

我市44个项目列入省科技计划

本报讯 近日,记者从市科技局了解到,省科技厅将我市光MOS继电器研发等44个项目列入陕西省2019年度科技计划项目,这些项目涉及人工智能、精密机床、互联网+装备制造、现代农业等新型技术研发领域,对加速我市科技成果转化将起到推进作用。

陕西海力特精密机械有限公司申报的“高精度球面车床研制”项目列入了此次省级项目计划中。据该公司负责人介绍,他们要攻克的技术,主要用在为汽车转向器制造球头连杆的特种机床上。目前,国内车企生产球头连杆依靠的多是国外机床,国产化的机床很少能生产出这样的部件,只因这种特种机床对软硬件的要求都比较高,尤其是控制系统的研究很难突破,所以他们决定在这项领域进行突破。该负责人认为,项目列入省上计划,意味着公司容易获得便利的产学研资源,对项目攻克技术难关有益。

据悉,列入省计划的研发项目包括秦川机床工具集团股份公司实施的“新能源汽车齿轮加工装备”、陕西渭河工模具有限公司“高速高精度长寿命刀具的研究与应用”、宝鸡中车时代工程机械有限公司的“ZXJ-160型综合巡检车”,以及宝鸡市农业科学研究院的“优质抗病辣椒新品种选育及种质资源创新”等一批涉及人工智能、互联网+装备制造、现代农业等共44个新型技术研发项目,省上资助金额达1578万元。

本报记者 魏薇

“助你实现双创梦”

——记宝鸡市创业指导专家志愿团成员王新刚

温瑶瑶

青年大学生是“大众创业、万众创新”的主力军,如何激发大学生创新创业的活力,让大学生在“双创”舞台上大显身手?这就需要创业导师通过思路引导,多渠道帮助。

王新刚2017年被聘为宝鸡文理学院大学生创新创业导师,他是人力资源和社会保障部认证的SIYB创业培训师。正是因为他对创新创业事业的热爱,今年,他被宝鸡文理学院评为“2018年大学生创新创业团队优秀导师”,同时他指导的“新型功能材料开发团队”被评为“2018年度优秀大学生创新创业团队”。近日,笔者对王新刚进行了采访。

在宝文理当创业导师

前些年,王新刚曾在宝鸡市创业贷款担保中心负责贷款评估,因此结识了不少企业家。每次去企业,他喜欢与企业家交谈,听他们讲创业故事,久而久之形成了一套“创业宝典”,这也是他成为一名优秀讲师的“法宝”。

2016年4月,王新刚受邀为宝文理学生讲一期创新创业公开课,他的授课内容受到了大学生的好评,与他们产生了共鸣。“这期公开课带来了一种全新模式,极大地激发了大学生创新创业的热情。”宝文理化学化

学院创新创业教育中心主任马琳说,这期公开课不仅讲解了创业中可能遇到的困难,还分析了如何解决困难,这些对学生帮助非常大。在马琳的再三邀请下,王新刚担任了大学生创业导师。通过这次公开课,王新刚发现,盲目创业是当下大学生经常遇到的问题,他想改变大学生的“生存焦虑”。

要成为一名合格的大学生创业导师,需要做足功课。王新刚深知单给学生讲述创业是远远不够的,必须

让大学生走出去开阔视野。2017年,王新刚的第一堂课开讲了,他发现这群大学生充满创业热情,思维活跃、有想法。为使大学生与创业成功的企业家“零距离”交流,王新刚策划了“圆桌对话——与青春同梦、与创业同行”之民建会员走进高校与大学生共话创新创业活动,邀请了4位民建创业成功企业家,现场为大学生分享他们的创业经历和创业故事。大学生们积极参与、踊跃发言,从互联网创业、药材种植行业创业前景等方面,

向企业家提问。“企业家的创业历程为大学生传授了创业理念,指出了创业途径,提升了大学生的创业能力。”马琳说,这些都是王新刚这座桥梁发挥的重要作用。

帮助大学生实现梦想

“他是一位接地气的导师,和他相处的时间久了,我更喜欢把他当朋友。”学生苗磊这样评价王新刚。王新刚在成为大学生创业导师那一刻起,就将全部热情投入到对大学生的创新创业教育中。

王新刚的培训课程“创业十步”深受学生喜爱,该课程全面细致地总结了创业规律,可以让一个创业者用最短时间了解创业的基本过程,明白创业面对的问题和解决问题的方法。

在王新刚的指导下,不少迷茫的大学生知道了“自己做什么”和“能做什么”。宝文理音乐学院的学生徐静,从大二开始就在校外教授钢琴课。开朗的性格、富有感染力的授课风格让她很受学生的欢迎,两年多时间,徐静积累了不少教学经验。毕业后,徐静在王新刚的鼓励下,在宝鸡开办钢琴培训班,开启了自己的创业之路。

“教育不是灌输,而是点燃火焰。”在成为大学生创业导师的这一年多来,王新刚的教学方式正好契合了这种“点燃”理念,他用这样的方式助力大学生实现青春梦想,谈及以后打算,王新刚说,他将积极与企业家沟通,为大学生打造一个创业孵化基地。



王新刚给学生们做创业指导

市场动态

宝鸡市赛孚石油机械有限公司研发出国内首套钛合金电缆防喷装置——油服作业有了轻兵器

本报讯 在前不久举办的第三届中国(宝鸡)国际工业品采购展览会(石油装备跨国采购会)上,宝鸡市赛孚石油机械有限公司研发生产的钛合金电缆防喷装置受到客商高度关注。据悉,这是国内首款采用钛合金的电缆防喷装置,填补了市场空白。

目前,在国内非常规油气田开发中,水平井泵送电缆桥塞射孔压裂技术得到广泛应用。而在电缆把射孔枪送到指定位置的过程中,井口的压力控制至关重要,不仅关系到电缆能否正常工作,更事关安全生产。电缆防喷装置就是井口压力控制必不可少的重要装备。传统的电缆防喷管由合金钢制造,一根管动辄重达二百多公斤,拆卸非常不便,严重降低了作业效率。宝鸡市赛孚石油机械有限公司围绕“提高油服作业效率,降低油气开采成本”的目标,创新性地用钛合金替代笨重的合金钢,在国内首家成功研发出钛合金电缆防喷装置。公司总经理蒋喜军介绍,这款新产品不仅重量较传统设备大大降低,方便拆卸,减轻了工人的劳动强度,而且钛合金优良的耐腐蚀性能,提高了产品性能和质量。

宝鸡市赛孚石油机械有限公司成立于2004年,是一家专业生产井控设备和井下工具的高新技术企



公司研发团队在调试电缆防喷装置

业;目前,已发展成为国内电缆防喷装置研发生产的领航企业。公司董事长兼总经理李建波介绍,目前,公司订单不断,工人加班加点赶工还是满足不了市场需求。而这一切和公司一贯坚持的创新驱动战略是分不开的。2015年,受国际油价大跌影响,公司产品销量大幅下滑,面临前所未有的困难。在这样的情况下,公司把更多的精力放在了创新以及对产品的升级换代上,钛合金防喷装置就是在这

时立项的。公司高薪招聘技术人员,投资200万元建设了国内首家电缆防喷装置动密封实验井场,用于研发试验。所以,当2018年市场回升时,公司的新产品已经非常成熟,一推向市场就受到了欢迎。目前,这款钛合金电缆防喷装置已被大庆、大港、大庆等油田采用,而且出口到阿塞拜疆。去年以来,公司销售了20多套,销售额超过3000万元。

本报记者 鲁淑娟



在第三届中国(宝鸡)国际工业品采购展览会上——宝鸡造激光清洗机受青睐

本报讯 锈迹斑斑的金属构件,经过激光扫描,眨眼工夫就焕然一新,散发出金属本来的光泽。日前,在第三届中国(宝鸡)国际工业品采购展览会(石油装备跨国采购会)上,宝鸡华工激光科技有限公司展出的一款激光清洗机让参会者大呼“神奇”(见上图)。

据了解,传统的清洗方法有机械清洗法、化学清洗法和超声波清洗法等。虽然应用广泛,但都有其自身的“短板”:机械清洗法不能达到清洁度的要求,化学清洗法容易导致环境污染,超声波对亚微米级颗粒无能为力。在我国环境保护法要求日益严格和清洗标准提升的当下,这些方法越来越受到限制。而激光清洗机为人们带来了绿色环保、快捷高效的新清洗方法。展会现场技术人员介绍,激光清洗机利用强激光束照射工件表面,使表面的污物、锈迹或涂层发生蒸发

或剥离,从而达到洁净的目的。与传统的清洗方式相比,激光清洗的优势特别突出。首先,激光清洗是一种“绿色”的清洗方法,无须使用任何化学药剂和清洗液,清洗下来的废料基本都是固体粉末,体积小,无化学反应,不会产生污染,十分方便回收。其次,传统的清洗方法往往是接触式清洗,对清洗物体表面有机械作用力,容易损伤物体的表面。而激光清洗的不接触性,可实现远距离操作,能清洗物件比较隐蔽的部位,也可以清洗脆弱的材料表面。此外,激光清洗速度快、效率高、成本低,不会对操作人员的身体健康造成危害。

据悉,激光清洗不但可以用来清洗有机污染物,也可以用来清洗无机物,目前已用于金属、化工、电子工业等领域,正在逐步替代传统清洗工艺。

本报记者 鲁淑娟

宝鸡瑞林石油从“卖产品”到“卖服务”

适应新需求 找到新路子

本报讯 “石油装备行业将迎来新的发展机遇,我们技术积淀已久,预备新的起跳。”日前,宝鸡瑞林石油机电设备有限责任公司负责人罗宝营告诉记者,他们不断适应采油用户的新需求,从最初“卖产品”到现在“卖服务”,找到了新的发展路径。

瑞林石油起初是为宝石机械公司生产截留阀、气举阀等简单工具,后来在与中石油、中石化、延长石油等公司合作中,依据用户需求,瑞林石油开始参与一些采油工具国产化制造分工的任务。2009年,他们接到中石化华北分公司大牛地气田的订单,需要制造

成本较低的国产化压裂封隔器。在掌握相关技术标准后,他们开始研发设计。搞压力封隔需要质量特别好的橡胶,而当时国内橡胶企业的生产工艺都较落后,他们为了找到可靠的橡胶产品,跑遍国内所有橡胶厂,后来与高校院所专家多次进行测算研究;拿到技术参数后,再委托湖北一家橡胶企业进行生产。通过不断改进压裂封隔器的结构工艺,他们终于生产出合格产品,当年仅这一项就挣了1000多万元。一种“新型注水封隔器”技术还获得了国家发明专利。

这种在技术上的“钻探精神”不断

支撑企业开拓新领域。2016年以前,是石油行业的低谷期,瑞林石油与西北石油局合作做注水管研发,其间还开发了井口装置及采油树、钢丝防喷装置、地层测试器等新产品。近两年,他们还研发了用于做井下测试的智能装备。由于越来越专业,他们对采油工艺积累了很多经验。从前年开始,他们与延长石油合作,针对项目地的地质特点,带着特制工具,为其提供“水平井压裂工程服务”。一年服务产值就达1000余万元,成为公司新的经济增长点。

本报记者 魏薇

瑞林石油生产车间