



●图为河南省人民政府副省长李涛(右)听取河南矿山公司总裁魏学明汇报相关情况。

## 河南省副省长李涛到河南矿山智能产业园调研指导

5月13日,河南省人民政府副省长李涛一行到河南省矿山起重机械有限公司智能产业园调研,现场参观了生产车间和起重机械性能(寿命)实验室。省直有关部门、新乡市及长垣市有关领导陪同调研,公司总裁魏学明汇报了安全生产、科技创新、起重装备产业链发展等情况。

在调研过程中,李涛副省长参观了河南矿山投资建设的国内首个专注于起重机械性能(寿命)实验室,对河南矿山在二十三年高质量发展的基础上,在起重机械关键技术、质量控制、性能提升等方面,敢于创新、敢于领先的创新成果,给予了充分肯定和高度评价。他鼓励公司持续加大科技创新和研发投入,以实验室为依托,发挥河南矿山作为起重机械领军企业的带头作用,打造具有国际竞争力的起重机械技术创新高地。

河南矿山将认真落实省委、省政府决策部署,始终专注于起重装备精品制造,提升完善全产业链,进一步增强核心竞争力,巩固企业从强到精转型升级,为河南省制造业高质量发展及经济建设作出自己的贡献。

(本报记者 李代广)

## 安徽雷鸣爆破公司实现营收市场“双突破”

近日,安徽雷鸣爆破公司中标湖北某500万吨年建筑石料用灰岩矿“建设”(EPC+O),标志着雷鸣爆破在省外大型矿山总承包业务拓展方面成功实现“走出去”发展目标。

今年以来,该公司紧紧围绕年度总体部署,锚定目标、精准发力,通过外拓市场、内强管理,成功实现营收市场“双突破”。

今天的项目就是明天的效益。在行业竞争日趋激烈的情况下,雷鸣爆破公司坚定“做精做强爆破服务”发展战略,积极发挥矿山工程施工总承包、营业性爆破作业“双一级”资质优势,抓住大型矿山集中释放期机遇。一方面加大矿山保产及优质单项工程招标信息收集力度;另一方面利用现有项目资质和地方资源优势,立足本土向外辐射寻找市场,积极参与项目投标,提高中标率。今年以来,捷报频传,该公司相继中标北相山水泥爆破服务、废弃土石方爆破工程、矿山总承包等多个项目,新中标项目形成新的经济“增长点”。

在内部管理上,雷鸣爆破公司坚持目标导向,不断强化经营管控。该公司以国企改革深化提升行动和内控监督评价为抓手,着力提升公司治理和经营管控水平,新修订11项经营管理制度。面对当前严峻经营形势,该公司牢固树立“过紧日子”的思想,坚决贯彻“一切成本皆可降”的经营理念,深挖内潜,从从紧管控各项成本支出。通过实施“一企一策”将年度产值、利润指标,层层分解、传递压力,实现共同发力。同时细化经营考核指标,设定生产资料单耗,严肃考核兑现。该公司一季度营业收入同比增加31.94%。(常露晴)

## 刘丽

在高端烈酒数字化营销这一充满创新活力与变革机遇的领域,有这样一位领航者——罗伟。他凭借深厚的学术积淀和丰富的实战经验,为整个行业的发展注入了源源不断的实质性的推动力量,成为高端烈酒数字化营销领域深耕多年、成果斐然的杰出人才。

罗伟将数字化营销理论与高端烈酒市场实践紧密结合,为行业提供了极具价值的洞见与策略参考,为推动高端烈酒数字化营销领域的高质量发展贡献了自己的智慧与力量。今天,让我们一起走进罗伟的世界,探寻他如何在高端烈酒数字化营销领域书写属于自己的辉煌篇章。

罗伟长期聚焦于互联网时代酒类品牌营销

# 从测量工程师到行业标准制定者

## ——记上海萨斐测量技术有限公司总经理卓军

### 李致

工业4.0的兴起正深刻地改变制造业的格局,智能制造、物联网等前沿技术不仅推动了生产效率的提升,更是对制造过程提出了前所未有的严格要求,毫厘之差就可能影响产品的性能与品质。精密测量则搭建起数字和物理世界的桥梁,通过数字驱动可靠测量,为产品的生产制造保驾护航。

上海萨斐测量技术有限公司(简称“上海萨斐测量”)凭借其卓越的工业测量技术和解决方案,已经成为众多高精尖制造行业客户的精密测量合作伙伴。这一切的背后,离不开上海萨斐测量总经理卓军的技术创新和卓越领导。他作为上海萨斐测量的创始人和掌舵人,凭借对行业的深刻洞察和对客户需求的精准判断,带领公司走在了行业前沿,为高精尖制造行业客户提供了可靠的解决方案和坚实的技术支持。

### 毅然创业 打破工程师行业天花板

卓军在本科硕士阶段主修方向都是机械制造与设计专业,在那时他就对精密测量展现出浓厚的兴趣。2004年毕业加入了法如科技中国区公司。法如科技是三维测量、成像和实现解决方案的全球领导者,为三维测量、工程建造等行业提供领先的解决方案。在法如的六年,卓军从基层的应用工程师逐渐成长为管理16人团队的技术支持经理。他认真负责,负责管理客户、维修以及应用工程师三个部门,需要最大可能地支持销售部门。同时,作为售前和售后支持部门,他敏锐地发掘到客户对于售后服务的多样化需求,制定和推广相应的售后服务解决方案,年均营业额超

过百万美金。

在工作中,卓军敏锐地洞察到当时行业需求与市场空白:精密仪器服务行业大部分为外国企业,他们拥有先进仪器和服务方案,但高昂的价格让国内许多客户望而却步,难以利用测量技术赋能产品。另一方面,国内正处于从传统工业化向新型工业化转变的关键时期,特别是汽车行业正迎来高速发展,生产线自动化程度不断提升,但没有一家本土企业能为客户提供专业的技术培训和精密测量服务。卓军意识到,这正是本土企业突破欧美技术垄断的机遇,更是他利用自主创新提升中国制造质量的使命,于是他毅然踏上创业之路,上海萨斐测量由此诞生。

### 引领发展 高质量服务铸就长期合作

创业初期面临着技术研发资金不足、资深技术人员短缺、客户资源匮乏等问题,但卓军凭借着扎实的技术功底,亲自选拔和培训新人,培养了一批专业的精密仪器服务从业人员。他带领团队在生产现场深入了解客户需求,倾听客户在生产过程中遇到的测量难题,根据客户反馈不断优化服务与解决方案为技术赋能,帮助客户提高产品质量,降低制造成本。经过卓军的不懈努力,上海萨斐测量逐渐在行业内站稳脚跟,赢得了客户的信任与认可。

比如,在库卡中国的福特泰国项目中,客户方为了提高生产线柔性以及自动化效率,在国内第一次采用最新的滑轨解决方案,但在项目接近尾声时发现其他供应商制造的设备存在精度问题,将会影响最后的总装工位运行。为了帮助客户解决这个紧急复杂问题且不误工工程进度,卓军带领团队在现场反复调试,夜以继日地攻关核心技术,赶在设备

出口泰国前给出解决方案并验证成功。上海萨斐测量在该项目上获得客户技术部门人员的一致肯定。

库卡是全球领先的智能自动化解决方案供应商,他们的客户几乎遍及所有的汽车生产厂家。卓军坚持长期主义,他相信:“把一个客户服务好,就可以服务一群客户。”在此之后,上海萨斐测量就与库卡中国保持着长期稳定的合作关系,协助库卡完成了北京奔驰、上海大众、吉利汽车、沈阳宝马、中国福特、台州沃尔沃等工厂的焊接自动化生产线以及发动机机组装线的工作。这种长期合作不仅为上海萨斐测量带来了稳定的业务增长,也为公司在行业内树立了良好的口碑。

上海萨斐测量投资引进了不同软硬件设备,并结合不同类型、不同阶段的客户需求进行创新。2014年,在奔驰MRA11项目上,客户提出了当时极具前沿性的自动化柔性焊接线设计理念,由此对测量方面提出了三个严苛的要求:1.焊接生产线所有设备位置都要数字化,精度要求±0.1毫米;2.总装工位多车型自由切换并保持严格的精度要求;3.自动化输送导轨以及其往复运行雪橇要保证一定的重复性精度。面对这一挑战,卓军展现出了卓越的领导力和技术洞察力,带领上海萨斐测量团队成立专项攻坚小组,经过无数次的技术研讨与试验,给出了可靠的解决方案。最终白车身焊接合格率达到奔驰客户的要求,这一成果不仅赢得了客户的高度赞誉,也让上海萨斐测量在行业内的技术实力得到了更广泛的认可。

### 国际化布局 制定行业标准树立标杆

2018年,市场格局发生深刻变化,类似的工

业测量公司开始涌现,甚至曾经培养的工程师成为竞争对手。面对激烈的竞争环境,卓军意识到公司必须进行战略转型,才能在市场中脱颖而出。经过深入调研与思考,他决定让公司专注于服务高精尖行业客户,避免进入价格战的恶性循环。卓军表示:“尺寸精密测量已从单纯的质检工具,演变为贯穿设计、生产、服务全链条的‘质量基础设施’。”高精尖行业客户对测量精度和服务专业性要求极高,更看重技术实力和服务质量,这正是上海萨斐测量的优势所在。

随着全球化的加速,越来越多的中国企业开始布局跨国业务。卓军发现国内很多客户开始承接国外的汽车整车厂项目,他再次展现出卓越的战略眼光,2024年在美国设立了一家测量服务公司,希望依托上海萨斐测量在国内已经建立的庞大客户网络和深厚的信任基础,整合国内外资源,不仅能够从事跨国业务的客户群体提供更全方位、无缝衔接的测量服务,还能够让外国的客户看到中国高精尖测量的技术实力。

对于未来发展,卓军认为,上海萨斐测量不仅要成为精密测量技术的提供者,更要成为工业制造升级的推动者。2024年,卓军参与制定的两个行业国家标准——《产品几何技术规范(GPS)圆锥的锥度与锥角系列》《产品几何技术规范(GPS)尺寸和公差标注圆锥》,预计2025年6月在全国标准信息公共服务平台发布。这两项标准的发布是我国制造业从“规模扩张”向“质量提升”转型的重要一步。通过统一技术规范、强化检测体系、促进国际接轨,标准将显著提升圆锥类零部件的质量和效率,推动产业链升级。或许在不久的将来,世界工业界会意识到:那些诞生在中国工业生产线的测量智慧,正在成为智能制造的通用语言。

# 金星中式精酿啤酒亮相河南品牌交流会



●大会会场

5月10日,“中原品牌闪耀全球——2025河南品牌传播交流大会”在郑州盛大启幕,金星啤酒集团作为河南本土企业标杆,受邀参加,传播河南品牌强音,与各方共绘河南品牌发展蓝图。

在主题分享环节,金星啤酒营销中心总

经理吕晓朋以“中式就是强势,华流就是顶流”为主题,揭开金星中式精酿啤酒火爆的神秘面纱,他指出,当下啤酒行业年轻化、高端化、个性化趋势愈发明显,精酿啤酒也进入快速发展阶段。金星啤酒要做定位再造,深挖自身优势强化中式文化,做产品调整、市场调

整、组织再造。作为民族品牌,金星啤酒始终秉持“为国人酿造一杯好啤酒”的理念,深挖产品新赛道,目前已经推出7款茶啤及5款药食系列创新产品,这些金星中式精酿精选国产优质麦芽与啤酒花,融合出更适合中国人口味的

啤酒。此次参与河南品牌传播交流大会,对金星啤酒而言,不仅是一次展示品牌实力与创新成果的绝佳契机,更是与各界精英交流学习、汲取智慧。

(本报记者 李代广)

# 罗伟:高端烈酒数字化营销的创新者

创新领域,将研究成果凝结成多篇高质量论文发表于专业营销类期刊,为这一领域的学术研究与实践应用注入了源源不断的源活力。其中,他发表于《产业创新研究》的《裂变营销在互联网酒类新品品牌推广中的应用策略分析》一文,堪称这一领域的经典之作。文中,罗伟以独到的学术视角,深度阐释了裂变营销的内涵,为读者揭开了裂变营销神秘的面纱,让人们清晰地看到其在互联网营销环境下所展现出的独特优势。他详细剖析了裂变营销在酒类新品品牌推广过程中起关键作用的要素,从激励机制的精妙设计,到种子用户的精准选择,再到营销内容的创意制作,以及基于数据分析的持续优化,每一个层面都进行了鞭辟入里的分析。同时,文章还对多个典型的酒类品牌裂变营销案例展开深入解析,系统总结其成功经验。这些研究不仅全面揭

示了裂变营销与酒类新品品牌推广之间的内在联系与互动机制,更着重强调了在不同市场环境下与消费者行为特征下,裂变营销策略应用的动态调整特性。这为互联网时代酒类新品牌的市场推广提供了全新的研究视角与实践思路,对于推动酒类新品快速打开市场、提升品牌知名度与市场占有率具有重要的参考价值。

罗伟的学术研究并非纸上谈兵,而是紧密结合酒类市场实际需求与营销实践。他通过大量的实证研究与案例分析,有力验证了裂变营销理论模型在酒类新品品牌推广中的有效性,为酒类企业的营销策略制定提供了坚实的科学依据。这些研究成果不仅极大地拓宽了酒类品牌营销研究的视野,更为酒类企业与营销从业者提供了极具价值的决策参考。基于深厚的学术积淀与对酒类市场的敏锐洞察,罗伟提出了

一系列创新性的酒类新品品牌裂变营销策略与风险管理建议。他着重指出,在开展酒类新品品牌裂变营销时,必须综合考量市场环境、消费者心理、激励机制的合理性以及营销内容的吸引力等多方面因素,以及不同市场阶段与竞争态势对裂变营销效果的影响。这一观点对于酒类企业规避营销风险、优化营销资源配置、实现品牌快速成长与长期发展具有重要意义。

罗伟在数字化营销领域的贡献远不止于此。他积极投身学术期刊评审工作,以专业能力为学术成果质量严格把关,有力推动了知识的传播与学术交流。他受邀担任《经济学》这一学术期刊的评审专家。《经济学》作为聚焦世界经济学领域研究前沿的国际开源中文期刊,自创办起便树立了高质量、高水平的学术标杆。该期刊构建了严格且规范的审稿流程,致力于

发表兼具创新性、实用性和前瞻性的学术论文。《经济学》期刊证实,罗伟在审阅与评估学术稿件时,展现出了超凡的专业素养与一丝不苟的严谨态度。他凭借在数字营销领域深厚的学术功底和丰富的实践经验,能够精准洞察稿件的核心价值与创新点,为期刊的论文审核工作提供了极具价值的专业意见。得益于罗伟等一众评审专家的辛勤耕耘与无私奉献,《经济学》期刊得以持续发表一系列高质量、高水平的学术论文,为推动相关研究的深入发展发挥了重要作用。

未来,罗伟将继续在数字化营销领域深耕细作,不断探索新的研究方向和策略创新。他的专业与专注,必将为行业带来更多的智慧和力量,推动数字化营销领域迈向更加繁荣、稳健的未来。

**20年**  
一站式服务企业

净化工业降温  
专注工业领域

瑞社工业省电空调四川体验店

瑞社工业省电空调:新升级新能效更省电  
依据国家标准GB19676-2019,本机能效4.50,高于国家同等机型标准,为您节约使用成本,比传统空调省电35%-45%以上。

瑞社原创省电空调相信!如我们的生产和生活都有一个舒适环境!世界将会更加美好!

能效等级	综合EER
5级	2.0-2.5
4级	2.6-2.8
3级	3.0-3.2
2级	3.3-3.4
1级	3.5-3.6
瑞社节能空调	5.3-5.8

综合EER 高达5.3-5.8

比传统中央空调节能 30%-50% 以上

电话: 028-62581378

手机: 13060068765

地址: 四川省成都市武侯区佳灵路53号附1号  
展厅: 四川省成都市太平园国际博览城3栋b1、b2