

他将油气管道抢修技术商业化，在业内率先实现带压修复，并推出自主知识产权的管道整体封堵三通设计，拿下高压开孔机专利，打破了管道修理业内孔径纪录。请看盐山小子李春江——

带压抢修油气管道打出品牌

本报记者 吴梦 本报通讯员 高成

点赞 输油管线不停工维修

日前，北京金石湾管道技术有限公司快速完成烟台港一条输油管线的带压封堵项目，引来业内同行再次纷纷点赞。“我们此次封堵的是烟台港一条直径1米的输油管线。”公司总经理李春江介绍。

“项目是烟台港输油管线迁移工程的一部分，不能影响港内正常的油气运输工作，因此管线不能停运。我们在管道巨大内部压力下进行封堵作业，技术要求高，施工风险大。”

接到任务后，李春江立刻组织团队进行现场考察，利用公司研发的管道封堵技术通过建模模拟工程推进情况，并根据输油管道直径和当地工况定制了直径1米的新式高压开孔机，最终顺利完成作业。

马放南山，人却未歇。李春江刚回到盐山，团队又开始了临沧石油管线的无害化处理。

临沧石油管线是沧州至山东省临沂市的一条输油管线，全长4000多公里，因为建设年代久、技术设计要求不高、沿线邻近城区等因素，目前管线处于停运状态。但由于连接多个城市，部分区域仍具有使用价值。

“我们的任务就是将管线内的有害物质全部清理干净，同时利用漏磁探测等技术，对管线进行体检，除去隐患，为后期再次利用做好准备。”李春江展开管线图分解工作。

经过几年的努力，在李春江的带领下，目前金石湾公司已成长为国内知名的管道抢修企业，为国内的油气管网安全运输贡献了力量。

技术合作开拓创业空间

李春江表示，自己创业进入管道抢修产业纯属偶然。

李春江曾在油田工作多年。“我在油田从事石油管线抢修工作多年，当时我们引入美国的管道修复技术，但在实践中，越来越感到国外技术在实际应用中的水土不服，就想跳出来，自己做适合国内油气管线修复的技术。”

机缘说到就到。一次李春江参与中国石油大学技术合作，对国内相关技术发展和市场前景有了进一步了解，让他看到了广阔的市场前景。

很快，李春江就和伙伴组成团队，投入到管道修复产业中。创业初期，公司只能接一些管道清理的项目，但李春江坚持在引入技术同时开始研发自己的管道修复技术。

机会总是给有准备的人。青岛377原油封堵改线工程给李春江带来了机会。

377原油管线是青岛港重要输油管线，因青岛港新建泊位，管线要进行整体迁移，为不影响港内正常的油气运输工

作，管线不能停运，是真正的带压封堵作业，这让多家企业望而却步。

这是金石湾公司第一次使用常输管线带压封堵技术，因此公司技术团队花费一个月时间进行技术模拟。“我们接到消息后，首先去现场考察，然后根据考察数据进行建模对比筛选方案，力争做到万无一失。”李春江注视着还在滴油的大型开孔机。

在准备充分后，李春江带队进场，可曾想一开始施工就问题不断。

“第一次使用带压封堵，技术不成熟，施工经验不足问题也暴露出来，没有合适的开孔机，缺少加板阀……一时工程举步维艰。”说起当时情况李春江很是感慨。

为顺利完成工程，李春江从头开始，现场研发开孔机、加板阀等专用设备。

功夫不负有心人。经过一番努力，公司顺利完成青岛377原油封堵改线工程，也让“金石湾”品牌在业内打出了名气。

技术迭代突破行业纪录

在完成青岛377原油封堵改线工程后不久，李春江带领公司将生产基地放到了盐山，同时开始推动相关技术进行了升级。

“我们在实践中，越来越感到原有技术不适合现代油气管线的抢修工作。”李春江说，“一次我们在唐山施工，管线是空中架设，对施工设备重量有严格要求，原有设备无法使用，因此我们从设备轻量化、承压能力、能效化等多个维度对原有技术进行了升级。”

通过不断的技术升级，金石湾公司通过优化机械设计和应用新材料，设备重量减轻50%，施工承压能力也从2.5帕提高到10帕以上，而抢修时间却只需原来的一半。

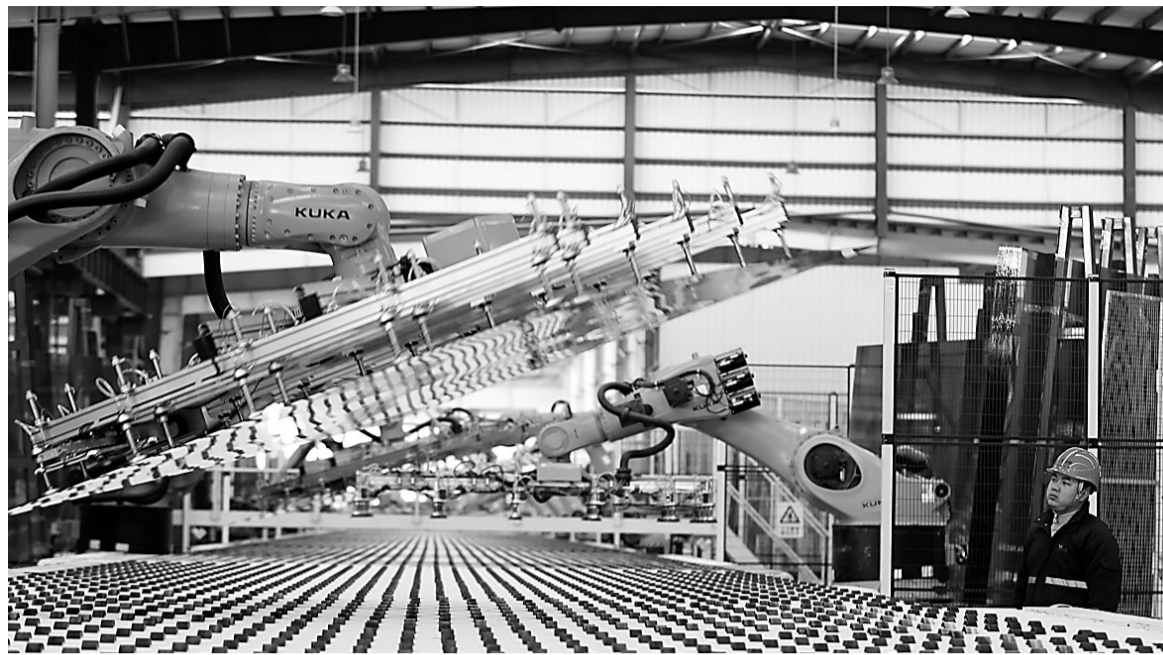
与此同时，金石湾公司还研发并实施了管道整体封堵三通的设计制作、高压开孔机的专利申请和产品研发制造落地等。

“前不久，我们完成了唐山钢铁2米直径的管道封堵，一举突破行业内同类作业的孔径纪录。”李春江笑着说。

“我们正在合作建设管道医院，通过互联网+管道运营抢修综合服务平台，实现管道全生命周期维护。”

近年来，随着国家管网公司组建，油气管道建设进入新时期，同时大批原有管线使用多年，急需新业务进行运维服务，因此李春江抓住新机遇，将业务深度嵌入国家管网体系，用新开发的管理前置技术提升管道运维，防患于未然。

建筑门窗是任丘市新型建材主



立足特色产业集群，打通“进、销、存”等经营环节，将政府、协会、产业、消费者有效连接，解决“大行业、小企业”的难题，促进企业生产向数字化转型，推动产业链全面升级。

门窗产业上“云”转型 开通新型建材产业链“超市”

本报记者 吴梦

“门窗产业云”发布

日前，第六届中国（任丘）门窗幕墙博览会在任丘（任丘）门窗博览城开幕，“门窗产业云”同时发布推荐，现场吸引了连云港市、运城等多地门窗协会前来考察，助力了门窗产业转型升级。

“门窗产业云是专门为门窗行业提供第三方服务的B2B、B2C产业电商平台，是产业数字化的核心组成部分。平台立足服务任丘门窗产业，连接政府、协会、产业、企业、消费者，以‘供需对接、整合资源、全面服务’理念，构建‘一平台、多维度、全链条’产业链协同发展生态圈，推动门窗产业升级，助力区域经济发展。”推介会上，华北石油通信有限公司副总经理徐辉介绍说。

联盟“云”小试牛刀

孙国勋表示，多年来协会一直在推动产业向数字化发展转型，首先利用协会平台，打造协会内供求信息共享数字化平台，之后在与全国各地同行协会合作中，扩大推出了联盟“云”等产业云平台。

联盟“云”是一个全国门窗协会信息共享的数字化平台。在这个平台上，会员企业可以发布供求信息，查询入驻各地协会企业信息，进行招投标、技术合作、人员招聘等。

“受技术所限，联盟‘云’近年来发展比较缓慢，跟不上产业数字化发展的步伐，因此我们与华北石油通信有限公司合作，大家共同打造新的产业云，以更好的数字化服务助力任丘门窗产业持续快速发展。”

华北石油通信有限公司是集“研、产、销”为一体的科技型综合信息服务企业，“门窗产业云”平台是公司互联网业务生态的一个重要组成，在前期调研、谋划、建设阶段得到了门窗行业协会的大力支持和帮助。

建筑门窗是任丘市新型建材主

“作为首批上云企业，虽时间不长，但对我们企业帮助很大。”兴恒泰门窗有限公司负责人陈翠现身说法，“上云后，我们发布铝单板、铝格栅、百叶窗等供求信息，很快就能收到询盘电话。在更多企业上云后，大家采购五金配件、门窗相关产品时，还可以一站式完成，可极大提高企业运行效率。”

产业因聚而兴，生态因聚而生。产业云为门窗生产制造产业链上下游企业以及营销推广、维修租赁、金融保险、法律咨询、知识产权等相关企业搭建起平台。任丘市建筑门窗行业协会会长孙国勋表示，协会一直致力于为广大会员企业提供高效优质服务。国内数字经济突飞猛进，制造企业不

管是在销售端还是供应链都面临巨大挑战。

“门窗产业云”以产业数字化形式，帮助生产企业解决信息化建设难题，促进企业数字化转型，降低企业日常运行成本；让采购企业和消费者个性化需求直达企业，零售类产品线上采购，实现服务资源一站式体验；赋能门窗产业转型升级，提升产业话语权和定价权，推动门窗产业链式发展，打造优势产业生态圈。

“门窗产业云”的创立，将助力区域经济发展、优化产业结构，打造任丘建筑门窗良好品牌作出巨大贡献。协会将与“门窗产业云”继续加强合作，共同促进任丘市建筑门窗行业的发展。



目前，已有部分企业入驻这一平台，实现了企业门户展示、产品发布与展示、企业VR、供需信息发布、物资管理信息化、人员管理信息化等，有效促进了企业规范化生产，强化了业内合作，降低运行成本，推动创新发展。

产业云是整合产业生态资源，提供技术、解决方案、产业实践服务的城市产业赋能平台，是推动数字经济和实体经济深度融合的具体呈现，将为推动城市产数融合、产业创新升级、重塑产业新格局提供强大驱动力。

对接雄安竞逐新型建材产业蓝海

在任丘市建筑门窗行业协会与华北石油通信有限公司合作打造“门窗产业云”的同时，任丘市政府也立足当地优势产业，投资近26亿元，开始建设占地700余亩的中国（任丘）门窗博览城。

博览城集展览、研发、检测、交易、加工中心于一体，其中展览中心承接区域特色会展，打造具有较强辐射能力的消费者线下购买平台；研发中心、重点打造服务任丘建筑门窗产业提档升级的科研平台……目前已有65家企业入驻。

孙国勋表示，任丘市门窗幕墙产业经过多年发展，已拥有1600多家企业，年产值超过200亿元，主要涉及铝型材、门窗幕墙、门窗五金件、不锈钢材与配件的加工与销售；卷帘门、防火门、防盗门、工业提升门、肯德基门、合金百叶窗等产品的加工与销售等众多建筑门窗相关业务，广泛服务于全国各地建筑门窗领域，已成为北方著名的门窗幕墙产业基地。多年来当地政府一直致力于推动产业向数字化发展，同时发挥任丘紧邻雄安新区优势，深入参与服务雄安新区建设，打造知名区域品牌。

门窗博览城建设，就是任丘打造建筑门窗产业区域品牌的又一力作。制造业高质量发展，是我国经济高质量发展的重中之重。牢牢抓住高质量发展这一任务目标，秉承

沧州“一港双城三带四区”发展格局中建设环雄安产业转型升级示范区的工作要求，任丘市把发展特色产业作为壮大经济实力的重要途径，狠抓新型建材行业优势产品延伸，整合会展资源，打造中国（任丘）门窗博览城项目，形成具有较强辐射带动能力的产业链条，全力打造建筑门窗产业提档升级平台，推动铝型材产业由民用向高端工业型材转型，竞逐新型建材产业蓝海。

“风口”



战略以未来推导现在

战略的终极要义不是“以过去推导未来”，而是“以未来推导现在”。太多的企业用过去推导未来。我过去做成了，以后还要这样做，这就错了！——百度公司董事会主席 李彦宏

战略是导向，企业运营首先要有一个清晰的战略，做正确的选择。对企业来说，战略是头等大事，关系到企业生死存亡，决定了企业的未来发展。战略赢是大赢，战略输是大输。——腾讯公司董事会主席 马化腾

企业的战略不是一个笼统、抽象的目标或口号，不仅关系到整个公司发展，也关系到每一个具体的业务部门，不能大而统之，而是要细化，要落地，让企业把整体的战略分解成一个个相关的战略行动，形成在公司层面和业务层面的战略组合。——烟台万华董事长 丁建生

我们的企业家下两种棋，一种是象棋，一种是围棋。象棋是大量的战术动作，下一步吃一个子，永远是步步前进。围棋讲究的是决策者眼光的博弈以及领导者远见的比拼。我们非常希望企业家多一些围棋思维，多一些战略上的布局。——湖南涉外经济学院教授 王林

企业竞争是优势的竞争

企业的竞争其实是优势的竞争，我们很多企业通过用持续创新来取得技术优势，因为我们今天必须持续创新，只有不间断地创新才能创造企业的技术优势，慢一步、慢半拍都不行。——中国上市公司协会会长 宋志平

企业的竞争归根结底是优势的竞争，就是用综合战略来创造企业的竞争优势。单纯只靠过去那种低成本竞争，或者只靠差异化竞争，都不行了。现在不能简单地只走低成本路线，或者只走差异化路线，而是要用综合战略来创造企业的竞争优势。——中国巨石董事长 常张利

企业竞争其实归根结底是优势的竞争，我们要用“双循环”取得市场优势。第一是以国内大循环为主体的市场，这个市场规模庞大，还在快速发展，是我们的一个稳定的、长期的市场，必须深耕做好。——安踏公司董事长 丁世忠

在细分领域里争做头部企业

今天我们处于一个过剩时代，过剩了怎么办？就是转型，只要这个行业的市场容量还很大。在这种时刻，企业就是要细分，通过技术创新沿着产业链和价值链延伸，在细分领域里争做头部企业。——韩伟集团董事长 韩伟

企业今天创造优势的一个办法，一定要细分。如果一个行业的专业度已经很高了，那在专业上还得学会细分。比如，法国人的面包出名，因为原料中的面粉就有100多种，这些也是企业赢得优势的方法。——宁德时代董事长 曾毓群

连锁经营用“不挑客”的选品 服务最大众的群体

餐饮连锁化很难像工业一样标准，很难追求极致的美味和高品质的品质，他们真正擅长的是用“不挑客”的选品、极致的效率与性价比，去服务最大众的群体。——正新鸡排创始人 陈传武

连锁经营要想成功，要把工厂、物流、装修等各个环节全部打通，让前端做大带动后端发展，后端发展支持前端。——优衣库创始人 柳井正

连锁品牌成功逻辑之一就是减少品类，降低原料供应成本，然后靠极致性价比的大单品带动其他产品的销售。——海澜集团董事长 周震

个人观点仅供参考



管道带压封堵