

从“铁肩担当”到“行业智者” 楼建平再获智慧物流大奖

上汽依维柯红岩商用车有限公司(以下简称“上汽红岩”)总经理楼建平,凭着在智慧物流的突出贡献获得了“智慧物流杰出人物”荣誉称号。楼建平说:“通过与快递物流企业大客户合作,了解行业实际需求,上汽红岩将积极探索行业健康发展之路,为整个物流行业健康发展做出努力……”

近日,由中国交通运输协会主办,中国交通运输协会智慧物流专业委员会承办的“2020(第三届)中国智慧物流大会”在广州隆重举行,来自全国智慧物流代表企业、行业各领域专家等1200余位代表参与了本次会议。上汽依维柯红岩商用车有限公司(以下简称“上汽红岩”)总经理楼建平,凭着在智慧物流的突出贡献获得了“智慧物流杰出人物”荣誉称号。

近年来,面对智慧物流新趋势,上汽红岩总经理楼建平审时度势,抢先布局智慧物流,致力于为各物流领域提供安全高效的智慧物流解决方案。从2017年国内首款互联网梦想卡车到“5G+L4”智能重卡,再到第六代智能重卡红岩H6,在楼建平的带领下,上汽红岩在智慧物流领域始终处于行业领军地位,屡获行业奖项,倍获认可。



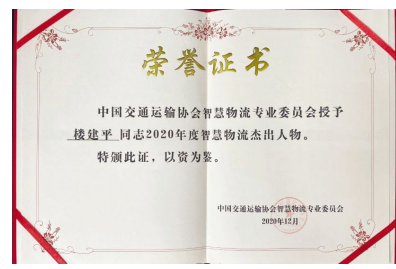
记者了解到,在港口物流领域,楼建平带领团队打造的上汽红岩“5G+L4”智能重卡已在上海洋山港准商业化运营近半年,并已完成2万箱标准作业目标,为智慧港口运输带来了许多积极的变化,为此还获央视点赞:“以实干和创新发展助力中国经济稳步向前,向世界展示了中国‘智慧物流’的先进水平”。值得一提的是,近日基于5G技术打造的百辆上汽红岩智能重卡,已批量发往越南,助力中国-东盟跨境智慧物流。这是楼建平及其团队在智慧物流领域的又一力作。

此外,在亟待智慧物流改变冷链运输现状的冷链物流领域,楼建平提出了“七位一体”概念,为行业带来了智能化运输解决方

案,实现了客户冷链应用管理平台、冷链行业监控平台流程互通以及冷链任务全流程跟踪监控,为冷链运输一解燃眉之急。

在构建双循环发展格局下,楼建平带领团队牵手物流企业,共建智慧物流生态。目前已与顺丰、百世汇通、申通快递等快递巨头企业,中海物联、德顺物流等一流物流企业达成战略合作,已完成多次批量交付,受到了客户的高度认可。正如楼建平所说:“通过与快递物流企业大客户合作,了解行业实际需求,上汽红岩将积极探索行业健康发展之路,为整个物流行业健康发展做出努力……”

在智慧物流领域的发力,也为上汽红岩的发展带来了积极的推动作用。2016年以来,



临门一脚 “稳高快” ——昆大线楚雄服务区改线工程 施工现场掠影

12月10日,由河南油建华南项目管理部承建的昆大线楚雄服务区改线工程到了关键时刻。所有前期工作已经全部就绪,只差管线运输封堵连头这道最重要工序。业主国家电网集团华南分公司只给了36个小时,时间紧,任务重,要求高,华南项目管理部面临的又是一场大考。

该项目是因为杭瑞高速公路楚雄服务区扩建,旁边的昆明到大理的成品油管线(简称昆大线)需要改线。昆大线关系着整个滇西北的成品油供应,关系重大。“安全,高质,高效,我就不再多讲了。这临门一脚,我们一定要踢好,踢出我们铁军的威风。三个字,稳高快。”专程从千里之外赶到施工现场督战的华南项目管理部经理白立武做了简短的战前动员。

上午7时30分,昆大线停输,业主主下了封堵令。施工人员在长达1000多米的线路上要施行双封双堵,先安装管线开孔机进行开孔,再安装管径封堵器,紧接着抽出管道中的柴油,然后打上双重黄油堵,一切都进行的紧张有序,有条不紊。

晚20时整,连头焊工经第三方射线和相控阵检测百分之百合格。40分钟后,两端盲板封堵完毕,经各部门检测确认,已达到启输条件。整个施工过程仅仅用了13个半小时,刷新了整个华南油建工程市场由华南项目管理部保持的改线封堵14小时的最佳纪录,真正做到了“稳高快”。(孟红军 马兰兰 文/图)

河南油田采油一厂应用成熟技术降本

2020年以来,河南油田采油一厂工艺研究所优化应用成熟技术,增油1.39万吨,降水4.35万方,节约成本897.5万元,节电314.9万千瓦时。

该厂工艺研究所规模化应用找堵水技术,降低调层费用。河南油田开发后期,层间矛盾加剧。为细分开采油层,识别油层产液状况,封堵高含水层,生产潜力油层,7月至10月,技术人

员现场应用管控换层15井次,调层31井次,阶段增油13.927吨,降低无效产液近44万立方米,节约调层作业费用134.9万元。

工艺研究所综合治理短周期躺井,延长检泵周期。他们细化落实分级管理责任,抓实综合优化措施,全程管控作业过程,降低维护作业频次,控减作业费用。针对油井偏磨、腐蚀、结垢等短周期躺井,他们集成应用简化管

柱、内衬油管等5项技术,现场应用52井次,与去年同期减少躺井8井次,节约作业费用48万元。

他们配套小修复杂修井工艺,减少大修作业。针对大修作业费用高,作业力量不足等问题,他们开展小修修卡打捞工艺技术配套研究应用,实现小修代替部分大修。他们现场配套应用液压整形等工艺技术2井次,节约

大修费用29万元。

他们深度优化工艺方案,节约作业费用。根据施工目的,结合井筒技术状况及生产历史,他们精细优化措施工艺工序,实施“一井一工程”管理模式,推广应用丢手采油一体、射采联作等技术,优化通井、刮削、找漏等工艺工序,现场应用71井次,节约作业费用219.6万元。(乔庆芳 陈永保)

谋局“十四五” 2021双汇生鲜品厂商发展研讨会成功召开

■ 本报记者 李代广

2020年12月28日,2021双汇生鲜品厂商发展研讨会成功召开。因疫情防控需要,此次年度盛会以“视频连线,分区组织”的形式召开,双汇发展连线万洲国际设立主会场,全国各大区设立分会场。

万洲国际董事局主席、双汇发展董事长万隆,双汇发展总裁马相杰,万洲国际、双汇发展、生鲜品事业部高管,相关项目经理、销售大区经理及经销商代表等800余人连线参会。会议由双汇发展党委书记杜俊甫主持。

2020年是极其特别的一年。突如其来的新冠肺炎疫情,严重冲击了国内外经济社会的正常运行,加之非洲猪瘟疫情带来的高猪价行情,终端消费抑制,市场需求不振,国内猪肉行业承受着多重压力。面对前所未有的严峻形势和困难挑战,在万隆董事长的坚强领导下,双汇厂商保持战略定力、坚定发展信心,积极应对化解各种挑战,坚定不移落实疫情防控措施,中外协同参与国内市场竞争,经受住了两个疫情的考验,在极具挑战的年份取得了较好的业绩,保持了企业的稳健发展。

万隆董事长在会上发表重要讲话,剖析了非洲猪瘟和新冠疫情对中国肉类行业的影响,对企业在抗击两大疫情中的表现和举措给予了充分肯定。2021年,是“十四五”发展的开局之年,面对深刻变化的内外部环境,万隆董事长站在全球肉类行业的高度为双汇科学谋定了前进道路。“十四五”期间,双汇将继续坚持“调结构、扩网络、促转型、上规模”的既定方针,改造工业推动产业升级,整合物流产业实现一体化发展,扩大财务公司功能做好供应链融资,发展大外贸参与竞争实现双循环,推动企业向深加工转变,向快消品转变,向服务型企业转变。

双汇发展总裁马相杰在致辞中表示,经历了新冠肺炎和非洲猪瘟“双疫情”的洗礼,国内小散乱差的屠宰企业将大量退出,市场空间更加广阔,行业竞争更趋有序,双汇屠宰业正处于重要的战略机遇期。经过“双疫情”期间的探索、实践和积累,双汇各项应对措施效果显著,进口肉内销网络日趋完善,终端运营新模式全面推行,抗风险能力持续增强,适应了形势新变化,增强了发展新动能。这些特殊形势下经受住考验的经营策略和应对措施,在“十四五”



● 活动现场

正常的经营环境中,必将为双汇屠宰业做大规模、做优产业、做多效益、做强实力,实现高质量发展奠定坚实的市场基础。

会上,双汇发展副总裁、生鲜品事业部总经理宁洪伟作主题报告,对2020年双汇生鲜品事业部主要工作进行回顾,重点分析了2021年中

国屠宰行业的发展形势,并对2021年双汇屠宰业的市场运作思路及支持政策进行了深度解读,系统部署了新一年的运营工作。

会议现场公布了双汇生鲜品事业部2020年优秀经销商、战略合作伙伴、专注合作客户等奖项获奖名单,颁奖典礼在各分会场分别举行。

随后,在厂商交流环节,厂商双方就企业“十四五”发展规划、2021年双汇生鲜品事业部经营策略和配套目标等话题,进行了充分探讨和交流,共同谋划“十四五”发展新征程。

“后疫情时代”国内肉类市场既充满挑战,也蕴藏着难得的发展机遇,凭借几十年积累沉

淀的发展优势,强大的客户队伍和市场网络,以及新发展阶段更趋公平合理的竞争环境,双汇将紧紧抓住历史机遇期,牢牢把握发展主动权,用新思路谋求新发展,在新征程迈上新台阶,开创双汇生鲜品新时期厂商发展的新局面。



● 活动现场



● 活动现场



● 万洲国际董事局主席、双汇发展董事长万隆



● 双汇发展总裁马相杰



● 双汇发展副总裁、生鲜品事业部总经理宁洪伟