

河南洛宁抽水蓄能电站首台机组转子成功吊装

10月25日上午10时,从河南洛宁抽水蓄能电站施工现场传来捷报,电站1号机组转子一次性吊装成功,标志着首台机组主要大件设备全部吊装完成,机组全面进入总装阶段。

河南洛宁抽水蓄能电站位于河南洛宁县涧口乡境内,地处洛阳和三门峡两个电力负荷的中心地带,是国家“十三五”规划重大能源项目,是华中地区目前在装机容量最大的抽水蓄能电站。电站总装机140万千瓦,装设4台单机容量为35万千瓦的水泵水轮发电电动机组。电站建成后,将以500千伏线路接入河南电网,作为电网系统重要的“调节器”“稳压器”“平衡器”,主要承担河南电网的调峰、填谷、调频、调相及紧急事故备用等任务,为建设以新能源为主体的新型电力系统、助力碳达峰碳中和目标的实现,以及增强河南电网调峰能力、优化电源结构、提高电网运行安全性和促进地方经济社会发展都具有重要意义。

发电机转子是整个水轮发电机组最核心的部件,也是机组安装过程中重量最大的部件,吊装精度要求高,难度大,是整个机组安装过程中最重要的工序。洛宁电站发电机转子由转子支架、测圆架、磁轭、磁极等部件构成,外圆直径4.806米、最大高度为10.92米、吊装重量为425吨,采用厂房两台300吨桥机并车,通过平衡梁和起吊轴进行整体吊装。为保证首台机组转子的成功吊装,吊装方案经参建方多次讨论优化和联合会审。吊装前,项目技术负责人对全体人员进行了详细周密的安全技术交底。而后,在起重工有条不紊的指挥下,两台载重300吨的桥机通过专用平衡梁吊起转子,缓缓移出工位棚,向着机坑方向移动,经过近2个小时的连续奋战,首台机组转子准确吊至预定位置,吊装工作圆满成功。

首台机组转子顺利吊装,标志着电站1号机组投产发电全面按下加速键。在后续机组总装及调试过程中,项目部将继续乘胜追击,锤炼苦干实干的作风,以比学赶超的劲头奋力攻坚,全力以赴抓好安全、质量、进度管控,以实干实绩彰显安能使命担当。

(徐迎华 张金慧)



集体生日 让职工口甜心暖

安徽省淮北矿业集团铁运处工会充分发挥“维护、建设、参与、教育”职能,情牵一线,心系职工,维护职工合法权益,当好职工的“娘家人”,在组织开展“冬送温暖、夏送清凉”的同时,对全处2000多名职工的身份信息进行摸底排序,不定期组织开展“生日会”活动,让职工将生日蛋糕吃在口中甜在心里,将生日礼物拿在手中暖在心头,充分体现处工会对职工的关怀和爱护。

李建 朱玲 摄影报道



北重集团超高压钢管自增强试验取得突破性进展

近日,北重集团顺利完成首次超高压钢管635MPa自增强试验,极大提高了产品性能,为公司承接石油和化工装备提供了强有力的技术保障。

自增强处理是一种特定处理方法,通过在钢管内壁施加压力,使其内层材料发生屈服,压力卸载后内层得到压缩预应力,外层得到拉伸预应力,能够提高超高压钢管屈服承载能力和疲劳寿命,是超高压钢管产品能否在恶劣工况下安全运行的关键工序。

(马兰 王鹏)

山东光电：“党建+”提升党建与中心工作深度融合质效

■ 陈玉华

光电集团山东北方光学电子有限公司(以下简称山东光电)党委充分发挥党建在推动改革、引领业务中的“助推器”作用,以推进党的建设“七个体系”和基层党建“七抓”工程提质增效为抓手,创新开展“党建+”系列活动,坚持党建与中心工作同频共振、深度融合并取得显著成效,形成“党建引领、业务支撑、创新驱动良性循环”党建工作新格局,以高质量党建引领和保障企业高质量发展。

坚持“党建+关键核心技术联合攻关”,实现科技自立自强

山东光电紧紧围绕集团公司“新一代光电装备与技术体系”和“10+N”民用产业集群,以装备数字化、信息化、智能化发展为主线,以党建为纽带,把党建联建共建工作作为促进党建与中心工作同频共振、深度融合的探索创新及有效途径,重点围绕关键核心技术攻关等重点任务,充分发挥企业“产学研”主导作用,深入推进实施产业链创新链“党建赋能”专项行动,组织实施6个项目的内外部“揭榜挂帅”,与山东师范大学签署战略合作暨共建联合实验室协议,与大连理工、兵装208所、中科院上海微系统所等科研院所、高校创新开展党建联建共建,在党支部建设、项目合作、技术交流、人才培养等维度进行精准

赋能,重点推进自动告警领域、孢子识别大数据检测、红外上转换计算成像技术等方面的技术协同创新联合攻关,着力破解制约科研生产的电路设计、软件开发、人工智能算法等“卡脖子”领域和薄弱环节研发深层次技术瓶颈,不断提升在关键核心技术攻关和解决卡脖子技术问题等方面能力,逐步打造具有核心竞争力的新一代单兵光电技术“独门绝技”,形成了单兵头戴光电等四大系列产品及折叠光路成像等9大关键核心技术,积累技术底蕴,有效提升山东光电装备核心竞争力和价值创造力。2020年以来,共竞标成功17项,实现主营业务收入23.31亿元。

坚持“党建+军民融合”,构建“内装+军贸+民品”良性协同发展新格局

山东光电积极贯彻军民融合发展战略,坚持市场引领,准确把握军贸和民品工作定位,进行市场需求调研,加快民品市场开拓;深入探索军民融合发展创新机制,开展单目夜视眼镜等项目的研制;加大车载等产品结构的调整,拓展新一代光电装备、民用(外贸)光电产品;开展大视场近眼显示、多光谱探测、智能识别等领域探索研究和应用技术攻关;推进数字化瞄准镜等产品的军贸立项;充分论证、突出重点,建立更加适宜民品发展的体制机制;利用新媒体宣传、线上销售、跨境

潞安化工：太行“云动”项目实现新突破

太行“云动”作为2024年潞安化工集团科技计划第一批项目,以山西潞安煤基清洁能源有限责任公司生产的煤制全合成基础油为原料,以太行润滑科技股份有限公司研发团队为支撑,突破技术壁垒,替代氟化液产品,生产出了拥有自主知识产权的单相浸没式数据中心冷却液,解决了数据中心机房高密度部署和局部过热的散热问题,降低数据中心综合投入成本高达50%以上。在上个月上海举办的2024中国国际化工展览会上,这项新的应用技术成为会展焦点,受到了观展嘉宾的关注和赞扬。

太行“云动”浸没式数据中心介电冷却液专为应对CPU元器件精密、复杂、高发热量等严苛条件下的IDC数据中心热管理系统挑战而设计。该产品专用于数据中心液体冷却解决方案,具有高清洁、绝缘性好、流动性佳、热传导率高、材料兼容性优等特点,可大大延长



数据中心元器件使用寿命,提升CPU/GPU等核心部件的计算效能。

经过测试,太行润滑科技股份有限公司的产品从安全性能方面,做到了储能装备本质性安全,击穿电压可达70千伏以上,即使单个

京雄城际铁路获第二十届中国土木工程詹天佑奖

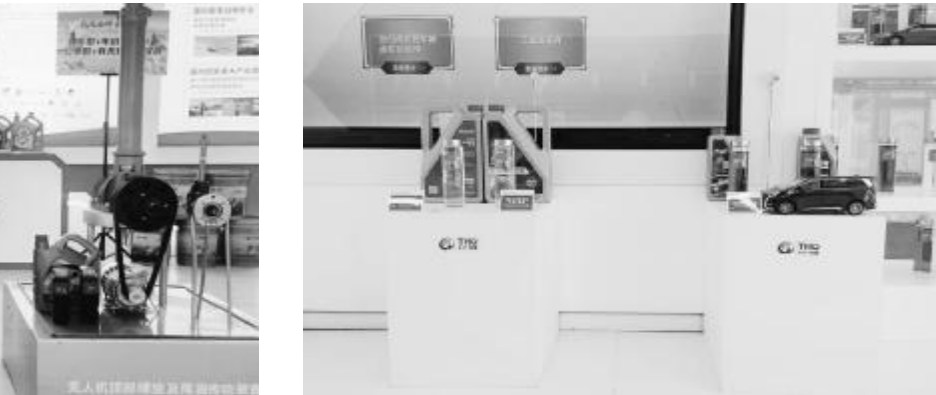
10月22日至23日,由中国工程院土木、水利与建筑工程学部指导,中国土木工程学会主办的中国土木工程学会2024年学术年会、第二十届中国土木工程詹天佑奖颁奖大会在苏州举行。

会议对第二十届中国土木工程詹天佑奖89项获奖工程进行表彰,其中,中铁上海局四公司参建的京雄城际铁路获第二十届中国土木工程詹天佑奖。

新建北京至雄安新区城际铁路位于北京市和河北省境内,线路全长92.783公里

(其中李营至新机场段35.883公里利用原京霸城际的线位)。沿线涉及北京市大兴区、河北省廊坊市的固安县、永清县、霸州市,雄安新区。全线设黄村站、新机场站、固安东站、霸州北站、雄安站5座车站。中铁上海局四公司负责京雄城际铁路JBSG-5标段的施工任务,主要负责固霸特大桥、霸州北站、固安梁场、雄县梁场、石雄左线多桥并行段等工程的施工任务。

(胡育松 李昊)



电芯出现故障,太行热管理液也能做到迅速湮灭,不会出现爆燃现象,PACK内其他电芯也不会受到影响,大大降低了类似传统形式储能的火灾风险,同时节能效率也能提升24%左右,电芯的温度偏差最高可降低4℃,

寿命提升30%以上。

多项测试数据表明,太行“云动”浸没式数据中心冷却液技术的应用,实现了新型储能设备、数据中心冷却技术的跃迁,可大幅提升运营效能。

(赵占岭)

▶▶▶[上接 P1]

从0到70,跨境电商平台Temu出海记

他通过调研美国消费者对产品的功能需求和美学需求,第一时间提供市场反馈,让林洪灿的生产调整更加有针对性。

很快,林洪灿的工厂开始生产适合欧美人身型的尺码睡裤,开辟了在当地市场走俏的牛奶丝睡衣生产线,推出防蚊、防螨虫、抗菌等功能型睡衣……借助平台的调研和推广,新品在海外市场的销量迅速攀升。

“多数中小商家鲜有出海经验,对海外市场知之甚少。从平台的角度出发,我们尽可能提供方便的出海机会。”拼多多集团副总裁卜磊说。

平台提供包括一键翻译、智能客服等全链路通道服务;为保障配送时效,选取覆盖全美绝大部分区域和主要人口集中地的不同物流商,确保在国内仓到消费者手中的时间仅10天左右……

一关关打通,上万个中国商家渐渐汇聚到Temu平台上。

跨境电商让传统外贸工厂获得升级品牌的机会。平台与商家各司其职,彼此支撑,互相成就。

一个陶瓷生产企业,得到平台反馈后,两周内通过装点陶瓷餐具、搭配花和缎带,生产出迎合节日氛围的爆品,打出品牌;

一个帽子生产企业,参加“黑五”大促时,

在平台指导下,一个月内备货5万单爆品,生产能力大幅提升;

一个眼镜生产企业,借助平台的服务注册自主商标,不断改善品质和包装,商品售价和利润提升近50%;

……

这些故事背后,是Temu对“中国制造”供应能力的理解,更是一个个中国中小企业乘势而上的转型成长。

“我现在很少接代工订单,只想认真经营自主品牌。”谈到未来计划,林洪灿自豪地介绍起他正在打造的自有品牌“HNAN”。他说,借着跨境的浪潮,他将把好产品质量关,提高用户复购率,让品牌慢慢变响亮。

短时利润与长期主义：在“求变”中“求存”

近段时间,Temu也面临接踵而至的挑战。一些海外消费者反馈Temu平台上的商品质量参差不齐。

点开国内社交媒体,商家们也在讨论Temu平台的定价策略和治理模式,希望寻找更大利润空间。

“价廉”和“物美”能否兼得,成为连接供应商和消费者的平台所必须解决的难题。

中国平台经济已经走过萌芽转型、成长壮大、高速增长的阶段,正站在向高质量发展转型的十字路口。高质量,是包括Temu在内所有平台企业必须跨过的一道坎。

今年5月的财报电话会议上,陈磊表达了对产品质量的新要求:“公司必须尽力跟上市场的变化,在省钱之外,要满足消费者对高品质产品的需求。”

时隔3个月,披露第二季度财报时,陈磊再次强调了长远发展的重要性:“为了平台长期健康发展,我们将通过‘扶持与治理’并举的方式,继续完善生态建设。”

采访中,商家们表达了最朴素的愿望:跟随平台脚步不断优化自己,希望获得更高的利润,以便有足够的空间进行新品研发,提升产品质量,走品牌道路。

金华市华业经编有限公司是依托Temu迅速成长的一家百洁布企业,销售量排名平台前列。公司电商部经理龚智瀚说,近两年,同类商家也纷纷开始做跨境,竞争越来越明显。“如果通过压低成本来保持价格优势,长远看不利于保障产品质量和升级品牌。我们也在寻找有没有更好的模式,定价更自由、利润更高。”

消费者、商家和平台三者的平衡关系,事关平台生命力,这是Temu不得不面临的一次

大考。

在“求变”中“求存”,企业正努力探索更多新办法。

Temu已推出半托管模式,给予商家更灵活的定价权,商家需要提前把货发到目标国的仓库内,自己负责配送。

这种新模式吸引了一些平台上的商家,他们觉得自己能保留一定自主运营空间,利润也会更多。

在处罚方面,Temu团队介绍,处罚只针对存在劣质商家、虚假宣传等问题的商家,这样做是为了更好保护其他守法经营、合规经营的商家利益。

“我们正在积极建设健康、可持续的平台生态,避免劣币逐良币。”卜磊说。

从正向激励的角度,主动扶持创新能力强的优质商家,推出技术服务费、推广软件服务费可退权益以降低经营成本,Temu的一些做法已得到积极反馈。

在Temu看来,有效应对当前的挑战,需要巩固自己的核心优势,以健康的经营模式建立与商家、消费者的信任关系。这不仅关系自身生存,也将为中国企业在全球化竞争中积累宝贵经验。

未来如何前行,探索正在眼下。