

# 让“金点子”转化为“金钥匙”——长春一东开展职工合理化建议活动成效显著

■ 本报通讯员 齐丹丹

在东北工业集团董事长长春一东离合器股份有限公司(以下简称“长春一东”)的生产车间里,一个个醒目的草料二维码悄然出现在公告栏、休息区和工位旁。这个看似普通的二维码,却成为连接企业与职工智慧的重要桥梁。2025年,长春一东依托草料二维码平台创新开展职工合理化建议征集活动,掀起了一场全员参与的“头脑风暴”,让一线职工的“金点子”成为企业发展的“金钥匙”。

## 扫码提建议 一线职工参与率提升 40%

“长春一东已坚持多年在职工中开展合理化建议征集活动,在以前的合理化建议提报模式中,一线职工往往面临流程烦琐、反馈不及时等问题,导致积极性不高。”公司生产制造部副部长郝雪介绍说,2025年初,长春一东引入草料二维码平台,建立了覆盖全公司的职工合理化建议征集系统,并打破以往的做法,将征集合理化建议的范围限定在一线职工,让一线职工成为合理化建议征集活动的主力军。

“以前有改进想法,要填表、交材料,流程比较烦琐。现在只要扫个码,随时随地都能提交合理化建议,大大降低了我们参与的门槛,特别方便!”在长春一东

工作多年的技术工人王龙边说边向笔者展示手机上的操作流程。

“草料二维码的出现,解决了传统表单填写烦琐、反馈滞后的痛点,为合理化建议提报带来了全新的解决方案。”公司生产制造部负责精益管理工作的徐梓涵介绍说,职工只需用手机扫描二维码,即可进入建议提交界面,从生产流程优化、设备改造、节能降耗到安全管理、质量提升,各类建议都可以通过这一便捷渠道直达公司的管理部门,平均响应时间在72小时以内。

移动端扫码操作与积分激励机制极大地激发了职工的参与热情。据统计,2025年,长春一东一线职工合理化建议参与率较上年同期提升40%,人均提交建议7.96条。

## 一人提交90多条 一线职工的智慧闪光

长春一东职工提出合理化建议实行“积分制”,并在每个季度将积分兑换成奖金,通过工资的形式发放给提出合理化建议的职工。

按照规定,改进型合理化建议每条得5分,创新型合理化建议每条得10分。经过有关部门确认,将合理化建议转换成精益改善项目的,会被从成本维度、

管理维度和发展维度三个方面进行评价。其中,被确定为快速精益改善项目,每完成一项得20分。对于成本节约、工艺优化等较大的精益改善项目通过A3报告或QC反映出成果获得的积分要更高些。据介绍,长春一东每月组织评审小组对收集到的合理化建议进行评定,根据建议的价值和实施效果给予相应的积分奖励。

在众多积极参与的一线职工中,长春一东生产制造部装配工段试验机操作员姜远新格外突出。2025年,他一人就提交了90多条合理化建议,并已陆续转化为实际改进措施,获得600多积分奖励。

“我每天工作在生产一线,对各个环节都很熟悉。以前有些小问题看到了,但苦于流程烦琐也就放弃了。现在有了这个草料二维码,我只要发现问题或有改进想法,马上就能提交。”姜远新告诉笔者,他提出的合理化建议“产线零件限高”被采纳后,使该工序的效率提升了3%,年节约成本近万元。

姜远新的故事并非个例。在长春一东,越来越多的一线职工开始关注生产中的细节,思考改进的可能性。从调整工具摆放位置以减少取用时间,到改进检测方法提高产品合格率;从优化照明布



局降低能耗,到重新设计工装夹具减轻劳动强度,一条条来自生产一线的建议汇聚成企业创新的源头活水,快速改善案例提交量同比增长30%。

## 1442条建议 节创价值2000多万元

据统计,2025年,长春一东职工共提出合理化建议1442条,采纳率达到100%。这些来自职工的智慧结晶,为该公司创造了实实在在的经济效益,全年累计节创价值达2000多万元。

据郝雪介绍,职工提出的建议虽然大多是“微创新”,但针对性强、实施成本低、见效快。比如在某新产品项目推进中,有职工建议将工装委外转为自制,结果工装交付周期较委外模式平均缩短50%以上,确保新产品试制按计划推进,量产节点提前15天达成。最终,该项目累计降本112.12万元,既保障了项目进度,又通过自主可控的制作与调试环节,大幅提升了工装适配性,为新产品快速

# 黄焕:以“专精特新”夯实制造根基,推动“欧贝电器”智造转型

■ 樊辉

在崭新的生产车间内,传送带平稳运转,一台台机器在流水线上完成最后工序,精准落入打包工位。工人们熟练地将它们装进印有“Oubei”字样的纸箱,这些承载着中国制造印记的厨房电器,即将跨越重洋,走进海外家庭厨房。

2017年,黄焕创立余姚市欧贝电器有限公司并任董事长(以下简称“欧贝电器”),专注于三明治机、烤肉机、面包机等厨房小家电的研发、制造与销售,产品出口至欧洲、南美等20多个国家和地区。从深耕工程技术到引领企业发展,黄焕推动企业沿着专业化、精细化、特色化、新颖化的发展路径稳步成长,生动诠释了中国小家电产业“专精特新”的实践样本。

欧贝电器的成长,并非源于追逐市场热点的盲目扩张,而是根植于黄焕对“结构性机会”的敏锐洞察。他注意到,全球小家电消费正在从基础功能向“智能

化、健康化、个性化”跃迁,果断将企业定位于“小而美”的厨房烘焙细分赛道。从三明治机、华夫饼机到烤肉机、面包机,欧贝电器拒绝同质化竞争,致力于在狭窄赛道中做深做透。这种战略聚焦,使公司即便面对巨头环伺的市场,也能凭借差异化产品快速打开局面,其面包机更凭借精准温控技术和时尚设计,成为深受海外客户欢迎的“拳头产品”。

如果说战略为企业指明方向,那么以技术创新为核心的系统化工程能力,才是支撑其持续前行的底层动力。黄焕深度参与产品技术路线的顶层规划,主导构建了覆盖需求定义、研发验证、量产转化的完整研发管理体系。截至目前,公司累计获得近90项技术专利,涵盖发明专利、实用新型专利及外观专利。这些成果被系统性应用于加热控制、温度管理、能效优化等关键技术模块,形成可复制、可落地的工程解决方案。以面

包机产品为例,其核心烤盘需经过多点、全流程温度检测与精密校准,以确保批量生产条件下的稳定一致性。对工艺细节和参数精度的高度要求,构成了典型的“技术型创始人”特征。

将技术创新转化为市场竞争力和产能优势,离不开制造体系的同步进化。过去两年,黄焕主导了公司向“智造”转型的关键进程:租赁新厂区,引入数字化生产设备与OA流程管理系统,效果立竿见影,一条面包机生产线所需人员从30余人优化至约15人,生产效率却大幅提升。智能大屏实时反馈生产数据,让管理决策从“经验驱动”转为“数据驱动”。通过数字化与自动化,将公司在细分领域积累的工艺知识固化、标准化,实现高品质下的规模弹性,以应对全球市场波动。

欧贝电器并未止步于贸易出口,而是积极向价值链上游攀升。2025年,公司成为拉美知名家电品牌的代工服务商,



● 黄焕在公司年会中发表讲话。

仅该区域销售额即超1亿元。这种与高端品牌的深度合作,是黄焕精心设计的“学习与提升”策略:通过代工吸收国际先进质量管理经验,同时深度理解区域市场需求,从“产品出海”到“品牌出海”,欧贝电器正完成关键的身份转型。

欧贝电器的实践,其意义已超越单

一企业的成功。首先,它为“中国制造”提供了一个“专精特新”的出海范本,证明在细分领域通过核心技术、智能制造和品牌化运营,完全可以赢得全球市场与尊重。其次,公司稳健经营与翻倍增长的预期,创造大量就业,贡献可观税收,成为地方经济活力的缩影。以欧贝电器为代表的一批中小企业,正以其适应性与创新性,夯实中国制造业产业基础,成为国家“双循环”战略和产业链供应链韧性建设中不可或缺的重要支点。

面向未来,尽管全球市场波动、技术迭代加速以及“中国制造”向“中国智造”的认知转型仍带来持续挑战,但凭借扎实的工程技术背景、对制造业底层规律的深刻理解,以及已被市场验证的系统化创新能力,黄焕所引领的欧贝电器,已在全球小家电研发与智能制造领域确立了清晰且具有可持续性的行业坐标。

# 江宁区民营经济协会及会员单位获国家级荣誉表彰

■ 赵敏

近日,南京市江宁区民营经济协会荣获中国个体劳动者协会“全国个私协会系统先进单位”荣誉称号,协会理事单位——江宁区杨贤刚家常菜馆获评“全国先进个人工商户”。这两项国家级荣誉,是对协会长期服务民营经济发展的高度肯定,也是对会员单位深耕经营、诚信立业的最佳褒奖。

## 协会引领 搭建民营经济“温暖娘家”

江宁区民营经济协会始终践行“服务政府、服务社会、服务会员”宗旨,以习近平总书记提出的当好“政策法规的普及者、深化改革的推动者、能力素质的提

升者、党的建设的组织者”要求为使命,在党建引领、普法宣传、服务赋能、诉求畅通等多方面持续发力。虽起步较晚,却凭借务实创新的举措,跑出了服务民营经济的“加速度”,撰写出高质量发展新篇章。

作为服务区域内30余万户市场主体“娘家人”,协会从创新“党建+关键”双促模式,到打造“益起普法民企公开课”品牌;从创新切实的服务内容,到通过“会员看会员”“民经精英榜”“《光彩》封面”等机制性活动为民企创业者树榜样、立标杆;从搭建“双名联展”“蜜蜂甜巴”等交流平台,到推动《中华人民共和国民营经济促进法》等政策法规落地,

协会已成为江宁民营经济高质量发展的有力推手。此次获评“全国先进单位”,是协会继全国个体工商户普查“突出贡献单位”等荣誉后,获得的又一国家级认可。

## 会员标杆 小餐馆做出大文章

十余载坚守初心,以匠心铸就良心企业,终获国家级权威认可。

杨贤刚家常菜馆是协会的理事单位,始终秉持“好吃不贵,良心选材”的经营理念,从一间卤菜小店起步,逐步发展为拥有“金陵珍珠坊”“珍珠四季”等多个品牌,业务涵盖餐饮、食品加工、集体用

餐服务的多元化企业。其原创酱鸭头获评“中华金牌名菜”“南京招牌菜”,企业先后荣获“中华餐饮名店”“江苏省餐饮名店”等称号。创始人杨贤刚秉持“凭良心做事”的初心,建立标准化食品加工中心,创办员工培训机构,积极投身抗疫支援、捐助助学等公益事业,用实际行动诠释了新时代个体工商户的责任与担当。

## 服务不止 “小院大集”激活消费新动能

荣誉的背后,是协会持续创新服务的不懈努力。协会以“小院落”串联“大服务”,通过创新举措将江宁优质企业和特

色产品推向更广阔的市场。

近期,协会打造的“小院大集”年货节热闹开市,通过“小家碧玉”式消费新场景,为会员企业搭建展销平台,为市民带来一站式年货采购体验。活动汇聚区域内多家优质企业的多种名品,线上线下联动的模式是激活区域消费潜能的有效尝试,同时也是协会服务民营经济、促进经济发展的生动实践。

未来,协会将以此次获奖为新起点,继续发挥桥梁纽带作用,当好民营经济的“贴心人”和“护航者”,做好民营企业的“娘家人”,与广大会员携手共进,为江宁经济高质量发展贡献更多力量。

# 从破冰深耕到全球织网

## ——一机集团动力能源公司拓展海外能源服务的战略进阶

■ 本报通讯员 王晓红

当2026年的晨光洒向K国工业基地,一机集团动力能源公司海外运维团队的身影格外坚定——历经8个月跨专业协同、2年技术深耕、3年市场开拓,动力能源公司承揽的K国公用工程系统项目顺利通过K国国防部验收,标志着系统全面投运,也为中国高端能源服务“走出去”再添标杆案例。

## 从破冰到深耕:海外拓疆之路

2023年,动力能源公司销售团队牵头组建跨领域技术专班,10余名水、电、气等专业骨干远赴K国,顶着异国工况差异与技术壁垒,完成现场勘查与精准技术对接。凭借专业实力与高效服务,成功签订弱电系统视频和门禁系统授权及升级项目合同、公用工程和弱电系统运维服务合同。这两份订单成为公司叩开海外市场的“敲门砖”,更埋下了技术深

耕的种子。

两年间,公司派驻团队扎根K国现场,不仅圆满完成运维服务各项工作,更以“问题导向”开展技术攻关。面对国外“卡脖子”的关键技术瓶颈,团队充分发挥能源管理与数字化专业优势,联动国内外建设单位资源,精准破解公用工程项目核心技术难题,用实打实的解决方案赢得高度认可。2025年,信任转化为深度合作的契机——再次成功签订1834万元的公用工程系统两年运维、技术服务及备品备件供货合同,实现从“单点服务”到“全链条保障”的跨越式升级。

## 精耕细作 跨专业协同铸就验收标杆

2025年下半年,项目进入关键的完善升级与验收阶段。动力能源公司按照用户整体部署,组建专项工作组,分电气

系统、空调系统、水系统、暖通、空气系统等多个专业,分批派遣技术人员赴现场开展为期8个月的技术培训与验收交接工作。

从图纸细化到设备调试,从系统优化到标准对接,团队成员以“工匠精神”把控每个环节,确保公用工程系统的稳定性与适配性。最终凭借过硬的技术指标、完善的运维体系,顺利通过K国国防部严格验收,成为当地同类项目的质量典范。

这背后,是公司多年积累的能源服务实力,更是“技术+服务”双轮驱动的必然成果,印证了中国高端制造从“产品输出”到“系统解决方案输出”的转型成效。

## 锚定长远 运维中心搭建全球服务网络

项目的成功验收不是终点,而是海外

市场拓展的新起点。为持续深化合作、辐射周边市场,动力能源公司成立由12名核心技术与技能人员组成的K国能源服务运维中心,履行好“双重使命”,一方面聚焦现有合同履行,提供24小时响应的本地化运维服务,保障系统长期稳定运行。另一方面以K国为支点,积极拓展周边国家运维服务市场,打造海外业务新的增长极。

从初始的10余人次技术支持到12人常态化运维中心,从百万级订单到千万级合作,从单一技术服务到全链条系统解决方案,一机集团动力能源公司的海外之路,是中国企业“走出去”战略的生动实践。

一机集团动力能源公司将秉持创新思维,以技术破局、以服务立根,在全球能源服务市场书写更多“一机能源运维服务”的新篇章。



## 江苏泰兴:企业生产忙 冲刺“开门红”

近日,江苏省泰兴市城区工业园区内的江苏永昇空调有限公司生产车间里,工人们有

序忙碌,专注进行空调生产装配作业,以饱满干劲冲刺新年“开门红”。

顾继红 朱洁 摄影报道