



炼钢厂转炉连铸生产系统。本报记者 孙铭阳摄

国内首台套！建龙西钢余热回收项目热试成功

本报讯(李春柏 记者孙铭阳)近日,建龙西钢转炉烟气隔爆型中低温余热回收项目顺利完成热态调试并开展连续性生产,目前已连续稳定运行两周,达到稳定运行状态。

据悉,该项目是建龙集团与中冶京诚合作,在建龙西钢1号转炉开展的国内首台套研发示

范项目,多项技术属国际首创,改变了传统钢铁企业转炉中低温余热无回收的现状,是转炉工序极致能效提升、转炉烟气净化回收工艺流程再造的技术革命。该项目颠覆性开发了国际首个转炉烟气全余热回收安全生产工艺路线,率先采用全干法处理工艺,全程无水灭灰除尘,

使回收转炉煤气品质大幅度提升;实现了部分转炉除尘灰回炉直接循环利用,180℃以上转炉烟气余热全部回收利用,为转炉除尘方式的变革奠定了基础。与此同时,该项目还首创了高温区分火种的主动防爆技术,研制了火种捕集装置等核心装备,集成了隔爆型烟气全余热

回收成套工程技术。未来,建龙集团将继续以“成为全球绿色低碳产品和服务的一流供应商”以及“成为全球绿色低碳冶金技术的提供者和引领者”为目标,携手科研院所联合攻关绿色低碳前沿技术并当好“试验田”,为我国双碳目标的实现贡献建龙力量。

工业设计服务活动走进牡丹江

为企业打开新思路

黑龙江小慈生态农业发展有限公司产品展厅。

□文/摄 见习记者 杜清玉

日前,由省工信厅组织的2023年工业设计服务市(地)行活动迎来第四站——走进牡丹江,为牡丹江市的企业带来了一场设计赋能的盛宴。

对接会上,工业设计企业不仅有跨越千里、从深圳落地龙江的哈尔滨设计部工业设计有限公司,还有第一次参加活动的黑龙江省多维尔时空自由制造有限公司、刚落龙江不久的哈尔滨立意工业设计有限公司,以及哈工大城

市规划设计研究院有限公司,设计风格各不相同,各有侧重。讲解过后,企业纷纷提问,双方展开讨论,现场气氛热烈。

黑龙江小慈生态农业发展有限公司在蜂产业里深耕近20年,小慈生态董事长栗卫民坦陈企业现阶段的主要困扰:“如何在蜂蜜同质化严重的市场条件下,打开销售通路,提升销售量?”

对此,哈尔滨立意工业设计有限公司总经理牛岩给出的建议是:“企业有近20年的历史,一上市就销售火爆,成为网红产品。该产品从包装到产品类型、种类都得到了设计企业的连连称赞。”

对于食品加工企业来说,好的包装设计或者新品开发可以引出“爆品”,从而大幅度提升销量,为企业带来可观的效益。牡丹江市特华得食品有限公司生产的预制菜韩式部队火锅,一上市就销售火爆,成为网红产品。该产品从包装到产品类型、种类都得到了设计企业的连连称赞。

面对产品优势明显的食品加工企业,哈尔滨创意设计中心副主任闫实说:“黑龙江不太好的食品,也不缺少优质的食品加工企业,工业设计赋能正是为这些企业提供一条新的发展路径。”

装备制造业也需要设计赋能。在牡丹江鑫北方石油钻具有限责任公司,黑龙江省多维尔时空自由制造有限公司董事长李苏亮为“老企业”带来了“新思路”——在大型以及定制化、复杂化设备的制造中,可尝试使用3D打印技术降低成本,助力企业转型升级。

作为工业设计服务市(地)行活动的常驻嘉宾,闫实说:“跟随工业设计服务市(地)行活动一路走来,我们的工业设计服务模式也随着对企业的了解呈现出递进式的过程,我们也在不断地更新升级服务。我们会根据各地市不同的企业需求,调整创意设计中的具体服务内容,像工业设计、品牌设计等,这次哈工大城规划设计研究院有限公司也加入了活动。通过这个活动,深圳市设计团队多家设计机构已经与龙江企业签订了战略合作协议。”

“未来,我们将继续推进工业设计服务市(地)行活动走深走实,强化工业设计赋能重点产业发展,提升企业自主创新能力,促进产业振兴和高质量发展。”省工信厅产业政策与法规处处长徐宝昌说。

据悉,短短一个半月时间,2023年工业设计服务市(地)行活动还走过了哈尔滨、绥化、鸡西三个地区,截至目前,工业设计企业已对接了200多家企业,达成合作意向23项,签订合同9项,成果颇丰。



网红产品的创意包装。

格润森博



乔树海。

□文/摄 见习记者 杜清玉

柞木、山槐、加枫木、樱桃木、黑胡桃……把这些纹理、颜色不同的小木块切割成规格不一的形状拼到一起,会产生怎样的奇妙效果?在鹤岗市格润森博木业有限公司(以下简称格润森博)就能找到答案。



格润森博展厅。

给一个空间 还一片森林

从粗加工的木材加工厂到精加工的中高端实木定制企业,格润森博用十多年的时间,让企业走上了一条小众的国际化木材加工之路,实现了营收从80万元到3000万元的飞跃,完成了自身的华丽蜕变。

2010年,依托鹤岗林业局的自然资源,一家木材加工厂成立。两年后,创始人乔树海将马赛克装饰墙融入木材元素,打造了一种新型的产品——实木马赛克装饰墙,创立格润森博品牌。自此,企业开始了专业化、工厂化的实木马赛克生产。

目前,格润森博已经成长为一项致力于木材精细加工研发与制造的规模以上企业、黑龙江省“专精特新”中小企业,2022年出口产品营收达3500万元。“我们的产品主要出口到美国、欧洲、中东等十几个国家和地区,同时已经广泛应用于国内外知名品牌的五星级酒店工程中。”乔树海介绍。

走进格润森博,原生态的气息萦绕四周,各种木材的不同纹理、拼接、色泽在墙

用小木块“拼”出发展新天地

上刻画出一幅幅马赛克图案,好似大自然的鬼斧神工之作。在这座“马赛克”工厂里,有四处闲逛的猫咪,还有怀有身孕的羊妈妈,处处彰显着格润森博对木文化的理念——给我一个空间,还您一片森林。

准确预判打入国际市场

基于对木文化的热爱,退伍转业后,乔树海一直从事木材粗加工行业,2012年,一次参加展会的契机,让乔树海看到了陶瓷、石材、金属的马赛克装饰墙板,并萌生了一个新的想法——如果是木材呢?能不能做这种马赛克墙?当然可以!

有了这个念头的乔树海立即开始了尝试,凭借多年来对木材的特殊认识和了解,乔树海设计了第一款实木马赛克产品,并投入生产。

“当时,国内还没有实木马赛克,我们开辟了专业化、工厂化生产实木马赛克的前河。经过多年的研发与创新,目前,我们已经成功推出了实木马赛克墙板系列产品,比如原生态系列、复古系列、尚品系列等,像西安的万豪万怡酒店以及哈尔滨教麓谷酒店,都应用了我们的产品。”乔树海说。

虽然瞄准了实木马赛克的蓝海,但国内市场上对该产品的需求并不高,乔树海果断将市场转向国外。2014年,格润森博通过展会结识了第一个西班牙客户,实木马赛克产品也随之正式触角向国外延伸开来。

国际化的道路并不好走,格润森博也经历了一段探索期。“一开始我们并不了解地域文化对产品的影响,摸不准国外的市场动向。后来,我们逐渐意识到文化的差异性,便开始探索美国等国外的历史及文化,应用于我们的产品设计、销售以及结构中。”乔树海举例,在了解美国文化后,他们对美国市场进行了预判,开发出实木桌面板来代替厨房地面和人造石,得到了美国客户的认可,目前该产品也在满负荷的生

产中,订单量很可观。

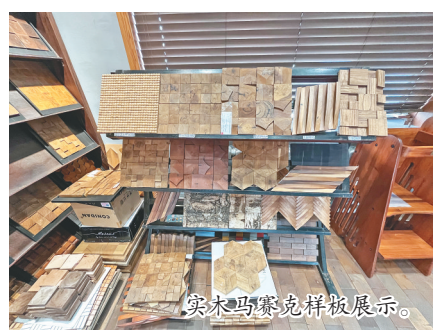
不断创新打造龙江品牌

除了产品设计,科技创新也是实木马赛克产品的重要一环,格润森博26名员工中,包含两个研发团队,共15人,一个是外观设计领域的研发团队;另一个是科研创新团队,主要进行硬木阻燃和防水防潮防腐霉变的研发。同时还与省内知名高校开展了合作,为科技创新提供技术保障。

“2018年,我们推出了硬木阻燃产品,达到了中国硬木阻燃B1级,填补了国内和国际市场上在该领域的空白。”格润森博总经理助理季祥说,我们会选用优质的进口硬木,经蒸汽脱胶处理后,保持木材的稳定性,增强木材的抗变形程度。并且在许多工艺上,我们都是采用纯手工制作。

春暖花开的四月,格润森博也收获了好消息——一季度的订单突破了1060万元。“近期我们在筹划扩大生产,预计明年4000平方米的数字化车间将投入使用。”指着厂区里的一块空地,乔树海充满期待地说。

将格润森博打造成一家百年老店,让品牌的国际化之路走得更深更远是乔树海对企业的期望。“小众化产品在国际上有很大的潜在市场,我们会秉承和延续创新理念,坚持做差异化、小众化的产品,努力打造绿色工厂,把企业做成地方名片和叫得响的龙江品牌。”乔树海说。



实木马赛克样板展示。

106亿! 龙煤集团首季营收同比增10%

本报讯(记者孙铭阳)近日,记者从龙煤集团获悉,一季度,龙煤集团实现营业收入106亿元,同比增长10%;实现利润8.5亿元,同比增长61%。

“安全是发展的基础,稳定是强盛的前提”。龙煤集团牢固树立以人民为中心的发展理念,坚持“两个至上”,统筹发展和安全,扎实开展安全生产综合整治工作。春节期间,七台河公司井下主提升、主运输、地面压风机、主通风机、主排水、井下中央变电所100%实现无人值守,生产安全效能得到极大保障。

今年以来,龙煤集团建成4处智能综采工作面、2处智能综掘工作面,完成智能辅助建设项目281处、万吨环网建设20处,信息平台建设完成15项,智能化矿山建设有序开展,持续推动煤炭产业绿色智能安全高效发展。

发挥区域煤炭保供“压舱石”作用,龙煤集团着力加强重点队伍建设,一季度,全集团新增综掘工作面11个、辅助运输装备9套、连续化队组5个;投入采掘设备28台,科学释放安全产能。

东北首台矿用盾构机——“龙盾一号”落户双鸭山公司东荣三矿以来,通过完善管理机制,打造“三化”队伍,掘进生产记录捷报频传。今年3月份,创出了小班进尺13

米、日进尺24米、月进尺451米的东北地区全岩巷道新纪录。

在鹤岗峻选煤厂洗选车间,生产作业井然有序。为有效应对煤炭市场波动,这个厂落实精煤战略,全面提高煤炭洗选工艺,加强洗煤生产管理,一季度入洗原煤59.8万吨,生产精煤38.6万吨,圆满完成一季度生产任务。

龙煤集团坚持煤与非煤“一体两翼”协

同发展,持续深化改革举措,完善企业战略布局,做优做强煤炭主业,积极优化拓展非煤产业。

鸡西隆昇发电公司引进瓦斯发电自动化高水平设备——800千瓦新型全自动机组,为发电稳定性、持续性提供了可靠保障。今年一季度,这个公司实现瓦斯发电上网电量2198万千瓦时,光伏发电上网电量620万千瓦时,均超计划完成任务。



龙煤双鸭山公司双阳煤矿液控液架正在组装。

本报记者 孙铭阳摄

2023年4月27日 星期四

E-mail: hljbszj@163.com

本期主编:姚艳春(0451-84655776)

本期责编:王传来(0451-84692714)

执行编辑:杨任佳(0451-84655786)

助企专线

包联企业 出实招解难题



北华电气的工作人员正在进行产品组装。

本报讯(记者孙铭阳)黑龙江省北华电气设备有限公司是一家专注于生产矿用防爆设备的高新技术企业,产品除省内外,还销往山东、山西、湖南、广东、福建等地。今年初,企业就已签订了340万的订单,目前正在开足马力生产。

“在企业的发展过程中,我们得到了包联单位的很多帮助。”北华电气总经理王法成说,由于我们一台设备重约400斤,往外省发货的物流成本较高,为了帮助我们节约成本,包联单位的工作人员帮助我们协调物流渠道,如今每台设备的物流费用降低了70%。

为了帮助北华电气更好地解决研发经费不足的问题,七台河市新兴区工业信息科技局将奖补政策送上门,在工作人员的指导下,北华电气通过了省级“高新技术企业”认定,拿到了共计45万元的高企研发资金奖补。

“很多企业都是埋头生产,忽视了一些利好政策,这需要我们及时将政策送到企业。”七台河市新兴区工业局副局长焦晶磊说:“我们增强服务意识,争做企业贴心人,在加强政策、法规学习的同时,主动送政策上门,变被动等企为主动扶企,将《黑龙江省推动工业振兴若干政策措施》《关于促进全省经济运行整体好转的若干政策措施》等内容及时宣讲到企业,帮助企业了解和掌握、用好和活用各项政策。”

“土地补偿款到账了吗?”刚走进七台河市金汇洗煤有限责任公司,新兴区发改局局长胡宝明就关心起企业项目的准备情况。“已经到位了,我们正在推动下一步流程,马上就能开工了。”金汇洗煤办公室主任王光明说。

在金汇洗煤旁的一块空地上,正在为项目开工做着最后的准备。王光明说:“我们计划建设一个七台河市煤炭储运中心,建成后可实现年吞吐量50万吨,存储量20万吨。”

据胡宝明介绍,为了推动这个项目尽快落地,发改局成立项目专班,在手续办理、土地审批、踏查、矿权压覆等流程上,帮助协调和推进。现在土地补偿款到位了,企业就可以开工了。

不是在企业走访,就是在去企业走访的路上。七台河市高度重视包联企业工作,成立市领导包联企业(项目)工作专班,通过现场走访、座谈调研、视频连线、电话沟通、微信联系等多种方式,密切跟踪包联企业生产经营状况、项目建设情况,了解遇到的困难和问题,积极协调相关部门帮助解决问题诉求,确保连续生产企业实现稳产达产、停产企业尽快复工复产。

七台河市工信局副局长李鹏飞介绍,2023年以来,该局在前期开展包联企业(项目)“敲门行动”基础上,持续扩大包联企业“敲门行动”战果,实现市、县(区)、乡镇(街道)三级全覆盖。截至目前,全市“敲门行动”共对接企业9860户,对接企业覆盖率100%;对接项目131个,对接项目覆盖率100%。

“下一步,我们将充分发挥各包联工作组、各县(区)包联工作力量,主动上门服务,深入挖掘增量,加大服务力度。”李鹏飞说。