

## 船用装卸臂国内市场占有率70%,全球每3台超低温装卸臂就有1台来自远洋流体 江苏连云港开发区智能化“大臂”挥舞海内外

6月,越南盖梅码头,天然气运输船正借助远洋流体自主研发制造的4台16寸LNG(液化天然气)船用装卸臂完成接船任务。远洋流体副总经理陈庆鹏介绍,在全球能源形势复杂多变的当下,远洋流体充分发挥企业技术优势,为“一带一路”共建国家提供智能化、绿色化程度更高的中国“大臂”,为稳定世界能源价格贡献了开发区力量。

油气是当前全球能源市场主要的能源品类。截至2025年,石油和天然气合计占全球一次能源消费比重约为53%。远距离运输油气不仅需要特殊的油轮或者LNG运输船,更需要技术过硬的码头装卸设备,将油气从各种船舶中运输到管道中。可以说码头装卸设备是全球油气海上运输安全的关键节点,其技术状态、自动化水平与维护规范直接决定泄漏、火灾、爆炸及环境污染等重大风险的发生概率。

远洋流体其产品覆盖海工罐橇装备、海用/陆用流体装卸臂、鹤管以及计量橇、船舶加注系统等海洋装备众多领域,更是国家制造业“单项冠军”、国家专精特新重点“小巨人”企业、国家高新技术企业,其船用装卸臂市场国内占有率达到70%,全球每3台超低温装卸臂就有一台来自远洋流体。

连云港开发区这家企业缘何能获得“冠军”?核心是对创新的持续投入。根据最近3年的数据显示,远洋流体每年研发投入超两千万,并与湖南大学、上海交通大学及合肥通用机械研究院等国内一流高校院所建立了产学研合作机制。在智慧液体化工码头装卸技术领域,攻破多项关键技术,实现从基础理论到产品工业化应用



的全链条贯通,成功研制出多项填补国内外空白的首台套产品。陈庆鹏介绍,该企业在智慧液体化工码头基础性、关键性、变革性、前瞻性技术方面进行了深度研发与尖端创新,从基础理论到产品工业化实现无缝连接。

持续的研发让远洋流体不断刷新了国内首台超低温液态乙烯船用装卸臂、全球首台智能船用装卸臂、国产化大口径LNG卸料臂、LNG接收站大口径岸基智能装卸臂等行业记录。截至目前,该企业累计承担了20余项国家和省市级重要科研项目,其中完成国家火炬计划项目2项,科技部项目1项,工信部项目2项,省级重大科研项目4项,市级科研项目10余项。

在技术上不断突破的远洋流体开始攻关行业智能制造难题。走进连云

港开发区的智能化车间,整齐的归纳分区让人眼前一亮。据陈庆鹏介绍,3.5万平方的智能化车间投资3.2亿元,老厂区传统生产模式长期受物料转运难题困扰:不同工序分散在多个独立车间,零部件需要在不同厂区反复周转,不仅占用大量运力、延长生产周期,转运途中还容易出现磕碰损耗。

此次智能化工厂设计阶段,远洋流体从生产逻辑底层出发,创新采用“1+8”智能单元设计思路——以1个车间运行安全单元为基础,8个专业生产模块顺着生产流程排布;从智能联动下料中心发料,再到绿色人机协同焊接站、自动化管径氩弧焊接线完成焊接,接着送入数字化高效组合机加工生产线加工,最后进入现代化绿色装配车间完成组装,整条生产链路一气呵成,同时还实现了与

自动抛丸、绿色涂装、绿色智能化仓储物流系统的顺畅衔接,整厂物流动线全程打通,从源头省去了跨车间转运的冗余环节。

顺着智能AGV小车的行进路线,可以看到,下料区内各类原材料在数控激光下料机的精准操控下完成切割成型,随即由智能重载AGV自动转运到下一道工序,零部件出厂前还会经过数字化CR射线探伤仪的全检,把质量隐患挡在出厂前。

陈庆鹏指着装配区说,智改不是“为了智能化而智能化”,而是为了守住生产质量底线。企业在核心组装环节创新推出“人工+智能化”双保险机制:针对装卸臂品类多、非标件占比高的特点,依然保留专业工人的核心判断环节,由工人完成特殊非标件的识别、校准与精细组装。“智能制造替代的是繁重重复的体力劳动,人的判断力、创造力永远是机器取代不了的。”陈庆鹏算了一笔账:现在一个新车间就能顶下原来五个老车间的产能,生产效率直接提升30%,同时全环节落实绿色生产要求,焊接、涂装环节污染物排放远低于国家标准,真正实现了降本、增效、减碳的多重目标。

在科技创新和智能制造双重加持下,远洋流体已经积累了国内各大港口集团、“三桶油”为首的众多优质客户,其产品销往新加坡、巴西、越南、印度、马来西亚、安哥拉等国家地区,更为重要的是企业积极利用装备制造,推进服务业务出海,帮助海外客户推进项目合作研发,装备定制化生产,数字化系统搭建及产品维保等服务,让“开发区制造”和“开发区服务”同时出海。(朱影雁)

蝶革命岁月。为进一步厚植初心、筑牢信仰根基,全体党员集结列队,面向鲜红党旗,高举右拳,庄严重温入党誓词。随后,大家步行前往苏南抗战胜利纪念馆,缅怀革命先烈,并在现场聆听了独特的空中军号演奏。悠远嘹亮的军号声回荡山间,致敬革命先辈峥嵘岁月。

三个支部表示,将以此次联学共建为契机,持续深化党建引领,常态化开展共建交流,以党建聚合力、以业务促发展,把红色铁军精神转化为履职尽责、干事创业的实际行动,为企业高质量发展和二次创业征程贡献力量。

在苏州这座追求极致效率与生活品质的城市,通信服务不仅是连接的管道,更是美好生活的底座。苏州移动正以数智化“做减法”,为客户生活体验“做加法”。下一步,苏州移动将继续以“质”为尺,让便捷服务触手可及,让数智苏州更有温度。(苏服)

## 小产业精耕细作 江苏丰县特色种养铺就富民振兴路

近年来,江苏丰县依托本土资源禀赋,坚持多点布局、一镇一特发展思路,稳步培育特色种养、农文旅融合等业态,因地制宜发展多元富民产业,以精细化经营推动乡村产业稳步发展,助力群众增收致富。

当地深挖存量资源价值,盘活各类闲置空间与农业废弃物,实现资源高效循环利用。农户合理利用田间边角地、农家院落发展特色种养。种植环节产生的废旧菌包经过再处理,变身培育沙耳的优质基质,让废弃物重新产生效益。闲置土地、废旧物料得到充分利用,既降低生产投入,也让零散资源成为产业发展的有效补充。

围绕市场需求,全县特色种养产业稳步提质,品类不断丰富。入夏后,特色食用经济虫类集中上市,交易市场购销两旺,产品凭借稳定品质赢得消费者和商户认可。食用菌产业形成规模,木耳、沙耳、羊肚菌等多个品种实行标准化种植,采收周期长、产销衔接顺畅。部分区域依托花卉资源打造田园景观,兼顾观赏与经济价值,农文旅融合业态有序发展,各类特色产业互补共进,产业基础愈发扎实。

产业发展有效带动本地群众就近就业、稳定增收,处处可见实干身影。种养基地、交易市场、田园景点形成完整就业链条,不少村民在家门口就能务工,采摘、分拣、售卖、服务等岗位让大家实现顾家、增收两不误。有着十余年种植经验的农户潜心打理菌菇作物,用心把控种植品质;市场商户诚信经营,保障货品新鲜供应。普通农户、种养能手、经营商户各尽其力,实实在在分享产业发展成果。

为保障产业良性发展,当地主动靠前做好服务保障。镇村积极引导农户规范生产,组织种植户外出学习先进种养技术,持续提升其田间管理、品控能力。同时主动对接外地客商,打通线下产地直供、线上平台销售等多渠道,缓解种植户产销顾虑。此外,引导产业朝着标准化、品牌化方向发展,探索种养与文旅结合的发展模式,不断延伸产业链条,夯实产业发展根基。

下一步,丰县将继续立足实际,深耕特色种养主业,持续优化产业布局,规范生产经营,拓宽销售路径,稳步提升产业综合效益。用心把小产业做细做实,让特色产业持续发挥富民作用,为乡村振兴筑牢坚实的产业支撑。(路硕 孙亚南)

## 常熟农商银行： 与粮食种植户的八年相伴

在江苏省连云港市东海县的一片农田中,常熟农商银行客户经理小杨将一顶“出圈”的印有行名的草帽递给种植户刘先生,说道:“天气热了,下地正好能用上。”这顶草帽,是八年来双方相伴同行的一个小小印记。从2018年至今,杨经理在这片麦田里见证了刘先生从200亩地的“新农人”成长为千亩规模的现代化种植大户,从单一粮食种植升级为全链条家庭农场经营。

初遇:十万元贷款,种下信任种子

2018年,杨经理带着常熟农商银行的“铁脚板”精神一头扎进了田间地头,那时候的刘先生刚入行没几年,每到春耕、夏收等资金周转节点便发愁。初次见面时,刘先生蹲在麦田里,眉头紧锁,对银行贷款有抵触:“门槛高,没抵押物,手续也麻烦。”杨经理没有先推销产品,而是耐心听他讲种地的难处、对土地的执念和过上好日子的愿望。

回去后,杨经理迅速整理资料,针对其种植户身份匹配农户信贷产品,简化流程、上门服务。2019年,首笔10万元贷款到账,成为了刘先生春耕购买种子化肥的“及时雨”,也成了双方信任的起点。此后,杨经理成了麦田里的“常客”。

相伴:五百亩扩产,跨越经营门槛

2021年,刘先生找到杨经理,提出将种植规模扩至500亩的愿望。前两年刘先生收成不错,种植技术日益成熟,但扩地租金和农资投入带来较大资金缺口。杨经理重新开展尽职调查,核算成本与收益预期,将额度提升至20万元。

500亩的经营难度远超200亩。杨经理几乎每周都去地里,有时送政策,有时对接农业技术资源。一次夏收遭遇连续阴雨,麦子收不上来,刘先生非常担心,杨经理帮他联系了周边有烘干设备的老客户,并协调粮食收购商,最终让刘先生减少了损失。

同年下半年,刘先生计划建家庭农场,增设烘干房、碾米机、打捆机,实现从种到收再到加工的全链条。杨经理根据其资产情况做好方案,为他申请了60万元抵押贷,支持农场建设和设备购置。当第一台碾米机转动时,刘先生捧着新米说:“这米是自己种、自己加工的,没有你们,想法落不了地。”

智种:高科技入田,赋能农业生产

2025年,刘先生的农场已拥有1000亩种植基地,农业无人飞机、插秧机、耕地机、烘干房等现代化设备一应俱全,让种地从“面朝黄土背朝天”的苦涩变为智能化、规模化产业,也带动了周边农户发展。

当年续贷时,杨经理根据其信用情况和经营规模,为其申请降息政策,降低融资成本。刘先生感慨:“常熟农商银行是真的为我们种地人着想!”他还主动介绍了五六名有资金需求的农户,成了银行的“编外宣传员”。

刘先生和杨经理之间的故事,是常熟农商银行深耕县域、服务“三农”的一个缩影。常熟农商银行始终坚持“支农支小”的市场定位,将农户和小微企业的需求放在首位,精准匹配金融和非金融服务,用温情服务陪伴客户成长。(冯伟静 柯卓威)

## 重温“铁军精神”赋能业务发展

### 中国石化江苏南京石油分公司举办党建联学共建活动

本报讯(记者 陈思羽 口 唐诗佳)为深入落实集团公司二次创业工作要求,深化党建引领作用,促进党建与业务深度融合,近日,中国石化江苏南京石油分公司人事党支部、财务党支部与共享南分HR共享数据信息化部党支部联合走进茅山新四军纪念馆,开展“党建引领聚合力 联学共建促发展”主题党日党建联学共建活动。

当天,三个支部首先举行座谈交

流会,双方分别介绍了参会人员及支部业务发展概况。交流中特设“双微课堂”环节,南京石油分公司围绕人力资源与财务管理进行经验分享,共享南分带来数据分析专题小课堂,双方互授经验、共享成果。座谈研讨环节干货满满、交流氛围热烈,双方以业务互通凝聚发展合力,在思维碰撞中破解工作实操难题。

理论务交流告一段落,全体党

员随即转换学习场景,移步红色教育阵地接受精神洗礼。全体党员在专业讲解员带领下参观茅山新四军纪念馆,驻足凝视珍贵历史文物、泛黄文献资料及老旧影像图片,沉浸式重温新四军在茅山地区浴血奋战的抗战历程,深刻感悟不怕牺牲、甘于奉献、勇担使命的铁军精神,接受了一次深刻的党性教育。沉浸式红色教育史料参观让全体党员真切回望峥

## 中国移动江苏苏州公司以“便捷服务”重塑数智生活体验

数智化浪潮席卷当下,用户对通信服务的期待,早已跨越“信号满格”的基础诉求,转向“省心、省时、省力”的便捷体验。如何让客户真正享受“数智红利”,而非被困在繁琐的流程中?这不仅只是技术命题,更是服务温度的试金石。近年来,苏州移动以客户感知为标尺,全面升级“便捷服务”,让“群众跑腿”变为“数据跑路”,真正实现服务一键直达。

掌上服务厅:告别排队,把时间还给生活

“以前办宽带、打发票,总得抽空跑一趟服务厅,碰上高峰期还要排

队。”这曾是许多客户的切身体验。如今,依托中国移动APP,实体服务厅已被“搬”到客户指尖。预约取号、资费查询、发票开具等高频业务均已实现线上办。更值得一提的是,以往必须由本人持身份证到场的“补卡”“过户”等复杂业务,也打破了限制,实现云端授权代办。从“窗口办”到“掌上办”,不仅是物理距离的缩短,更是服务理念的重塑。同时,为了让长辈群体也能轻松跨越数智生活门槛,中国移动APP特别推出“关怀版”,摒弃繁杂,大字体、大图标、极简操作,让长辈看得清、找得到、听得见。

10086全天候在线7×24小时,守护不停歇

作为服务核心入口,10086热线坚持7×24小时不间断响应,全天候守护用户通信各类需求,包含日常停机、密码查询、宽带业务、集团业务等多项业务查询与办理。针对夜间突发状况(22:00至次日8:00),10086人工服务优先保障紧急业务,涵盖紧急停机、呼叫转移、PUK码查询、国际漫游开通、通信故障排查及投诉处理等核心诉求;非紧急需求则可依托掌上服务厅、网上服务等自助渠道便捷办理。另在日常服务中,10086热线特别为65岁及以上老年人推出了直入

## “智汇国寿 智慧万家”中国人寿第20届客户节数智升级

近日,中国人寿保险股份有限公司(以下简称“中国人寿”)第20届“616”客户节迎来热力时刻。本届客户节以“智汇国寿 智慧万家”为主题,自5月30日启幕以来,通过线上线下深度融合的创新模式,在全国范围内掀起一场“国寿热潮”。这既是一场跨越二十载的温情回馈,也是保险服务数智化转型的生动呈现。

作为本届客户节的核心亮点,“国寿活力城”凭借全沉浸式互动体验,成为连接国寿与客户之间的数字化桥梁。在虚拟助手“e小宝”陪伴下,超千万用户畅游五大主题地标。其中,“时光列车站”带领客户回望个险营销30周年与客户节20周

为更好满足人民群众日益增长的多元护理保障需求,中国人寿保险股份有限公司(以下简称“中国人寿”)全新推出“国寿康护安心护理保险”,在“老有所养、病有所医”保障不断夯实的基础上,破解术后护理与失能照护痛点,助力实现“护有所托”。

针对亲属无暇陪护、护理资源获取不易等痛点,针对因手术住院、特定疾病及意外伤害等情形引发的护理需求,国寿康护安心护理保险突破传统商业

年的发展历程;“智守体验馆”让客户亲身感受“秒级理赔”的科技速度;“跃动能量场”通过数智化运动小游戏,将风险防范知识融入趣味场景;客户可在“国寿客户中心”收集“20周年时光卡”,增添探索乐趣;通过多种方式获得的“活力值”参与抽奖,缤纷好礼满足多样化需求。

活动当天,中国人寿重磅回馈活动——“616·碎碎派对”准时开启。用户可通过“中国人寿寿险”APP、微信小程序或官方服务等渠道参与,无需门槛即可参与戳气球互动,赢取海量“活力值”及品牌家电、美妆护肤、生活好物等精美礼品,收获满满惊喜。

在线上狂欢的同时,中国人寿全国

## 护有所托 国寿康护安心护理险上市

护理保险单一现金给付模式,为客户提供“护理服务”与“现金给付”双重选择。客户可根据自身实际需要,选择由特定专业护理机构提供护理服务,或选择以现金方式领取护理保险金。

国寿康护安心护理保险保障设计既覆盖了部分老年群体特定疾病的护理需求,也充分兼顾了中青年群体可能

各级机构也在同步发力。各地紧扣地域特色,围绕“女性”“亲子”“健康”等多元主题,开展了各具特色的属地化线下活动。在江苏,客户节主题活动于南京江宁织造博物馆启幕,由驻苏寿险、广发、财险、养老险四家省级单位协同举办,融合非遗织造、红楼文化与智能科技体验开展品牌宣传;在浙江,中国人寿落地温州开园博园千人太极主题活动,携手当地体育局等政企事业单位,近千名银发客户踊跃参与,依托太极展演传递健康养老理念,及品牌家电、美妆护肤、生活好物等精美礼品,收获满满惊喜。

2007年,中国人寿率先在业内创办

## 客户节,开创了金融保险企业系统性服务回馈的先河。二十年来,客户节从单一的线下感恩活动,逐步演变为覆盖全生命周期的服务生态。

这一变迁的背后,是中国人寿在数智化服务领域的深耕与突破。近年来,公司依托AI、大数据与云计算技术,构建了全覆盖、多层次、便民化的数智管理服务体系。目前,部分地区已实现多维外部数据对接,客户就医后无需提供病历和发票即可申请理赔,最快“8秒申请、5秒结案”,全年理赔直付服务覆盖数百万人次,真正做到了“数据多跑路,群众少跑腿”。此外,中国人寿APP推出的“尊老模式”与智能语音报案功能,用暖心科技守护老年客户,让线上服务更易用、更贴心。

保险的推出,是中国人寿积极回应人民群众“护有所托”迫切诉求,助力构建多层次护理保障体系的具体实践。

未来,中国人寿将持续深耕“康护”系列护理保险产品矩阵创新,不断深化场景融合,优化保障功能,完善服务生态,更好满足人民群众多层次、差异化的护理保障需求,为实现“病有所医、老有所养、护有所托”的美好愿景持续贡献力量。

(周洁)

客户节,开创了金融保险企业系统性服务回馈的先河。二十年来,客户节从单一的线下感恩活动,逐步演变为覆盖全生命周期的服务生态。

这一变迁的背后,是中国人寿在数智化服务领域的深耕与突破。近年来,公司依托AI、大数据与云计算技术,构建了全覆盖、多层次、便民化的数智管理服务体系。目前,部分地区已实现多维外部数据对接,客户就医后无需提供病历和发票即可申请理赔,最快“8秒申请、5秒结案”,全年理赔直付服务覆盖数百万人次,真正做到了“数据多跑路,群众少跑腿”。此外,中国人寿APP推出的“尊老模式”与智能语音报案功能,用暖心科技守护老年客户,让线上服务更易用、更贴心。

保险的推出,是中国人寿积极回应人民群众“护有所托”迫切诉求,助力构建多层次护理保障体系的具体实践。

未来,中国人寿将持续深耕“康护”系列护理保险产品矩阵创新,不断深化场景融合,优化保障功能,完善服务生态,更好满足人民群众多层次、差异化的护理保障需求,为实现“病有所医、老有所养、护有所托”的美好愿景持续贡献力量。

(周洁)