

中国铁道建筑报

CHINA RAILWAY CONSTRUCTION NEWS 1948年创刊

中国铁道建筑集团有限公司主管主办
国内统一刊号 CN11-0225 网址: paper.crc.ccn



2020年8月25日 星期二
第3716期 (总8234期)

中国铁建一项常压换刀技术 获中国交通运输协会科学技术奖一等奖

本报青岛8月24日讯(通讯员李鹏华)日前,中国交通运输协会科学技术奖表彰大会在青岛召开。会议颁发了2019年度中国交通运输协会科学技术奖。由铁建重工牵头,联合中南大学、湘潭大学、中铁十六局、中铁十四局等单位共同完成的“大直径常压换刀泥水平衡盾构机研制及应用”成果喜获一等奖。

大直径隧道掘进装备是集开挖、出渣、衬砌支护等功能于一体的地下工程专用施工装备,是地下工程领域科技含量高、技术难度大的装

备,被广泛应用于铁路、水利、公路、煤矿、地铁等领域。在该成果研发之初,因国内尚未突破大直径掘进装备关键技术,产品长期依赖进口,工程发展和装备需求的矛盾日益突出。

为此,铁建重工联合高等院校、施工单位,依托国家和省部级科技计划支持开展联合攻关。该科研项目团队针对大直径盾构机施工面临的信息感知、换刀作业、压力控制三大行业难题,在狭小空间刀具清洗观察、常压换刀和冷冻刀盘、开挖舱

内气压压力高精度平衡控制等方面取得了一系列创新成果,完全掌握了大直径泥水平衡盾构装备设计制造关键技术。

他们还成功研制了国产首台大直径常压换刀泥水平衡盾构机,使大直径掘进装备实现了产业化和大规模工程应用,将平均1天换1把刀的高风险、带压换刀作业转变为平均40分钟换1把刀的安全、常压换刀作业,引领我国大直径掘进装备技术和产业快速发展,有力支撑了我国大型工程建设。

果园引新品 村兴日子旺

本报记者 胡清

走向我们的小康生活

8月22日一早,趁着阳光还不是太强烈,滕光来到自家果园,查看病虫害、进行喷肥保果作业。“柑橘树正在长果,去害施肥一样不得马虎。”

丘陵起伏和缓,果园阡陌错落,果树墨绿翠滴。拧开电动喷雾器帽盖,灌满保果药,往肩上一背,对着果树叶面喷洒,“1亩地能种70多棵树,6亩地算下来有400多棵,一次施肥得花四五天时间。”滕光额头冒出汗珠,满脸笑容。

滕光今年50岁,是湖南麻阳县岩门镇玳瑁坡村农民,靠种植柑橘,打零工维持生计。过去他种植柑桔,产销不对路,收入低,是村里的贫困户。去年改种冰糖橙后,他的生活大变样:农忙时,料理果园;农闲时,到新成立的村集体经济车间做零工。2019年滕光家庭总收入5万余,不仅脱了贫,腰包也渐渐鼓了起来。

玳瑁坡村是原铁道兵司令员滕代远的家乡,为省级深度贫困村。村里有183户、691名贫困人员。种植柑橘是村里的主要收入来源。由于柑桔品种口味欠佳,产

过刺,出现连年滞销的现象,导致村民收入低,难以维持生计,多数人选择外出务工。眼看大伙都往外走,滕光心里很是矛盾:出去打工来钱快,但家里有父母和儿女需要照顾,脱不开身;在家务农赚钱难,种植柑桔又卖不上好价钱……

村里种植户想过找出路,通过改良品种,在柑桔树上嫁接冰糖橙嫩苗,可以育出畅销的冰糖橙,大幅提高种植收入。然而改种有两三年的培育期,其间果园收入比种植柑桔还要低,会使原本拮据的日子雪上加霜,这事便久拖未决。

去年上半年,事情有了转机。铁建重工扶贫干部吴定州、李海波、王丹组成的驻村帮扶工作队,了解村民的顾虑后,投入10万元资金帮助改良柑桔品种,村民还可同时享受自主发展产业补助。他们还使用铁建重工300万元扶贫资金成立村集体经济,接纳村民就业,消除村民的后顾之忧。玳瑁坡村当年便完成了1100.3亩果树品种改良。

“冰糖橙有二三十年的树龄,一般丰产期在种植8年后,接近亩产6000斤,按照目前每斤1.2元的收购价测算,能给村里带来1500万元以上的种植收入。”算完这笔经济账,村党支部书记邢香笑得合不拢嘴。果树品种变了,村民又遇到新难题。吴

定州说,有不少村民反映种植技术问题。在冰糖橙开花、长果和病虫害防治中,该如何打药、施肥和管理?吴定州汇总各类问题,与村民商讨对策。

驻村帮扶工作队联系湖南省农科院和麻阳县科协,请来专家讲授冰糖橙种植管护技术。专家提出要经常疏果,去除过多的幼果,降低果实密度,达到丰产的目的。这种看似做减法、实则做加法的种植方式,让村里的种植户拓宽了思路。

苗木培植是技术活,果实运输是力气活。过去,运输柑桔全靠肩挑背扛,“一挑子两箩筐,重达八九十斤,山路颠簸,脚上磨出厚茧,也压弯了腰。”以前挑担子的情形,滕光历历在目。

要想富,先修路。驻村帮扶工作队积极利用财政专项扶贫资金300万元,修建了一条长12公里的道路。同时,铁建重工投入配套帮扶资金45万元,对12公里道路进行砂石化路面改造,后又统筹资金,按照3.5米宽的标准,硬化道路4公里,村民高兴地称之为“产业路”。

如今,驻村帮扶工作队多方协调,相继修通了“产业路”“便民运输通道”“林业路”等8条道路,总长21公里,使玳瑁坡村的柑橘种植密集区全部通了路。

“村民驾驶三轮摩托车可以直达果园,

在收获季一车能拉2000斤冰糖橙,比肩挑效率提高了10多倍。”能让村民们更省时省力,吴定州心情舒畅。

村民也都乐开了怀,过去三天两头没事做,现在都忙活起来了:在村集体企业扶贫车间,清洗、打蜡、烘干、分拣,作业线8小时可处理柑桔24吨;在30亩药材白芨种植产业园,工出除草、搭棚、施肥,能够挣取工钱。

最让大伙高兴的是,白芨长势旺盛,明年有望丰收。“在药材白芨种植产业园,贫困户以小额借款入股,通过‘保底收益+效益分红’的方式实现增收脱贫。”吴定州说,这是他们在深入调研的基础上,确定的精准扶贫项目。

以工代赈,甜了村民的心窝。去年,白芨产业园项目已向66户贫困户发放首批分红3.3万元,截至目前,累计为村民发放工资26万元。

心里暖了,干劲足了。滕光最近又新开了2亩地种植冰糖橙,算上平时清洗柑桔,搭建白芨遮阳棚、施肥打药等额外收入,小日子一天比一天有盼头。

闲时,滕光总爱到果园里转转。他打算明年叫上在外务工的女儿回家帮忙,“回村踏实干,照样脱贫奔小康。”在他身后,漫山碧浪无垠。



近日,由中铁十八局三公司参建的云南省腾冲至陇川高速公路正式开通运营。该公司承建的护国河特大桥是全线路控制性工程,全长1021.5米,最大墩高147米,为云南高速公路最高桥。他们创新采用高墩液压爬模施工工艺,大体积混凝土预埋冷却水管技术,成功攻克超高、超大桥梁墩柱混凝土浇筑施工难题。该高速公路全线建成通车后,对助力少数民族聚居地区脱贫致富具有重要意义。图为已经通车的护国河特大桥。

中铁十六局 城市经营再升级 全力确保稳增长

本报北京8月24日讯(记者邓昆伦)“临沂总承包项目,我们中标了!”8月10日一上班,一则重大项目中标喜讯迅速传遍中铁十六局总部,进一步增强了该集团全员保底线冲高线、全力确保稳增长的信心和干劲。

“这是我们升级城市经营取得的一大成果。当前我们面临的整体经营形势是危中有机,必须紧跟政策,强化落实,下好城市经营这盘棋,才能确保市场经营稳增长。”中铁十六局负责人说,他们正落实中国铁建年中工作会精神,紧跟中国铁建政策导向,锚定全年经营承揽力争计划,在做好大客户建立和维护工作、强化滚动经营和属地经营等方面尽快实现新突破。

当前,该集团除了着力打造工程公司“双总部”外,对设立经营性子公司、分公司的区域,正筹划建立持续侧重属地化的考核机制,切实做到扎根经营,明确要求各工程公司聚焦属地经营和项目滚动经营,深耕有基础的城市,切实发挥好辅助经营职能。

“城市经营要以项目为立足点、以业主为着眼点,以中标为落脚点开展经营活动,无论城市体量大小,都有市场潜力。”该集团负责人介绍,属地在唐山的小公司2019年中标唐山市丰润区棚户区改造等8个项目,投资45亿元,今年也有几个项目已经落地。

围绕国家城市群建设,该集团在经济相对发达、人口基数大、城镇化空间大的区域以片区开发为切入点,积极捕捉投资机会,做大做强投资规模。目前,该集团正着手建立重大重点投资项目责任清单制,由区域指挥部负责跟踪项目信息的筛选把关和关系协调,总部职能部门牵头负责项目的论证分析和实施方案的具体策划包,工程公司做好相关配合工作。做到“一项目、一团队、一方案”,专人专职专责,心无旁骛地参与项目全过程运作,确保全年投资项目经营承揽取得新突破。

中国土木和中铁建设共同 开辟人才培养新模式

本报北京8月24日讯(记者付润梅 通讯员袁鹏 刘军)“我们将不畏艰难险阻,争取早日成长为一名懂技术、能管理、有人品、筑精品铁建人!”近日,在中国土木和中铁建设联合举办的人才合作培养战略合作协议签约暨首届新员工培养启动仪式上,新员工李超的承诺掷地有声。

随着“一带一路”倡议深入推进,如何快速培养适应海外市场的复合型人才,如何让员工出去放心、回来安心成为企业“走出去”必须破解的难题。此次中国土木和中铁建设立足当下,着眼未来,强强联合,签署人才合作培养战略合作协议,解决企业和员工“成长的烦恼”。根据协议,双方将发挥各自的人才优势和资源优势,相互选派人员进行工作交流和业务培训。

在当天首届新员工培养启动仪式上,中国土木的11名新员工向中铁建设的11名导师递交导师带徒合同书,导师回馈笔记本电脑作为拜师礼。随后,他们将被安排至中铁建设精心挑选的雄安新区安置房项目和北京朝阳站项目开展实习。

近年来,中国土木和中铁建设持续深化合作,协同“出海”,共谋发展,联合中标了马来西亚新加坡广场、澳门金银岛等项目,规模近5亿美元。

中铁建南方公司 再次揽获深圳地铁总承包工程

本报深圳8月24日讯(通讯员刘德联)近日,中铁建南方公司中标深圳地铁3号线4期工程施工总承包项目,合同额6.9亿元。至此,该公司已揽获深圳地铁总承包项目8个,合同额452亿元,实现在深圳地铁市场的滚动发展。

此次中标的深圳地铁3号线全长

约9.3公里,共设车站7座,设计时速100公里。该线路是深圳市重大工程,也是粤港澳大湾区重点建设项目。

据了解,为持续拓展深圳市场经营高地,中国铁建华南区域总部超前谋划、精心布局、系统组织,中铁建南方公司按照华南区域总部周密部署,创新经营模式,以承揽大项目为引

领,依托大市场,对接大业主,开发大项目,明确该项目为承揽重点。经营人员竭尽全力工作,把标书做到更佳,赢得中标先机。长期以来,中国铁建华南区域总部、中铁建南方公司还始终秉持干好现场就是最好经营的理念,强化现场管控,诚信履约,铸造精品,干好每一个工程项目。



以产品创新顺应市场变革

陈聪

前不久,五菱汽车推出的一款货车凭借“打开车厘即可卖货”的卖点,精准契合了“地摊经济”的需求,一时间成为坊间津津乐道的“摆摊神车”。

眼光向内,为了迎接即将到来的采棉季,一台台六行智能采棉机正在铁建重工新疆公司生产车间加速量产下线。该采棉机每小时作业可达20亩至25亩,采棉工效相当于传统1200个采棉工的工作量。一经推出便成为“明星产品”,受到市场热捧。

创新,正在让优秀产品脱颖而出,赢得市场。产品创新,已成为企业各项创新的关键。

对于中国铁建而言,绝大部分产品是工程,绝大部分客户是政府。如何改善或创造产品,进一步满足客户需求,开辟新的市场领域,是产品创新的核心所在。

在非洲市场,有一家名为传音的国产手机商业绩尤为亮眼,市场占有率达到52.2%,成为当地市场份额占比最大的手机品牌。这样一个名不见经传的手机品牌缘何大放异彩?一个重要原因便在于其“无限接近消费者”的产品创新。双卡双待,甚至多卡多待,以及强大的续航能力;再加

上十分低廉的价格,产品的高度本土化迅速获得了非洲市场的青睐。

“无限接近消费者”,即坚持以客户为中心。对于中国铁建而言,以客户为中心,就是要充分考虑不同地域、不同客户、不同产品的差异性,在细分的目标市场全面满足客户需求。具体而言,就是对差异化建筑产品,把握客户的关键关切,量身定制“铁建特供”。对组合型建筑产品,发挥投建营一体化优势,提供“铁建定制”。对技术型建筑产品,发挥专业门类齐全、科研能力强的优势,变不可能为可能,提供“铁建创造”。

如果产品创新并没有给用户带来价值,创新就不会落地。同样,如果达不到企业预期目标,保证自身利益和发展的诉求,产品创新也将成为无源之水、无本之木,最终失去价值。

开辟新的市场领域,是产品创新的另一大诉求。在华东地区,针对铁路、公路等传统市场已基本饱和的特点,中国铁建深挖未来社区、片区开发、城市运营、智慧仓储物流等城市开发和“新基建”类细分市场,重点关注政府公共建设补短板需求和城市公共发展需要,成功落地中国铁建

中国铁建西南区域总部

于“变局”中拓展 新的增长极

本报成都8月24日讯(通讯员刘建伟)“决战决胜大考,全力以赴保增长”,中国铁建年中工作会提出,稳增长是当前特殊时期央企必须完成的政治经济任务。中国铁建西南区域总部紧抓关键问题,主动求变,瞄准“大市场”,开拓“新市场”,大力拓展“稳增长”的可能边界。

“立足城市,融入城市发展,把经营要素向城市群聚集。”今年以来,该区域总部积极落实中国铁建提出的“三大”战略,主动对接成渝双城经济圈建设、海南自由贸易港建设、云南滇中城市群建设等国家战略,聚焦城市更新、片区综合开发等领域,与成都市金堂县签订战略合作协议,携手推进淮州新城建设,同时还精准跟踪成都东部新区、三亚崖州湾科技城、德阳凯州新城等重点项目建设,持续做大市场增量。

当前,基建市场在新旧融合中,新基建发展站上风口。如何在“变局”中开辟新局,提前布局新基建领域发展?该区域总部从开拓经营思路、提升经营能力入手,组织区域内310多名经营管理人员,线上线下同步开展新兴领域经营业务培训,全力做好新兴产业和新兴业务人才培育工作,以在市场竞争中赢得先机。同时,在市场拓新方面,他们在生态环保、矿产资源开发、水环境治理等板块积极布局,通过与雅安市、成都龙泉山城市森林公园管委会等地方政府和管理机构对接,推动项目精准落地。

今年7月,该区域总部统筹中国铁建昆仑投资集团与中国电子系统技术有限公司签订战略合作协议,携手现代数字城市建设领军企业,在新基建、现代数字城市建设方向发力,为政府和城市提供更加优质的增值服务。

中铁物资 创新供应链方案 服务企业升级

本报北京8月24日讯(通讯员梁萍萍 戴宝瑞)今年上半年,中铁物资全面深化改革创新,以国家“提升产业链稳定供应链的稳定性和竞争力”要求,探索向“建筑行业智慧型供应链服务企业”转型升级之路。上半年,该集团工程物流板块新签合同额同比增长3.54%,集采代理板块新签合同额实现同比增长,以机电设备、沥青等业务为代表的新型业务板块产值同比增长32.21%,改革创新成果初显。

在物资集采领域,该集团切实履行“保供应、保质量、降成本”职责使命,配合中国铁建优化物资集中采购管理顶层设计,加快采购管理信息系统建设,大力推广电子招标采购,修订完善了物资管理规定等6项规章制度。自今年2月以来,他们迅速对接系统内216个项目共计1486项物资需求,应急保供钢材6.28万吨、水泥8.79万吨、油料近万吨,有效保障各项目复工复产;组建并运营中国铁建集中采购成都中心,构建以6大区域中心为支撑的中国铁建物资集中采购新格局。上半年,6大区域中心组织采购327批次,采购金额296.35亿元,预期节约资金6.33亿元,预期节资率4.71%。

2020年是中铁物资“改革创新年”。该集团一方面巩固传统工程物流业务,通过优化产业布局,有效扭转钢材、水泥等生产高利低的劣势,首次中标华东区域国铁集团团黄高铁路物代服务项目;另一方面,利用“后疫情”时期国家扩大内需、增加有效投资的机遇,加快在组建专家智库、引入大数据平台、搭建供应链金融、创办无人车承运、探索互联网新基建等领域的建设布局。同时,他们围绕“智慧型供应链服务物流产业链”,开展钢材智慧加工,推动“中铁建雄安钢材集中加工配送中心”落地,实现中国铁建建筑完整产业链和一体化集团军作战;依托西南区域总部,与中铁二十三局合作建设了成都绿色智造建筑产业园,布局装配式构件及混凝土拌和站。此外,他们以构建现代物流行业供应链和建筑行业产业链为发展路径,从“一买一卖”的原始商业模式向供应链、产业链经营模式转变,为客户提供综合系统解决方案。

上半年,该集团还围绕“铁建定制”“铁建创造”,孵化新产品、新产品,在砂石骨料、耐候钢、超强混凝土、高分子防水材料的研究及推广试用方面都取得了不同程度进展。

首个未来社区项目。此外,青岛的医疗康养业务、成都的TOD业务,正加快抢占发展先机,并展露出勃勃生机。产品创新,折射了企业围绕转型升级,在新业态、新模式、新产业的持续发力。

保证企业自身利益诉求,是产品创新的应有之义。新的市场环境下,“一揽子方案”“交钥匙工程”需求日益旺盛。对于建筑施工企业,要做好产品性价比方面的权衡和定位,加强换位思考,兼顾各方诉求,满足建筑企业和政府的价值追求。应该看到,以往以单纯的“加减法”来衡量投资效益的老路势必走不通,要通过新技术、新工艺、新材料、新设备的引入,在性能、质量上发力,谋划高品质、高性价比的产品,才能最终实现双赢或多赢。

产品创新是一个企业理念创新、管理创新、营销创新、技术创新等综合因素催化的产物。通过产品创新,将进一步打通创新链、应用链、价值链,使企业在观念、管理、技术、资金、人才、市场等各方面得到发展。

重视产品创新,既是企业差异化竞争策略下的生存法则,也将成为企业转型升级、永续发展的制胜法宝。