

乘“一带一路”东风

北重集团:锻造“中国制造”“走出去”硬实力

共建“一带一路”倡议自2013年提出至今,北重集团主动作为,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,促进特种钢、矿用车产品向价值链的设计和服务两端延伸,破局传统销售模式桎梏,适应国际国内双循环的经济发展新变化。

从“闻市场”到“创市场”, 高端厚壁无缝钢管国际化之路 越走越宽广

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。在国家停建或缓解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,奋力而出,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。

开放的环境、领先的技术、优势的品牌、强大的实力,使北重特钢业务融入到中国电建、中国能建、中机设备等知名工程公司海外电站项目产业链,参与“一带一路”建设,高端厚壁无缝钢管替代欧美传统供应商产品,成功应用于巴基斯坦、伊拉克、阿联酋、巴林、土耳其、印

度、孟加拉国、印度尼西亚、津巴布韦等国家“一带一路”重大项目,备受海外同行关注,彰显“中国制造”硬实力。

创新是企业发展的源泉,只有夯实“制造”根基,占领“智造”前沿,企业才能勇立潮头。公司通过不断推进技术创新和工艺改进,P91、P92、WB36等高品质厚壁无缝钢管产品相继挤压成功,特别是P91、P92钢管被广泛应用于国内超临界和超超临界火电机组的四大管道以及冶金、煤化工等领域,完全替代进口,为用户提供最优质产品,用全球质量体系满足用户需求,成为积极响应“一带一路”倡议的央企代表。

借助“一带一路”东风,2018年公司成功中标中国机械设备工程股份有限公司(CMEC)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,实现了P92厚壁无缝钢管的首次出口。2019年,成功中标中国电建伊拉克鲁迈拉电站高温管道项目,此次项目的中标,是北重集团特种钢产品海外市场开发的阶段性成果,也是国家工信部“中国制造2025”强基工程在北重集团的又一落地项目。这一年,公司还相继中标巴基斯坦拉卡燃煤电站项目、印度鼓达项目燃煤电站、迪拜铝厂燃机项目,年实现海外订单超2亿元。

2020年,公司特钢产品继续在共建“一带一路”沿线国家中寻求新的机遇,相继成功签订津巴布韦旺吉燃煤电站项目、井河原印度重工项目、巴林阿杜1500MW燃机项目。

2021年,公司相继中标孟加拉博杜阿卡利2x660MW燃煤项目、玛格丽特589.75MW燃机项目和孟加拉博杜阿卡利2x660MW项目锅炉管项目。

多年来,北重集团特钢产品坚持走“高、精、特、优”发展之路,借力“一带一路”倡议走出国门,书写了从“闻市场”到“创市场”的精彩篇章。

坚持智能化定制化发展方向, 打造矿车品牌国际化前沿阵地

自“一带一路”倡议实施以来,数百台北重集团北方股份矿车驰骋于海外市场,凭借独树一帜的产品优势实力圈粉。

作为国内矿用车的领军企业,多年来,北方股份积极顺应经济全球化趋势,不断强化创新驱动,满足矿山客户定制化需求,全面打造智能化、定制化矿用车产品,打造全球性价比最优矿用车,让全球矿山用户享受到全球一体化带来的红利。

2016年,在纳米比亚湖山铀矿考察的纳米比亚总理莎拉·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”的北方股份积极贯彻落实“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



● 北方股份矿车生产一线

前沿阵地。

北方股份公司深耕印尼市场17年,矿车保有量超过300台,通过创新商业模式,与海外代理商打造核心市场全产业链和全生命周期的销售服务平台。通过对当地适应性工况的持续考察和调研,对产品的不断更新改进,以实实在在的诚意赢得海外用户的信任。

2021年,北方股份继续加大国际化市场开拓力度,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,积极应对国际主要竞争对手,实现“弯道超车”。

2021年11月,北方股份公司在全球设立的第一家合资公司--澳瑞北重矿业公司正式成立,国际化经营实现“真正第一步”。通过“合

资+产能输出”构建国际化经营新模式,北方股份公司通过借船出海、借路出海、借势出海、融资出海等的商业模式可以快速打开市场。

沿着“一带一路”和“国际产能合作”路线图,从2013年到2022年十年间,矿用车产品国际市场拓展至澳大利亚、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”上演绎了精彩的北重故事,打造了一张闪亮的“中国名片”。

未来,北方股份将持续致力于研制全球性价比最优矿用车,坚持为全球用户提供智能化、定制化的产品和服务,为全球用户提供全生命周期运行成本最低的矿车和矿山运输系统解决方案,为中国制造走向全球贡献担当和力量!

(马兰)

常静: 纵横在时尚电商领域的巾帼女将

■ 吴旭忠

伴随着互联网技术的更新迭代,消费人群的曰新月异,产品的销售渠道也瞬息万变。在传统电商渠道如京东、天猫、拼多多继续引领市场的同时,抖音、小红书等电商渠道也迅速崛起。这种全新的变化给诸多品牌提供了众多机遇,也带来了巨大的挑战。

朗姿股份有限公司是中国国内第一家高端女装上市公司,以女性时尚产业为基础,依托资本、渠道、客户、人才优势及强大的市场影响力,拓展绿色婴童、医疗美容、化妆品等时尚相关产业的知名企业。一直以来,朗姿非常重视线上电商渠道建设,希望与传统渠道互补互换,双向驱动提升品牌知名度和影响力。常静,朗姿股份有限公司时尚版块总裁、电商事业部的总经理,在她的带领下,电商事业部从最早的20人发展成为拥有150人的核心部门,业绩规模从千万级别增长10倍达到5亿,跃升为中国重要电商平台的头部品牌。

短短几年间,电商事业部取得如此丰硕成果,这与常静推行的一系列得力措施分不开。首先,她开展组织架构建设,着力布局产品研发,通过成立欧洲设计团队,保证产品的时尚水平始终处于世界一流水平。她大刀阔斧的建立团队竞争机制与末位淘汰机制,并通过竞争、员工的价值观重塑、创新等管理策略来保证团队的效率与活力,进而提升整个团队的综合实力。其次,她积极推动供应链优化与培养智能化工厂。一方面与顶级供应商开展合作,一方面利用自身的IT技术帮助长期战略合作的工厂实现智能化升级,保证供应链的优化提升。除此之外,她在渠道布局方面也是颇有建树。不仅快速实现抖音渠道的布局,还紧跟电商平台的数字化转型潮流,增强团队的数字化运营能力,为客户营造全方位的购物场景。

最值得一提的是,常静制定了CRM体系营销策略,并大力推动企业在时尚领域的数据化和智能化建设。常静指出,CRM体系营销策略是指根据客户的不同属性,制定针对性的营销策略。在CRM体系中,她构建RFM模型客户分层,将客户分为流失、沉默、挽留、高潜、稳定等五大类型。针对流失客户采取大力度折扣的策略,针对稳定客户则采取更具粘性的新品推送、定期回访、年度回馈礼、老带新折扣等策略。不同的策略取得了卓越的效果,也为提升顶层客户比例奠定了重要基础。与此同时,常静积极推动时尚板块构筑数智化实施路径。她将整条路径分成三步,从2021年的规范业务、搭建体系,到2022年的数字生产、精准运营,再到2023年的人工智能、全面赋能。这条路径其实就是将数字化技术与企业的各个部门完美融合,盘活从上游需求、中游生产、下游客户开拓,最大程度提升企业的整体运营效率与发展潜力。

作为时尚板块总裁,常静借助线上运营年轻品牌,扩大线上品牌推广力度等精细化的营销策略,品牌的知名度与影响力迅速提升,同时获得极高的客户满意度。未来常静将带领团队继续深耕时尚领域,勠力同心,求实创新,开创属于朗姿股份的新天地!

“智”造有“数”企业扩“路”

工业企业发力布局智能制造

“成本降下去、效率提上来”,数字化、智能化正在改变着中国制造的面貌。近来,智能制造产业项目正加快建设步伐,一批智能工厂、无人车间不断涌现。

记者在多地调研了解到,广大制造业企业正积极运用5G、数字孪生、工业机器人等新技术新产品,念好“转型经”,激发企业发展内生动力。

“成本降下去、效率提上来”

在微网优联科技(成都)有限公司1.2万平方米的5G智慧工厂里,自动贴片机、自动光学检测仪、机械臂24小时不间断运行,每天有6万台网络通讯设备在这里下线。

6月16日,微网优联5G全连接工厂自动化产线启动试运行。“通信终端产品的生产高度标准化、精细化,拥有更高的生产效率,意味着在行业内占据更多市场份额。”公司制造中心总经理黄春生告诉记者,现在生产效率比传统工艺提升了40%,产品质检准确率提升至95%以上,产线布线成本降低100余万元。

“成本降下去、效率提上来,企业有更多的能力开辟新市场空间。”黄春生说,公司目前联合中国移动投资5000万元建设5G全连接工厂,二期项目有望于9月正式投产,一台网络通信终端产品从上料到出货仅15分钟便可完成。

记者了解到,不少工业企业正紧抓新一轮技术变革的机遇,升级新技术、建设数字化生产线,在转型升级中积蓄发展优势。

工信部数据显示,截至今年3月,我国已建成2100多个高水平的数字化车间和智能工厂,其中209个是示范标杆工厂。“我们对这209家企业做过智能化改造前后的成效分析,发现改造以后,这些工厂的产品研发周期缩短了20.7%,生产效率提升了34.8%,产品的不良品率降低了27.4%,碳排放减少了21.2%。”工信部部长辛国斌介绍。

北京交通大学中国高端制造业研究中心执行主任朱明皓表示,通过智能制造投资布局,企业不仅提高生产效率,持续改善产品品质,还将带动新技术、新装备快速发展,催生新的产业形态。

数字化向全产业链加速延伸

随着提质增效降本效果不断显现,数字化智能化改造也正向企业生产全链条延伸。

记者在位于上海市松江经开区的上海诺雅克电气有限公司的高端电器智能工厂看到,从物料“走上”生产线,到产品“走进”成品库,一台低压电器产品的智能化无人生产一气呵成。

“辅以5G、工业互联网等新技术应用,工

厂每8小时产量从约60台提升至100台,下线合格率达到100%,并实现全部产品可追溯。”诺雅克市场部负责人告诉记者,目前企业正在将数字化应用向生产全产业链延伸,今年智能工厂还将启动二期工程建设,届时上料、装备、包装等生产流程将全面实现自动化。

上海市松江经开区党工委副书记顾文磊说,经开区正积极开展工业互联网基础设施建设、5G网络布点等,围绕中电信息港、腾讯云等项目,启动创建数字化创新产业园,带动产业链上下游企业加“数”前行。

从产品设计、原材料管理,到产品加工、物流运输……越来越多的制造业企业将数字化智能化嵌入生产管理全链条。

以工业互联网的运用为例,中国信息通信研究院院长余晓晖表示,工业互联网应用深度已经从生产辅助环节的信息化向核心生产环节的数据分析优化拓展。

“目前工业互联网在视觉质检、智能仓储、质量追溯、智能排产、精益生产等8个场景中的应用占比超过50%,在优化工艺、设备故障诊断与预测等建模分析类场景的使用占比大幅提升,范围从龙头企业向全行业覆盖。”余晓晖说。

开展多层次应用推广

与企业加快数字化智能化发展相辅相成

的是智能制造装备、工业软件等关键产品的供给能力不断增强。

从工业机器人、工业软件的增长趋势可见一斑。据国际机器人联合会2022年统计数据,自2013年起,中国已连续9年成为全球最大的工业机器人市场,占全球机器人市场份额已达51.9%。工信部数据显示,今年1月至5月,工业软件产品收入同比增长13.1%。

根据《“十四五”智能制造发展规划》部署,到2025年,70%的规模以上制造业企业基本实现数字化网络化,建成500个以上引领行业发展的智能制造示范工厂,智能制造装备和工业软件市场满足率分别超过70%和50%。

工信部表示,下一步将研究制定促进装备数字化发展的政策措施,以智能装备创新,支撑数字中国建设。同时,加快融合型技术创新突破,加大复杂设计、先进工艺等制造技术攻关,加快5G、工业互联网等规模化部署和应用。

“我们将开展多层次的应用推广。”工信部相关负责人表示,将面向重点行业,打造一批世界级智能工厂和智慧供应链。面向中小企业,大规模推广工艺优化、精益管理和流程再造等针对性解决方案,以智能化重塑制造业产业模式和企业形态。

(郭倩 李力可 龚雯)

李君: 计算机与金融的桥梁,领航金融科技的未来

追求卓越是李君女士一生的标签,从对计算机的热爱,到工商管理的深造,再到今天金融科技领域的开创与领导,每一步都是对自身潜力的挖掘,对未知的勇敢探索。

李君女士的学术生涯始于计算机科学与技术专业的本科学习,这一时期的研究和学习为她后续的发展奠定了坚实的基础。在专业课程中,她了解并深入研究了编程语言、算法设计、数据结构、操作系统和网络等基础领域,这为她提供了全面且深入的计算机科学知识,尤其是对于数据的理解和分析,为她在未来的金融科技领域工作打下了坚实的基础。

在她眼中,计算机不仅仅是一个用于处理信息的工具,更是人类与未知世界的桥梁。随着科技的发展,计算机已经成为我们解决复杂问题、发现新知识的关键工具。这种理念在她后续的学术和职业生涯中发挥了关键作用。步入工商管理的硕士研究生阶段,李君女士开始将计算机科学与商业运作相结合的理念付诸实践。她不断尝试找到这两个领域之间的交汇点,比如使用数据分析来优化商业决策,或者利用人工智能技术来提高商业运作的效率。她的尝试证明,即使是看似不相干的领域,也有可能实现深度融合和共享。完成学业后,李君女士将视线转向了更为复杂而富有挑战性的金融科技领域。

在这个领域中,她希望通过将计算机科学与金融业务相结合,推动金融业的创新和发展。她利用自己的专业知识和技能,成功开发了《基于大数据挖掘助力的金融市场预测系统V1.0》和《基于人工智能强化的金融风险管理系统V1.0》。这两个系统在金融行业中产生



● 李君

深远的影响。前者利用大数据挖掘技术对金融市场进行预测,提供了更准确的市场动态预测,帮助投资者做出更明智的决策。后者则采用人工智能技术进行金融风险管理,以防止和降低潜在的金融风险。这两个系统的成功实现,不仅证明了李君女士的才华和专业能力,也为金融科技领域的发展开辟了新的路径。

李君女士的职业生涯堪称一部充满激情的跨学科之旅的赞歌。作为一个学术界和工业界的跨界精英,她的工作展现了深厚的计算机科学与技术背景和对工商管理独特理解的完美融合。她的职业生涯凸显了学术界与工业界之间的密切联系,展示了跨学科学习的重要性。在她的计算机科学与技术专业背景的支撑下,她对于计算机科学以及现代科技的理解无比深刻。她的技术洞见以及对于信息科技的深度认知使得她能够抓住科技发展的趋势,并将其应用到实际的商业场景中。这也让她在金融科技领域的探索之路上独树一帜,富有创新性与前瞻性。而她在工商管理领域的学习,使她不仅理解技术的运作机制,还明白如何将这些技术有效地融入商业运作中,为企业和金融机构带来效率提升和价值最大化。这种独特的背景和理解让她在金融科技领域拥有独特的竞争优势,能够在数据驱动的新时代中帮助金融行业实现转型。李君女士倡导深入研究和利用大数据和人工智能技术,以提升金融行业的决策能力和运作效率。她认为,在金融领域,大数据和人工智能将是未来的核心驱动力,可以助力金融机构更好地进行风险管理,提升服

务效率,深化客户理解,甚至开创新的商业模式。然而,她也深知数据的安全性和隐私性的重要性。在这个信息爆炸的时代,如何确保数据的安全性和隐私性,已经成为一项重要的社会责任。因此,她始终强调在追求技术进步和商业价值的同时,必须确保数据使用的合法性和道德性。这也是她在研究和实践过程中一直坚持的原则,她希望通过自己的努力,为构建一个更安全、更公正的数字金融世界贡献力量。

对待科技进步带来的挑战,李君女士倡导以积极的态度应对。她强调,发展新技术的同时,必须注重道德和社会影响评估,以人为本,让科技真正服务于社会。对于未来,李君女士有着远大的愿景,她期待将人工智能与金融科技的融合推向新的高度。她坚信,尽管当前的人工智能技术已经具备强大的数据分析能力,但要提供更具预见性的决策支持,还需要进一步研究。无论是过去,现在,还是未来,李君女士始终在为金融科技领域的进步而奋斗,她的故事让我们看到了科技与金融融合的无限可能,并激发了我们对未来的热切期待。我们有理由相信,在李君女士的引领和推动下,金融科技领域将迎来更加繁荣和发展的未来。

(文浩源)