

从国内领军到扬名海外

——长春一东汽车零部件市场开拓启示录

本报记者 何泽溟

2025年伊始,作为我省汽车零部件产业链条上的重要支柱企业——长春一东汽车零部件制造有限责任公司(以下简称“长春一东零部件”)接连传来发展“喜报”,企业最新转型产品获得国内市场中标;国际市场产品迎来研发生产新突破……

近日,记者深入长春一东零部件,随着企业负责人的深入讲述,探究这家创立初期员工不足200人的汽车零部件制造企业,如何在发展历程中从本土供应商跃升为国际市场的“中国名片”?

如何抓住机遇叩开一汽解放大门

2004年的中国商用车市场,正经历着一场深刻的变革。一汽解放启动J5牵引车国产化升级项目,核心任务之一是将机械式举升机构替换为液压式,以打破国外技术垄断。彼时,国内尚无成熟的本土供应商,进口产品价格高昂且交付周期漫长。这一空白,成了长春一东离合器股份有限公司眼中“千载难逢的机会”。

“当时公司高层连夜开会,决定必须抓住这个机遇。”长春一东零部件副总经理丁连生介绍说。他至今还记得前任领导讲述那段时间企业面临发展关键节点时的紧张氛围,企业全体员工都铆足了劲头想要干出一番大事业。

最终,长春一东决定与韩国东进精工株式会社达成战略合作,成立合资公司,引入韩国先进的液压技术体系。2004年9月,合资公司长春一东零部件成立,当天技术团队便驻扎进入工厂,开始了昼夜不停的研发工作。

然而,从图纸到产品,每一步都充满挑战,更何况一汽解放对供应商的审核近乎严苛,技术能力、质量控制、交付效率缺一不可。长春一东零部件从零起步,仅用8个月便完成了厂房建设、设备调试到试生产的全流程。其首款液压举升机构产品历经震动测试、高低温循环、耐久性试验等数十项极端测试,最终以零缺陷通过审核,成为一汽解放J5牵引车的独家供应商。

“进入一汽解放市场是长春一东零部件发展的重要里程碑。”丁连生说,从那个时候开始,企业便以此为契机,持续提升产品研发能力、检测能力、加工能力和生产管理,为一汽解放提供优质的产品和服务。配套的车型也由当初的一种车型扩展到一汽解放生产的所有车型,连续12年获评“战略供应商”“核心供应商”“质量贡献奖”等荣誉。

一汽解放的“信任票”,为长春一东零部件后续拓展国内市场打下了坚实基础。

如何在红海竞争中巩固国内领先地位

“记得当年我大学毕业后走进公司,公司老厂区会议室的一面墙上写有‘背靠一汽、面向全国、走向世界’12个大字。”丁连生深有感触地说。这12个字表达了长春一东零部件依托一汽解放这个根基,逐步走向全国、走向世界的愿望。

长春一东零部件成功进入一汽解放供应链体系后,行业内知名度也不断攀升,国内不少主机厂主动上门寻求合作,期盼重卡汽车液压举升机构实现国产化平行替换,优化生产成本。

2009年,安徽华菱向长春一东零部件抛出了橄榄枝,希望用国产液压举升机构替代进口产品。然而,对方提出的“3个月交付样件”需求,让团队倍感压力。

“客户的需求就是命令!”丁连生说。长春一东零部件当时并没有被如此短暂的交付时间吓倒,随即企业迅速派出技术团队与生产骨干优化设计,将原本需要两周的模具加工周期压缩至5天,最终样件交付提前一周完成,赢得了安徽华菱的信任。

“没想到国产化产品能做到这个水平!”安



测试人员正在对液压缸进行静态验证

徽华菱技术总监当场竖起大拇指。不到一年的时间,长春一东零部件实现安徽华菱全系车型覆盖,并保持独家供货至今。

与陕西汽车的合作则是一场“技术攻坚战”。此前,陕汽长期依赖国外一家企业生产的液压举升机构产品,但高昂的成本和漫长的交付周期成为痛点。

2015年,长春一东零部件通过技术对标,提出“平行替换”方案,针对陕汽具体车型,优化液压缸密封结构,提升防尘圈耐磨性,使用寿命大幅超越进口产品。

经过3年多的合作,长春一东零部件生产的液压举升机构产品覆盖了陕汽的所有车型,并凭借综合性价比成为陕汽唯一的国际主流配套厂家(出口车)和国内主流配套厂家。

“金杯银杯不如客户的口碑,客户的选择逻辑很简单,质量更可靠,就能站稳脚跟。”质量管理部部长王志强还透露,长春一东零部件的售后PPM(百万件故障率)始终低于行业平均水平。

2021年,中国重汽为实现液压举升机构国产化,派出一支由20名专家组成的审核组进驻长春一东零部件。审核持续了整整一周,从原材料入库到成品出库,每一个环节都被反复核查。

最终,审核组组长在总结会上感慨:“你们的质检流程比国际标准还要严苛。”凭借这一硬实力,长春一东零部件陆续与福田、中国重汽等8家头部车企达成深度合作。

2024年6月,长春一东零部件更是独家为重汽出口的汕德卡配套生产液压举升机构产品,标志着其正式进入国际市场的“双赛道”。

如何突破国际市场的“高门槛”

“风物长宜放眼量。”在国内市场稳居龙头后,长春一东零部件将目光投向更广阔的全球舞台,将“走向世界”的愿望变成现实。

2017年,德国戴姆勒奔驰在中国寻找重卡液压举升机构供应商。得知消息后,长春一东零部件立即组织团队准备材料,对标国际标准,重新梳理工艺流程,甚至不惜投入上百万元按照奔驰要求建立独立的清洁度检测室。

为大型风机叶轮、电机转子等设备在检修后进行平衡检测,确保稳定运行。

这次改造的直接受益者——动平衡测控系统的操作工刘志刚,满脸笑意地分享起他的变化:“以前系统界面全是英文操作按钮,功能少,就像个老人机,全靠人工计算,反复试验,才能找到平衡点和重量的增减。按照这样,测算一次就得耗费小半天。”谈及往昔的繁琐,刘



操作人员正在组装手动泵产品



操作人员正在组装活塞杆总成

2018年,长春一东零部件成功进入戴姆勒奔驰供应商体系,2022年9月,成为其中国工厂的独家供货商。

与瑞典斯堪尼亚的合作则是一场“马拉松式”的考验。斯堪尼亚的审核涵盖社会责任、技术能力、物流效率等五大模块38个子项。首次接触时,对方直言:“你们还达不到我们的要求。”但长春一东零部件没有放弃。

2023年7月,斯堪尼亚审核组抵达长春,从车间环境到员工福利逐一检查。审核组注意到,工厂为每位员工配备了符合人体工学的座椅,车间角落还设置了员工休息区……

“这些细节让我们看到了企业的责任感。”审核组评价道。在技术审核环节,审核组工程师对液压缸的密封性能提出质疑,长春一东零部件当场调出3年内的测试数据,并邀请审核组参观实验室。

“你们的数据透明度和技术积累令人钦佩。”最终,审核组对长春一东零部件予以了高度评价,企业于2024年3月成功进入斯堪尼亚

供应商体系,并获得斯堪尼亚在中国如皋工厂的产品开发配套权。前不久,斯堪尼亚决定将其在西班牙等地工厂的新产品交由长春一东零部件配套生产。

“全球化是长春一东零部件实现可持续发展的关键战略,我们在稳固国内市场领头羊地位的同时,不断以技术创新为驱动,以客户需求为导向,持续提升产品竞争力和服务水平,为全球汽车产业的发展贡献力量。”谈到未来,丁连生信心满满。

“20年前,我们连一汽解放的门都难进。如今,我们的产品能装进奔驰、斯堪尼亚的重卡。”丁连生望着忙碌的生产线,语气中充满自豪。

此时,长春一东零部件的智能化生产线上,机器人正按照指令有节奏地组装重卡汽车液压举升机构产品。在一条流水线尽头,工人们正为一批即将发往国外客户的液压举升机构贴上属于中国制造、属于长春一东零部件的身份标签。(本栏图片均为资料图片)

有系统已经停产,修复的唯一办法就是进行“心脏移植”。徐凤娟创新工作室经过多次现场调研和方案论证,最终更换了动平衡机的核心电测系统、传感器、连接线和滚轮,还修整了支架。改造后的系统焕然一新,核心控制系统换上了微机屏幕彩色液晶显示,将英文改成中文显示,数字和矢量图形组合显示测量值,参数提示信息详尽;速度、左右校正面的量值与相位一目了然,操作起来方便快捷。

现在,系统可以轻松切换单双面测量,只需调出文件名称,就能灵活切换;自带自检功能,故障排查准确无误;能储存上万种工件技术参数,随时调用,无需反复输入;测量结果可平面分解,用户可根据需求调整加重或去重方式;自带分度功能,迅速定位不平衡量;定标、夹具偏心补偿功能强大,确保检测准确度。此次改造还增加了数据库功能,自动记录历史测量值,为后续检测提供数据支撑。

在乡村振兴的浪潮中,越来越多的年轻人怀揣着梦想与激情回归乡村,用创新思维和青春活力为乡村发展添砖加瓦。吉林省龙井市的尹春姬便是其中一员,她在乡村开设咖啡店的创业故事,正成为乡村时尚转型的生动注脚。

尹春姬2015年大学毕业后,选择在延吉市工作。在延吉的6年,她见证了当地文旅业的蓬勃发展,也深深被独特的咖啡文化吸引。她敏锐地察觉到,随着延吉旅游的火热,乡村旅游必将成为新的发展趋势。一个偶然的契机,朋友提出将咖啡店开到乡村的想法,与她不谋而合,她一直期望为乡村游的顾客打造一个舒适、安逸的休闲空间。

2021年,尹春姬毅然决定回乡创业,她将目光投向了老家龙井市东盛涌镇的平安村。说干就干,她和合伙人投入50万元,对旧民房进行改造装修。然而,创业之路并非一帆风顺,就在咖啡店即将营业时,他们发现店前缺少停车场。幸运的是,村委会对返乡创业青年大力支持,迅速开展停车场的设计与改造工作。

2023年8月,“田画里咖啡店”正式开门迎客。咖啡店凭借乡村优美的环境和独树一帜的装修风格,本应吸引了众多顾客,却因前期宣传不足,开业初期门可罗雀。关键时刻,龙井市委宣传部组织媒体和网络达人对返乡创业项目提供免费宣传,为咖啡店带来了转机。

随着咖啡店知名度的提升,平安村的乡村旅游氛围愈发浓厚。短短一年间,村里相继开了6家民宿,这不仅让尹春姬在创业路上不再孤单,更为咖啡店带来了新的客源。如今,咖啡店的生意蒸蒸日上,越来越多的朋友找到尹春姬,希望围绕乡村旅游共同发展。看到小店的成功和朋友们对乡村发展的热情,尹春姬对未来充满了信心。

尹春姬的创业经历,只是我省乡村旅游发展的一个缩影。近年来,我省乡村旅游保持良好发展态势,吸引了众多像尹春姬这样的年轻人回乡创业。他们带来的理念和模式,为乡村注入了时尚元素和活力。这些年轻人的回归,不仅改变了乡村的面貌,也为乡村振兴提供了新的思路 and 方向。

在乡村振兴的大舞台上,年轻人正成为一股不可忽视的力量。他们用用自己的智慧和勇气,在乡村这片广阔天地里书写着属于自己的精彩篇章,让乡村变得更加时尚、充满活力。相信在这些年轻人的共同努力下,我省的乡村将迎来更加美好的明天,乡村振兴的梦想也将逐步成为现实。

招才引智进行时

长春站定期票上新

本报讯(记者刘姗姗 通讯员李志宇)近日,长春站传来好消息,定期票产品迎来全新升级与扩充,同时推出系列优惠举措,为广大旅客的出行带来更多便利与实惠。

此次长春站定期票调整覆盖长大高铁、长白乌铁路、长珲城际等沿线地区。在使用次数方面,相比以往,为旅客提供了更为灵活丰富的选择。在原有的60次/30日定期票基础上,新增10次—55次(每5次为一档产品)/30日共10种类型。无论是每日往返通勤的旅客,还是出行时间较为弹性的人群,都能精准匹配到适合自己的票种。

价格优惠力度也是此次上新的一大亮点。定期票新产品推出后,将实施最低近6折的优惠,进一步降低了跨城出行成本,让旅客能够以更实惠的价格享受便捷的铁路出行服务。购票流程也得到了简化。以往购票时需先选产品线路名称,现在这一步骤已被省略。旅客只需登录12306网站或者“铁路12306”手机App,进入“计次·定期票”专区,根据实际需求直接输入发站、到站信息,即可筛选适合的新票制产品,灵活选择不同席别、次数和产品的组合。购票完成后,旅客可直接刷身份证或手机二维码进站,实现“随到随走”,大大节省了出行时间。

针对旅客可能关心的问题,长春站作出了详细解答。购买定期票后,须在30天内(含当天)启用乘车,30天内未乘车的,产品自动失效并全额退款;产品一经启用乘车,票款不予退还,未启用乘车的,可由购买人通过原购买渠道申请退款,15个工作日内通过原支付方式全额退还。此外,产品仅限乘车人本人使用,不能转让或共用,且乘车人需在购买时指定的发到站使用,按规定预约或乘坐指定席别,不得在中途站上下车、越站或跨席别使用。在预约乘车方面,旅客既可以通过12306网站、“铁路12306”手机App、自动售票机提前预约席位,也可以在列车有剩余席位时直接刷证进站获取席位,席位信息将以短信形式发送至预留手机号。

长春站此次定期票的上新与优化,是提升旅客出行体验的重要举措。相信在这些新政策、新产品的助力下,旅客的出行将更加便捷、高效、经济。广大旅客不妨选择长春站定期票,开启美好的出行之旅。

首钢通钢公司又有创新成果

“老人机”变身“智能机”

本报讯(记者聂芳芳)近日,首钢通钢公司徐凤娟创新工作室又有好消息传来,她们对20吨动平衡测控系统进行升级改造,让该系统由“老人机”变身“智能机”。

动平衡测控系统主要是通过测量旋转体在旋转过程中产生的离心力或振动,确定不平衡量的大小和位置,并通过添加或去除配重来进行校正,使其达到平衡状态。在通钢主要是

为大型风机叶轮、电机转子等设备在检修后进行平衡检测,确保稳定运行。

这次改造的直接受益者——动平衡测控系统的操作工刘志刚,满脸笑意地分享起他的变化:“以前系统界面全是英文操作按钮,功能少,就像个老人机,全靠人工计算,反复试验,才能找到平衡点和重量的增减。按照这样,测算一次就得耗费小半天。”谈及往昔的繁琐,刘

师傅无奈地摇了摇头。

近期,系统频繁出现测量不稳定、不准确的问题,给动平衡检测带来了不小的困扰。为了确保动平衡的准确性,同时减轻岗位工人的劳动强度,徐凤娟创新工作室决定给这台系统来个大变身。经过一番“全身体检”,她们发现系统的核心测控部分、传感器、连接线都老化了,滚轮也磨损严重,经常无法定标。而且,原