

天山美酒赴中原 丝路长歌谱新篇

——第九届亚欧博览会疆域王酒与河南赋华商贸签约纪实

董永先

盛夏天山,长风浩荡,丝路新局,气象万千。6月28日,在第九届中国—亚欧博览会的宏大背景之下,一场跨越千山万水的产业握手惊艳全场。新疆特色白酒品牌“疆域王酒”与河南赋华商贸有限公司在此隆重举行经销合作协议签约仪式。这不仅是一次简单的商业契约缔结,更是大美新疆与厚土中原在“丝路新机遇 亚欧新活力”时代主题下的深度共振。以酒为媒,疆豫两地的产业联动开启了全新篇章;以商为桥,西部特色产业与中原成熟市场的双向赋能,正为中国白酒版图勾勒出一条雄浑而灵动的“新丝路”。

匠心酿就疆域风骨 一瓶好酒承载天山雪韵

欲懂一杯酒,先知其来处。疆域王酒的底气,深植于新疆这片占祖国六分之一的神奇土地。

新疆,拥有得天独厚的自然生态与酿造微环境。巍峨天山的冰雪融水,历经岩层过滤,纯净甘冽,为酿酒注入了最清澈的灵魂;超长日照与极大的昼夜温差,让酿酒原料在极致的拉扯中积蓄了丰沛的糖分与风味物质;而无污染的广阔原野与独特的微生物群落,则构筑了不可复制的酿酒“黄金纬度带”。

多年来,疆域王酒始终坚守“匠心酿好酒,初心传韵味”的品牌哲学。在快消时代的喧嚣中,他们选择做时间的隐者,坚守纯粮固态酿造的传统工艺,将每一道工序打磨到极致。从选粮、制曲、发酵到蒸馏、陈酿、勾调,每一滴疆域王酒都凝结着酿酒人的心血与智慧。

然而,疆域王酒的野心不止于物理属性的“好酒”,更在于文化属性的“好韵”。品牌深挖新疆丝路文化、地域民俗与边疆人文底蕴,将大漠孤烟的壮阔、长河落日的绮丽、丝路驼铃的悠远,边塞诗人的豪情,统统融入酒体之中。品尝疆域王酒,不仅是舌尖上醇厚绵柔的感官享受,更是一次跨越时空的西域文化巡礼。它将边疆的风土人情装进瓶中,致力于让更多消费者在举杯之间,品味新疆之美,读懂丝路之魂。此次



签约仪式现场

走出天山,正是这瓶“有故事的新疆酒”向全国市场发出的深情呼唤。

寻脉中原大市场 赋华商贸执笔渠道新图卷

美酒虽好,亦需良媒。疆域王酒将开拓全国市场的战略支点,坚定地放在了河南,放在了河南赋华商贸有限公司身上。这并非偶然的邂逅,而是一场基于深度调研、双向奔赴的战略抉择。

河南,古称中原,不仅孕育了华夏五千年的灿烂文明,更是当今中国酒水流通与消费的核心枢纽。一亿人口的庞大基数、深厚且包容的饮酒文化底蕴、四通八达的物流网络以及成熟活跃的商贸体系,使得中原大地成为酒水品牌的“兵家必争之地”与“试金石”。

作为深耕河南酒水市场多年的资深商贸企业,河南赋华商贸有限公司绝非等闲之辈。多年市场搏杀,赋华商贸在郑州及下沉市场织就了一张严密而高效的成熟销售网络;其专业的运营团队、丰富的渠道资源以及对终端市场的精准把控能力,在业内积攒了扎实的市场口碑。更重要的是,赋华商贸对中原酒水消费心理的洞察、对终端运营节奏的拿捏、对品牌推广周期的规划,有着一套行之有效的实战方法论。

疆域王酒拥有产地资源与品牌文化的“矛”,赋华商贸手握渠道网络与市场运营的“盾”。两者的结合,是优质疆产好物与中原成熟市场的完美对接,是地域特色品牌与专业商贸平台的强强联合。赋华商贸不仅是疆域王酒在河南的经销商,更是其品牌理念在中原大地的翻译者、布道者和践行者。

疆豫双城遥相望 以酒为媒重塑丝路商贸流

从天山脚下到黄河之滨,直线距离数千公里,但在历史的经纬度上,疆豫两地的文脉与商脉早已紧密相连。

回溯历史,古丝绸之路从洛阳启程,经河西走廊,过玉门关,直通西域。河南是丝绸之路的东方起点之一,新疆是丝绸之路的西方枢纽,两地共同构成了这条连接东西方文明的伟大商道。时至今日,在“一带一路”倡议的宏大叙事下,疆豫合作被赋予了全新的时代内涵——产业互补、资源共享、协同发展。

疆域王酒与河南赋华商贸的此次签约,正是在新时代背景下对丝路精神的一次生动诠释。这不仅仅是一份白酒供销协议,更是一次跨越千里的文化与经济对话。

新疆的特色农产品与消费品产业亟须广阔的内需市场来消化产能、提升品牌溢

价;而河南庞大的消费市场也需要优质、独特、富有文化内涵的新产品来满足消费升级的需求。疆域王酒作为新疆特色酒类产业的代表,其入豫不仅丰富了中原消费者的酒杯,更为区域产业协作树立了样板。这种优质疆产好物与中原成熟市场的双向赋能,打破了地域限制,让西部边疆的优质产能与中部腹地的消费动力实现了无缝对接,生动展现了国内大循环的澎湃活力。

深耕细作谋长远 双向赋能肇画全国化战略

签约只是序章,落地才是真章。面对竞争激烈的中原白酒市场,疆域王酒与赋华商贸并未盲目乐观,而是制定了稳健而富有战略性的市场布局策略。

首先,坚守品质底盘,优化产品结构。疆域王酒深知,中原消费者懂酒、挑剔。品牌将持续严控生产工艺,坚守纯粮品质,同时根据河南市场的消费层级和口感偏好,量身定制,优化产品矩阵。无论是主打性价比的口粮酒,还是彰显宴请规格的高端酒,都要确保为中原市场输送更高品质、更具竞争力、更贴合区域消费需求的疆域王系列产品。

其次,全方位赋能合作伙伴。疆域王酒绝不“甩手掌柜”,而是要成为赋华商贸最坚实的后盾。依托品牌自身的文化优势与产地资源优势,疆域王酒将从人力、物力、财力、智力四个维度全面赋能。配合赋华商贸开展高频次的市场推广活动,高标准的终端形象建设、深度的品牌宣讲与沉浸式文化传播。让河南的消费者不仅买到酒,更能“看见”新疆,“听见”丝路。

在具体渠道布局上,双方将采取“核心突破、全面渗透”的策略。以中原市场为战略支点,精准切入线下商超、烟酒店、餐饮渠道、团购市场四大主阵地。先以团购与核心餐饮引爆口碑,再以烟酒店与商超承接销量,稳步提升疆域王酒在河南市场的覆盖率、渗透率和品牌影响力。通过精细化运营,让新疆特色白酒真正扎根中原,走进千家万户的餐桌。



王士良操作数控车床

王士良：一枚车刀见初心

郭新燕 韩旭冉

走进北重集团防务事业部604车间,机器的轰鸣声此起彼伏。在一台数控车床前,一位中等身材、目光专注的工人师傅正在调试刀具。他时而侧耳倾听切削声,时而停下来端详手中的切屑。

他就是全国优秀共产党员王士良。23年来,他用一枚车刀在毫厘之间雕刻着强军重器的精度极限。

二十三载与机床相伴,王士良练就了独门绝技。

王士良最令人称奇的本事,是把2.7万余种刀具型号及加工范围“刻”进了DNA里。加工关键零件时,别人需要三四个小时选刀,他只需几分钟就能完成最优匹配。

“听音辨刀”是王士良的另一手绝活。一次,年轻操作工反复出现表面质量不达标,他走到机床旁,静静听了几秒钟切削声,便说:“刀片快崩了,马上换。”操作工将信将疑卸下刀片,放大镜下,刀刃果然出现微小崩口。这项绝技,让加工异常停机率降低80%。

王士良还会“看屑识材”。切屑的颜色、卷曲形态、断屑纹理,在他眼里都是“密码”,能反推切削参数是否合理、工件材质是否均匀。工友们称这是“金属材料的读心术”。

这些绝技并非天赋异禀。他将经验系统总结为20余万字的培训教材,成为行业技术宝典。

更令人称道的是,王士良自主研发自动送料系统和桁架,建成柔性车削加工单

元,实现“取料—加工—检测—转位”全自动闭环无人生产,把军品加工从“手工作业”拉进“智能流水线”,效率提升10倍以上。

二十三年来,王士良先后完成技术攻关100余项,解决薄壁零件变形、超高强度材料车削等系列行业难题,获国家专利21项、发表论文18篇,累计为企业创造价值7000余万元。

王士良深知,一个人的力量终究有限,兵工事业的薪火需要代代相传。

依托国家级技能大师工作室,他摸索出“三阶五步”技能人才培养法,把一身绝技倾囊相授。怎么听声音辨刀具?怎么看切屑识材料?怎么快速选刀匹配?他都手把手教,毫无保留。

有一次,徒弟在加工超大口径缸体时屡试屡败,差点打退堂鼓。王士良没有批评,而是带着他一起复盘,从选刀、夹装到切削参数逐一排查,终于找到症结。徒弟后来成为兵器集团的关键技能带头人。

如今,王士良已累计培养40余名徒弟,其中1人当选全国人大代表,2人荣获全国技术能手,2人成长为兵器关键技能带头人。他的工作室攻克生产难题82项,推广特色操作法23项,核心技术已在多家企业落地应用。

从青涩学徒到首席技师,王士良用二十三载光阴,诠释了“择一事终一生”的工匠信仰。那枚高速旋转的车刀,刻下的不仅是零件的微米精度,更是一名兵工人赤诚的报国之心。

一机集团“搭桥铺路”提质量保“双过半”

本报通讯员 张海超

在内蒙古一机集团各条生产线上,机器轰鸣声不绝于耳,焊花在与铁的碰撞中肆意飞溅。时值年中冲刺“双过半”决战决胜时刻,一场以“质”取胜、以质图强的攻坚战,正在这片热土上纵深推进。

立柱架梁:搭建“管理”与“执行”的贯通之桥

质量是企业的生命,体系是质量的根基。一机集团深知,抓质量不能靠“一阵风”式的突击,必须构建一套覆盖全寿命、全过程、全要素的刚性体系。如今,一张横向到边、纵向到底的质量防护网已全面织密。

“过去各部门之间容易形成‘质量孤岛’,现在我们从流程上打通壁垒,确保每一个环节都有人负责,有标准可依。”瑞特公司质量管理部负责人介绍道。瑞特公司全面复盘阶段性质量工作,通过构建上下互动、系统联动的管理体系,着力提升运行效率。同时,深入推进科研品批产和重点产品质量提升专项行动,确保产品实现过程全程受控。

作为核心配套单位,桥箱公司将目光

投向体系的“一体化融合运行”,以“穿透式”监管手段开展“产品安全可靠、质量托底”专项行动。尤其值得一提的是,他们将质量管理的触角延伸至供应链末端,持续完善厂际质保体系,压实配套件质量责任,从源头防范风险。

畅通循环:铺就“隐患”与“提升”的闭环之路

体系搭起来了,关键还要转得动、转得好。

一机集团建立起一系列常态化的运行机制,让质量管理如同精密的齿轮组,咬合联动,驱动质量之轮平稳高效运转。

在生产现场,一块块醒目的“缺陷对照看板”引人注目。看板上标注了各类实物缺陷的标准图谱,职工只需对照看板就能快速准确识别问题。“以前凭经验感觉,现在有了标准参照,识别准确率大幅提高。”一机集团质量管理部负责人说。目前,公司已组建专业团队按月评审体系运行情况,严格执行首件鉴定与工艺评审,固化关键作业参数;对外协毛坯实施进厂全项复检,依

托数字化台账实现全链路质量追溯。

针对长期存在的质量顽疾,各单位精准出招,打出“组合拳”。

三分公司建立了“发现问题—分析原因—制定措施—跟踪验证—固化标准”的闭环机制,对历年质量问题进行再落实、再提升,并重点开展焊接、表面处理、门窗口盖密封三个专项提升行动,推动检验模式从“事后把关”向“事前驱动”转变。

四分公司深入开展质量警示教育,让一线员工在真实案例中受警醒、知敬畏。同时,建立5M1E变化点执行机制,健全目视化表单,确保任何一个要素发生变化都有记录、有评估、有控制。

北方创业公司深化数智赋能,依托HMIS、轮轴系统,落地机器人焊接等技改项目,有效减少人为因素造成的质量波动;并联动供方协同提质,培育全员质量理念。

固本培元:夯实“制度”与“文化”的青青之基

质量提升,既要靠硬核的制度约束,也

要靠软性的文化滋养。一机集团坚持“当下改”与“长久立”相结合,将质量压力层层传导,直至“神经末梢”。

富成锻造公司完善质量追责体系,围绕“人、机、料、法、环”,推行班组、车间、部门三级质量网络,建立问题台账,严格落实质量终身追责制度,让“质量红线”不可触、不敢触。

宏远电器公司通过深化体系内审,排查短板漏洞,同步修订规章制度与程序文件,将质量职责细化到岗、落实到人,让体系不再挂在墙上,而是真正运行在每一个工位上。

北方机械公司则紧扣重点任务要求,统筹策划产品安全可靠专项行动方案,扎实开展质量风险隐患排查整治,确保重点产品质量万无一失。

“质”在必得,方能行稳致远。冲刺“双过半”的号角已经吹响,一机集团正以钉钉子精神,将质量落实到每一个工位、每一道工序。一幅以质量求生存、以质量促发展、以质量赢未来的奋斗画卷,正在这片热土上徐徐展开。



隐患闭环排查

近日,中能建建筑集团机械化大修厂班组紧盯现场安全隐患整治,作业前组织安全员、技术骨干开展隐患排查网排查。实行隐患闭环销号,整改验收,验收不合格不开工作业。做到隐患早发现、早处置、早清零,切实夯实班组安全基础。图为班组职工在机械组装前排查隐患。

夏忠 摄影报道

亿润新能源:以数智转型领跑暖通产业升级

本报记者 傅国健

前不久,在中国建筑金属结构协会采暖散热器分会成立40周年庆典暨行业发展论坛上,山东亿润新能源科技有限公司(以下简称“亿润新能源”)凭借在产业革新、技术突破、行业赋能等方面的突出贡献,被授予“行业贡献奖”。这份沉甸甸的荣誉背后,是对企业坚守清洁能源供暖主业、深耕智能制造转型、引领行业高质量发展充分肯定,也印证了这家昌邑本土企业,以技术革新为内核,以智能制造为抓手,持续推动传统暖通产业迭代升级的硬核实力。

走进亿润新能源智能化生产车间,现代化智造气息扑面而来。整洁规范的生产区域内,全自动冲压、智能焊接、数字化喷涂、精准检测一体化生产线高速运转。从原材料入厂、精密加工,到成品密封检测、标准化包装,全流程实现自动化闭环作业,无需大量人工干预,全程精准可控。标准化、智能化的生产体系,为产品高品质稳定输出筑牢了根基。

这一生产场景的革新,正是源于企业

对行业趋势的清醒判断。近年来,暖通行业国产替代加速,消费需求日益多元,亿润新能源敏锐意识到,唯有向“新”向“智”而行,才能突破发展瓶颈。为彻底盘活产能,突破发展瓶颈,2025年5月,亿润新能源精准布局产业升级,投入5000万元启动高档散热器智能化改造项目,引进国内领先的全自动板式散热器生产线与智能冲压设备,全面落地自动化焊接、数字化喷涂等先进工艺,完成了生产模式的根本性变革。

“焊接是散热器生产的核心工序,直接决定产品质量和使用寿命。”公司暖通事业部负责人官代军坦言,技改前,该工序完全依赖熟练工人,不仅产能有限,还容易出现焊缝不均、渗漏等质量隐患。智能设备投用后,自动化焊接精度更高、密封性更强,生产效率是人工操作的5倍以上,从源头杜绝产品瑕疵,大幅提升产品稳定性。

智能化改造的落地见效,让企业发展势能持续释放,多重发展难题迎刃而解。项目投产后,企业板式散热器生产综合成本降低30%,生产效益实现质的提升。尤为关

键的是,企业彻底打破了北方暖通行业“冬忙夏闲”的季节性生产桎梏,依托智能化稳定产能和全国化市场布局,实现全年常态化稳产接单,将传统生产淡季转化为持续增长增收的“恒温旺季”。同时,全新升级的钢板散热器,兼具低耗、高效、节能的优势,与企业自研空气源热泵形成成套节能供暖方案,产品竞争力大幅提升。

市场的反馈是最好的验证。“目前这两条全自动生产线是全国最先进的钢板式全自动生产线。”公司总经理郑舒翥说,“满负荷运作下,每年可完成100万米钢板散热器生产。”目前我们已经和美的集团达成战略合作,订单量大幅增长。

依托稳定优质的产能优势,企业市场版图持续拓宽。去年,企业还成功中标3亿元西藏采暖工程项目,高端供暖产品成功入驻高海拔高寒地区,充分彰显了企业的产品实力与品牌影响力。

“我们自主研发的低温化霜专利技术,可保障设备在-40℃极端低温环境稳定运行。配套建成的国家级低温性能试验检测

中心,可对每一款产品进行全工况严苛测试,让产品能够适配高原低温、水质复杂、风沙频发的特殊工况,凭借耐用、节能、稳定的核心优势,成为高寒地区民生供暖的优选产品。”郑舒翥介绍道。

凭借过硬的产品品质和深厚的产业积淀,亿润新能源稳居行业第一梯队。目前,企业拥有6大系列50多个品种的散热器产品,日产量超10000吨,地暖管年产量超1000万米,是国内多家大型房企的核心供应商,占据国内10%、省内30%的市场份额,稳固的产业基础为企业持续技改创新、开拓高端市场提供了有力保障。

以传统产业积累为基础,以智能化改造为抓手,以技术创新为驱动,亿润新能源最终实现了市场空间的拓展和竞争力的跃升。谈及企业未来发展规划,郑舒翥表示,企业将始终坚守清洁能源供暖主业不动摇,持续加大技术研发和智能技改投入,不断优化产品体系,升级制造工艺,拓宽全国市场,全力擦亮本土暖通品牌名片,为地方经济高质量发展注入源源不断的动力。



重庆气矿讲渡线七桥—沙坪坝室段线路工程封焊

6月28日,中国石油西南油气田公司2026年隐患治理挂牌督办项目重庆气矿主要输气干线——重庆气矿讲渡线七桥—沙坪坝室段安全隐患治理线路工程封焊,为后续整体工程施工打下了坚实基础。

讲渡线隐患治理线路工程自3月打火组焊以来,在面临地方协调难度大、降雨量比同期大幅增加等情况下,重庆气矿结合难点和堵点等工作,因地制宜推进施工进度。此外,各施工单位还高效开展射线检测—热处理—超声检测—硬度检测工作,减少无效等待时间,有效提升了项目的推进进度。图为作业人员对管道进行对接。

周玮 李传富 陈建润 摄影报道