



BORCHE

2025年12月刊（总第119期）

全球客服热线：400 655 9488

网址：www.borche.cn

- ☆ 国家首批 46 家智能制造试点示范企业
- ☆ 国家大型二板注塑机制造智能工厂示范基地
- ☆ 国家塑机互联互通综合标准牵头起草单位
- ☆ 国家首批绿色制造体系绿色工厂示范企业
- ☆ 国家首批人工智能与实体经济深度融合项目企业
- ☆ 2019年度国家科学技术进步奖二等奖获奖单位
- ☆ 2021年度国家智能制造示范工厂揭榜单位
- ☆ 国家专精特新“小巨人”企业
- ☆ 中国塑料机械工业协会第五届会长单位

博创重磅交付首台7200吨超大型智能注塑装备

2025年10月，博创智能装备股份有限公司正式向浙江台州和盛塑业交付首台7200吨超大型二板智能注塑机BU7200-V。这一里程碑事件，不仅彰显了博创在超大型高端注塑装备领域的突破性进展，更标志着博创正式跻身全球二板注塑技术竞争的第一梯队。

深耕二板技术20年，从技术追赶到全球引领。博创自2005年启动二板机技术研发，是国内最早布局该领域的企业之一，也是二板智能注塑机专家。2013年，公司成功研制亚洲首台6800吨锁模力伺服节能超大型二板注塑机BU6800，打破欧美企业长期技术垄断，其节能、精密、高效的特点引发行业广泛关注，并于2015年入选国家首台套重大技术装备目录。凭借持续创新，博创在2015年入选国家首批46家智能制造试点示范企业，2016年获批建设“国家大型二板注塑机制造智能工厂示范基地”，逐步构建起覆盖研发、制造与服务的全链条智能化体系。

BU7200-V：技术集大成与行业赋能。作为博创自主研发的最大吨位注塑机，



BU7200-V实现了多项关键技术的突破：拉杆间距达3300mm×2650mm，为国内同吨位机型之最，可轻松适配超大型、厚壁、复杂制品生产需求；独创自动拆拉杆专利技术，大幅节省设备占用空间，安装超大型模具时更加安全便捷；智能控制系统实

现参数实时优化，产品一致性提升20%。该设备将主要用于能源行业超大型复合材料水槽制造，推动火力发电、核电等领域冷却系统绿色升级换代。多年来，博创已为美的、比亚迪、TCL等知名企业提供高端注塑装备，成为推动

行业智能化转型的核心重要力量。

战略前瞻：深化“大机二板智能电动化”路径。面向未来，博创聚焦高端智能装备制造赛道，以“大机二板智能电动化”为核心技术主线，持续攻坚新材料、新工艺核心壁垒，深化AI算法与数字孪生技术在注塑全流程的深度融合应用，目标实现设备综合效率再提升10%、能耗再降10%，助力客户降本增效。同时，公司加快全球化布局，拓展海外核心市场、构建国际服务网络，推动中国标准与国际接轨，为全球制造业智能化、绿色化转型提供优质“中国方案”。

从BU6800打破国外技术垄断到BU7200-V实现关键性能指标超越，博创诠释了中国制造的创新精神与硬核实力。随着新一轮产业升级深入推进，博创正以更坚实的技术底蕴、更完善的产品矩阵和更清晰的战略路径，稳步向全球二板注塑机领导者目标迈进，赋能全球制造业高质量发展。

（文 / 品牌部 郭燕玲）

简讯

1. 博创BD注塑机荣获“塑料机械科学技术奖”一等奖

9月5日，重庆国际塑料工业展会期间，博创BD超级电动注塑机斩获首届“塑料机械科学技术奖”一等奖。该设备搭载独创直驱技术，高效节能、响应快速，深度契合绿色制造理念。博创同步入选塑机制造业综合实力42强、注射成型机行业18强。未来公司将持续以创新为驱动，提供更智能环保的解决方案，助力行业绿色高质量发展。

2. 广东省工业和信息化厅副厅长吴红一行莅临博创调研

12月4日，广东省工业和信息化厅吴红副厅长一行莅临博创调研，聚焦智能制造产业发展。在了解博创技术研发与产品升级后，吴红副厅长给予高度肯定，鼓励企业持续深耕创新，以政策红利助力博创突破发展壁垒，强化核心竞争力。

3. 五粮液集团高管一行到访博创，共话智能制造新机遇

11月5日，五粮液集团旗下普什集团邓庆国副总裁一行到访博创，调研智能制造领域。调研团队走访了博创总部智能生产线与数字化管控中心，考察智能装备及工业互联网应用成效。交流中，博创运营总裁袁中华介绍了智能制造布局与成果，双方探讨合作方向。普什集团认可博创实力并表达合作意愿，为双方后续合作奠定基础。

4. 博创亮相2025托盘年会，赋能行业高质量发展

11月27日，由中国物流与采购联合会主办的第20届托盘企业家年会在苏州召开。博创展示B-PLT物流托盘专用注塑机、塑料固废再生注塑成型成套生产线，以高效节能智能装备与数智化方案，助力托盘行业绿智转型，彰显创新赋能行业高质量发展的实力。

5. 博创闪耀全球舞台，电动注塑加速国际布局

2025年8月至11月，博创携电动注塑创新成果巡展全球，足迹覆盖德国、印尼等海外市场及国内重庆、东莞等地。博创以高效节能的电动注塑技术为核心，持续推动“中国智造”走向世界，加速“全球博创”战略布局，彰显品牌国际影响力。

董事长心语



再论创新

“创新”一词，伴随着中国现代化建设的步伐，在实现民族复兴的伟大征程中，已成为时代的关键词。然而，如何通过创新推动国家层面的复兴、企业层面的突破以及个人层面的成长，不同的人有不同的理解。作为一名企业经营者，我虽不敢妄自尊大，但经过多年实践与思考，也积累了一些体会，愿与大家分享。

第一，创新并不神秘，关键在于意识先行。要敢于突破常规，具备敢为人先的勇气与魄力。没有主动求变的意识，再好的机遇也可能失之交臂。

第二，学习是创新的根基。必须勤于学习、善于学习，不断拓宽知识视野。只有持续汲取新知识、新理念，才能为创新提供源源不断的养分。

第三，要融会贯通，举一反三。善于将不同行业、不同领域的经验与技术，灵活运用至自身业务中。跨界融合往往能催生意想不到的创新成果。

第四，创新源于实践，成于积累。它既来自客户需求的洞察，也来自日常工作经验的总结。不应只盯着“大创新”，而忽略“微创新”。要注重从细微处着手，通过持续改进与叠加，最终实现质的飞跃。

第五，企业必须营造鼓励创新的文化氛围。通过制度保障和正向激励，让创新者有舞台、有回报、有尊严，使创新成为企业发展的内生动力。

第六，理性看待创新过程中的风险。无论是技术探索还是管理变革，都可能面临失败。要始终保持风险意识，做好预案、留有余地，做到既勇于创新，又稳慎前行，确保企业可持续发展。

总之，创新是企业与个人迈向成功的必经之路。这条路上没有捷径，也不存在轻松坦途。唯有坚定目标、坚韧不拔、持续攀登，才能在不断的自我超越中，从胜利走向新的胜利！

更多资讯敬请关注
“BOECHE博创”公众号



董事长：朱康建

聚势而上·共赢未来——博创召开2025全国营销会议

11月13-15日,以“聚势而上,共赢未来”为主题的博创2025全国营销会议在总部召开。海内外营销精英与核心合作伙伴齐聚,围绕行业线营销战略、营销策略、产品解决方案升级、销售能力提升及CRM系统实操等核心议题深入探讨,为2026年市场攻坚凝聚共识、擘画蓝图。

战略领航:锚定行业线新方向

会议伊始,公司运营总裁袁中华发表“敢问路在何方”主题讲话。他强调,优秀企业与团队的成功密码,在于为客户提供独特价值,助力客户成功。面对“产品被场景取代,行业内生态覆盖”趋势,公司将以行业线营销战略为核心突破口,构建“精准洞察——策略落地——价值交付”全链条营销体系,聚焦托盘、汽车、家电、数字化、包装等核心行业,通过“行业深耕+区域联动”双轮驱动打造差异化优势,推动营销模式从“产品驱动”向“解决方案驱动”转型,实现市场份额与客户满意度双重提升。

策略共研:解锁市场增长新密码

营销策略环节,营销中心总经理马海燕以玩具行业线攻坚为案例,分享了



行业、需求、客户、价值、能力五大聚焦的策略与打法,理清从战略到执行的落地思路。她指出,策略分享并非单向输出,而是集体智慧碰撞,唯有将一线实践与顶层设计相结合,才能让策略接地气、见实效,保障业绩稳步增长。

产品与交付:为一线打造真正的“能战之力”

产品端,电动注塑机家族Be、BD、BD-H、BD-Pro、BU-EV全面升级,深度契

合“小机电动化,大机二板化”行业趋势,各产品线结合实际案例,梳理出可复制的行业打法。智能工厂围绕交期、品质与数字化能力进行系统展示,彰显总部“产销同频”的决心与实力。通过系列赋能举措,团队在“产品力—方案力—交付力”三大关键链路实现全面进阶。

能力锻造:打造专业营销铁军

为提升销售团队实战能力,会议特邀博创海外激励体系咨询项目负责人周

俊东开展赋能培训。周老师从客户购买第一性原理、成交本质、业绩增长密码等维度,深化了团队对销售底层逻辑的认知;同时围绕渴望成功、助力客户成功、灵活应变等Top Sales核心特质,明确了销售人员的发展与提升方向。与此同时,CRM系统操作培训同步进行。CRM系统是营销管理抓手,是公司数智化转型的重要支点。我们将持续根据用户反馈迭代优化功能,让系统更贴合业务需求,最大程度为一线销售赋能,为公司全球化布局、管理效率提升、团队能力提升等方面提供坚实支撑。

同心共赢:凝聚奋斗者磅礴力量

会议尾声,董事长朱康建作总结讲话。他强调,“聚势而上”是行动纲领,“共赢未来”是共同使命,博创拥有一流技术与战略,更需打造自信的一流团队。此次全国营销会议统一了思想、明确了路径,点燃了全体营销将士的斗志。

2026年,博创将以此次会议为新起点,携手合作伙伴,在行业深耕中聚势,在价值创造中共赢,共同书写业绩增长的新篇章。

(文/品牌部 杨宝娜)

博创欧洲中心仓启用 全球布局再落重棋

当地时间9月19日,博创欧洲中心仓开放日在波兰举行,标志着其欧洲本土化战略进入新阶段。博创欧洲销售团队、英国子公司团队及欧洲多国经销商共同见证这一节点,活动由总部主导,涵盖剪裁仪式、战略探讨等环节,尽显深耕欧洲的决心。

“从2005年首次进入欧洲,到2017年成立英国子公司,再到今天欧洲中心仓的启用,我们每一步都走得坚实而清晰。”博创营销中心总经理马海燕在开放日致辞中表示,“这座仓库不仅仅是一个仓储基地,还代表博创对欧洲市场坚定不移的承诺——通过深度本地化,为客户与合作伙伴提供最迅捷、最可靠的支持,共同应对未来的挑战与机遇。”

活动中,海外事业部总监罗春晓介绍公司成果,并与代理商探讨优势行业应用;欧洲区域经理罗方方详解

本地市场趋势与仓配运营模式;技术经理郭亚刚重点推介将亮相K展的电动e-Family系列,从结构、能效等维度解读,并分享节能与智能控制技术突破,获广泛认可。

历经20年深耕,欧洲已成为博创全球化战略中不可或缺的重要支点。新仓将与英国子公司形成战略协同,构建起覆盖欧洲大陆与英伦三岛的“双引擎”支持体系,为客户提供前所未有的快速交货与高效服务体验。

欧洲中心仓的正式运营,是博创全球化战略的一个关键里程碑。它彰显了公司以客户为中心、持续投资本地服务的决心。未来,博创将继续依托“英国子公司+欧洲中心仓”的双引擎架构,不断优化产品与解决方案,携手欧洲合作伙伴共同开创智能制造的新未来。

(文/品牌部 郭燕玲)



博创智能CRM系统正式上线 赋能业务数字化转型

2025年11月17日,博创智能CRM项目正式上线运行。该项目自6月初启动以来,项目组历经近五个月努力奋战,整合瑞泰行业经验与多项改善举措,构建起覆盖全业务流程的智能管理体系。CRM的正式上线,标志着公司在客户关系管理与数字化运营领域迈出关键一步。

本次上线的CRM系统以Dynamics 365为核心,深度集成SAP、PLM、OA、MES、WMS等现有系统,形成功能完备的整体架构,拉通从营销到生产各个流程。系统涵盖客户管理、商机管理、CPQ配置报价、决策分析等核心模块,支持移动办公与AI赋能,可实现签单、出机、回款等全流程数字化管理,为销售团队提供客户360视图、AI客户洞察、AI客户拜访等智能工具,赋能销售人员,助力精准决策。系统全面运行后,将提升客户信息整理效率、缩短商机转化周期,减少销售数据统计耗时,大幅降低人工操作成本。

为确保系统落地,项目采用分阶段上线策略。11月17日率先启用客户报备、商机管理、AI日报和周报等功能,第二阶段陆续上线在手订单、出机管理、收款管理、销售账龄分析等模块;第三阶段上线产品选配、线上报价、业务员考核、费用核算等进阶功能,实现稳步推进、有序衔接。项目实施过程中,建立了三级保障体系。CRM系统辅导员负责一线用户问题接收与处理,博创IT团队提供技术与业务支持并承接一级运维提报,外部顾问团队专攻二级运维难题,三层联动确保问题快速响应与解决。

CRM系统不仅是工具升级,更是公司数字化转型的重要支点。未来我们将持续根据用户反馈迭代优化功能,让系统更贴合业务需求,最大程度为一线销售赋能,为公司全球化布局、管理效率提升、团队能力提升等方面提供坚实支撑。

(文/营销中心 周平)



优秀表彰

一盘棋、一家人、一股劲 博创BU7200-V超大型二板智能注塑机团队表彰

2025年11月，博创重磅消息传来——BU7200-V超大型二板智能注塑机顺利完成生产与交付。这款填补国内超大型注塑机技术空白的设备，不仅是博创发展史上的重要里程碑，更彰显了博创人敢为人先、勇攀高峰的魄力与决心。它的成功，绝非一台机器的简单落地，而是博创团队精神的伟大胜利，是“人心齐，泰山移”的生动写照，更是“兄弟同心，其利断金”的完美诠释！

回首BU7200-V从一张蓝图到巍然屹立的壮阔征程，无数令人动容的瞬间串联成奋斗的画卷。作为超大型智能装备，其研发生产面临着结构设计复杂、精度要求严苛等诸多难题，每一步推进都承载着团队的心血。

研发设计团队是这场攻坚战役的“先锋官”，更是梦想的设计者。面对超大型二板结构稳定性、智能控制系统兼容性等前所未有的技术壁垒，他们开启“7×24小时”奋战模式，会议室的灯光常常彻夜通明。从三维模型的反复优化到模拟数据的精准测算，他们以严谨的科学态度和大胆的创新精神，将一个“不可能”变为“可能”，为BU7200-V注入了智慧的“灵魂”。

采购部、战略采购部、智能计划、智能物流团队则是高效的协调者与保障



者。在全球供应链波动、关键零部件供应紧张的背景下，他们精准规划、周密部署，逐一攻克物料采购难题。为确保核心部件按时到货，团队成员主动对接海外供应商，全程跟踪物流节点，以“逢山开路，遇水架桥”的韧劲，确保了物料准时到位与流程无缝衔接，为项目推进筑牢根基。

零件加工与智能装配团队是精湛技艺的践行者。车间里，即使高温酷暑，他们依旧挥汗如雨、精益求精。超大型零件的加工精度需控制在0.02毫米以内，他们反复校准设备参数，细致打磨

每一个棱角；装配环节，上百个零部件的衔接容不得丝毫差错，他们凝神聚力、默契配合，用双手将冰冷的钢铁铸成精密的“艺术品”，赋予了BU7200-V坚实的“筋骨”。

品管中心团队是守护品质的“铁闸门”。从原材料入库检测到生产过程全流程监控，再到成品出厂前的极限工况测试，他们坚守标准、一丝不苟。凭借专业的检测设备和丰富的经验，他们用火眼金睛排查每一个潜在隐患，确保BU7200-V以零缺陷的姿态傲然出厂，为博创的品质声誉保驾护航。

售后服务团队则提前介入、深度参与，成为博创品牌传递的使者。他们全程跟进生产调试，提前熟悉设备性能，为客户定制专属安装方案。凭借专业的技术素养和快速响应的服务意识，他们为BU7200-V的安装、调试与稳定运行铺设了坚实“基石”，让客户对选择博创充满信心。

这场没有硝烟的战役中，每一位博创人都是英勇的战士，每个团队都是凝聚力极强的优秀战队。这种“一盘棋”的大局意识、“一家人”的协作品质、“一股劲”的拼搏精神，正是BU7200-V成功的核心密码。它的交付，向市场证明了博创的硬核实力，向客户兑现了品质承诺，更向全体博创人传递了坚定信念：目标一致、同心同德，便没有克服不了的困难，没有创造不了的奇迹！

公司特意为项目中做出突出贡献的团队举行了隆重表彰仪式，鲜花与掌声属于每一位倾注心血的博创人。未来，希望全体博创人以他们为榜样，将这份团结协作、勇于拼搏的精神融入日常工作，继续发扬创新与工匠精神，在中国装备制造高质量发展的浪潮中，乘风破浪、再攀高峰！

(文 / 人力资源中心 邓卫英)

管理培训

聚焦增量目标，赋能市场实战

近日，公司举办了以“聚焦增量目标，赋能市场实战”为主题的海外市场拓展策略研讨培训。研讨会全程由博创海外激励体系咨询项目负责人周俊东老师带领，海外全体销售人员参与；同时，研讨过程是以印尼市场为实战蓝本，以2026年实现业绩倍增为核心目标，旨在通过系统性方法论与工具赋能，提升海外营销团队在新兴市场的谋划与攻坚能力。

课程开始，周老师以销售成功方程式“收入=商机数量×平均合同金额×赢单率÷平均销售周期”为引子，引导大家群策群力，根据博创产品特点、成交模式，建立销售业绩分解模型及对应的指标、影响因素。围绕销售业绩分解模型，周老师带领大家进入了市场实战演练。在印尼市场客户细分环节，我们摒弃了传统的粗放划分，充分利用SWOT二维矩阵，引导团队思考我们的优劣势及机会、威胁；同

时，基于公司行业线营销战略，锁定细分行业线，并精准切割行业头部KA、腰部潜力客户及长尾中小客户，为资源精准投放奠定了数据基础。KA客户攻坚是本次培训的重中之重。周老师系统讲授了从“客户画像绘制——关键决策人识别——价值主张设计——商务谈判”的全链路销售逻辑，通过模拟印尼本土KA客户真实商业场景，团队进行了多轮沙盘推演，将理论知识迅速转化为实战技能。

此次研讨会大家收益匪浅。它不仅为我们提供了攻克海外市场的“作战地图”和“武器装备”，更重要的是统一共识。2026年是公司海外市场从“机会驱动”向“战略驱动”转型的关键一年，我们相信凭借科学的作战体系，博创海外布局一定可以实现从“市场扩张”到“价值深耕”的跨越，实现业绩倍增的目标。

(文 / 人力资源中心 邓卫英)



工会活动

比精度、拼手感，博创装配工匠展实力

在博创，拧紧一颗螺钉是“责任”与“卓越”的践行，是对“用心做好每一台机器，用爱服务好每一位客户”质量承诺的坚守。9月25日，博创总部工厂第二届“装配扭矩力感实操竞赛”顺利落幕，一线装配员工以实力诠释了工匠精神的深度与温度。

竞赛由生产中心统筹，精益工艺部策划指导，总部装配部承办，获工会基金支持，32名员工参赛。赛事紧扣真实工况，设螺钉扭矩、管螺纹接头两大项目，以“实操70%+理论30%”综合评定，全面考核选手的手感精度与专业知识。

下午的精密车间，赛场气氛专注又紧张。参赛者在“力感训练测试平台”完成“一次性拧紧”操作，高精度设备实时记录结果。不少选手凭丰富经验，让实际扭矩值无限接近标准

值，用行动诠释对产品与客户的责任。

夜幕降临，博创学堂灯火通明。理论考试围绕扭矩规范、工具使用等核心知识展开，检验专业基础。综合评定后，李清华、田峰、刘俊达分获一、二、三等奖。简朴的颁奖仪式，却承载着荣誉与激励，是公司对一线工匠的肯定。

这场竞赛，是技能比武更是质量文化深化。它让“标准作业、一次做对”理念更牢固，“比学赶超”氛围更浓厚。每一次精准拧紧，都是对卓越的追求，也是博创品质持续提升的基石。总部装配部与精益工艺部表示，将推动活动常态化，让更多员工在实践中磨练技术、在比拼中追求卓越，让工匠精神成为博创制造底色，以责任与热爱筑牢产品质量。

(文 / 总部工厂 林发亮)



博创与世界对话，在K Show看见未来

10月的杜塞尔多夫，再次成为全球橡塑产业的注目焦点。作为全球规模最大、趋势最前沿的行业盛会，K2025汇聚了来自全球50多个国家和地区的领先装备、创新材料与可持续解决方案。展会首日，主展馆内人潮涌动，各国专业观众往来穿梭，绿色、低碳、智能化成为全场共同的核心话题。博创以“中国区最大参展商之一”的重磅姿态亮相H13C47核心展位，以“绿色驱动，智造未来”为主题，携BU600-EV全新一代二板电动注塑机、BD160-Pro直驱全电注塑机、iMEC智能终端与中和注塑云MES系统，全面展示中国智造的硬核力量。

自开馆起，博创展位现场人气便持续走高。BU-EV系列展机凭借高速、高精度的电动移模与注射表现，牢牢吸引了来自欧洲、北美及东南亚的专业买家驻足洽谈；BD-Pro全电机则因“医疗级洁净”与“绿色节能”的突出应用优势，被多家国际知名客户重点关注。展机凭借硬核实力多次被客户现场锁单，成为本届K展的亮眼焦点之一。从设备核心性能到智能协作模式，从远程运维服务到绿色能效管理，博创真正以“中国智造”的卓越实力，与世界展开平等

对话。

六位博创人在K展的洞察：

朱康建 博创创始人 董事长



K展的所见所感，让我更加坚定博创电动化发展方向。电动化不仅意味着显著的节能效益，更承载着精度升级、环境

Rebecca 博创海外事业部总监



全球客户的关注点已从单纯追求“产能”，全面转向对“绿色、智能、能效”的核心诉求。而BU-EV与BD-Pro系列设备，正凭借在技术创新与市场适配性上的出色表现，让博创在欧洲、北美及各类新兴市场收获了远超以往的行业认可与客户信赖，“全球博创”的战略布局正以前所未有的速度扎实落地、加速推进。

Terence Joseph O'Reilly, Sales 博创英国子公司销售总监



European customers are rapidly shifting toward all-electric solutions. Borche's direct-drive platform and green manufacturing vision align perfectly with local needs. The strong interest at K Show confirms that we're moving together toward a cleaner and more efficient future.

杨宝娜 博创品牌经理



行业同行正纷纷聚焦并强化“绿色价值”与“全链条整合的系统化解决方案”。这一趋势也启示我们，需以低碳创新深度赋能产业升级，在技术研发、行业适配与全球布局上持续深耕，同时用定制化服务精准响应需求，构建更清晰、更具感染力的品牌叙事，让世界真正读懂博创的核心实力与发展理念。

朱燕志 博创研发经理



今年K展最突出的趋势就是“大型装备电动化、全流程低碳化”。全球客户越来越关注能效、洁净度与碳排放。BU-EV在稳定性和能耗表现

黄基 博创电动机事业部经理



K展释放的强烈信号是：大机型二板化、小机型电动化的转型正全面提速。直驱技术已然成为全球电动注塑平台的核心竞技场，而博创BD-Pro系列在现场展现的高速性能、精准控制与超低能耗，更让我们笃定——博创正跑在行业电动化的前排。

(文 / 海外事业部 李琳艳)

创新专利

9月份博创连续授权8件发明专利 创历史之最！

近日，博创智能装备股份有限公司技术创新获重大突破，2025年9月获国家知识产权局授权发明专利8件，创公司单月授权新高。这标志着博创注塑机技术研发迈上新的台阶，为公司数智化转型升级提供强力技术支撑。

专利覆盖核心技术领域。本次授权的8件发明专利涵盖注塑机关键技术领域，彰显博创研发全面布局。其中“新型移模导向装置”大幅提升设备运行稳定性；“注塑机电磁换向阀状态智能检测方法”实现实时监控预警；“电动注塑机蓄能装置”在节能技术上取得重要进展。

技术创新体系持续完善。博创始终以技术创新为核心驱动力。作为国家首批智能制造试点示范企业及专精特新“小巨人”企业，公司已建立完善研发创新体系。依托PLM、ERP、MES等系统深度集成，实现研发全流

程数字化管控，此次专利集中授权是长期研发投入的成果。

助力行业智能化升级。这些专利技术将显著提升注塑设备性能。如“整合注塑成型与在线智能检测的自动生产线”实现生产检测智能化衔接，提升产品质量一致性；“高刚性低变形模板及其注塑机”优化设备结构，为高精度注塑提供硬件保障。

夯实行业发展基础。博创此次知识产权成就，既彰显企业技术创新实力，也为行业高质量发展注入新动能。作为中国注塑智能装备与智能服务标杆企业，博创将秉承创新驱动理念，推动注塑行业向智能化、绿色化转型，为“中国智造”添力。

未来，博创将深化产学研合作，完善技术创新体系，推动研发成果转化，为客户创造更大价值。

(文 / 技术创新中心 李浩娜)

技术研发

博创BD650-H高速电动注塑机 在薄壁包装生产再创新标杆

博创BD650-H高速电动注塑机凭借超短周期、超精密注射、显著节能降耗等核心优势，在薄壁包装生产领域再创新标杆，其技术突破与多元应用为行业高效低碳发展注入新动能。

技术层面，电动技术的应用实现了高效精密生产的革新。响应速度较传统液压系统快3倍，达成7秒超短成型周期。以PP材质单模48*5、单腔5g的饮料瓶盖这类高频需求薄壁包装产品生产为例，单台设备年满产320天可产395万模，对应18960万个瓶盖，生产效率较BD460-H提升50%。精密控制上，注射终点波动仅±0.03mm（行业普遍为±0.1mm），保压切换误差<0.04mm，螺杆处高精度压力传感器使压力波动<0.25MPa，大幅降低废品率，满足医疗、食品等高洁净度场景需求。节能方面，单机年省电10.4万度，电费直降近10.5万元，每吨生产省电240度，为企业减少能源成本的同时践行低碳生产理念。

实际应用中，该设备成为薄壁包装行业破局利器。传统液压注塑机面临的周期长、精度低、能耗高难题被有效破解，实现“高效+省钱”双赢。其多行业适配性突出：医疗领域运行噪声低于60分贝，无液压油污染风险，符合GMP标准；食品包装凭借超精密注射保障密封性，延长内容物保质期；物流包装领域则以高速生产应对订单爆发式增长，缩短交付周期。

作为行业标杆，BD650-H以技术与场景双轮驱动。搭载博创独创的高速电动技术与四位一体控制技术，传动效率达99.99%，获国家专利认证，打破国外技术垄断。博创与信联集团深度战略合作，将设备与智能控制系统、数字化产线融合，在真实生产环境中充分验证其高速响应、超低能耗等性能，通过数据反馈持续优化设备，为行业提供了技术创新与场景应用深度结合的成功范例。

(文 / 技术创新中心 李崇德)

创新博创

219项国家专利
国家首批智能制造试点示范企业
专精特新“小巨人”企业

发明专利**66项**

外观设计专利**16项**

实用新型专利**137项**

