

企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

今日 8 版 第 294 期 总第 10274 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

2021 年 11 月 25 日 星期四 辛丑年 十月二十一

新闻简讯 | News bulletin

逐步实现工业化应用 国产高压电缆绝缘材料成功破局

近日,中国石化所属燕山石化 110 千伏电缆绝缘料挂缆示范工程正式启动。该工程首次应用自主研发生产的高压电缆绝缘料,标志着国产高等级绝缘新材料实现工业化示范应用。

而在此次示范工程启动前,今年 3 月,首台(套)应用国产绝缘材料的 220 千伏高压交流电缆系统在辽宁阜新 220 千伏新煤线挂网,截至目前运行稳定;在其后的 4 月,首台(套)应用国产绝缘材料的 500 千伏直流电缆系统也在张北柔直工程顺利通过竣工试验。

高压电缆作为远距离电力输送中的关键一环,绝缘材料在保障其安全运行中发挥着至关重要的作用。高压电缆绝缘材料国产化接连取得多项突破,并逐步实现工业化应用,将其长期依赖进口的局面得到显著改善,将为我国保障能源安全、助力“双碳”目标实现贡献重要力量。(吴明)

年产 8 亿米 超高速高聚光纤项目落地浙江金华武义

23 日,年产 8 亿米超高速高聚光纤及设备研发生产基地项目正式落地浙江省金华市武义县,建成投产后将促进技术研发、产业升级,释放高聚光纤在线上教育、远程医疗、远程办公等方面应用潜力。

当日,POF2021 高聚光纤国际高峰论坛(下称论坛)以线上和线下形式在武义和“云端”同步举行,海内外专家学者等嘉宾与会。论坛开幕式上,武义正式成为高聚光纤国际高峰论坛的中国永久会址,“年产 8 亿米超高速高聚光纤及设备研发生产基地项目”亦正式签约,助力当地加速打造百亿级新材料产业集群。

世界高聚光纤协会中国区理事长翁德喜介绍说,高聚光纤是光纤的另一种形式,其新变指数光纤芯的主要成分是一种高新材料全氟高聚物。高聚光纤使用与玻璃纤维相同的波长,在短距离内具有类似的超高速,但不容易断裂。当玻璃光纤和高聚光纤连接在一起,超高速通讯就基本上得到了保证,延迟也大大降低。全氟高聚光纤为全光网络,将支撑未来超高速传输,是世界最先进的网络传输材料之一。

据了解,高聚光纤的关键材料全氟高聚物,是由原始材料氟化钙转化而来,而氟化钙是萤石矿的主要成分——中国是萤石矿资源国,武义县则有中国“萤石之乡”之称。近年来,武义谋划建设新材料产业园,推动氟化物产业蓬勃发展,141b(一氟二氯乙烷)、无水氟化氢及制冷剂类产品产销量居全国前三,初步形成新材料产业集群。(张斌)

吉林钼深加工项目试生产 保障特种钢等领域材料供应

记者 23 日从吉林省吉林市获悉,位于当地的中泽吉铁钼深加工项目一期生产线已经达产试生产阶段。该项目分为三期建设,建成达产后将成为中国最大的钼深加工全产业链基地。

据吉林市官方介绍,辖内大黑山钼矿床储量位列世界第五位,亚洲第二位,钼矿石总储量 16.5 亿吨,钼金属含量 107 万吨。

中泽吉铁钼深加工项目总投资 65 亿元,总占地面积 50 万平方米。其中,一期投资 15 亿元,占地面积 20 万平方米,建设了焙烧车间、钼铁车间、钼制品车间、技术中心及试验厂等,构建形成了钼深加工完整产业链。

中泽吉铁新材料科技有限公司总经理助理白刚介绍,八成的钼应用于钢铁工业中的特种钢领域,具是航空、航天、精密仪器等行业的重要材料。近年来,钼产品在石油化工、核能工业、LCD 显示器、新能源材料、光伏产业、传感器、发光材料、半导体材料等领域也有着广泛应用。(石洪宇)

演绎“一带一路”的北重故事



●P92 大口径管材成功应用于百万千瓦超超临界机组

■ 郭新燕

张闪亮的“中国名片”,为疫情阴影笼罩下的公司经济注入了一针“强心剂”。

“NTE240 电动轮矿用车运行时间和售后服务都很好,北重这样的大企业值得我们信赖。”紫金塞尔维亚铜业设备总监江斌说。像这样被客户高度评价,在中国兵器北重集团参与“一带一路”建设的征程中频繁出现。

共建“一带一路”倡议自 2013 年提出至今,北重集团主动作为,加强与相关国家和企业的沟通协作,合作伙伴越来越多,“朋友圈”越来越大,构建起全方位互联互通伙伴关系,民品国际化经历了从无到有、由单一产品向多元产品发展的过程,开创了共同发展的新前景,取得显著成效。

“十三五”期间,北重的民品出口交货值从 2016 年的 1.33 亿元增长到 2020 年的 8.13 亿元,出口交货值占公司民品收入比重从 2015 年的 6% 提升到 2020 年的 30%。特种钢产品中标伊拉克、迪拜、巴基斯坦、印度、津巴布韦、巴林等海外项目的四大管道合同,外贸出口交货值突破亿元大关。矿用车产品国际市场拓展至俄罗斯、澳大利亚、塞尔维亚等 67 个国家和地区,总销量名列世界第三,国际市场销售占比超过 60%,用实际行动在“一带一路”上演了精彩的北重故事,打造了一

团、华润集团签订长期战略合作协议,成功实现客户市场多元化,增强了市场抗风险能力。

高端厚壁无缝钢管国际化之路越走越宽广

2018 年,好消息跋山涉水回到包头,北重集团中标中国机械设备工程股份有限公司总包的巴基斯坦吉航 1263 兆瓦超超临界燃机电站 P92 四大管道项目。这是北重集团 P92 钢管首次成功“出海”海外燃机项目。

这几年,北重集团一手向内,让“北方重工”品牌成为军工品质的金字招牌;一手向外,借船出海海外市场,扩大品牌的海外知名度,狙击国外企业围堵。特钢事业部紧盯市场,通过成本溯源,确立了逐步退出 P91 材质锅炉管、低端模具钢等低附加值产品,全面进击 P92 材质钢管等高端产品承揽比例的营销策略。至此,一场没有硝烟的 P92 市场突围战悄然打响。

在国家停建或缓建大批火电机组项目造成市场需求下降的前提下,公司全方位拓宽渠道,借力而出,充分利用国家政策优势,闯出“北方重工”品牌在国内市场的信任度;乘势而进,实现高层营销价值创效,借助国产化示范项目提高“四大管道”客户认可度,与哈电集



●出口纳米比亚的巨型无铅 NTE330 电动轮矿用车



●第二批 NTE240 电动轮矿用车目前在塞尔维亚紫金矿业矿山现场完成装配调试,正式交付用户

矿用车持续打造智能产品 实现“弯道超车”

矿用车持续打造智能产品 实现“弯道超车”

2016 年,7 月 29 日,在纳米比亚湖山铀矿考察的纳米比亚总理萨拉·库贡盖卢瓦-阿马蒂拉登上 NTE330 电动轮矿用车驾驶平台,并向在场人员表示“我信任中国制造”。让客户当“代言人”的北重集团北方股份积极贯彻“走出去”战略,沿着“一带一路”和“国际产能合作”路线图,在印尼、蒙古、俄罗斯、缅甸、伊朗等国际矿业国内拥有多家实力雄厚的代理商,并将其打造成为了品牌国际化拓展的前哨阵地。

2021 年,北方股份的国际化任务是加大矿用车国际市场开拓。但世界经济在疫情冲击下陷入衰退境地,加上全球性、地域性政治、经济摩擦和冲突导致的不确定性急剧上升,全球矿用车行业受到极大冲击,需求形势不容乐观的情况下,矿用车产品“走出去”如何走得更远、走得更深、走得更好?

北方股份抓住中国智慧矿山和无人驾驶技术的国家推广战略,加快构建以“三智建设”

为核心的技术创新能力,深度参与智慧矿山建设,与国内外优势的专业智能化信息公司深入合作,在无人驾驶方面打造竞争优势,以此挑战国际主要竞争对手,实现“弯道超车”。

下一步,北方股份将充分借力兵器工业集团公司“山”一体化营销战略,搭建一体化工程平台,借势“一带一路”进行市场开发,搭上兵器集团等央企国际化经营的契机,继续做好“借船出海”顺势而为,探索纵向拓展、以产业链集成方式为用户提供一体化的解决方案。矿用车“十四五”实现国际销售收入翻一番,国际市场占有率到“十四五”末提升至 8.5%。

塑造“北方重工”品牌 国际影响力

高质量发展需要打开视野。“一带一路”建设为公司发展带来新机遇,也带来新契机。

公司聚焦特种钢、矿用车高质量发展,将特种钢打造成为高端厚壁无缝钢管引领者、特种材料制造创新的推动者和高端模具钢提供者,将矿用车打造成为具有国际竞争力的兵器工业“小巨人”和“单项冠军”企业,促进矿用车、特种钢产品向价值链的设计和售后服务两端延伸,破局传统销售模式桎梏,适应国际双循环的经济发展新变化。

公司加快民品国际化经营新产品研发,特种钢产品,依托“特种管材工程技术中心”及“特种钢产品开发中心”,加强与高校院所合作,突破纯净化冶炼技术、高合金耐热热加工技术等核心技术,加快更高质量电站用大口径厚壁无缝钢管的开发。矿用车产品在技术上要与欧美等国家国际一流矿用车品牌同台竞技,保证产品技术始终处于国家最前沿的水平,要依托“重型非公路矿用车国家地方联合工程研究中心”和工信部“工业强基工程”,持续提升技术创新能力和自主可控能力,加快突破关键零部件核心技术,构建全生命周期价值最大化的竞争新优势。

目前,北重集团加快自主品牌建设,着力塑造“北方重工”品牌国际影响力,体系化推动民品国际化经营高质量发展,为打造主业突出、技术领先、数字强企、健康发展的新北重提供有力支撑。

“AI+ 众包”模式 引领消费品零售终端监测模式数字化变革

——专访深蔚科技 CEO 宋翼

■ 闫旭 张楠

对线下消费品零售行业而言,零售终端的执行效果,直接影响着销售业绩和零售商的运营。尤其是在互联网、电子商务、消费结构改变等因素的影响下,传统零售行业发生了翻天覆地的变化,而这更要求零售商对终端执行数据变化有精准的把控。在许多终端监测服务商都感受到科技对线下零售带来的冲击时,有人却从中发现了新的机遇,并以“借力打力”的方式为零售终端监测开创了全新的局面,他就是宋翼——“AI+众包”零售终端执行数字化监测第一人。

创业与发现

一直以来,宋翼都是一个创业型的人。“大学时,我学的是自动化专业。工作后,我坚持创业,可以说不在创业,就在创业的路上。”宋翼对记者表示,当然,创业的过程总是充满艰辛的,宋翼的坚持一直以来也得到了家人的全力支持,让他能够在这条道路上安心地大步前行。就是在这样不断创业的过程中,他发现了零售终端监测这个市场的商机。



●深蔚科技 CEO 宋翼

在创业间隙,宋翼曾供职于一家大型商业调查公司,在工作过程中,体会到了这一行业的诸多痛点。传统的零售终端监测,是以类

似于商业调研的形式存在。有终端监测需求的零售品牌,为了节约自己独立组建调研团队高昂的人力成本,往往会委托第三方商业调查公司,对零售终端的执行情况进行调查。而第三方商业调查公司,在实际运营中会采用逐级分包的形式,带来诸多难以解决的矛盾。比如,费用上,中间商逐级扣款,无形中增加了委托方的负担;同时,由于总包公司对于基层调查员的能力和不能掌控,因此调查结果准确性和可信性,也存在疑问;再者,基层调查员的基本利益得不到保障,调查费用的结算周期短则 3 个月,长则半年甚至以上。

在发现市场调查行业痛点的同时,宋翼也在不停思考可用什么样的办法来解决这个问题。零售品牌和基层调查员之间,明明互相需要,却因为种种中间环节无法高效地传达需求并解决需求。如果去掉繁杂的中间商分包环节,这个行业会发生什么样的变化?

彼时,滴滴打车、美团外卖等众包平台在国内逐渐兴起,让宋翼眼前一亮:如果能将众包理念运用到零售终端监测中,那么中间商逐级分包的问题或许就迎刃而解了。宋翼敏

锐地捕捉到了可能改变整个零售终端监测行业命运的切入点,在 2016 年成立了上海深蔚科技有限公司,专注打造数字化终端执行监测一站式解决方案。

AI 与众包

借自身对零售终端监测行业的深度洞察,以及对众包理念的独到理解,宋翼开始着力打造行业内首个数字化终端监测模式。在他的原创构想中,零售商作为上游客户,可以通过数字化平台发送终端监测需求,然后系统直接派送给平台上的基层调查员。在调查员进行终端监测的过程中,数据直接传回企业平台,高效便捷,实现去中间商化。宋翼很快带领团队原创了理查德 APP,作为实现宋翼数字化终端监测模式的软件平台。

通过这样的数字化平台,把城镇各个角落的调查员聚集起来,简化了逐级分包的繁琐过程,解决了数据信息反馈不及时、不准确等问题,零售商直接一键就可以把任务下达到每一个终端的调查员身上,终端执行数据采集的效率大大提高。 [下转 P2]

双汇熟食 SHUANGHUI DELI

三重卤,更入味

挑战巅峰 冰山时代 天然矿泉水

中国登山队 荣誉之选

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



广告

广告