招贤矿业 以新质生产力 赋能高质量发展

■ 吴琼 王雨晴

“招贤矿业工业广场沿山谷而建,形成东西两侧连续高差不一边坡。现有高边坡共三处,最大高差31m;陡坎一处,位于煤仓西侧。一旦边坡失稳,可能引发滑坡、崩塌等地质灾害,不仅会造成巨大的经济损失,更会直接威胁到职工的生命安全。实施科学的边坡监测治理,能够及时发现边坡变形迹象,预测潜在风险,从而大大降低事故发生的概率。”招贤矿业总工程师杨眷介绍说。

为了攻克边坡治理难题,招贤矿业建立边坡灾害治理自动化监测预警系统,布设包括东风井主场地地面在内地表位移监测点57个、深部位移监测16个、声光报警3个。当发生暴雨、地震等自然灾害引起边坡发生扰动,根据扰动大小提供蓝、黄、橙、红四种等级的预警,为采取恰当及时的应急救援保障措施提供参考数据、延长避险时间,降低因滑坡造成的财产损失及人员伤亡。

2024年7月16日19时,麟游县气象台发布暴雨红色预警,预计连续3小时降雨将达100mm以上,矿井降雨量观测站显示招贤矿区实际总降雨量为62mm。截至17日22点,红色预警及蓝色预警2个监测点的相对变形量均小于2mm,说明边坡整体稳定。经过本轮强降雨、大风天气的实际检验,招贤矿业边坡灾害治理自动化监测预警系统监测灵敏、精确,对于边坡地带等区域发生的微小位移能够全面监测覆盖,实现了精准感知、实时监测、智能分析、在线监控、预警预报、人技联防的全流程管理闭环。

建立边坡灾害治理自动化监测预警系统仅仅是招贤矿业实施科技创新的一个缩影,也是以新质生产力推动矿井高质量发展的坚实步伐。

今年以来,该矿在2307风巷采用集团公司首创的立井煤仓金属套管快速成井新工法,消除了传统煤仓人工扩刷、支护过程中的安全隐患。采用(ZFY1.8/40/250型)反井钻机导孔扩孔一次成井,金属套管自上向下一次安装到位,浇筑固定,缩短煤仓施工工期20天,为2307风巷高效进尺争取了先利条件;在2306工作面实施定向预抽长钻孔和高位定向长钻孔,实现了瓦斯超前治理;优化2307风巷回风联巷、4306风巷回风联巷、2302风联巷的设计,减少井巷工程300余米;建立“1254”矿井自然发火防控体系,被中国煤炭工业协会生产力促进中心评为煤炭科技创新成果转移转化项目三级。

“现在的工作环境时时刻刻都能体会到什么叫智慧矿山,刷脸考勤用餐,便携仪领用充电、人员入井信息检测,还能在调度室实现一键采煤,真是赶上了好时候。”采煤机司机常洋洋是该矿第一位地面远程遥控调试煤机司机。招贤矿业让职工切实感受到新质生产力带来的变化,在职工心底厚植“新质生产力创造美好生活”,引导职工积极融入矿井科技创新的体系中,切实提高职工的幸福指数,持续催生科技创新的内生动力。

皖北煤电恒源煤矿

以技术“含新量”提升发展“含智量”

■ 夏伟

“命令已发出,请注意安全……”在皖北煤电恒源煤矿地面排矸系统,一辆无人驾驶电机车正牵引满载矸石的矿车行驶在轨道上,直道前行、弯道减速、道口鸣笛,各个环节丝滑顺畅,精准到位,这是该矿推进地面排矸系统无人化运输的一次积极探索,更是发展新质生产力,推进智能化矿井建设的一个缩影。

智能化矿井建设是煤矿安全发展的必由之路。近年来,恒源煤矿将智能化建设作为重要抓手,牢固树立“创新是第一动力”的理念,围绕技术创新、装备创新、管理创新等内容,从井下到地面,从生产到辅助,以“新”主导,以“质”为胜,高起点科技赋能,持续深耕智能建设,矿井焕发出新活力。

“最强大脑”让管控更精准

“Ⅱ41上1智能工作面现场人员请注意,现在准备一键启动。”“好的,收到。”“一号皮带机启动,请注意安全。”“转载机启动,请注意安全。”……恒源煤矿调度指挥中心,综采一区集控司机周大浩与井下Ⅱ41上1工作面通过载波进行安全确认后,轻点按钮,百米井下的采煤机配套设备依次启动,滚滚乌金被源源不断地送往地面。

走进该矿调度指挥中心,偌大的一体化调度平台大屏上,安全生产、监测监控、应急指挥、信息化管理等各板块运行有序,生产场景尽收眼底。滑动鼠标,轻轻一点,采煤、掘进、运输、机电等井下各生产系统任意切换,通过不同分区显示,全方位、多角度、智能化采集传输井上、井下各生产工作区域安全生产数据信息,数据清晰准确,精准定位实现人员与设备高效调度、安全监测仪器联动告警,呈现拿数据说话、靠数据分析、用数据决策的管理新模式。904台高清摄像仪对井上下作业固定地点视频监控全覆盖,让“三违”无可遁形,实现安全生产“一张网”,为矿井提供坚实“技防”保障。

在屏幕中央显要位置,一张重要任务管控清单格外醒目。“这是我们的重要任务驻屏跟踪督办机制。”调度所所长陈辉介绍,每天把重要任务梳理成清单进行驻屏跟踪督办,调度员通过视频可以实时查看现场施工期间管控措施及责任落实情况,从重要任务的梳理、过程控制到闭合管理,进行全流程管控,时刻保持对重要任务高度警惕,实现重要任务监管无“盲区”。

无人驾驶 让生产变高效

“滴、滴、滴,车辆通过,请注意安全……”在该矿地面排矸系统轨道上,时常会看到一辆无人驾驶电机车牵引满载矸石的矿车,伴随着阵阵警示语音播报行驶在轨道上。

该矿坚持围绕“智能”创新,利用生产设备的智能化升级,科学转变生产方式,2022年12月份,通过对地面排矸系统进行升级提效改造,投入使用地面遥控驾驶集中控制和电控司控道岔、推车机转辙道岔、地面电子围栏以及车辆AI自动识别归类系统等创新技术,打造了一条“智能程度高、安全性能好、作业流程简”的本质安全型运输排矸系统,合计节省投入资金约57万元/年,达到了智能创新、减人提效的目的。

“基于无线精准定位的遥控驾驶技术,地面排矸系统一键启动后,WXCD-I型无人驾驶电机车将自动完成运输线路选择,沿途电动道岔、封闭警戒闸门自动闭锁,全程车载AI避让系统及视频监控,机车行程和校准开关双重控制,实现自动行止和加、减速。”运输区副区长吕志伟说。同时,曲轨排矸车间自动启停封闭闸机、腭式闸门、带式输送机,约8分钟即可完成一列车辆排矸作业,相较以往,运输效率大大提高,系统安全更加可靠。

与以往不同,该矿井下皮带机在地面一样实现集控操作。在调度指挥中心,保运科两名员工通过按键,轻松开启井下原煤运转系统皮带机、给煤机。

AI识别 让监管更有力

“AI摄像智能识别Ⅱ637一部皮带上有埋吸管、胶丝袋、饮料瓶杂物进系统;AI摄像智能识别北部井-950皮带上有大块矸石(≥700mm)、钢筋杂物进系统……”在调度指挥中心,AI视频监控中运行的皮带上如果出现杂物、大块矸石等异物时会语音报警并抓拍图片。

为保证井下原煤主运系统安全高效运行及原煤质量,该矿把AI摄像智能识别运用于煤质管理,分别在井下Ⅱ41上1机巷、Ⅱ63运输下山、-950东翼胶带机头等原煤运输系统安装了AI异物识别系统,通过AI摄像智能识别系统对原煤皮带上的杂物、大块矸石进行识别抓拍、资料留存及责任追究。

“AI异物识别系统对皮带进行24小时监控,识别异物大块的同时,还能有效监测原煤运输系统煤量大小、皮带机跑偏等问题。”保运科科长梁凯介绍,当检测到煤量过大时会提前预警,及时提醒生产单位根据预警调整煤量,有效保证原煤运输系统安全高效运行,减少杂物进入系统和各煤仓卡眼、棚眼等现象,提高原煤运输效率和原煤质量。

此外,该矿还利用AI智能识别技术对副井提升的矸石、煤、物料、杂物等车辆进行识别,系统自动控制副井西门出车场处的电控司控道岔,进行轨道切换,利用三股轨道进行分类组成车列后,再运输至地面不同区域,避免了车辆混杂,有效地提高了运输效率。

正值当“夏”,生产正忙。恒源煤矿创新发展的脚步从未停歇,持续在智能化建设上攻坚发力,用一个个“新鲜”的智能助手构建“智慧网”,全力向“新”而行,走出“新”光无限!

汾酒半年报:璀璨绽放,全国化阔步前行

8月27日下午,山西汾酒以一份耀眼的半年报,在白酒市场的舞台上熠熠生辉。在竞争激烈的行业大环境中,汾酒凭借着强劲的增长态势,再次成为行业瞩目的焦点。

上半年,汾酒业绩斐然,实现营收227.46亿元,同比增长19.65%;净利润达84.1亿元,同比增长24.27%。一季度创造了单季度营收153.38亿元、同比增长20.94%的辉煌成绩后,二季度势头不减,半年度业绩稳定保持近20%的增长速度,为全年目标奠定了坚实基础。与其他白酒上市公司的半年报相比,汾酒行业领先的增长水平一目了然,其核心产品如强大的动力源,有力地推动了渠道的良好动销。

从市场分布来看,省内市场销售收入83.94亿元,省外市场销售收入142.66亿元,同比增长25.65%,全国化进程成效显著。2023年底推出的“汾享礼遇”渠道新模式,一经推出便赢得市场热烈响应,极大地推动了省外市场的加速布局和深度耕耘。面对消费分化趋势,汾酒顺势而为,精准调整不同区域市场的产品投放策略。一方面,大力增强玻汾的普及性和带动性,使其在大众消费市场中光芒四射;另一方面,通过创新营销手段提升青花系列的高端性,在省外市场实现高质量发展,展现出卓越的市场适应能力。

汾酒始终坚定地聚焦三大市场布局策略,持续精耕长江以南核心市场,精心优化长三角、珠三角等潜力市场战略方案,使得长江以南市场稳步突破,成绩显著。截至报告期末,经销商数量达到4196户,净增加256户,充分显示了汾酒在市场拓展方面的强大吸引力和凝聚力。2023年汾酒的10亿元级市场有7个,今年上半年,晋、京、津、冀、豫、鲁、陕、蒙等大基地市场保持稳健增长,部分区域市场增速高达20%左右。同时,准10亿级市场持续扩容,省外10亿元市场不断增加,长江以南核心市场同比增长超30%,全国化进程进一步扩大,展现出蓬勃的发展活力。在上海、安徽、广东等省外重点布局市场,汾酒距离破10亿目标越来越近,全年增长趋势确定性强,前景光明。

在产品结构方面,中高价酒销售收入164.27亿元。得益于持续的产品结构升级,中高价酒保持强劲增长势头,青花系列发挥关键引领作用。此外,今年汾酒大力加强腰部产品打造,全新升级的青花汾酒20、老白汾酒10在经销商大会上惊艳亮相,并上调老白汾全系列开票价。从市场表现来看,老白汾、巴拿马系列增长超出预期,有望成为中高价酒赛道新的增长曲线,为汾酒未来发展注入新动力。线上渠道发展迅猛,在618全周期,京东、天猫、抖音、快手四个电商平台的汾酒官方旗舰店均获得白酒品牌旗舰店销售排名第一,极大地扩大了品牌影响力,展现出汾酒在数字化时代的强大竞争力。

此外,汾酒在财报中明确表示,将根据年度销售计划和市场动态,精心统筹做好管理提升、秩序维护、宴席推广、圈层拓展、事件营销等方面工作。通过多元化广告投放,坚定地推进品牌建设推广,不断强化品牌发声。进一步完善汾享礼遇内涵、扩大覆盖范围,实现不同渠道的精细化管理,展现出汾酒在市场运营方面的专业与用心。

事实上,上半年在汾享礼遇、数字化等多项举措的合理推动下,汾酒的单个经销商、单个终端的销售体量和增长质量显著提高,形成了正向循环。多项举措共同发力,为汾酒的发展注入强大动力。“汾享礼遇”通过系列活动实现IP化运营,极大地提升了渠道动销和终端开瓶率。渠道费用的增加,体现在网点、终端铺货和陈列等方面,给予了经销商强大信心。消费培育的不断加强,引导品鉴消费,形成从众消费风潮,加速了整体动销。此外,汾酒价盘稳定,以120万家核心终端为基本盘,终端共建工程和核心终端联盟的建立,让合作伙伴在行业调整期仍能盈利,再次证明了汾酒稳定的市场根基。

展望未来,汾酒在全国化的征程上必将继续昂首阔步,以坚定的步伐和昂扬的斗志,为白酒行业的发展书写更加辉煌灿烂的篇章。 (杨仁宇)

山东淄川:合作社独辟新径酿精啤促共富

近日,工人正在淄川区松舟农业专业合作社自动化发酵车间接啤酒准备化验。山东省淄博市淄川区寨里镇邹家村发挥党支部+合作社模式,牵头成立了淄川区松舟农业专业合作社,利用地域“万米山洞”和优质水源优势,独辟新径,在齐鲁工业大学中德啤酒中心的支持下,新上了精酿啤酒生产线,成为农民增收致富的“共富”项目。

闫盛霆 摄影报道

江南工业集团 两个QC小组获湖南省一等奖

■ 齐艳

近日,从湖南省第45次质量管理小组成果交流会上传来喜讯,中国兵器江南工业集团机加一分厂“前保护盖QC小组”和总装分厂“战斗部质量QC小组”从全省650余个QC小组成果中脱颖而出,双双荣获一等奖。

本次QC小组成果交流发表会由湖南省质量协会、湖南省人民政府国有资产监督管理委员会、湖南省工业和信息化厅等联合举办。成果发表采取现场评分和成果报告材料评审评分相结合的方式。

在发表会现场,江南工业集团获奖的两个QC小组成果材料内容详实、数据充分,成员配合默契,发表流畅,展现了科学严谨和积极向上的风貌,得到了现场评审专家的一致肯定。

此次获奖是对公司持续追求卓越、不断创新,积极推进群众性质量管理活动开展的高度认可。将有利于广大一线员工不断提高质量攻关和创新能力,助力公司高质量发展。

▶▶▶[上接P1]

刘国华:中国企业信息化管理改革的推动者

刘国华主持开发的这套系统是苏宁进行售后服务信息化管理的开始,不仅大大提高了企业的统筹管理能力和售后服务水平,使苏宁收到的投诉大幅减少了约80%,更为苏宁日后整体的信息化改革奠定了扎实的基础,助力苏宁在激烈的市场竞争中赢得关键优势。

与此同时,这也坚定了刘国华对企业信息化系统平台化架构开发的信心,更让他充分意识到中国企业信息化改革的必要性,他希望信息化管理软件能够为更多企业服务,为企业发展带来切实的益处。为此,刘国华从未停止追求自身提升,工作之余,他利用一切可以把握的机会和资源,在2005年取得了复旦大学高级工商管理硕士(EMBA)学位。对所踏足领域饱满的热情和充沛的精力使刘国华不断深入学习,在提升能力的同时,他的思维与格局也在同步扩大。

行业延展 推动企业改革浪潮

在苏宁售后服务系统成功实施后,刘国华开始专注更广的信息化管理范围,包括ERP系统的研发与应用。但在当时,ERP的概念在国内还远未普及。在刘国华看来,要推广ERP系统,首先就要让更多人知道它,这是大规模进行企业信息化改革的第一步。为此,他通过大量的专业文章,分享了ERP的理念、成功与失败案例的研究等,让更多中国企业高管与经理人,能够充分理解ERP,进而有效实施、使用ERP。自2000年到2014年的十余年间,刘国华对企业信息化理念的传播推动着不同行业开始进行信息化改革,同时用友、金蝶、远光、SAP、oracle等中外软件供应商也迅速在中国市场崛起。

纵使理念已经推行,但企业的数字化改革在具体实施过程中仍面临着各种各样的困难。为了系统帮助更多企业完善信息化的改革,刘国华毅然踏上创业征程,创办上海柏格森企业管理咨询有限公司。在此期间,他为用友、金蝶等众多企业提供咨询服务与创新策略。面对企业信息化过程中的专业壁垒和复杂的匹配问题,刘国华提出运用自己多年前就创想到具有前瞻性的“平台化架构”理念,即面向对象建模、搭建平台的开发方式。相较传统的代码开发,将同业中不同企业百分之八九十的共性需要功能保留下来,搭建成平台,其余功能只需要在此基础平台上做个性化开发延伸拓展。以用友政务为例,刘国华在2005年为其提供顾问服务,推动其“三维统筹”战略的制定与实施。在他的咨询建议下,用友政务改变了传统的代码开发方式,采用平台化的面向对象开发技术。这一变革使得用友政务的软件产品能够快速响应市场需求,开发效率大幅提升,产品竞争力显著增强。除了面向各类服务企业的软件商,刘国华的这一原创性技术架构与理念也大大惠及了使用这些应用系统的最终企业用户。这种平台化开发方式大幅提高开发效率,原本需要2年的开发周期缩短到几个月,为企业节省大量时间、经济成本,而国产管理软件厂商也因此取得了长足的发展与进步。

同时,刘国华被世界“五大”管理咨询公司之一的法国凯捷(Capgemini)咨询(中国)公司CEO苏启明先生聘为CEO COACH,帮助凯捷咨询制定和实施中国市场战略,为凯捷在中国ERP实施市场取得了不俗的成就。

2008年,作为万国数据(GDS)早期创始人之一,时任副总裁的刘国华协助公司制定、实施新的战略市场定位,即针对企业重要数据存储与备份的业务方向,通过灾难备份、灾难恢复来帮助企业实现BCM(Business continuity management,业务连续性管理),以应对像9·11这样的灾难性事件发生时导致的重要数据丢失、破坏等数据安全问题。如今,万国数据也已成为中国最大的数据中心和IT基础设施服务提供商,以其卓越的规模和服务质量在信息化时代强势领跑。

作为企业信息化发展的领航者和弄潮儿,刘国华在思想、理论和技术层面为这个行业做出了极具影响的贡献。他不仅在个人的职业生涯中取得了突出成就,同时在中国民营企业的黄金发展史上留下了浓墨重彩的一笔。刘国华在企业信息化改革领域的卓越贡献和显著成就,为他赢得了业界的高度赞誉和尊重,更为后来者树立了光辉的典范。

对于未来企业信息化改革的走向,刘国华有着敏锐而精准地判断。他坚信平台化架构将在企业内部管理中持续深化,软件须能更敏捷地响应企业不断变化的需求。同时,人工智能在企业决策中的影响力将与日俱增,大数据分析将成为企业战略制定的核心依据。刘国华表示,他将坚定不移地在企业信息化改革的道路上继续探索,为行业的发展贡献更多智慧和力量。

张家口市宣化区农村集体经营性建设用地使用权挂牌出让公告

宣集土告字[2024]第13号

经张家口市宣化区人民政府批准,张家口市宣化区洋河南镇东甘庄村村民委员会决定委托河北骏祥拍卖有限公司,挂牌出让3宗农村集体经营性建设用地使用权。现将有关事项公告如下:

一、出让宗地的基本情况和规划指标要求:

编号	土地位置	面积(㎡)	用途	规划指标要求			出让年限	起始价(万元)	增价幅度(万元)	竞买保证金(万元)
				容积率	建筑密度	绿地比例				
2024-008	宣化区洋河镇东甘庄村	8459.21(合12.69亩)	工业用地	≥0.6	≥40%	≤10%	50年	210	5	105
2024-009	宣化区洋河南镇东甘庄村	8910.04(合13.37亩)	工业用地	≥0.6	≥40%	≤10%	50年	221	5	111
2024-010	宣化区洋河南镇东甘庄村	8464.06(合12.70亩)	工业用地	≥0.6	≥40%	≤10%	50年	210	5	105
备注	出让宗地按现状交付,竞买人需自行踏勘,宗地出让具体情况详见挂牌出让文件。									

二、竞买人资格:中华人民共和国境内外的法人、自然人和其他组织(除法律法规另有规定外)均可申请参加,但存在国土资发[2010]151号文件列举的土地违法违规行为的及欠交土地出让金的单位和个人不得申请参加竞买,申请人须单独申请。

三、竞买报名时间、地点及要求:

1.报名时间:自2024年8月30日至2024年9月28日16时止;

2.报名地点:河北骏祥拍卖有限公司(河北省宣化区相国庙街1.6-7号101,节假日期间正常报名);

3.本次挂牌出让的详细资料和具体要求,见挂牌出让文件。申请人可在报名时间内(每天上午9:00-11:30,下午14:30-17:00)到河北骏祥拍卖有限公司获取出让文件。申请人需详细审阅本次出让文件,有意参加竞买者,需提交书面申请、交纳竞买保证金的截止时间为2024年9月28日16时(以银行到账时间为准,竞买保证金请注明:宗地编号,例如“2024-008号宗地竞买保证金”,且竞买保证金交款人需与竞买申请人名称一致),16时以后不再接受任何申请报名材料及材料补充。

4.经审查,申请人按规定交纳竞买保证金,具备申请条件的,张家口市宣化区洋河南镇东甘庄村村民委员会和河北骏祥拍卖有限公司将在2024年9月29日17时前确认竞买资格。

四、挂牌报价时间、地点:本次挂牌报价时间为2024年9月19日上午9时至2024年9月30日上午9时止,地点为张家口市宣化区公共资源交易中心柏卖厅。

五、其他需要公告事项:

1.各竞买人需在河北省公共资源交易公共服务平台(http://www.hebpr.cn/)注册竞买主体账号,按相关要求上传材料后由交易中心工作人员进行核验。

2.本次农村集体经营性建设用地使用权挂牌出让不接受口头、电话、传真及网上报名。

3.自公告之日起展示出让宗地,申请人需自行踏勘。

4.本次农村集体经营性建设用地使用权挂牌出让按照价高者得原则确定竞得人,在挂牌时间截止时,有竞买人表示愿意继续竞价的,转入现场竞价,通过现场竞价确定竞得人。

5.本次农村集体经营性建设用地使用权挂牌事项如有变更,将在有关媒体刊登变更公告或书面通知竞买人,届时以变更公告或书面通知书为准。

6.本公告未尽事宜以挂牌出让文件为准。

六、联系方式与银行账户:

联系地址:河北省张家口市宣化区相国庙街1.6-7号101

联系电话:13831565586联系人:张先生

开户单位:张家口市宣化区公共资源交易中心

开户行:中国工商银行股份有限公司张家口宣化支行

账号:0412041529300258060

行号:102138111868

张家口市宣化区洋河南镇东甘庄村村民委员会河北骏祥拍卖有限公司

2024年8月30日