

# 企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

今日 8 版 第 173 期 总第 9216 期 企业家日报社出版 值班副总编辑:肖方林 全年定价:450 元 零售价:2.00 元

2018 年 8 月 23 日 星期四 戊戌年 七月十三

## 新闻简讯 | News bulletin

### 中国十九冶两项海外工程荣膺冶金优质工程奖

8 月 20 日,中国十九冶集团收到通知,在刚刚结束的 2018 年度全国冶金行业优质工程奖评选活动中,该公司承建的 MSP 公司印度尼西亚镍铁项目一期工程、三林万业印尼塔岛铁矿项目长距离胶带运输系统和选矿系统工程,双双荣膺“全国冶金行业优质工程”奖。

MSP 公司印度尼西亚镍铁项目一期工程,是 MSP 公司在印度尼西亚马鲁古省 OBI 岛上建设的年产 50 万吨回转窑矿热炉镍铁项目,分两期建设实施,其中一期建设 3×33MVA 回转窑-矿热炉镍铁生产线和 3×38MW 火力发电及配套公辅设施,于 2015 年 8 月 18 日开工建设,2017 年 1 月 15 日竣工。

三林万业印度尼西亚塔岛铁矿项目长距离胶带运输系统和选矿系统工程,印度尼西亚三林集团旗下公司三林万业(上海)企业集团(PT.SERVINDO JAYA UTAMA)投资建设,新建一座处理原矿 300 万吨/年、生产精矿 212 万吨/年的选矿厂及全长约 12 公里的管状胶带运输系统,是目前世界上唯一无检修站的最长管带输送系统,于 2016 年 1 月 18 日开工建设,2017 年 11 月 28 日竣工。(张万萍 邓芳)

### 山东省仓储协会物流标准化委员会在新星集团成立

8 月 17 日,山东省仓储与配送协会物流标准化委员会在新星集团成立。新星集团党委书记、董事局主席魏心东当选为标准化委员会主任。

据山东省商务厅有关负责人介绍,这个由研究机构、重点院校、物流企业相关专家组成的委员会,将服务于山东省物流标准化体系建设,为新时代物流行业高质量发展提供技术支撑。

近年来,山东物流标准化工作走在全国前列,新星集团牵头成立了全省标准托盘循环共用联盟,被确定为全国物流标准化重点推进企业。此次牵头成立标准化委员会,将围绕物流行业,推动相关企业建立和应用企业标准、地方标准、行业标准和国家标准,构建起相互衔接、协调配套的物流标准体系。(闫盛霆 吕允城)

### 西北油田建成首座全功能无人值守站

作为中石化智能油田试点单位的西北采油三厂,不等不靠,主动作为,8-2 计转站经过半年多的紧张建设,目前,投入正常运行,成为西北油田首座全功能无人值守站。标志着智能油田建设完成了由初级探索到技术储备、应用的过程,加快了智能区块的建设步伐。

该站集信息采集、自动选井计量、远程启停外输泵、低液位自动停泵、气体处理等功能于一体的全功能无人值守计转站。增加撬装自动选井计量装置,改变了以往的人工切换倒井,实现自动选井;将缓冲罐液位与外输泵进行变频联锁,异常情况时可以远程启停外输泵;天然气分离器的污油包进行加装远传液位计和排污的泵进行连锁,高液位自动打开电动阀和启动排污泵,低液位自动停泵;加药罐加装远传液位计,液位与加药泵连锁,实现低液位自动停泵。此外,还增加了无人值守应急功能,实现放空系统电控调节阀和自动点火。(杨向锋 赵云)



有喜庆·今世缘  
有缘 就喝 今世缘  
CCTV《等着我》独家冠名

热线电话:400 990 3393  
新闻热线:028-86637530  
投稿邮箱:cjb490@sina.com



## 管理创新带动科技创新

### 铜冠机械公司“三个转变”助推新产品研发

# 张近东解密苏宁的内在基因和最强大脑



●苏宁无人店

今年 8·18 发烧节,苏宁玩出了新高度。8 月 17 日,苏宁大型场景互联落地展“超燃星城”中,不仅有移动的风景线——苏宁最新研发的售货机器人、机器人大厨,还有承重 800Kg 的货架仍自如行走的“大力士”AGV 机器人,这些新晋的科技“网红”引得消费者赞叹不已。

8·18 期间,苏宁通过运用最前沿的科技,以求达到线上线下随时可见、随时可触的无限渠道场景,满足消费者任何时间、地点、服务的需求,实现对场景互联的有力补充。

### 28 年坚持技术创新 掌握企业“命门”

1990 年,刚创立的苏宁还只是一家不足 200 平米的店面,那时的人们应该难以将之与超级零售巨头联想在一起。苏宁作为一家民营企业,与当时风头正盛的国营企业相比,本不具备“先天”优势。然而,张近东却已敏锐地捕捉到时代的风口,那就是技术创新。

时间回溯到 1993 年夏天,那对于张近东来说是个值得纪念的时刻:苏宁空调销售突破 1 亿元大关。而由此带来的,就是售后信息量的猛增,为了做好客服管理工作,张近东的

第一个创新之举就是在空调业内建立起第一套完整的售后服务管理系统。

张近东初涉信息化、饱尝技术创新的甜头,也由此开启了苏宁走向技术“质变”之路。之后零售行业数次风云变幻,苏宁也历经数次改革转型。自始至终,张近东始终坚守的是技术创新这一核心法则,他的毅然与自信,也离不开著积已久的技术能量。

如今,大数据运营、自动化物流基地、苏宁无人店、物流无人机、客服机器人、智能家居……搭上互联网快车的苏宁,正极速狂奔。苏宁凭借着其技术创新所带来的优势,掌握了企业发展的“命门”。而张近东借助互联网打开产业的天花板,激发了更多的梦想和更大的追求。

### 技术驱动 创新“黑科技”榜上有名

“苏宁是一家零售企业,也是一家科技企业、技术企业。”苏宁控股集团董事长张近东在去年参观美国硅谷研究院时直言:“没有技术将会寸步难行”。如他所言,苏宁累积了深厚的技术实力,并且始终走在零售相关技术发展的前沿。

技术的创新离不开人才的支撑,张近东深谙这一点。为了打造科技苏宁,在人才挖掘与培养的道路上,他不遗余力。

据不完全统计,8 年多的时间里,苏宁在技术和人才方面的投入高达数百亿元。张近东相继成立了 IT、物流、金融三个研究院,目前苏宁在美国硅谷、北京、上海、南京、杭州都布局有自己的科研院,2017 年 8 月,苏宁还制定了“IT 万人计划”,全力扩容苏宁 IT 体系,通过引进成熟人才,培养顶尖高校毕业生,并联合顶尖院校、投资领军企业等方式,打造万人规模的技术团队。无论是多年来作为人才队伍扶植“隐秘兵器”的“1200 工程”,还是针对中高端科技人才“抢人”模式的“万千百”计划,都充分说明苏宁对科技人才重视已上升到了战略上的高度。

不久前,在国际权威的人脸识别公开测试 LFW 和 MegaFace 上,苏宁美国硅谷研究院训练出的人脸识别模型分别排在了第一和第三位,远超众多国内外知名科技公司。得益于张近东在人才方面提前布局这个海外研究院,正在源源不断地为苏宁智慧零售输入“黑科技”。

从今年年初苏宁携无人店、智能家居、AR 易购等智慧零售的最新成果第二次亮相 CES,

到在 CES Asia 消费展上,凭借苏宁小 Biu 音箱、无人车“卧龙一号”、智能货柜等网红黑科技吸引多家东南亚企业代表团的驻足及组团参观门店,再到以苏宁智能情景试衣镜、情感互动墙、BIU+AR Anywhere 购物等科技创新体验首次亮相全球最大设计盛会米兰设计周,纵观今年以来苏宁数次在各类国际型展览上怒刷“黑科技”的成果来看,张近东在科技人才储备上的战略正确性得以证实。优质科技人才储备不仅有“量”更有“质”,也为智慧零售进一步深入发展提供了技术人才驱动力。

### 技术和人才: 智慧零售的内在基因和最强大脑

在苏宁 2018 半年度工作会议上,张近东基于智慧零售的核心提出要致力于打造“场景互联网+智能供应链”的核心本质,他表示,大数据时代,传统渠道已无法满足用户需求,必须要全面构建起数字化的人、货、场,搭建起能够极速连接各类人群、各式场景、各个时间点、各种商品的场景互联网渠道,最大限度满足用户对空间多样性和时间即时性的需求。

基于此,科技和人才对于智慧零售的重要性不言而喻。实际上,苏宁也正依托先进科技手段,致力于为用户提供更好的消费体验。以 8 月 17 日全新亮相的苏宁新一代无人 Biu 店为例,不仅实现“全程刷脸购物”,还有无人售货机器人、颜值测试机、导购机器人、智能货柜、智能衣架、大数据分析设备、千人千面智能推荐设备等,打造无人黑科技场景,满足购物多种需求。

近年来苏宁智慧零售大开发战略也在“极速”挺进中。单从其明星业态苏宁小店和苏宁零售云来看,截至 2018 年 8 月初,苏宁小店超 1000 家,苏宁零售云店新增 1010 家。

而这些成绩背后,正如张近东所言,技术与人才,构成了苏宁智慧零售的内在基因和最强大脑。(中新社)

# 北重集团:高端制造 打造行业引领者

■ 赵馨

北重集团拥有的“3.6 万吨黑色金属垂直挤压大口径厚壁无缝钢管项目”于 2009 年正式运行后,形成了年产 2 万吨 P92 无缝钢管的生产能力,目前,无缝钢管各项技术指标均以达到国际先进水平,是国家能源局确定的国产化示范产品,现已广泛应用于国内近百台亚临界、超临界和超超临界火电机组的四大管道,彻底打破国外 P92 钢管在中国市场的垄断地位。3.6 万吨挤压机组的运行也为北重集团无缝钢管拓展市场提供了有力的支持。自 2009 年运行至今累计挤压厚壁无缝钢管 18664 支。

### 拓市场,营销是关键

2018 年,北重集团上半年经济运行向好,经营质量大幅提升、营业收入大幅增长、利润总额大幅增加,提前半年完成全年利润

指标,达到公司十年最好成绩。2018 年,北重集团特钢事业部积极转变营销思路,全方位拓展营销渠道,充分利用国家政策优势,积极推行高层营销,成功中标神话五彩湾和胜利两个超超临界项目;通过互访交流,实现了与神华超超临界项目的首次合作,取代了瓦卢瑞克、威曼高登“四大管道”产品在华能集团的地位。

作为 360 项目的见证者,兵器集团首席科学家雷旺旺介绍:“360 项目的技术突破,达到了国际先进水平,我们生产的大口径厚壁无缝钢管为电力领域服务的 P91、P92 钢管实现了国产化,在电站四大管道上实现了突破应用,在电力用高端管材实现了自主化生产,为国家做出了巨大的贡献。”

北重集团坚持以客户为中心,积极拓展市场,提升特种钢管的市场引领能力。今年,公司加强在核电、化工等领域的销售力度,借

助国产化示范项目,提高了“四大管道”客户认可度,新进入了华能北方联合电力胜利、大唐七台河等央企项目。1-6 月份,累计签订订单近 4 亿元,成功实现了客户市场多元化,高层互访效果明显,战略合作进一步深化。

### 创高产,设备做基础

今年,北重集团特钢事业部紧紧围绕“抓创新、强弱项、补短板”的发展主线,以“大总装”生产管理为总体思路,结合各车间优势,科学排产,推动事业部生产经营相纵深方向发展。尤其从生产工艺优化、设备修理改造到生产节点的管控和合同履约率的提升等方面入手,事业部狠抓挤压无缝钢管生产线产出。

2017 年 7 月开始,109 车间 150 制坯机组不断出现问题,事业部领导高度重视组织召开专题会议,成立了由事业部领导、设备部和车间相关人员的专项小组,及时商讨解决

生产和设备窄口。作为攻关组成员的 109 车间机电组组长孙浩信心满满地说:“可以说完成 150 制坯机动梁自主攻关,让技术人员积累了经验,同时也提升了信心,我们可以不再受控于外国专家。今年,我们按照制定的定修计划,按时维护设备,保证 360 设备机组能够正常运行,确保合同按时履约。”

今年 3 月份,特钢事业部利用排产阶段,利用 20 天时间对 360 挤压机组生产线进行定修,为后续生产打好基础。109 车间主任杜红强介绍:“事业部领导非常重视车间的生产状态,在 3 月份完成浙江石化合同收尾合同后,给我们足够的时间根据生产节奏进行挤压,完成了 594 支挤压钢管任务;另一个关键就是 360 生产线通过点检定修,设备的故障率非常低,为我们生产打下了非常好的基础。正是具备了各方面的条件才能完成上半年全部履约的好成绩。” [下转 P2]



纯正美国味  
来自 Smithfield.  
进口 Smithfield 猪肉原料

美式培根 美式火腿 美式香肠



引领心身健康 容拳成就梦想  
www.rongquandao.com