

山东能源蒋庄煤矿“微创新”释放“降本增效”新活力

焊光闪烁,设备轰鸣。在山东能源枣矿集团蒋庄煤矿机电设备制修厂内,一座看似寻常的“皮带过桥”,正悄然讲述着一场关于“变”与“省”的革新故事。

“从前是一座桥‘守’一条皮带,浪费的是材料,更是工时。现在这‘伸缩式’的设计,才算真正盘活了家当,把账算明白了。”站在新型插接式皮带过桥前,该厂铆焊班班长任传统道出了问题的关键。

在此之前,蒋庄煤矿一直使用固定尺寸的皮带过桥装置,由于规格单一,当应用于不同型号的皮带机时,平台底腿高度和底梁横撑长度往往不符,必须重新加工调整,耗时耗力。

“加工好的装置一旦不适用于当前皮带机,或是尺寸需要变动,往往难以及时上井,即便上井也无法迅速改造,大量装置因此闲置,闲置就是浪费。”任传统回忆道。一批批“量身定制”的过桥装置,反而成了“一次性”消耗品,重复利用率低,加工成本居高不下。

触目惊心的浪费,倒逼着创新思路的转变。任传统带领班组成员大胆创新,他们将桥面平台底梁横撑、平台底腿、斜梯等部件分别用方钢制作,并设置滑眼,用螺栓连接,通过插接,实现横撑长度、平台底腿高度、斜梯长度、角度等均可自由调节,使该装置能够灵活适配各类需跨越通行的作业场景。“就像‘变形金刚’,哪里需要就调成什么样。”这一“伸缩式”设计,不仅实现了“一桥多用”,更在源头上杜绝了重复加工、材料堆积的浪费现象,真正实现了“以一应变万变”。

皮带过桥装置的创新改造,只是该厂深挖内潜、精打细算的一个缩影,类似的“微创新”在厂区遍地开花。

内线班班长郭玉华手持改造后的高压水枪,兴奋地介绍起来:“以前用的陶瓷芯水枪,娇贵又易损,换一次芯近实 300 元,还耽误工夫。利用螺栓、钻头等常见零件,自行设计出逐级增压喷嘴,成本不过十几元,水压却显著提升,冲洗效率翻了一番,还耐磨不易损坏。小零件解决了难题,省钱还省心。”

该厂不止于“点”上的技术突破,更将创新思维延伸至材料管理上。他们曾面临“规格不一,难以通用”的困扰。例如,采煤专业使用的皮带护网为 3 米,掘进专业使用的是 1.5 米,井下护栏也是有的单位使用 0.8 米,有的单位使用 0.6 米,这样回收上来的不能通用,造成积压浪费。为此他们推行“模块化”管理模式——对沙箱、护网、护栏等统一尺寸标准,打破专业壁垒,实现“一物多用,循环通用”,从源头上遏制了“各自为政”导致的闲置与浪费。

在选煤厂,同样体现着“小改动带来大效益”的理念。笔者了解到,选煤厂 502 至 380 溜槽经过长时间使用,内部出现锈蚀,煤流量较大时容易造成堵卡现象。而且为倒“八”字形溜槽,物料易粘结溜槽内壁,影响流通效率。该厂技术人员巧妙利用废旧皮带代替钢板制作上溜槽槽壁,既耐腐蚀又降成本;同时对下溜槽进行扩展,使其与上溜槽平齐,进一步优化了煤流路径,有效解决了堵卡难题。

“我们不追求大投入,但讲究精准发力。”选煤厂厂长高文宇表示,“每一个环节省一点,每一处细节优一步,聚起来就是可观的效益。”

如今,在蒋庄煤矿,一场场“静悄悄”的技术改良,正汇聚成推动解“提质增效”的坚实力量。(李丝)

▶▶▶[上接 P1]

“从项目签约到主体封顶,仅用时 9 个月。”赵洲表示,“代办突击队”累计为企业代办各类手续 38 项,解决现场问题 60 余个。“我们正不断落实‘企业吹哨、部门报到’机制,倾力为企业提供‘全生命周期’代办服务,真正让企业家‘拎包入驻,安心创业’。”

民营企业是区域经济发展的“生力军”。为切实解决民营企业发展难题,聊城市东昌府区韩集镇深入践行“我为民企办实事”工作理念,以精准服务为抓手,为辖区企业纾困解难、赋能增效。山东徐氏重工有限公司建厂初期,一根高压线横穿厂区内,既占用核心生产区域,又存在安全隐患,直接让车间布局设计、大型设备安装等关键规划陷入停滞,项目推进一度陷入僵局。

韩集镇党委书记杨占伟表示,该镇在走访调研中了解到这一情况后,第一时间成立专项协调小组,主动对接上级部门,带着专业人员多次到厂区现场勘查,反复打磨高压线迁移方案,帮企业解决高压线这一“急难愁盼”。“我们还围绕企业发展全周期,从政策扶持、要素保障等方面量身定制培育方案。”

此外,东昌府区行政审批服务局结合部门实际,不断探索创新工作方式方法,增强服务意识,积极打造审批新模式,优化审批流程,提高服务效能,健全完善政务服务体系,强化政策供给,促进企业健康有序发展,不断激发市场主体活力。

淄博市张店区企业服务中心则围绕“抢抓机遇、创新发展”工作主线,聚力打造“淄博服务”张店样板,持续加大为企服务力度,全面提升为企服务质效。

该区坚持“专业对口、行业关联、属地就近、服务连续”原则,精选 973 名服务企业专员与 1197 家企业结对,通过“专员驻企+常态走访”相结合的方式,将服务触角延伸至企业生产经营一线。

张店区还实施常态化企业走访,根据企业规模、行业特性定制政策解读方案,协助整理申报材料,跟进审批进度,协调解决发展中的堵点,为企业提供全程“手把手”指导、“点对点”服务。今年以来,累计走访企业 7088 家,解决诉求 1052 个。

宜宾企业借力广交会拓展国际市场新机遇

四川“宜宾造”产品走出国门有了新动向。

近日在广州盛大举办的第 138 届中国进出口商品交易会(广交会),被誉为“中国第一展”。其间,四川宜宾市在广州举行“宜品出海·宾满世界”经贸交流活动,与来自世界各地的采购商进行深入交流与互动,其中,精准对接俄罗斯、泰国、巴基斯坦、乌兹别克斯坦等近 20 家境外采购商,现场签署 5 项经贸合作协议,签约金额约 1.3 亿元,有力推动宜宾优势产业“组团”走向国际。

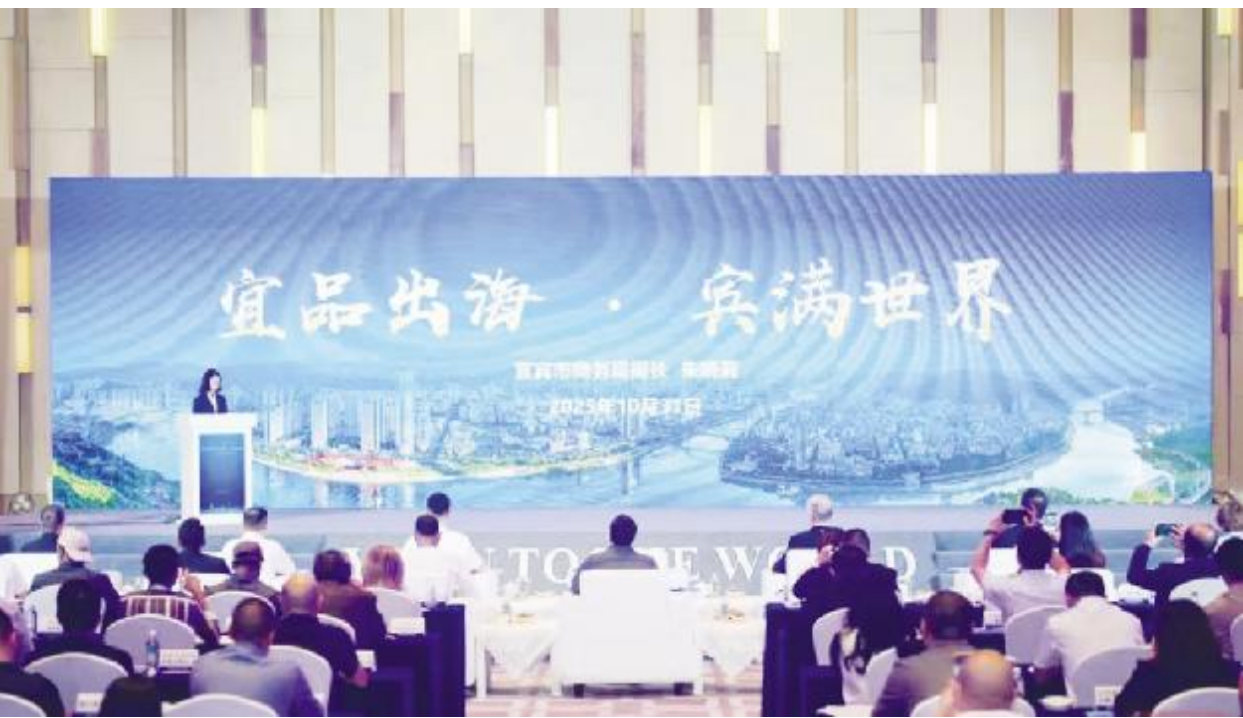
活动全面呈现了宜宾“4+4+4”现代产业体系、立体交通网络与国家级开放平台优势。五粮液集团、宜宾纸业、川茶集团、凯翼汽车、英发德耀、汇海科技等重点企业集中推介了白酒、竹制品、茶叶、汽车、光伏等特色产品,展现传统与新兴产业的融合发展。

活动现场还设立 8 个企业展位,涵盖扫地机器人、纺织制品等产品,并发布《宜宾市出口产品推荐图册》,收录全市 200 家企业共计 600 种产品,为采购商提



供一站式选品平台。由香港新华集团与宜宾发展控股集团联合成立的宜宾三江汇海对外贸易公司首次对外推介其外贸综合服务平台,助力中小企业“抱团出海”。在对接洽谈环节,企业代表与境外采购方开展高效沟通,初步达成 10 余项合作意向。

宜宾市商务局相关负责人表示,此次活动是宜宾市“大”高水平对外开放的具体实践。未来,宜宾将积极把握广交会等国际性展会客商资源,帮助宜宾企业创造贸易机会,推动与全球采购商携手互利共赢,进一步坚定企业开拓市场信心。(何沙洲)



● 宜宾企业借力广交会。

劲牌文化展启幕 以健康为基、科技为翼，共绘“四个友好”新篇章

■ 周浩

近日,一场文化与品牌的交融盛会——劲牌杯“友好共生 健康同行”短故事·视频征集大赛颁奖盛典在劲牌公司举行,来自全国各地的文学爱好者、文化名家齐聚“青铜故里”。在劲牌展馆,劲牌文化展同期开幕,以系统的梳理和精心的设计,将劲牌三年来深耕文化的成果完整呈现于公众面前。

从 2023 年到 2025 年,劲牌公司通过书画、诗歌、短故事与视频等一系列层次递进的文化活动,完成了一场从汲取传统养分到激发现代共鸣的品牌实践。这不仅品牌形象的塑造,更是一次企业主动融入时代文化脉动、同频社会价值的深度探索。

劲牌文化展 跨越三年的品牌叙事

展览深度融合大赛成果,紧扣行业特质与企业文化理念,依托展馆空间特色,以“山海情”为核心设计理念——山象征着文化的传承与坚守,水寓意着情感的流动与共鸣,通过山水交融的视觉语言,传递出“创新草本科技、创造健康

生活”的品牌理念。

整个展区划分为五个有机联系的板块:企业文化化系统阐释企业四大战略基石和六大理念支柱;书画里的劲牌展现传统艺术视角下的品牌形象;诗歌里的劲牌呈现诗意化的品牌内涵;故事里的劲牌汇集大众创作的“友好”故事;时光里的劲牌则用一件件承载记忆的朴素物件串起企业的发展轨迹。五大板块相辅相成,共同构建了一个立体而生动的品牌文化图谱。

这场精心策划的展览,实际上是对劲牌三年来文化探索之路的集中呈现。2023 年,适逢劲牌七十年诞,劲牌与极目新闻联合发起“翰墨庆华诞,携手向未来”全国书画征集活动。在丹青挥洒间,品牌与千年文化悄然链接,为企业注入人文气息。其中的代表作在本次展览中集中亮相,成为劲牌文化底蕴的生动见证。

顺利举行的 2024 年“草本科技 健康生活”全国诗词征集大赛,让劲牌的文化探索迈向更深层次。在《诗刊》社与中华诗词学会的指导下,活动将企业的核



心“草本科技”置于诗词创作的聚光灯下。诗人们用凝练而富有想象力的语言,尝试将传统中医药的文化、智慧与现代科技以诗词形式呈现,让公众在品味诗词文化之美的过程中,自然而然地理解和认同品牌内涵。

如果前两年的活动是在搭建文化的框架,那么 2025 年的“友好共生 健康同行”短故事/视频征集大赛,则让框架变得更加丰满而富有温度。此次活动征集到的近 2000 件作品将“用户友好、客户友好、员工友好、社会友好”的“四个友好”企业理念,融入时代,融入真实生动的故事中,让品牌理念完成了从企业单向传播到多元共鸣的转变。

进博会见证中国企业从“全球采购”到“全球定制”

■ 李秋莹 李佳佳

第八届中国国际进口博览会落下帷幕。历经八年时间,中国企业在进博会上不仅“全球采购”,更与国际企业深度合作,为中国市场需求“量身定制”。

在本届进博会上,盒马与西班牙头部橄榄油品牌伯爵达成战略合作,双方将围绕不同级别、规格及适用于中式烹饪的橄榄油、葡萄籽油等系列产品展开定向开发与生产合作。“进口美食如今在市场上已经非常常见,但真正能进入消费者复购清单的并不多。盒马的优势在于了解中国消费者,我们希望把我们与国内供应商共创商品的成功经验复用,携手海外品牌与工厂,共同开发适合‘中国胃’的产品。”盒马进口直采商品负责人张静介绍。

为了更精准地找到适合国内消费人

群的澳洲原产地生鲜、休闲百货类商品,叮咚买菜在深入直采的路上,和优质的工厂、供给侧开启了“定制化”的合作模式。就在进博会期间,叮咚买菜上架了一款可以做“口粮酒”的原瓶进口设拉子红葡萄酒,通过其定制化供应链,将一瓶原瓶进口的澳洲红酒的价格做到品价比十足,目前平台上该款红酒在组合装选项下,单瓶价格只需十几元。“叮咚买菜已经连续 8 年参与进博会,尤其今年我们作为参展企业,更是深刻感受到进博会所起到的‘链接效应’。接下来我们希望用数字化新零售的运营经验,帮助进口商品快速地走进中国家庭。”叮咚买菜副总裁、澳洲项目负责人胡佳瑛现场表示。据介绍,该平台还规划未来一年,会将包括乳品酒饮、休闲零食、肉制品、水产在

内的澳洲商品的定制率提升至 20% 以上。

更多跨国企业通过中国企业的“买买买”,深入了解中国市场。业内人士指出,跨国国企正将视角从传统电商平台转向本地健康消费入口,以挖掘新增量。本届进博会上,美国医药健康与阿斯利康、拜耳、欧加隆等七家跨国医药健康企业达成战略合作,成为其拓展中国市场的重要合作伙伴。据了解,此轮签约涵盖多元医药品类,既有即时需求性强的产品,也包括慢病用药。合作模式涉及渠道拓展、联合开发定制新品、专科科普宣教以及全病程健康管理解决方案等。

瓦里安医疗在本届进博会上全球首发专为中国临床需求设计,基于 Halcyon 平台的 SmART 智能自适应放疗解决方

案,可对肿瘤变化智能探测、智能触发、智能应对,极大降低了自适应放疗技术(ART)对专业人员的高度依赖,让每一次的自适应放射治疗更个体化、更精准、更安全、更高效;结合每日强制质控、每次强制影像引导的 Halcyon 环型智能自动化放疗平台,在疏解大型放疗中心高治疗负荷的同时,加速自适应放疗前沿技术在中国各级肿瘤中心的普及,让更多中国肿瘤患者能够拥有更高质量的治疗体验。

进博会不仅是展示平台,更是前沿技术与中国市场需求碰撞、孵化合作的“催化剂”。“克劳斯玛菲每年参展,都会有更丰富的展品内容,而且与产业伙伴的交流也愈来愈深入和丰富。”克劳斯玛菲中国总经理任鑫亨接受采访时表示。

本届进博会上,克劳斯玛菲展出的奇瑞某款车型的前舱盖板,正是其与客户共创的案例。克劳斯玛菲与奇瑞零部件产业链上过去的合作以传统的汽车座椅、仪表板、方向盘、车身覆盖件等为主。本次展出的“前舱盖板”是双方首次就克劳斯玛菲的 ColorForm 工艺进行合作,也是中国市场 ColorForm 工艺实际生产制造的最大尺寸汽车外饰件。目前 Color-Form 工艺即将导入奇瑞的零部件批量化生产体系。

“可以说,进博会是一个特别好的交流平台,让我们把全球的创新资源带入中国市场,同时也让全球看到中国高端制造的实力,生动诠释了‘与天下同利’理念。”任鑫亨说。

(转自中新网)

▶▶▶[上接 P1]

中国统一大市场建设何以惠及全球

历史经验表明,大国崛起的过程,也是国内市场逐步统一和完善的过程。比如,德意志统一于 1871 年,但早在 1834 年,以普鲁士为首的各邦国,为消除贸易障碍而结成的德意志关税同盟就已生效,并逐步形成统一大市场。统一大市场的建立促进了 19 世纪德国工业革命的发展,并为德国从经济统一走向政治统一提供巨大推动力。美国作为一个幅员辽阔且实行联邦制的大国,也在较高程度上实现了国内市场统一。南北战争后,全国铁路网形成,东西市场连通,让跨区域贸易成为可能,极大方便了资本扩张。人口流动、商品交换、要素流通,都出现爆发式的增长。

再如,欧盟经济一体化取得显著进展,但成员国之间的经济发展水平和财政状况存在显著差异,这不仅加剧欧盟

内部的经济分化,也对统一大市场建设进程构成威胁。在统一大市场建设进程中,欧盟进一步采取建立更紧密的财政联盟等政策措施,并通过区域发展基金,促进成员国之间的经济平衡发展,支持经济落后地区改善基础设施、提高劳动素质,促进产业升级等。

记者:对世界经济发展而言,中国提出的全国统一大市场建设意味着什么?

尹艳林:扩大对内对外开放是全国统一大市场建设的基本要求,建设全国统一大市场,是面向全球、充分开放的大市场,是对所有经营主体一视同仁平等对待的大市场。建设全国统一大市场,通过发挥内需潜力,使国内市场和国际市场更好联通。

一是有利于更大力度吸引和利用外资。从对外资的有效利用看,扩大内需和

扩大开放并不矛盾。在市场统一条件下,超大规模市场优势可巩固外资在华发展信心。建设全国统一大市场,打造市场化、法治化、国际化一流营商环境,保障内外资企业公平竞争,让外资企业进得来、留得住、发展好。

二是有利于主动对接高标准国际经贸规则。中国持续扩大面向全球的高标准自贸区网络。通过对接国际高标准经贸规则,在产权保护、产业补贴、环境标准、政府采购、电子商务、金融领域等更大范围推动规则、规制、管理、标准等相通相容,促进国内国际市场高效联动,有利于推动国内营商环境不断优化。

三是有利于内外贸一体化发展。推动内外贸一体化是畅通国内国际双循环的重要途径。针对企业在标准、渠道、监管、资金等方面遇到的困难,中国着力推

进内外制度衔接、内外市场渠道对接、一体化发展环境优化、强化政策支撑,不断提高企业内外贸一体化发展水平,引导外贸企业从适应国外市场需求向适应国内市场调整。

记者:中央财经委员会第六次会议提出纵深推进全国统一大市场建设,这意味着什么?

尹艳林:中央财经委员会第六次会议对推进全国统一大市场建设进行再部署,相关要求体现全国统一大市场建设正向纵深迈进。

一是突出规范政府行为的重要性。会议首次提出“统一政府行为尺度”,直指地方政府行为差异化的沉疴痼疾。政府行为越规范,市场作用就越有效。通过统一政府行为尺度,废止不符合要求的招商引资优惠政策,对不合规涉企收费

项目,应废尽废、应调尽调,打破行政垄断和区域壁垒,将有利于推动有效市场和有为政府更好结合。

二是突出市场开放的重要性。会议首次提出“持续扩大对内对外开放”。统一大市场是开放的市场,而不是封闭的。持续扩大对内对外开放,体现纵深推进全国统一大市场建设的目标方向,对推动国内国际双循环相互促进具有重要意义。对内开放,是全国统一大市场建设的内在要求;对外开放则是要与国际接轨,融入全球经济体系。

这些变化,反映全国统一大市场建设的战略重心深化和内涵升级,体现中国在深化改革和推动经济高质量发展的过程中,越来越重视市场机制的作用,并且愿意以更开放的姿态融入全球经济体系。(转自中新网)