

企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

今日 8 版 第 246 期 总第 9917 期 企业家日报社出版 值班副总编辑:肖方林 责编:戴琳 版式:黄健 全年定价:450 元 零售价:2.00 元

2020 年 10 月 29 日 星期四 庚子年 九月十三

两江新区上汽红岩首批全驱重卡发往土库曼斯坦

◎事件:上汽红岩今年以来第三次出口 ◎解读:分享三个“红利”抢抓三个机遇

《《 P2

新一轮产业变革形势下车企与用户共赢之道 | 系列报道之八

武树峰:品质之选

■ 本报记者 赵健

人们常说,货比三家。强调的是在采购和交易过程中进行多家比较和性价比的对比。有了比较,才能找出彼此间差别,也就能做出符合自己需要和自我满足的最佳选择。

武树峰,鄂尔多斯恒宇煤炭运输有限公司的总经理。1970 年出生的他,身材敦实,为人实在,有着内蒙人特有的热情、豪爽。

他的运输车辆以前全部是清一色的解放重卡。而通过对比使用后,找到了真正适合自己运输需要的陕汽德龙重卡。他说,公司现在有 40 多辆重卡运输车辆,近两年来,通过新购和置换后,陕汽的德龙重卡已经占了一半以上,陕汽重卡优秀的产品品质,已经赢得公司驾驶员的一致认可,以后更换和新购车辆,毫无疑问,一定是陕汽德龙重卡。

“试”出实力

在鄂尔多斯众多的公路煤炭运输企业来说,武树峰的恒宇煤炭运输公司规模不是最大的,但却是最为规范和极具实力的企业。

内蒙古鄂尔多斯市以“羊煤土气”而大名鼎鼎。鄂尔多斯地处蒙甘宁能源富集的“金三角”,是我国煤炭主产区之一,也是国家重要的能源化工基地。全市境内能源矿产资源丰富,其中,煤炭资源储量大,分布面积广,品种齐全,煤质优良。已经探明储量 1702 亿吨,占自治区储量的 53%,占全国储量的 1/6,预测远景储量 10000 亿吨。

这样的储量,决定了短时间内,鄂尔多斯的公路煤炭运输方式不会有太多的改变。武树峰认为,公路煤炭运输的优势在于投入成本小、经营和结算方式灵活,可以提供门到门服务。因此,公路运输在鄂尔多斯煤炭物流市场上占有一定的市场份额。

武树峰介绍,鄂尔多斯当地公路煤炭运输具有短途运输经济性。由于大部分煤矿分布广,同时铁路专用线不成网,铁路运输煤炭需要采用汽车从煤矿上站(集运站)到达电厂或其他厂矿专用线,中间环节太多,手续复杂,综合费用高,因此,短距离的煤炭运输,公路更为经济。

今年以来,受全球金融危机和新冠疫情的冲击,我国华北和南方很多地方的实体经济都受到影响,加上国家对鄂尔多斯等主产煤炭区域实现煤管票等限产措施和环保治理力度加大,鄂尔多斯的煤炭市场,总体呈下滑趋势。

武树峰认为,就拿鄂尔多斯当地规模较大的伊泰集团来说,以前每天有 1400 多辆车次进行煤炭运输,现在只有不到八、九百台了。尽管如此,每个通过招标进入伊泰集团运输体系的运输企业在还完贷款后维持生计,还是没有问题的。

于是,在考虑鄂尔多斯的地区公路限载、燃油成本、路桥费等成本的同时,车辆的出勤率和维修便捷就是每个运输企业不得不重点考虑的问题。在武树峰看来,作为点对点煤炭货物运输,车辆的质量好坏,服务的优劣直接关系到车辆的运行效率和公司的效益。

因而,当陕汽在内蒙古的经销商包头海泰汽车贸易有限公司开始重新布局鄂尔多斯市场时,加大了在鄂尔多斯市场的宣传推广活动。

“以前在鄂尔多斯市场拉煤的运输车辆主要是一汽解放和福田欧曼,陕汽的车很少,因此,我们对陕汽的德龙重卡也不是很了解。”武树峰快人快语地说,2018 年初,海泰公司的销售人员几乎每天都会在省道 S214 线、有名的运煤通道——包府路前他们公司的门口做宣传推广,并且,放了一台样



内蒙古鄂尔多斯恒宇煤炭运输有限公司总经理武树峰

车,供客户和司机试乘试驾。

“不试不知道,一试就知道效果了,司机普遍感觉驾乘舒适,噪音小,动力强劲,速比低,双离合,双梁结构,很适合这里的煤炭运输,同时,车价比同类产品低,因而性价比很高。”武树峰说,公司据此一次就订购了 11 台陕汽德龙 X3000 自卸车。

“质”领未来

如今,由于国家能源结构的调整,以前煤炭产能的过度释放,进口煤大幅增加等多重因素,导致我国煤炭消费增速放缓。作为全国煤炭主产区之一,鄂尔多斯面临发展困境的时候,也迎来转型升级的新机遇。

随着鄂尔多斯市由能源城市向能源加工城市转变,由资源型城市向重化工城市转变战略的实施,市政府规划建设新型煤化工技师示范及生产基地,加快推进煤碳深加工项目建设,沿黄河、沿交通干线打造国家重要的现代煤化工基地建设的步伐正在加快。

作为弥补铁路运力不足,很多电厂、煤矿和运销企业建立起较为稳定的关系,同时,煤炭产地由于汽车运输物流公司增加了当地的税收收入,当地政府也出台了一些物流方面的发展政策,扶持公路物流运输的发展。

如今,伴随着鄂尔多斯煤炭资源的开采,修路、建专用线的建设取得长足发展,只要有

煤矿的地方,就有与之相连接的道路和专用线,形成“矿多、路多、线多”的特点。随着像神华集团、伊泰集团等大型煤炭化工基地的建设,构建起铁路、公路资源,从矿区到工业园区的集运网络。鄂尔多斯以煤炭单一货物运输需求正向多品类、多重空间流向的货运需求转变。

与此同时,为了配合伊泰集团的管理要求,武树峰在 2017 年 4 月另行注册成立恒宇煤炭运输公司。武树峰介绍说,“像伊泰集团这样的大型企业,对其煤炭运输的管理已经十分规范和严格,采用了 GPS 定位,对车辆进行注册登记,对运送煤炭的线路、车速,以及驾驶员的驾驶状态都做时时监控”,有效地防止事故的发生,同时,也提高了运输效率。

公司在采购使用了陕汽德龙 X3000 重卡以后,明显感受到车辆军工品质的优势和优质服务的高效。特别是去年以来,陕汽为鄂尔多斯区域工况精心打造的陕汽德龙公铁联运定制版运煤专车上市,更是赢得了广大司机的认可,受到了一致好评,也使陕汽的市场占比得到进一步巩固和提升。

据了解,在激烈的竞争中,陕汽在行业首家推出 31 个细分市场概念,以细分市场为突破口,在煤炭运输、港口运输、危险品运输、工程自卸、矿用自卸等优势细分市场不断突破,煤炭牵引车、港口牵引车、新型环保渣土车、天然气车保持行业第一。

如今,陕汽以客户创造更大价值为出发点,在产品、服务、营销模式等方面持续突破。深入研究平台物流生态、头部客户、行业客户的发展模式和核心需求,关注客户经营全过程,挖掘客户需求,融入客户运营,使陕汽的产品能够准确覆盖客户的各类需求,最大程度增强客户的满意度和获得感。产品试用、车队管理、驾驶员培训、TCO 托管服务、延保服务等价值型服务产品取得客户的充分认可和广泛好评。

这些对于武树峰而言,选择了陕汽的产品,可谓是:实力出道,品质之选。

聚焦陕汽 CVP 头部客户价值工程

陕汽重卡 品质成就未来

陕汽重卡 http://www.sxqc.com

当石油开采与信息技术相遇

西北油田采油三厂“两化融合”发展纪实

■ 石立斌

在祖国大西北广阔的土地上,丰富的地下油藏源源不断地输送着社会发展的能源动力。当亿万年形成的石油与现代信息技术相遇,会迸发怎样的火花?

地处塔克拉玛干大沙漠北缘的中国石化集团公司西北油田采油三厂,面对地广人稀、油气资源丰富,而碳酸盐岩油藏开发属于世界级难题的实际情况,以信息化带动工业化、以工业化促进信息化,走新型工业化道路,深入“两化融合”,让石油开采搭乘信息技术,转变了企业发展方式、资源利用方式、干部员工的生活方式,让美好生活照进西北戈壁大漠。

智慧——思路新,出路新

采油三厂地理位置偏远,距轮台、库车、

沙雅等县城近 150 公里,附近有 3 个乡镇和 13 个少数民族村庄,被称为乡村采油厂、大漠边缘采油厂。油气藏为缝洞储集为主、多期成藏改造的复杂油气藏,具有深、稠、低、差、杂的特点,平均井深 7.5 公里。原油超稠,刚采出的原油随着温度压力的降低很快就结成硬块,人踩上去都不会动。2016 年 7 月,采油三厂被确定为中石化智能采油厂建设试点单位,以此为契机,提出了加快建设“两化融合”的战略目标,坚定了以信息化建设推进智能化建设的发展方向。

建厂初期,为了保证每口井安全生产,采油三厂采用巡井、驻井及驻站的方式,工作环境差、污染风险高、开发难度大、井分散、路途远、用工量大、工作强度大、安全风险高、反恐形势严峻等问题困扰着油田发展效益。“要让采油工、集输工、巡线工从脏、累、险的工作

环境中解放出来。”2010 年,时任采油三厂厂长林江看着采油工严寒酷暑中忙碌的身影暗自下了决心。

2014 年到 2015 年,采油三厂先后完成油井生产数据信息化全覆盖及部分油井视频监控建设,实现井口数据远程实时监测、异常报警,油井现场可视化等功能。变日常巡线为故障巡检,实时监测生产数据,缩短了故障发现和周期,同时,减少现场操作人员 80 人。初战告捷,为后续信息化建设目标奠定了坚实的基础。

几年来,采油三厂生产井数从 2013 年的 346 口增加到 492 口,然而,通过智能化、自动化、信息化的全面应用,全厂有人值守点从 76 个降至 25 个,用工人数不增反降,人均开井数量由 0.37 口/人增长至 1.77 口/人。监控中心累计处理异常 544 井次,大幅降低经济

损失;同时提升用工效率年均可创效 960 万元,环保治理费用年均节约 1173 万元。最重要的是,通过减少了环境污染,极大降低了环保风险,实现了本质安全,让一线员工拥有了更多的幸福感。

智能——技术新、管理新

“2016 年,我们厂成为集团公司智能采油厂试点单位后,为了避免走弯路,从一开始实施,就紧密结合厂情,制定了‘一目标、六统一、四原则、三步走’的推进方案,力争在 2020 年初实现信息化四项核心能力‘全面感知、集成协同、分析优化、预警预测’,时间紧任务重,我们要加快步伐。”时任采油三厂厂长、现任西北油田科技处处长程晓军说。

按照“井、站、线”的建设思路,结合大数据、移动互联网、人工智能、云计算、[紫转 P4]

双汇熟食 SHUANGHUI DELI

三重卤,更入味

剑南红

电话: 028-83388900

四川 剑南红 酒业有限公司

地址: 成都市科华北路 62 号力宝大厦北塔 21 楼



中国商业联合会直播电商运营师高级研修班在南京举办

2020 年 10 月 17 日是我国第七个全国扶贫日,由中国商业联合会商业创新分会主办的“2020 全国农商互联暨精准扶贫产销对接大会”10 月 23 日至 25 日在南京溧水举办。其中由商业创新分会主办的“2020 直播电商发展论坛暨直播电商运营师线下高级研修班”也同期召开。

中国商业联合会会长傅龙成、国家卫健委原副主任金小桃、商务部流通产业促进中心副主任安宝军出席会议并发表主题演讲。华文视界传媒、合肥百大集团、安徽华联商厦、网易拍卖、华人视界俱乐部等行业内百余人参加了论坛和线下高级研修班培训。

傅龙成在致辞中指出,今年上半年,中国商业联合会组织了包括阿里巴巴、巨量引擎、国美零售控股等企业事业单位联合发布了中国商业联合会团体标准《直播营销服务规范》,并于 2020 年 7 月 17 日正式实施。此次疫情推动了“宅经济”的出现,“网红经济”“直播经济”“关注度经济”等都蓬勃发展,而且“直播经济”对于“居家经济”起到了中流砥柱般的作用,也有助于抗疫。

与此同时,出现的问题也不少,如虚假宣传、平台责任、网红责任、产品三包问题、售后问题、消费者监督问题、批评权问题、信用体系建立问题、内容违法违规问题等。商业创新分会此次在江苏南京启动宣贯中国商业联合会《微商运营从业人员技术条件》TCGCC29 和《直播营销服务规范》TCGCC41 团体标准,开办直播电商运营师线下高级研修班。是培养造就高素质直播电商运营专业人才队伍建设的重要平台,是提升直播电商专业技术人员能力素质的重要抓手,对于加强我国直播电商专业技术人员队伍建设、推动经济社会健康发展具有重要意义。

中国商业联合会标准法规部处长张晨现场解读了《直播营销服务规范》TCGCC41 团体标准。大会期间,中国商业联合会商业创新分会与华文视界(北京)文化传媒有限公司、全球时空文化传播(北京)有限公司,组织二十余位带货主播参与了“我为家乡代言、助农脱贫攻坚”全国农商互联助农直播活动。

(王居顺 本报记者 王海亮)

河南油建公司中标文昌湖淄莱线天然气改造工程

中国石化河南油建公司市场开发取得新突破,10 月 16 日,成功中标文昌湖海洋研学旅游基地配套设施建设项目淄莱线天然气改造工程 EPC 设计施工一体化工程。合同额 3500 余万元,工期 180 天。

据悉,淄莱线于 2005 年 12 月建成投产,此次淄莱线天然气改造 11.5 千米,本次圈占段管道长度约 10 千米。改线路由沿规划滨莱高速东侧,北至区界沿淄河大道与原线位对接。由于改线段管道位于文昌湖规划区,管道局部需要穿越村庄,对环境保护要求较高。

目前,该公司正在积极组建项目管理机构,调配人员和设备,做好项目启动前的各项准备工作,以创建精品工程和提供优质服务为目标,按期完成建设任务。

(张艳钗)

越奋斗·越年轻

茅台不老酒·博

客服热线 400-620-9996

贵州茅台酒厂(集团)保健酒业有限公司出品

新闻热线: 028-87319500 投稿邮箱: cjb490@sina.com

企业家日报微信公众号 二维码

中国企业家网 二维码