

中国首个五星 5G 工厂建设完成

记者 2 日从中国信息通信研究院获悉,中国国内首个五星 5G 工厂——中兴通讯南京智能滨江 5G 工厂(下称“滨江工厂”)建设完成,成为 5G 技术与电子设备制造业深度融合与全面应用的新标杆。

2022 年 8 月 25 日,中国工信部印发《5G 全连接工厂建设指南》。2023 年 12 月,中国信通院正式启动 5G 工厂认证工作,提出“用 5G 制造 5G”的滨江工厂,成为第一家通过五星认证的 5G 工厂。

据介绍,滨江工厂内 5G 网络覆盖率达到 100%,在远程设备操控等对 5G 网络性能要求较高的场景下,积极探索 5G 专频专网建设方案。工厂现场装备的联网率超过 97%,关键装备联网率实现 100%,其中 5G 联网率高达 89.3%,无线设备均已实现 5G 化。在研发设计、生产制造、检测监测、仓储物流、运营管理等全流程强化 5G 技术应用,“5G+工业互联网”场景建设已覆盖工信部发布的 20 个典型应用场景。

在 5G 工厂建设的牵引带动下,滨江工厂的自动化效率、工艺优化水平、精益生产规模显著提升,加之市场需求的拉动,工厂总产值增长了 41%,人均产值提升了 81%,交货周期从 20 天缩短至 14 天,碳排放量降低了 29%,单台产品能耗降低了 19%。

目前中国 5G 工厂建设数量近 3000 个。5G 工厂建设充分展示了 5G 技术在提升生产效率、降低运营成本、推动绿色发展方面的潜力,既代表了中国制造业数字化转型的方向,也为全球“5G+工业互联网”发展提供了中国方案。

(刘育英)



山东能源蒋庄煤矿以“质”取胜 打造“蒋庄煤”品牌

近日,笔者从山东能源枣矿集团蒋庄煤矿了解到,今年 1—7 月份该矿共完成商品煤销量 85.47 万吨,超集团公司计划 6.57 万吨。精煤完成销量 71.94 万吨,超集团公司计划 2.34 万吨,矿井盈利能力持续提升。

为何“蒋庄煤”如此畅销?该矿又是怎样做到的呢?

“保煤质就是保饭碗,我们坚持精采细采,不断加强煤质管理,以优质的煤炭质量创‘蒋庄煤’品牌,以‘蒋庄煤’品牌赢得市场,确保矿井精煤销量和效益稳定。”该矿矿长王成说。

面对日益严峻的煤炭市场形势,蒋庄煤矿源头与龙头齐抓共管,不断强化煤质管理,抓好细节,科学管理,树立“以质保市、以质提效、以质取胜”的理念,实现了由“以量获利”向“以质取胜”转变,确保生产任务和经济效益同步增长。

该矿从源头上抓煤质,通过实施井下过断层预分析、合理控制采高、强化煤矸分离等措施,减少矸石量。注重精采细采、合理配采,科学把控生产节奏,保证煤质稳定、源头稳量。同时根据煤层赋存条件及煤质指标,科学调整采场接续,动态监控井下各工作面煤质情况,确保入洗原煤质量稳定。

该矿调度室每周通报一次煤质情况,对矸石、铁器等进入煤流系统情况进行分析追责,让制造问题的单位“红脸出汗”,动态保障煤质成效。同时,采取分提、分储、分运等方式,加强对地面洗选加工的煤质管理,注重细节管控,如彻底清扫车皮再进行装车等,严把了发运前的最后一道关口。

该矿强化“质量是市场最好的推销员”共识,煤质中心创新煤质年、月、周预测预报制度,对井下煤质实行年度预报、月度预报、周预报及商品煤检测化验质量实行日报制。对矿井毛煤、洗煤生产过程中各中间环节和最终产品的质量检测以及外运商品煤各批次质量指标的检验进行上报。通过准确预测预报工作面毛煤质量,确保入洗原煤质量稳定提供保证。自该矿构建“一厚一薄一充煤”的生产新格局以来,面对高硫气肥精煤这一煤种,该矿是怎样将“薄煤层”卖出“厚煤价”的?

据该矿煤炭运销中心主任张继坤介绍,他们通过煤质分析,了解到吉氏流动度可以评估炼焦煤的结焦性能,对于生产高质量的焦炭至关重要,吉氏流动度是钢厂采购煤的一项关键指标。通过多次小焦炉实验,最终验证矿井高硫气肥精煤吉氏流动度数值达到 10 万,从而找到了产品的“亮点”与“卖点”。

张继坤告诉笔者,当前,高硫气肥精煤市场客户价格为 1170 元/吨,蒋庄售价为 1200 元/吨,高出市场用户 30 元/吨。在煤炭市场下行的态势下,高硫气肥精煤成为该矿的“明星产品”。截至 8 月 20 日,高硫气肥精煤累计销量达 11.43 万吨。

与此同时,该矿加强对出矿商品煤的质量管理,实行车车采样,及时准确提供化验数据,确保商品煤灰分、水分、发热量等达标;加大对储存装车环节现场监督的检查,抽查车皮清扫情况和车皮的补漏用品,防止装车时混入杂物,严把最后一道关,使商品煤销售做到质级相符,确保商品煤出矿合格率 100%。

(李平)

智慧衣橱、环保时装:从展会看服装业向“新”力

■ 张辛欣

AI 自动制版、软件智能搭配、生物纤维应用于服装制造……在近日于上海举行的 2024 中国国际服装服饰博览会(秋季)上,集合创新成果、流行趋势的新产品、新应用让人眼前一亮。

商业品牌、制造品牌、区域品牌的展商达 800 多家,超过 20 个产业集群/市场组团参展,2024 中国国际服装服饰博览会(秋季)不仅成为促进供需对接、技术交流和贸易发展的重要平台,也传递出服装业发展新态势。

“链”上有新意 智能技术全方位融入

扫描设计师图稿、调整参数,系统就可自动制版,将“平面图纸”转为“立体制造”——在 AI 服装设计软件“画衣衣”展台,设计手稿与制造图纸“无缝”衔接的体验,引发了许多服装设计师、制造商的兴趣。

制版是服装制造的一个关键环节,它不仅是简单的尺寸转换,更要平衡外观美观和穿着舒适,综合考虑人体工学、面料等多个方面。“画衣衣”展台工作人员告诉记者,企业尝试用人工智能赋能制版环节,通过大数据和算法,将在线设计转化为实际样衣,简化了设计研发流程,提高了生产效率。

自动制版、智慧搭配、数字化营销……在展会上走一圈,“智能”气息扑面而来。

一些服装生产商推出共享工厂等新业态,有的展商通过数字化产品、服务和工业互联网赋能业务模式变革;云采购、云仓储、云调度……有关数字化智能化的应用不断拓展。

销售端加速线上线下融合,更加体现智



能特征。展会上,展商加大对直播电商的布局,自助式服装店、无人服装店的实践应运而生。杭州茶芙巷品牌管理有限公司董事长卓连成说,通过融合“网红店+仓储式服装店+自媒体”的创新模式,品牌实现流量的快速增长。

“绿”字拓空间 积蓄可持续发展新动能

玉米与服装,二者听上去似乎并不相关,却在绿色转型的大潮下“走”到一起;将玉米进行纤维提取、生产、应用,纺成纱线制作衣服,不仅具备可降解功能,也更加抑菌、亲肤。

展会上,玉米纤维面料走入大众视野,代表着绿色、低碳生产方式和生活方式的服装同样成为亮点,传递绿色时尚风向标。

在可持续创新专区,一排排用回收面料做成的系列潮服引人关注。这些“衣再造”“吊旗再生包”系列是将废旧衣服、展会吊旗回收利用再创作的产品,以实物展示服装业绿色转型新理念、新技术。

户外运动等健康生活方式,带火了功能性面料与服装。

国内羊绒大衣制造企业昆山昭荣华裕服装有限公司在展会上推出户外运动型双面手工大衣系列,通过科技创新增强了面料的防水、耐磨和保暖性能,拓宽了使用场景。“我们

“央采会”:辽企与央企现场对接 53 个项目



融入全球国际产业链供应链价值链;辽宁控股(集团)有限责任公司(辽宁省国有企业“两新”供需平台)、辽宁省贸促会“投资辽宁”平台等 14 家贸易投资、金融保险、商事法律、知识产权、货运物流、能源科技相关的辽宁省贸

促会合作单位、辽宁省贸促会有关行业支会和驻外代表处、辽宁省国际商会会员企业等现场为参会企业提供咨询服务。

采购商是所有展会的生命之源,优质采购商是工业类 B2B 展会的稀缺资源。中央企

财务管理与企业业务支持的领航者——詹立的职业生涯访谈

在这个变幻莫测的商业世界里,少有人能够在财务管理与企业业务支持的道路上不断攀升,最终站在巅峰。詹立,这位当代财务领域的杰出经理人,正是这样一位不断突破自我、在全球 500 强企业中积累丰厚经验的专家。从他的职业起点到如今的顶级管理岗位,詹立不仅见证了财务管理的演变,更在一次次的职业挑战中深化了对财务的理解与运用。

初露锋芒:雅芳中国的财务探索

1999 年,詹立从浙江工商大学会计学专业毕业,带着对财务的无限热情进入了雅芳中国,开启了他的职业生涯。雅芳是当时中国市场上炙手可热的跨国公司,詹立迅速融入了这个充满挑战的环境,担任财务规划与报告经理,并随后晋升为信贷控制经理。在这个过程中,他不仅确保了财务报告的精确性及及时性,更在信贷管理上表现出卓越的才干。他修订了信贷政策,成功将坏账比率大幅降低至 0.07%,在销售和应收账款增长 40%的情况下仍保持稳定。这段经历让詹立初次感受到财务管理对企业发展的深远影响,并为他未来的职业生涯奠定了坚实的基础。

深入财务 BP 角色:欧莱雅与施华洛世奇的卓越表现

随着职业的不断进阶,詹立在财务管理

的道路上迈出了更大的步伐。加入欧莱雅后,他开始深入理解财务 BP(Business Partner)的角色,学会如何通过数据分析识别业务中的机会与风险,并为公司高层决策提供关键支持。在欧莱雅,詹立通过分析财务数据,不仅帮助公司发现了多个潜在的市场机会,还在应对市场风险时展现出果敢的决策力,使企业在竞争激烈的市场中占据有利位置。“在我心中,每个数字背后都蕴藏着故事。”詹立的目光中透出一一种对数字的深刻理解与尊重。

在施华洛世奇,詹立的财务 BP 角色更为成熟。他深刻理解到,财务不仅是企业的“守门员”,更是业务发展的“推动者”。通过与各部门的紧密合作,他帮助公司优化了资源配置,提升了运营效率,并为公司在全球市场中的扩展提供了有力的财务支持。这段经历极大地丰富了詹立在跨国企业中的实战经验,并加深了他对财务管理的系统性理解。

从增长到变革:上海家化与 Beukay 集团的跨越式发展

2017 年,詹立加入了历史悠久的上海家化,担任集团财务总监。在这里,他不仅组建了强大的财务控制团队,还参与了公司的增长战略制定。在他的领导下,公司实现了双位数的增长,利润率提升了 2%。詹立还通过精细化的财务管理,为公司的海外扩展奠定了基础,特别是在收购 Maybourn UK 后,他成功推动了海外子公司业绩的提升。

在 Beukay 集团,詹立迎来了更大的挑战与机遇。作为财务副总裁,他面对全球经济环

境的快速变化,主导了财务团队的重组,设立了高效的共享服务中心,并增强了财务规划与分析的支持力度。在他的带领下,财务团队精简了 15% 的人员编制,同时大幅提升了工作效率。他还成功推动了公司获取高科技企业认证,降低了所得税率,为企业的长远发展奠定了坚实的财务基础。

在全面掌管财务工作之后,詹立更深刻地体会到财务在企业内的角色拥有的双重身份,既是业务伙伴又是内控把关人。作为业务伙伴,为实现共同的战略目标,詹立很尽心地为业务排忧解难,采用务实而不死板的方法为业务团队解决问题。但是对于前线业务的一些不合理的擦边球行为,詹立又旗帜鲜明地坚守财务内控的流程和制度,使得公司总体承受的风险在可控范围内。如何能坚持原则又得到业务团队的信任和认可,詹立说,多年的财务管理经验和坦诚的待人处事态度是他的底气。

巅峰之作:上海乐高乐园的全方位业务支持

2021 年,詹立的职业生涯达到新的巅峰,他加入了全球第二大旅游景点运营商默林娱乐集团,担任上海乐高乐园管理有限公司的业务支持总监。在这个全新的领域中,詹立展现了他一贯的战略远见和卓越的领导力。他带领团队从乐园的筹备阶段开始,细致入微地打造了覆盖财务、信息技术和采购等多个领域的支持体系,以确保乐园将来的顺利运

将在新技术、新模式上持续探索,打造可持续发展的新动能。”企业总经理陆大荣说。

据悉,工业和信息化部将进一步鼓励开发应用节能降耗关键技术和绿色低碳产品。中国服装协会将推进可持续时尚的践行,推动构建负责任的产业生态体系、绿色供应链体系。

共筑生态圈 不断增强产业韧性

浙江三门冲锋衣集群、广州新塘牛仔服装市场、内蒙古呼和浩特羊绒区域品牌……产业集群、商贸市场、区域品牌“抱团”参展成为展会的一个特色。

集群有“制造力”,市场有“风向标”。中国纺织工业联合会有关负责人表示,以产业集群联合参展,将上下游动向有机传导,将进一步增强整个链条协同创新、协同发展的效率。

形成生态圈合力,挖掘市场潜力。搭建平台,将面料创新与服装设计紧密结合;集中发布流行趋势,共享资讯资源;邀请国内外买手,开展有针对性的商贸对接……展会推动供需对接的一系列举措,是业界努力开拓市场的真实写照。

值得一提的是,华艺帽业、杭丝悦等国内配饰鞋包领域的品牌、供应商参展。从服装延伸到配饰、面料辅料,展会整合资源,推动各环节企业围绕美好生活需要拓展新需求、捕捉新商机。

“我们将以产业优势、区域优势打通品牌供应链,创造价值共赢链,从文化、产品、市场多角度联动,推动产业高质量发展。”中国纺织工业联合会有关负责人说。

(据新华社)

业及其下属公司实力雄厚,对工业装备的需求巨大。“央采会”是将中央企业及其所属公司对工业装备的巨大需求引向辽宁,实现央企需求与辽宁装备制造产能对接,推动央企力量参与辽宁全面振兴全方位振兴的重要举措。

辽宁省贸促会自 2020 年起,与中国机电产品进出口商会和沈阳市人民政府在中国国际装备制造业博览会期间共同主办“央采会”;2021 年起与“央采会”同时举办“‘一带一路’国家采购对接会”,两场采购对接会合称“双采会”。2024 年“双采会”之一的“‘一带一路’国家采购对接会”于 9 月 1 日上午举办,邀请到 101 家“一带一路”国家等采购商现场对接洽谈。2024 年双采会共有 184 家次辽宁企业参与对接,达成意向合作项目 113 个,意向成交额 12.09 亿元。“双采会”举办至今累计已有 640 家次辽宁企业参与对接洽谈,达成意向合作项目 325 个,意向成交额 38.56 亿元。

会后,辽宁参会企业纷纷表示,通过此次对接会,与央企签下了订单、建立了联系,更进一步了解了央企需求,为与央企在多项领域实现务实合作奠定了基础。

(李昞)

营和游客的完美体验。

“每一个细节都决定着最终的体验。”詹立笃定地说道。他深知,在这样一个大型项目中,任何一个环节的失误都可能影响整体的成功。因此,他不遗余力地确保每个环节都运转流畅,为上海乐高乐园度假区的成功开业筹备提供了坚实的保障。

人是决定项目能否成功的最重要因素之一。在长达二十多年的工作中詹立对此深有体会,因此他非常重视对财务团队的培养。他对刚毕业的年轻人说,没有愚蠢的问题,不懂就问,还是不懂问第二次。很少人能够听一次就明白并理解背后的逻辑,所以问第二次并不丢人。但是尽量避免问第三次和第四次。因为真诚的态度和对后辈的提携,詹立也深受财务团队的尊敬和爱戴。

结语:不懈追求的财务管理传奇

回顾自己二十多年的职业生涯,詹立坚定地表示:“无论未来有多么多变与复杂,我都会一如既往地以饱满的热情与坚定的信念,迎接每一个新的挑战,并为企业创造更大的价值。”这种不懈的追求与坚韧的毅力,正是他在财务管理与企业业务支持领域中不断取得卓越成就的源泉。

詹立,这位当代财务管理界的成功人物,不仅在过往的每一个岗位上创造了令人瞩目的成绩,更用他的专业与智慧,书写了跨国企业财务管理的新篇章。

(吴丽)