URCP产品,方便工程建设、设计单位的选择和使用;为行业制定了URCP的标准化生产工艺和质量要求;促进混凝土管道产品向高品质、高性能方向发展。希望在设计院的推动下,进一步加速标准的落地和产品的应用,为成都市建设增光添彩。

(樊瑛 张建忠)

能链智电与山高新能源达成战略合作 共同开发新能源市场

12月20日,全球新能源资产运营商能链智电(NASDAQ:NAAS)及旗下香港光电与山高新能源(01250.HK)达成战略合作,签约仪式在香港科学园举行。双方将发挥自身资源、技术和经验,协同各自生态合作方,在国内及国际市场开展新能源领域的全方位合作,涵盖光伏项目开发、充电站建设和运营、智慧微电网系统建设等,助力各地区绿色低碳发展。

能链智电创始人、CEO王阳表示:“此次与山高新能源合作,有助于我们开拓新能源服务市场版图,深度参与新能源产业链分工与合作,通过打造更多可复制、可推广的解决方案和样板案例,为交通能源绿色转型做出贡献,最终实现‘让每个人都用上绿色能源’的目标。”

在此之前,能链智电及香港光电已参与建设多个新能源项目。能链智电建设浙江安

吉重卡“光储充换”一体站样板工程,该站可以为安吉县1800辆重型卡车及小型新能源汽车提供充换电服务,并实现光伏发电、储能、充电和换电等多种能源形式的智能化综合应用;香港光电打造香港铜锣湾时代广场太阳能发电系统项目,项目装机容量55.1KW,为时代广场提供清洁绿色的太阳能电能供应。

中汽协数据显示,2023年1-11月,中国新能源汽车产销分别完成842.6万辆和830.4万辆,同比分别增长34.5%和36.7%,市场占有率达到30.8%,其中11月新能源汽车的产销双双突破百万辆大关;中汽协预计,2024年中国新能源汽车销量可达1150万辆,有望冲击40%的渗透率。能链研究院预测,2030年中国新能源汽车市场销量将达2600万辆,保有量接近1.45亿辆。

据CIC灼识咨询预估,2030年,中国公用充电桩数量将达2630万台,中国充电站将达到132万-260万座,充电桩累计投资规模接近3万亿,新能源服务市场具有巨大的发展空间。

能链智电是中国充电服务第一股,为新能源全产业链提供一站式服务,包括充电站选址咨询、软硬件采购、EPC工程、运营运维、储能、光伏、自动充电机器人等。能链智电2023年第三季度,充电量13.83亿度,占全国公用充电量的21.8%,截至2023年9月30日,覆盖7.3万座充电站场和连接76.7万把充电桩。

香港光电隶属能链智电,是光储充一站式服务商,在光伏领域,是香港屋苑及工商业屋顶太阳能服务商,其在香港市场份额达到35%,完成大型项目包括香港交易所、香港国

际机场第三条跑道的候机大楼、香港赛马会、领展、中远货柜码头、铜锣湾时代广场等太阳能电站的设计和建造工程。香港光电通过NaaS HK品牌面向香港地区推出“充一充”“装一装”“租一租”新能源汽车充电服务。

山高新能源是山东省国资委所属山东高速集团、北京市国资委所属北控水务集团和中信产业基金等共同打造的国有控股、香港联合交易所主板上市企业。公司以风力、光伏等清洁能源发电、清洁供暖的投资、建设、运营为主业。公司资产规模超过500亿港元,在全国23个省(区、市)拥有54座集中式光伏电站、18座风力电站、200余座分布式光伏电站,装机总量超过4GW,年发电量超过60亿度,年减排排放量近500万吨,清洁供暖面积约5000万平方米。

(辛文)

石头科技全能款布局加速 公司市占率提升至22.9%

扫地机器人作为智能家居的重要组成部分,其市场需求随着消费者对智能生活的追求不断增长。根据奥维云网数据显示,2023YTD(年初至今)国内清洁电器市场销售额达314亿元,同比增长6.5%。其中,扫地机器人销售额占比40.1%,为126亿元,同比增长9.4%;销量为422.7万台,同比增长3.6%,扫地机器人领涨清洁大盘。

其中,2023年1-11月,清洁电器龙头企业石头科技在扫地机市场上表现亮眼,其线上市场份额从2022年(1-11月)的21.1%增长至2023年的22.9%,在头部品牌中稳步前进。老对手科沃斯在线上市场份额则同比降低5%。

体现在财报上也同样亮眼,据石头科技

最新的Q3财报数据,前三季度公司实现营收56.9亿元,同比增长29.5%;归母净利润13.6亿元,同比增长59.1%。单季度来看,Q3公司实现营收23.1亿元,同比增长57.6%;归母净利润6.2亿元,同比增长160.4%。

加大力度布局全能款扫地机器人新品成为石头科技业绩稳步上升的核心。早在2022年,石头科技便推出全基站旗舰产品G10S。去年全年G10S单品国内线上累计销量达到26.46万台,拿下2022年国内扫地机器人线上单品“全网销量第一”桂冠。今年三月,石头科技迭代升级,推出面向高端市场的旗舰产品石头G20系列,产品全面性能领跑行业。与此同时,石头科技还同步推出面向中端市场的全能款扫地机器人P10系列,拉低全

能款入门门槛,普惠更大范围消费群体。

奥维云网数据显示,目前国内市场上有四种细分产品类型:全能款(即全基站产品);自清洁款、单机款、自集尘款。从线上市场销售额来看,全能款的扫地机,销额占比从2022YTD的46.3%上升到2023YTD的73.4%,并预计在2024年会达到78.8%。显然,扫地机器人的全能款正全面普及,渗透率接近八成,其他细分产品类型的市场占有率则有一定程度的下降。

开源证券也认为,国内扫地机的产品结构随石头科技等龙头的持续布局下不断优化,全基站类产品的热销有望复刻海外市场。根据GfK数据,2022年西欧、俄语区和中国外亚洲地区的基站类、智能导航机器

人产品的销售额都实现了超一倍增长,在其他地区中也是各品类中保持最快增速。开源证券预计,随着国内品牌逐步进行海外布局和消费者教育的逐步加深,海外市场随机碰撞和惯性导航的单机产品占比将逐步下降,视觉和LDS导航的基站类产品将成为市场主流。

对于石头科技的产品热销和业绩的高增长可持续性,天风证券认为,石头科技国内凭借2023年上半年全基站款新品G20和P10的热卖,市占率不断提升。后续海外市场在下半年大促的带动下或将修复;内销伴随着积极投入品牌和产品的推广,有望带来收入市占率的持续双增。

(郑全)

科技赋能,技术升级,迎来冷链实时监控3.0时代

文浩源

有时我们在超市里会看到,水饺、汤圆变形,未开封的冰淇淋变软,而导致这类问题的“罪魁祸首”很可能是冷链运输中发生的“断链”现象。冷链运输是指在整个运输过程中保持特定低温环境的产品运输方式,而“断链”则是指运输中发生的温度异常等情况。一旦出现“断链”,将给供应商、商家甚至消费者造成巨大损失。深耕冷链实时监控领域的妮晓丽通过技术升级和产品创新,不断提供实时监控、报警和数据分析管理等服务,以最大程度减少“断链”发生,从而确保食品运输中的

安全,减少各方损失。

从业二十载 专注成就专业

妮晓丽1996年毕业于河北工业大学机械制造工艺及设备系,随后在西安电子科技大学机械制造及其自动化专业深造,获得硕士学位。2017年,她获得中欧国际工商学院工商管理硕士学位。妮晓丽在无线电通讯领域深耕超过二十年,拥有丰富的电子开发技术和团队管理经验,是一位复合型专业人才,专业范围涵盖产品研发和企业运营管理。

2011年,妮晓丽加入上海鼎为电子科技有限公司(集团)有限公司,担任集团副总经理兼技术研发总监,带领团队发展成1300余名员工的大团队,其中研发人员超过半数,约800余名。在妮晓丽的领导下,鼎为电子研发出《基于红外检测的磁悬控制装置》《具有导热结构的显示装置及导热结构》等与无线电通信技术相关的多项专利,与TCL、华为、腾讯等无线电通讯领域龙头企业签订大额合作协议,成为中国无线电通讯领域的龙头企业。

随着人们生活水平的提高和对果蔬生鲜等需求的增加,冷链运输市场迎来了爆发式增长时期。然而,由于冷链运输网络的短暂发展历史和技术薄弱,冷链“断链”风险一直威胁着食品安全,特别是在炎热的夏天。根据相关调查,中国每年因冷链“断链”浪费约1200万吨水果和1.3亿吨蔬菜,经济损失超过千亿元。

妮晓丽敏锐地认识到冷链运输行业的这

一问题,并预见到了广阔的市场前景。她于2019年加入上海鼎为物联技术有限公司,担任公司副总经理并重点监管技术研发部。上海鼎为物联技术有限公司的核心团队及技术均来自上海鼎为电子科技(集团)有限公司,该团队在妮晓丽女士的带领下,十年如一日专注于通过无线电通讯技术创新升级,为全球冷链物流提供实时监控解决方案,服务对象覆盖近200个国家和地区,涉及食品、医药、花卉、实验室等多个行业。

技术创新引领冷链实时监控新趋势

作为上海鼎为物联技术有限公司的副总经理,妮晓丽女士一直致力于将无线电通讯技术应用于实时温度记录仪等产品研发和技术创新。她深知冷链实时监控对冷链运输行业的可持续发展至关重要,始终将其视为公司发展的核心驱动力。

凭借多年的产品研发经验和对行业的深入研究,妮晓丽投入了大量资源和精力,推动鼎为物联在冷链实时监控技术领域取得了一系列突破。公司采用了业内独创的芯片级设计,研发了自主品牌Frigga实时温度记录仪等产品,确保监测数据的稳定性和安全性,同时制定了全方位发展新模式,包括“硬件+软件+深入系统化”一站式系统对接。

妮晓丽以卓越的企业管理能力 and 强大的产品研发实力,带领鼎为物联快速开拓市场、规模化发展,成为全球冷链实时监控解决方案的先行者和引领者。她未曾停止产品和

技术创新的步伐,搭建了领先的实验室和工厂,严控产品研发和生产交付质量,持续进行技术创新和产品自主研发,推出了实时温度记录仪T7系列产品,能够多维度监测货物状态,包括温度、湿度、光线、位置和路径,确保客户全方位了解货物的实时状态。在新冠疫情期,鼎为物联成为国内唯一一家中标负责新冠疫苗运输和保存的企业,公司实力和发展模式得到了资本市场的认可,已获得多轮融资。

作为中国人工智能学会和中国电子学会的会员,妮晓丽具备前沿领域的行业认知和国际视野。她深刻认识到实时数据在冷链监控中的价值,客户可以通过数千、数万笔冷链运输记录的数据分析,识别、降低风险,提高运营效率,降低成本。然而,实现这一目标需要冷链实时监控技术的进一步升级,结合先进的AI技术,推动信息化管理进入新阶段。

“冷链实时监控行业正处于转型升级、产品更迭发展过程中,公司一直致力于‘赋能’全球冷链和医药行业客户,通过技术升级,助力客户提高运营管理效率,降低运营成本,引领客户迈入冷链信息化管理时代。”妮晓丽表示。作为行业的引领者,她深知推动行业高质量发展的重要性,将其视为自己的责任和使命。妮晓丽以其领导力和创新思维,带领鼎为物联不断探索并引领着冷链实时监控行业的发展方向,为行业高质量发展持续赋能。