

宏图创展

双创



本报记

徐红

图①为宏图创展办公大楼。
图②为作业员正戴着立体眼镜在遥感影像上采集三维地理信息。
图③为刘莉萍向参观者介绍公司自主研发的航测无人机。（徐红供图）

“单飞”。“公司创业平台相当于孵化器，保证创业者能在公司这个保温箱里稳步成长。在平台上‘飞’的好处是不用担心资金困境，也不用担心没有项目可干，公司会把这些问题都处理好。至于吸纳人才、团队建设则放手给我们的创业团队。当时，我们唯一需要操心的就是如何保质保量地按时‘交活’。”陈友吉说，几年时间下来，他的团队已经由创业之初的8人增加到150人，从只能完成一个任务的一小部分，到可以接手整个项目，再到能够独立完成区域性的大项目……2013年，陈友吉成立了第一分院，担负起公司江苏和福建两个区域市场，成了名副其实的“小老板”。

如今，陈友吉已经成为公司里年轻人的榜样，越来越多的员工开始瞄着“陈老板”的成功之路前进。

“我们希望，宏图创展能够成为一艘创业旗舰，载着一只只创业小舟，在双创的大潮里破浪前行。”刘莉萍告诉记者，目前，宏图创展23家分公司和7个生产部门都已经走上了平台型企业建设的路子。

“抠门”出效益

基础测绘数据生产是标准的劳动密集型和技术密集型工种，要确保测绘的质量和速度，必须在人力资源和管理上舍得投入。可有意思的是，宏图创展却多少有些反其道而行之的味道，不仅在人才培养上尽量节省资源，在项目中也能省则省，简而言之，就是“抠门”得要命。

“‘抠门’不要紧，关键要‘抠’对地方。”刘莉萍谈，别看宏图创展“抠”到了骨子里，可人才队伍建设没打折扣，项目质量更不打折扣。

在人才方面，宏图创展的绝招是校企合作。刘莉萍说，校企合作，说穿了就是人才的订单式培养，这样既能解决企业的用工荒，又能缓解高校毕业生的就业压力；更重要的是，经过定向培

养的学生毕业后，甚至不需要企业进行再培训就能直接上岗。

统计显示，近10年来，宏图创展每年平均投入300万元用在校企合作上，先后和辽宁林业职业技术学院合作设立“宏图班”，和黑龙江工业学院工程测量专业合作设立“数字摄影测量实验室”，专门面向退役军人招收“宏图实验班”等。在这些学生中，每年以校企合作形式来公司实习的学生达到200人，毕业后留在公司的比例在50%以上。一笔大账算下来，企业可真是没少省钱。

在管理方面，宏图创展的绝招是“微创新”。主管生产的副总经理杜艳华告诉记者，他们每拿到一个新项目，都会重新梳理和细化作业流程，找准项目作业过程的关键问题，创新攻关。

就以去年做某省1：2000航测项目时遇到的复合线形符号化问题为例，在以往的常规地形图编辑中，复合线形需要逐个进行人工处理，可是他们却打破传统作业流程，将复合线形转化为符号组，通过计算机实现自动化处理。“虽然这样的小改进对于这个项目不算什么，只节省了10来分钟，但从长远来讲意义很大。”杜艳华说。

“微创新”成了宏图创展的企业文化，成为宏图创展人的习惯。这些独特的创新“小工具”看似不起眼，但重复利用率极高，每个项目“抠”一点，聚沙成塔，效益当真可观。

挺进全链条

如今，在石油管线、高铁、高速公路、国情普查、农村土地承包确权等国家重大项目中，到处都可以看到宏图创展的身影。刘莉萍坦言，双创的力量让企业迅速成长壮大，下一步，企业需要思考的是，如何在新常态下寻找新的增长动能，推动企业可持续发展。

在此大背景下，宏图创展又瞄上了“互联网+”。“本质上说，地理测绘和大数据有着极其类似

的属性。把带坐标的地理数据和一些调查属性数据、信息数据叠加到一起，就是大数据，对这些大数据深入挖掘，就可以为决策提供支持，服务各行各业和百姓生活。”韩国超告诉记者，只要结合“互联网+”和现代信息技术，宏图创展就可以立足地理信息产业，拓展多元化业务运用。换言之，宏图创展将定位于全方位发展，从上游的传统测绘生产，到中游的数据加工，再到下游的数据服务，向全产业链挺进。

如今，宏图创展正利用“互联网+”的力量努力服务东北老工业基地建设。

比如，公司为沈阳浑南区政府开发的一套“天眼工程系统”，就是以地理信息数据为平台载体，在地图上加入了各种信息，包括国土部门、设计规划部门、建设部门的数据等，哪里有违法用地，哪里有违章建筑，一看便知。其中的浑南房屋拆迁监督管理系统，可以实时记录拆迁过程中的全部流程和信息，拆迁进度、合同签订、房屋补偿，所有信息一应俱全。

又如，宏图创展为某省交通部门做的农村路网普查系统。韩国超告诉记者，政府每年要拨大量资金用于村村通公路建设，但是，这些公路到底建得怎么样？修好的路与报上来的数据是否吻合？只要用高清遥感影像进行对比核查，便一目了然。“经过普查系统核查发现，实际建设中确实存在各种各样的问题。有的路上报说已经建好，可实际上根本没建；有的报上来说是水泥路，实际只是平整了土地的沙石路；有的报上来是5米宽的路，实际只有3米。有了普查系统，再想钻空子就没那么容易了！”韩国超说。

站在更高的起点上，宏图创展已经将发展的目标定位于深挖大数据服务，为智慧城市建设与现代农业发展等提供技术支持。“作为东北本土的高新技术企业，宏图创展将继续在双创的道路上坚定前行，用更高的专业水平和技术实力，为振兴东北老工业基地贡献一份力量。”刘莉萍说。

慧眼观企

成立于2001年的辽宁宏图创展测绘勘察有限公司是一家集航空摄影测量与遥感、工程测量、地籍测量、三维仿真系统开发、地图编制、地理信息系统应用与数据库建设为一体的综合性高新技术企业。它从代工起步，用15年的时间，“杀入”全国地理信息产业百强，成为东北地区规模最大的测绘企业之一。该公司董事长刘莉萍坦言，这些成绩离不开双创引擎的推动，可以说，宏图创展本身的成长历程就是一部双创协奏曲。

孵化“小老板”

“要说我们公司最大的特点，莫过于平台型企业建设。”宏图创展总经理韩国超告诉《经济日报》记者，早在“双创”战略提出之前，宏图创展便已经开始进行类似的探索。他们将员工的创新能力与员工个人职业规划挂钩，鼓励有能力、肯创业的年轻创客在宏图创展平台上创业。

陈友吉便是这一思路的受益者。如今已是宏图创展一分院院长的他，当年可是出了名的“不安分”，这不，公司创业平台一成立，他便如愿以偿地当上了第一个吃螃蟹的人。

陈友吉告诉记者，2009年，他承包了一个生产部门，搞起了

中科曙光：把城市建在“云”上

本报记者 杜芳

从曙光一号到曙光5000、曙光星云，从高性能计算机到服务器、存储、云计算、信息安全，作为一家本身就带有“创新基因”的高科技公司，中科曙光在综合信息系统服务的道路上越走越远。

“在数据驱动创新的年代，如何全面激活数据价值，加快建设数据服务网络是当务之急。”中科曙光信息产业股份有限公司总裁厉军说。

“很难想象吧！在我们的云平台上，连小小的窨井盖都联上了网。”厉军说，“曾几何时，丢窨井盖是城市难题，而今，很多城市把窨

井盖和GPS连接，当窨井盖移动0.1米或者倾斜15度就会报警。在城市云中，还有上千万类似的应用在运行。”

业内人士分析认为，当前，在区域范围内，信息化整合带来的IT需求越来越多样，未来5年，预计有80%至90%的政务行业应用会迁移上“云”。

今年，曙光“数据中国”将继续加速。“加速计划的目标之一就是加速网络布局，尽快实现‘百城百行’云数据中心的建设，打造城市云品牌连锁加盟体系。未来，曙光将对其历时8年探索的城市云投

资运营经验模式进行复制，招募投资合伙人与业务合伙人，打造共同的城市云品牌连锁经营体系，加快城市云网络布局。”厉军说。

根据“数据中国加速计划”，曙光将在50个城市实行城市云连锁加盟，并与另外50个由曙光投资直营的城市云中心一起，实现统一理念、统一品牌、统一规划、统一建设和统一管理，完全复制曙光城市云在架构、技术、安全、服务、运营等方面的实践，加速构建全国性云数据服务网络。

“构建‘百城百行’云数据网络是基础，而更为关键的工作是，

基于该网络提供大数据平台服务，推动各行业领域的数据汇聚、分析、挖掘和交换共享，全面激发数据价值。总的来说，曙光将结合自身优势和能力，重点布局政府大数据、科学大数据、安全大数据和工业大数据4大类数据业务，助力行业大数据落地。”厉军说。

“今天，曙光打造的云中心已经促成了超过30PB数据的汇聚和交换，未来5年，这一数据量将提高到至少1000PB。”厉军说，城市云与行业云的紧密协作，能够避免产生新的“信息孤岛”，让智慧城市的价值发挥得更好。

生意经

青岛金盾石化：

加油站里游出条“鲶鱼”

本报记者 刘威

“我们的目标就是做石化加油行业的全国第一，当然不是总量的第一，而是效率的第一。”

青岛金盾石化集团总经理高崇东可没说大话，因为他已经做到了：

单站平均加油量是中石化、中石油旗下加油站的2.5倍，是社会各界加油站的5倍左右；

每年汽油加油量超过万吨的加油站有10座，占青岛市的三分之一……

金盾是靠什么做到这些的？拼价格吗？当然不是！金盾的油价高可是出了名的，每升油一般会比其他加油站高2角以上。

那它靠什么？金盾的答案是：靠质量、靠服务、靠管理。

专注质量，争做业界良心

前段时间，一位叫张记平的奇瑞瑞虎车主在微信圈里火了。他晒出车辆使用过的火花塞：“我不是给金盾打广告的，只是从买车开始就在金盾加油，无积碳燃烧好，业界良心！”

作为金盾的铁杆粉丝，张记平说，自己的表达已经很含蓄了。“我一直在洛阳路汽配城做汽车配件生意，所以还算挺懂行。从2014年11月买车，我一直在金盾加油，到3万公里的时候换汽油滤清器，车里倒出来的油都是干干净净的，而跟我同一时间买一样车型的朋友，同一时间倒出的油都黑了。”

又过了一段时间，张记平的车跑到5.3万公里。在更换火花塞的时候，他大吃一惊，跑了那么久的车，火花塞跟新的一样，“正常来说，这个公里数换出来的火花塞应该是黑色的。这说明，金盾的油品质量是真好！”

得知记者见到了张记平，高崇东很惊讶。他坦言，自己看到这个微信时很感动，“大多数人是不会注意这些细节的，可能因为张先生是搞汽车配件的，所以比较专业。但我们是不会因为大多数消费者不懂就降低品质的。”

在一张刚刚出炉的化验报告上，记者看到，化验项目大约有20多项。高崇东指着其中的两项向记者解释道：“硫含量国家标准是10个ppm，我们只有2个ppm，胶质含量的国家标准是5毫克/百毫升，我们只有不到1毫克。那位张先生的车辆跑了5万多公里，火花塞跟新的一样，主要是这两项指标的作用。”

一直以来，金盾在油品质量把控上标准都极为严苛。高崇东介绍说，当初，他们在筛选炼厂时，就曾先后考察了20多家规模较大的炼油厂。“我们的原则是选‘五好’炼厂：原料好、添加剂好、工艺设备好、管理水平好、人员素质好。最终，我们选定了山东海科石化集团，他们的原油都是低硫原油，可以从源头上保证油品质量。”

为了考察炼厂的质量稳定性，金盾在检测上也极为较真。“我们经常会在一个时间段内，对同一种油品进行密集取样化验。因为关系油品质量的环节很多，稍微懈怠一点，品质就会有波动。”高崇东告诉记者，即便现在油品的质量被证明一直稳定，他们仍然每个月定期做4.5次抽检，每年仅化验费就要花费50多万元。“实际上，我们比消费者更担心油品质量问题，因为这是金盾的安身之本。”高崇东说。

正因为对油品质量的自信，金盾加油站从不降价促销。在高崇东看来，价格战是急功近利的表现。“我们的油品出厂价格比其他油品平均要高5%左右，但为了质量，我们始终坚守严格的标准，从来没有放松过。我们愿意为高品质付出更多成本。”高崇东说。

专注服务，积攒超高人气

金盾加油站加油量超高，说明来加油的人很多。但实际上，金盾一般是不怎么做宣传的，主要是靠口碑传播积攒人气。不过令人意外的是，在口碑传播中，质量反倒不是第一要素，因为真正像张记平

那样专业的车主很少，起决定作用的是服务。

记者到金盾的崂山深圳路加油站采访时，印象最深的是加油员规范的指挥、小跑式的服务，还有时时洋溢在脸上的微笑。

整洁的环境也是金盾的标配。不论加油站占地面积大小，也不管站外的“街坊邻居”是谁，金盾石化的“一亩三分地”总是非常干净。

后勤部员工王宝专告诉记者：“有的顾客车上有垃圾，下车时会习惯性地往地上扔。我们的员工要做的不是阻止他，也不是告诉他垃圾桶在哪里，而是接过他手中的垃圾，替他扔在加油机旁的垃圾桶里。”

此外，操作规范、动作精确也为快捷高效打下了基础。在加油站，记者看到，车辆刚刚驶入，便有加油员从站内小跑出来，一路指挥车辆进入泊车区域。询问、插卡、提枪、加油、指引交款、接票、告别，给行人行云流水般的流畅感。

金盾做过专门的测算，一座加油站一般可以同时容纳20台车。对于大多数加油站来说，一位加油员可以同时服务两台车，比较优秀的可以同时服务4台，而在金盾，几乎每位加油员都能实现同时为6台车服务的超高效率。正是因为这样高效的服务，即便加油站客流量很大，也很少看到排队现象。

专注管理，寻求核心竞争力

金盾加油站效率高、服务好，源于他们拥有独特的管理文化。

在深圳路加油站，记者注意到泊车画线有涂改的痕迹。王宝专告诉记者：“我们发现，如果顾客在原来的画线区域里停车，员工操作加油枪很不方便，加油流程也会受到影响。经过反复测量和试验后，我们寻找到效率的最优点，然后在这里重新划了线。”

“您知道顾客停车后，加油员该从什么位置跑到驾驶员车门前？我们既不是哪里近从哪里走，也不是怎么快怎么走，加油员一律从副驾驶门前跑动，绕行车尾到达驾驶员门前。”王宝专说，“我们经过反复摸索，设计了这条安全路线。因为，停车后车辆向前溜车的可能性较大，有时还会有急冲现象，往后溜则相对缓慢。我们得在保证效率的同时，确保员工安全。”

不断修正、不断创新，正是金盾管理文化的重要理念之一。可以同时给6台车加油，就是通过不断修正细节实现的。

此外，为了把优质服务长期保持住，金盾的考核办法也独树一帜。与一些加油站看重销量提成的做法不同，他们把员工的绩效考核重点放到考核员工的服务态度上，把热情服务的权重加大，表情分直接和工资挂钩。加油员的表情不好，表情分就是零分，这样的员工就要重新接受培训。对于有异议的表情分评分，他们还会通过调用监控来核实分数是否合理。

与严格管理相对应的，是金盾较高的薪酬和福利待遇。以2014年为例，当年，金盾全体一线员工的平均年薪接近10万元，羡慕其他加油站的员工。此外，金盾的各种补贴、各种奖励也很多，驻外补贴、父母补贴、节假日补贴、气候补贴，当月热情服务奖、全年/年度奖、中秋春节红包，林林总总的有几十项之多。

如今，高薪酬与高福利已经成为确保金盾服务质量的核心要素。对于这笔额外的人力成本开销，高崇东明确表示“不心疼”：“我希望，我们的企业是最具有竞争力的，员工能够热爱金盾，能够在以在金盾工作为荣，愿意为金盾贡献智慧和汗水。没有员工的齐心协力，哪里有企业的核心竞争力呢！”

金盾正在向上海市场进军。“在青岛，我们就是一条可以提升整个区域行业服务水平的‘鲶鱼’。我们希望，能够在更大的舞台上扮演好这个角色。”高崇东说。