

锦江应急局会同多部门
召开危化品“打非”工作
协调会

10月18日,四川省成都市锦江区应急管理局同该区公安分局、市交警一分局召开危险化学品“打非”暨成品油“打非”工作协调会。

会议通报了近期危险化学品事故有关情况,围绕当前危险化学品“打非”和成品油“打非”这一重点工作的难点、堵点问题展开研究讨论,再次明确与会部门的分工分工,健全深化该区联合“打非”机制,并就锦江辖区一起非法储油及销售案的调查,督办工作作出安排部署。

下一步,锦江区各有关部门将持续加强危险化学品及成品油市场的日常监管和巡查管控,合力推动危险化学品“打非”暨成品油“打非”工作见行见效,不断健全巩固安全监管长效机制。(宋泽)

▶▶▶上接P1

几个月后,搭载潍柴氢燃料电池的第一台公交车在潍坊上路,规模逐渐扩大到300多辆,示范效应明显。

目前,潍柴燃料电池产品在卡车、客车、矿卡、船舶等领域均实现示范应用。2023年,潍柴氢能发动机销量约占发动机总销量的20%。

“今天起跑的未来产业,将是明天决胜千里的支柱。”王健说,有了新能源技术储备,潍柴的动力产业发展更有底气。

画好动力产业同心圆

秋风至,稻谷香。在黑龙江建三江垦区,数十台潍柴雷沃PT7000智能拖拉机驰骋在一望无际的黑土地上。

“上车只管扶着方向盘,连油门都不用踩,快慢自动控制,性能完全不输进口农机。”农机手感叹。

多年来,国内发动机、变速箱、车桥、液压等企业各自为战,曾导致我国重载动力系统在全球竞争中处于劣势。为与世界强手“掰手腕”,画好自主“中国心”的产业链同心圆,成为必选战略。

10余年前,潍柴通过并购、重组等方式,先后整合法国博杜安、意大利法拉帝、德国林德液压、美国马泰克等11家欧美企业,打造形成全球动力产业联合舰队。

P7000智能拖拉机就是产业同心圆结出的一个硕果——2021年,潍柴融合林德液压、雷沃智农先进技术打造的这款智能拖拉机,让我国告别了200马力以上CVT无级变速拖拉机长期依赖进口的局面。

然而,企业的结合特别是跨国结合,并非一定“1+1>2”。跨洋并购存在“七七定律”——全球范围内70%的并购未能实现预期商业价值,其中70%的失败案例是因为文化整合失败。

收购百年企业博杜安,就给了潍柴当头一棒。2009年,潍柴收购团队进驻时,“迎接”他们的是工厂里抗议的标语和挥舞的拳头。

消除隔阂,只有从心换心。

潍柴担当队当场承诺:“我们是来建设的,不仅不裁撤职工,不转卖企业,还会通过产业协同帮助博杜安走出困境!”

潍柴说话算话,将博杜安作为重要产业拼图,纳入潍柴发展战略。曾经20多年没有新产品的博杜安,如今业务已从船舶拓展至工业驱动、高端卡车等领域。

“喝茶”与“喝咖啡”,在这里有效融合,潍柴驻博杜安管理人员蒯晓说,双方战略统一、资源共享,文化融合,去年公司营业收入收入2亿元。

要实现“1+1>2”,必须聚焦主业优势互补、相互赋能,激发乘数效应。

潍柴部件被作为工程机械的“肌肉”,我国高端液压产品长期依赖进口。2012年,潍柴收购德国凯傲及其旗下林德液压,着力补齐产业链短板。

德方股东当时很不放心,担心潍柴拿了技术就走,为此专门在合同中规定:禁止将技术带回国。

“潍柴用行动证明,我们更看重的是优势互补带来的互利共赢。”潍柴集团副经理孙少军说。

潍柴投资8000万元,将林德液压在德国的产能由15万台液压件提升至25万台;制定林德液压质量标准和实现路径,并通过“对赌”优势,带动产品在中国销售。

近年来,北重集团积极响应降本增效号召,紧盯一线想办法,将具体措施落实在每一个细节里,一点一滴省下实实在在的成本。

降本增效,我们能做什么?

北重集团员工有话说

■ 高玉莹

刀具的制作、再到设备试车,用了短短3个月的时间,所有工装辅具都已制作完成,班组从每月加工无缝钢管15支提升到每月加工21支,生产效率提高40%。

提升设备能力实现能效节降

以设备能力提升实现能效节降是降本增效的重要举措,作为关键技能带头人,特钢事业部设备部陈亮带领团队通过提升设备能力实现降本增效。

为缓解化肥产能持续上涨压力,陈亮主动设计10车架120吨模锻式台车退火炉,用新型模锻式台车替换老式窑炉,对控制程序进行全面升级优化,完成120吨模锻式台车退火炉 $650^{\circ}\text{C} \pm 10^{\circ}\text{C}$ 的工艺参数要求,实现年度节约用电100余万元;完成多个炉窑改造项目,通过炉窑效能检测是能源成本管控的关键,陈亮参与完成的3.6万吨直挤压机液压压边装置辅助系统进行变频改造,实现注油泵电机工作电流由190~210A降低到140~160A,年节电能消耗成本127万元,完成101车架模锻水泵房的无人值守改造,设计编制新的水泵控制系统控制plc程序,实现水泵系统的远程监控与操作,节约电费费用210万元。

“潍柴的并购,都是从主业发展的角度出发,绝不是为了买卖企业钱。”潍柴战略规划部总经理王华杰说。

系列战略重组,补齐了潍柴在大直径发动机、CVT动力总成等领域的技术短板,并全面实现国内产业化落地,同时,潍柴整合的国外企业也都实现良性发展。

目前,潍柴海外市场占比达40%以上。时光不语,梦想无痕。

潍柴工业园正中央,高高的科技塔上,跳动着“2030倒计时”的天数,向我们打造自主“中国心”的更高目标,潍柴人只争朝夕,矢志前行。

节约电力成本降低外购电费

北重集团2023年外购电力成本占总

研制生产的汽车飞轮齿圈总成已达270种、齿圈380种,为国内50余家主要整车厂配套,为全球数十家主要OEM客户供货——

吉林大华用“新”“圈粉”

10月9日,东北工业集团吉林大华机

械制造有限公司接到一汽丰田和广汽丰田的邮件通知,吉林大华公司与参与竞标的一款车型搭载飞轮成功中标,获得该产品的

开发权。“今年以来,吉林大华公司已

获得几款车型的飞轮及

齿圈产品研

发、设计、制

造、试验、

装配、检

验、试验、

试制、改

进、试产、

量产、供

货、销

售、服务、

售后、维

护、保

障、改

进、改

造、改

造、改

造、改

造、改

造、改

造、改

对路的新产品才能增强企业的发展后劲,才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。”公司研发技术部吴加州介绍说。作为吉林省科技“小巨人”企业和国家级专精特新“小巨人”企业,吉林大华公司一直把新产品研发投入放在重中之重,不断用新产品占领国内外市场。

在新产品研发上,吉林大华公司每年都会投入,研发费用都占销售额的6%左右。“我们在新产品研发过程中主要实行项目小组负责制,项目小组成员由技术人员、市场、质量、生产等部门的有关人员组成,项目经理为技术工程师,项目经理为第一责任人。”吴加州介绍说,公司在获得新产品的开发权后,已有一半以上新产品批量供货,得到国内外客户的认可。吉林大华公司“不断用新产品占领国内外市场。”公司总经理王红岩高兴地说。

吉林大华公司是一家专业研制生产汽车飞轮及齿圈产品的企业,研制的产品的优缺点体现出公司产品开发方面的优势和竞争力,其中的铸造飞轮,铸造飞轮产品组成了吉林大华公司新产品的核心竞争力。

“这次,吉林大华公司通过博弈,成功挤掉日系供应商,拿到丰田汽车一款铸造飞轮产品组成了吉林大华公司新产品的核心竞争力。”吴加州介绍说,公司在获得新产品的开发权后,已有一半以上新产品批量供货,得到国内外客户的认可。吉林大华公司“不断用新产品占领国内外市场。”公司总经理王红岩高兴地说。

“企业在新产品研发过程中主要实行项目小组负责制,项目小组成员由技术人员、市场、质量、生产等部门的有关人员组成,项目经理为技术工程师,项目经理为第一责任人。”吴加州介绍说,公司在获得新产品的开发权后,已有一半以上新产品批量供货,得到国内外客户的认可。吉林大华公司“不断用新产品占领国内外市场。”公司总经理王红岩高兴地说。

“企业在新产品研发过程中主要实行项目小组负责制,项目小组成员由技术人员、市场、质量、生产等部门的有关人员组成,项目经理为技术工程师,项目经理为第一责任人。”吴加州介绍说,公司在获得新产品的开发权后,