

江麓集团创新电机闪耀第二届全国先进技术成果大会

■ 黄建军 肖伟辉

近日,备受瞩目的第二届全国先进技术成果大会展会,在苏州国际博览中心盛大举行。中国兵器江麓集团携完全自主研发的电机精彩亮相。开幕之际,中国兵器工业集团副总经理、党组成员张立群亲临公司展位,驻足了解产品技术与配套详情,并与现场技术人员询问了电机在行业领域内产业发展。展会期间,现场工作人员与来自中国兵器工业集团、中国兵器装备集团、中国船舶集团的多家客户深入交流达成项目需求。

本次江麓集团参展产品涵盖多合一首轮减速永磁同步电机,该类产品具有轻量化、集成化、模块化和高功率密度特征,并内装了自主创新的12层电磁扁线工艺电机核心定子组件。这类电机主要适配于特种新能源电驱动装备提升性能,也包括特种装甲装备、无人装备以及新能源智慧矿用车等。

江麓集团始终秉持科技创新理念,紧密贴合客户需求,专业研产绿色高效的特种电机、操作装置、精密电动机构、电磁装置等六大系列电机电器产品,致力打造具有核心竞争力的车辆及传动装置、电气电控装备领先企业。

本次大会有来自中物院及所属单位的200余家科研生产单位,有来自工信部所属高校、中科院研究所和国防科工局共建高校等50余家高校院所,150余家国防科技重点实验室和国防科技工业创新中心,31个省市700余家民口配套企业,10余家金融服务机构,20余个地方政府等1000余家单位参与布展,展示先进技术成果转化生态体系的全类型主体。

大会现场将发布超过4000余项先进技术成果,进行200余项项目路演,发布200余项技术、配套需求,为供需双方搭建交流平台,促进合作对接。通过搭建行业交流的平台,凝聚行业力量,深入探讨发展趋势,提供学习、交流与合作的平台。

第33届中国(郑州)糖酒食品交易会盛大启幕

■ 本报记者 李代广

4月24日,以“展行业风采 创未来新局”为主题的第33届中国(郑州)糖酒食品交易会在河南郑州盛大开幕,来自全国各地的1600多家优质企业参展,数千款新品爆品齐亮相,食品人再聚商都,共赴一场春日盛会之约。

中国酒类流通协会常务副会长刘员出席活动并宣布开幕。

郑州糖酒会组委会执行主任王永祥表示,郑州糖酒会作为我国长江以北最具专业化、品质化的食业品牌盛会,已深耕市场17余载,展会规模、品质、服务、实效、知名度、影响力等都实现了跨越和提升。作为食品行业年度盛会,第33届郑州糖酒会不仅是一次食品人的简单聚会,更是新时期下我们追求美好未来的开始,能够增进彼此了解、扩大朋友圈,加深友谊,带动区域消费热度,为食品行业的健康高质量发展打下坚实基础。



● 开幕式现场

河南省宋河酒业股份有限公司招商运营中心总经理李金智、洋河股份名酒河南事业部销售副总经理胡威、嗨吃家(焦作)食品科技有限公司营销总监邵继承、东济堂(北京)生物科技有限公司营销总经理董文华分别代表参展企业发言。

据介绍,本届糖酒会展览面积近70000平方米,参展企业纷纷推出健康养生、价格亲民、包装新颖的创新产品,近千款新品进行首发首秀,是郑州糖酒会有史以来展出新品最多的一



● 郑州糖酒会组委会执行主任王永祥

届,为专业观众带来一场选品贸易盛宴。

当日下午,以“新业态 新渠道 新饮力”为主题的“第二届中国饮品高质量发展大会”及“第二届中国饮品风华奖颁奖盛典”同期举办。

鹿邑大曲新品惊艳首发 成为郑州糖酒会亮眼焦点

■ 本报记者 李代广

4月24日,第33届中国(郑州)糖酒食品交易会盛大开幕,备受瞩目的新品鹿邑大曲,以118平米的特装展厅盛装亮相,并通过开幕推介、首发仪式、拍抖音赢大奖、潮饮调制、百名大曲宝贝现场服务等动作,成为本届糖酒会的亮眼焦点!

当天上午,鹿邑大曲新品首发仪式于展厅内圆满举办。中国酒类流通协会常务副会长刘员莅临现场,与50余名来自媒体、餐饮界的大咖和经销商,共同见证了四款新品鹿邑大曲的惊艳首发。

刘员表示,在鹿邑大曲那一个个简洁明快优雅时尚的酒瓶背后,蕴藏着经久不息的蓬勃发展之力。新品鹿邑大曲以更高品质、更美颜值、更新营销破局,必将推动光瓶酒迈入新时代。

针对四款鹿邑大曲的品质优势,宋河酒业科研中心主任李富强做出解读,不但让大家了解到新品鹿邑大曲“醒酒快 不上头”背后的技术支撑,更是传达了企业顺应消费趋势、“为一亿河南人酿瓶好酒”的使命和初心。

从1968到2024,五十六年来鹿邑大曲一直在攻坚克难与创新中发展。



● 中国酒类流通协会常务副会长刘员(左六)莅临现场

光友酸辣粉荣登低GI食品榜单

近日,光友薯业收到来自中国食品发酵工业研究院GI营养工作室的喜讯,光友薯业生产的明星产品——光友酸辣粉成功通过中国食品发酵工业研究院GI国际联合研究与测试实验室标准化GI测试流程,被认证为低GI食物。这一重大成就不仅彰显光友薯业在健康食品研发领域的卓越实力,更标志着其在推动健康饮食文化方面迈出了坚实的一步。

据悉,光友酸辣粉在经过严格的GI测试后,展现出色的低GI特性。这一成果的取得,得益于光友薯业一直以来对食品健康与营养的深入研究和探索。光友薯业始终坚持科学、严谨的研发理念,通过不断创新和优化产品配方,成功打造出这款符合现代人健康饮食需求的美味佳肴。

随着健康饮食观念的普及,越来越多的消费者开始关注食物的GI值。低GI食物因其有助于减缓血糖上升速度、预防和控制慢性疾病



等优点而备受青睐。光友酸辣粉作为低GI食物的代表,将为广大消费者提供更加健康、美味的饮食选择,满足他们对于健康饮食的追求。

光友薯业表示,将继续秉持“健康、美味、创新”的理念,不断推出更多符合消费者需求的健康食品,为人们的健康生活贡献更多力量。

同时,光友薯业也感谢中国食品发酵工业研究院GI营养工作室和GI国际联合研究与测试实验室的专业支持和指导,共同推动低GI食品的研发和推广,为健康饮食文化的传播和发展贡献力量。

此次光友酸辣粉荣登低GI食品榜单,不仅是对光友薯业研发实力的认可,更是对其在健康饮食领域所做出的努力的肯定。相信在双方的共同努力下,未来会有更多健康美味的低GI食品问世,为人们的健康生活带来更多选择和福祉。

(严平)



知识产权 普及宣传在行动

4月24日,江苏省连云港市连云区市场监督管理局(知识产权局)、综合行政执法局、连岛街道经贸办、司法所等部门以2024年“世界知识产权日”为契机,联合开展全国知识产权宣传周行动。工作人员进商铺、入企业、登渔船,普及《江苏省知识产权促进和保护条例》,宣传地理产品标识保护知识,提升公众尊重和自觉保护知识产权意识。

朱华南 刘莹莹 摄影报道

▶▶▶[上接P1]

……

随着这些不同品系的产品在市场上推出,中国重汽形成了车型多、系列全、配置好、成本低的产品特点,不仅使产品迅速占领了市场,也扮演了中国重卡技术领跑者的角色。

——赢在产业链协同上 “网优则胜,网劣则败”。谭旭光认为,汽车产业的最终环节不是产出,而是产业链的协同和创新,进而提升企业及其产品的诚信程度。中国重汽从之前的分散采购模式,向集中采购模式转变,实现集中管控,并同步推进供应链的整合与优化,加快了优胜劣汰的步伐,并在公平竞争、公正判罚、阳光管理和干净做事这四个准则基础上,打造共生共进的命运共同体、战略一致的价值共同体和高度融合的研发共同体这样三个“共同体”。

为此,中国重汽推动建立供应链“双链”体系,一是坚定不移推进国际供方的引入,推动中国重汽迈向高端;二是坚定不移推进国内供方进入高端产品,保证供应链安全的同时提升成本竞争力。

目前,中国重汽的集采改革已经初步完成,下一步将进入新的阶段——生态重构阶段,核心是推进中国重汽与供应链的战略互信共赢,加快供方的规划与升级,从而实现互信共赢,打造世界一流供应链的目标。

——赢在管理上 打铁还需自身硬。重卡市场竞争是需要拿实力说话的,不仅需要规模,需要效益,也需要管理。改革重组以来,中国重汽全面导入了以“约法三章”为核心的团队文化、“客户满意是我们的宗旨”的核心价值观、“不争第一就是在混”的激情文化、“一天当

两天半用”的效率文化,重塑了中国重汽领导干部的精气神,为“一潭死水”的中国重汽注入了鲜活的生命力。和过去相比,中国重汽现在的干部队伍价值观高度统一、主动性迅速提升、执行力空前强大。

与此同时,谭旭光一直以来狠抓产品质量管理,一流产品来自一流的管理。中国重汽已具备世界一流的生产制造能力,冲压、焊接、涂装、总成生产线的自动化能力、先进工艺能力全面领先行业,为生产制造过程的产品一致性与交付效率提供了强有力的保障。

2024年,中国重汽将持续完善全过程质量体系建设,从进货检验、过程检验到下线零公里检测,实现全方位管控,确保过程实时监控、数据全面打通。中国重汽承诺:坚决不做低质产品,用最高出勤率、最高品质力,打造行业最优质品质的商用车,让客户用得更放心、更可靠。

——赢在服务上 在产品趋同化日益明显的今天,仅仅依靠产品几乎不可能去创造任何一种持续竞争优势。在中国重汽,服务已成为企业提升核心竞争力的重要一环,更是企业新的利润增长点,因而,中国重汽坚定不移加速做大做强后市场能力,重汽后市场销售收入在连续4年保持全国商用车企业第一名的基础上,将继续领跑并挑战百亿目标。中国重汽的实践证明,谁赢得了用户,谁就拥有了一个以汽车为纽带的庞大客户市场。

同时,中国重汽将以数字化、智能化为基础,创新运营模式,实现新业态规模增长。围绕用户运营,创新营销模式,打造车辆“买用养换”全生命周期资产运营管理的能力,形成“智

慧物流、车辆租售、保外后市场、二手车”的全生命周期生态业务布局,建立以服务带动整车的良好循环,完善中国重汽车辆后市场服务体系。

战略和布局 ——拉高了中国重汽持续发展的境界

兵法曰:兵无常势、水无常形。时光的流逝已经淡漠了人们对传统的记忆,异彩纷呈的商业竞争每天都在演绎新的精彩。我们知道,一个企业要持续发展,可用四个底线问题来回答:凭什么凝聚人心;凭什么安排核心业务、增长业务和未来业务的三层产业链;凭什么获得比较竞争优势;凭什么获得持续竞争优势。中国重汽在谭旭光的带领下,坚持认为一个企业要赢得竞争优势,就必须苦练内功,提升企业核心竞争力;同时,更要善于创造持续竞争优势,让自己永远处在市场领先地位。而要做到这一切就必须制定一系列的中长期谋略规划,围绕这些规划踏踏实实、扎实有效地开展众多基础性的工作。正是这样,中国重汽才有如今在市场上的良好表现,算是对以前工作的一种回报吧。

一直以来,中国重汽不断在加紧新产品、新技术研发,立足国内,依靠自己洞悉国内市场的优势,结合自身多年重型汽车生产经验,广泛吸纳世界重卡先进技术,坚持自主设计、自主开发,不断创新,打造自己的品牌,实施自主品牌发展。其中,重塑黄河品牌,重磅推出全球首款风阻系数0.37的全新一代高端黄河重卡,

实现了向世界一流水平的迈进,圆了几代中国重汽人的心愿,有关专家认为,这标志着中国重汽以复兴民族工业为己任,在中国重型汽车工业自主发展的道路上迈出了关键、扎实的一步,为企业更长远的发展增强动力,具有重要的里程碑意义。从这一点上看,中国重汽无疑应该得到国内更多汽车生产企业的垂范。

值得高兴的是,中国重汽已把目光投向更广阔的国际市场。“赶超世界水平,拓展国际市场”。一向激情高调的中国重汽董事长谭旭光毫不掩饰在多个重要场合发出号令:要义无反顾挑起打造世界一流全系列商用车集团的梦想,挑起新10年、20年跨越发展的重任,带领中国重汽不断攀登、不断冲刺、不断向前。

从国际重卡产品发展的潮流和我国经济与社会发展的角度来看,中国重卡工业的发展应该积极紧跟世界的步伐,缩小与先进国家的差距。作为“进口替代”的扛旗者,中国重汽德卡上市9年以来,作为国内高端重卡领航者,德卡以精工品质跻身世界一流卡车之列,从“进口替代”向“进口超越”进阶,让中国智造在世界舞台大放异彩,为中国高质量发展物流新时代打造精品装备。

如今中国重汽在中国重卡能出口到的主要区域都做到了中国第一,特别是在非洲、独联体、中南亚等地区已经在所有品牌中独占鳌头,取得了全球单一品牌占有率第一的好成绩。以中国重汽德卡为代表的高端产品在海外市场与斯堪尼亚等国际品牌正面交锋,销量突破4万辆,同比增长超过300%,取得了历史性突破。这也充分表明,中国重汽加速布局海外战略落地,全面进军全球高端市场,与一流

国际对手正面竞争,极大地提高了中国重汽的整体竞争力、全球化经营能力。

更为可贵的是,面对全球新技术和新兴产业发展的趋势,中国重汽顺势而为,积极布局新能源和开展数字化革命,抢占科技制高点,形成独具特色的新增长点。为此,中国重汽投资百亿元打造的济南莱芜数字化“灯塔工厂”和世界一流的商用车生产基地,赋能绿色智造经过一年的试运行,已经实现全负荷高质量运转,装备保障能力、数字化管控能力、产品过程控制能力已经全面达到世界一流水平!这就是中国重汽产品质量的信心和底气!

现在看来,以中国重汽为代表的中国重型汽车工业已经走过了艰难的风雨岁月,正在蓄积力量,参与全球重卡行业的竞争。纵观其轨迹,它的成长和发展,曲折与艰辛,每一个细节和每一步都体现出鲜明的中国特色。从形象思维的角度出发,把中国重汽的历史和未来谱成一曲雄壮激烈的交响乐,不仅荡气回肠,而且发人深省。

“无论全球局势如何激荡、无论行业周期如何变化、无论市场竞争如何残酷,我相信中国重汽和关心支持中国发展的社会各界,以及同心同行形成价值共同体的广大合作伙伴在一起就是中国第一,而中国重汽集团一家干得好不好叫好,整个中国重型汽车行业迈向世界一流,才是真的好!”谭旭光如是说。

从经济意义上来说,中国重汽无疑是代表中国经济的一个很好的窗口;而从历史意义上来说,中国重汽则为中国重型汽车工业发展史添上了浓墨重彩、令人振奋的一笔,坚定地扛起了中国民族汽车伟大复兴的大旗!