

七十年奋进路 北重集团再出发

从共和国第一门大口径防空高炮到第一门大口径舰炮，北重装备产品跨越山川江海；从打造重器到厚壁无缝钢管中标火电、核电、化工、航空等领域，北重特种钢产品于钢筋铁骨见须弥；从生命禁区到远销海外，北重矿车产品于高远之极顶天地……

北重集团以七十年的奋进征程为纵轴，以劳模先锋的担当作为横轴，立于高质量发展的现实原点，忆来路，星光灿灿；看今朝，携手并肩；望前路，再绘未来。

看科技创新力量磅礴

锚定航向，擘画蓝图，解锁创新密码。回首七十年，北重集团在砥砺前行道路上，诸多填补国家空白的武器装备产品和重大工程和标志性创新成果如丰碑般矗立，淬炼着从“0”到“1”的创新实践，刻录着“敢为人先”的央企风姿。

勇闯创新“无人区”，风光常在险峰。公司设计、研发、制造的数以万计武器装备列装部队，提升了海陆空三军战斗力，奠定了“共和国第一火炮厂”的历史殊荣。

打破国际封锁，见北重深度。公司自主研发的国内首台首套 3.6 万吨黑色金属垂直挤压机打破国外长期垄断局面，国产化高端挤压制造技术第一次进入世界耐高温高压厚壁成形材料的“极端制造领域”。

三十六年磨炼，只为实现“造中国人自己矿用车”的梦想。NTE120AT 无人驾驶电动轮

矿用车成功下线，使我国成为世界第三个掌握矿用车无人驾驶技术的国家；“氢”装上阵的全球首台 136 吨级氢燃料动力矿车成功试运行；具备完全自主知识产权的国产化 360 吨级矿车成功交付，电传动关键核心技术国产化实现系列化推广。

科研的脚步从未停止。公司牵头组建特种液压泵阀攻关创新联合体，完成了 321 种液压元件国产化替代研制，元件性能指标达到了进口对标件同等水平，部分元件性能指标优于进口对标件，解决了液压元件“卡脖子”隐患，填补了国内空白。

北重集团建设者们当先锋、打头阵、做贡献，在回首中镌刻、在前行中展望，“无人化战车”“无人驾驶矿用车”“液压元件”等一连串耀眼的成果汩汩涌现，展现了北重人担当科技创新主力军、打造原创技术策源地的信心和底气。

看实力发展后劲十足

制造强企，七十年阔步而行。

回首七十年，北重集团把握时代脉搏，始终紧跟兵器工业集团步伐，把军民融合发展作为重大战略，逐步实现了军民融合发展的历史性转折。

党的十八大以来，中国经济转向高质量发展新阶段，举一纲而万目张，北重集团培育形成了装备产品、特种钢、矿用车三大板块军民融合发展格局，在高质量发展中有了更加清晰

的坐标。

装备产品在八次阅兵仪式上接受党和人民 的检阅，无论是朱日和沙场点兵还是驰骋万里南海疆域，甚至在遥远的亚丁湾护航保障，北重集团不辱使命、不负重托。如今，重型无人战车等智能化武器装备，再一次成为新域新质战斗力发展的关键增量。

特种钢因炮而生，成功研发具有自主知识产权的 P91、P92 大口径厚壁无缝钢管，填补了国内空白，产品用于全球在建单体规模最大的浙江石化项目、国家“华龙一号”第三代核电项目、“钆冷快中子反应堆”第四代核电项目等一批国家战略工程建设。

矿用车是兵器工业集团战略合作的第一家中外合资企业，是军转民的成功典范。矿用车产品先后在长江三峡工程、黄河小浪底水电工程等国家重点建设项目中大显身手。

公司的发展，总是在直面困难挑战，不断攻克难关，向着梦想进发。

看人才活力竞相迸发

回首七十年，北重集团积于跬步，奋楫笃行。公司人员总量从建厂之初的 13 人发展到最多时的 2.7 万人，一代又一代的北重人接续奋斗，移开历史的广角镜头，无数鲜活的面孔留下具体而微的生动画面。

“倘若 有来生来世，我还要选择中国共产党，永远跟党走，把一切献给党！”北重集团首任总工程师吴运铨和他“把一切献给党”的人



●特种液压泵阀实验室大数据平台

生，激励着一代代北重人把干事创业的激情与国家经济发展和国家国防安全紧密相连。以吴运铨、张汝思、杜海、戎鹏强、李文玉、李连顺、郑贵有、王士良、廖丽娟等为代表的北重人，赓续传承人民兵工精神，为国铸剑，攻克一个又一个科研难题，创造一个又一个制造奇迹。

困难有多大，能力就有多高——“建厂伊始，赴苏联学习的 197 名技术人员学成归国后，等待他们的是研制共和国第一门高射炮这一光荣而艰巨的任务。脚打泡，手磨茧，累的腿肿的走不了路，才知道原来累是这种滋味。我们比原计划提前四个月试射成功。”傅安生跟笔者——道来。

环境有多恶，信仰就有多坚——“西藏巨龙项目位于海拔 5398 米的高原，也是北方股份客户服务中心设置在“世界屋脊”上的工作点，要急用户之所急，想用户之所想，在售后服务

务中，要让客户满意，这是我们的责任！”北方股份公司客户服务中心段毅说。

任务有多难，攻关就有多拼——“此前，装备特种液压泵阀技术掌握在少数发达国家手中，现在我们要将特种液压泵阀的饭碗牢牢端在自己手中。缺技术，就学习技术、钻研技术、攻克技术、掌握技术！”以中国兵器首席科学家雷丙旺为首的特种液压泵阀研发团队掷地有声地说。

保障有多苦，匠心就有多笃——“精益求精的匠心追求，高品质保障了舰炮试验、训练、演习任务的顺利完成。”北重集团装备服保中心刘叙杭说。

蓝图已擘画，奋进正当时。北重集团紧紧把握国家打造战新产业、培育新质生产力的战略契机，向着企业综合实力和品牌影响力全面跃升阔步前进。

(郭新燕)

仰韶彩陶坊地利荣耀 15 震撼发布会举行

■ 本报记者 李代广

10 月 21 日，仰韶彩陶坊地利荣耀 15 上市发布会在河南省三门峡市举行，活动不仅是仰韶彩陶坊地利荣耀 15 产品在三门峡的发布仪式，也彰显了仰韶酒业在传承与创新中不断进取的精神。来自当地政商界相关单位负责人、行业专家、经销商及核心客户等 500 余人，共同见证荣耀时刻。

三门峡市政协原副主席李群召，三门峡市原市政府国资委主任，三门峡市商务局党组书记、局长张华，仰韶酒业集团党委会副书

记、营销公司总经理郝惠锋，仰韶彩陶坊经销商代表高红涛等出席活动。

作为仰韶文化的优秀载体，仰韶彩陶坊延续 7000 年酒史文脉，活化传承中国最早谷物酿造酒的厚重历史，闪耀着中国仰韶的匠造精神，展现着仰韶的品质底色。

其中，仰韶彩陶坊地利核心大单品，是“一亿人河南人”喝出来的口碑好酒，2008 年上市至今，一路畅销，在去年仰韶酒业集团 50 亿营收额中占比 20 亿！

作为仰韶彩陶坊地利的升级力作，仰韶彩陶坊地利荣耀 15 深度洞察消费者需求，产

品延续了仰韶彩陶坊地利的经典风味，更在酒体品质、包装设计等方面实现了全面升级。独特的“九粮四陶、三曲融合”酿造工艺，以及国家 4A 级旅游景区十里洞藏基地的岁月陈藏，使得酒体更加平衡、协调、圆润，口感层次丰富，产品一经发布就广受好评。

发布会上，北京正一堂战略咨询机构咨询总监李全红结合行业发展趋势，从文化自信、品质自信、品牌自信、动销自信、流量自信等方面，对仰韶彩陶坊地利荣耀 15 进行全方位推介。

参会客户纷纷表示，这款产品非常符合



●仰韶酒业集团党委副书记、营销公司总经理郝惠锋

市场消费者对高品质、有文化内涵酒品的需求，接下来计划结合厂家政策，加大订货力度和推广力度，相信会取得不错的成绩！

宋河酒被中国开封第 42 届菊花文化节选定为“唯一指定用(白)酒”

■ 本报记者 李代广

10 月 18 日，中国开封第 42 届菊花文化节正式开幕，278 万盆菊花盛装迎宾，向世界展示古都开封的迷人风采。

作为豫酒的重要代表，中华老字号品牌、中国十七大名酒之一的宋河酒业，携旗下来河粮液·宋玖现身开封，被菊花文化节组委会选定为“中国开封第 42 届菊花文化节唯一指定用(白)酒”。

在为期一个月的文化节期间，所有的重要宴会和宴请，都将有宋河粮液·宋玖美酒作伴，“看汴梁美景，品美酒宋河”将成为文化节期间的一道亮丽风景，为来自国内外的游客送去东道主河南的祝福和豫酒的问候。

自 2021 年中国开封第 39 届菊花文化节开始，宋河美酒已经一连 4 年被菊花文化节组委会选为“唯一指定用(白)酒”。

开封是一个因“宋”而闻名世界的城市；宋河则是一瓶因古宋河与古宋香闻名全国的美酒。同一个“宋”字让二者结下不解之缘。

早在 2018 年中国开封第 36 届菊花文化节时，宋河酒就现身开封，成为文化节同期举行的“第 20 届中日韩友好城市交流大会”的唯一指定用(白)酒。

马来西亚黄氏总会考察团莅临河南华英公司参观交流

■ 本报记者 李代广

近日，世界黄氏宗亲总会理事长黄天恩、理事、马来西亚黄氏总会会长黄春祥等 30 多人莅临河南华英公司参观交流，潢川县委常委、统战部部长李堪利，豫东南高新区党工委副书记黄在国，河南华英公司董事长、总经理许水均，董事、常务副总经理张勇陪同参观。

考察团一行参观了华英食品公司以及全产业链产品展示，参观过程中，公司相关负责人针对生产流程、质量管控、技术研发、产品服务等方面进行详细介绍，考察团一行对公司展现出的高标准高质量的生产环境、研发实力及服务体系赞叹不已，并表示希望双方能够加强国际文化交流与合作，发挥各自优势，助力马来西亚与中国之间文化、经贸往来。



傅良杰:探索中医与现代科技的交融之道

■ 王煜

从医者到学者：中医之路与专业成长

傅良杰的医学之路始于 2001 年，他在南京市中西医结合医院担任住院医师。在这段时间里，他扎实的临床基础和对中医的热爱，使他逐渐成长为一名优秀的中医师。2008 年，他晋升为主治中医师，开始在甲状腺疾病的诊疗上积累经验。经过多年的努力与探索，傅良杰于 2022 年被任命为南京市中西医结合医院的主任中医师，承担起更大的责任与使命。

在傅良杰的职业生涯中，他力求将传统中医与现代医学相结合，为患者提供更全面的治疗方案。他的成长历程，正是中医事业发展的缩影，展现了新时代中医人的责任与担当。

中西结合：学术贡献与编委经历

在学术研究方面，傅良杰同样表现出色。他作为编委参与了多部重要的医学著作，如《淋巴结核中西医结合诊疗学》《外科常见病外治法》《中西医结合疮疡诊疗学》等。这些作品不仅为医学界提供了宝贵的参考资料，也为中西医结合的理论与实践提供了坚实的基础。

傅良杰主持的项目《消癆膏治疗淋巴瘤结脾胃虚弱证的 T 细胞亚群免疫研究》获得了江苏省中医药科学技术三等奖，显示了他 在中医领域的深厚造诣与创新能力。这些成就不仅提升了他的学术地位，也为中医在现代医学中的应用提供了有力支持。

创新研究：甲状腺疾病免疫研究与成果



区的改扩建。改扩建后的服务区服务项目齐全、配套设施完善，地方特色鲜明，集餐饮、加油、充电、汽修、娱乐、便民、休闲服务于一体。为使一流的硬件环境实现效益最大化，桐庐县局坚持游客导向，指导服务区引进优质商家、优化业态布局、规范商铺管理、加强内部考核，提升规范经营和服务水平。同时加强商家日常经营的监督检查，狠抓商家主体资质、店容店貌、从业规范、产品质量、食品安全、价格计量、促销宣传、售后服务等经营行为的规范提升，为游客创造舒适放心的

作为一名专注于甲状腺疾病病理研究的中医师，傅良杰在研究中始终坚持“以人为本”的理念。他深知甲状腺疾病对患者生活质量的影响，因此在临床实践中，他注重对患者的整体评估与个性化治疗，通过对 T 细胞亚群的研究，揭示了脾胃虚弱证在甲状腺疾病中的重要作用。这一发现为甲状腺疾病的中医治疗提供了新的思路，为患者的康复带来了新的希望。

傅良杰，这位中医甲状腺疾病病理研究员，以其深厚的医学素养和不懈的探索精神，为中医事业的发展作出了卓越贡献。他的成长历程、学术成就与创新研究，展现了新时代中医人的责任与使命。傅良杰将继续在中医与现代医学的交汇点上，推动甲状腺疾病研究的深入发展，为更多患者带来健康与希望。



●著名医学专家傅良杰

杭千高速桐庐服务区：为诗和远方构筑温馨港湾

■ 邵忠平 张晓华

高速公路服务区作为高速公路的重要配套设施，对于保障高速公路安全畅通、提升司乘人员舒适体验、促进沿线经济社会发展等方面具有重要作用。杭新景高速公路桐庐服务区作为连接“三江两湖一山”旅游黄金通道的重要节点，在桐庐县市场监管局的精心指导下积极开展放心消费服务区建设，为游客提供安全、便捷、舒适的出行体验，已成为杭新景“最美高速”的耀眼明珠和桐庐“中国最美县”的窗口名片。仅 2023 年，该服务区就接纳车流 574.48 万辆(次)，接待旅客 1436.2 万人(次)，营业收入 9070.87 万元，交易量 290.46 万单，同比上涨 110%以上，因商品或服务引发的消费纠纷仅 13 起。

软硬结合打造星级消费环境。近年来桐庐高速服务区以打造“最美驿站”为目标，在原有基础上先后投入 9000 余万元用于服务



消费环境。

退赔结合消除顾客消费顾虑。为防止商户利用高速封闭运营的独占性优势强推“我的地盘我做主”“离柜概不负责”“只售不退换”等霸王服务，该局联合服务区管理方在 36 家经营主体中全面推行合理定价、明码标价和无理由退货机制，所有商品或服务按照“可退尽退、应退尽退”原则建立，只要不影响二次销售，均实行无理由退货。指导服务区管理方出台先行赔付机制，每个商家预先缴纳与经营类别、规模相当的先行赔付保证金，一

旦发生消费争议，只要消费者的理由正当且充分或经查实责任在商家的，由管理方从保证金中向消费者先行赔付，先行赔付后由涉事商家及时补足赔付保证金，使消费者真正做到“无忧消费”。

远近结合妥善化解消费纠纷。针对服务区地理位置特殊、客留时间短暂等特点，桐庐县局联合服务区管理方设立消费维权站点，采取派驻维权联络员与服务区自设维权专员相结合的方式，确保发生纠纷后能第一时间介入处理。面对疑难纠纷事项，该局 315 中心联合县人民法院共享法庭、辖区所、管理方、经营者、消费者利用多方交互系统开展“云端调解”。能现场解决的力争现场“闪处”，因游客起时间而未能在现场处置完结的纠纷以及游客离开服务区才发现商品或服务有问题 的，经对方同意后留下联系方式由监管方和管理方进行远程跟踪处理，做到事随人走、杜绝烂尾。