

银光集团践行“双碳”减碳降耗

中国兵器工业集团北化研究院集团甘肃银光化学工业集团有限公司将绿色化、低碳化作为实现高质量发展的关键环节,从电机和变压器能效提升改造、余热利用、蒸汽管网保温优化出发,2023年实施开展11项节能降碳项目,总投资397.5万元,节约能耗约600吨标准煤,减少二氧化碳排放约1800吨,节约成本192万元。

深挖节能潜力,有序推进电机和变压器能效、改造、升级。银光集团把节能提效作为直接、有效的降碳举措,开展各项能源管理专项检查,对照国家工业和信息化部、上级单位的要求,制定设备能效提升计划,对各基层单位现用设备进行深入摸排、统计,对关键共性节能提效技术、设备进行推广应用,全年更换98台高效节能电机,与原有设备相比功效提高约3%,节电6.4万千瓦时。

巧用“二次能源”,提升、普及余热回收利用技术。银光集团将余热利用作为节能减排的重要途径,从烟气、冷却介质、废气废水、化学反应热等工业余热中汲取热能,根据实际余热温度、余热量,结合生产条件、工艺流程进行系统整体设计布置,采取热交换技术、热功转换技术、制冷制热技术进行余热利用。其中聚银公司气体制造厂开展蒸汽冷凝液回收利用项目,通过增设冷凝液回收罐配套输送离心泵,降低蒸汽消耗,年节省能耗约100吨标准煤;红光公司固废焚烧余热利用改造项目充分利用烟气余热给除氧水升温,年节约能耗约30吨标准煤。

升级改造,加固蒸汽管网“防寒衣”,减少过程中热量损失,提高热能利用率。银光集团一方面强化保温质量管理,强化对各类管网的巡查、周查、月查,形成各基层单位日常检查机制,确保生产过程中蒸汽管网稳定、高效发挥作用,并针对冬季风雪天气特点,加固管线防护;另一方面,运用技术手段,对蒸汽管线、供暖管线进行保温改造,降低蒸汽输送损耗,提高能源利用效率。

(汪丫惠 李彩霞)

“镍都”金昌的美丽“铜”话

■ 戴文昌 张玉玺

一直以来,位于甘肃金昌市的金川集团在主产镍的同时,还大力发展铜产业。铜,已成为金川集团的“半壁江山”。一块块金川铜由“原”到“材”,从“熔”到“炼”,经历了千锤百炼被应用于各个领域,在不同行业“自述”着美丽“铜”话。

金昌之所以被称为“镍都”,是因为该市拥有丰富的镍矿资源。现如今“铜”是一种重要的工业金属,从基础工业原材料的阴极铜板到高精尖特新的异型铜带、白铜管、锂电铜箔,金川铜产业正在加速升级。

随着高精度“异型铜带”的研发生产,让金川集团铜产业实现了华丽转型。“之所以叫做‘异型铜带’,是因为它的表面并不是平整的,而是有一个凸起的T台,我们手机的芯片最终就是要安装在这个T台的位置。”金川集团镍都实业有限公司半导体封装材料事业部经理刘东介绍说,现在这种“异型铜带”在5G通讯装备、新能源汽车以及消费类电子产品当中运用十分广泛。

引线框架用“异型铜带”是集成电路和半导体分立器件等电子信息产业的关键性材料。引线框架作为集成电路芯片载体,是借助于键合丝使芯片内部电路引出端通过内引线实现与外引线的电气连接,形成电气回路的关键性构件。

在半导体中,引线框架主要起晶圆芯片、传导信号、传输热量的作用,其需要具有较高的耐热性、耐腐蚀性、导电性、导热性等性能。刘东说,随着集成电路向小型化、薄型化、轻量化和多功能化发展,高强高导型引线框架材料逐步成为市场主流。

目前,该事业部生产的“异型铜带”主要以挤压轧制工艺为主,通过3年的研制和生产,现已具备成熟的生产工艺,目前所生产的“异型铜带”种类可达40多种。

在原有轧制“异型铜带”生产线的基础上,该部成功研发出了锻打一体化核心生产设备,在国内首创了锻打轧制双工艺贯通技术。原本要经过12道工序才能生产出来的“异型铜带”,现在在锻打一体化生产线上一次就能成型。

刘东说,“目前我们研发的锻打一体化生产线,锻打频率达到了1000次/分钟,生产速度7米/分钟。产品尺寸精度(误差)达到0.015毫米,相关技术指标都达到了国内先进水平。”

较国内同行业而言,该部是国内唯一具备轧制和锻打双重工艺的生产企业,生产的“异型铜带”综合性能优于市场所用轧制铜带,在技术和工艺方面属于国内领先。刘东说,目前,该部生产的高端锻打“异型铜带”的产能达到每年1200吨,占据了国内50%的市场份额,半导体行业的“金川品牌”正在一步步树立。

哈尔滨红肠如何成为一张城市名片

■ 钟欣

距离大年三十还有半个月时间。回想起这几年的除夕夜,许万祥已经记不清每次是多晚赶回家吃团圆饭——可能是凌晨三点,可能是四点,也可能与员工同事们一起过年。

今年,哈尔滨意外走红,迎接比往年更多的游客,作为当地特色美食的红肠也顺应潮流流出圈,卖得比往年更火,他也做好了加班的准备。

许万祥已经陪伴哈肉联走过将近40个年头,是同事们口中的“王牌”师傅。这位“王牌”师傅,有一个心愿。

肉联厂里的人间烟火

这个冬季,哈尔滨意外爆火,旅游市场持续升温。室外接近零下30℃的气温,没能阻挡游客对这座冰城的热情。在中央大街和遍布各地的线下哈肉联店铺,本地人和外地游客络绎不绝。

自幼在哈尔滨长大,许万祥对红肠的烟熏味再熟悉不过。1913年,哈尔滨因铁路的修建而逐渐繁荣起来,大批欧洲侨民来到了哈尔滨,也带来了欧洲的文化与美食。俄籍大技师爱金宾斯受邀来到此地,在滨江物产(哈肉联的前身)制作出第一根哈尔滨红肠。

哈尔滨红肠肉香扑鼻、肥瘦均衡、肉质紧实,相对于其他香肠外观颜色更深,带有淡淡的果木香气。伴随着哈尔滨城市的发展变迁,一根根红肠成为了代代哈尔滨人的味觉记忆,哈肉联也在不断改革中发展壮大。

许万祥与哈肉联的缘分,自父辈起就已结下。

作为当时中国最大的畜产品加工企业之一,哈肉联也有着保障群众肉类供应的责任。在他年少时,除夕夜当晚就鲜有父亲的身影。无论开工到多晚,一家人都会等到父亲回家,吃热腾腾的饺子。

1986年,许万祥正式成为一名哈肉联职工,很快便进入原料组学习。回想起第一次走进生产车间的场景,他说:“非常激动。因为自己平时对美食、厨艺都很感兴趣,想着进去肯定能学到很多。”初来乍到,一切都是那么新奇:缓化、控制失水、修整挑拣、腌制拌馅、搅肉……“看起来算不上复杂,但每一道工序实则都是对耐心和细心的考验。”

从原料组新手到熟悉全工序流程,离不开师父“老孙”毫无保留的帮助。在许万祥看来,老孙对工作要求严苛,是一个臭脾气。“之前和师父学过叉烧肉的腌制,我们给Ⅲ号肉(里脊)加料液,为了均匀腌制需要不断翻面。由于料液没有沾匀,翻转频次不够,肉块表面



●在哈尔滨市双城区新兴工业园区,哈肉联建设了全新的生产工厂。

腌制成了枣红色后,中间部分还是白色,老孙看到后震怒,当即把肉用力摔到案板上,让许万祥自己看,劈头盖脸对他一通批评。与师父老孙的相处,既像师生,又像家人。回想起和这位比自己大八岁的师父相处的场景,许万祥仍心存感恩:“冬天穿靴子很凉,老孙看到我们冻得跺脚,会买鞋垫给我们,让大家多垫一副。”

后来,许万祥把和老孙学到的,以及在工作实践中总结的配料、腌制和搅肉经验,也毫无保留地教给一位又一位新员工。

时光流转四十载,变化的是时代,不变的是初心。

为实现口感升级,原料配比、腌制、搅肉、熏制等数十道传统工艺均有迭代。以颇有讲究的肥肉举例,为了让红肠中的肥肉达到“香而不腻”的口感,原料组选取猪脊髓代替皮下肥肉脂肪,遇热不化,观感小巧,让红肠在视觉上也更加精致。

目前,许万祥担任生产车间原料组组长,手把手带出过一百多位徒弟。

在哈肉联就职的员工会称自己为“肉联人”。从元旦到现在,许万祥还没有给自己放过一天假。“这是肉联人的职守。消费者和市场都有需求,我们愿意为哈尔滨的这份好特产添柴加火,希望能让红肠成为哈尔滨独有的城市名片。”

老字号,“不服老”

百年企业的辉煌要如何延续?适应不同

环境下的市场是最好的答案。

哈肉联在坚守传统技艺的同时,谋求创新发展。2003年11月,哈肉联企业与雨润集团组建公司,为老字号品牌注入了新的活力。2005年5月,雨润集团投资在哈尔滨双城区建设加工基地,引进技术装备,生产、研发和检测趋于规模化、标准化、科学化发展。

“硬件”与“软件”的双升级,让一些过往凭感官判断的经验有了数字化参考。例如在熏制过程中,传统工艺技师使用老式烟熏工艺熏制;利用3-5年苹果木、梨木等果木明火烧制,老师傅凭经验积累把握烧制的温度与时间,让红肠达到“烟熏自然红”,肉质紧实而不柴。

烧制火候的把控需要数十年积累的经验。目前,封闭车间内温湿调控和烤蒸熏一体烟熏炉等先进设备,提高了红肠的生产效率,也为传统老工艺的传承提供了对比参照。

对老技师而言,这是一件好事。在过去,许多红肠的制作经验无法通过文字来给出具体描述,只能通过师父和徒弟一起磨合,在实践中领悟总结,口口相传。“在还用冻肉做原料的时候,缓化要多久,怎么控制失水,都有很大的学问。自采用鲜鲜肉以后,这些经验确实用不到了。”许万祥说,“但先进的机器也不能取代大家,比如它无法识别一块肉的肥瘦占比,这也就不能判定这块肉到底适不适合用来做红肠,还是需要人来判断。”

2007年,哈肉联红肠制作技艺被列为了黑龙江省非物质文化遗产。肉联厂的另一位“60后”老技师顾文利,

东光奥威交出创新发展新答卷

作为国内知名的汽车真空助力器带制动主缸的生产企业,吉林东光奥威汽车制动系统有限公司坚持以技术创新为抓手,以新产品研发为动能,以每年占比销售收入5%以上的研发投入点燃创新引擎。2023年,主营业务收入和利润同比都有较大幅度增长,交出创新发展新答卷。

抓创新就是抓发展,谋创新就是谋未来。东光奥威坚持科技引领、创新驱动,不断营造创新环境,培育创新土壤,以科技创新拓展企业发展的广阔空间,推动转型升级和高质量发展。去年5月,在高端人才密集的苏州成立了研发中心,高薪聘请项目团队,形成长春、苏州两地研发中心协同作战的局面。该公司在2023年获得的新项目,实现批量生产的项

目以及在研项目的数量都创历史新高。2023年,积极做好知识产权的申报工作,获得2项授权发明专利。

2023年,东光奥威持续坚持大客户市场营销战略,坚持优质资源向优质客户倾斜的市场策略,狠抓关键客户、关键项目落实,销售收入持续提升。2023年完成客户装车245万套,前十客户收入占比达92%,市场占有率10%以上。一汽大众·捷达品牌全系稳定供货,积极推动BC316项目横展,MQB平台横展项目(速腾车型)正在进行认可流程;东风日产轩逸系列实现稳定供货,获得日产逍客(P32S)定点开发权;在奇瑞、吉利、上汽、长安等多客户获得新项目,奇瑞汽车完成T1、M1A系列车型横展,重点新项目JX67顺利批产;

上汽乘用车IP42、AP31-M4等车型顺利进入SOP,吉利汽车PA2A、G426等项目顺利批产,完成G426(AD)及SX11车型横展;长安汽车获得CS75(北京)项目定点,增添了企业的发展后劲。

为持续优化薪酬体系,有效发挥薪酬的激励作用,东光奥威在不同类别的人员中采取差异化的薪酬激励方式;工艺技术人员、管理人员开展岗位等级评定工作;科研开发人员实行能力评价;营销人员进行岗位等级评定和专项奖励。差异化薪酬激励实现了薪酬与自我增值和业绩增值有效挂钩,员工收入由普调被动增长转变为个人增值主动增长,并对激励方式进行了标准化和制度化。专门技能人员采用浮动工资与产值联动的核算方

跨越周期的新曲线

——一家企业销售逆势上扬的背后

■ 熊争艳 白田田

这是一家企业的销售曲线:第一个波峰出现在2011年达750亿元,之后连续五年下降,2016年跌至谷底300亿元,随后曲线一路上扬,到2021年达第二个波峰1720亿元,2022年到1395亿元。

近日,记者在湖南长沙三一集团总部看到这样一张2009年-2022年销售额示意图。“2023年销售额是否继续下降?”记者问三一集团轮值董事长唐修国。

“不会。”唐修国回答,2023年业绩相比2022年会止跌企稳,从目前数据看,销售额比2022年略有增长。

被称为经济“晴雨表”的工程机械行业,具有很强的周期性。近年,这一行业面临较大下行压力,包括三一集团在内的工程机械企业也是如此。

我国处在经济恢复和转型升级的关键期,面临国内有效需求不足,部分行业产能过剩等挑战。2023年,全国固定资产投资同比增长3%,其中基础设施投资增长5.9%,房地产开发投资下降9.6%。

在唐修国看来,逆势上扬的重要原因是一三集团业务结构已发生重大变化:2021年销售额达到峰值时,其销售的八成多来自旗下核心企业——以工程机械为主业的三一重工。但2022年以来,三一集团的煤炭机械、港口机械、风电设备、应急设备、重卡等业务持续增长,电动化、智能化新产品在市场上热销。

对于三一集团来说,这是穿越周期的“第二增长曲线”,这些新业务也高度契合我国推动高质量发展、构建新能源、高端装备、绿色环保等增长引擎的要求。

除了在国内市场发力新兴业务,三一集团海外销售的增长曲线更是快速上扬,对总体业绩起到很好的支撑作用。

“三一将全球化战略放在更加重要的位置,现在海外收入占比达到三分之一,创造了60%至70%的利润。”唐修国说,特别是对共建“一带一路”国家的销量在2023年前三季度突破200亿元,占海外销售额的一半以上。

为什么中国的工程机械产品走俏共建“一带一路”国家? “这些年中国建成很多全球最具挑战性

的工程,这些工程又带动了我国装备技术的研发。”唐修国说,因此中国产品和技术的适用性强;同时中国产品契合共建“一带一路”国家经济社会发展的需要,特别是在基础设施建设、能源开采、住房建设等方面的巨大需求;另外,中国装备制造企业与国内基建企业、海外合作伙伴形成紧密关系,共同提供性价比高的产品和优质服务。

2023年,不只是三一,徐工、柳工等多家中国工程机械企业的海外收入比重都在增加。

“共建‘一带一路’为中国制造业打开了新空间,有利于中国从制造大国向制造强国迈进。”对外经济贸易大学国家对外开放研究院教授陈建伟说。

国务院发展研究中心产业经济部副部长许百元说,不同产业处于不同的经济周期,相应地对各类装备制造的需求有明显起伏,比如随着投资下行,对工程机械产品的需求会较弱的,但同时其他一些快速发展的行业会对相应的装备制造有旺盛需求。从大企业平稳发展的角度看,跨周期的业务布局更有利于长期稳定发展。

负责带领团队进行口味改良与新品研发。对有二十多年厨师从业经历的他而言,这既是工作,也是兴趣所在。自加入研发团队,顾文利和同事结合市场调研情况,已研发一百余款新式菜品。熏香通脊、猪蹄、烧鸡等佐餐辅食,以及铁锅炖大鹅、小鸡炖蘑菇等预制菜,都是哈肉联向前不断迈进的足迹。2022年,哈肉联还与鲍师傅跨界联名推出红肠蛋黄酥。

“时代在不停进步,我们不能吃老本,需要跟得上时代。”顾文利介绍道,“根据市场调研的用户需求,会按需求紧急程度安排改款或研发,不同小组同时开发对比,择优再改进。”

在大力开拓线上渠道的过程中,也能收集到消费者口味升级的需求。近两年,哈肉联在拼多多平台发力,开设旗舰店,迄今拼单量已超过20万件。“我们主推的醇香红肠80g装最受欢迎,在百亿补贴加持下,位列拼多多哈尔滨红肠排行榜榜首。”哈肉联拼多多店铺负责人高岩介绍,“每一位消费者的改进建议我们都会记录下来。此前有消费者咨询可否上线纯瘦肉肠,也有消费者更爱吃带有牛肉的红肠,我们都会认真调研,在保证口感和品质的基础上微调测款,实现口味升级。”

真诚永远是必杀技

今年1月,哈肉联在中央大街直营店举办快闪活动,将红肠切割制作成小金球,邀请外地游客前来免费品尝“肠”。来自福建的“95后”林晓,在加入品“肠”大军后对哈尔滨红肠赞不绝口,当即从线上下单为父母拼了一单。

“第一次来到东北,做攻略时知道哈尔滨红肠是一绝,果然不负盛名。”林晓说,“这次没能带家人看东方小巴黎有些遗憾,那当地的特产是一定不能错过的。线上下单很方便,省去了托运的麻烦。”

中国的当代匠人,把手艺与现代技术糅合,量产丰沛。拼多多持续挖掘匠心好物,让精益求精的产品高效匹配给有需要的人,同时助力手艺人创富增收,回报匠心。此前,拼多多针对新疆消费者开通了中转集运包邮业务,哈肉联借此契机将肉香传到了西北。

哈肉联的真诚与消费者的热情支持,是一场双向奔赴。去年的拼多多年货节期间,红肠、东北特色熟食、酱卤系列都成为了爆品。今年元旦以来,哈肉联整体销量同比有大幅度提升。

红肠在哈尔滨经过一百多年的传承与发展,在拼多多等电商的帮助下,飘香全国。“产品本身,是对品牌、对城市最好的宣传。”许万祥说。

式,使员工收入与企业价值创造有效联动。自此,奥威公司全面建立了各类人员系统化的薪酬增长长效机制。通过组织5名中层管理人员挂职交流、管理和技术类17个岗位班组长和室主任公开竞聘,年轻的班组长和室主任脱颖而出,为企业的后续发展积累了人才力量。

“坚持科技创新、管理提升,全面推进产品结构、市场结构调整,做强汽车制动产品,向电动化、智能化电控制动系统和轻量化产品发展,打造‘一专多能’的多元化产品经营的新发展格局。”对公司的下一步发展,公司总经理康建军信心满满。

(晨风)



河南油田采油二厂被授予西北油田采油四厂优秀承包商

近日,从西北油田采油四厂2023年承包商表彰会上获悉,河南油田采油二厂从西北油田采油四厂28家承包商队伍中脱颖而出,被授予西北油田采油四厂优秀承包商,赵小兵、姜辉、查艳东、邓超敏、付莲等5名员工被评为优秀承包商先进个人。这是河南油田采油二厂连续5年受到西北油田采油四厂表彰。

此次会议是西北油田采油四厂成立至今,第二次组织召开的大型市场管理专项会议。会上,河南油田采油二厂新疆油气服务项目部经理马广阔代表8家优秀承包商做了典型发言。

李爱国 胡强 摄影报道