

中国制造新观察

首台

破解中小企业数字化转型困局

中国海油近日发布消息,在深圳东南约180公里的陆丰8-1平台,我国首台具有完全自主知识产权的海上平台燃气轮机成功“点火”,正式投入使用。

燃气轮机被誉为装备制造业“皇冠上的明珠”,是工业强国的重要标志,世界上仅有少数国家具备独立自主研制能力。对于海上油气平台来说,燃气轮机发电机组是海洋装备的“心脏”。长期以来,我国海上油气平台应用的燃气轮机发电机组一直依赖进口,面临采购周期长、购置价格高、维修保养难等问题。

中国航发燃气轮机有限公司研发中心产品设计室主任申春艳介绍,这次完成建设的7兆瓦级燃气轮机,代号为“太行7”,具有功率大、启动快、能耗低、维护简便等优点。每小时发电量超过5000千瓦时,相当于500个家庭1天的用电需求,可以满足1座海上油气平台全部生产和生活需要。与同功率燃油发电机组相比,每年可减少近8万吨二氧化碳排放。

海上油气平台在狭小的空间里需要安放密集设备,同时处于高温、高盐、高腐蚀的恶劣环境,每年夏季还将面对台风的冲击。该项目的成功建设填补了国内海上平台燃气轮机应用领域的空白。

“太行7”燃气轮机是在“太行”航空发动机基础上衍生发展的7兆瓦级轻型航改燃气轮机,已突破含“双燃料”“海洋三防”“多级压气机设计”“气冷涡轮叶片设计”在内的多项关键技术,累计形成新技术、新工艺、新材料、新规范数百项,有力支撑了燃机产业发展。

中国海油深圳分公司深水工程建设中心副总经理高爽介绍,“太行7”燃气轮机全面实现了核心零部件自主制造,也将因此产生较大的经济效益。同功率的国产机组较进口机组成本低15%,由于使用了国产标准元器件和技术服务方案,设备运维成本也将大幅下降,“中国方案”为海洋油气装备全链条自主可控和海上油气田效益开发提供了全新路径。

项目建设期间,中国海油深圳分公司与中国航发燃气轮机有限公司合作,成立高层级管理项目小组,联合高校、科研院所、终端用户、产业链上中下游近300家单位开展攻关,从成套施工图设计到机组出厂用时不到1年,从陆地安装到完成海上调试用时不到3个月。

陆丰8-1平台总监岳宗网介绍,目前,平台电力系统已成功并入陆丰油田群“新区”电网,通过一根6.3公里长的海底电缆连接至陆丰14-4平台,成为油田群的电力核心,为海上石油开采提供不竭动力。

本报记者

黄晓芳



□ 本报记者 王轶辰

在日前举行的2023全国中小企业数字化转型大会上,工业和信息化部有关负责人表示,要打造良好生态,引导大企业带动上下游中小企业链式数字化转型,持续为中小企业数字化转型注入新动能。这再次表明,数字化转型不能“孤军奋战”,还得靠“大手拉小手”,齐力破解困局。

中小企业数字化是制造业智能化转型的重点也是难点,很多企业存在“不想转”“不敢转”“不会转”的突出问题。分析其背后原因,“不想转”一般是企业认知不够,有的认为眼下还不到必须转的时候,有的认为转型投入巨大,可能得不偿失,还有的担心数字化之后企业的资产、商业秘密等数据不安全等。“不敢转”的症结主要是钱,中小企业普遍数字化基础薄弱,大企业已应用成熟的数字化方案未必适用基础千差万别、需求场景各异的中小企业,而定制化成本更加高昂,转型成本高、试错能力弱让不少中小企业对数字化望而却步。“不会转”则是能力不足,中小企业的突出特征是小,与大企业相

比,众多“没钱、没人、没技术”的中小企业转型能力弱。

要解决这“三不”难题,不能靠中小企业“孤军奋战”。实践证明,不少中小企业独自开展数字化转型,缺乏与工业互联网平台、上下游企业的联系,花费巨资打造的数据体系不能在产业链中流通,成了“信息孤岛”,无法产生价值。对量大面广的中小企业来说,数字化是提升创新能力的关键,也是实现高质量发展的必由之路。在企业争先恐后利用数字技术降本提效创新的时代,不转意味着淘汰,但单打独斗的盲目转型则可能意味着“找淘汰”。要避免这一局面,政府引导、公共平台搭建、大企业带动等至关重要。

解决“不愿转”,政府的引导和支持不可或缺。此次工信部强调要做好中小企业数字化转型城市试点工作,打造更多符合地方实际的经验和典型做法,正是要给广大中小企业找到身边熟悉的数字化转型标杆,因为“看得见”“摸得着”就更容易有信心去

复制。在政策支持方面,比起直接给优惠、发补贴,做好基础保障更重要,这既包括夯实数字化基础设施,也包括完善面向中小企业数字化转型的标准规范,推动工业互联网平台赋能中小企业数字化转型,提升中小企业网络安全、数据安全,打造一个良好的基础环境,让市场化服务与公共服务双轮驱动,增强中小企业数字化转型意愿。

解决“不敢转”,要在可复制、易推广、低成本上下功夫。从需求方看,可从专精特新“小巨人”等企业着手,这是中小企业的领头羊,一般来说发展潜力更大,更重视研发投入,转型动力也更强。先推动这部分群体完成数字化转型,有助于带动其他中小企业加快数字化转型步伐。从供给方看,要发挥跨行业跨领域工业互联网平台和工业APP的作用,培育一批优质数字化服务商,打造低成本、可复制,且兼顾行业共性需求和中小企业个性化需求的“工具箱”。同时,应探索建立多元化、多渠道投入机制,加大对中小企业数字化转型资金支持力度。

解决“不会转”,大企业要多发挥帮扶带动作用。不少龙头企业、“链主”企业、平台企业等,通过行业引领、共享平台、整合供应链、人才引培等方式,在中小企业数字化转型中已发挥了重要作用,形成了协同高效的大中小企业融通创新生态。大企业建云建平台、中小企业用云用平台是当前有效的数字化转型模式,还要鼓励大企业进一步开放技术、人才等资源,降低转型的成本和风险,提升上下游协同效率和数据安全,以大带小集体转起来;也要鼓励小企业成功转型后反哺大企业的供应链和生态链,最终打造出共生共享、互补互利的生态共同体,从而提升整个制造业的智能化水平。

产业聚焦

构筑石化产业新优势

民营石油化工企业在行业发展中正承担着越来越重要的角色。中国石油和化学工业联合会数据显示,截至2022年底,石油和化工行业规模以上企业28760家,其中民营企业占比超过90%。在377家石油和化工上市企业中,民营企业占比超过50%。在267家石化上市公司中,民营企业占比70.8%。

43.90亿元。从平均研发投入看,石化民营百强企业的平均研发投入为5.06亿元,比2014年增长3.35亿元。

在推动行业转型升级方面,民营经济已成为石油和化学工业名副其实的“生力军”。恒力石化、荣盛石化、盛虹集团等民营领军企业立足产业链一体化优势,加快布局新能源、新材料、精细化工和节能环保产业。

合力破解发展瓶颈

对比我国经济高质量发展以及石油和化工由大国向强国跨越的要求,当前我国石油和化工民营企业还面临着不少亟待解决的问题和挑战。

“虽然不少企业都在追求高端化发展、差异化发展,寻求单项冠军和专精特新方向,但从绝大多数企业的产业结构现状来看,低端产品、同类产品拥挤的现象比比皆是,还没有从根本上走出低端过剩、高端不足的发展困境。”在李寿生看来,要想脱离低端市场竞争,必须建立相对和绝对优势,开创快人一步、高人一筹的蓝海市场。

低端产品过剩的背后是创新能力不足。李寿生表示,不少企业是“你会的我也会,你不会的我也不会”,提高市场竞争能力,必须要依靠创新。

未来,石化市场的竞争很大程度上集中在市场服务上。当前,不少企业的市场服务还局限在产品销售服务上,既没有超前服务意识,也没有为用户提供一揽子服务的能力。与大宗商品不同,精细化学品应用场景多元,定制化需求高,上下游不是简单的买卖关系。要想赢得市场,企业必须把市场服务摆在战略位置上,用服务提升竞争力。

此外,民营企业普遍存在治理方式不够规范的问题。“这种企业治理方式和管理模式,造成了不少民营企业出现发展不可持续、效益不能长久、发展困难重重的局面。”李寿生说。

民营企业存在的问题和短板,既有自身先天因素,也有体制机制和政策不到位等客观原因,需要高度重视,更需要在实践中统



兰州石化公司生产装置。近年来,中国石油兰州石化公司坚持把科技创新作为推动企业发展的核心动力,创新驱动和提质增效能力显著增强。新华社记者 陈斌摄

一认识,合力解决。李寿生表示,如何规避发展中的短板,抓住机遇,加快自身体制机制改革,把挑战化作前进的动力,加快构筑面向未来的新优势,成为全行业必须关注和解决的重大课题。

大中小企业协同并进

加快石化民营经济健康发展,不仅是建设石化强国的需要,更是保障国家能源安全、粮食安全、产业链安全的需要。

“实现石油和化学工业的现代化,对央企、国企和民营企业都是一次巨大的新发展机遇。”原化学工业部副部长、中国石油和化学工业联合会原会长李勇武提出,一是要推动行业领军企业持续做强做优。二是要推动以民营经济为主的中小企业提升专业化精细化优势,培育制造业单项冠军企业和专精特新“小巨人”企业。三是要推动大中小企业融通发展。四是要努力为各类企业,特别是民营企业营造良好的发展环境。

当前,石化化工行业结构性分化,新技

术、新工艺、新产品、新业态成为行业适应新一轮科技革命和产业变革、提升核心竞争力的关键。

对此,做好规划引领是前提。李寿生强调,未来行业高质量发展过程中,特别是在量多面广的中小企业发展中,要解决发展的盲目性、产能过剩的矛盾、行业总体发展不平衡难题,就需要加强行业规划引领。

对于加强典型企业培育,李寿生认为,不能只关注大企业和优势特色企业,还要下大功夫关注中小企业。我国石油和化学工业不仅产品种类繁多,而且市场需求广泛,具有中小企业高速发展的市场基础和技术条件,必须要开创大中小企业协同发展的新局面。

“总体来看,我国石油化工产业基础良好,长期向好的基本面没有改变,我们有信心有能力推动石油和化工行业高质量发展,为保持经济总体稳定向好提供有力支撑。”工业和信息化部原材料工业司二级巡视员张文明说。

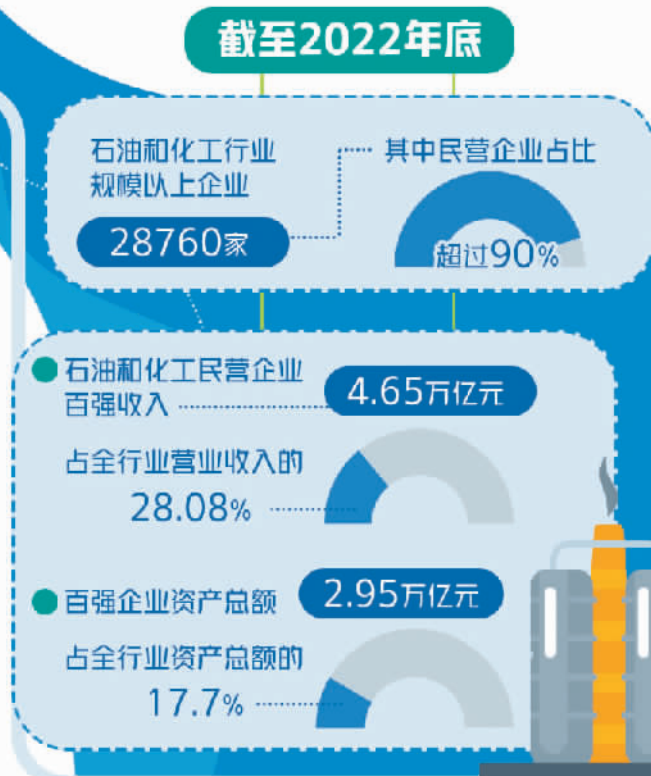
行业转型升级主力

近年来,石油和化工民营企业主动适应新形势、新情况、新变化,积极开拓新市场、新业态、新领域,在转型升级、结构优化、提质增效等方面实现了新的飞跃与突破,成为推动行业高质量发展不可或缺的重要力量。

从规模上看,非公经济已占我国石化工业总量的60%以上。中国石油和化学工业联合会中小企业工作委员会秘书长王静敏介绍,截至2022年底,石油和化工民营企业百强收入为4.65万亿元,占全行业的28.08%,百强企业资产总额为2.95万亿元,占全行业的17.7%。百强企业利润总额为3386亿元,占全行业的29.96%。

值得注意的是,民营百强企业已连续8年实现营业收入、利润和资产总额增长,并保持较高行业占比。

与此同时,民营企业技术创新力度大幅增强。从研发投入看,以2023年石油和化工民营企业为例,研发投入最高的企业是浙江荣盛控股集团有限公司,其研发投入为



本版编辑 周雷 陶琦 美编 高妍

邮储银行深圳分行 打通金融服务最后一公里

扶残助残,传递温暖。邮储银行深圳分行积极践行“我为群众办实事”的服务理念,为辖内行动不便的残疾人开通绿色通道,提供上门开卡服务,以实际行动表达对残疾人等特殊群体的关爱。

近日,一位身着朴素的农民工大爷来到邮储银行岗厦支行营业厅办理业务,大堂经理上前询问,大爷患有残疾,口齿表达不清。大堂经理获悉后,耐心地协助大爷取号排队、填写汇款单,细心讲解,并提醒不要给陌生人汇款,帮其核实收款人账号信息,最后成功帮助大爷完成转账。大爷虽不善表达,但感激之情溢于言表。这次网点服务只是邮储银行深圳分行践行“我为群众办实事”的一个缩影。

美好金融生活,一个人也不能少。事实上,推动银行网点建设成为关爱残障人士的温馨港湾,是邮储银行深圳分行一直努力的方向,提升残障人士服务能力也是分行普惠金融战略的重要组成部分。邮储银行深圳分行将一如既往地践行初心使命,勇于承担社会责任,用心服务地方百姓,打通金融服务最后一公里,致力于做有温度、有担当、有情怀的银行。

(数据来源:邮储银行深圳分行)

·广告

邮储银行铁岭市分行原开市支行 金融活水助力乡村振兴

邮储银行铁岭市分行原开市支行积极贯彻落实国家关于服务“三农”的总体要求,高举普惠金融大旗,实施金融服务乡村振兴战略,积极在深耕银政平台建设,强化涉农重点项目,持续加强与服务创新方面下功夫,着力将“三农”金融业务向项目化、平台化、线上化转型升级,全力服务地方经济发展。

以市场为导向,聚焦重点领域。随着乡村振兴战略的深入实施,开市支行领导坚持带头下乡镇、走村屯,召开宣讲会议,让农民知晓惠农政策,并注重对粮食和重要农产品全产业链金融服务;注重对大豆、油料等重点领域的金融支持;注重加大对农户、家庭农场、专业大户、农民专业合作社、产业化龙头企业等农业经营主体的支持力度。多措并举,真抓实干,有效破解了农民融资难、融资贵等问题,得到农户的一致好评,助推地方农业农村现代化高质量发展。

依托平台,开展联合走访。依托服务“三农”优势,积极落实创新信贷产品,与邮政开原分公司通力协作,充分利用网点多优势,大力宣传信贷产品,全力推进个人涉农创业担保贷款。加强“银政”合作,充分利用平台开展精准营销,持续加大乡村创业、设施农业、粮食生产、特色种植养殖等涉农贷款投放力度。今年个人涉农创业担保贷款已投放4281万元。

邮储银行铁岭市分行原开市支行始终坚持聚焦“三农”,践行普惠金融使命,为地方经济发展注入金融活水。

(数据来源:邮储银行铁岭市分行原开市支行)

·广告

邮储银行辽宁省阜新市分行 社保服务进万家

社保卡是持卡人享受社保待遇的重要凭证,也是金融机构向持卡人提供金融服务的重要载体。为进一步推动社保卡利好政策的落地实施,践行国有大型商业银行的使命担当,服务地方百姓,邮储银行辽宁省阜新市分行采取多项措施,明确工作思路,拓展宣传渠道,开展了“社保服务进万家”主题宣传活动。

活动期间,邮储银行辽宁省阜新市分行通过开展网点厅堂宣传,利用LED显示屏和海报机滚动播放社保服务宣传内容,将社保卡服务宣传单摆放在显眼位置,让前来大厅办理业务的客户随时看到、随手拿到,并由大堂经理进行现场讲解,确保宣传到位。

为进一步提高宣传力,同时开展进企业、走商户现场宣传,在人群集中地段设置宣传点,讲解并发放宣传单。通过驻村形式为村民提供金融服务的同时,宣传社保卡服务内容,讲解社保卡的双重便利性,现场对村民的疑惑一对一解答。利用网络平台,将社保卡服务宣传文案转发至朋友圈以及微信群,进一步拓宽宣传渠道,提高宣传效果。

做好社保卡服务宣传工作是践行金融工作政治性、人民性、专业性的体现,邮储银行辽宁省阜新市分行秉持着服务为民、一切以人民为中心、以客户为中心的理念,聚焦民生关切,把群众关心的政策、需要的服务主动送到客户身边。截至目前,共开展金融服务宣传40余场次,其中社保卡服务宣传18场次,为金融消费者提供服务便利。充分发挥宣传力量,将各类金融知识送到客户身边,满足不同客群的差异化金融需求。

(数据来源:邮储银行辽宁省阜新市分行)

·广告

邮储银行西安市分行 助力新鲜果蔬直达千家万户

金秋时节,又是一年瓜果季,陕西作为赫赫有名的农业大省,时令果蔬接连不断,让三秦百姓实现果蔬自由的同时,也远销全国各地,登上各地老百姓的餐桌,其中少不了邮储银行的金融支持,助力新鲜果蔬直达千家万户。

位于西安市未央区雨润农副产品全球采购中心和西安市雁塔区的西部欣桥批发中心(以下简称“两大市场”),是集农产品物流集散、冷链、仓储、配送、展销、交易为一体的大型现代化农产品物流中心,是陕西乃至西北地区最大的农产品一级批发市场之一,是名副其实的菜篮子、米袋子、果盘子。为更好地支持两大农产品批发市场稳定发展,邮储银行西安市分行不断创新推出“产业贷”“粮油贷”“果品贷”等信用类金融产品,以无抵押、纯信用、手续简、放款快的特色,有效解决客户担保难的问题。

“今年大蒜市场行情不错,价格比较高,我想囤积一批货在年底旺季时销售,但手头资金短缺。正当一筹莫展时,邮储银行客户经理主动向我介绍相应的金融产品,现场指导我通过手机银行申请贷款,当天就完成50万元贷款发放。”欣桥批发市场商户王先生介绍。

截至今年10月底,邮储银行西安市分行已向两大市场400余户客户提供方便、快捷的信贷金融支持,累计发放贷款1亿元,累计向西安市粮油批发市场等重点商圈发放贷款15亿元。充分彰显了邮储银行作为国有大行在支持乡村振兴、助力“三农”产业发展的责任担当。

(数据来源:邮储银行西安市分行)

·广告