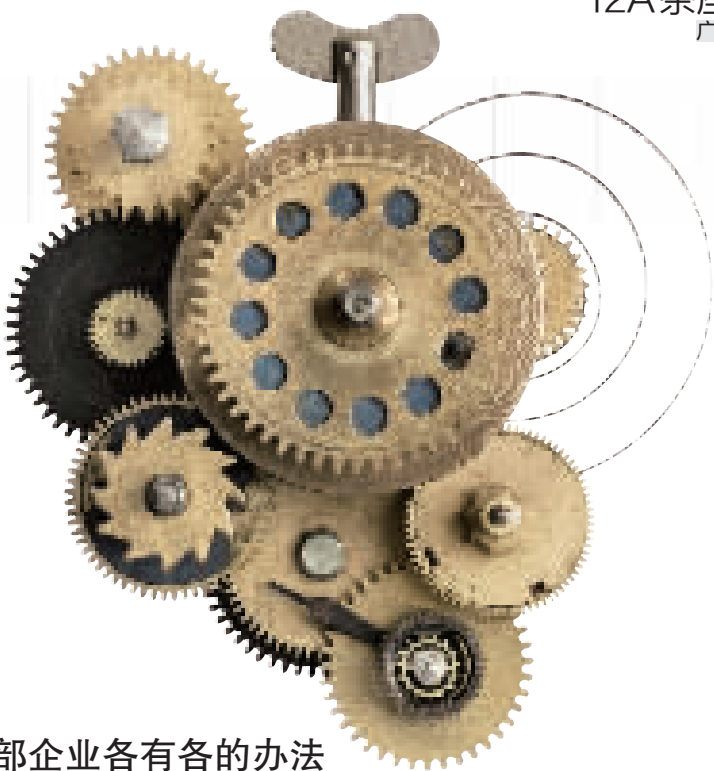




头部企业各有各的办法

那么宁波的头部企业目前在工业互联网领域做了哪些探索和布局呢?

傅磊介绍,慈星作为装备企业目前在做的是全流程完整生态的工业互联网解决方案。去年12月,慈星与匹克联手,在生产及零售等多方位开启智能化合作。

在慈星集团打造的运动鞋飞织样板工厂,鞋类订单上的款式就可通过计算机实现数据建模,这些数据像是一种机器间通用的语言,通过控制层,生产任务被发送到每台飞织横机,利用3D飞织技术,一只鞋的鞋面在几秒内一次成型。

“以往鞋厂中,那些工人排排坐,每个人手忙脚乱的织鞋场景在智能工厂中不复存在。”他介绍,未来,慈星与匹克将依托智能机器人、自助售鞋机等终端智能设备,不仅能够根据消费者个人喜好完成产品推荐,而且还能有效完成面对面的消费者调查,既助力终端销售,同时也能够更加精准、对品牌营销提供策略帮助。除了匹克,慈星还与耐克、阿里等代工厂进行了一系列合作。

宗嘉则表示,均胜目前已经被工信部选为智能制造和工业互联网的示范基地。而均胜的探索主要包括两方面,一块是基于均胜普瑞的中控平台产品线之上延伸的新能源汽车电池管理系统,这块将是未来新能源车产业链上价值最高的一部分。同时均胜针对这个产品的制造生产,打造了世界级的智能工厂解决方案。第二块是均胜的车联网业务,近日已与大唐电信签订战略合作,共同开发车联网平台。均胜的优势在于车内的终端,也就是中控操作台,包括相应的软件与安全系统,而大唐主要是网络连接部分,可谓强强联手。

而雅戈尔近一年来也在工业互联网领域大步挺进。据章凯栋介绍,雅戈尔目前根据企业的实际需求,与国内最顶尖的ERP企业用友软件协同开发,打通了智慧前台(智能POS、CRM、超级导购等平台)、智慧中台(商品、订单、会员、政策、渠道、库存、结算、绩效等八大运营中心)与智能制造(包括智能驱动下的吊挂流水线)。特别是智能制造实现了规模化定制、快速反应的柔性生产。

同时,雅戈尔的三维人体扫描试衣系统已初步安装成型,该技术能够采集数百万会员的体型数据,通过人体体型大数据分析,制定符合雅戈尔客群的版型库,实现了精准生产,结合智能制造的柔性生产体系,使成衣达到了定制化的体验。

李庆喜则介绍,舜宇通过自身在光学镜头领域的优势,布局工业机器视觉传感领域,加入AI技术后,力争做到对产品的自动检测与生产控制的自主化。同时在软件领域继续深入挖潜,打造数字工厂的系统解决方案。

谁能成为工业互联网领域的BAT?

随着工业互联网概念的持续引爆,谁能成为工业互联网领域的BAT的问题也在发酵。那么在工业互联网领域如果出现巨头,以下哪一类企业更具有竞争优势?一是以海尔、美的、吉利为代表的消费品工业巨头;二是以博世、马扎克,包括宁波的慈星、海天这一类装备企业;三是用友、浪潮这样的软件企业;四是BAT这类传统互联网巨头;五是电信、移动、联通、新华三这样的通讯运营商或设备提供商;六是其他或者看不清。

这个问题其实在上一期的《东南商报》封面报道中已经有所涉及,这一次12A茶座的现场,主办方也进行了一次投票。出人意料的是只有胡学健、夏雪松、宗嘉三位选择了装备企业。其他嘉宾似乎都选择了第六种。

丁乐坦言,工业互联网的垂直领域实在太多,不太可能出现巨头。

“装备企业有能力深入工厂的制造环节,获取生产制造数据,又能通过下游设备应用商得到消费端的反馈,因此是目前看来工业互联网领域产业链最长,最有可能形成竞争优势的企业类型。”夏雪松说。

此外,夏雪松也对丁乐的观点提出了反驳。他认为BAT之所以能形成垄断优势,是市场需求+资本的推动,工业互联网也有刚需,就是制造业企业转型升级的需求,加上资本的力量一定会出现寡头垄断。

如何破解数据共享瓶颈?

工业互联网平台上的商品是解决企业工业生产领域问题的解决方案,但方案的构建需要企业提供数据。现实情况是,小企业因害怕大企业垄断市场与未来,不愿意共享数据。大企业害怕自己的市场定价权因互联后惠及小企业,也不愿意共享数据,这是目前工业互联网照搬消费互联网发展模式的最大症结所在。而宁波要将工业互联网产业做强做大,必须解决这个问题。

苏志杰介绍,目前蓝源资本所做的众车联、众陶联模式,以企业入股的形式搭建原材料采购平台,平台产生的收益再分给股东,实现了平台的有偿使用、数据的可流通性与盈利模式。或许可以为工业互联网下一阶段向生产制造领域延伸提供启示。

在这个问题上,大家的共识是:最终,哪些数据可以共享,哪些数据只能在“私有云”中,这要看数据的获得企业即解决方案的供应商是否能提供有价值的服务,按需分配,最终形成市场的自治逻辑。当然,这需要很长的时间。

讨论的最后,话题又再次绕回到目前宁波最关注的引才话题——宁波如何引进工业互联网人才?

在这一点上,大家达成了一致,也就是一定要诞生有竞争力、有吸引力的大企业、好企业。

宗嘉是最近从上海一家企业辞职加盟均胜,担任技术总监的。他首先认为均胜是一家有竞争力的国际化企业;其次才考虑宁波的城市软环境。

“宁波发展工业互联网的优势就是宁波为全国的先进制造业高地,而要进一步扩大优势就要引进更多人才,这个人才涵盖了高端的学术人才,也包括了一线的产业操作执行人才。只要抓住这两个关键点,宁波一定能够执起工业互联网之牛耳,实现跨越式发展。”胡学健说。

是为一个客户单独使用而构建的,因而提供对数据、安全性和服务质量的更有效控制。

宁波银行专栏

三载耕耘绘宏图 潮涌风劲正扬帆 ——永赢租赁成立三周年发展纪实

岁月如歌,奏响奋斗旋律;征程如虹,践行使命梦想。2015年5月,宁波银行全资子公司永赢金融租赁有限公司(简称“永赢租赁”)在港城宁波应运而生。三年来,永赢租赁坚持走专业化、特色化之路,厚积薄发,砥砺前行,逐渐成长为一家具备专业影响力和特色辨识度的现代化金融租赁公司。

创新创业:实体经济的服务者

成立以来,永赢租赁积极响应供给侧改革、“中国制造2025”等国家战略,围绕智能租赁、绿色租赁、民生租赁三大业务领域,持续加大对智能制造、环保产业、医疗卫生、文化教育、水电气、城市基础设施等项目的支持。经过三年的发展,资产总额近200亿元,累计缴纳各类税费约3.5亿元。

专业专注:普惠金融的践行者

随着经济进入新常态,中小企业“融资难、融资贵”问题日益突出。自开业以来,永赢租赁就以“智能制造融资租赁专家”为己任,致力于满足中小制造企业的融资融物需求,设置专职服务团队,优化审批流程,实施费率优惠,推出“微租保”、“智租赢”、“厂租赢”等个性化产品,目前业务规模达到146亿元,占公司租赁资产83%。在宁波地区,已支持100余家中小企业,采购设备500余台,后续还将推出集设备采购、融资租赁业务办理于一体的“永赢E租”在线金融科技平台,让中小企

业获得更为快速、便捷的金融服务。

坚持坚守:步稳致远的笃行者

防范风险是金融工作的永恒主题。三年来,永赢租赁始终将风险控制放在经营发展的重要位置,持续提升精细化管理水平,在严峻的经济形势下经受住了考验,自开业以来累计起租业务近300亿元,但仍保持资产质量“零不良”、操作风险“零违规”和内控管理“零案件”,得到了上级主管部门的充分认可。

敢打敢拼:勇立潮头的追梦者

三年成长,永赢租赁已形成一支由金融、经济、法律、机械、科技等专业人才组成的高素质团队,并在公司内部建立了良好的人才培养机制和企业文化氛围。同时以感恩情怀回馈社会,积极开展结对帮扶、志愿服务,践行社会责任。耕耘三载,永赢租赁受到了社会各界的广泛赞誉,先后荣获“年度最佳普惠金融服务机构”、“年度优质服务金融企业”、“优质中小企业服务品牌”等奖项。

大海扬波,风帆启航;重任在肩,再创辉煌。面对复杂多变的经济形势,永赢租赁人将坚守初心、开拓创新,以更加坚定的意志、豪迈的干劲,再谱金融租赁事业新篇章。

