

改造设备 规范流程 长春一东 CSC 产线 实现质效双提升

近日,东北工业集团长春一东离合器股份有限公司通过对 CSC 产线实施一系列关键性技术改造与标准化管理提升,成功实现 430 系列与 395 系列 CSC 产品的质效提升,订单成功交付宇通、全柴、玉柴等客户并获得高度评价,标志着该公司在智能制造与工艺创新领域迈出关键一步,为后续扩大产能、提升市场竞争力奠定了坚实基础。

近年来,随着市场需求多样化,长春一东加速推进产品转型升级。然而,在 CSC 离合器分离执行机构产线试运行阶段,检测效率不足、工艺标准化程度低等问题逐渐凸显,制约了产品规模化生产的进程。为此,该公司从改造设备、规范流程、人员培训三大维度入手,破解生产瓶颈,驱动质效跃升。

针对产线原有设备的技术痛点,长春一东研发工艺部攻克关键技术难题,自主研发了 CSC 阻尼检测工装。该工装通过模拟实际工况下的负载变化,实现了对离合器分离执行机构阻尼性能的高效率检测,有效避免了因参数偏差导致的产品质量问题,为后续生产提供了可靠保障。“为解决活塞涂脂及焊接合件涂脂过程中存在的操作涂脂精细化问题,我们设计并投用了新型涂脂旋转盘。该装置通过控制涂脂量及均匀度,从根本上消除了人为因素对产品质量的影响,确保每批次产品性能高度一致。”公司研发工艺部副部长姜伟男介绍说,为满足 430 与 395 系列产品共线生产需求,研发工艺部对气密性检测工装进行了创新性改造。通过增加可调节气孔模块,工装可快速适配不同规格产品的检测需求,实现“一装多能”,换模时间由原来的 10 分钟缩短至 2 分钟以内。这一改进不仅节省了设备投入成本,还大幅提高了产线柔性化生产能力。

“为提升操作者的技能水平,我们系统修订了《过程工序卡》,并编制《CSC 离合器分离执行机构排故障流程》,将操作步骤与故障排查流程全面标准化。同时,针对操作者开展专项技能培训,通过理论授课与实操演练相结合的方式,确保每位操作者都能熟练掌握装配步骤及性能检测方法,为产线高效运转提供了人才支撑。”公司副总经理刘国帅说。

(齐丹丹)



聚焦“机器人+” 科技成果促转化 成都发布合作需求清单

刘佳慧

3月26日,科创天府·智汇蓉城“机器人+”科技成果促转化暨成都华经经开区“立园满园”项目集中签约仪式举行。

活动上,成都市机器人产教联合体代表 30 家机器人重点企业,发布“机器人+”产学研用合作需求清单,共“晒出”企业技术研发需求 42 条、高端人才需求 40 条、应用合作需求 37 条;电子科技大学和成都理工大学发布“机器人+”科技成果转化清单,包括 51 项科技成果,覆盖机器人、智能生产线、自动化检测等领域。

为进一步完善机器人产业生态,构建产业链上下游相互赋能、产业生态共生共融的机器人产业发展新格局,现场还向四川大学科技产业集团等 6 家单位颁发“机器人+”成果转化顾问聘书。

同时,四川省人工智能产业联盟机器人专委会正式揭牌成立。据了解,专委会将以促进产业协同、推动创新引领、拓展应用场景、培育专业人才为主旨,拓宽政院校企互动渠道,精准服务机器人企业需求,推动“立园满园”行动在成都机器人产业园做深做实。

此外,现场签约了 7 个机器人产业化项目、7 个机器人科技成果转化项目,包含人形机器人、特种消防机器人、特种水下机器人、AI 大语言模型等“机器人+”研发中心及制造项目,总投资约 70 亿元;千巡科技、国兴智能、北斗伏羲等机器人与多个需求方达成场景合作意向签约,未来将在成华区合作打造工业巡检、消防灭火、道路检测、无人机物流配送等 4 大机器人创新示范应用场景,进一步丰富成华机器人产品形态,构建完善的产业生态场景。

帮助科技企业“找技术”、创新产品“找市场”、创业孵化“找资金”,在路演环节,四川数智云等 6 家企业的创新项目依次亮相,展现了“机器人+”技术在多个领域的广泛应用和前沿突破。

“成都市‘立园满园’行动提出实施五大攻坚任务,其中一项是科技创新促转化攻坚。”成华区创新促进中心主任徐菲菲表示,“下一步,我们将持续搭建创新平台,聚势聚能推进科技成果转化,凸显企业创新主体地位,大力培育企业创新力度,同时加强校地合作,将成果端和应用端进行结合,加速高校成果产业化。”

(成都市科技局供图)

会稽山发力高端化 启动“黄酒中国行”

王剑兰

黄酒破局全国化,会稽山“兰亭·序”带来了最新案例与思考。3月23日,首届高端黄酒论坛暨会稽山兰亭·序新品上市发布会在成都圆满落幕。

中国酒类流通协会主席团主席王新国,四川省酒类流通协会执行会长铁犁,盛初集团董事长王朝成,盛初咨询总经理杨大玉,微酒董事长黄磊,尼尔森 IQ 新兴业务负责人曾一光,会稽山总经理杨刚,中国酿酒大师、会稽山首席酿酒师傅祖康,会稽山兰亭事业部总经理伍晓东,会稽山全国化事业部总经理徐菲等众多行业大咖齐聚一堂,共同见证了这一盛会。

在热烈的智慧碰撞与观点交锋氛围中,会稽山新品兰亭·序正式上市发布,展现出会稽山坚定品类高端,勇立消费潮头的决心。

从传统走向时尚, 黄酒品类迎来新机遇

作为中国特有的酒种,黄酒拥有超过 3000 年的历史,承载着深厚的文化底蕴。虽然长期以来,黄酒的市场份额相对较小,在消费升级、理性饮酒、健康饮酒的大趋势下,具有低度养生、营养丰富等特性的黄酒品类的机会正在悄然到来。

中国酒类流通协会会长王新国在论坛上表示,黄酒凭借其低度、健康的属性,正在从区域走向全国,从传统走向时尚。近年来,国家大力倡导文化自信与健康中国,消费者对低度健康酒饮的需求持续攀升,黄酒品类的独特优势逐渐显现。

四川省酒类流通协会执行会长铁犁表示,黄酒的机会是中国目前所有酒当中机会最大的,这是一个基本性的判断。从渠道角度来看,现代人寿命延长带来饮酒年龄的后延,而黄酒恰好更低度、更健康,同时“Z 世代”更偏爱低度酒,有消费市场,渠道代理就有热情,可以看出黄酒有较大空间。

尼尔森 IQ 新兴业务负责人曾一光通过



● 会稽山党委书记副董事长,中国酿酒大师、会稽山首席酿酒师傅祖康

数据分析指出,黄酒品类的市场潜力巨大。黄酒的消费场景正在从传统的集体场合向个人场景转移,尤其是在年轻消费者中,其微醺体验和健康属性越来越受到青睐。数据显示,黄酒在年轻消费者中的渗透率正在逐步提升,尤其是在电商和新零售渠道中,黄酒的销量增长显著。

发力高端化,“兰亭·序”有何不同

近年来,随着消费升级趋势的不断深化,



● 会稽山绍兴酒股份有限公司总经理杨刚

高端化成为各大酒企的重要战略方向。作为黄酒行业的头部企业之一,会稽山在高端化领域的布局备受关注。

作为会稽山高端化战略的核心产品,兰亭系列黄酒屡次亮相国际盛会,成为高端黄酒的代名词。从 G20 杭州峰会官方用酒,到巴黎奥运会中国之家的指定用酒,兰亭系列不仅展现了中国黄酒的高端魅力,更成为国际舞台上的一张文化名片。

在文化内涵上,兰亭·序系列新品命名源

云端赋能 智能重构行业未来 ——记工艺品设计与营销专家刘敏的破局之路

丁宏敏

2023 年初,苏州一家百年苏绣企业通过一套名为“云艺库”的系统,仅用 3 个月便完成了从设计到爆款上市的完整周期,其新品《江南烟雨》刺绣屏风在海外电商平台上线首日即售罄。这一成绩的背后,正是工艺品设计与营销专家刘敏研发的“基于云端的工艺品创意设计智能推荐资源库管理系统 V1.0”的首次规模化落地。

作为国内首批将大数据、云计算等先进信息化技术深度融入工艺品全产业链的开拓者,刘敏用十年时间打破了“传统工艺靠经验、营销推广凭直觉”的行业困局。他自主开发的“基于云端的工艺品创意设计智能推荐资源库管理系统 V1.0”,不仅成为企业智能化转型的“数字大脑”,更让中国传统工艺品在国际市场上展现出前所未有的科技竞争力。

回顾刘敏的从业历程,丰富的行业实践经验与卓越的领导才能贯穿始终。初入工艺品行业时,他便敏锐察觉到传统模式的局限。在设计环节,设计师常因灵感枯竭、资源匮乏而陷入困境;营销方面,企业难以精准把握市



刘敏

场脉搏,推广效果不佳。带着改变行业现状的决心,刘敏踏上了探索信息化技术与工艺品行业融合的征程。

在研发“基于云端的工艺品创意设计智能推荐资源库管理系统 V1.0”的过程中,刘敏面临诸多挑战。要构建一个涵盖全球工

品设计案例、工艺技法、材质信息以及多元文化元素的庞大资源库,数据收集与整理工作堪称海量。同时,开发精准高效的智能推荐算法,使其能根据设计师的需求和市场趋势,从海量数据中筛选出最有价值的信息,技术难度极高。但刘敏没有退缩,他带领团队日夜攻坚,奔赴世界各地收集工艺资料,与顶尖技术专家交流合作优化算法。经过无数次的试验与调整,系统终于成功问世。

以广东某木雕企业为例,在引入该系统前,企业设计新款木雕产品时,设计师往往要耗费大量时间查阅资料、构思设计,且设计成果常因不符合市场需求而滞销。使用刘敏的技术成果后,设计师输入“现代家居装饰”“中式元素”等关键词,系统迅速推荐一系列融合现代简约风格与中式传统图案的设计案例,以及适合的木材种类和独特雕刻工艺。设计师从中获得灵感,很快完成新作品设计。新品推出后,深受市场欢迎,企业订单量同比增长 80%。

除了设计环节,刘敏在工艺品营销方面也有着卓越贡献。他深知,优质的产品还需精

中煤大屯公司:钢铁精神引领转型跨越

宗慧芹

在江苏沛县微山湖畔,一座因煤而兴的现代化矿区,正经历着脱胎换骨的深刻变革。大屯公司,这个曾凭借“煤电运”综合经营模式在全国煤炭系统声名远扬的企业,如今在“双碳”目标的引领下,正朝着绿色矿山、智能化、新能源领域大步迈进。

智能化采煤工作面上,机械设备的有序运转;崭新的光伏板组成方阵,在阳光下闪烁着光芒;智能调度中心的大屏上,数据不断闪烁跳动……在这些场景中,“特别能吃苦、特别能战斗、特别能奉献”的誓言始终激昂回荡,这正是大屯人跨越半个世纪发展历程的精神密码。

荒滩苇荡中挺起钢铁脊梁

走进大屯公司发展史陈列馆,一面 1975 年由国务院颁发的“全国煤炭战线十面红旗”锦旗格外醒目。历经岁月洗礼,锦旗依旧色泽鲜艳,“打不烂拖不垮的钢铁掘进队——大屯煤矿”吴修伦掘进队”的字样,宛如一把神奇的钥匙,瞬间打开人们对那段激情燃烧岁月的记忆大门。

1970 年 7 月 18 日,这个日子深深刻在每个大屯人心中。当天,来自五湖四海的建设者齐聚微山湖畔,挥锹铲下建设大屯的第一抔土,也播下了艰苦创业的精神火种。

“刚到大屯时,满目荒地芦苇荡,连个遮风挡雨的地方都没有。我们借老乡的驴棚,打扫干净铺上芦苇、稻草,就算安了家。”退休职

工徐兴林回忆往昔。缺工厂,他们肩挑背扛、一砖一瓦搭建;没铁路,他们一寸一寸铺设铁轨;无电厂,他们从零开始建设。

大屯第一代建设者秉持“我们也有两只手,自力更生样样有”的信念,日夜奋战,饿了啃干馍、渴了喝凉水,克服无数艰难险阻,在这片荒芜之地掀起气壮山河的建设“会战”高潮。在全国煤炭战线赫赫有名的大屯公司吴修伦钢铁掘进队就是其中的典型代表。

时光流转,昔日的芦苇荡与荒地,逐渐被高耸的井塔、整齐的厂房和四通八达的道路取代。夜幕降临,矿区内灯光渐次亮起,宛如繁星,照亮这片土地,也照亮大屯人砥砺前行 的道路。

如今,面对本部煤炭资源逐渐枯竭,大屯公司果断将资源获取作为转型发展的首要任务。众多干部职工背上行囊,奔赴新疆、甘肃、陕西等煤炭基地,开启新一轮艰苦创业,向着再建一个新大屯的梦想奋勇前行。

老矿区的转型蝶变之路

在大屯公司发展史陈列馆展览墙上,一张泛黄的 1990 年 4 月 29 日《人民日报》吸引参观者驻足。上面刊载的《煤电运同步建设的典型——访大屯煤电公司》长篇通讯及配发的短评《大屯的启示》指出:“大屯矿区实现煤矿、电厂、铁路运输同步建设,煤电联营。这一成功实例,对我国能源工程建设很有启发。”大屯公司建设者仅用 8 年,就初步建成煤矿、电厂、铁路综合经营格局,率先在全国构建

“煤电运”一体化综合经营的“大屯模式”,开创煤电联营先河。

“20 世纪 80 年代末 90 年代初,全国多数煤矿陷入亏损困境,大屯公司却凭借铁路运输、电厂和选煤厂的盈利补贴煤矿亏损,经营得红红火火。”这是老一辈大屯人经常回忆的情形。这种在艰苦创业中探索出的煤电联营模式,至今仍是行业典范。

作为中国中煤旗下的老牌企业,大屯公司完整见证国家煤炭产业从起步、兴盛,到衰落,再到转型发展的全过程。

面对资源枯竭与能源转型的双重挑战,大屯公司通过战略调整、技术创新和产业融合,逐步实现了从传统煤炭企业向综合能源服务商的转型,整合煤炭、电力、铝加工及能源服务业务,形成全产业链协同效应,走出了一条跨越式发展之路。

近年来,大屯公司以推动高质量发展为主题,践行“存量提效、增量转型”发展思路,全力推进本部、陕陕、新疆三大基地建设,积极践行煤炭与煤电、煤电与新能源“两个联营+”发展模式。全力构建“一张网、一张图、一朵云、一平台”的智慧矿山体系,开拓“零碳电网”业务以推动电力产业转型,并初步建成了“源网荷储”一体化示范基地项目,全面推动能源结构多元化发展……大屯公司开启了二次创业的新征程。

精神火炬照亮新长征

“每当遇到技术难题,我就去陈列馆,那

自王羲之的《兰亭集序》,承载着深厚的文化底蕴。同系列的两款产品“兰亭·序 G20”干型黄酒和“兰亭·序 G30”干型黄酒,度数分别为 20°和 30°。产品名称“G20”有两层含义:一是纪念兰亭黄酒曾作为 G20 杭州峰会官方用酒,二是简明指出产品度数。

“黄酒的高端化是行业发展的必经之路。”中国酿酒大师、会稽山首席酿酒师傅祖康在圆桌讨论环节表示,会稽山通过成立兰亭事业部,专门负责高端黄酒品牌的策划、产品设计和市场推广,确保兰亭·序能够在高端市场中占据一席之地。傅祖康强调,兰亭·序的推出不仅是为了满足高端消费需求,更是为了让更多人能够享受到高品质的黄酒。

会稽山总经理杨刚阐述了兰亭·序的高端化战略。杨刚表示,兰亭·序的定价在 200-400 元区间,可以让更多消费者能够接触到高端黄酒。他指出,黄酒的高端化不仅仅是价格的提升,更是产品品质、文化内涵和消费体验的全面提升。黄酒的高端化需要循序渐进,“我们要为兰亭设一个序章,是为兰亭·序?”

启动“黄酒中国行”, 全国化再进一步

一直以来,会稽山都在积极推进全国化布局。此次“会稽山·黄酒中国行”在成都首发启动,标志着会稽山全国化战略迈出了重要一步。

论坛当晚,“会稽山·黄酒中国行 & 中国酒源·寻根之旅”在成都首发启动。会稽山全国化事业部总经理徐菲介绍,会稽山将以“中国行”为行动纲领,开启全国化战略布局,首站落地成都,旨在通过文化寻根与品质创新双轮驱动,推动中国黄酒复兴。未来,会稽山将继续以创新为驱动,以文化为内核,不断突破行业边界,开启黄酒高端化的新篇章。

会稽山通过推出高端新品、启动“黄酒中国行”等举措,展现了其推动黄酒行业发展、实现全国化布局的决心和实力。随着这些战略的逐步实施,会稽山有望在黄酒市场中取得更大的突破,为行业发展树立新的标杆。

准有效的营销推广才能被市场认可。基于大数据分析,他为企业制定个性化营销方案。通过对消费者线上浏览、购买行为数据的分析,精准定位目标客户群体,在社交媒体、电商平台等渠道进行针对性广告投放。一家原本主要在国内销售的陶瓷工艺品企业,在刘敏的帮助下,利用大数据精准定位到欧美市场对复古风格陶瓷摆件的需求,调整产品设计与营销策略后,成功打开海外市场,出口额逐年攀升。

刘敏的技术成果在行业内产生了广泛而深远的影响。众多工艺品企业看到智能化转型带来的巨大优势后,纷纷加大技术投入和推进创新。一些传统工艺作坊也开始引入信息化技术,改善设计与营销模式。行业整体技术水平得到显著提升,中国工艺品在国际市场上凭借独特设计、优质工艺以及创新营销,逐渐占据更大份额。

“科技不是要取代工匠精神,而是让千年智慧被更多人看见。”刘敏秉持着这一信念,用最前沿的数字技术,书写属于中国传统工艺品的“文艺复兴”,推动行业迈向全新的发展之路。

里总能给我力量,激励我勇往直前。”大屯公司年轻技术能手马乐感慨道。一座座奖杯、一个个奖牌,成为新一代大屯人弘扬优良传统、阔步向前的不竭动力源泉。

在大屯公司姚桥煤矿-850 辅助回风巷,跟班副队长李少华专注调试 EBZ260M-2 型掘锚机。作为“煤三代”,他接过先辈接力棒,带领团队攻克硬岩掘进效率难题。“老辈人用铁锹创造月近百米佳绩,我们用岩巷综掘实现日进 5 米突破。虽然工具变了,但‘创纪录’的劲头和拼搏精神从未改变!”李少华话语中满是自豪与坚定。

大屯公司建设新能源示范基地时,精神传承展现得淋漓尽致。面对恶劣天气和紧迫工期,全体党员主动请缨组成突击队,在零下 10℃寒风中连续奋战 72 小时。他们双手冻红、脸颊干裂,却无人退缩,争分夺秒安装光伏板,诠释党员先锋模范作用和大屯人奉献精神。率先建成大屯公司新能源示范基地,成为中国中煤第一座光伏电站。

智能矿灯灯光照亮地下千米巷道,微山湖浪花轻拍岸边光伏阵列。大屯公司转型历程,体现了传统能源企业通过技术创新、资源整合和战略调整实现可持续发展的典型路径。

“每当遇到技术难题,我就去陈列馆,那