

双碳目标促产业转型升级

■ 本报记者 周东洋

近日,在“双碳目标驱动高质量发展”论坛上,与会专家纷纷表示,双碳目标是改善全球气候环境、能源转型的必然之路,是全球产业界和全社会的共识,也是中国承担大国责任的卓越体现,减少碳排放对我国有重要意义,各行业都需加速开展绿色低碳转型。

中国企业联合会、中国企业家协会党委书记、常务副会长兼理事长朱宏任表示,近年来,我国钢铁、建材、石化、高铁、电子、航空、航天等产业通过锻长板、补短板、强弱项,在迈向全球产业链和价值链的中高端方面取得了巨大的进步。但我国产业结构不平衡,高耗能产业所占比重过高的问题仍然比较突出,实现双碳目标首当其冲就是要调整和优化产业结构。要继续深化落实供给侧结构性改革,淘汰低效产能,落实好产能置换,严控新增产能。要优化燃料和能源结构,优化工艺流程结构,淘汰落后工艺和设备,构建循环经济产业链。

“双碳目标给产业升级带来广阔的机遇,正确的产品定位和强有力的科技创新是企业抢抓机遇、争取主动的关键。”三花控股集团有限公司董事局主席兼总裁张道才表示,企业要始终关注未来市场与

技术的发展趋势,保持高度的敏感和警觉,正确判断企业未来的战略发展方向。明确战略发展方向后,就要走创新驱动、技术领先发展的路线,集中力量投入新产品、新技术开发,率先推向市场应用,在全球行业内取得新的突破,再根据实现条件和市场需求,分阶段全面推开,赢得细分市场领域的核心竞争优势。

与此同时,在实现双碳目标的过程中,我国企业面临的挑战也比较大。中国石化原董事长、党组书记傅成玉表示,一方面,企业准备不足,没有准确计算究竟排放多少碳,目前还没有按统一的方法或者国际方法计算不同行业企业、产品、工艺的排放量。另一方面,减碳最关键的就是在节能降耗,目前存在着技术不足、规范不足等问题。

“我们真正的挑战是认识与准备,最终是要强力推动在存量上减碳,在节约能源、降低能耗上出台更多的政策,关注更多的技术,推出更严的考核指标。比如,要在总量考核中加入单位能耗考核,任何行业企业都应将单位能耗作为考核指标。”傅成玉表示,这样才能促进技术进步,才能促进高质量发展,才能促进企业的技术升级转型。

另外,不同行业企业助力我国实现绿色低碳战略的方式也有所不同。比如,在能源电力领域,中国电力企业联合会监事会监事长潘跃龙表示,面对双碳目标,能源电力领域承担重要的使命。随着全社会电气化水平的提升,更多碳排放终端用户行业转移到电力,电力行业碳减排压力持续加大,传统电力系统还不适应大规模清洁能源发展要求,氢能、储能等新业态处于起步阶段。在新能源、核电、特高压电力系统控制等方面还存在着核心卡脖子的问题,在此背景下应加快构建以新能源为主体的新型电力系统。同时,需大力发展非化石能源,加快西南水电基地建设,因地制宜开展大中小型抽水蓄能电站建设,加快沿海核电建设的步伐,为实现碳达峰发挥重要作用。

再例如,针对ICT产业(信息和通信技术产业),在中兴通讯股份有限公司董事长李自学看来,应从三方面入手实现绿色低碳转型,一是打造绿色网络。为了构建节能降耗绿色网络,可在产业上游的生产制造环节,依托5G+工业互联网、AI等多种技术,实现更高效、更智能的生产节能减排。二是推进绿色赋能。在产业方面,能源、制造业和交通三大行业占中国碳排

放主要部分,是减排的重点,将ICT行业5G和AI核心基础更广泛地在各产业应用,构建能源互联网、工业互联网和车联网,能够提高能源利用率和生产效率,降低交通空载和等待时间,从而实现碳减排。三是构建绿色产业链。ICT企业更大减排空间集中在产品制造与售出以后的使用领域,这部分的排放量是企业自身运营排放的10倍以上。中兴通讯主张在概念设计、成果鉴定、设计定型、产品认证等各个环节融入环保要求,实行全链条产品碳足迹管理,促进供应链减排,降低上游组件能耗,深化物料循环利用,通过产业链上下游伙伴的紧密协同,共同开发减排新技术、新器件、新能源,为社会贡献更多的低碳产品、低碳方案。

此外,朱宏任表示,大企业要带头支持行业建立低碳创新联盟,建立标准体系,聚合合力研究辐射效应广、带动性强的低碳技术发展路线;抓紧部署低碳前沿技术研究,推广节能清洁降碳的专用设备,研发实现资源循环利用的链接技术。“碳达峰碳中和和技术根据不同应用场景不断推陈出新,谁在技术上走在前面,谁将在未来国际竞争中取得优势。”朱宏任说。



近日,随着中国建设者用桥面吊机把最后一片重达220吨的钢箱梁提升到位并完成焊接,中国企业承建的克罗地亚佩列沙茨跨海大桥成功合龙。佩列沙茨大桥是一座长2440米、宽22.5米的公路斜拉桥,横跨克罗地亚南部亚得里亚海的小斯通湾,连接该国大陆与佩列沙茨半岛。

新华社发 卡加利耶 摄

筑牢高质量发展硬核支撑

■ 刘瑾

能达成。

现在有些企业对产业短板“谈之色变”,避之不及。殊不知,小企业要成功看长板,大企业要成功正是要看短板。过去几十年,我国很多企业靠长板取胜,但放眼未来,企业竞争一定是系统工程,产业短板恰是未来的主要发力方向,是企业成功的突破口。

也许有人要说,即使看到了这一点,又能怎么样?要知道,眼界决定高度,付出终有回报。在这方面,我国已经有许多成功案例。如前几日刷屏的国产翼龙无人机,正是我

国航空工业持之以恒、攻坚克难的成果。再如,不久前在上交所上市的高端数控机床及数控系统供应商科德数控股份有限公司,正是由于其在我国机床行业的薄弱环节——高端五轴联动数控机床及其关键功能部件方面取得了重要突破,才能在资本市场立足。

产业短板问题早就引起了各方重视。2009年以来,在国家科技重大专项引领下,我国的全产业链技术实现了跨越式发展,体系和能力建设大大增强。“十四五”规划纲要强调要引导产业链关键环节留在国

内,就是要补短板锻长板,让产业链供应链自主可控、安全高效。

解决产业短板问题,需要企业付出巨大的努力,资金、人才、技术缺一不可。实力雄厚的行业龙头企业更要勇担大任,要意识到这不仅仅是企业的责任和担当,也是巩固行业地位、拓展广阔市场的宝贵机会。

重点行业企业尤其要在产业短板上发力。如高铁、电力装备、新能源、船舶等领域,必须要构建全产业链竞争力,从符合未来产业变革方向的整机产品入手,打造战略性全

局性产业链。

在寻求突破过程中,要突出问题导向,紧紧抓住制约行业转型升级和高质量发展的关键核心技术。以新能源汽车产业为例,车规级芯片、车用操作系统、新型电子电气架构等关键技术和产品还有待提升。

值得欣慰的是,在持之以恒的努力下,一些企业已经在产业短板方面有所突破。今后,也期待更多有志于此的企业能够“守得云开见月明”,筑牢经济高质量发展的硬核支撑。

全球供应链加速数字化转型

■ 秦良娟

提起电子商务,普通消费者一般首先会想到零售业务。实际上,电商领域里企业对企业(B2B)业务所占的份额远高于网络零售(B2C和C2C)。联合国贸易和发展会议发布的一份报告显示,2019年全球B2B电子商务价值占所有电子商务的82%。

B2B平台可分为综合型和垂直型。前者通常是覆盖多个行业的第三方中介式平台,如美国的亚马逊企业购、韩国的EC21等;后者则是覆盖某个特定行业,如法国医疗设备类平台医疗器械在线展会等。还有一些垂直型B2B平台由规模型企业自建,如戴尔的在线采购系统等。

疫情封控期间,各国企业加快数字化转型步伐,B2B电商市场迎来强劲增长。亚马逊日前发布的《2021年电子商务发展报告》称,85%的受访美国企业受疫情影响增加了线上采购,超九成表示将继续增加线上采购。美国高德纳咨询公司预测,到2025年,80%的销售互动将通过数字化渠道进行。

随着大数据、云计算、物联网、人工智能等技术的不断发展,许多B2B平台功能逐渐升级,从交易型平台向供应链服务型平台转型。这不仅能为平台上的会员企业提供信息撮合、第三方支付结算、物流配送、信用评价等服务,一些平台还能提供集中采购、仓储加工、数据服务以及供应链金融服务等,帮助企业更好地配置各类供应链资源。一些跨境B2B平台还将供应链服务延伸至海外,为国内中小外贸企业提供通关、出口退税、海外仓、国际运输、海外营销体系搭建以及贸易融资等供应链服务。许多平台致力于为企业和机构客户打造“同个人消费购物一样便利”的采购体验,让数字化更好地服务于企业发展。

传统企业加入B2B电子商务行列,通过与互联网企业、服务企业、金融机构等深度融合,在产品生产、商务流程、商业模式等诸多领域展开协同创新,可提升供应链效率和个性化服务能力。可以说,B2B在线交易是传统企业与其上下游成员企业之间,借助数字化技术实现信息流、物流、资金流融合的必然结果。在疫情对全球供应链造成冲击的背景下,这样的融合更凸显出紧迫性,也为B2B电子商务进一步发展提供了动能。

数据显示,中国已成为全球最大的网络零售市场。未来,随着我国传统产业与“互联网+”的深度融合,B2B电子商务市场将迎来更多机遇,也将通过创新升级进一步带动实体产业的协同发展,促进跨界融合的供应链生态形成,优化资源配置。传统企业需要抓住机遇,积极融入中国“互联网+”与数字化革命的浪潮,共享B2B电子商务发展红利。

去年受疫情影响,澳大利亚和新西兰网购消费者在短时间迅速增加,网购渗透率和网上消费大幅提升,澳大利亚2020年线上销售总额达504亿澳元,新西兰则达到30亿新元。中国企业瞅准时机,准备进军澳、新市场,其中行业聚焦产品主要是小型电子消费品。7月30日,中国贸促会商事认证中心联合中国贸促会企业信用服务平台举办线上讲座,邀请澳大利亚中国商会国际业务总监程凯璇解读澳、新电子消费品市场商机。

澳、新家用电子消费品市场已经进入成熟阶段,市场相对饱和,供应链相对稳定。目前,华为、小米和oppo等中国知名品牌在澳大利亚手机市场占有率非常高,海尔早在10年前已经进入澳

市场并且在本土做售后支持、服务保修等。但程凯璇表示,小家电这一细分市场仍处于成长期,预计接下来5年年增长率在6.1%。同时,随着网购迅速增长,传统零售商也加入网战。传统零售商的加入只对传统大型家电的网上销售有冲击,对新奇特的小家电产品没有太大影响。同时,企业不一定要进入传统零售商的供货网络里才能进行网上销售,澳大利亚目前也可以通过垂直型网站进行销售。

从进口商、经销商、批发商、零售商的线上和线下渠道,到最后的消费者,每个环节的利润空间都非常大,如何缩短供应链、提高利润率?程凯璇表示,当地的M2C或者M2B2C模式,可以帮助中国厂商省略中间环节,直接销售给澳、

新零售企业甚至是最终消费者。“零售市场不只局限于专卖店、网店、商超等,在澳大利亚还要关注特殊渠道。”她表示,各种俱乐部、委员会、茶话会、基金筹款会这些特殊渠道在澳、新市场也是产品展示推广的绝佳机会。程凯璇举例说,某智能家电品牌生产的水壶出水口很小,盖子密合性高,遇到紧急情况水不会洒出来很多,并且复古传统的设计,因此在澳大利亚、新西兰热销。在澳大利亚、新西兰,住独立屋的人较多,房屋通常都带有花园,因此平时除了人工浇水外,还需要自动浇水,有一种小机器不仅能够定时浇水,还能够观察空气湿度,特别受当地人青睐。“符合审美新趋势、小型新奇特电子产品、懒人家电智能产品开始大受关注,新冠肺炎疫情在改变了

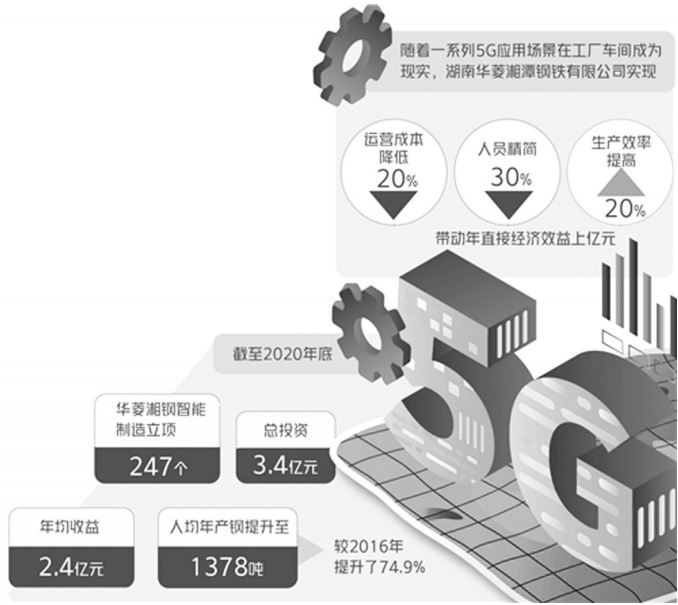
人们生活方式的同时也带来了蓝海商机。”程凯璇提示,如果企业在产品开发阶段,能针对澳大利亚市场将产品的功能加以改造会非常加分。

尽管商机无限,进入澳大利亚和新西兰市场也并非易事。程凯璇表示,首先,企业一定要进行商标注册,防止被侵权。在澳、新的商标注册时长一般不超过8到9个月。其次要在保证品质的基础上加强品牌宣传和保护,维持稳定供应、完善售后服务。程凯璇解释说:“澳大利亚和新西兰面临电子产品短缺的最主要原因就是全球供应链尤其是中国还有其他几个主要生产基地的供应链受到影响,所以稳定的供应成为现在很多经销商和供应商除质量外的第一要求。”最后,产品合规不可忽视。根

据澳、新市场合规要求,所有电子产品必须符合澳大利亚标准局AS/NZS3820标准。新西兰和中国电子电器互认协议中已经包含了大多数电子产品,所以在中国有3C认证的电子产品进入新西兰,可以直接办理新西兰认证标志手续。此外,标签、进口单据和行业标准也要仔细对照要求进行检查。比如,按规定,除电池通电的低风险电子产品,其他所有电子产品必须有RCM认证标志才可以销售。对于标RCM标签的中高风险电子产品,供应商必须提供相应的检测报告,并签署申报单才可贴标。“很多企业将澳、新市场作为进入西方市场的试验田,如果产品在澳、新市场能够顺利投放,结合当地市场反馈加以调整,下一步进入市场就轻松多了。”

当5G遇上『钢铁侠』

■ 刘麟 谢瑶



近日,记者走进湖南华菱湘潭钢铁有限公司5米宽厚板厂生产车间,这里没有满脸乌黑、挥汗如雨的钢铁工人和高温淬火、粉尘弥漫的生产环境。车间不远处的智慧中心,衣着整洁的工作人员正在电脑前熟练操作,实时监控着车间的一切。

5米宽厚板厂智慧中心有现场工业视频点约700个,利用5G网络兼容连铸、轧钢、精整、成品区域各主控室系统数据,集生产操作、数据存储、智能分析及可视化展示于一体。记者看到,在轧制生产线上,服务器视觉识别和人工智能密切配合,通过5G网络将转钢区域内的红热板坯图像实时采集并传至服务器,再通过视觉图像处理将板坯角度信息传递给控制系统进行实时辊道转速与方向控制,达到自动转钢的目的。

“过去工人们都是凭经验,人工操作误差大,利用5G+AI技术进行数字化智能化改造后,板坯自动转钢系统实现了转钢角度精度可达正负2度,控制室已无需人员值班了。”华菱湘钢5米宽厚板厂党委书记郭理宏说,原来5米宽厚板轧制流水线需要三四个值班班,每小时人工产量23块,5G智能化后每小时人工产量27块。

“华菱湘钢5G智慧工厂是公司联合中国移动湖南分公司、华为技术有限公司共同打造的全国钢铁行业5G场景应用案例的第一例。”郭理宏说。近年来,华菱湘钢加快数数据化、网络化、智能化进程,2016年至2019年,华菱湘钢先后启动实施数智化改造项目100多个,打造了线材自动挂牌、自动炼钢等10多个重点智能制造项目,完成对低增值、纯值守、环境较差及效率较低手工操作等岗位的自动化改造。2019年较2016年,华菱湘钢的铁、钢、材产量分别提高了10.1%、29.2%、29.3%,劳动生产率提高了54%。

日前,华菱湘钢再发布“5G智慧工厂”升级版——“华菱湘钢5G数智工厂”,基于中国移动5G专网,共发布了10余个5G钢铁应用:包括首创5G无人/远程天车、5G加渣机械臂、5G超密视频回传、5G+AR远程跨国装配、5G+OCR钢板识别、5G无人机巡检、5G+云转钢自动化、5G+云废钢定级、5G虚拟监控室、5G无人库房、5G煤气官网等应用场景。

截至4月底,湖南移动在华菱湘钢及子公司建设5G专网基站达210个,实现公司全厂、办公楼、科技楼、行政中心及子公司的5G网络基础覆盖,确保5G业务可视可管可控及数据不出园区。华菱湘钢相关负责人介绍,今后,公司将进一步加强与湖南移动、华为的战略合作,充分开发和利用5G、云、AI新技术技术,加快数字化、网络化、智能化进程,打造钢铁行业智能制造的引领者。