

航天科工 203 所六室 全员拓市场 提升核心竞争力

“市场是研究室发展的根基,没有市场就没有一切。”这是航天科工 203 所六室全体的一致共识。“不能期望市场送上门来,我们最终还是要接受市场竞争的大考,把我们的技术优势、航天品牌优势推广出去。”

然而,直面市场绝非易事。随着竞争日益激烈,六室的市场主体也发生了很大的变化。过去市场主体是高精尖定制产品,现在要向批量生产和衍生产品拓展,只有不断拓宽市场思路,才能争取更大的市场份额。六室全体职工提振士气、凝心聚力、提升市场意识,目标一致,共同把市场做大、产品做强。

以产品为牵引 积极扩展产品种类

当现有产品满足不了市场新需求的时候,就需不断研发新产品,不断拓展产品种类,促进产品多样化、系列化,有针对性地满足用户的新需求。六室以市场为契机,以产品为牵引,由过去的恒温 and 温补为主流的晶振产品,拓展到锁相、抗振、驯服晶振,测试设备,时频板卡、设备和系统等,极大丰富了产品种类,满足更多用户的不同需求。

同时,六室根据市场的需求导向,研发了超高稳晶振,技术指标有了很大提升。其中短期频率稳定度指标,较传统晶振提高了半个量级,并具有优秀的相位噪声指标,目前已经应用到了航天、航空、科学研究等各个领域;作为时间频率的基准源,被应用到新型原子钟,技术指标达到国际同类产品最高水平;作为国产短期频率稳定度的计量基准,被应用于诸多计量测试领域等等。



●测试人员紧张有序测试,为商业卫星配套高稳晶振。

职责分工明晰 推进项目顺利开展

为进一步提升工作效率,六室进行了岗位调整,细化了职工的岗位职能,明确分工职责。设立了项目经理岗位,从项目合同综合调度,到人员、资源调配,产品梳理、管理,再到项目进程把控,更好地控制了产品周期,降本增效,促进合同顺利交付。

除此之外,细化例会制度。定期召开项目例会,根据需求,随时组织技术交流会和技术攻关会,高效解决技术问题,有效推进项目的顺利开展。

精准对接用户,快速掌握其需求

六室通过展会、学术研讨、行业协会等多种渠道,全方位进行产品推广,对用户需求积极响应。设计师通过参加学术交流,宣讲目前最新的技术成果;直接面对用户,了解需求,进一步促进了产品优化。一次,设计师了解到某院用户新的晶振需求,便主动拜访,详细了解产品的技术要求和使用环境。针对产品的特定要求,集思广益,专题攻关,拟定多种技术途径,综合考虑产品效果和可靠性,确定最优解决方案。在产品攻关过程中,项目团队集合设计、工艺、装配力量,各岗位人员密切配合,通力合作,两个月时间内快速完成研制生

产过程,迅速提供了样品,得到了用户肯定。晶振产品的需求响应、质量反馈、售后服务,都将促使设计师重新深入认识与评价自己产品的性能和可靠性,从而将航天品质要求贯穿到产品全寿命周期管理中,促进晶振专业的发展。

建立大市场概念 发动全员找市场

制定全室发展的目标和思路。坚持市场开发人人有责,人人尽责。在全室进行宣贯研讨,统一思想,达成共识。针对现有的产品 and 市场进行深入分析,明确重点发展的技术和产品方向。维系现有用户,挖掘潜在用户,积极拓展市场。全员市场常态化,积极行动起来,主动走访了解用户需求,向用户介绍产品,并针对用户需求,提供解决方案,积极提供样品进行试用。

全体职工在室主任的带领下,挺进太原,南下广州,西上西安,东闯上海,每个项目抓大不放小,每项业务一个也不能少,紧跟市场需求,不断拓展市场领域。

功夫不负有心人。全室上下一心,目标明确,技术、产品、工艺、市场每一个岗位都尽心尽责,解决了一个又一个技术难题,研发了更多的新产品。2023 年新签合同、交付、回款均创新高。

“当下,谁对市场了解多、反应快,谁就将占领更多市场。”今后,六室将进一步提升技术能力,研制性能优异、质量可靠的产品,积极拓展产品种类,迎接新的挑战,开拓新的市场,为国民经济建设发挥更大的作用。

(吴巍 郗莉)

黄石市东楚奥体新城 (一期)棚改安置建设项目 主体结构顺利封顶

12 月 27 日,由在汉央企中国一冶承接的设计施工总承包 EPC 项目——黄石市东楚奥体新城(一期)棚改安置建设项目主体结构顺利封顶。

该项目位于湖北省黄石市金城大道。项目总建筑面积 15 万平方米,包括 6 栋高层住宅楼和 4 栋商业楼。目前,该项目 6 栋高层住宅楼和相关配套设施结构全部封顶。项目建成后,可安置约 903 户居民,为当地棚改安置作出新的积极贡献,推动核心区城市化快速发展。

为将项目打造成为精品工程、示范工程,中国一冶项目团队根据黄石市城市风貌色彩规划,以暖色系低纯度色为主色调,营造与新城风格相符的景观环境。建筑采用现代化外立面,加入景观环境的设计,进一步形成独特的风格。建筑细节的注重提升了建筑美感及居住舒适度,提高了居民幸福指数。

(童澍 张丽 侯族余)

市场洞察与创新策略 刘海霞在电子行业的营销蓝图

■ 庞欣雨

在电子行业市场营销领域,刘海霞以其创新精神和专业成就著称。作为一名经验丰富的市场销售总监,她不仅通过推动电子产品营销创新,提升公司的市场份额和品牌影响力,引领公司在竞争激烈的电子市场中取得重要地位,还在担任中国管理科学研究院经济发展研究中心客座教授时为电子行业提供了深刻的学术洞察,树立了市场营销新标准。

为了解决行业短板问题,刘海霞自主研发了一系列有助于市场营销效率提升的系统,如“市场营销效能评估及效益分析系统”“市场营销分析与数据检测系统”和“基于电子产品的线上线下营销结合推广系统”,这些系统彻底改变了传统市场营销的运作方式。她研发的“基于电子产品的线上线下营销结合推广系统”荣获“2023 电子行业市场营销科技创新优秀发明成果”奖,此外,刘海霞本人也被授予“2023 电子行业市场营销科技创新先锋人物”称号。

“市场营销效能评估及效益分析系统”专注于评估不同市场营销策略效果,帮助企业更精准地衡量营销活动并做出决策。“市场营销分析与数据检测系统”则通过实时监控和分析市场数据,提高了市场响应速度和投资回报率。“基于电子产品的线上线下营销结合推广系统”展现了如何将先进的技术应用于实际的业务场景中,为电子产品的推广提供了一个全面而高效的解决方案。在原有市场营销知识基础上,刘海霞结合先进技术,为电子行业市场营销提供了新视角和工具,对整个行业的发展产生了深远的影响。

在学术方面,刘海霞还深入研究“基于消费者行为视角的时尚电子产品营销策略”这一科学课题,揭示了市场营销策略中的细微因素,为制定有效的市场营销计划提供了科学依据。这项研究由于其创新性和实际应用价值,荣获科研创新项目管理中心科研成果一等奖。

刘海霞认为,未来市场营销将更依赖于数据分析和数字化策略。她预见个性化营销将成为趋势,企业将利用大数据和 AI 深入了解每个消费者的喜好,从而提供定制化产品和服务。她还强调社交媒体和移动平台的重要性,并提出可持续性和社会责任将成为品牌形象和消费者选择的重要因素。

刘海霞在电子行业市场营销领域的成就体现了她的创新才华。她开发的先进市场营销系统和对消费者行为的深入研究,为市场营销的实践和理论发展做出了重大贡献,推动了先进技术在市场营销中的应用,为电子行业的未来营销策略提供了宝贵指导。

重庆气矿冲产量稳冬供

12 月 25 日,西南油气田公司重庆气矿日产天然气 790 万方,所有气井“气力”全开,冲刺气产量,稳定区域客户冬季用气需求。

面对川渝地区气温走低、用气量攀升,给天然气供应带来诸多困难,重庆气矿竭尽全力履行供气责任,在积极谋划 2024 年天然气生产的基础上,结合区域客户冬季用气特点,针对性开展输气管网气量的调配,尤其是增加相国寺储气库进入川渝管网的气量,提升管网的输气压力。与此同时,注重低压小产、工艺措施井的开井频次,以及措施的持续跟踪和分析,实现气井颗粒归仓。稳定主力气井的产量,每日开展气井动态分析,确保气井产量稳得起,把冬日“暖气”输送到千家万户。

图为井站员工分析生产情况。

李传富 郑少勇 摄影报道



王誉翔:引领数据科学迈向新高峰

■ 钟毅恒

在人工智能领域,王誉翔的名字耳熟能详。作为中国管理科学研究院的客座教授及杰出的数据科学家,他不仅在技术创新上取得了突破,还在解决复杂数据处理挑战上设立了新的标准,确立了自己在这一领域的权威地位。

王誉翔开发的“基于 K-均值的数据聚类分析系统”是一个里程碑式的成就。该系统利用先进的聚类技术,显著提升了数据分析的准确性和效率,为大数据处理提供了更为精确的方法,并优化了整个数据分析过程。另一个重大创新是他的“基于深度学习的数据洞察系统”,它通过深度学习技术从复杂数据中提炼

关键信息,为企业提供精准的决策支持。这个系统不仅提高了信息处理的质量和速度,而且为数据驱动的决策制定提供了有力支持。

在数据分类和预测决策方面,王誉翔开发的“基于决策树的数据分类预测系统”和“基于逻辑回归的分类决策系统”在这一领域引起了广泛关注。前者采用了先进的决策树算法,能够快速准确地处理和分析大量数据,从而对未来趋势和结果进行有效预测。它在金融市场分析、医疗诊断、风险评估等多个领域得到了成功应用,极大地提高了决策质量和效率。后者则利用逻辑回归模型进行数据分析和预测。这一系统特别擅长处理那些输出变量为二元(如是/否,成功/失败)的情况,能够对不同因素对结果的影响程度进行量化

分析。这一技术在市场营销、疾病预测、信用评分等方面显示出了巨大的应用潜力,帮助企业 and 机构在复杂的决策环境中做出更加科学和精准的判断。

2023 年 9 月,王誉翔因其在“基于决策树的数据分类预测系统”上的杰出创新而荣获“2023 人工智能行业科技创新优秀发明成果”奖。这一奖项不仅肯定了他和数据科学技术方面的贡献,也彰显了他在人工智能行业中的领先地位。同年,他还被授予“2023 人工智能行业科技创新先锋人物”荣誉称号,这不仅是对他个人才华和创新能力的认可,也是对他推动科技前沿发展中所起到的引领作用的高度评价。

王誉翔在课题研究方面的成就同样令人

瞩目。他的课题《基于人工智能的大数据技术及其应用研究》深入探讨了人工智能技术在大数据处理中的应用,并因其卓越的研究成果在科研创新项目管理中心评选中荣获科研成果一等奖。这一研究不仅对当前的大数据技术发展产生了深远影响,还为未来的技术创新奠定了坚实的基础。

除了技术创新和理论研究,王誉翔在培养新一代数据科学人才和推动科技创新方面也做出了显著的贡献。他的成就不仅体现了他个人卓越的才华,还为数据科学的持续进步打下了坚实的基础。王誉翔的故事充分展示了一位顶尖数据科学家如何通过技术革新和社会影响,在推动科技发展和促进社会进步方面发挥深远的意义。

做国际文化大使,竭力向世界展示中国传统文化的媒体人——访中国杰出的新媒体策划专家刘苏



●陕西广电融媒体集团新媒体运营总监刘苏

■ 文新语

一个民族的传统文化,体现了大众的价值理念,也是与其他国际文化交流的载体。而传统文化除了背后博大精深的文化底蕴、丰富的文化符号、形象和理念外,始终离不开媒体力量的宣传加持。

陕西广电融媒体集团新媒体运营总监刘苏,就是一位持续在媒体端为中国传统文化助力的新媒体人。曾担任全国大学生新媒体

创意大赛优秀指导教师、中国国际“互联网+”大学生创新创业大赛评委、凤凰网视凤凰网第二届主持人大赛评委、2011 年西安市社会科学优秀成果三等奖获得者的刘苏,始终凭借其杰出的传媒业务素质,持续立足于新媒体平台,运用各种力量、资源,为中国传统文化的传播助力。

2011 年,是刘苏参与中国传统文化宣传,向世界讲述中国故事开始的一年。在西安举办的世界园艺博览会活动中,刘苏担任西安非物质文化遗产表演展示大型活动中的总策划,运用表演展示的平台大力推进多种文化交流,为多国宾客展示了西安鼓乐、秦腔、剪纸等具有浓郁地方特色的非物质文化,将中国传统文化中的物产、衣食住行、婚嫁嫁娶等风俗习惯细腻地展示出来,成为西安世界园艺博览会的一大亮点。正是从这一年起,刘苏的中国传统文化传播行动,正式驶上了快车道。

2012 年,刘苏策划并制作的中国电视节目第一个以酒为主题的文化节目《华夏酒

道》在当年大放异彩。这款陕西卫视倾力打造的全国首个酒文化类电视节目,深度诠释了中华民族源远流长的酒道文化。对中国人来说,酒在社会生活、人际交往中有着巨大的作用。而其背后,不仅能给中国酒业带来更大的经济效益,更会让中国传统文化借助这一载体,传播得更广更远。

文化交流是世界文化进步的重要条件,也是推动文化全球化和多样性的内在要求,更让中国传统文化能够开辟出更多“走出去”的渠道。2013 年,刘苏策划了国际巨星施瓦辛格的中国西安之行,探访秦兵马俑,施瓦辛格也成为继美国总统卡特、克林顿、国务卿基辛格之后,又一位进入兵马俑地坑参观的国际友人。硬派国际巨星与秦朝“金戈铁马”的同框,也让国际友人更加震撼于中国古代王朝的强大与繁荣。

2014 年,刘苏策划了首届丝绸之路电影节活动,在诺贝尔文学奖得主访谈《莫言对话勒克莱齐奥》节目担任制片主任,同时以总策划、主持人的身份,策划电影节大型文化访

榆能集团自主建设的首个煤化工项目

40 万吨 / 年乙二醇项目建成投产

近日,随着陕西榆林能源集团公司党委书记、董事长薛卫东一声令下,榆能集团化学材料公司煤制 40 万吨/年乙二醇项目首批产品发车,6 辆满载乙二醇产品的卡车从装载站缓缓驶出,标志着该集团自主建设的首个煤化工项目建成投产。

这一乙二醇项目建设投产,对榆能集团转型升级、做强做大煤化工板块,延长榆林市煤炭产业链、提高煤炭就地转化率,加快建设世界一流高端能源化工基地具有十分重要的意义。

榆能集团化学材料公司 40 万吨/年乙二

醇项目采用合成气间接法生产聚酯级乙二醇,产品年运行时数 7200 小时。该项目除主产品乙二醇外,还有副产碳酸二甲酯(DMC)、乙醇、硫磺等副产品,目前,所有产品均已产出。

据了解,该项目采用宁波中科远东催化工程技术有限公司的乙二醇工艺技术,由该公司提供成套技术工艺包、催化剂和核心设备。包括榆能集团在内的华鲁恒升、安徽昊源、内蒙古荣信等国内多家大型能源企业使用了“中科远东”的相关技术和工艺,获得业主一致好评。

(杨方 张文胜)

