聚焦AI科技、智能城市、数字营销、金融四大领域——

京东数科布局"大循环"

经济日报•中国经济网记者 周 琳

1 慧眼观企

随着新冠肺炎疫情在国内得到基本控制,国内经济大循环的新格局正在形成。这无疑为中小企业发展带来新机遇,也为数字化科技应用带来新市场。对于新的发展机遇,京东数字科技集团通过为城市装上智能操作系统,以科技助力银行数字化转型,用AI精准获客让线下投放效果增长,用AI科技、智能城市、数字营销、金融科技"四驾马车"为国内企业赋能,为经济增长助力。

京东数字科技集团副总裁、金融科技群组总裁许凌介绍,随着企业数字化能力的提升,服务客户的范围在不断拓宽。"比如,过去京东数科与商业银行合作,为银行输出信用风控业务、发联名卡、代销银行产品等。在整合组织模式后,京东数科可为商业银行提供一揽子解决方案,除了在支付、财富、资管层面等金融科技的合作之外,还获得了广告宣传、数字营销、AI科技等多项非金融业务。"许凌说。

助力中小企业成长

中国信通院不久前发布《中国数字经济发展白皮书(2020)》显示,截至2019年,中国数字经济规模已达35.8万亿元,在GDP中所占比重已提升到36.2%。但受限于战略认识、数字技能、资金储备等多方面因素影响,广大中小微企业迫切需要数字化升级"拐棍"。如果拥有给力的外援,就不需要企业真的懂AI,只需要用对懂AI的人。

京东数科推出的"首席增长官"就是这样的外援——通过连接实体经济场景和用户,以AI等前沿数字科技为基础能力,深入到各行业产业链、供应链,推动产业数字化,与行业企业重塑新的增长。

在许凌看来,过去7年,京东数科经历业务增长和业务范畴的扩张,已不是单纯做金融的科技公司,或做金融行业相关的科技公司,这一方向的布局在2018年下半年京东数科组织升级的过程中就已明确。

2018年,在京东金融升级为京东数科之际,就已确立了帮实体产业做数字化的方向。此后,京东数科的战略路径更加清晰:以数字科技为抓手,深入各个产业链条,使行业实现深度数字化运营。AI技术和机器人、智能城市、数字营销、金融科技四大板块成为其核心市场。

产品和技术在升级,京东科技的发展战略也在迭代。京东数字科技集团副总裁、金融机构合作部总经理杨辉认为,数字化在产业升级的过程中扮演的并非是单纯的工具角色,而是帮助企业整体竞争升维,帮助客户解决3个核心问题:降低成本、提高收益率、控制风险。京东数科会帮助客户形成一系列的解决方案,帮助客户实现降本增效、提升用户体验,从而进入良性循环,实现增长。

形成"四驾马车"业务格局

数字化落地与理想实现的过程同样不会一帆风顺。产业数字化"痛点"并不少——从京东数科涉及的产业矩阵看,金融、资管、零售、商旅出行、生活服务、工业、农





业、大宗商品流通、广告营销、城市公共服务等大量产业,每一个垂类的每一个客户都有自己专属定制化的需求。但有一点是共性的,即所有的行业和企业都期待一种长期的良性增长。

例如,零售行业"痛点"是疫后消费需

求,京东数科如何赋能企业"引流"和"防控"并举?在北京王府井商业街,王府井与京东数科共同打造数字化商业街,助力疫后消费"回血"。6月6日,在北京市消费季启动当天,由王府井置业投资有限公司与京东数字科技集团共同打造的一条"线上线下融合的数字化商业街"也正式面世,在5G、物联网、人工智能等新基建技术的支持下,消费者可以通过"魅力王府井小程序"同时逛到"线下物理世界的王府井和线上数字世界的王府井",这一"云逛街"体验吸引了大批消费者回流。

铺设王府井"数字双街"需要科技支撑,京东数科承担了科技摆渡人的角色,以大数据、人工智能、物联网等数字科技新基建为抓手,依托其"智能商业街操作系统"的核心能力尽责出力。

京东数字科技集团副总裁、资管科技部总经理徐叶润介绍,在资产管理领域,京东数科还携手华夏基金,深入资管科技数字化。双方共同打造企业级大数据平台,为管理者呈现业务全局视图,实现企业级数据全景视图,赋能投研投资决策,提升传统金融运营

目前,京东数科AI科技、智能城市、数字营销、金融科技这"四驾马车"业务格局已成形,扎根产业底层平台、服务于生态是其核心的商业逻辑。

许凌表示:"这4块业务京东数科会牢牢聚焦,也有信心做到行业最强。在不准备短时间投入资源或者战略上部署的领域,就开放服务层,引入第三方,将商业机会开放给生态合作伙伴,共同来满足客户需求。"

让城市更加智能

产业"数字化"的目标很明晰,眼下京东 数科的路径更加明确:以数字科技为抓手,深 入到各个产业链条,对行业进行深度运营。

京东数字科技集团副总裁、智能城市部

上图 王府井置业投资有限公司与京东数科集团共同打造的数字 化商业街。

左图 京东数科在2019世界 机器人大会上展示产品和技术。

(资料图片)

总经理郑宇说,目前,京东智能城市操作系统落地雄安新区,并已于今年6月30日通过验收上线运营。这套系统不仅支撑了雄安现有的政务系统,而且服务雄安集团几十个业务系统的运作,未来,该系统将会与其他进入雄安的公司安全对接,成为国内智能城市运作的标杆案例之一。

"基于雄安新区块数据平台的数据基底,在合法合规的前提下,未来的雄安新区可开展跨部门、跨领域、跨区域的即时数据处理和数据融合应用创新,包括政务、安全、交通、医疗、物流等各领域的应用系统,都将生长在这个数据基底之上,最终实现整个新区全要素数字化和孪生化,让新区24小时的运行状态呈现实时化和规律化,由此可以探索出全新的社会治理模式、公共服务模式以及数字产业经济的发展模式,真正实现数据多跑路、群众少跑腿。"郑宇说。

在大宗商品领域,京东数科还是客户的"首席安全增长官"。在京东数科与中储股份合资公司中储京科供应链管理有限公司打造的大宗商品供应链协同平台上,通过应用视频监控、电子围栏、智慧叉车、智慧托盘、巡检机器人等智能设备,可实现大宗货物的安全管控、实时看货、精准查询,为大宗商品交易、交付、融资业务建立底层保障。7月17日,中储京科的货兑宝平台与建行青岛自贸区支行、青岛诺顿进出口有限公司、中储发展股份有限公司青岛分公司共同合作的首单基于区块链技术的电子存货仓单质押融资顺利完成。

1 企事录

宝鸡石油钢管公司突破技术壁垒

高合金连续油管下线

本报讯 记者张毅报道:近日,中国石油宝鸡钢管公司首盘3000米高合金连续管成功下线,标志着油气田急需的高端管材进入量产阶段。

"6月份以来,我们已经与长庆、大庆、吉林3个油田签订了合同,客户就等着我们产品下线。"中国石油宝鸡钢管公司连续油管分公司销售部经理郜飞说。

与普通碳钢相比,高合金连续管最大的优势是耐腐蚀、耐高温,主要用于高温高压和高腐蚀等特殊工况的井下作业。在煤层地下气化、深水天然气水合物、腐蚀气井完井管柱、油田集输管线、海上油气开采等领域,有着广泛的应用前景。长期以来,高合金连续管因为制造技术复杂,一直被个别公司垄断,成为国内非常规油气开采的"痛点"。

"2017年,在中石化普光气田高含硫区块做过一次对比试验。普通碳钢连续管下井作业3次,管体就被腐蚀得坑坑洼洼,不得不使用价格昂贵的进口高合金连续管。这让我们看到了差距,也坚定了我们必须把高端制造的'饭碗'端在自己手中的信心。"中国石油宝鸡钢管公司连续油管分公司副总经理谈树美说。

为打破技术垄断,自2019年2月份开始,宝鸡石油钢管公司集中力量攻克"卡脖子"关键核心技术。激光焊机功率与成型机组速度的匹配,是高合金连续管制造的核心技术,没有任何可借鉴的技术资料。中国石油宝鸡钢管公司连续油管分公司与国家油气管材工程技术中心成立联合攻关组,从焊接原理出发,经过上千次的模拟试验,逐步积累经验,从摸索中掌握了焊接和热处理的核心工艺。

高合金连续管成功下线为油气田勘探开发提供了更有力的保障。"仅长庆靖边的下古气田,就有上千口的高腐蚀气井。国产高合金连续管能给油气田提质增效带去很好的解决方案。"国家油气管材工程技术研究中心副主任毕宗岳说。

据悉,中国石油宝鸡钢管公司是国内最大的油气管材制造和服务企业,于2009年建成世界第三条、亚洲第一条连续油管生产线。经过10多年的发展,突破了层层技术壁垒,开发出了系列超高强度、耐腐蚀、耐高温连续管产品,填补了国内空白,并在川渝页岩气、塔里木超深井开发中发挥了关键作用,国内市场占比达到80%以上,产品远销俄罗斯、塞尔维亚、叙利亚等国家和地区,产品的质量和性能达到了国际先进水平。

鞍钢集团与力拓集团 开展人民币跨境结算

本报讯 记者张允强、通讯员夏洪字报道:目前,一条满载铁矿石的大船自澳大利亚启程,驶向位于中国东北地区的鲅鱼圈港。这船铁矿石是鞍钢集团旗下全资子公司——鞍钢集团国际经济贸易有限公司与世界主要铁矿石生产商之一力拓集团,首次通过人民币开证跨境结算的长协项下部分进口铁矿石,此次合计金额约1亿元人民币。

力拓集团是鞍钢集团长期合作伙伴,鞍钢每年从力拓采购数百万吨高品质铁矿石产品。在力拓铁矿和鞍钢股份大力支持下,鞍钢国贸公司在短时间内实现了鞍钢集团首单人民币跨境结算。

业内人士介绍,开展进口铁矿石的人民币跨境结算,对国内买方而言可以有效规避因汇率波动带来的风险,境外矿山企业也能为其在华经营业务和未来发展开拓更多选择。鞍钢国贸公司此次与力拓铁矿完成首单人民币跨境结算,标志着鞍钢集团与世界主要矿山公司采用人民币跨境结算的新突破,也是鞍钢集团推动人民币国际化进程的里程碑。

据悉,完成首单人民币跨境结算交易后,鞍钢国贸公司将总结经验,积极探索区块链和云交易等数字化新技术应用,进一步扩大使用人民币跨境结算规模及合作范围。

狠抓研发扩市场

新界泵业内销增长快

本报讯 记者柳文、通讯员谢晓嫣报道:"上半年水泵产品累计销售收入同比增长6%,其中内销部分同比增长9%",这是位于浙江温岭市大溪镇的新界泵业(浙江)有限公司交出的成绩单。

"镇里建设泵业智造小镇给了我们难得的机遇,正是由于转型智造带来的高品质,我们才能迅速占领国内市场,上半年销售收入不降反增。"新界泵业(浙江)有限公司董事长许敏 田道

温岭大溪镇素有"中国水泵之乡"的美称,数以千计的水泵与电机企业集聚在此。上半年该市泵与电机行业销售收入同比增5.6%。

作为国内最大的农用潜水泵制造企业,新界泵业一直狠抓新产品开发,年研发投入占销售额比重达3.5%以上,并主持或参与了60多项国家、行业标准制定修订。新界泵业今年新推出的高速井泵,更是解决了井泵体积大、性能不稳定等长期存在的"痛点"。据了解,新款高速井泵体积比传统井泵减少50%,重量轻至17公斤,流量和扬程却增长1倍。该款高速井泵一经推出便大受欢迎,占据该品类市场第一。

"公司技术中心仅一个通过国家认证认可的CNAS实验室累计投资额就超过1000多万元,集团公司2019年全年研发费用支出超过7000万元。"许敏田说,"当地政府的大力扶持,让我们敢投重金转型。"

据了解,当地积极建设泵业智造小镇,为泵业企业搭建平台,推动银税互动、协调信用贷等缓解企业资金饥渴,税务部门减税降费力度持续加大,2019年至今落实各类税收优惠逾2000万元,直接减轻了企业资金压力,助力当地水泵企业实现高端差异化发展。

1 企业党建

东风日产:产业链党建共建促发展

本报记者 杨忠阳

"好车用好钢,好钢宝钢造",前不久东 风日产乘用车公司携手宝钢湛江钢铁公司举 行的一场员工团购会刷屏朋友圈,这是东风 日产党建搭台助力销售的一次新探索。

在一只是指古切为销售的一次制保系。 东风汽车有限公司兼东风日产党委书记 赵书良告诉记者,东风日产的研发采购党委 与宝钢股份已经连续16年开展党建共建, 形成了"宝钢党组织联合共建"品牌,成为 攻克新材料新技术导入难题的平台。

目前,东风日产在此基础上先后建立了"党组建设、业务合作、自主创新、技术研发、人才培养、市场拓展、品牌塑造、员工购车"8个平台,实现了汽车企业与钢铁企业跨业态全方位合作。"现在产业链党建共建模式不仅推广至鞍钢等主要供应商,也推广至其他主机厂,成为行业党建共建促发展的标杆。"赵书良说。

"在合资企业推进党建工作,只有始终 围绕生产经营展开党建,并且在市场竞争 中胜出,党建工作才更能获得外方和员工 充分支持。"赵书良告诉记者,东风日产是中国第一家"党建进章程"的合资企业,也是中国第一家实行党组织"两公开、两纳人"的中外合资公司,成立17年来公司以党建引领企业生产经营,通过开展党建品牌创建工作,打造发挥党组织战斗堡垒作用和党员先锋模范作用的平台,走出了一条符合合资企业特点和规律的基层党建新路。

东风日产党委下辖的两级党委和支部结合本部门业务形态特点,全面展开"一委一品,一部一品"党建品牌创建。今年两级党组织立项169个党内主题实践活动品牌,从员工素养、技能提升,到现场改善、技术攻坚,再到服务客户、助力营销、提升销量等,覆盖全价值链各业务领域

联通生产经营链条,推进产业链党建 共建,通过"党委主导、业务协同、文化 交流、产业联盟"的合作模式,东风日产 党委携手供应商党委,通过高层定期会晤、组建联合项目管理党员突击队、签订项目战表,发挥党组织战斗堡垒作用,推进业务课题解决。

在国内新冠肺炎疫情形势逐渐向好,行业普遍预测政策宽松将带动汽车消费回暖之初,东风日产乘用车公司全国966家供应商早已实现100%复工,四地五厂开足马力双线生产追回产能。

赵书良告诉记者,为深化客户意识, 东风日产日前持续开展了"拥抱客户"系 列党内主题实践和解放思想大讨论活动。 基层党委响应号召,以业务共建为切入 点,聚焦年度生产经营目标达成,以项目 化思维推进课题立项实施,党员牵头推进 课题解决,打造高效企业文化。如东风启 辰、东风南方、郑州工厂、研发采购党委 四方党建共建,围绕启辰"星"上市发起 "四星联动"党内主题立功竞赛,推进企业 营销。 受新冠肺炎疫情影响,今年上半年全球车市销量大幅度下滑。但最新数据显示,东风日产6月斩获终端销量104528辆,同比增长2.8%,今年前6个月累计终端销量451068辆,这也是该品牌连续第3个月实现销量正增长。

"公司党委始终牢记党的使命和责任,把党的先进性成功转化为企业发展的先进性,开创了合资企业从'合资'到'合心'、从'合心'到'合力'、从'合心'到'合赢'的聚合发展新路,打造了东风日产高速发展的'合'心竞争力,创造了'东风日产速度'。"赵书良表示,面对汽车产业百年未有之变局,公司党委更要把党的责任化为企业的领导力、改革的突破力、发展的驱动力、文化的凝聚力、风险的防控力、幸福的推动力,把党建优势转化为引领力、体系力、牵引力、组织力、保障力和凝聚力,持续为东风日产生产经营和行业社会发展提供新动能。