

云端赋能工业互联网 中国制造业加速上云

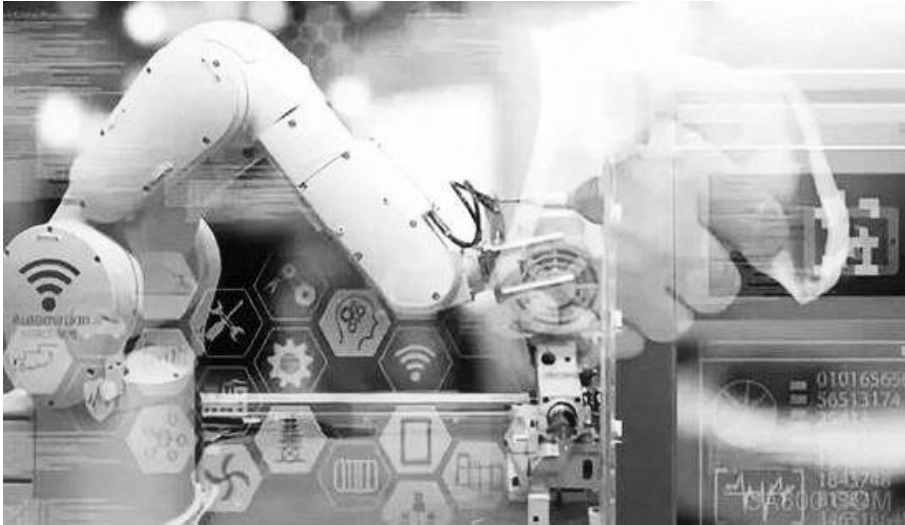
■ 新华社记者 高少华 陈杰

从中国制造迈向中国“智”造,工业互联网和“智慧”工厂被视为传统企业数字化转型升级方向。近年来我国云计算发展进入应用普及阶段,越来越多企业采用云计算模式部署信息系统,企业上云渐成趋势。专家认为,当企业上云步伐加速,通过云端赋能工业互联网,中国制造将实现数字化蜕变。

企业上云,是指企业以互联网为基础进行信息化基础设施、管理、业务等方面应用,并通过互联网与云计算手段连接社会化资源、共享服务及能力的过程。推动企业上云,有助于改造提升传统产业、打造经济发展新动能。

工业和信息化部 2018 年曾印发《推动企业上云实施指南(2018—2020 年)》,提出到 2020 年,力争实现企业上云意识和积极性明显提高,上云比例和应用深度显著提升,全国新增上云企业 100 万家,形成典型标杆应用案例 100 个以上。

“云计算在今天越来越成为数字经济发展的**重要基础设施和战略手段之一**。中国的云计算,特别在基础设施即服务(IaaS)层面已取得巨大成就。”思爱普(SAP)全球高级副总裁、中国区总经理李强近日在上海表示,目前企业级软件市场已经完成云计算转型,传统企业通过数字化技术实现产业升级的需求越



来越迫切。中小企业贡献了中国软件即服务(SaaS)市场收入的 65% 份额,意味着中小企业将是云业务最大的潜力。

重庆工业赋创新中心常务副总经理黄智宇向记者表示,传统的企业信息化建设模式是,企业先建立数据机房,然后逐步涉及到安全问题、运行问题等,这往往对企业的人才团队和资金投入带来挑战。通过企业上云,一次性投入会大幅减少,而且能够使企业快速接触到最新技术和服务,所以上云是一个必然趋势。

据专家介绍,当前我国工业互联网发展程度和国外相比仍存差距,为此近年来国内不断加大工业互联网扶持力度,打造各种工业互联网平台,拓展“智能+”。随着越来越多企业加速上云,将推动工业互联网落地,赋能制造业转型升级。

企业上云和工业互联网将显著提升中国制造业的数字化能力。上海振华重工(集团)股份有限公司副总工程师朱建国表示,振华重工在 2018 年实现上云,制定了“皆在云端”战略。在连续多年占据全球港口机械市场 70%

份额基础上,振华重工希望增加服务端的收益,向服务转型成为企业内在需求,这就需要增强企业数字化能力。另外,振华重工的愿景是打造平台型企业,构建基于云架构的工业互联网平台成为必然。

中国电子学会副秘书长洪京一认为,效率的提升是当前数字化转型浪潮的聚焦点。工业互联网带给企业的就是效率的提升、质量的改进、工艺的优化、能耗的降低以及供应链的打通。从产业角度看,目前国内一是要做优存量,二是要做大增量,三是要融通发展打造新业态。工业互联网在这些方面都将发挥重要作用。

在洪京一看来,推动企业上云和构建工业互联网过程中,一些信息化程度较高的大中型企业,要鼓励其进行全产业链全价值链集成创新;一些两化水平处于初级阶段的中小企业,需要一边“补课”,一边解决当前生产经营中的痛点;一大部分没有数字化基础的小微企业,他们需要依托上游生态、共享资源。

针对当前工业互联网发展现状,专家同时建议,要“谋定而后动”,企业首先要做好系统规划,云的战略必须是体系化考虑,避免云孤岛现象的出现;要设立清晰路径,坚持标准先行等。此外,还要避免在投入和建设期大干快上,但是到实际应用就掉链子的现象出现。

贝店张良伦：未来要扩大平台开放性，发现更多的意见领袖

6 月 2 日,第二届贝店店主大会在杭州召开。贝贝集团创始人、董事长张良伦在会上发表演讲时指出,贝店的目标在未来发现更多的意见领袖,同时让他们变得更专业,相互创造价值,进而去扩大每一位意见领袖的价值。在未来几年,贝店会为所有的意见领袖去提供更丰富的创业生态,同时也会提供更开放的基础设施,把平台变得更开放。

张良伦表示,2017 年 8 月份贝店成立时,这个行业出现贝店就是一个偶然,很多早期的店主选择贝店也是偶然,但是经过一年多时间,不仅贝店成为了整个社交电商的一匹黑马,而且也带整个社交电商行业越来越好。2018 年是社交电商的元年,2019 年发生了变化,开始主流化,很多国内的零售平台也在进入这个领域。贝店在这么大的竞争的情况下,持续保持电商里的领先地位,是非常来之不易,同时,不仅是过去的努力,同时也进一步坚定了对未来的相信。

张良伦说,基于过去的分析,整个未来的零售趋于社交化,同时第二个趋势是整个的社交在开始 KOL 化(意见领袖),所以我们看到最大的趋势是未来是属于社交零售的。在整个社交零售,KOL 已经成为必不可少的一环,每一个 KOL 影响力不断放大,我们是 S—KOL—C,我们的 KOL 不断去服务我们的用户,而且基于整个零售的变化,未来是属于所有个体创业者。

张良伦指出,社交让整个零售变得更美好,一方面,通过赋能可以让大众创业万众创新成为可能。自从国务院总理李克强提出这个概念以来,我发现首先是基础设施需要有一个支撑。而正因为一体化,才能让这些变得可能:我们可以把全国乃至全球原产地的水果送到消费者手中,可以让源头产业升级变为可能,让这些农业产业和工厂产业进行升级。

张良伦表示,我们的目标是,在未来发现更多的意见领袖,同时让他们变得更专业,相互创造价值,进而去扩大每一位意见领袖的价值。而在未来几年,我们会为所有的意见领袖去提供更丰富的创业生态,同时也会提供更开放的基础设施,把平台变得更开放。“贝店现在不仅是一端在对接 5000 家的品牌和几百万的店主,未来也会把整个贝店基础设施开放化,让每一个店位运营自己的社群,在自己的社群体系内,进行商品销售和供货等服务。同时把个性化的服务加上,以自己的方式去卖货。”

张良伦强调,贝店坚持不赚快钱,做可持续有价值的事情。让店主先赚到钱,之后才是平台,至今为止贝店没有赚到钱,但是我们相信,持续的坚持价值,一定会赢得所有店主伙伴的认可。贝店始终坚持不变的是创新,探索更多的服务可能性,哪怕是用自己 100% 的失败,去换一次能够为店主更多更好服务的可能性,我们都会为失败买单。

“贝店的使命是让更多人过上更好的生活,首先是带动更多有想法的专业店主开启自己的社交电商之旅,从而带动更多的消费者买到更好的东西。”张良伦最后说,“我们看到很多的好机会,比如说有些县城有很好的东西,如何输送到大城市,让商品流动起来;我们也看到很多的好东西,让源头卖不出去的产品,通过店主传输到全国各地的消费者手中,让消费者可以花很少的钱,买到很好的产品。品质是永恒不变的生命线,我希望通过团队一起通过努力,让更多人过上更好的生活。”(消费日报网)

宁波鄞州区优化产业结构 “数字工厂”集聚制造企业

近日,宁波市鄞州区潘火街道都市产业园项目开工,这块占地 80 亩的闲置土地将成为宁波又一家“创新工厂”。率先入驻的“中哲微电子”等 4 家企业都拥有关键核心技术,是各自细分行业的“单打冠军”和“隐形冠军”。他们带来了各自的“高精尖”项目,投资额都在 5000 万元以上,最高的达到 1 亿元。建成运行后,园区年产值预计将突破 3 亿元。

作为浙江省老牌制造业强区,鄞州拥有完备的产业体系。今年以来,鄞州加快布局智能制造,优化工业产业结构,促进制造业高质量发展,多项经济指标稳中有升。1 月份至 4 月份规模以上工业增加值 106.2 亿元,增长 7.2%。

鄞州大力实施扩大工业投资、小微园建

设、小分队招商等一系列举措,一批优秀智能制造企业不断集聚,优质项目持续发力。截至目前,今年鄞州高端装备、集成电路、新一代信息技术产业 3 个招商小分队共接待客商 64 批次,其中新增在谈项目 15 个,完成注册项目 37 个,注册资金共计 27.1 亿元。高世代氧化物 TFT 电子纸、喜田工业机器人、芯能源电子科技等一批高端项目落户鄞州。

聚焦数字经济等新技术、新业态,鄞州加速新旧动能转换,战略性新兴产业占规上工业比重持续提升。在汽车行业压力增大的环境下,宁波普锐明汽车零部件有限公司的销售额却同比增长了 30%。去年,企业接百余个新产品项目,其中一半客户冲着数字工厂而来。公司董事长朱红光介绍说,从 2014 年开始,普

锐明陆续投入 2 亿多元建设数字工厂。“数字工厂”在每台设备上安装了电表,可以清楚地知道机器运行一小时耗费多少成本。比如,压铸机速度比以前快 1 秒,一个月就能省下 3450 元。”目前,鄞州软件服务、智能家电、关键基础件产值分别占宁波市的 31.6%、30.1%和 19.6%。

鄞州智能经济的快速发展还加速集聚了一大批高端人才。今年初,国家科技进步一等奖获得者吴慧明携团队入驻鄞州区潘火街道都市产业园。4 月底,中国工程院院士、国家突出贡献专家石学敏携创业团队全职进驻鄞州,石学敏院士针灸研究院同时揭牌成立,将推动以心脑血管疾病为重点的大健康产业创新发展。目前,鄞州人才总量达 37.8 万名,其中各类重点人才计划专家百余名。(郁进东)

蓝润投资 70 亿 再布局巴中生猪养殖全产业链项目

6 月 5 日,蓝润集团与四川巴中市人民政府正式签署总投资 70 亿元、总量 200 万头的生猪全产业链项目投资协议。巴中市委书记罗增斌出席签约仪式并讲话,蓝润集团董事长戴宇斌出席签约仪式。

仪式由巴中市委副书记、市长何平主持,巴中市副市长王毅和蓝润集团执行总裁杨晓初分别代表双方签约。根据协议,蓝润集团将在 4 年内投资约 70 亿元,建设 200 万头生猪的全产业链项目。项目涵盖生猪养殖、屠宰、精深加工、饲料加工、有机肥生产、仓储冷链、包装印务等合作内容,建成后,每年将实现产值 100 亿元,提供就业岗位近 3 万个。

四川是全国的养猪大省、消费大省,生猪产业也是四川农业的重要优势。

而此次签约则充分展现出强强联合的广阔前景。

一方面,巴中市依托得天独厚的先天优势和多元产业发展的后天努力,深入实施以“生态养殖”为代表的农业供给侧结构性改革,大力实施“四大农业产业行动计划”,是省内生态养殖的重要载体。另一方面,蓝润集团作为四川本土的“中国 500 强”和“中国民企 500 强”,产业涵盖肉类养殖加工、医疗康养、供应链服务、地产开发运营、酒店管理等板块,旗下的上市公司龙大肉食更是实现了信息化养殖、绿色

化配料、标准化屠宰,是世界肉类组织的金牌会员,位列中国同类公司的前三位。

因此,产业禀赋与产业优势的高度契合,促成了本次的战略合作。本次签约的 200 万头生猪全产业链项目建成后,将成为四川省最大的农产品加工投资项目,对推进四川省农业产业结构转型升级、构建规模化养殖产业优势,以及推动四川由生猪大省向生猪强省转变都具有十分重要的意义。与此同时,蓝润集团的此次投资,和之前与达州市的战略合作一样,是充分利用蓝润的品牌优势,为龙大肉食开疆拓土,此举为将来龙大肉食在西部地区的品牌推广和区域拓展,更是铺平了道路。(北国网)

2019 施耐德电气创新峰会开幕 共创数字化生态圈

6 月 5 日,全球能效管理与自动化领域数字化转型专家施耐德电气在厦门国际会展中心举办 2019 施耐德电气创新峰会。施耐德电气与著名经济学家、行业意见领袖、客户、生态合作伙伴、行业专家、专业媒体、行业分析师等近三千位与会嘉宾汇聚一起就大会主题“共创共赢·数字化未来”进行分享和交流,探讨如何以创新聚产业之力共创高质量可持续发展,探索共赢绿色数字化未来之道。

在这场数字化“生态圈”的盛事中,施耐德电气发布了覆盖数字化配电、智能制造领域的多项创新产品和解决方案,并携手三十八位合作伙伴,在 5000 平米的创新展区内展示了高效基础设施、智能楼宇、透明工厂、边缘高可用数据中心等 20 个核心行业的应用以及在可持续发展方面的实践和成果,为现场嘉宾带来了一场“绿色数字化盛宴”。

越来越多的企业在加速拥抱由物联网、大数据、人工智能等先进信息技术推动的新一轮数字化变革,谋求从数字化的转型升级中获取新的核心竞争力,以提质增效实现高质量可持续发展。对此,施耐德电气全球执行副总裁、中国区总裁尹正表示:“数字化的实现并非只是某一个企业或某一项技术能够完成,我们需要构建一个开放的“朋友圈”,以可持续发展理念为基础,共同分享资源,共同创造价值,这样才能一起共赢数字化未来。不断有新的伙伴加入进来的 EcoStruxure 数字化

生态系统正是施耐德电气赋能楼宇、工业、基础设施、数据中心四大终端市场数字化转型的核心推动力。”

2018 年中央经济工作会议明确指出,深化供给侧结构性改革、推动经济高质量发展是中国全面建成小康社会、全面建设社会主义现代化国家的必然要求。出席本次峰会的著名经济学家、国务院参事室特约研究员姚景源指出:“中国的高质量发展就是绿色发展。提高效率和生产力是实现绿色可持续发展的前提,其中,创新是关键,谋创新就是谋发展。创新是高质量发展的根本推动力,创新对于当前中国经济增长刻不容缓。”

峰会期间,针对能效管理领域的数字化转型升级,施耐德电气高级副总裁、能效管理低压业务中国区负责人李瑞谈到:“如今,能源危机问题正日益凸显,应用创新技术改变传统能效管理方式、加速向绿色低碳化方向发展,以数字化推动能效管理各细分领域的转型升级已成为全球共识。施耐德电气正凭借基于物联网的 EcoStruxure 架构与平台,持续创新,通过更加数字化的手段,更加智能化与系统化的解决方案,以及更加安全先进的架构作为保障,以应对未来更加分散的、数据导向的能效管理模式,助力客户转型,赋能电力世界新未来。”

谈及制造业向智能制造的转型升级,施耐德电气高级副总裁、工业自动化业务中国区负责人庞郁健表示:“依托于工业物联网(I-

IoT)平台的绿色智能制造正成为领军企业竞争的新赛道,其发展势必将继续推进数字化互联互通和管理变革,推动企业从关注资产变为数据驱动,帮助离散工业与流程工业各个领域实现数字化,从而实现高效、可持续的生产力提升。”

对于数字化时代下如何通过服务为客户带来更高价值,施耐德电气副总裁、服务业务中国区负责人陈蔚蔚表示:“数字化技术的快速发展,正在让服务变得更智能、更具预见性与规范性。这种变化正在对传统的商业模式产生冲击,一个由服务消费主导的‘XaaS,即一切皆服务’的时代正在到来。当前,中国的服务市场正处在一个高速增长阶段,作为全球领先的数字化转型企业,施耐德电气具备覆盖 CAPEX 与 OPEX 全生命周期的数字化解决技术、产品、解决方案与服务团队,我们将携手合作伙伴一起为用户提升能效与运营水平,获取更大的经济效益。

同时,数字化转型领导者和行业应用专家是施耐德电气在中国的两大核心战略。在覆盖基础设施、油气化工、铁路、新能源、设备制造、数据中心、配电、建筑等垂直领域的近 20 场行业研讨会中,施耐德电气与客户、合作伙伴等与会嘉宾深入探讨了行业数字化进程、用户需求、未来数字化趋势等话题,并发布了一系列创新数字化产品及解决方案。(中新网)

连锁酒店开进县城里 酒店业加速“下沉” 迎接消费升级

在中国的四五线城市和很多县城里,最近一年来出现了不少连锁酒店品牌的招牌。不同于大型酒店集团纷纷“押宝”中高端市场、进行品牌升级,这些连锁酒店品牌“盯牢”的是低线城市平均客房价为 100—200 元的单体酒店,通过市场下沉迎接消费升级,让更多的人体验到品质可靠的住宿服务。

主打经济型快捷酒店的 OYO 近日发布战略升级计划,成为国内最大的单品牌酒店之一;成立仅 100 天的 H 酒店同日也表示,其已覆盖全国 80 个城市,加盟酒店 500 家。除了 OYO 和 H 酒店,今年以来与美团合作的轻住、同城艺龙旗下的 OYU 等连锁酒店品牌也相继加入这一战场。

这些连锁酒店品牌瞄准的,是国内数量庞大的单体酒店市场。根据相关报告,中国酒店存量市场中有约 92 万家单体酒店,占比超过 85%,可触达的市场规模近 1 万亿。这些中小单体酒店大多分布在三线以下城市,普遍存在设施老旧、服务非标准化、入住体验不好等缺陷。

通过收编整合这些单体酒店资源,连锁酒店品牌在规模迅速扩张的同时,也给单体酒店带来服务品质的提升。

OYO 相关负责人介绍,早期的 OYO 并不直接参与合作酒店的运营,只要求酒店使用统一的品牌标志和硬件标准,如免费 Wi-Fi、空调和品牌卫生洁具等,如今则着力为酒店提供人员管理、技术和后端维护等服务。

H 酒店也表示,将为单体酒店提供品牌、平台和线下运营人员支持,仅收取较低的管理费用。

“目前传统的 OTA(在线旅游服务提供商)能够触及的城市有限,我们的目标是把连锁酒店开到每一个小县城。”OYO 酒店 CFO 李维表示。除了品牌化,“性价比”也成为连锁酒店品牌在低线城市“跑马圈地”的法宝之一。

据悉,目前 H 酒店单房定价为 120—400 元,OYO 酒店则更低,介于 50—200 元之间。

低价之上是否可以有更好的品质? H 酒店 CEO 夏青宁表示,可以用好安全、好干净、好位置、好价格这四个标准,推动更多人在旅行时从“有得住”转向“住得好”。

OYO 酒店则在简单的挂牌和改造之上,通过上线“酒店学院”项目,持续推进对酒店专业人才的培养。其运用的大数据和“黑科技”,也提升了酒店效率和用户体验。比如,OYO 开发的一款智能锁,只需在前台扫描二维码,即可完成注册,然后扫码进房,无需实体房卡。

在中国旅游协会副会长张润钢等业内人士看来,整合单体酒店市场不能只靠简单的“贴牌”,关键是要提升单体酒店的品质,帮助单体酒店进行专业化和标准化的升级。

中国饭店协会专家委员会副主任张明厚表示,随着越来越多的单体酒店被连锁品牌整合,旅游市场的供给侧和需求侧都在加快升级,这将助推中国从“酒店大国”向“酒店强国”升级。

(新华社记者 胡洁菲)

广告

专注特定细分市场 持续创新开发新品 浙江力普独有纤维素醚 粉碎加工新技术获行业领导肯定

日前,中国纤维素行业协会副理事长兼秘书长刘海燕、常务副秘书长高建平、纤维素醚第二分会副会长姚培源以及精制棉分会副会长(协会秘书处副主任)李平等一行 5 人,专程前往中国粉碎技术领航者浙江力普粉碎设备有限公司进行实地考察。作为中国纤维素行业协会会员单位,浙江力普专注、持续于纤维粉碎设备的创新开发,积极吸收国外先进粉碎技术,消化再创新,生产设备能够满足精制棉制备纤维素的粉碎加工技术以及纤维素醚成品微粉的粒度和提高生产率提出的更高要求。

自主研发的精棉粉碎生产线,集打散、检测、粉碎、集料、除尘于一体,可对精制棉规模化生产纤维素,特别适用于绒状、絮状棉纤维及纤维素醚类产品(如精制棉、棉麻、光纤、芳纶、涤纶等)的超细粉碎;通过在输送机上设置金属检测器,可有效探测精棉中的金属,杜绝了金属杂质对粉碎机刀片的损坏;在开棉、粉碎及输送过程中采用全密封负压和脉冲式除尘,提高了生产环境条件。该生产线产量达 200-400kg/h,粉碎刀片采用高强度、抗冲击、耐磨性好的进口特种耐磨材料,并可重磨使用,使用维护成本低、稳定性好。经山东、浙江、江苏、上海、河南等地企业使用证实,比同类产品生产率可提高 40%、耗能降低 20% 左右。该生产线与纤维素成品粉碎机、湿粉碎机三项产品已经在纤维素行业中广泛应用,客户涵盖国内规模前十位的纤维素醚生产企业并获得高度认可。此三项设备的应用为国内整个纤维素行业的发展发挥了重要作用。

浙江力普咨询热线:13806745288、13606577969
传真:0575-83152666;
力普网站:www.zjleap.com;
E-mail:zjleap@163.Com