

横山县波罗镇山东煤矿总经理黄华居:

以绿色发展赋能煤炭开采和洗选行业转型升级

本报记者 马国香

随着社会工业化程度的发展,中国煤炭开采和洗选行业经历了从手工作业到机械化、现代化的转变,如今正在向着智能化、绿色低碳化悄然转型。在这场高质量的行业转型风潮中,行业弄潮儿积极作为,展现出优异的技术创新实力与科学管理能力。其中,横山县波罗镇山东煤矿(以下简称“山东煤矿”)总经理黄华居与时俱进,通过对标国际化煤炭开采技术,构建业内一流的煤炭开

采工艺体系,提升了公司矿区的智能化开采水平,实现了当地煤炭矿区的资源利用高效化,为全国煤炭开采和洗选行业的绿色可持续发展提供了优质范本。

黄华居作为煤炭开采和洗选行业的引领者与促进行业绿色可持续发展的深度实践者,自山东煤矿落户煤炭资源丰富的陕西省榆林市以来,便长期致力于促进当地煤炭产业与生态环境的和谐发展。多年来,他制定了“开采与保护一体化”的战略方针,科学统筹山东煤

矿开采业务全过程,实现了煤炭资源开采与环境保护的双重目标。

在开采前期,黄华居亲自带领团队对矿区展开详细周密的实地调查与勘测工作,并邀请业内著名专家与学者对考察结果进行研讨与论证,筛选出最为安全、高效、绿色的开采方案,为项目的顺利实施奠定了坚实基础。在中期开采阶段,黄华居倡导采用尖端的智能化采煤机、自动化采矿设备及数字化电液控制系统等先进配置,深度赋能开采作业。同时,

黄华居因地制宜,采用长壁一次采全高采煤法与“保水开采”工艺相结合的创新手段,匹配不同区域、不同地质与水文条件的矿井开采工作,并以此构建了高度综合机械化和质量标准化的现代矿井。此外,黄华居还积极组织团队对开采后期产生的疏干水、矿坑及其他废弃物进行合理化管理与规划。其探索并推广了开采产生的疏干水在工业用水、农业灌溉等方面的多元化利用,并力主推进矿井的生态修复,延长矿产资源区的价值服务年限,促进当地的绿色经济增长。

值得一提的是,黄华居思维缜密、布局周全,将煤炭资源开采的几个阶段有效串联起来,成功促进了矿区经济生态系统的良性循环,推动了公司开采业务向智能化、高效率和高品质方向的转型升级。

得益于黄华居的战略引领,山东煤矿全面提升了生产与管理效能,既深化了资源的利用率,也延长了公司业务链与产能链,大幅度拓展了业务增值空间,成为领衔行业创新与高能发展的典范。

温州瑞邦机动车部件有限公司副总经理王小芬:

抓契机 育新机 助力跨境电商“跑”出加速度

周瑾晨

在全球经济一体化日益加深的背景下,如何高效且战略性地引领制造型企业转型进入跨境电商领域,成为企业转型升级与国际化拓展的关键议题。温州瑞邦机动车部件有限公司原本是一家专注于国内摩托车零部件生产与供应的传统制造型企业,在副总经理王小芬的领导下,公司积极应对变革,走上了国际化发展的快车道,实现了从本土制造向全球拓展的华丽转身。

面对全球经济一体化的加速发展,王小芬深刻认识到跨境电商在提升企业国际竞争力方面的重要作用。为此,她对企业资源

进行了全面而细致的盘整,评估公司的生产能力,挖掘产品的独特优势,审视技术研发实力,并对供应链体系进行了优化,旨在明确并进一步强化企业在国际舞台上的竞争力。在稳固内部基础后,王小芬又将目光投向了外部市场环境,她深入分析了不同国家和地区对于公司所属产品类别的需求趋势,研究了相关的政策法规框架,并密切关注了竞争态势的演变。通过一系列的深入探索,王小芬精准地锁定了目标市场与潜在客户群体,为企业的国际化征程绘制了一幅清晰蓝图,为后续的跨境电商战略实施奠定了坚实基础。

为了进一步推动企业扬帆国

际市场,王小芬敏锐地识别出与阿里巴巴、中国制造网(Made-in-China.com)等国际知名电商平台携手合作的关键契机。她随即对目标市场及其潜在客户的需求展开了详尽的市场调研,深入剖析了这些国际电商平台在跨境电商领域的特性、优势及影响力,结合当前市场的发展趋势、各平台的独特资源以及企业的具体需求,王小芬精心策划了与平台的合作方案,借助这些平台在全球范围内庞大的用户群体和高效便捷的交易系统,引领企业成功开启了通往国际市场的通道,其产品也获得了前所未有的曝光度和多元化的销售渠道,为企业带来了丰富的销售机遇与可观的业绩增长。

针对国际市场的多元化需求,王小芬进一步打造了完善的B2B业务模式。该模式以数字化平台为支撑,全面涵盖了产品展示、在线询价、订单管理、物流配送等关键环节。通过这一模式,企业能够高效地展示其丰富的产品线,来自全球各地的机动车部件企业则能方便地在线查询产品信息、比较价格,并快速提交询价请求,确保交易流程的顺畅与高效。这一模式的实施,使得公司在跨境B2B业务中能够持续拓展市场份额,助力公司的产品线迅速覆盖至全球超过十几个国家和地区,赢得了美国 Jet Ski Parts, Inc. & JSP Manufacturing、荷兰 MOTORCYCLE STOREHOUSE

B.V.、奥地利 TeileRing GmbH 等大量国际客户的关注与信赖。这些成就共同推动了温州瑞邦机动车部件有限公司在国际汽车零部件市场上的崛起,使其成为了颇具影响力的跨境电商出口企业,成功实现了企业的国际化转型与跨越式发展。

业内专家表示,作为引领跨境电商战略改革的先驱者,王小芬的经验有力佐证了跨境电商为产业发展增添新动力,助力企业迈向全球化竞争新高度的积极作用。而王小芬的成功实践也激励着更多企业勇敢地踏上跨境电商的征途,探索全球化发展的新路径,推动行业在全球经济浪潮中不断前行与突破。

北京东大金智科技股份有限公司总经理申祥材:

以科技为“翼” 引领通讯设备行业实现新飞跃

杜滢

随着5G技术的广泛部署和应用,以及物联网技术和人工智能技术的蓬勃发展,通讯设备行业正在步入一个全新的发展阶段,充满了无限的可能性。

在此背景下,北京东大金智科技股份有限公司(以下简称

“东大金智”)总经理申祥材,凭借深厚的行业洞察力和卓越的领导才能,精准把握了通讯设备行业的脉搏,成功地引领公司实现了跨越式发展。

近年来,申祥材主导了多项重大投资项目,凭借其前瞻性的布局和独到的运营管理策略,旗下产品均已通过FCC、CE、

RoHS、REACH、3C与ISO9001等认证,并取得了多项软著和专利证书。这些成果不仅为公司带来了显著的经济效益,同时也为通讯设备行业注入了强劲动力。

值得一提的是,申祥材不仅是一位杰出的企业领导者,更是一位真正的创新者。在他的努

力下,东大金智打造了一支技术精湛的研发团队,持续进行技术革新,确保公司能够不断地进行产品迭代。此外,东大金智还积累了深厚的人才储备、丰富的实操经验和优质的客户服务体系,在业内赢得了广泛的影响力与良好的品牌声誉。

展望未来,申祥材表示,将

继续秉持初心与使命,以更加饱满的热情和更加坚定的步伐,引领东大金智在通讯设备领域续写新的传奇。他还计划在未来几年内,进一步扩大公司的管理规模,力争在未来三年扎根更多城市,成为全国范围的头部通讯设备公司,为经济社会的繁荣发展做出更大的贡献。

体育赛事专家常捷:

数字化转型焕新体育行业发展脉搏

王悦玥

在数字化浪潮席卷全球的今天,体育行业正面临着数据爆炸式增长与观众需求多元化的挑战。常捷作为业内资深的体育赛事专家,成功解决了数据整合与分析的难题,在较大程度上推动了体育赛事的数字化转型,并因此荣膺“2024体育赛事实时数据监测及智能分析系统创新先锋人物”。此奖项由中国科学家论坛颁发,旨在表彰在实时数据监测和智能分析领域做出杰出贡献的专家。

常捷的创新成就体现在多个领域,尤以腾讯体育赛事直播平台的改造最为突出。在常捷的引领下,腾讯体育从零开始,经过持续地技术创新,成为全球体育赛事直播的领军平台。他将人工智能和机器学习融入数据分析架构,攻克了直播卡顿和延迟的难题,大幅提升了视频流的质量和稳定性,为全球观众呈现了流畅、高清的观赛体验,推动了用户黏性和满意度的指数增长。

此外,常捷通过数据的精准算法和对用户行为的洞察,赋能平台能够为不同用户群体提供

个性化的赛事内容和观赛模式,深度契合了观众的多元需求。在此基础上,腾讯体育的赛事直播场次在短短两年内从数百场跃升至1万+场次,年收入突破亿元大关,成功实现了体育赛事直播的商业化。

常捷的另一个标志性成就是奥运金牌预测系统,该系统凭借对海量运动员历史和实时数据的深度挖掘,采用先进算法,准确预测金牌和奖牌的归属,金牌预测准确率高达30%、奖牌预测准确率达50%。这一系统通过精准预测和独家视角,不仅为体育

媒体报道提供了强有力的支持,还帮助体育记者提升了报道的权威性与前瞻性,丰富赛事解读,优化内容策划,全面提升报道质量。

此外,常捷还为足球领域推出了一款为足球记者、教练团队

和青少年足球培训机构量身定做的智慧工具——“足球数据大师”。对于记者而言,其提供精准的比赛数据、战术分析和生动的视频片段,可助力提升报道深度与可信度;对于足球教练而言,它可为团队的战术决策提供重要依据,帮助优化战术布局,提升球员潜力;对于青少年足球培训机构而言,“足球数据大师”则可提供个性化的训练方案和球员成长轨迹记录,推动科学培训与精准教学,提升学员参与度和续费率,为足球发展打下坚实基础。

业内专家表示,常捷的创新实践成果不仅为体育行业的数字化转型注入了强劲动力,还描绘出了体育科技未来的无限可能。他的成就激励着无数同行在体育创新之路上砥砺前行,持续推动体育行业迈向智能化、专业化、全球化的崭新高度。