

# 三门核电：奋斗十八载 争做模范生 锚定“四个一流” 推进高质量发展

余丽 陶春阳



三门湾旭日升起 侯邦军 摄



三门湾群白鸬鸟 侯邦军 摄

为了进一步依法依规开展安全管理工作，三门核电安全监督部门会同现场业务处室结合各方面法规、标准，联合开发了“安全标准检查卡”。这份标准涵盖了高处作业、起重吊装、动火作业等78类作业活动和检查内容，规范了安全管理人员和作业人员的相关工作，统一了整个核电现场隐患排查要求。

## 坚持创新 形成高质量发展第一动力

守正创新，三门核电不断激发创新发展活力。

近年来，一批优秀科技创新成果在三门核电涌现：1项系统入选国家能源局首台(套)重大技术装备示范应用名单，5项应用荣获EPRI(美国电力研究院)科技成果转化奖，2项研究荣获核能行业协会科技进步奖，1项专利获得美国专利商标局授权……这份亮眼的成绩单，让公司登上2023年浙江省国家高新技术企业创新能力500强榜单。三门核电深入贯彻创新驱动发展战略，将“科技是第一生产力”的理念自觉转化为用科技创新赋能高质量发展的行动自觉。三门核电通过优化科技创新管理体系，勇创全球首个核电企业“灯塔工厂”，即工业4.0技术应用的最佳实践工厂，这代表着全球制造业领域智能制造和数字化最高水平。

扬优成势，智慧电厂描绘高质量发展蓝图。三门核电积极推进数智化转型进程，在核电站数智化建设方面探索出自己的行动路线，在多个领域走在行业前列。中国核电首个数字员工在这里上岗，实现了以“飞令”系统为代表的移动化系统全面应用，引入数据中台系统性开展数据综合治理，自上而下逐步建立起数智化思维，大胆尝试，奋力争取将三门核电打造成“智慧电厂”典范。

创新模式，“六个一”打造一体化项目管理。针对后续机组建设，该公司深刻总结三门核电一期工程“全面管理穿透”项目实践经验，在二期工程建设过程中充分践行中核集团“六大控制七个

零”高质量精细化管理要求，实施“六个一”(一个团队、一套指挥体系、一个目标、一份计划、一份报告、一张清单)一体化项目管理模式，确保3号、4号机组工程安全、质量可控，打造标准化、集约化、一体化、契约化项目典型。截至目前，三门核电在建机组里程碑及一级/二级进度计划累计按期完成率100%。

## 绿色共享 激活高质量发展新动能

核电是清洁能源。漫步在三门核电厂区周边，滨海滩涂里海草摇曳，微风荡漾下白鹭翱翔，潮涨潮落中青蟹、花蛤、弹涂鱼等悠闲嬉戏，一幅和谐共生美景图。

三门核电目前2台机组在运，2台机组在建，2台机组在规划。6台机组全部建成后，总装机容量将达到750万千瓦，年发电量也将突破600亿千瓦时大关，相当于年减排二氧化碳4500万吨，这是保障国家能源安全和促进碳达峰碳中和的重要力量，也将有力推动浙江省产业结构和能源结构调整，为谱写

中国式现代化新篇章贡献力量。

积极探索“生态核电、活力三门”品牌文化建设，三门核电勇担社会责任，致力与地方共荣共建。与地方政府签订《党建联建 共富先行 企地共建“零碳示范村”协议书》，共同打造“核我一家”党建联建、企地共建品牌，推动建设我国首个核电站周边的“零碳示范村”。公司还创新推动核能综合利用产业的多元化发展，积极推动建设全国最大的核能供汽项目，对提升机组热能使用效率、电厂经济和环境效益及助力地方经济社会发展意义深远。

“通过孩子带动家庭，通过家庭带动全社会”。三门核电连续两年开展“小小核电科普员”活动，通过招募、选拔、培训、上岗、科普等环节，让66名中小學生化身核电“代言人”，参与各类科普活动、进行科普播报，走进央视《大手牵小手》栏目，进而让更多公众了解核电。

坚持实干争先，劳动创造优秀业绩。三门核电一期工程荣获国家优质工程金奖，1号机组首循环WANO指

标满分，商运首年获中国核电 ASP 金牌机组。2号机组首次大修工期创全球压水堆核电首修最短工期纪录。公司先后荣获“浙江省模范集体”“全国五一劳动奖状”“全国和谐劳动关系创建示范企业”等荣誉。

征程万里风正劲，重任千钧再出发。未来，三门核电将牢记初心使命，以感恩之心、担当之责，在伟大征程中书写三门核电的时代荣光。

台州三门湾，初冬的蓝天下，青山碧水、绿树葱茏，核电机组有序运行，巨大的工程设施庄严矗立。

2005年4月17日，三门核电有限公司成立于这片充满希望的的土地上。成立之初，公司第一届董事长余剑锋就提出“四个一流”管理期望，“培育国际一流的人才、锤炼国际一流的技术、打造国际一流的管理，创造国际一流的业绩。”十八年栉风沐雨，“四个一流”始终贯穿于三门核电的成长与奋斗历程。公司坚持党建引领，在中核集团党组和中国核电党委的正确领导下，在浙江省各级政府的关心支持下，在全体员工的共同努力下，主动作为、创新优化，既看当下、又利长远，以奋斗姿态争做中国核电高质量发展模范生。

## 守护安全 筑牢高质量发展基石

安全是核工业的生命线。

在发展过程中，三门核电强化政治引领，把安全和质量放在首位，培育了底蕴深厚的核安全文化，按照“自上而下、由点到面、由近及远、纵深穿透”的总体思路，系统策划、深入推进安全管理工作，引领全员自主安全管理。

在这里，公司各级值班领导及人员在周末、节假日到来时，必须深入现场、深入一线开展安全巡查，找差距、查隐患，防止出现特殊时期放松警惕、监管不到位的情况。2019年，三门核电以

系统思维策划推出了基层班组“6555”现场作业活动安全管理，其中涵盖了作业安全管理“6”模块、作业组织管理“5”落实、作业者安全操作“5”做到、管理者安全履职“5”要求。四年来，“6555”管理模式逐渐深入人心，指导一线人员把现场作业安全各个环节落到实处。

“零伤害、零事故”是三门核电一直以来的安全核心管理目标。为了推动业务部门自主安全管理，三门核电依据现有的安全管理体系于2022年3月建立了专职安全员机制，面向公司所有在职人员选拔优秀的安全管理人员，实现了安全信息共享，形成了安全管理的有效合力。



三门核电3号机组底封头吊装 吴岚 摄

# 多多跨境助力商家拥抱世界市场

陈满奕

11月24日，今年的跨境新年购物季拉开帷幕。近年来，中国商家在跨境新年购物季中扮演着越来越重要的角色。眼下，跨境电商平台的蓬勃发展更是为其拓宽了逐鹿世界市场的新渠道，坚定了中国跨境企业和商家“出海”的信心与决心。

据了解，自去年9月，拼多多开启多多出海扶持计划，打造多多跨境全新模式，将国内制造企业生产的日常生活用品销往海外，吸引了众多高度集中、专业化强、特色鲜明的国内区域性产业集群商家加入。

身处浙江义乌的“创二代”柳文海将这场年终业绩“大考”视为一次生意爆发的机会。“我按照去年同期5倍销量备货，已经准备了25个款共计100多万单的货量。”作为第二次参与多多跨境新年购物季的商家，柳文海完全不担心帽子销售不出去，“去年新年购物季多多跨境只开通了少数几个站点，我就卖了10万单，今年站点数明显增加，所以我这个备货量还是很保守的”。

像柳文海这样怀揣着满满期待的多多跨境卖家，不在少数。在多多跨境平台的帮助下，他们不仅享受到了全托管模式带来的“卖全球”便利，同时也想紧紧抓住平台上升期的红利，乘胜追击，拓展生意空间、培育自主品牌，实现从“外贸代工”向“代工与品牌出口并重”的转型升级。



潮州市枫溪区东阳陶瓷制作厂总经理何佳阳 张建 摄

## 严阵以待 平台商家合力做好充足准备

早在距离跨境新年购物季一周左右的时间，超级大促的氛围已经席卷多多跨境平台，渲染出浓郁的购物季火热气氛。而国内，多多跨境的商家

们已经摩拳擦掌，做好了充足的准备。

95后“创二代”何佳阳是留学海归，4年前从法国学成回来就接手了家里的工厂，主要做陶瓷杯碟、装饰花瓶等生意。首次参加多多跨境平台新年购物季大促，何佳阳表现得非常积极，不仅在多多跨境备了15天的货量，在自家仓库也备了15天货，整体备货



何佳阳家工厂生产的陶瓷制品 张建 摄

到30天左右；款式方面，她在买手的建议下打造了一些具有新年元素的季节款商品，颜色选择也偏向新年红和新年绿的搭配。

据何佳阳透露，其经营的一家店铺日销售额已经逼近11万元，高于历史峰值，“增长非常明显，不是单品的爆发，而是感觉店铺整体都在上升”。

据了解，在今年跨境新年购物季大促期间，多多跨境继续推出价格补贴策略，让海外消费者能够买到百万量级高性价比商品。为了更好地迎战海外市场，提升商家竞争力，平台方面也从货品筹备、物流仓储等方面着手，全力保障跨境商家在跨境新年购物季卖出更多优质好货。一方面，为了保障供给侧平稳有序作业，多多跨境自今年3月起持续扩大仓库布局，增强收货能力，同时加大备货天数，提升供货能力。另一方面，多多跨境还与美森、以星、达飞、马士基、中远海运等世界著名船公司合作，打通了海运快船渠道，以平抑高涨的空运价格，降低物

流成本，为其平台及跨境卖家提供更多发展机会。

## 平台赋能 铺设中国制造出海“快速通路”

随着数字信息技术迭代升级和跨境物流体系不断完善，全球跨境电商迎来洗牌时刻。越来越多外贸工厂和商家想要打破跨境批发模式，直接接触消费者，走出去“卖全球”。但不得不承认的是，虽然中国工厂以制造能力和供应链优势著称，然而在跨境贸易的物流配送、店铺运营、品牌营销等环节仍然面临不少困难。

洞察到广大中小外贸企业需求的多多跨境，创新推出全托管模式，为中国制造出海铺设了一条“快速通路”。在该模式下，商家可以享受包括网站引流、跨境物流、法务、知识产权等在内的一站式服务，不同品类的工厂和商家都能实现轻松出海，在全球市场找到增量机会，提升了抵御市场风险的能力。

在多多跨境做对外贸易，无疑是一件“省时、省心、省力”的事情。

独立探索跨境零售市场，何佳阳一度陷入迷茫，不知道海外消费者喜好怎样的陶瓷商品。为了帮助她迅



多多跨境拣货仓库存区 刘洲洲 摄

速了解市场偏好，多多跨境平台手找来了消费流行趋势和消费反馈，从设计研发环节给出建议。

何佳阳在多多跨境平台寻得的新商机，就是从这些反馈中汇总、思考而来的。她按照推荐搭配的组合产品，一举成为平台爆品。自去年10月报名入驻至今，何佳阳的工厂销售业绩屡创新高，日均订单约在5000单，年销售目标高达2000万元。

“预计今年公司销售额增长将达30%以上。”何佳阳坦言，多多跨境平台是主要的增量来源，“这离不开平台和买手的帮助”。

柳文海也算了一笔账，运用传统跨境电商模式，如果他想在美法俄三国卖帽子，至少要请三位语言翻译运营店铺，仅就人力成本部分，按照当地应届毕业生的工资水平来算，每人每月就要支出6000元，而多多跨境平台完全不需要。“平台就帮我翻译了”。

据他估算，在传统跨境电商平台，人工、客服、物流等支出占销售额比重达到30%左右，而这个在多多跨境占比不到10%。

可见，多多跨境新外贸业态的出现，简化了出海流程、降低了外贸门槛，拓宽了订单渠道、助力了品牌培育，让更多中小外贸企业轻松拥抱国际大市场，也为全球跨境电商市场注入了活力。