

商会动态



新疆山西商会换届 锚定中亚市场与产业协同新局



第三届换届大会暨晋商聚疆高质量发展座谈会现场



新疆山西商会新班子成员同参会代表合影留念

刘锋文 / 图

近日，新疆维吾尔自治区山西企业联合会（商会）（以下简称“新疆山西商会”）第三届换届大会暨晋商聚疆高质量发展座谈会在乌鲁木齐市举行。本次会议由山西省援疆前方指挥部、新疆山西商会联合主办。来自全国各省份的山西商会及新疆本地20余家企业商会代表齐聚一堂，共商发展大计，共谋协同路径。

座谈会上，经济讲师代宪礼围绕《新疆“十五五”发展机遇暨中亚

国家投资全景解析》开展专题授课，结合区位优势、外贸机遇与产业布局，与参会企业家进行了深入交流。随后，各地晋商代表围绕晋疆产业协同、资源整合、平台提质等核心议题展开研讨，立足两地区位优势与产业资源，共探经贸协作、双向赋能、共赢发展的新路径，为商会后续产业服务与跨区域合作凝聚了广泛共识。

同期，新疆山西商会第三届换届大会严格依照社会组织管理相关规定，规范完成各项法定议程。大会以无记名投票、民主表决方式，

依法选举产生新一届领导班子。辛永和当选新疆维吾尔自治区山西企业联合会（商会）第三副会长，马国泽当选监事长，冀明明当选秘书长，为商会规范化运营和在疆晋商事业发展注入新的活力。

辛永和表示，新一届班子将牢记初心使命、不负信任重托，传承弘扬晋商优良精神，立足新疆丝绸之路经济带核心区战略优势，持续健全商会规范化运行体系，精准对接会员企业发展需求，搭建优质政企对接、产业协作平台。他强调，将始终坚守实业为本，引导在疆晋

商深耕主业、固本拓新，抢抓国家向西开放战略机遇，积极拓展中亚等海外市场，以务实举措深化晋疆经贸联动、产业融合，推动两地合作提质升级、走深走实。

此次换届和座谈会的圆满举办，标志着新疆山西商会迈入全新发展阶段。新疆山西商会相关负责人表示，下一步，商会将以换届为新起点，整合优质晋商资源、做实产业服务、深化双向交流，持续激活晋疆经贸协作活力，为新疆民营经济高质量发展持续注入晋商动能。

优立模塑科技股份有限公司董事长兼总经理王金满：

沉淀工艺智慧 重塑模具制造

骆博文

走进位于浙江省台州市黄岩区的优立模塑科技股份有限公司（以下简称“优立模塑”）的数字化车间内，注塑机与机械手协同作业，操作人员调出一套倒钩类零件注塑模具的工艺参数，合模、抽芯、顶出等动作由系统自动完成。过去靠老师傅经验判断的动作逻辑，如今已写入软件，成为可重复调用的标准指令。

“老师傅的经验只有变成年轻人能调用的数据，才真正属于企业。”优立模塑董事长兼总经理王金满说。他同时担任台州科技职业学院客座教授、中国塑料加工工业协会专家委员会（塑料成型模具类）委员。在黄岩模具产业领域深耕三十余年，他推动企业把复杂结构脱模、模内自动化等关键技术，从个人判断转化为可调用的标准化工程数据。

这一目标的提出，源于王金满对黄岩区模具产业的长期观察。据统计，当地模具从业者约10万人，企业4000多家，年产值近300亿元。产业规模虽大，但王金满认为，产业基数大不等于能力结构先进，多数企业仍以单套模具加工为主，体系化数据制造能力尚未普及。终端制造迭代加快，客户对模具寿命、交付周期和批次一致性要求不断提高，单靠

老师傅经验已难以应对长周期、大批量生产带来的系统性风险。

正是基于这一判断，优立模塑把数据制造能力作为技术改造的主线。其路径围绕四个层面展开：模具端强化结构耐久与可维护性，工艺端收窄参数窗口，执行端推进工位自动化，数据端建立工艺参数库。历史项目的结构方案、试模记录和量产反馈，被沉淀为可调用的工程数据，用于新项目设计、试模比对和量产预警。

这套体系能够建立，与王金满在关键技术上的持续突破密不可分。他主导攻关的倒钩类零件注塑模具、瓶盖模内自动合盖机构等成果，解决了量产中的结构干涉和动作失稳问题；后续研发的抽芯联动控制

软件等，进一步把机械经验转化为控制逻辑，推动关键工序走向标准化执行。“只有结构可控、动作稳定、参数可量化，经验才有可能被记录、复用和沉淀。”王金满说。

这种能力已得到市场和行业的双重验证。早在十年前，优立模塑出口至阿联酋等海外市场的模具就实现数百万模次连续稳定生产，至今保持优异精度。优立模塑先后获得国家高新技术企业认定、省级高新技术企业研究开发中心认定，作为起草单位参与多项模具行业标准制修订工作，并获评中国重点骨干模具企业，技术实力位居行业前列。值得关注的是，尽管黄岩区模具产业集群规模庞大、产业基础雄厚，但多数企业仍依赖传统经验生

产，真正实现体系化数据制造、将个人工艺经验转化为企业可复用组织资产的企业仍属少数。

数据资产的积累，也不断向人才培养延伸。王金满长期参与台州科技职业学院产教融合和工程实训，推动人工智能在知识沉淀、项目预警和设计辅助等环节的应用。随着生产一线的数据和案例纳入实训内容，企业工程经验正逐步转化为可传授的教学资源。

“我们希望把模具行业是靠老师傅经验带徒弟的行业，变成靠数据传承的行业。让设备代替人工完成重复动作，让年轻人把精力放在工艺优化和创新上。模具是工业之母，这个底座稳了，下游制造业才有更强的竞争力。”王金满说。



把实干写在地铁联调一线

中铁电气化局城铁公司技术研发中心联调部部长杨新博，从事城轨建设二十年，辗转十多个城市，在地铁通车前的最后关键环节坚守岗位。在济南地铁2号线施工中，面对工期紧张局面，他连续十几天凌晨两三点才休息，完成14次行车区接管，保障项目按期开通，获业主感谢信表扬。二十年里，他牵头调试开通的线路均无调试事故。他结合现场经验参与研制可载人地铁限界多功能检测车，作业效率提升三倍，累计取得3项发明专利、3项实用新型专利。他推行导师带徒，带领的联调班组先后获得集团先进班组、全国优秀施工班组等荣誉。杨新博始终觉得，地铁顺利通车、保障市民出行才是最重要的。

（卢世玉）

华中农大学子赴茶乡开展全产业链调研

暑假期间，华中农业大学园艺林学学院实践团赴湖北麻城市，围绕茶叶种植、加工、产销等环节开展全产业链调研。团队深入山地茶园与标准化制茶车间，梳理出夏秋茶品质欠佳、产品销路单一、茶资源利用率低、闲置浪费严重等现实难题。在茶学系教授指导下，团队全程跟进制茶工艺流程，系统记录种植管护实况。实践团还走访了建有智能化深加工产业园的当地企业，了解校企合作开发夏秋茶深加工产品、带动周边600余户茶农解决资源浪费问题的具体实践。下一步，团队将持续深化校企合作，推动调研成果落地转化，助力乡村全面振兴。

（杨子萱 李文涛 余梁）

中国十九冶朝天街安置房项目通过竣工验收

近日，中国十九冶承建的南京六合朝天街2号地块拆迁安置房项目顺利通过竣工验收。该项目位于江苏省南京市六合区，建筑总面积约11万平方米，包含8栋十八层住宅楼、人防地下车库和非人防地下车库。自开工以来，项目团队凝心聚力，积极协调参建各方，优化资源配置，科学组织施工，克服征迁阻滞、梅雨季节、高温天气等多项困难，圆满完成建设任务。项目相关负责人表示，下一步，项目团队将持续做好后续运维及成果转化，充分释放项目的社会效益与经济效益，为六合区完善发展布局、提升综合竞争力贡献央企力量。

（谢勇生）

津潍高铁正式进入铺轨施工阶段

9月1日，随着津潍高铁分别从滨州站、东营南站开始长轨铺设，由雄安高速铁路有限公司建设的津潍高铁全面进入铺轨阶段。津潍高铁是国家高速铁路网“八纵八横”主通道中京沪辅助通道、沿海通道的重要骨干线路，正线全长348.258公里，设计运行时速350公里。津潍高铁建成通车后，将进一步完善环渤海区域高速铁路骨干网络，串联天津、沧州、滨州、东营、潍坊等沿线重点城市，打通京沪高铁辅助通道与沿海高铁通道互联互通关键节点，对优化全国高速铁路网整体布局、加速京津冀协同发展、促进山东半岛城市群融合互通、赋能沿线城市经济社会高质量发展具有重大战略意义。

（吴秋枫 赵元坤）

沪宁合高铁全线启动铺轨

9月1日，在安徽省合肥市肥东县石塘镇施工现场，随着中铁四局建设者将首对500米长钢轨在铺轨机牵引下精准落位，沪宁合高铁全线铺轨正式启动，项目建设全面转入线上施工阶段。沪宁合高铁是国家“八纵八横”高速铁路网沿江通道的重要组成部分，也是沪渝蓉沿江高铁东段线路，线路全长约554公里，设计时速350公里，全线设16座车站。此次铺轨施工采用安全调度管理系统，并投入KSL500型有砟无砟轨道一体式铺轨机组，可实现不同轨道结构间灵活转换，提高施工效率和安全管理水平。

（吕玮 吴芝滨）

北京威动科技有限公司首席运营官张泉： 以品牌渠道服务 构筑影音产业新范式

杨俊辉

走进今天的点播影院，手机扫码选片、系统智能推荐、会员一键充值、商品在线点单——整套操作流程流畅高效，已成行业常态。然而，将时间回拨至八年前，这场景尚无从谈起。彼时的点播影院，设备售出即意味着服务终结，门店连最基本的客户触达能力亦有所缺失，顾客离店后便彻底失联。行业规模快速扩张，而运营规范与服务闭环却长期处于空白状态。

这场改变始于2016年6月17日，北京威动科技有限公司（以下简称“威动科技”）的产品发布会上，首席运营官张泉走上台，做的第一件事不是讲产品参数，而是掏出手机，让大家面对面建群、抢红包。台下几百号人低头扫码——一家做影音系统的公司，首席运营官上来先发红包？

“我不是在闹着玩，”张泉后来回忆，“那会儿点播影院行业最缺的是跟客户保持联系的能力。一个门店连最基本的客户触达都做不到，顾客离店之后就再也找不着他了，这门生意怎么做得长？”

那一年，张泉面对的正是这样一个市场：点播影院在快速扩张，但规则缺失。版权纠纷此起彼伏，技术标准形同虚设。作为威动科技的首席运营官，他全面负责品牌战略、市场营销、渠道拓展、产品商业化及运营管理等核心业务，推动威动科技从纯软件服务商向软硬一体化影音解决方案企业跃迁，也为国内影音行业的渠道运营与服务体系建设提供了可借鉴的实践样本。

面对市场同质化竞争，张泉亲自完成“VIDON威动”品牌内核定义，确立“威力强大 动如脱兔”的品牌内涵。他在2017年威动科技首届经销商大会上诠释了这八个字背后的逻辑：“威力，代表的是我们的技术实力；脱兔，代表的是我们对市场变化的响应速度。”他搭建完整品牌价值体系、制定市场营销策略，推动企业跳出单纯软件输出的业务模式，向软硬一体影音解决方案商转型，重新确立企业在行业中的定位。

为打通全国市场链路，张泉主导搭建全国经销商渠道网络，面向各地合作伙伴输出整套品牌、产品和运营方案。2017年，威动科技首届经销商大会在长沙举办，全国二十余省市数十名核心经销商汇聚一堂。张泉在大会上完整阐释威动品牌定位，公布全国巡展计划，同时提出扁平化管理理念：“威动团队没有太多层级关系，解决问题没有明确界限，没有属地概念。”这句话传递的管理哲学在于——打破部门与地域壁垒，把所有资源前置到客户需求上。这套理念在当时的影音B端市场，重新定义了一家技术企业对待渠道的方式。

张泉牵头建立7×24小时售后服务运维机制，涵盖售后电话值守、远程技术指导、微信、QQ多渠道即时响应，针对重大故障还可提供上门服务。这套标准化的服务体系解决了线下门店客户技术维护的痛点，为渠道合作伙伴解除后顾之忧，也重新定义了影音B端市场的服务标准。

立足国内市场的同时，张泉积极推动企业链接全球产业链资源，促成与希捷（Seagate）、康翔孚（Control4 Corporation）、天龙（Denon）、马兰士（Marantz）、路创（LUTRON）等多家国际知名品牌的深度合作。“如果中国品牌永远不去碰这些标准，就永远只能做性价比。”张泉说。通过跨界协同，威动科技实现存储、音响、智能家居中控多领域生态打通，国内影音企业得以对接国际高端供应链，产品顺利切入高端家庭影院赛道。

从品牌顶层设计到渠道网络铺建，再到服务体系与国际生态合作，整套体系环环相扣，支撑起企业商业化的完整闭环。回望产业实践，张泉说：“面向企业的科技企业，核心竞争力不止于产品本身，而是品牌、渠道、服务、生态共同构成的综合能力。”

如今，这套体系仍在运转。覆盖全国200多个城市、1000多家门店、10000余块屏幕——张泉在八年前画下的那张商业图纸，已成为中国影音行业的基础设施。