

国产建材检测仪器验评项目课题推进会在京举行

本报讯 记者贺升报道 由中国建材检验认证集团股份有限公司(以下简称国检集团)举办的2019年国产建材检测仪器验证评价与推广项目课题推进会日前在京举行。期间正值全国水泥化学分析技能大赛,来自全国150多家水泥企业的200多名实验员兴致勃勃地了解了国产仪器设备的性能和使用方法。

北京科学仪器装备协作服务中心副主任杨鹏宇、发展部部长解静、中国建材检验认证集团股份有限公司水泥检验认证院院长、国家水泥质量监督检验中心常务副主任张庆华等领导出席了推进会。会议由国检集团科技发展部部长邱岩主持。

“国产科学仪器验证与综合评价服务”是北京科学技术委员会开展的一项瞄准仪器仪表行业,填补仪器权威验证领域空白,助推国产科学仪器发展的重要工作。通过验证国产仪器性能,让用户了解国产仪器,提高国产仪器竞争力,推动仪器行业发展,让政府机构和仪器使用者更多地了解国产仪器,最终达到提高国产仪器市场占有率的目的。推进会上,杨鹏宇介绍了北京市科委立项“国产科学仪器验证与综合评价服务”的初衷和目的,肯定

了国检集团在承担验评项目做出的工作,鼓励仪器生产厂家增加自身科研实力,不断增强国产检测仪器质量,不断增加国产科学仪器的市场竞争力。

在北京市科委的大力支持下,国检集团承担了2018年“国产建材检测科学仪器验证与综合评价能力研发培育”项目,旨在推动国产建材检测仪器创新发展,搭建国产建材检测科学仪器验证评价平台,开展国产与进口建材检测仪器的基础性能、关键指标、服务水平等指标对比,帮助企业查找并缩小指标差距,提高国产建材检测仪器质量、竞争力和信赖度,增强产品国内和国际竞争力,提高国内建材检测仪器的市场占有率和认可度。

该项目负责人王涛系统总结了2016年至今承担的国产检测科学仪器的验评历程及经验,并介绍了2018年验评项目的总体实施计划、实施方案及进度安排。他介绍了验评项目的八项方针,“选尖子、选权威、选性能、选体验、出报告、出订单”。王涛表示,参与验评的仪器在国内具有良好的质量要求,但知名度不高,市场优势不足,通过2016年国产建材检测科学仪器验证与综合评价能力培育,参与验

评的激光粒度分析仪、低本底多道 γ 能谱仪、导热系数测定仪和压力试验机厂商不但在技术上有诸多改进,而且在销量上有100%~200%的增长,取得了良好的社会效益和经济效益。这为2018年国产建材检测仪器验证评价与推广项目打下了坚实的基础。

参与验评服务的5家仪器厂商北京精微高博有限公司、贝士德仪器科技(北京)有限公司、北京恒久实验设备有限公司、长沙开元股份有限公司、丹东东方测控技术有限公司的相关人士对企业情况、验评仪器的总体情况及参与验评服务的过程和体会进行了详细介绍。

贝士德仪器科技(北京)有限公司市场营销经理邢明亮告诉记者,国产仪器近20年来取得很大进步,但目前的现状是国产仪器认可度较低,用户挑选到好的国产仪器难度大,劣币驱逐良币现象,形成恶性循环。在他看来,国产科学仪器验证与综合评价服务项目挑选有实力的厂家,为好仪器背书,同时政府搭建一个舞台,让有技术有实力的企业展示,节省了用户选购国产仪器的时间和精力,也让国产仪器厂家进一步发展壮大,提高市场占有率,

为将来走进国际舞台奠定了基础。

北京精微高博科学技术有限公司项目负责人张福丽称,他们的客户常常抱怨进口产品价格高昂,服务不好且很贵,但遇到国产仪器对他们进行市场推广时,他们往往又心存疑虑,问得最多的就是,“核心技术有吗?稳定可靠吗?可以对标吗?”通过国产科学仪器验证与综合评价服务项目能拿到官方的权威报告,让客户打消疑虑,促进市场的推广。

来自长沙开元股份有限公司的徐建锋经理骄傲地告诉记者,以长沙开元为代表的国产量热仪产品与进口产品相比,技术性能不相上下,但价格只有进口产品一半左右,而且售后服务更完善,配件及耗材成本更低,市场占有率高于进口产品。长沙开元各种型号的量热仪在建材行业销售量达400多台,这也给了国产仪器设备生产厂家更多的信心。

与会的实验员们参观和了解了此次验评的仪器设备。他们纷纷表示,在工作中接触了很多国外的仪器设备,没想到现在国内的仪器设备也做得这么好,真希望国产仪器设备产品能快速崛起,进一步推广应用。

武汉理工大学中山院举办海工混凝土新技术交流会

本报讯 记者闻友华 通讯员王雷冲报道 由广东先进水泥基材料产业技术创新联盟和嘉兴学院联合主办、中山武汉理工大学先进工程技术研究院承办的“海洋工程混凝土新技术”交流会于近日举行。

据了解,广东先进水泥基材料产业技术创新联盟(以下简称联盟)是由武汉理工大学中山研究院(以下简称中山院)联合6所高校、5家科研院所、14家水泥混凝土及相关材料生产和应用企业于2012年共同发起成立的创新合作机构,是经广东省科技厅认定的省级创新联盟。联盟成立以来,加强与企业的对接,着力推进科研成果转化,形成了“联盟—平台—企业”的新架构,联盟成员单位武汉理工大学与中铁大桥局第九工程有限公司组成了“海工混凝土联合实验室”。该实验室成为创新联盟平台建设的一个重要实验基地,也是该联盟成员单位联合开展海洋工程材料研究开发的一个合作平台;中山院以联盟为依托,组建了“先进材料实验与检测中心”,该检测中心面向珠三角地区和海洋开发对先进水泥基材料的巨大需求,成功研制出具有高强度高耐久特性的水泥基材料。经过近7年的发展,该联盟成员单位已达到近50家,企业生产规模超过600亿元。

此次会议主要围绕海洋工程新材料、新技术、新工艺的研发展开交流和探讨。联盟理事长姜正平教授结合粤港澳大湾区战略规划,题为《海砂的资源化安全利用技术研究》的报告,就海砂对混凝土结构的潜在危害和解决方法进行探讨。河北工业大学教授周健在会上专题介绍了两种最新研发的海工特种水泥,通过大量实验数据展示了新产品的性能特点及应用范围。嘉兴学院教授刘红飞作《碱激发混凝土的耐盐腐蚀性》主题报告,着重介绍了碱激发混凝土的特点及检测方法,并就如何预防混凝土结构碱骨料破坏给出建议。青岛理工大学教授王小梅作题为《混凝土抗氯离子渗透性能的交流电测量方法》的演讲,介绍了交流电测量法在混凝土抗氯离子渗透性能测试中的应用优势。武汉理工大学教授水中和的报告主题为《水泥基材料研究开发的若干进展》,介绍了中山院团队在海洋工程混凝土方面的研究情况,分享了水泥基材料结构及耐久性方面的最新研究成果,并对水泥基材料发展趋势作了分析。

天津滨海新区海滨高速匝道桥近期开通

本报讯 驻天津记者盖金涛报道 随着天津市滨海新区生态城开发建设不断推进,入住企业和居民逐渐增多,区域对外交通流量也日益增多。为了缓解目前对外交通压力,生态城会同相关部门积极解决居民反映集中的交通出行难题,力争为区域创造更加便利的出行条件。

作为打通区域对外交通的重要一步,生态城海旭道与海滨高速桥梁贯通工程一直备受关注。2018年2月,滨海新区政府将该工程列为新区畅通工程、重点工程,并写入新区政府工作报告。目前,该工程桥梁主体施工已经完成,计划4月初开始实施防撞护栏及铺装拆除、标识牌、标线、防抛网等工程,并同步办理开通相关审批手续,近期将正式开通并投入使用。

生态城首条西向通道——塘汉公路联络线工程目前也已经正式开工建设。根据规划方案,该工程西起塘汉公路,连接生态城静湖北路,包含跨蓟运河桥梁工程和道路工程,规划为双向四车道。这是生态城西向首条对外通道,通车后,将进一步缓解出城交通压力。

在轨道交通方面,作为滨海新区重点民心工程的滨铁2号线已经进入“大干快上”阶段。截至3月初,项目北塘—生态城区间中央大道下桥段37个墩柱的224根主线桩基已全部完成。随着建设的全面启动,目前中央大道施工路段的围挡也将逐步拆除。预计今年下半年,中央大道施工段将由现在的双向四车道恢复为双向六车道,有利于缓解目前生态城早晚高峰时段的出行压力。

目前,生态城还在会同新区有关部门,积极研究南向交通方案,以求进一步改善对外交通状况,满足居民出行需求。

《上接1版》

甘肃省建材行业协会三届三次理事会议召开

报告还分析了甘肃省建材发展中存在的主要问题。一是内外因素交织,工业经济运行压力持续积聚,建材工业市场动力已发生根本性改变,传统建材产量下降,75%左右受投资驱动的建材行业在投资低位情况下,已开始被迫转向存量市场,而建材新兴市场无论是从规模还是从市场范围,仍处于转型或培育阶段;行业市场供需关系总体处于弱需求状态下的供需结构再平衡,再调整过程,运行风险有所加大。二是行业固定资产投资增速持续下滑,影响行业后劲动力。三是水泥行业地域发展不平衡,去产能的形势仍然严峻。从全省情况看,在全国水泥和熟料总产量都略有增长的形势下,甘肃省却是负增长,价格更处于全国的洼地,部分企业甚至出现亏损。省内区域之间也呈现极不平衡的状态,东南部好一些,中部次之,河西地区运行艰难。这种情况给行业稳增长增效都带来了较大的挑战。

报告从持续推进水泥企业错峰生产和行业自律工作、支持在兰州举办西北玻璃市场研讨会、加强省内外调研和交流学习、做好行业经济运行的监测和综合协调工作、认真完成协会日常及基础性工作五方面回顾了协会一年来的主要工作。

报告提出了2019年的工作思路和拟开展的主要工作。一是继续配合政府相关部门及中国建材联合会、中国水泥协会做好该省建材行业产业结构调整,淘汰落后,去产能等工作。按照甘肃省工信厅、省生态环境厅的要求,督促水泥企业做好错峰生产工作。二是继续加强行业自律工作,在抓好省内水泥行业自律协调工作的同时,继续推进周边毗邻地区水泥行业区域协同及行业自律工作,为省内水泥企业发展营造较为宽松的外部市场环境。三是抓好行业技术创新工作,加大建材新产品、新技术的推广力度,适时开展甘肃省建材行业技术创新奖评选活动;四是学习借鉴先进地区经验,与大企业及区域龙头企业一起,推动建立水泥去产能工作平台,继续推进“三去一降一补”工作,促进全省建材行业经济效益稳定增长;五是做好行业经济运行的数据统计、监测分析和综合协调工作;六是要加强行业文化建设和信息服务工作;七是继续加强协会自身建设;八是要发挥政治优势,推进协会党建工作,强化政治引领,助力行业健康发展。

陕煤生态水泥公司实现首季销售“开门红”

本报讯 今年一季度,受传统春节长假及重污染天气应急管控影响,水泥市场需求提振因素持续缺乏。面对外部不利形势,陕煤生态水泥公司客观分析内外环境,找准工作突破口和发力点,通过聚焦重点项目、产品统销、创新发展等三项重点工作,并逐项采取精准应对措施,顺利实现了首季销售“开门红”。

聚焦重点项目,提销量强品牌。对重点工程进行产品输出,是水泥企业提升销量和增强品牌影响力的有力支撑。陕煤生态水泥公司董事长、总经理经常以上率下深入市场,着力解决重点项目洽谈和各类营销难题,先后承揽了多项大型工程和重点商砼企业的水泥供应;为实现精准投标,该公司成立了重点项目招投标工作小组,全力推进机场、城建、铁路、轨道交通等各类重点建设项目合作成功;同时,密切关注陕西重点项目开工信息,以清单式管理,做好重点项目了解、认领、分工及跟进工作。一季度,该公司先后与陕西成通机械公路生态有限公司、陕西明江实业发展有限公司等多家新客户成功合作;相继完成了蒲城卤阳湖机场项目、国道242大荔县城过境线项目、342国道合阳至澄城县段等一批重点项目的产品保供及质

量服务对接工作。

聚焦产品统销,强管理增效益。为实现集约化经营、专业化管理,陕煤生态水泥公司领导班子提出“产品统销、资金统筹、物资统配、集约增效”的发展战略。该公司市场部围绕战略精神,着力扩大统销范围,积极打造区域化、专业化营销主体,建立高覆盖、高效率的销售网络体系。一季度,该公司将所属黄陵公司内销售员纳入市场部统一管理,实现对陕北区域的统管;市场部主要负责人员多次深入陕北市场调研,立足黄陵厂区及陕北区域实际深入研究制定销量提升措施。为提高客户提货效率,加快多厂区不同提货系统统一智能管理步伐,积极推进黄陵公司智能发运系统上线;安排专人以地毯式走访对黄陵及周边50公里范围内产品渠道建设、产业布局,现实客户及潜在客户进行系统摸排走访,以便“因地制宜,因户施策”,精准促进销量稳步提升,实现公司三大销售中心市场全面丰收,全线开花。

聚焦创新发展,促转型推升级。当前人工智能、互联网已成为时代潮流,用户多样化、差异化需求催生市场细分。陕煤生态水泥公司结合时代和市场特征,将创新作为实现转型升级的“助推器”,积极开



展人工智能、互联网与实体经济融合的有益探索,持续为用户提供专业化服务,优化用户体验。激活“互联网+”营销元素,制定了线上销售资金管理细则,起草了《第三方配送协议》,采取经销商合作法,解决了“最后一公里”配送问题,同时,持续挖掘互联网电商平台销售优势,不断推进线下客户向线上转移,使公司京东商城平台网络交易量稳步提升。起草完成了《家装

免搅拌水泥实施方案》,按照年初制定的“联合打包,捆绑直销,区域定向”经营方向,与多家优质商砼企业就相关业务合作展开了初步洽谈合作,与大明宫实业集团进行了合作接洽并进行了产品送样工作,固化了老客户,培育了新客户。通过多措并举、多点发力,加快了公司向高质量发展阶段转型。

(李璇 董艾琴 姜志伽)

《上接1版》

从奔驰汽车看“世界一流”

四是人才一流。

要想有好的产品就必须有一流的工程技术人员和一流的工人,奔驰和德国其他厂家一样,都受益于双轨职业教育体制。在这种体制中,既有技校这个层面,也有应用技术学院这个层面,正是因为这种体制,德国制造业的工匠精神得以塑造和传承。培训的学生必须在工厂的培训中心进行动手训练,并由工厂的培训中心来进行考核,而这些技工学校的大部分学生都能成为工厂的工人。应用技术学院也一样,学生必须在工厂实习,进行毕业设计,最后可以留在企业做工程师。在参观培训中心时,我也看见了

一些十几岁的小孩在做一些小模型,工厂就是从小培养孩子做工的意识,让他们喜欢工作、热爱工厂,这让我很感兴趣。由于双轨教育和工厂培训,使得企业的技术人员和技术工人都不缺,给我印象比较深刻的是,奔驰工厂附近有个小镇,那里居然90%的居民是工程师。

为了适应未来客户的个性化需求,奔驰正在规划56号全新数字化工厂,工厂突出“数字化、灵活性和绿色化”三大概念,有别于传统的流水线厂房,新工厂打破常规进行模块化设计。他们说,现在的年轻人适应数字化生活,你让他站到几十年不变的组装线从事枯燥的工作,他们

还愿意吗?因而必须把新工厂建设得更生活化、更人性化,让工厂不像工厂。联想到前两天我在法国参观的巴黎中央理工学院,他们是完全开放式教育,在大的类似超市那样的地方,有实验室,有体验室,立足于结合市场和企业的学习,他们的口号是“学校要办得不像学校。”

参观期间我也了解到,公司管理层有监督职能及对公司董事会成员具有任命权的监事会,一半成员来自职工群体,另一半成员来自企业高管。德国人认为,企业能否管理得好,就看企业管理层与企业工会委员会能否和谐共处,看公司的CEO与企业工会委员会主席能否艺术性

地处理好各类冲突性问题。其实,工会委员会的监督力量对企业的重大决策和稳定发展也起到了重要作用。

奔驰公司的发展得益于斯图加特这样一个强大的工业配套基地,得益于斯图加特人勤奋、节俭的民风,这些也是形成奔驰、保时捷、博世等知名企业的文化土壤。追溯回哪一家公司,你都会发现上百年前创始人创造的初级产品被一代又一代人发扬光大,这对奔驰公司的发展起到了重要作用,也是奔驰成为世界一流企业的基础条件。但随着数字化和电动车时代的到来,面对各种挑战,奔驰也必须迎头赶上。

《上接1版》

广东省玻璃行业协会会员代表大会暨工程玻璃行业年会召开

陈林介绍,去年广东省玻璃行业协会主要做了四方面的工作:一是认真贯彻国家产业政策,引导和推动行业规范发展,合理调控产能;二是找准阻碍行业发展的痛点,充分发挥协调能动作用,有的放矢培育新的增长点,促进产业优化升级;三是组织打好行业污染防治攻坚战,开展能效对标工作,着力推进行业绿色发展;四是强化协会服务功能,通过展会、培训、竞赛、参观、上下游对接等多种形式为协会会员和全省玻璃企业提供更加优质全面的服务。2019年,该协会将重点推进以下工作:深入推进行业自律,加强同业和区域协调,规范企业经营行为,完善产品定价和价

格传导机制,防控化解市场风险,维护行业(企业)正当权益和合理利润;加强质量提升、精益管理、科技创新、标准引领工作,推动行业转型升级和结构调整,实现行业高质量发展;加强节能环保工作,推动行业绿色发展;抓住消费升级和广东省建筑节能设计标准修订提升等政策机遇,联合政府主管部门和建筑设计、建设、施工安装、消防、监理、建筑质量监督检测等机构,大力推广使用优质原片、电子玻璃、中空节能玻璃、防火玻璃等高端产品,实现行业新的增长点;主动加强与下游房地产、幕墙、门窗、淋浴房、装饰装修、设计等对接,主动适应装配式建筑、内装工业化、整

体装修、全屋定制、全屋定制等新业态,实现更好的协同发展;有计划地组织企业抱团走出去(省外和国外)进行宣传推广(参展、参观考察、投资合作等),积极拓展更广阔市场。

张中海应邀在会上作《宏观经济形势与政策导向分析》主题演讲,详细解读了粤港澳大湾区带来的新机遇。杨仕超作《建筑玻璃应用前景》专题报告。

会议同期举办了广东玻璃产业工艺技术高级培训班和工程玻璃企业转型升级高级沙龙对话等活动。

在广东工程玻璃企业转型升级高级沙龙上,广东玻璃协会副会长兼工程玻璃分会会长、江门耀皮工程玻璃有限公司总

经理赵光豪,广东工程玻璃分会秘书长、广东南亮玻璃科技有限公司总经理陈铭波,东莞南玻工程玻璃有限公司总经理艾发智,中山市格兰特实业有限公司总经理周永文,广东高力威机械科技有限公司总经理陆思远,佛山创兴工程玻璃有限公司总经理、广东耀华鹏兴贸易有限公司首席经理林穆等业内人士,围绕行业自律、品牌塑造、产业协作、转型升级等话题发表了独到的看法和建议。

大会还举行了广东省玻璃行业协会玻璃机械装备分会揭牌仪式,并为增补的部分副会长单位、理事单位、会员单位和分会副会长单位授牌。