

南京朗坤软件有限公司

地址：中国南京市江宁开发区东吉大道1号江苏软件园吉山基地12号楼朗坤大厦

邮编：211100 电话：025-83300245 传真：025-83300236

网址：www.luculent.net 邮箱：luculent@luculent.net



“朗坤软件”微信公众号

咨询热线：400 875 8735



请回收利用

NEWSLETTER

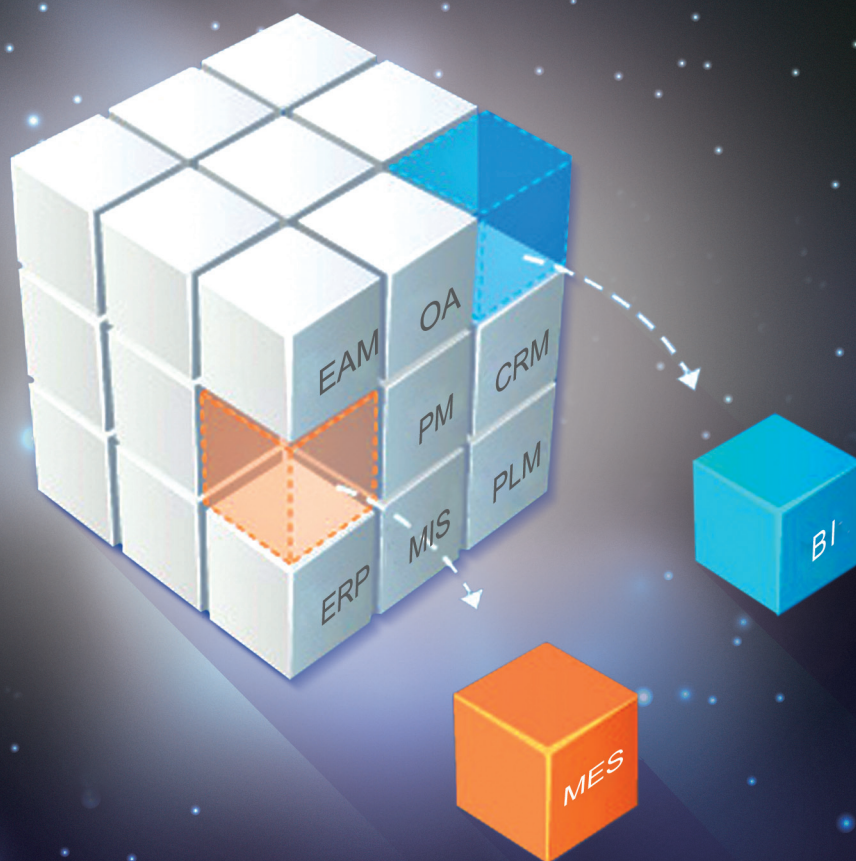


朗坤

2015年第二期 (总第二十八期)
南京朗坤软件有限公司主办

Luculent Newsletter

非一体化的系统就像**缺了模块的魔方**
信息总是**不完整**，无法看到全局



基于同一架构设计的朗坤LiEMS可以完全满足您的需求

■ 做一个伟大的公司

我一直比较喜欢“伟大”这个词，梦想有朝一日，创建一个伟大的公司。

当然，每个人心目中伟大的细化的指标可能都会有不同，也会随着岁月的变化而不断地丰富内涵。2001年我们申请了LiEMS(朗坤智能企业管理系统)商标，也是那个时期我们就定出了我们的愿景，心目中伟大的公司逐渐明晰，就是要建立一个值得信赖并受人尊敬的国内一流、国际知名的软件公司，成为一个有社会责任感的伟大公司。

伟大的公司一定是一个基业常青的公司。伟大的公司需要伟大的目标、伟大理想，要有创建百年基业的伟大信念。朗坤成立16年，经历无数风风雨雨，日子一天天过，越过越在不经意间变得牢不可摧，变得坚强无比。尤其是心灵之坚强和强大。就像我们今天这个团队，已经成熟了，我们足以骄傲地或者说足以自信地认为今后的世界是我们的。我觉得伟大首先是时间的概念，企业寿命长，能长期生存下去，再好的公司，几年时间就关闭了，就等不到伟大了，伟大是熬出来的。

伟大的公司一定是优秀人才的集合体。我们已初步构建了一个非常成型的专家、精英群体，在这个平台上专心致志地干活工作，每个人以此为荣，享受其中。每个人都要有自己专业追求。在公司产品折页的篇首，我曾经跟大家说朗坤要成为成千上万的精英和合作伙伴的平台，现在我们正在路上。我最希望看到的是万马奔腾，是千帆竞发。

伟大的公司一定要有优秀的企业文化。人类因梦想而伟大，企业因文化而繁荣。一个企业可以持续发展的源动力来自于这个企业多年沉淀下来的企业文化。朗坤的出身是很干净，她是从无到有一点点长起来的。从我们的名字可以读出清澈透明，尽显朗朗乾坤之意。我们公司做人做事的原则——把企业想做的事做好，做到制度、文化丝丝入扣，协同一致、百折不挠、追求卓越、做到精致。世界上任何的管理都是双刃剑，管理悖论。这个管理手段对这个人好，对那个人不好。对某一个人长期好，短期不好，或短期好，长期不好。难，我知道这个很难。但是我心里想追求的还是一种知难而进，机制和文化完美协调的这样一种东西。

伟大的公司一定要改革创新。主动迎接创新和变革，适应外部环境市场，有强烈的发展要求，有成为世界级企业的雄心壮志。朗坤要坚定地产品和方案提供商到平台加数据运营商过渡。通过输出管理思想，帮助行业，区域同类客户建立统一平台，提高效益，实现可持续的共享共赢共生。今年我们要立即启动这件事。在有了一个好的产品的基础上，我们要积极尝试多种盈利模式，让我们的产品快速占领市场，服务很多的区域，行业和大客户！

一家伟大的公司一定是活得久、活得多、活得强。做伟大公司，是长跑而不是短跑。现在离我们预定目标还很远，后面可能还有更大的风浪，只要我们一直坚定自己的目标，一步一步扎扎实实做下去，我们的愿景会越来越近。



A stylized handwritten signature in black ink, consisting of several fluid, connected strokes.

南京朗坤软件有限公司 董事长
2015年11月1日

CONTENTS 目录

做一个伟大的公司

一家伟大的公司一定是活得久、
活得多，活得多。



主 办：南京朗坤软件有限公司
 总 编：武爱斌
 委 员：祁晓荔 邓幼莺 焦晓民
 马淑艳 谢新胜 刘敬虎
 严云峰 方 琼 陈 松
 余树根 赵 屹 郭支成
 毛旭初 邓金伟 郭 虹
 汪 茅 吉 檀 栗旭妍
 主 编：魏小庆
 编 辑：陈 岑 王 萍

电子版请登录 www.luculent.net 阅读或下载索阅，投稿、建议和意见反馈，请联系朗坤软件有限公司《朗坤》快讯编辑部

电子邮箱：newsletter@luculent.net

地 址：中国南京市江宁开发区东吉大道1号江苏软件园吉山基地12号楼朗坤大厦

邮 编：211100

电 话：025-83300245

传 真：025-83300236

版权所有南京朗坤软件有限公司，保留一切权利。非经南京朗坤软件有限公司书面同意，任何单位和个人不得擅自摘抄、复制本资料内容的部分或全部，并不得以任何形式传播。

无担保声明

本资料内容仅供参考，南京朗坤软件有限公司对本资料所有内容不提供任何明示或暗示的保证。在法律允许的范围内，南京朗坤软件有限公司在任何情况下都不对因使用本资料任何内容而产生的任何特殊的、附带的、间接的、继发性的损害进行赔偿，也不对任何利润、数据、商誉或预期节约的损失进行赔偿。

（内部刊物 仅供交流）

价值·朗坤

- 避开企业信息化建设怪圈 02
 借“互联网+”之力，促建材行业转型升级 04

思考·朗坤

- 设备全寿期管理，提升企业资产管理能力 08
 一体化平台提升PPA模式下的海外电站管理能力 12

产品·朗坤

- 主动融入“一带一路”战略，朗坤助力国际工程企业走出国门 16
 煤炭管理拥抱互联网 20
 打造智慧化工云平台，守护平安园区 24
 中国智慧核电站建设的思考与探索 26

市场·朗坤

- 朗坤荣膺“2015年度能源品牌价值杰出企业” 30
 新华网能源高层对话——祁晓荔：一场能源革命已经悄然而至 30
 朗坤安全生产管理信息化解决方案研讨会（贵阳站）胜利召开 32
 广结四海盟友 共创天下伟业——朗坤创新公司合作模式，全面出击布局全国市场 34
 朗坤产品闪耀第十一届中国（南京）软博会 36

快讯·朗坤

- 朗坤成功中标中国联合水泥集团有限公司协同办公系统建设项目 37
 2015第一期武汉理工朗坤班学员顺利毕业 37
 朗坤牵头发起成立“江苏省智慧城市建设联合体” 37
 中国质量协会与南京朗坤软件有限公司召开战略合作启动会 38
 朗坤软件增选为南京市软件行业协会副理事长单位 38
 朗坤受邀参加第二届全国核能行业标识系统编码标准培训与研讨会 39
 中建材国际工程集团管控一体化平台应用推进工作获重大突破 39
 朗坤成为2015江苏最具成长性“互联网+”企业 39
 朗坤软件召开股东大会，增补2名董事 40
 祁晓荔总裁在中国物联网创新发展论坛作主旨发言 40
 北京朗坤力源数据科技有限公司成立 40
 朗坤召开发展战略研讨会 41
 朗坤顺利通过中核集团合格供应商现场评审 41
 江苏省微型电脑应用协会走进朗坤 42
 《南京日报》头版头条专题长篇报道朗坤 42
 中国工程院院士倪光南莅临朗坤参观指导 43
 鼓楼区委书记杨学鹏听取朗坤专题汇报强调：区委区政府积极支持朗坤发展 43

人才·朗坤

- 优秀毕业生缘何纷纷落户朗坤 44
 朗坤集团2016年校园招聘 45

避开企业信息化建设怪圈

文 / 本刊编辑部

“信息化建设不建等死，建了找死”，这是信息化建设以来，一直困扰企业的怪圈。要使企业信息化建设真正发挥作用，必须打破企业信息化建设怪圈，对症下药，从源头入手。

企业信息化建设浪潮涌动

随着计算机技术的逐步普及发展,在经济全球化和一体化的冲击下,互联网与经济领域的融合体现出诸多商机,国内企业愈发意识到信息化建设在企业发展中的作用,众多企业纷纷加入到信息化的潮流中来,借助信息技术来提升企业的核心竞争力。

纵观国内企业信息化的建设历程,早在本世纪初,根据企业信息化建设的咨询和调研结果,企业信息化建设的资金、技术等方面的条件都已经不是问题,企业领导层都愿意投入大量资金进行信息化建设。但最终结果是:很多在信息化建设过程中,有的投了几百万,有的投了几千万,然而其结果都是血本无归、颗粒无收。据权威部门统计,企业信息化的成功率普遍在 10%—20% 之间,在发达国家成功率大约有 20%,在中国的成功率更低。企业信息化的建设进入了一个怪圈:“信息化建设不建等死,建了找死”,企业信息化建设进程中面临着诸多问题。

企业信息化建设问题多多

1. 顶层规划不够,系统分散建设,“信息孤岛”问题突出

很多企业对信息化的总体发展思路、规划不够,没有站在战略的角度开展信息化工作。由于一把手不懂或不够重视,往往会授权给职能部门,放任下面建设。各个部门获得授权后,各自为政。自行采购过程中往往被供应商洗脑,最后选择的是最适合本部门的、满足本部门各种功能的软件,至于和其他部门的关系根本就不管,形成了一个信息孤岛。这样,就像一部汽车,每一个部件都是最好的,但是装配起来,由于缺少接口标准,也没有整体设计,最后老总上去开这部车就没有办法开。虽然局部暂时提高了部门工作效率,却对于公司整体效益没有提高,有时反而下降了,老板看到信息化没有价值,不能为他所用,最后既不重视也不再投入,然后系统就越来越差,最后下线,投了很多钱却打了水漂。

2. 缺乏系统间的信息共享与一体化集成

许多企业现有的管理模式与信息化技术的应用相互脱节,未能有效地与企业生产经营的实际需求和业务过程相结合,企业信息交互、传递缺少统一平台,知识资源得不到有效积累,各种资料只限于静态的管理状态,缺乏系统间的信息共享、一体化集成与优化,运转起来效率低,准确性差。使得许多信息化产品成为时髦摆设,充充门面而已。就像一块地上盖了很多违章建筑,有人住,没法拆,舍不得,又不好用,最后大家将就着过日子,直到换了老总,才有可能推倒重来。想上一体化,但是国内没有,或者看不上,最后选个国外来的,不仅难用而且好贵,改个流程都要钱,还有不菲的运维费用,但是为了面子只好用,最后实在忍受不了了,就不再投入了,员工总是在折腾之中。最后上下对信息化敬而远之,或者拿这个由头和政府要点钱,或者自己开发,最后由于不适用投入不够,也就做不好。因此,

一提起信息化不寒而栗，不建等死，建了找死。

3. 缺乏对企业信息化的准确认识

许多企业对信息化的理解具有片面性。认为信息化就是尽可能的让公司的电脑更高端、各种办公设备更先进，企业重视硬件的配置而忽视软件的开发和信息化人才的培育。在硬件的购置上投入了大量的财力，但对软件的投入明显不足以及信息化人才的缺乏，导致了硬件资源的浪费。就像是你买了一辆很高端、很豪华的汽车，但里面没油了，而你又找不到能帮你加油的人，那这辆汽车对你又有什么作用呢？没油状态下的汽车并不能成为你的代步工具。

以上信息化建设问题在我国存在着普遍性，企业信息化建设缺乏统一的战略规划。因此，应从以下几方面予以考虑，避开企业信息化建设的怪圈。

企业信息化建设对策

1. 将信息化建设作为“一把手”工程

信息化建设，应是“一把手”工程。说白了，信息化建设是“一把手”的打手，自己不选用，自己不重视，哪个会重视呢？企业高层领导者对信息化建设的重视与参与程度是企业信息化建设成功的关键。在信息化建设上，一把手不愿意在设计上花钱或者不坚持推进，那么信息化建设就会止步不前。同时，各级管理层也要按照“一把手”要求，层层推进，与过程

业务相互融合，否则，上面一体化了，过程业务上不去，信息化还是没有用。就如房屋装修，拆了补补了拆，买了很多家具怎么摆都很难看，说不定夫妻为此吵架而离婚，经办人首席信息官就像孩子，在这样的家庭难受而离家出走。优秀的企业离不开优秀的领导者，企业信息化建设成功的关键在于企业家的眼界及魄力。

2. 坚持“统一规划、分步实施、循序渐进”

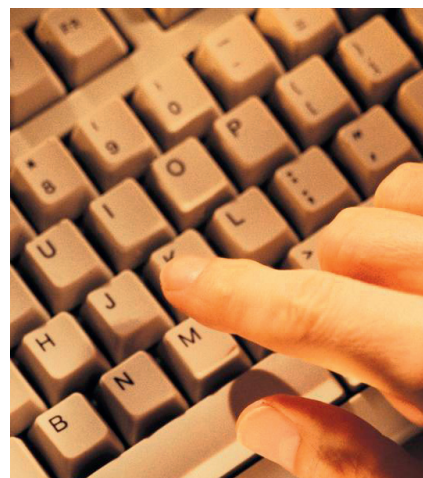
信息化建设是一个系统的过程，企业信息化建设涉及到企业的方方面面，具有综合性与整体性。因此，要基于公司的实际情况，制定整体的战略规划。在整体战略规划的指导下，可遵循“企业办公网络信息化、财务信息化、生产信息化、服务信息化”的步骤，循序渐进，分步实施。

3. 构建统一的平台，避免“信息孤岛”，实现资源共享

推进信息化建设进程，企业应构建统一的信息管理平台。建立统一的数据库，把数据连成一个整体，避免“信息孤岛”，实现资源共享。在信息管理平台上，企业能够合理整合人、财、物资源，实现资源的优化配置，实现跨区域、跨部门的工作流程，提高工作效率，实现企业信息系统的体化。

4. 开展全员信息化知识培训

企业全员对信息化水平都有着巨大的影响。管理者是企业信息化建设的主力军，他们不了解信息化知识，企业信息化管理就无法实现。管理人



员的素质决定了信息化应用的质量和效果。企业要开展培训，培养一批既精通管理又懂信息化知识的复合型人才，使一部分管理人员能够对企业信息化管理软件进行维护，处理使用过程中出现的问题。同时，能结合公司的实际情况，使信息化管理软件日益完善，更适合本企业发展的需要。员工是企业信息化管理过程中的执行者，其信息化水平对企业信息化建设的具体实施产生巨大作用。因此，在信息化建设的过程中，也要结合现状，对普通员工进行信息化培训，使其掌握信息化软件操作的技能，逐步实现整个企业的信息化建设。

企业信息化建设，将每一个环节置于智能管理系统之下，实现“人管”到“信息管”转变。这是一个庞大而复杂的过程。企业在实施期间，应将其作为一件大事来抓，结合自身的实际情况，尽量为信息化建设提供良好的资源与实施环境，给予足够的支撑，避免企业走入信息化建设的怪圈。

借“互联网+”之力，促建材行业转型升级

文 / 祁晓荔

编者按

朗坤集团总裁、上海凯盛朗坤技术股份有限公司总经理祁晓荔女士撰写的“借‘互联网+’之力促建材行业转型升级”一文，2015年7月20日在《中国建材报》头版发表。国务院近日出台的《关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》提出，要鼓励传统产业树立互联网思维，积极与“互联网+”相结合；充分发挥互联网在促进产业升级以及信息化和工业化深度融合中的平台作用，引导要素资源向实体经济集聚，推动生产方式和发展模式变革。“互联网+”如何与建材行业的深度融合已是大势所趋。作为国内最早涉足互联网的成员之一，祁晓荔总裁撰文从三个方面阐述了建材行业如何借“互联网+”之力，促进行业转型升级。





在全球新一轮科技革命和产业变革中，互联网与各领域的融合发展具有广阔前景和无限潜力，对各国经济社会发展产生着战略性和全局性的影响。近年来，我国在互联网技术、产业、应用以及跨界融合等方面取得了积极进展，已具备加快推进“互联网+”发展的坚实基础。国务院近日出台的《关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》提出，要鼓励传统产业树立互联网思维，积极与“互联网+”相结合；充分发挥互联网在促进产业升级以及信息化和工业化深度融合中的平台作用，引导要素资源向实体经济集聚，推动生产方式和发展模式变革。“互联网+”如何与建材行业的深度融合已是大势所趋，如何借助“互联网+”的东风实现建材行业的转型升级成为行业需要积极探索研究的重要工作之一。

产业结构调整是当前中国经济结

构调整的重中之重。如今互联网以席卷之势冲击传统行业，作为传统行业的建材行业希望能借“互联网+”之力，推进行业转型升级。过去，互联网在第三产业包括物流服务、电子商务以及金融等领域有了长足的发展，下一步将融入第一产业、第二产业。企业要围绕国家经济新常态发展的战略布局，找准自己的战略定位，结合自身的优势长处，扬长避短、取长补短，通过两化融合，创造更多健康快速发展的机会。

传统企业转型势在必行

中国的经济步入一个新的常态，传统的产业更需要转变发展方式，寻找新的动力源。互联网必将成为经济转型升级的一个新引擎，连接起企业与新经济的桥梁。互联网对第三产业的渗透由来已久，很多企业因此受益匪浅。今年，以工业4.0、供应链金融、PPP为主线的互联网应用向第二产业渗透的风开始越刮越猛，同时农产品电商、农村供应链金融、民间贷款

将互联网对接上了第一产业。至此，互联网对于第一、第二、第三产业逐步实现了全面覆盖。今年以来，在科技板块超级活跃的背景下，传统行业的互联网化故事可谓万众瞩目，一个新的市场机会已经随着这波热潮悄然产生。抓住这个机会，企业就会在这次变革中重新确立自己的定位，找到正确的发展方向。

中国建材行业是国家重要的基础性产业，在向制造服务业转型的过程中，一定要抓住“互联网+”转型的契机，通过不断创新商业模式，创建产业新的价值链，积极探索如何依靠互联网实现高效转型，积极探索中国制造“走出去”的成长之路，用高质量的装备和高效的管理手段占领国际高端市场，继而实现中国制造强国的百年梦想。

发达国家经验值得借鉴

在企业转型升级和由制造大国向制造强国转变的过程中，我们要借鉴西方发达国家，特别是德国制造的经

验，弯道超车、后来居上。德国制造的产品大到汽车，小到螺丝刀，被全世界的消费者所认可。他们为什么好，好在哪？不是所有的人都清楚。德国制造的口碑是建立在一个非常有意思而且关键的观点上：“不信任人”。

德国人有一个根深蒂固的观念，是人都会犯错，都会有误差，特别是在生产环节，这些人引入的负面影响经过流水线的每个环节逐级放大，最终必然会影响产品的品质。

整个产品的生产过程中，人的因素越多，最终产品出问题的可能性越大。所以德国人提高品质的思路非常直接，就是在生产环节要动用一切可能的手段把人的天然影响降低到最小，把每件事情都分解成机器（或者人像机器一样动作）能简单执行的。换句话说，就是提高生产的自动化水平，只要机器能做的，在成本合理的范围内，就坚决不让人做。

如今，德国已经进入了后工业时代。也就是说一座工厂里面没有一个自然人，所有的工序从进料、生产、质量检查、成品包装、货物堆栈全部由机器完成。整个车间几乎只需一个

人监控，就可以完成所有的生产。本身就是工程师的“操作工”只需按下按钮和定期排错。

德国产品很少会以价格与同行竞争，一是有行业保护，二是所有人都知道，价格并非决定一切，甚至有可能让整个行业都陷入恶性循环。他们更愿意在保证利润的同时，让利润转化成更好的产品和服务。

这就是德国制造，不追求价格，但追求价值；不追求外在，但追求细节；不追求广告，但追求口碑；不追求速度，但追求质量。

因此，中国建材行业实施“互联网+”行动计划，应该从设计开始，设计包括设备的选型、设计对标、优化方案。建设方面则是3D建模、动态仿真、实时对标。生产运营包括智能装备、数据对标、知识库建立、专家诊断、环保节能等。管理方面包括云存储、合理化定价、自动绩效评价等。

“互联网+”如何提升建材行业经济效益

在“互联网+”的商业模式中，提高收入只能靠吸引客户吗？吸引客

户很重要，但经营客户更重要。吸引客户、成单盈利、维系客户这三个问题是很多企业的三大痛点，企业往往只为能直接带来利益的吸引客户和成单盈利买单。但笔者认为带来潜在利益的维系客户同样重要，甚至高于前两者。经营老客户要远远比吸引新客户更容易，成本更低，同时成单几率更高，此外经营好老客户带来的口碑及潜在价值不容估量。高管往往会为市场销售忙得焦头烂额。企业每年都要花费大量成本来吸引客户，但高昂费用引来的客户并没有手段留存，同时企业已有的存量客户没有办法增值。如何低成本、低流失、高增值地经营客户成为企业迫在眉睫的问题。

1. 解锁数字化客户、渠道和市场

目前，国内各行各业都在实施企业数字化转型。其中主要催化剂就是客户，他们对个性化服务有着非常高的需求，他们希望与最好的机构、品牌打交道，为他们提供最好的价格、最优的体验、最佳的产品质量。如果企业无法达到客户的预期目标，那客户极有可能转向你的竞争者阵营。

利用物联网和云计算平台集聚

的大数据流为企业提供了新的机会，让他们可以对客户进行更加深入的了解，了解客户的需求以及在需求背后的深层次原因，并为客户提供最佳的体验。举例来说，集中招标采购平台的建立，可以利用大数据更好地解决供货上的议价能力和库存问题。我到底需要什么样的货品，需要多少，什么时候需要，谁家的性价比好等等都能在这一平台找到答案。这样的做法与传统分级采购相比可以至少减少10%~17%的采购成本。根据埃森哲的调查，53%的企业管理者表示他们已经开始部署基于大数据的商业智能系统，借助信息化的手段，提升企业的竞争能力。

本次调查中，58%的用户表示大数据能够帮助他们在数字化竞争下保持竞争力。大多数人认为大数据对于业务运营的颠覆将与互联网相同。

2. 大互联网时代，企业与客户需有效联接

我们身处大互联网的时代。移动互联网、工业互联网、大数据、云计算等新技术迅速崛起，让世间一切联接皆成为可能。“人与人”、“人与

信息”、“人与服务”……联接，已经无处不在，而且正愈演愈烈。无论是个人还是企业都已经身处于“联接”的范围之内，都能够感受到联接所带来的价值。事实上，“互联互通、信息共享的大联接”时代已经来临。但国内大多数传统企业却依然在被如何联接企业与客户所困扰。传统解决方法只能打通企业内部协同，无法做到企业与客户之间的双向互动。采用“互联网+”的平台服务模式可以便捷地打通企业与客户间的有效联接，平台化对接的方式能在企业完成客户引入之后，有效地形成企业与客户良性互动。

3. 创新工业生产组织方式，积极拓展网络化经营管理模式

近期，国务院下发了《关于大力发展电子商务加快培育经济新动力的意见》（国发〔2015〕24号），该《意见》支持生产制造企业深化物联网、云计算、大数据、三维（3D）设计及打印等信息技术在生产制造各环节的应用，建立与客户电子商务系统对接的网络制造管理系统，提高加工订单的响应速度及柔性制造能力；面向

网络消费者个性化需求，建立网络化经营管理模式，发展“以销定产”及“个性化定制”生产方式。鼓励企业大力开展电子商务服务，将品牌经营，优化配置研发、设计、生产、物流等优势资源进行整合，满足网络消费者需求。鼓励创意服务，探索建立生产性创新服务平台，面向初创企业及创意群体提供设计、测试、生产、融资、运营等创新创业服务。这些政策为传统工业制造企业转型升级提供了发展动力。

总之，国家制定“互联网+”行动计划，意味着国家以信息化手段促进经济发展的思路基本确立。中国建材行业应借机以这种互联网为创新、转型催化剂，对传统的建材行业进行全面升级，在技术标准、政策等多个方面实现与“互联网+”充分对接，创造更新、更大的成长空间。

设备全寿命管理，提升企业资产管理能力

文 / 魏小庆

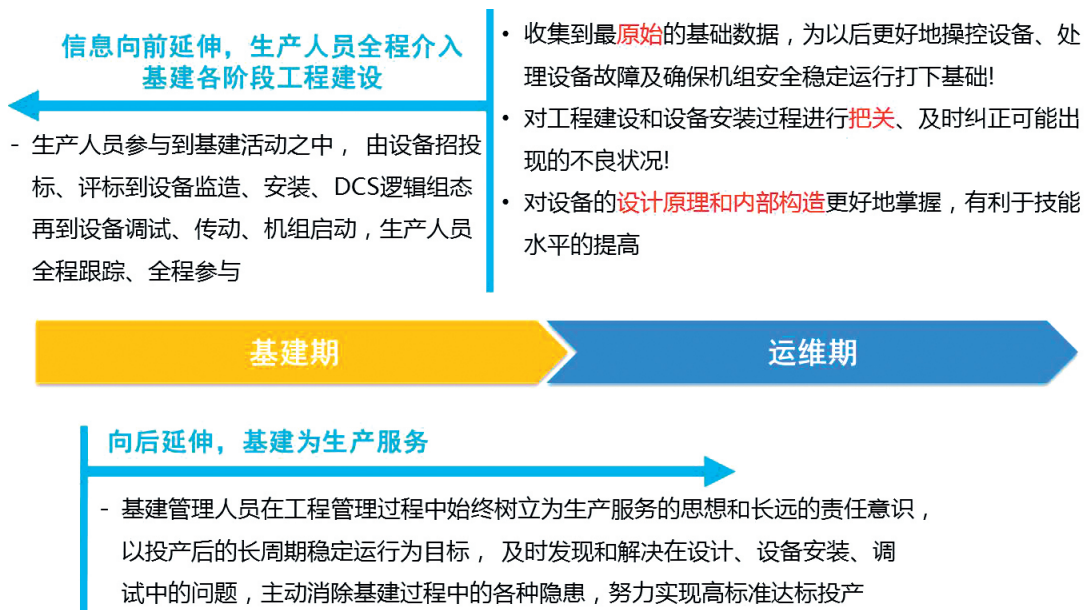
设备全寿命周期管理，始于设备的规划，终于设备的淘汰。从长期效益出发，应用一系列先进的技术手段和管理方法，以设备全寿命周期的整体最优为管理目标，从设备规划设计、采购、安装调试到运行、维修、报废的整个寿命周期，避免短期成本行为。同时，打破部门界限，将规划、基建、运行等不同阶段的成本统筹考虑。始终要以企业的长期盈利为出发点，追求设备资产经济效益最大化，综合考虑全寿命期内与设备相关的所有成本费用，在最佳的可靠性水平和有效地利用资产之间寻求平衡，找出 LCC 最低的方案。

1. 通过基建期与运维期的双向延伸，夯实设备全寿命周期管理的基础

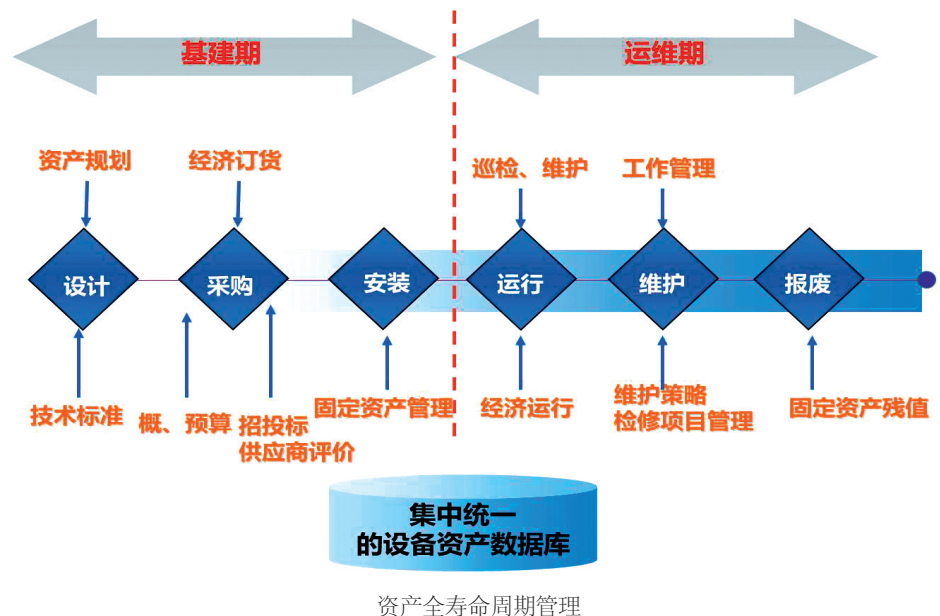
基建期管理包含从规划决策、采购、物流、库存，到

安装调试、试运转的全部过程。加强设备基建期管理工作，不仅能够合理规划设备购置成本，还可减少设备运维费用，在企业管理中的作用日益突显。

要实现基建期与运维期的双向延伸，需要牢固树立“基建为生产，生产为经营，经营为效益”的管理理念，要求生产运行人员提前介入基建活动中，站在生产的角度提出问题，用基建的方式去解决问题。从设备招投标、评标到设备监造、安装再到设备调试、机组启动，生产人员要全程跟踪、全程参与。管理人员要始终树立为运维服务的思想和长远的责任意识，以设备的长期稳定运行为目标，及时发现和解决设备在设计、安装、调试中的问题，主动消除基建过程中的各种隐患，努力实现高标准达标投产。



基建与生产双向延伸，建立闭环管控流程



资产全寿命周期管理

2. 优化运维期资源配置，提高资产可利用率，降低企业运维成本

运行维修管理是为防止设备性能劣化而进行的日常维护保养，包括设备检查、监测、诊断以及修理、更新等管理，其目的是保证设备在运行过程中经常处于良好技术状态，并有效地降低维修费用。因此，设备运维的方案制定要以寿命周期成本最低为目标，合理安排维修计划及相关资源与活动。通过采取设备定期轮换和离线修复保养等方法，延长设备的服役时间，提高设备可利用率，降低重置成本；通过优化安排维修资源得以降低维修成本，从而提高企业的经济效益。

3. 建立报废管理体系，充分挖掘设备的剩余价值

设备报废管理是设备在其功能范围内达到使用寿命或使用期限，或是设备发生意外事故而导致其使用功能完全丧失后对设备台账、资产卡片、实物进行处理的全过程管理，是设备

全寿命管理的最后环节。通过建立完善的设备报废制度和报废管理流程，使报废设备的变卖或转让等处置过程始终处于受控状态。不仅有利于在设备报废之后，对设备整体使用经济性、可靠性及其管理成本作出科学的分析，并可以辅助设备采购决策，也有利于加强对设备残值的管理，从而使设备全寿命周期管理形成闭环。

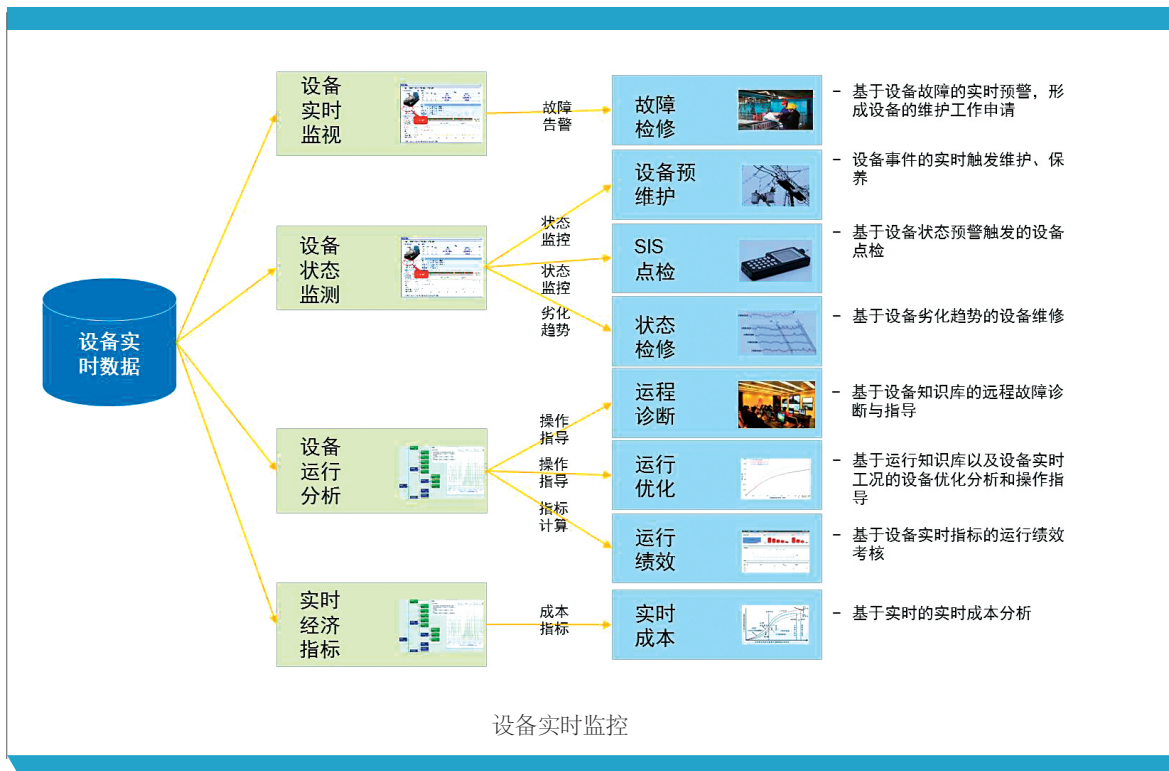
4. 依靠一体化信息平台，提供设备全寿命周期管理的保证

为了从管理上达到对设备全寿命周期的合理管理，必须构建一个适合本企业的设备全寿命周期管理一体化信息平台。该平台应融入设备全寿命管理理念，通过基建管理、运维管理、报废管理等业务的融合，从设备设计、采购开始，直至设备运行、维护、报废进行全寿命周期管理，将随机备品备件自动转入生产库存；将基建期图纸、采购、资料信息带到设备台账中，实现对设计数据、采购数据、施工数据、

安装数据、调试数据等后期移交和设备系统生产运维所需要的完整数据平滑过渡，实现发电企业的知识一体化、资产价值一体化、设备全寿命管理，实现基建/生产一体化，提升企业资产利用率，增强企业投资回报率。同时结合成本管理、财务管理，既实现对资产过程管控，更实现对资产价值的管理。

5. 建立完善的设备资产台账，实时掌控企业设备资产状况

通过系统地梳理与科学地规划，建立设备资产分类标准和设备资产编码标准，并在此基础上，以统一的资产编码为纽带，逐步形成完善的设备资产台账，为设备管理的集中化、体系化、标准化建设提供保障。同时，以设备资产台账为核心，以工单为主线，建立统一的设备数据库，将设备的静态信息与动态信息进行有效地整合，并关联企业其他业务协同应用，实现管理、控制、经营的一体化应用。



6. 保证价值与实物统一，实现资产价值一体化

保证价值和实物统一的工作应从基建期开始策划。从设计阶段的设备清单、到采购阶段的设备采购订单，再到到货安装的具体设备，最后到财务账上反映的固定资产台账，在此过程中，通过建立设备清单和固定资产的映射关系，不仅可以快速准确的实现转固工作，同时也是实现帐物相符重要保证。

7. 建立体系化的设备资产维修策略，实现设备资产保值、增值

通过建立体系化的维修策略（故障检修、计划性检修、状态检修），并针对不同类型的设备资产采用不同的维修策略，保证设备资产可控、在控，提高设备资产的可靠性，实现设备资产保值、增值。

- ◆ 基于故障的缺陷管理，建立设备故障知识体系，辅助设备检修和可靠性分析

- ◆ 基于计划性策略的预防性维护，提高对设备的预知性和预测性

- ◆ 基于定期维修策略的项目管理，保障设备的可靠性，维护的经济性

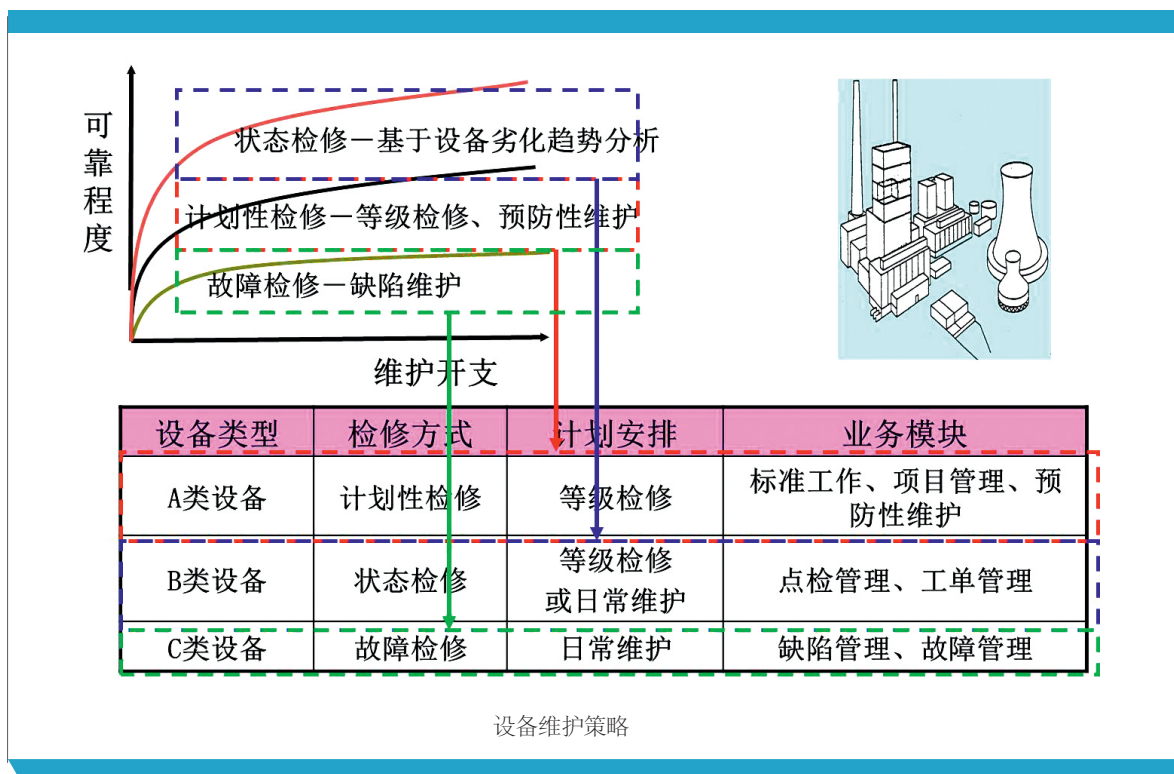
8. 深化检修标准作业应用，提升检修作业标准化、精细化水平

检修标准作业是设备资产管理的核心管理对象，是设备资产管理实现PDCA管理的最小单元。将检修标准作业与工单、项目、标准工作等进行映射，使其变成可执行的标准、可管理的对象、可对标的执行单元。通过对检修工艺、质量、安全措施、危险控制措施、环境控制措施、备件材料、资源、人工工时等信息进行管理，全面提升检修工作的标准化、精细化水平。

9. 物流参与、预算控制下的设备资产管理系统，提升设备维护经济性

将设备检修和备件供应集成在一个公用的数据库平台上，通过采购管理、库存管理等模块，及时对备件需求、采购、订货、库存和供应等各个环节进行管控，同时提高备件对设备检修的响应速度，节约检修时间，合理制定各类备件储备定额，并通过预算加强成本控制，从而有效降低库存资金占用和检修成本，提升设备维护的经济性。

在工业 4.0 时代和两化深度融合国家战略背景下，通过应用信息化的手段推动设备全寿期管理能力提升，不仅可以提升设备的可用性、安全性、生产力和性能，提高企业资产管理水平，优化企业资产管理，提高企业的核心竞争力，而且能有效降低企业生产成本，使企业资产实现更大价值，为企业带来更可观的经济效益。



一体化平台提升 PPA 模式下的海外电站管理能力

文 / 李明

编者按

为推进实施“一带一路”合作共赢的发展战略，越来越多的国内企业开始走出国门，参与海外工程项目建设，尤其是海外电站项目呈逐年增加的趋势。在海外业务快速发展过程中，围绕海外电站投资运营业务打造企业核心竞争能力，确保“海外电站项目长期盈利”的目标实现，已成为海外电站项目投资企业的一个重要课题。而运用信息化的手段，依托海外电力运营一体化的平台，无疑是实现这些目标的关键。本文从购电协议（以下简称 PPA）的视角出发，围绕新型商业模式下的海外电站的建设、运营管理要求，对如何构建海外电力运营管控一体化平台，实现精细化管理，确保海外电站项目的投资收益进行探讨。

近年来，在海外众多的投融资方式中，BOT 是发展中国家吸引外资、加强基础设施建设的重要途径。而在 BOT 项目特许权文件体系中，PPA 明确了上网电价机制、机组性能要求、技术参数指标、电站运维规范以及其他相关的商务约定等内容，是 BOT 项目特许权协议体系中的核心。

通过对海外电站项目 PPA 诸多条款的研究，上网电价机制是 PPA 的核心内容，它直接决定了投资方在电站项目中的收益和利润水平。当前国际上常用的上网电价机制有两种：一种是单一制电量电价“照付不议”模式；另一种是两部制上网电价模式。这两种电价模式从本质上并没有区别，从对两种电价模式的结算依据可以分析得出，影响电价的核心因素取决于售电方能否按照 PPA 的要求

提供规定容量或上网电量。因此，如何确保机组的安全运行，实现机组的高可靠性是确保 BOT 项目的投资收益关键。

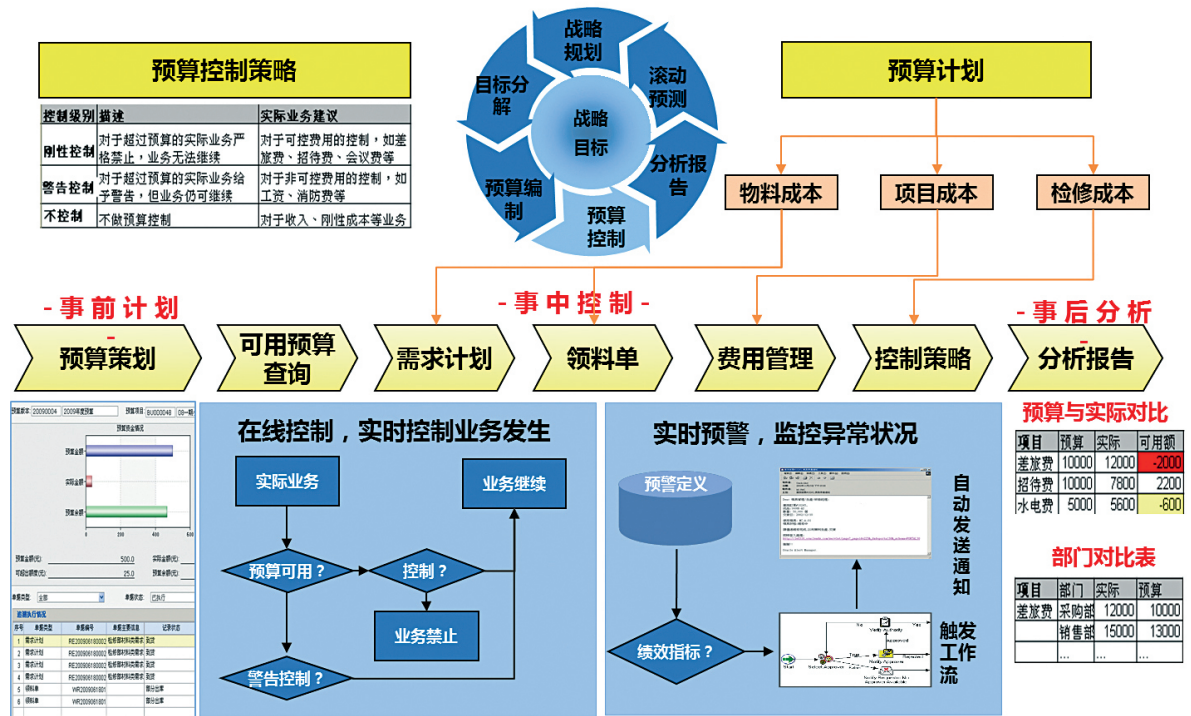
为了确保电力设备的安全、可靠运行，满足 PPA 协议中的各项约定，实现预期的投资收益，需要紧紧围绕 PPA 电价结算，理顺与全面预算管理、物资管理、设备管理、SIS 管理、燃料管理、财务管理、绩效管理七个管理要素的关系，通过全面预算管理这个抓手，实现对物资管理、设备管理、SIS 管理、燃料管理过程的控制；通过绩效管理保障经营目标的执行过程；通过财务管理反映最终的经营成果。从而确保电站的安全生产，加强科学管理，降低企业运营成本，提高经济效益。

1. 以全面预算为抓手，层层落实经营目标

为了确保经营目标顺利实现，必须始终贯彻“以终为始”的管理理念，依靠全面预算的管理手段对预定的经营目标进行层层分解、落实。对经营管理所有环节和指标通过事前计划的编制、事中计划实施的过程控制以及事后的总结分析和考核来实现闭环管理，对脱离目标的不利差异及时分析，采取纠正措施，以使整个企业的生产经营活动处于受控状态，确保安全生产，加强科学管理，降低企业运营成本，提高经济效益。

2. 物资全过程管控，实现资产价值管理

为降低物资的采购成本，控制项目经营风险，通过规范采购条件和流



融入全面预算管理思想, 实现事前计划、事中控制、事后分析

程、建立供应商短名单等办法, 减少事务性工作; 围绕设备技术规范书编制招标计划, 并将设备技术性能列入技术要求和评标范畴, 提高设备采购的技术内涵, 抓好设备采购质量; 针对机组试运过程中的设备质量问题, 举一反三, 从源头把关, 加强对制造厂、外购件工艺质量的检查与监造; 通过制定现场物资管理办法, 加强对现场物资管理的检查与指导; 落实备品备件管理原则, 切实加强对备品备件的管理; 通过对物资全过程的监管, 既实现对资产过程管控, 更实现对资产价值的管理。

3. 建立完善的设备资产台账, 实时掌控企业设备资产状况

为了保障设备的完好率和可靠性, 采用建模的思想进行设备建模, 实现设备全方位监控。建立设备故障库、诊断

库, 并在实际运行过程中不断的完善; 通过系统对设备劣化进行监视、越限报警与预测, 并结合故障知识库, 提前发现设备缺陷, 为设备检修提供决策依据, 指导设备“按需检修”。此外, 要将在线监测预警作为对重要设备维护的一项原则来对待, 采用远程诊断系统进行远程运行参数分析, 及时提出对设备优化运行、设备可靠性、检修维护的改进建议, 为重要设备的状态检修和重要工艺过程的优化提供有效支持, 实现对电站运行的专业化分析和指导改进。

4. 加强燃料采制化量和合同量的管理, 降低燃料成本

根据 PPA 约定的确保每年可用小时数以及预计可用负荷率可以推导计算出耗煤量, 而耗煤量的多少又与燃料的热值以及热耗相关联。因此, 在燃料管理中, 需要加强对燃料采制化

量和燃料合同量的管理。通过对采制化量的管理, 确保燃料的品质符合合同约定的燃料热值以及热耗的要求; 通过对燃料合同量的管理倒逼对燃料采购价格的控制, 通过采取与燃料供应商建立战略合作关系、多方询价等方式, 降低燃料采购成本, 保障燃料供应的及时性, 从而保障生产的安全、稳定运行。

5. 搭建 SIS 平台, 为专家团队提供决策、诊断手段

影响 PPA 电价结算价格的指标包含固定指标和变动指标两部分, 固定的指标通常由协议双方在 PPA 中进行了约定, 而变动指标会随着电厂实际运行环境的变化而调整。由于变动指标具有数据量大、实时性高、指标间的关系复杂等特点, 要充分发挥生产运行的海量过程数据对设备管理的

支撑价值，大量的实时数据是管理决策的基础。通过对 SIS 集散控制系统（DCS）的仪器、仪表、传感器等设备的底层数据的采集，并对大数据加以分析、统计、计算和诊断，结合生产经营数据，形成实时成本计算与分析，提升设备可靠性和维护的经济性，使 SIS 作为实时监视以及性能计算的工具有效支撑，并将其落到实处。

6. 提升业务对财务的支撑能力，加强财务对业务的监控和分析

财务管理是企业经营活动的直观反映，所有与 PPA 协议相关的电价收入结算、电价成本结算相关的业务信息最终都会汇总反映到财务信息中。因此，要将生产、经营、人力资源、物资采购等业务与财务有机融为一体，使业务数据与财务数据保持一致和统一。通过理顺业务流程，使业务系统

直接记录成本的产生过程，直接生成财务数据。同时，财务信息也能及时、准确反映业务经营成果，从而提升业务对财务的支撑能力。通过财务进行纵深追溯，提升财务对业务的判断依据。

7. 以绩效管理为牵引，提升企业管理效益

为保障经营目标的实现，使组织内的每个成员都能够更好理解运营目



设备资产状况

标, 需要依靠绩效管理牵引, 构建基于企业内部的各种业务管理模块、业务流程和业务成功的衡量方法基础上的绩效管理体系来保障落实。要以明确可行的岗位职责, 来界定各管理层级的履职要求, 明确到每一管理岗位, 有职责要求、管理范围、权限及相应的薪酬水平。只有让每个员工责权统一, 才能把组织结构和流程简化。

创新的理念指导创新的实践, 创

新的实践才能产生创新的结果。根据对海外电站一体化平台的深入研究和理解, 我们认为海外电站项目需要一体化的平台支撑业务的发展。在“一体化”的管理思想指导下, 通过在一个平台上建设投资方总部管控、基建期管理、生产期管理等一体化信息系统, 实现电站参建各方的信息资源共享, 加强对各项经营活动的管理、协调、控制, 实现项目的一体化管理。

通过全过程的信息化管理, 实现全面、高效和科学管理, 实现资源优化配置, 实现海外电站项目各参建单位的经营管理能力的提升, 最终实现“建设一个能够长期盈利的发电企业”的经营目标。

在“一带一路”和“信息化”与“工业化”两化深度融合的国家战略背景下, 针对不同的商业模式, 如何借助信息化保障企业安全生产, 实现管理协同, 推动企业管理能力的提升, 如何支撑投资企业走向海外市场, 确保投资回报, 是需要我们这个时代的企业管理者深思的问题, 泛海电力秦总以几十年电力人的经验与智慧, 为国内投资企业走向海外探索了一条道路, 尤其是在利用信息化的手段改善企业绩效, 提高核心竞争力方面的经验值得借鉴。



主动融入“一带一路”战略， 朗坤助力国际工程企业走出国门

文 / 王林

“一带一路”的战略给国际工程承包企业带来了历史发展新机遇。相关行业将有机会依托沿线国际基础设施的互联互通，对沿线贸易和生产要素进行优化配置。2014年至今，中国承接“一带一路”沿线国家服务外包合同金额和执行金额双双快速增长，工程建设领域直接受益。

空前广阔的国际工程承包市场给电力、建筑、铁路、信息等行业带来巨大的发展机遇，同时也提出了新要求：如何解决巨大的资金需求？如何改变传统的工程承包模式，以适应国际形势的需要？如何提高企业的整体实力以满足企业的快速发展？

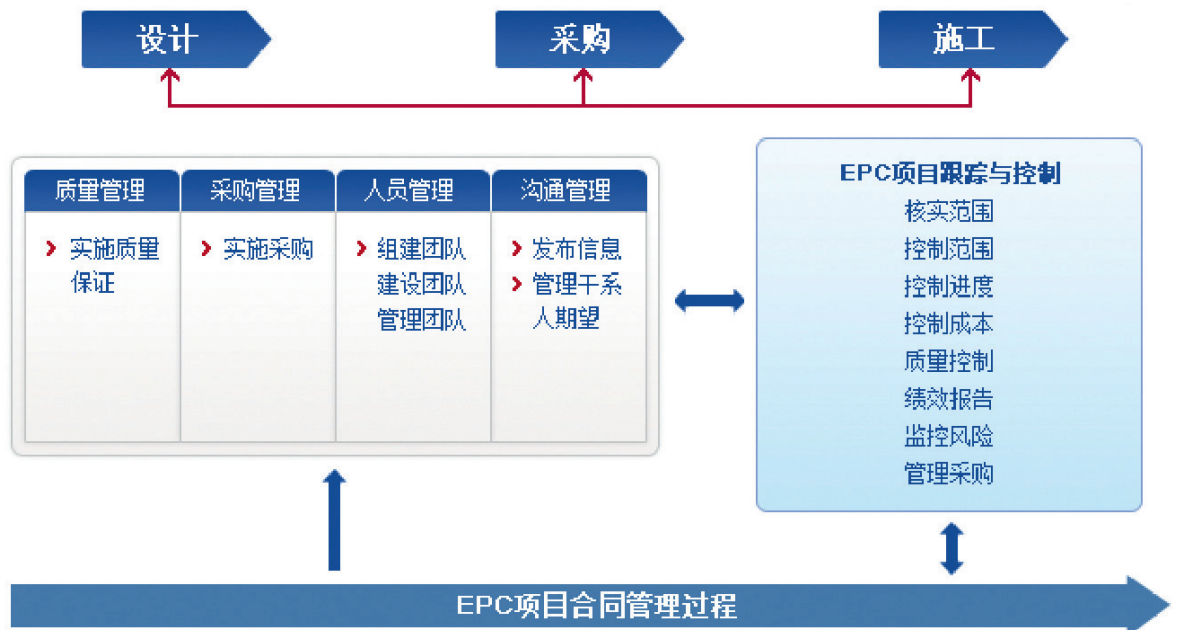
本文从朗坤管理咨询和朗坤信息化案例分析两个方面来阐述朗坤如何助力国际工程承包企业走出国门。

一、国际工程承包企业战略转型中的问题

1. 企业组织管理模式转型升级问题

我国国际工程承包企业的管理制度已经有了很大的变化。在产权制度改革和企业重组后，企业的融资模式和所有制结构不断调整。国际工程承包业的兼并和重组趋势明显，特大型和垄断型的国际工程承包商在兼并与融资中更能获得新的金融和技术支持，使得竞争力在原有基础上进一步提高。

然而问题是：目前大多数企业虽然在形式上形成了集团式企业，但企业的管理思想与模式却没有实质性的改变，大多数企业仍旧被传统的管理手段桎梏着，由此导致的问题是人员调配相对于企业重组存在滞后性。同



EPC 总承包实施过程解决方案流程图

时，由于当前的体制和市场不完全竞争等原因，企业内部缺乏高效的运行机制和激励机制，并且，对于人的管理存在着企业文化冲突、企业政治氛围等隐形因素影响，通过人事制度的简单加减不能完全起到积极作用。

因而，在集团企业大规模兼并重组的同时，应注重恰当的人事任免，缓解员工因组织重构带来的心里压力，及时重建企业规章制度和企业文化，使新的组织模式与管理模式相匹配。

2. 综合型人才稀缺与海外劳务管理问题

在人力资本方面，国际承包行业的性质决定了各个国际项目需要同时精通相关技术管理以及外语的综合性人才，而这种人才是稀缺的，并且这种人才的培养需要工作经验的积累和企业高效的培训管理制度。2014年我

国对世界承包工程人数有所减少。项目主要集中于亚洲、非洲国家，拉美次之，欧洲、大洋洲和北美洲较少；亚洲与非洲国家的输出人数减少，而在欧美、大洋洲和拉丁美洲的输出人数则有一定幅度的增加。这在一定程度上说明我国企业正在努力打入欧美等发达国家市场，通过提升技术水平来打破欧美技术壁垒。不过对世界输出总人数的减少也说明我国国际工程承包业面临着人才缺口，目前仍需要大量的国际性、综合性人才。面对这种情况，集团企业长远的人才培养计划和实施力度就尤为重要。

另外，驻外人员的安全问题也不断考验着海外项目管理综合能力。与国内市场相比，由于国家体制、社会文化、宗教信仰的差异，国际工程承包企业在国外的业务要面对更多的安

全风险。一方面，安全问题可能来自于偶然因素，如地震、海啸等自然灾害、流行性疾病、海盗或其他突发的恐怖主义活动都属于此类，其特点为风险难以预测和防范，突发性强；另一方面也可能来自于企业在开展业务时对于高风险地区的不回避。在这样的环境下，国际工程承包企业务必建立好科学的预警机制、严密的驻外工人安全管理模式，从而使得项目顺利开展。

3. 国际工程项目承包模式转型升级问题

国际工程承包企业正处于战略转型机遇期，EPC 工程总承包项目逐年增多，截至 2014 年，我国对外承包工程项目新签合同额的 67.6% 来自 EPC 总承包项目。众多施工企业通过改变工程承包模式来拓宽业务，扩大企业

规模，提升自身实力；一些国内大型电力勘测设计院、建筑设计院等也向工程总承包业务转型，以此提升自身业务能力，创造更大的社会价值。

近年来，我国国际工程承包企业发挥自身优势，开发并实施了 BOT 和 PPP 等特许经营性质的投资类工程项目，开展对外投资业务，探索了出了工程承包方式的升级之路。目前，我国国际工程承包企业的对外投资主要集中在电站、矿产资源、交通、水处理等大型基础设施项目。以承包模式转型促进对外投资的实施，为中国企业探索产业升级、扩大海外市场份额、加快海外投资效率提供了宝贵的经验。

4. 投融资模式转型升级问题

涉及金融资本的方面是中国企业的一大短板。随着带资承包成为趋势，如今的国际市场需要企业的投融资能力不断加强，融资能力强的大型企业渐渐在国际市场占据重要地位。尤其是发达国家的大型承包商依靠自身的资金力量、投融资能力和政府的金融政策支持，在国际市场中占据着有利地位。另外，承包项目在国外使得企业的一系列经济事务都以外币结算，并且汇率等的变动也增加了理财、资金结算等业务的难度。同时，由于我国企业规模普遍较小，承发包方式未能与国际接轨，融资能力较低等原因，我国国际工程承包企业常常面临资金

短缺的困境。

对于当前现状，政府需尽快建立起规范的服务于国际工程承包业的金融服务与信贷体系；制定规范的跨国并购的法律法规，从政策上增强企业的融资能力；推行政策鼓励国内中小企业重组，进而优化资源配置，增强整体竞争力；建立横向企业联盟；同时采取多元化的融资模式，使资本来源更丰富。

二、“朗坤大型工程项目信息化解决方案”助力国际工程承包企业走出国门

朗坤从 2000 年就涉足国际工程项目管理信息化领域，并根据客户业务管理需求和行业发展趋势，结合众多工程管理信息化项目的实践，运用信息化的手段来解决以上工程企业管理问题。系统应用在苏州中材、泛海绿能国际、上海电建、云南国际等项目上获得用户的广泛好评。

1. 苏州中材 EPC 项目

苏州中材建设有限公司为中材国际骨干子公司，是一家拥有冶炼施工总承包一级及多项专业一级施工资质，具有对外承包工程经营权和进出口权，拥有对外援助成套项目 A 级实施企业资格，通过 ISO9001 质量管理、



ISO14001 环境管理、GB/T28001 职业健康安全“三标一体”综合管理体系认证，通过高新技术企业认定的大型工程公司。

朗坤 EPC 工程项目信息化平台为苏州中材的国内外 EPC 总包项目提供了高效先进的管理工具，满足了苏州中材本部及下属单位、项目现场管理的业务需求，并实现了信息管理、业务应用、IT 组织和支持的信息化建设目标，帮助苏州中材合理化的降低了项目建设成本和项目建设风险，很大程度提高了 EPC 工程项目的综合管理水平。

2. 绿能国际一体化信息平台项目

中国泛海绿能国际投资有限公司是中国泛海控股集团有限公司的全资子公司，是一个具有高成长性的海外电力投资集团，通过海外发电项目的建设，为中国机电产品打开国际市场。绿能国际试图建设一个运行高效的扁平化组织和运营管控体系，以先进的文化理念、科学高效的管理方式，打造五个核心能力：投资决策能力、投资项目的实施能力、风险管控能力、电厂运营能力、企业可持续发展能力。

绿能国际一体化平台按照投资项目全寿命周期管理的思路，从项目的可研、立项、投融资等项目前期开发



工作，项目的 EPC 总承包建设管理，机组投产移交后的运行、检修、维护，最终的移交管理，建成一套业务完整数据互通的信息化管理平台，能够满足绿能国际和上海电建双方的使用需求，实现对绿能国际总部和电厂全覆盖、全过程的数字化管控。实现基建/生产一体化、MIS/SIS 管控一体化、财务/业务一体化、绩效/业务一体化、集团公司一体化的企业管控目标。

3. 中电投云南国际伊江上游水电项目

中电投云南国际电力投资有限公司是针对开发伊江上游水电项目而成立的水电流域公司。今后的 15 年内全力建成盈利能力强的七级水电站，实现装机 1650 万千瓦以上，每年生产

900 多亿千瓦时的清洁水电。以电力行业为龙头，以电站服务业、矿产等高载能行业等为支撑，按照循环经济的发展模式，建立企业生产经营系统，形成生态化的企业价值链，打造资源节约型循环经济示范企业。

云南国际管理信息平台根据“YJ1123 信息化工程”总体规划，基于分公司、梯级水电站的二级管理体制，以中电投集团“CPI365”计划为前提，采取“统一规划、统一标准、统一管理、统一平台”的建设原则，建设云南国际横向、纵向一体化的信息化业务。完成了工程管理、KKS、合同管理、企业门户、绿卡管理等核心业务及其他业务的应用。

煤炭管理拥抱互联网

——记互联网时代下的朗坤智能燃料管理产品

文 / 薛峰



在我国一次能源生产和消费结构中，煤炭一直保持在 65% 左右的占比，一方面是我国经济结构调整，导致国内煤市行情低迷，下游需求萎靡，引发煤炭企业亏损面扩大，另一方面，煤炭流通成本高居不下，占据消费价格的 40% 左右，煤市黄金十年，高价格掩盖了高成本，煤市低迷时期，降低煤炭供应链流通成本，开拓煤炭销售渠道，优化产能，转变经营方式是煤炭行业脱困的必然选择。

互联网技术的快速发展和煤炭需求市场的巨大变化，创造了传统的煤炭行业邂逅互联网的机会，煤炭电商正在兴起。2015 年 7 月 21 日，由中国互联网协会主办的 2015(第十四届)中国互联网大会在北京国际会议中心开幕，会议重点提出了要以更大的力

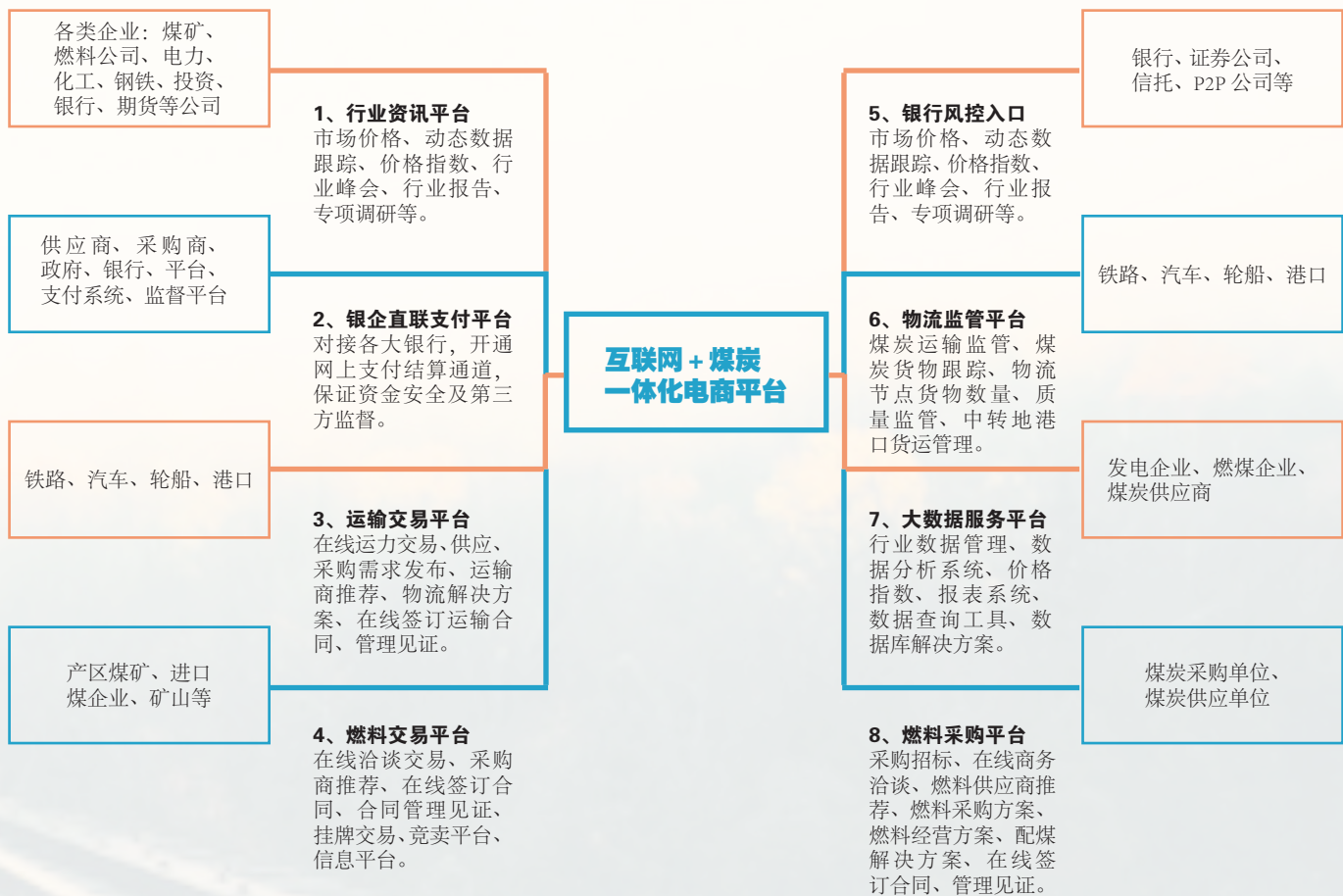
度、更实的政策，在 11 个重点领域务实推进“互联网+”行动，其中包含了“互联网+智慧能源”，这为煤炭行业发展提供了绝佳机遇。

互联网+煤炭，是利用信息通信技术以及互联网平台，让互联网与传统煤炭行业深度融合，从而创造出新的发展生态，在社会资源配置中发挥起积极的优化和集成作用。通过互联网，建立煤炭电商平台，整合行业上、中、下游的煤炭资源和客户资源，实现煤炭产业常态下的创新与突破。

传统的煤炭供应链企业在当前煤炭需求低迷，煤炭市场不景气的行情下，遭遇的脱困和发展的一系列新挑战：（1）煤炭上游企业，面临着销售渠道扩展及如何将煤炭快速销售获取企业发展流动资金的问题；（2）煤炭

中游企业，面临着采购、销售的合同稳定及如何建立煤炭网络获取优质的供应商和客户群的问题；（3）煤炭下游企业，面临采购渠道扩展及如何实现煤炭长期稳定供应获取企业连续生产的问题。

针对煤炭供应链上下游企业面临的一系列挑战，南京朗坤结合自己多年的管理软件项目经验，采用互联网最新技术，开发符合互联网时代经营模式的朗坤智能燃料管理系统，支撑煤炭企业实现线下贸易、线上交易，线下物流、线上商流，线下物联、线上互联的线上线下一体化管控模式。具体包括：（1）线下管理+互联网，即线下业务管理+线下设备物联；（2）互联网+煤炭交易，即线上多方协同、线上交易+云端部署；（3）线下线



上一体化管控，将煤炭供应链线下撮合和线下交易同步，煤炭价格、物流、成本、流程将更加……

2015年，全球互联网快速发展，这已非某个企业的专利，“互联网”+就像阳光、空气和水一样，成为每个企业提高生产经营效能的倍增器，“互联网+煤炭”，需要“管理软件+互联网”进行强有力的支撑，管理软件的优势在于强化过程的管理和资源的调配，互联网的特点是资源的开放性，互联网的资源只有纳入有序管理，才能引导其为企业创造效益。

朗坤，16年来始终专注于电厂、建材、化工等高耗能企业燃料管理研究，积极探索“互联网+煤炭”的燃料管理模式。朗坤智能燃料管理系统，是将管理软件搬上互联网的一个典型

应用，其覆盖了燃料电商平台(LiEMS_FB2B)、燃料辅助决策(LiEMS_FBI)、燃料管理信息系统(LiEMS_FMIS)、燃料智能管控系统(LiEMS_FICS)等产品线。

朗坤智能燃料管理系统，强化线下管控，注重大数据分析，支撑线上交易和流程监控。

1. 燃料电商平台，突出线上交易

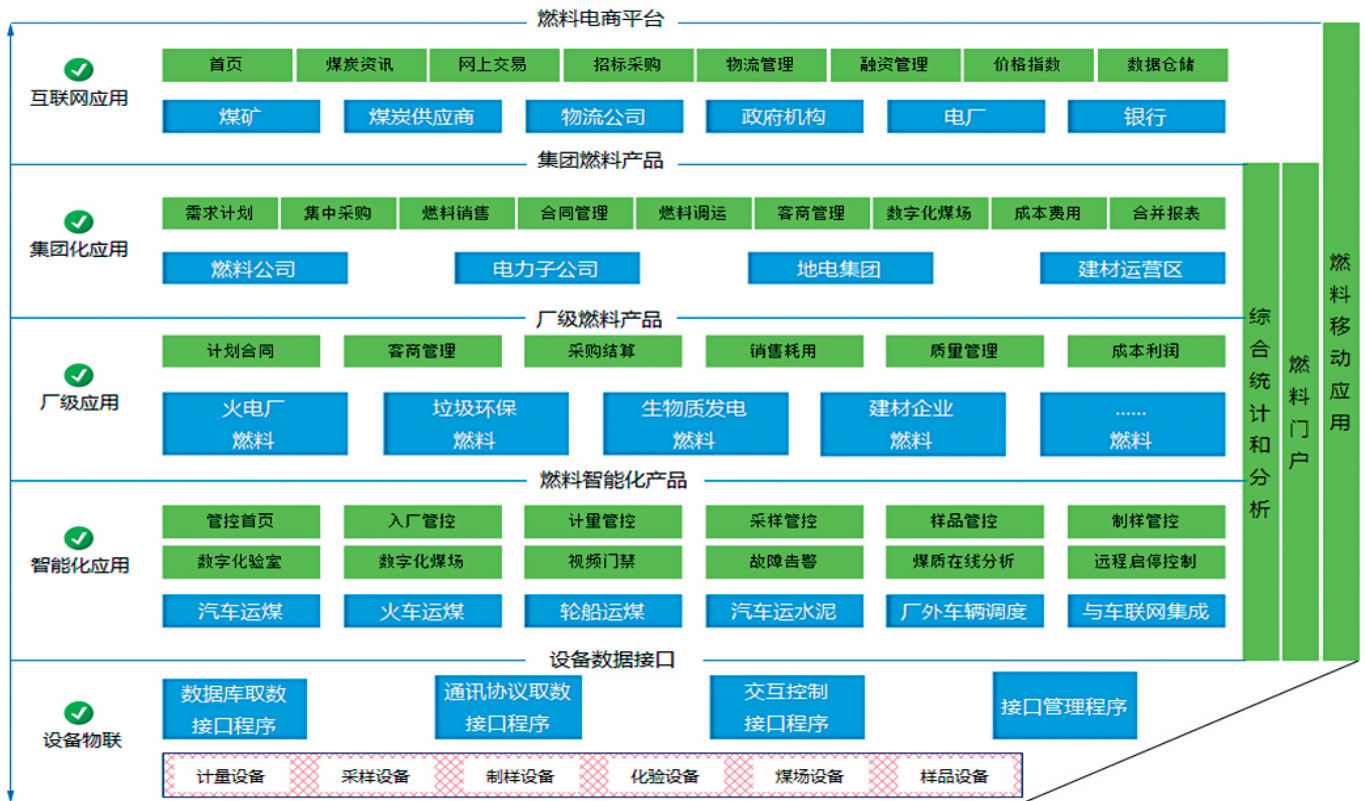
煤炭电商平台，依托互联网的高效工作模式与工具，打造拥有煤炭资讯、网上交易、招标采购、物流管理、融资管理、价格指数、数字仓库功能的服务平台，简化并降低交易和结算成本。如专业性煤炭资讯，提供数据采集、分析、利用、监管，辅助相关组织和政府部门决策，同时满足信息咨询；全面的物流管理，提供运

输、仓储、加工、配送，降低煤炭等此类大宗货物的物流成本；联合银行、保险公司等金融机构，以创新金融服务模式，提供交易融资、质押等服务，提高流通效率。

2. 燃料辅助决策系统，侧重大数据分析

燃料辅助决策平台，构建数据的搜集、管理和分析的决策支持平台。从技术层面，包括数据预处理、数据仓库、数据展现和数据挖掘四个主要阶段。使企业各级决策者获得知识并提高洞察力，做出对企业更有利的决策。

整合业务系统原始数据，对业务数据以一种多维的形式进行重新组织，形成适合于决策分析的数据，将数据以更为灵活、直观、可视化的方式展示，



并支持跨平台、跨终端、跨浏览器的移动应用。

3. 燃料管理信息系统，强化线下流程管控

集团侧燃料管理，满足集中采购、调运、结算、成本利润的集团化业务管控、跟踪和风险控制，实现多公司多业务数据的集中，达到多公司对标、持续改进、循序提升的目的。

企业侧燃料管理，满足采购、入厂、库存、消耗、成本的燃料业务的规划化、精细化管理，实现提高燃料采购销售、入厂消耗、成本费用效率，降低燃料成本、提高运营效益的目标。

4. 燃料智能管控系统，强调设备智能物联

入厂智能验收，覆盖燃料入厂、计量、出厂全过程，借助互联网，运用物联网技术、RFID 识别、定位技术，改变传统手工作业模式。

智能采制一体化，覆盖车厢机械采样、皮带中部采样及全自动制样，实现采制设备的远程控制及设备运行状况的监控，自动执行采样方案，减少人为干预。

数字化实验室，覆盖环境参数监测、化验设备监控、数据采集、化验过程、样品质量管控，实现程序化的化验过程、网络化的化验设备、管控化的化验数据及可视化的化验行为。

数字化煤场，覆盖接卸、煤场、堆取、掺配、消耗管理业务，直观展示煤场存煤的量、质、价信息，实时监控关键煤层温度、执行堆取煤指令。

结语：

每个时代都有自己的风口，在中国也是如此。这些风口如十年前的煤炭钢铁、五年前的金融一度引领着资本疯狂，也引领着财富潮水般暴涨，而当下中国最大的风口无疑是互联网。朗坤智能燃料管理产品借助此次风口，支撑钢铁、煤炭、电力、建材、化工等行业的财富增长。



用画面定格故事 用镜头捕捉精彩

朗坤 16 周年庆主题摄影比赛正式开启

你是我的眼，带我领略企业信息化需求的前沿，你是我的眼，和我分享智能化管理系统的经验，你是我的眼，助我完成工业 4.0 引导者的心愿。16 年来，在广大客户的支持与鼓励下，朗坤在推进企业信息化发展的道路上不断前行，收获了许多成功与感动。值此公司 16 周年庆典之际，为答谢广大客户的支持与信任，我们正式启动“你是我的眼”朗坤 16 周年庆主题摄影活动，诚挚邀请朗坤的客户参与，用画面定格您的故事，用镜头带我们领略不一样的世界。

◆ **摄影主题：**你是我的眼

◆ **参赛范围：**全国范围内使用朗坤产品和服务的客户、朗坤员工

◆ **作品要求：**

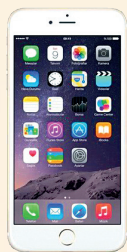
- 1、参赛作品必须为原创作品，符合本次摄影比赛的主题要求，并且为 2015 年拍摄的作品
- 2、黑白、彩色、单幅或组图作品均可参赛
- 3、参赛作品请注明拍摄时间、附上标题，并配上一定数量的文字（100 字左右）以解读作品
- 4、参赛作品必须为 JPEG 格式，单幅照片尺寸长边不得低于 2000 像素，单幅大小不低于 1MB

◆ **参赛时间：**即日起至 2016 年 1 月 31 日

◆ **参赛方式：**参赛作品请于 2016 年 1 月 31 日 24:00 前发送至电子邮箱 newsletter@luculent.net（标题注明“朗坤 16 周年摄影”）

为方便与您联系获奖及发奖事宜，投稿时请注意写明个人联系信息，包括姓名、单位、有效联系电话、电子邮箱、有效联系地址等。

◆ 奖项设置



一等奖 3 名
奖品：iPhone6s



二等奖 8 名
奖品：品牌单反相机



三等奖 15 名
奖品：kindle



幸运奖 30 名
奖品：品牌移动电源

注意事项：

参赛作品一旦提交，朗坤有权对参评作品具有收藏、展览、出版（非盈利）、宣传等处置权。
参赛奖品由朗坤提供，但朗坤不负责奖品后续的维修维护。
朗坤对本次摄影活动享有最终解释权

打造智慧化工云平台，守护平安园区

文 / 贾杰

强烈的爆炸、惨重的伤亡、巨大的损失——令人揪心、痛心的天津“8.12”瑞海公司危险品仓库特大火灾爆炸事故，震惊世界，血淋淋的事实警示世人，危险品安全防范不能存有丝毫麻痹懈怠，特别是集中生产、加工、储存的化工园区更是防范重中之重，必须寻找科学有效的方法，确保及时发现清除安全隐患，将事故消灭在萌芽之中。

16年来，南京朗坤软件有限公司致力研究企业智能化，针对化工园区的特点，成功打造集安全生产、绿色发展、服务至上为一体的化工园云平台。

一、化工园区面临的挑战

安全生产的挑战。国内化工行业的安全生产基础还非常薄弱。大多数化工企业规模小、工艺落后，装备水平，特别是自动化控制水平比较低，相当一批的企业在当地政府要求下搬入化工园区，这些企业普遍存在着基础条件差、工艺水平相对落后的情况，在安全生产投入方面较少，事故隐患较多。这对于整个园区的安全生产形势埋下了潜在的危机。同时，企业一旦发生事故时，必然使得事故的影响持续扩散，影响相邻企业的危险源，事故造成的伤害可能越过企业边界，对邻近企业造成影响，并导致事故的蔓延和升级，极大可能导致群死群伤的灾难性后果。

业务协同的挑战。现阶段的化学工业园已经趋向于小型城镇化发展，这必然导致化工园的管理与服务职能接近于城镇化的综合管理，是一个庞大的社会活动体系。同时，在管理活

动中，与政府、企业、服务机构等多方进行业务协同，业务接口众多，并且较为复杂，社会关系也有相互交叉。

监督管理的挑战。国内大型化工企业发展，特别是随着跨国化工公司在我国建成自己的企业以后，我们开始面临新建化工装置大型化、复杂化的挑战，众多化工企业不断入住化工园区，园区的管辖范围也随之扩大，业务范围和对象也不断扩大和增多，在园区履行本身的监督管理权以外，又要与区政府、街道等进行联合执法，造成区委在安全、环保、消防等环节的监督管理难度越来越大。

应急处置的挑战。在实际应急救援过程中，往往存在事故原因不明，涉及危险化学品名称、性质、数量等信息不对称，应急物资输送不及时或不可靠，协调资源和决策指挥能力不足，盲目施救，导致错过最佳的应急救援时间，以至于造成更大的人员伤亡和财产损失数量。因此，如何提高应急响应和处置能力，是园区面临的

又一个巨大的挑战。

公共服务的挑战。园内企业在办理有关业务时，往往会因为找不到业务办理路径而耽误时间，另一方面，化工园园区也因为公共服务技术手段单一，业务办理流程繁复而造成服务效率不高，因此，如何提高化工园的公共服务能力，也是化工园区需要面临的一个挑战。

近年来，以互联网技术、物联网技术和通讯网技术相融合的“三网融合”为代表的新一代信息化技术带来了全球范围内的信息爆棚，大数据时代迅猛来袭，伴随着云计算技术的兴起和全面运用，新信息形势下的全球经济格局也在发生着日新月异的变化，各行各业都迎来了经营模式的变革期、创新期或转型期，趁着德国“工业4.0”、“中国制造2025”的相继提出，新一轮信息化浪潮汹涌而至，国内已呈现出“两化融合”快速发展趋势，化工园区作为国内化工制造行业聚集地，信息化的建设已经刻不容缓。



云平台登陆界面

二、“智慧化”化工园云平台的建设

南京朗坤软件有限公司根据多年对信息化的深入研究和理解，同时，对化工园内各方业务进行剖析，提出“智慧化”化工园的建立必须融合“安全生产、绿色发展、服务至上”的发展理念，将化工园区监督管理及公共服务、企业安全生产融合与一体，打造具有政府/企业一体化、监控/调度一体化、管理/服务一体化为特色的集约化、一体化云平台。满足化工园区对“面”的全面管控，又实现对“点”的规范化、精细化的管理。

智慧化工园区云平台的构建特点：

一体化

将化工园监管平台、化工园公共服务平台以及企业经营生产平台融合为一体，服务与化工园区各业务对象（包括园区委、各化工企业、个人等）。

云服务

融入“互联网+”模式，通过公

共云或私有云的方式，将园区监督管理、公共服务业务和企业经营生产业务布置在云端，降低园区和企业信息化的设备投入和IT运维成本。同时，我们提供SAAS模式，更灵活的配置管理应用，通过Internet提供软件的模式，用户无需购买软件，而是向提供商租用基于Web的软件，来管理企业经营活动。

快捷性

用户可以直接登录系统，并根据权限设置，快速进入到业务系统中，来满足园区或企业的业务管理活动。

完整性

能满足化工园区内各业务单元所涉及的业务管理活动，如化工园区委的安全监管、环保监控、危化品管理、隐患管理、公共服务、政策信息等；企业则如经营管理、生产管理、物料管理、物流配送、能源管理、设备管理等。

智慧化工园云平台包含智慧化工园监管系统、智慧化工园公共服务系

统、智慧化工企业经营生产系统三大子系统。

智慧化工园区监管系统：

智慧化工园区监督系统主要是面向园区各管理部门建立一套管理和监督的平台，对园区内的治安、企业的安全环保、各项风险、应急系统、管网、事故等进行统一管理。

智慧化工园区公共服务系统：

智慧化工园区公共服务系统主要是面向园区各企业或个人提供各项公共服务的统一管理平台，如工商注册、物流配送、工商注册、招聘等，提高智慧化工园区的公共服务能力。

智慧化工企业经营生产系统：

智慧化工园区经营生产系统主要是面向企业的，帮助企业建立从生产执行层（MES）、资源调配（ERP）到决策层的完整的企业管理系统，使得企业在成本控制、经营分析、人才管理等方面提高核心竞争能力。

中国智慧核电站建设的思考与探索

文 / 余树根

核能是一种安全、清洁、可靠的能源。预计到 2020 年，我国核电占全部电力装容量的比重从 2% 提高到 4%，未来中国将成为全世界最大的核电市场，核电设备自主化也将带动核电信息化国产化进程，因此，核电建设与运营如何与时俱进，利用互联网+、工业 4.0，建成智慧核电成为业界热门话题。

一、智慧核电站的理解

2014 年国家电网特高压输电技术会议在北京召开，重点提出国家电网将建设坚强智能电网的目标，具有信息化，数字化，自动化，互动化特征的坚强智能电网。于是，有专家提出，智慧核电站应该是具有以下特征：

信息化

集成、统一、可靠的软硬件平台（含强大的数据中心与数据仓库技术、大数据技术）。

自动化

可靠的数据采集和控制方法、先进的传感、测量技术，自动获取电站运行与设备状态信息数据，应用数据分析技术、智慧化的决策支持技术，从而实现电站安全经济运行、高效发电、效益最大化。

互动化

未来十年最具经济影响力的技术：生产运营与集团管控利用云计算、移动互联、自动化的知识工程、物联网技术、机器人工程，实现人机对话互动。

我们认为：“智”是技术，“慧”



是人、是管理、是机制，必须注重“人机结合、人网结合、人物结合”，做到“集大成、成智慧”，这才是智慧核电站。

二、智慧核电站建设现状与问题分析

1. 国外智慧电站的现状与发展

美国提出智慧电站概念的目的在于具有强烈的商业色彩，即通过这一概念实现美国优势产业在全球的又一次优势超越。西方国家的智慧电站建设是平稳和缓和的，建设控制在小范围和中等以下电站。东亚国家由于其历史、文化和政治体制等的影响以及经济发展的客观需求，往往期望系统性地构

建智慧电站的样板。

2. 国内智慧电站实践：多偏重技术层面，管理层面偏弱

中广核工程公司首先提出“智能核电”，总体技术方案通过核能行业协会评审，“智能核电工程”正式启动。项目按照“统一业务流程”、“协同设计”、“智能建造”、“项目管理”、“仿真推演”、“知识工程”、“信息构架及数据中心”七大专项协同推进。

3. 现代智慧核电站建设面临的问题

目前核电站信息化建设现状：基础硬件基本完成；ERP 系统建设比较完善，但信息孤岛、信息烟囱等现象



还是普遍存在，数据分散、数据截留现象还比较严重，未能建立统一的数据中心，现代技术运用比较少等实际情况，导致信息化不能辅助核电站实现智慧决策。如图所示的设备管理系统，数据采集系统系出多门，杂乱分散，数据来源各自相对独立的系统，系统整体运行效率低，管理难度大，集成度差，统计分析整合难度大。

另一方面，面对核电建设的快速发展，国内三大核电集团的核电基地分散在各地，带来多区域多基地核电设备管理与监控的难度越来越大，具体表现在：

- ◆管理幅度增加，急需数据驱动的大数据管理；
- ◆人员不增加的情况下，责任增大，需要优化数据采集系统；
- ◆总部与各基地的业绩管控流程很不顺畅，需要优化完善管控与激励

机制；

- ◆有经验的专家资源有限，没有形成标准、不能共享培育更多人才；
- ◆现场设备运行数据不能有效传递分享，造成专家成为救火队员疲于奔命；
- ◆会商审批制度不完善，经常议而不决、研究机构作用不能充分发挥。

三、对智慧核电站建设的思考

在当今互联网……两化深度融合的国家战略背景下，结合目前核电站建设和管理现状，以及信息化建设现状，探索符合国家和企业需要的智慧核电站最佳建设思路。

- ◆加大管理变革，实现从核电前期管理、核电工程建设、核电生产运营到核电报废的核电全生命周期的管控。

◆加大现代技术应用，利用现代云计算、物联网技术、通信技术、大数据中心等加强人与设备、人与人、设备与设备之间的交互。

◆加深应用软件建设，现在各核电站系统比较多，有ERP系统、RMIS系统、OA、人力资源管理系统以及各专业系统等，需要实现无缝集成，最好能在统一技术平台上实现各系统建设。

◆加强集团管控，实现多核电站的统一建设和运营，包括各类标准的统一，各类管理思想的统一，实现对标分析，促进管理持续提升，成本持续降低。

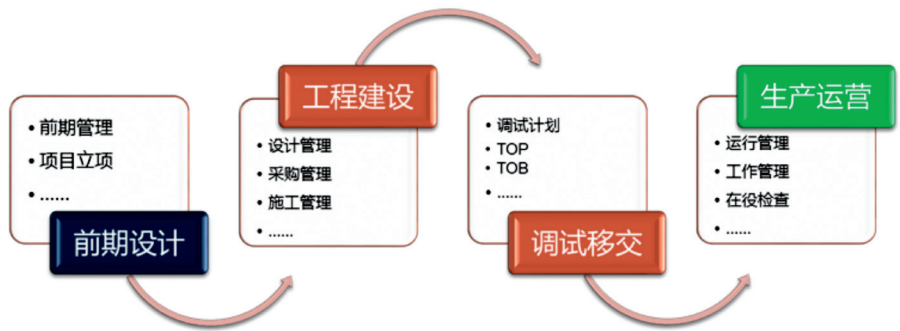
◆加大自主产品力度：现阶段国内各核电站系统基本采用国外产品，已不能满足从国家战略、国家发展等各方面的要求，应该推进国产化进程，实现自主、受控。

四、智慧核电站系统顶层设计

以智慧核电建设思路为指导，通过顶层设计，从“智”是技术，“慧”是人、是管理、是机制的角度出发，构建智慧核电站信息化系统整体方案。

▲ 基建 / 调试 / 生产一体化，实现核电站全生命周期管理

通过对核电站的基建、调试、生产的一体化建设，实现基建、调试到生产的平滑过渡，将核电站的各类设备、物资、设计、合同、财务等信息进行全过程管理，通过信息化技术建立一个虚拟化、数字化的核电站，并与实际核电站建设、调试到生产的情况和信息保持一致，实现核电站全生命周期的信息化管理。



▲ ERP/EAM/RMIS 一体化，实现设备、人、信息之间的高效协同

通过设备监控系统、设备资产管理系统和企业资源计划管理系统的一体化建设，实现设备与信息、设备与人、信息与信息、人与人、设备与设备之间的协同管理，将核电站设备、人、信息形成一个有机的整体，提高设备的可靠性，提升工作协同效率，提高核电站管理效益。

• 经验反馈

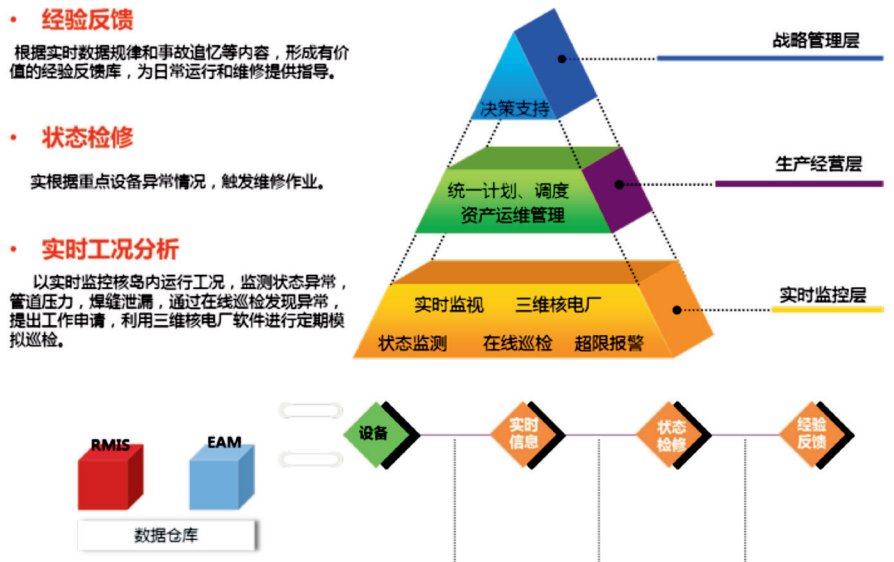
根据实时数据规律和事故追忆等内容，形成有价值的经验反馈库，为日常运行和维修提供指导。

• 状态检修

实根据重点设备异常情况，触发维修作业。

• 实时工况分析

以实时监控核岛内运行工况，监测状态异常，管道压力，焊缝泄漏，通过在线巡检发现异常，提出工作申请，利用三维核电厂软件进行定期模拟巡检。



▲集团 / 核电站一体化，实现多核电站集约化运营管控



五、智慧核电站的实施途径与推进策略

1. 实施途径

- ◆一定位：中国智慧核电站的标准和评价体系建立
- ◆二融合：技术、产品、业务、产业的融合
- ◆三功能：电站管理、智慧治理、智能服务
- ◆四途径：项目总体规划、建立智慧电站网络、创新应用基地、广泛合作联合
- ◆五措施：建立组织保障体系、流程推进体系、高效服务体系、人才培养体系、评价考核体系

2. 智慧电站系统 推进策略

◆循序渐进：由于中国核电站信息化发展状况差异较大，因此从实际出发，因时因地制宜，解决核电站发展中面临的紧迫问题，是智慧核电站的指导原则。

◆从实际出发：智慧核电站建设是长期过程，首先搞清起点在哪里，必须对核电站信息化状况有一个较为准确的评估，打好建设智慧核电站的基础。

◆带动产业发展：在智慧核电站建设的同时，如何促进核电站信息产业和新兴产业的发展，规划出必要的举措。带动产业发展会变成智慧核电站建设的主要成就之一。

朗坤荣膺

“2015 年度能源品牌价值杰出企业”

2015 第五届能源高层对话 9 月 22 日在钓鱼台国宾馆举行。论坛以“传承丝路精神，共建能源之路”为主题，来自政府、企业、高等院校、科研机

构等方面的代表齐聚一堂，共同为我国能源行业发展前景建言献策。

朗坤集团总裁祁晓荔应邀为论坛致辞，并参加了题为“互联网 + 能源”

风口的思维与变革的尖峰对话。祁总说：一场能源革命已经悄然而至，南京朗坤自成立 16 年来积极推进“互联网 + 能源”，成功推出在同一个开发平台上实现五个一体化。如今，南京朗坤已成为国内最大的发电企业信息化解决方案提供商，中国核电领域唯一本土软件供应商和进口替代商，中国重资产管理软件领域最具规模和品牌的软件企业。在传统发电和新能源领域，超过 600 家电厂（站）在朗坤软件产品的保障下安全稳定运行，超过 160000 位用户每天依赖朗坤软件工作。

活动现场揭晓了“2015 年度能源品牌价值杰出企业”等奖项。南京朗坤软件有限公司获得“2015 年度能源品牌价值杰出企业”奖项。



新华网能源高层对话

——祁晓荔：一场能源革命已经悄然而至



南京朗坤集团总裁祁晓荔为论坛致辞时称，一场能源革命已经悄然而至。“两化”融合发展已经将近 30 年的时间，工业化、电子化、信息化一直是政府非常关注和重点推广的产业。“两化”融合的核心就是产生新的业态和方法，推进国民经济的发展。

祁晓荔表示，世界工业革命的发展史从来就没有落下能源革命。工业 1.0 是机械的，能源 1.0 也伴随着机械的发展而发展。工业 2.0 是蒸汽机，能源革命也伴随着蒸汽机产业的发展而发展。到了第三次工业革命，就是传统所说的信息化。“两化”的深度融合推进了工业 4.0 的发展，工业 4.0 带动了能源 4.0 的发展，能源 4.0 最终形成能源产业的互联网。能源企业的供电、变电、发电还没有形成整合的产业网络。下一代的能源互联网，我们预测应该是三个颠覆、一个重塑。同时，描绘出产业能源互联网体系，在产业能源互联网

向上是发电企业，向下是调峰企业。在能源互联网中可以做到我们过去想做做不了的事、做了没做好的事。我们朗坤软现在的使命是要作为中国工业 4.0 的引领者，围绕云计算和大数据对整个产品体系进行重新整合，从顶层设计开始，整合孤岛式的信息化应用，打通上下数据流，横向实现接口对测，进行应用系统的网络迭代，实现新的服务价值。

祁晓荔表示，“两化”融合的共性模型，工业化、信息化相辅相成，不能相互替代。工业化输出的是产品、技术和需求，信息化提供的是业务支撑、管理手段和创新思维。互联网发展的 21 年，我们离开了网就活不下去。互联网的要素就是硬件、软件，大家对互联网的依赖已经越来越大。因为互联网是社会发展、技术进步、老百姓生活需求的产物，不是单纯的技术。互联网带来的“两化”深度融合就是我们讲的业务融合、技术融合、产品融合，最后衍生出新的产品和服务需求。我们国家从 80 年代开始推动“两化”融合，也存在很多问题，我们把它归纳成环境问题、资源问题、劳动

力问题。十八大指出“推动‘两化’深度融合、坚持‘四化’同步发展”，这是国家的大政方针。企业的预算管理很难做到过程管控，“两化”融合在能源企业是要建立五大系统，比如生产的自动化、管理层面的 ERP、设备管理、生产管理系统、管理的信息系统、大数据平台，在云计算和大数据的平台上进行整合，形成能源企业“两化”融合的金字塔结构。

祁晓荔表示，我们也做了很多实践，最主要的就是“五个一体化”。虽然中国目前大量的客户在使用进口软件，但是我们，成功推出在同一个开发平台上实现五个一体化，通过一带一路走出去的大型工程建设集团企业。我们从实时数据库开始都是自主知识产权，因为数据库是非常重要的信息资源，“五个一体化”管理全生命周期的管控是智能的集团管控系统，通过在线查询、平衡计分卡考核分解到所有考核层面。国资委的经济附加值考核数据是很好的模型，这个模型需要大数据支持。

16 年来，朗坤已经拥有了 7 个子分公司，从产业研究院到软件提供商、

自动化设备和终端的提供商，到人才的基地，打造了完整的工业产业链。通过和央企的联合实践，公司前 14 年主要服务于电力系统，已经做了将近 800 个案例，火电、水电、风电、光电、生物制、核电均有涉足。适应新一代“两化”融合在能源企业的应用架构，我们的产品从集团工作、全面预算、BI、BA、ERP、生产执行系统、DCS、PLC 等都可以应用，“垂直到底，横向到边”，EPC&OMS，设计、采购、施工、运营、管理、服务，朗坤软件都有完整的解决系统，达到数据集中展示、战略决策随时实施、生产经营分层到位、生产监控准确及时、生产过程可管可控。

不管南京朗坤未来怎么发展，我们应该先把自己做强做优，再走出去。现在我们是跟着“一带一路”和中国制造 2025 的项目走到了 7、8 个国家，反馈情况也很好，我们的东西一点不比别人差。”我们希望用公司的技术手段还祖国蓝天，用公司的服务使企业在更好的资本平台上做出更好的贡献。

(转自新华网报道)



朗坤安全生产管理信息化解决方案研讨会（贵阳站）胜利召开

9月29日，朗坤安全生产管理信息化解决方案研讨及新产品发布会在贵阳万丽酒店盛大举行，中电投金元电力董事长尹贵荣、大唐贵州分公司总经理徐永胜、国电贵州分公司副总经理白江等亲临会场，贵州黔桂发电有限责任公司、贵州乌江水电开发有限责任公司领导以及来自各集团及下属电厂安全生产、信息化建设的有关领导和专家逾60人出席了本次会议。

会议由西南大区经理刘胜兰主持。武爱斌董事长向大会致辞，对各位贵宾的到来表示衷心的感谢和热烈的欢迎。

电力行业是涉及国计民生和经济发展的基础行业，安全管理工作更是责任大，任务重，如何确保电力企业安全管理就显得尤为重要。

研讨会聚焦如何以信息化手段提升发电集团/电厂安全生产管理、实现一体化管控等话题，魏小庆总经理携尖端技术团队向参会嘉宾介绍了朗坤在发电行业安全生产管理信息化应用新进展，并隆重发布朗坤最新产品——点娜智能点检仪。

集团管控，集约化管理，朗坤 LiEMS 6.0 助力大型能源集团管理提升

朗坤是目前电力行业唯一推出从技术平台到业务模式都是集团化的安全生产管理软件厂商。

集团化的安全生产管理软件产品已有一批成功案例，已成功实现和国外

ERP及第三方ERP的接口，朗坤发电企业安全生产管理软件与中国发电行业管理创新实践同步！朗坤紧紧抓住“物联网、云计算、移动应用”三大IT新技术，为发电企业客户提供“更高效、更便捷、更智能、更接地气”的安全生产应用平台。

朗坤点娜智能点检仪产品发布：

朗坤 LiEMS 6.0 是在电企管控模式、管理创新、应用融合理念、电改、互联网、IT技术等驱动下迎合战略发展、管理提升、商业模式创新需求的产品，伴随中国电力行业的改革和发展，朗坤一直在大踏步前进！

全新一代点娜智能点检仪，将互联网、云计算、大数据、物联网等IT技术与现代工业相结合，开启智能点检新时代，实现硬件、软件、互联网的综合体验。

在硬件配置上完胜市面产品；软件方面，有别于传统的离线点检，点娜可以利用4G或者WIFI的技术实现点检设备和后台系统的在线互联；后台系统方面，朗坤提供基于SaaS模式下的朗坤点检信息管理系统，通过点检的大数据分析，应用于设备诊断，以设备可靠性、安全性为前提，用最低的维修费用，最优的维修间隔，防止设备欠修、过修，实现最高的设备可利用率。



（左上）朗坤软件总经理魏小庆做技术发展报告

（左下）产品经理任荣发布点娜掌上云

（右上）会议现场嘉宾

客户声音：

中电投金元电力董事长尹贵荣：

首先，很感谢武总让我有机会，能在这里更好的了解朗坤的产品、了解朗坤。这几年来，朗坤的发展取得了很不错的成绩，尤其是在发电行业安全生产管理信息化领域，真正用集团管控，集约化的管理思想，切实提高生产的安全性和可靠性，帮助和保障企业取得更好的经济利益。

大唐贵州分公司副总经理林跃：

朗坤的集团化管理理念、互联网+的应用以及形成能源领域的工业4.0，在帮助打造“数据化云端，智慧化电厂”方面给我们很大启发；第二个方面，关于燃料管理，这块给我的感触更深，当年管燃料的时候，我们的系统不是朗坤中的标，很多要涉及到与MIS系统的兼容和通信的时候就会出现很多障碍和壁垒。今天听了以后，我们当年在一个局域网或者在一个MIS网的条件下形成的燃料管理系统，今天很多功能都可以实现了，尤其是引入了互联网+燃料的概念，还引入了物联网的概念，使燃料管理系统真正的做到想干预却干预不了的这么一个效果。第三个产品是点检仪，点检仪的感触更多，以前我们那个点检仪，点检员出去的时候腰上缠了一堆东西，手电筒、测振仪等一大堆，现在的一些产品虽然也集成了很多的功能，但它没有实现智能化。朗坤的点检仪真正是小产品大智慧。

国电贵州电力有限公司副总经理白江：

我曾经到朗坤去过，公司上下都很很精干。在武总的超前的眼光与战略意识的领导下，它的今天远远靠的不仅电厂，它的城市的管网，规模也很大，今天成为中国小巨人，十多年来，确实不容易。我觉得，是技术在推着我們前进，我们的很多管理是落后的。但在现代，我们希望通过管理系统来改变工作的方法和方式，到今天为止，虽然有改进，但差距还是很大，结合实际，是我们落后了，是我们跟不上，我们也努力，希望武总继续引着我们前进，也欢迎参加我们今后信息化建设方面的投标工作。



朗坤安全生产管理信息化解决方案研讨及新产品发布会（贵阳站）



广结四海盟友 共创天下伟业

——朗坤创新公司合作模式，全面出击布局全国市场

文 / 吉檀

2015年7月，由哈尔滨两位自然人与南京朗坤软件公司合资成立了哈尔滨博海朗坤智慧软件有限公司（以下简称博海朗坤）。该公司为朗坤集团第5家合资公司，也是朗坤成功和国有企业、民营企业成立合资公司后，与自然人成立合资企业的又一新型合作模式，成为朗坤集团快速扩张，拓展市场的样板。笔者怀着浓厚的兴趣，对合资双方负责人进行了专访。





无论您在何方，不管路有多远，无论是个人还是团体，我们都欢迎您成为我们的一员

技术产品国内领先前景广阔

“选择朗坤成立合资公司，是我们认真调研和深思熟虑的结果”，博海朗坤的负责人介绍说。朗坤是一家从事智慧城市、智慧工业园区、智慧工厂建设的公司，是一体化管控平台提供商和数据运营商、是工信部两化融合促进节能减排重点推进项目供应商、国家级信息化和工业化深度融合示范企业解决方案提供商、国务院“国资委中央企业信息化示范工程”提供商、全球最先进的第四代核电技术信息化整体解决方案提供商、是目前中国重资产管理软件领域的领导者……朗坤成功为近 600 余家重资产密集型集团企业提供了产品和服务，超过 160000 位用户每天依赖朗坤软件工作。其 LiEMS6.0、地下管网管控一体化平台、点娜智能点检仪等产品已经十分成熟，在国内外应用中受到广泛赞誉，“朗坤”已成为全国重资产流程行业管理软件、城市地下管网管控平台建设的首选品牌。“朗坤现在从事的工作实质是“互联网+”，产品一流，只要进行强有力的营销推广，市场前景一定十分广阔”，博海朗坤的负责人介绍说：“博海朗坤成立 3 个月来，公司已经呈现强劲发展势头”。

合作模式灵活多样不拘一格

“朗坤正在竭尽全力实施本土化战略，拓展国内外市场，计划在每个省、直辖市和电力、建材、港口、交通、医药、化工等行业建立分公司或合资公司，也计划组建国外分公司，对于不具备组建分公司条件的，还可通过当地企业和自然人代理朗坤产品。总之，我们不拘一格，整合市场资源，共建生态伙伴，提高市场占有率，确保建设项目质量、进度、成本及售后高效服务，十分欢迎有识之士加盟朗坤，共建伟业”，朗坤集团董事长武爱斌介绍说，“和朗坤的合作方式十分灵活，不论国有企业、民营企业还是自然人，只要在当地具有拓展市场的能力，愿意投身信息化建设、“互联网+”，都可与朗坤洽谈合作”。

和朗坤成立合资公司，根据具体情况，朗坤可参股，也可控股。在参股模式下，朗坤不参与公司的实际经营，只提供技术、软件产品和品牌，合资公司掌握公司经营权，按底价与总部结算，销售和实施由分子公司实施并收益；在控股模式下，由朗坤主导经营，利用对方的一些资源还可以做新产品研发，共同着力设计、研发不同领域的重资产企业的信息化管控软件，开发城市地下综合管廊的管控及运营软件；研发、经营

智慧企业、智慧城市软件，参与大型通用实时数据库基础软件的研发及与云数据库的对接等。

只要有意向与朗坤合作，可直接致电朗坤市场部，也可登陆朗坤官网或加“朗坤软件”微信公众号留言。

合作投资风险小回报惊人

“与朗坤合作几乎为零风险”，博海朗坤负责人介绍说，“朗坤经过十几年的发展，产品已经非常成熟，同朗坤合作，可以有效避免自主研发、调试产品的过程。依托朗坤的品牌效应，我们整合自身的资源优势，充分挖掘，可实现快速占领市场。在这种情况下，公司发展周期短，运营风险低，在短期内做大业绩，实现高收益”。朗坤集团副总裁兼朗坤软件总经理魏小庆说：“大力支持合资方发展是我们的一贯指导思想，朗坤已经启动上市程序，预计明后年上市后，品牌效应将进一步增强，市场占有率将进一步扩张，公司募集的大量资金将用于拓展市场、科技研发，对经营状况良好的合资公司，通过资本并购方式，让合资方股权借壳上市；也可让朗坤股份逐步退出，独立上市，或者长期存在，成为朗坤区域、行业的大数据运营商，使合资人的投资获得巨额回报”。

朗坤产品闪耀第十一届中国（南京）软博会



9月2日-5日，第十一届中国（南京）国际软件产品和信息服务交易博览会在南京国际博览中心举行。本届软博会以“软件与信息经济”为主题，展示互联网+、物联网和智慧城市、智能工厂和智能制造、卫星应用、信息安全等。朗坤与省内33家企业组成江苏省软件产业联盟集体参展，牵头重资产流程型行业工业4.0研发创新中心，领衔“智慧工厂”版块。

本届软博会，朗坤携自主研发的城市地下管线智能管控平台、点娜智能点检仪、以及运营管控平台三大产品亮相展区，受到媒体和社会的广泛关注。

在朗坤展台，金发碧眼的俄罗斯美女着一袭黑色礼服，性感十足，手持小巧灵动的朗坤点娜智能点检仪，甫一亮相，便惊艳了整个软博会现场。市民纷纷上前询问点检仪的产品功能，使用方法，当了解到这是一款工业用巡点检仪，对于它小巧灵便、酷炫的外表，强大的功能大为赞叹，对朗坤产品的用户体验纷纷给出了很高的评价。

展台前的42寸超高清大屏也发挥了强劲的吸睛力，不少市民对

于朗坤的城市地下管网管控平台的二三维展示，表现出很高的兴趣，纷纷驻足体验地上地下的全景漫游。

同时，该平台也吸引了媒体的高度关注，对于如何利用城市地下管网管控平台有效遏制盲挖马路造成的管线安全事故，如何在城市发展规划和事故应急指挥方面，提供科学分析和辅助决策，朗坤工作人员进行了现场演示与解说。江苏电视台、南京电视台、《扬子晚报》、《南京日报》、《江南时报》等众多主流媒体，纷纷刊文，对朗坤的产品进行了报道。

此外，还有不少业内人士前来就朗坤的运营管控平台进行交流。朗坤通过对技术服务型企业成功运营管理模式的研究，推出的以标准化的管理体系和知识集约的管理体系为支撑，以“全面预算”为管控手段、以“客户”为中心的客户全生命周期管理、以“项目”为主线的运营管控一体化平台，能够帮助企业实现经营应变能力、创新能力、科学决策水平及整体运营效率的全面提升。

朗坤，中国智慧化建设领域的实践者和领导者。

朗坤成功中标中国联合水泥集团有限公司协同办公系统建设项目

10月14日，市场营销部传来喜讯，上海凯盛朗坤信息技术股份有限公司成功中标中国联合水泥集团有限公司协同办公系统建设项目。中国联合水泥集团有限公司是国务院国资委管理的大型央企——中国建筑材料集团有限公司的核心企业，香港H股上市公司是中国建材股份有限公司的重要业务板块，国家重点扶持的特大型水泥集团。中国联合水泥拥有全资及控股大型水泥制造企业70余家、大型商品混凝土企业30余家，分布于山东、江苏、河南、河北、安徽、山西、内蒙古、北京等省市自治区。水泥年产能1亿吨，商品混凝土年产能2亿立方米。

中联水泥集团协同办公系统将通过协同门户、公文管理、综合办公、流程审批、信息发布、知识管理、移动办公、数据报送、主数据管理、系统集成、系统维护与技术支持等模块，为集团搭建统一的协同办公平台，全面提高运营管理效率，整体提升集团管控水平。建成以业务审批、公文流转为重点的集团高效办公信息平台，实现中国联合水泥内部业务流程的统一、规范管理。

此前，朗坤软件在中联水泥集团旗下企业——徐州中联成功实施生产管理信息系统，该企业也因此获得了工信部两化深度融合示范企业称号。

2015 第一期武汉理工朗坤班学员顺利毕业

近日，第一期武汉理工朗坤班学员完成了历时2周的培训活动，顺利毕业。

武汉理工朗坤班是朗坤同武汉理工大学管理学院联合举办的培训实践活动，旨在让大学生深入了解当今企业信息化的发展趋势和最新技术，充分掌握企业信息化建设的基本内容和实施方法，并通过交流、实践与考核等方式加深学生对企业信息化产品的理解。

本次培训活动中，公司技术副总裁魏小庆，售前总监余树根，研发总监毛旭初，高级咨询顾问李江林、介旭初、居爱成，研发骨干李重阳、陈达以及技术新锐张海涛，人力资源部资深培训专家王伟等组成讲师团队，他们以丰富的知识、扎实的技术、真实的经历、独特的视角，为学生们带来演讲授课、实操操作、互动拓展等一系列精彩充实的课程，展现超脱于书本知识之外的信息化世界，让大家对未来个人的发展方向和目标有更清晰的认识与规划。



朗坤牵头发起成立“江苏省智慧城市建设联合体”



8月24日，朗坤积极响应江苏省信息产业协同创新联盟号召，出席省“智慧城市建设联合体”筹备座谈会，并牵头发起成立“江苏省智慧城市建设联合体”。

智慧城市在推进过程中，目前面临“内涵未明、简单复制、通知竞争”等问题。为更好的进行智慧城市建设，江苏省信息产业协同创新联盟号召联盟内企业，发起成立了“智慧城市建设联合体”。其宗旨是聚集优势资源，打造省内具有战斗力的智慧城市建设的“联合舰队”。通过汇聚力量，优势互补，与省内智慧城市产业链各方携手共进，以项目与市场合作为纽带，有效整合政产学研金各方资源，挖掘上级、共享信息、抱团发展，实现多方共赢。

朗坤是全国智慧城市建设副理事长单位，加入江苏省“智慧城市建设联合体”，将结合自身在智慧城市建设方面的经验，整合信息和智力资源，推动全省物联网、云计算、大数据等新一代信息技术应用，为江苏智慧城市建设提供更好的解决方案与服务。

中国质量协会与南京朗坤软件有限公司召开战略合作启动会

10月13日，中国质量协会与南京朗坤软件有限公司召开了关于协会信息化管理一体化建设的战略合作启动会。该合作从协会战略的高度，通过信息化手段谋划协会的发展，实现信息化从提高办公效率到创新质量服务，最终实现效益的提升。

中国质量协会秘书长段永刚表示，随着信息化的发展，协会的服务手段要跟上形势的变化，如何为企业提供更及时有效的服务，是摆在协会面前的重要课题。在信息化建设中，中国质协本着海纳百川的开放心态，欢迎朗坤软件这样的优秀厂商为协会带来诸如“平台一体化战略”等新理念和技术手段，助推协会实现跨越式发展。希望朗坤软件能够发挥自身专业优势，结合协会实际情况，明确协会信息化未来发展战略和定位，做好顶层设计，为协会信息化建设创新思想、谋划发展，最终实现双方互利共赢。

南京朗坤软件有限公司董事长武爱斌指出，基于功能需求的传统信息化建设模式带来了信息孤



岛、人员流动、需求响应困难等问题，仅实现信息化最基础一步，只是解决了提高部门内部的办公效率，但没有解决提高部门效益的目的。未来的信息化发展是在战略的指导下，通过信息化技术手段将战略分解为战术，并变为工作行动，实现战略的落地。朗坤软件有技术、也有能力，为实现中国质量协会的战略目标贡献力量。

中国质量协会会长贾福兴会见了南京朗坤软件有限公司董事长武爱斌一行。中国质量协会信息化工作领导小组办公副主任赵建坤、吴泽鹏，人力资源部副部长范锦虹，以及南京朗坤软件有限公司总经理魏小庆、高级副总裁邓幼莺、副总经理严云峰、董事长秘书张伟见证了此次签约仪式。

朗坤软件增选为南京市软件行业协会副理事长单位



8月14日，南京市软件行业协会召开2015年理事长单位会议。会议增选南京朗坤软件有限公司、亚信科技有限公司两家企业为副理事长单位。

会上，市软协夏德传理事长总结了协会2015年上半年的工作，通报了下半年工作安排。朗坤集团副总裁邓幼莺女士代表朗坤受邀出席，并作为副理事长单位代表，重点介绍了朗坤集团基本情况及公司的主打产品。邓总表示，朗坤软件将积极探索创新与发展的新路径，切实履行好副理事长单位的职责，不断加强自身建设，提高科技研发能力，为促进南京市软件产业发展作出新的贡献。

朗坤受邀参加第二届全国核能行业标识系统编码标准培训与研讨会

第二届全国核能行业标识系统编码标准培训与研讨会于9月25日至9月26日在山东烟台举行。大会以“共建核电行业标识系统编码标准”为主题，来自国家能源局、山东核电、上海核工程研究设计院、中核能源科技、南京朗坤软件等核电行业机构的代表就相关议题作了深入研讨与交流。朗坤为大会作了题为《核电行业设备标识编码价值与应用》的汇报介绍，并就核电行业电厂标识系统编码标准应用实例、信息分类和编码的基本原则与方法、标识系统实施建设要点等与参会各方代表作了深入的交流。朗坤对核电设备标识系统的认识，特别是在实践过程中解决实际问题的方法和能力得到与会代表的赞许。

中建材国际工程集团管控一体化平台应用推进工作获重大突破

9月28日下午，中国建材国际工程集团召开EPC工程管理系统功能汇报及人力资源管理系统、设计管理系统、供应链管理系统全面、规范应用推广会议。朗坤软件项目实施负责人计宝详细演示了系统并汇报实施工作进展情况。

中国建材国际工程集团常务副总裁孙建安充分肯定系统的建设成果，各部门负责人纷纷表态全力支持信息化系统的实施及应用推进工作。会议印发了设计管理系统规范使用的制度和文件，人力资源管理系统、供应链管理系统推广过程中的难题得到有效解决。对系统应用过程中的有关问题双方进行了有效沟通，就解决方案达成共识。

孙总明确要求：由集团发展部牵头，依据朗坤的管理系统，结合公司的实际情况优化企业管理制度，认真推广使用一体化平台，做好信息化建设工作，形成高效的沟通管理机制，让系统功能与现有管理制度互相补充、共同完善，有效提升中建材的信息化管理水平。



朗坤成为2015江苏最具成长性“互联网+”企业



8月22日，2015“苏商大会”在南京国际会议中心举行，大会对做出突出贡献的互联网企业进行了表彰，南京朗坤软件有限公司被评为2015江苏最具成长性“互联网+”企业。

朗坤自1999年成立以来，从无到有，已发展成为拥有7家分子公司的集团企业，业务覆盖智慧工厂、智慧园区、智慧城市三大板块，公司运用互联网、物联网、云计算、大数据等IT技术，通过核心自主研发平台，打造了众多国内外标杆项目，提升政企绩效，成为中国智慧化领域的引领者。

本次苏商大会以“互联网+”愿景与行动为主题，旨在加快传统企业的“互联网+”进程，推动二者的融合创新。会上，国内数百位苏商汇聚一堂，共同探讨“互联网+”风口之上的产业转型和持续发展前沿话题，并就“互联网+：智能制造与制造业创新发展”和“互联网+：创客运动与创业风口”等话题展开了研讨和激辩。

朗坤软件召开股东大会，增补 2 名董事

10 月 24 日，朗坤软件在总部朗坤大厦六楼会议室召开股东大会，会议由董事长武爱斌主持，公司全体股东参与会议。

首先，董事会秘书张宪涛总结了公司的经营情况，并对下阶段的工作计划进行了汇报。随后，武爱斌董事长就公司股份制改制、公司发展规划、市场布局等方面做了详细阐述。会上，经过表决，全体股东一致同意公司启动股份制改制，增补韦文赞先生和王孟龙先生为公司董事。



韦文赞先生：中国国籍，学士学位。1998 年起先后任职于华夏证券股份有限公司长春分公司投资银行部及大通证券股份有限公司投资银行部，从事投资银行相关工作；2006 年加入中国人民健康保险股份有限公司，曾任投资管理部总经理助理，负责公司投资业务；2010 年加入招商基金管理有限公司，任公募基金经理。2012 年加盟民生加银基金，任专户部总监。2015 年任上海道杰资本 CEO，投资合伙人。



王孟龙先生：1963 年出生，中国国籍，硕士学位。1996 年任保定通源路桥有限公司董事长；1999 年任保定环通交通发展有限公司任总经理；2008 年任保定市隆兴投资有限公司董事长；2015 年兼任保定仁智股权管理中心执行事务合伙人。

祁晓荔总裁在中国物联网创新发展论坛作主旨发言



10 月 20 日，由国家金卡工程应用物联网联盟指导、江苏省新沂市人民政府主办的“物联网创新发展论坛”如期举行，集团总裁祁晓荔应邀参加，并作了题为“互联网+：制造业腾飞之路”的主旨发言。

近年来新沂市积极抢抓智慧产业发展机遇，积极布局“智慧新沂”，大力加强信息化建设。祁总指出，两化融合是推动我国企业实现转型升级和可持续发展的必由之路，朗坤是国内领先的工业 4.0 整体解决方案提供商，两化深度融合的实践者，ERP+MES 一体化解决方案，业务高度融合，体现全生命周期管理理念，是工业 4.0 解决问题的思路，帮助企业实现效益的最大化。当前，制造业要抢抓“互联网+”战略机遇，加快两化融合，推动生产制造向着数字化、网络化、智能化方向发展。此观点引发了参会企业家、专家、学者的强烈共鸣。

北京朗坤力源数据科技有限公司成立

2015 年 10 月，朗坤同北京力源巨丞科技有限公司签订协议，共同成立合资公司——北京朗坤力源数据科技有限公司。

该合资公司以搭建大数据应用与服务平台，推动智慧城市、大数据资源的整合、应用、开发、服务和运营为宗旨，以成为国内外大数据集散和信息交互、开发、流通的中心，提供数据服务一体化平台建设为发展愿景。作为朗坤智慧城市的投资平台，朗坤力源数据公司将助力政务、行业、企业等各领域数据资源开放与产业化，帮助政府和行业搭建平台，提供行业企业数据服务。

智慧城市已成为当今世界城市发展不可逆转的历史潮流，在这个大背景下，朗坤将会继续发力，在各个城市陆续成立合资公司，共同做城市运维，推动智慧城市建设。

朗坤召开发展战略研讨会



10月24日，朗坤软件召开发展战略研讨会。会议由朗坤集团总裁祁晓荔主持，集团董事长武爱斌、副总裁魏小庆、邓幼莺等领导及朗坤软件管理团队参加研讨，公司股东代表、相关专家领导出席会议。

武爱斌董事长首先致辞，简要阐述了公司的发展战略。武总说，经股东会讨论，公司确定改制，2015年11月正式启动，年底将改为股份公司，2016年年中申报，力争2016年年底通过证监会核准。为推动改制工作顺利进行，目前，我们要解决两个方面的问题，一个是品牌问题，另一个是人才问题。技术人才和管理人才的输出，尤其是公司的中层

干部，要跟得上公司发展的步伐，在认知、认识和行动上，要与公司战略层一致，要积极推进各项改革，优化资源配置，做好战略准备和落实。

魏小庆副总裁围绕公司技术路线做了综合核心竞争力报告，魏总从四个维度进行了诠释。第一是“高度轴”，在工业4.0，中国制造2025，两化深度融合的大背景下，朗坤打造了“三横七纵”，从集团到分公司再到工厂，覆盖EPC、OMS以及商业模式的产品线。第二是“时间轴”，我们走过了十六年的历程，用过硬的产品获得了客户的认可，积累了上千个客户，数千万的利润，目前，朗坤在业界站在了比较好的时间点上。第

三是“战略轴”，朗坤是中国重资产流程工业4.0的实践者和领导者，这也将是朗坤上市后的主要卖点。第四是“空间轴”，从资本市场到市场的潜在、技术服务的能力及企业未来战略的实施，要形成一个同心圆。

随后，与会人员围绕公司发展所面临的机遇、竞争的策略、发展的规划进行了总结和研讨，外部领导和专家对本次研讨会给予了充分的肯定，并提出了很多建设性的意见和建议。

祁总在会上作总结发言，她说：本次研讨会对我们具有重要意义。第一，提高了我们的信心，不管是我们自己，还是从合作伙伴、券商的角度，我们都得到了一个客观的、肯定的评价。一份耕耘，一份收获，这得益于我们十六年来一贯的努力和坚持。第二，拓展了我们的眼界，在场的专家和领导给了我们很多学习的机会，拓展了我们的思维，我们要找到自己的短板，学以致用，破茧成蝶。第三，2015年，对于公司来说，是个关键年，我们启动股改，正式确定上市，从自我经营的公司变成了公众监督的公司，我们要用市场的规律、科学的方法、资本的观点去管理我们的企业。

朗坤顺利通过中核集团合格供应商现场评审

10月10日，兴原认证中心评审专家一行四人莅临朗坤，在公司展开了为期三天的中核集团合格供应商现场评审工作。专家们分别从财务、质量、研发和实施能力三个方面对朗坤进行了全面的综合评审，未开出不符合项，一致同意公司符合中核集团合格供应商评价要求，确定推荐为核工业合格供应商。同时，专家们也针对抽查的项目在测试、研发、实施等方面提出了诚恳的建议。

此项评审工作的开展，不仅为公司在核能领域业务的开展打下了良好的基础，也对我们在核能领域的服务工作提出了更高的要求。



江苏省微型电脑应用协会走进朗坤



10月26日，江苏省微型电脑应用协会一行25人在协会理事长胡江溢带领下走访调研协会副理事长单位——南京朗坤软件有限公司，朗坤董事长、协会副理事长武爱斌、朗坤总裁祁晓荔全程陪同，主客双方进行了广泛交流。

在交流会上，胡江溢理事长首先致辞。他表示，当前的形势下，政府在产业经济中仍然起着很大的作用，协会组织越来越需要我们跳出原来的框子与社会资源进行广泛的合作，根据产业发展的特征及模式，把握国家的政策导向，与企业对接，找到合适的定位，一起探索发展之路，感谢朗坤提供了这样一个交流的机会。

武爱斌董事长向来宾简要介绍了公司的基本情况。朗坤于1999年成立，从自动化领域起步，经过十六年的市场打拼，伴随着计算机技术的发展而发展，已成为一个平台提供商，打造“智慧工厂，智慧园区，智慧城市”三大核心业务，我们在一个平台上打通了集团、分子公司、工厂三级，实现一体化，可追溯。在协会纷纷与政府脱钩、寻求转型的背景下，武总建议，微电脑协会从未来生存和发展的角度，通过互联网整合各方资源，建立一个平台，提供有偿专业服务，创造更多的价值，让协会的生命力爆发，这与政府提倡的“企业自建平台，政府购买服务”、“大众创业，万众创新”

的思想不谋而合。

祁晓荔总裁以《制造业腾飞之路》为主题，从中国制造2025产生背景、具体任务、五大工程三方面进行“中国制造2025”解读。朗坤软件总经理助理余树根、研发总监毛旭初、副总经理严云峰还分别介绍了朗坤的技术、产品及服务，智能制造时代软件发展的趋势、实践与挑战，并针对协会的信息化建设思路进行了汇报，与来宾进行了热烈交流。

江苏省计算机学会秘书长杨献春说，希望朗坤运营管控平台这样的产品能在微电脑协会试点，进而在整个科协推广。

《南京日报》头版头条专题长篇报道朗坤

7月15日，《南京日报》以《从“草根”到智慧工厂的践行者——民营企业南京朗坤软件公司的创业样本》为题，在头版头条位置对朗坤创业创新重大典型进行长篇报道。

朗坤自成立16年来，不断创新，追求卓越，已发展成国内一流、可以和国际软件巨头同台竞技的智慧城市、智慧工厂整体解决方案提供商，是我国发电行业信息标准委员会的组长单位，中国智慧城市联盟副理事长单位，江苏省信息产业联合研发创新中心。目前，朗坤产品已广泛应用于五大发电集团、中国建材集团、中材国际、中石化等央企及江苏国信集团等数十家地方企业集团，是我国核电站唯一合作的国产软件公司，服务客户已经覆盖全国30多个省市自治区近600多家央企及大型企业。作为一家自主创业的民营企业，朗坤已然成为中国工业4.0的先行者、佼佼者。



中国工程院院士倪光南莅临朗坤参观指导

10月31日，值第25届INTERNET安全利用学术研讨会在江苏软件园召开期间，中科院计算所研究员、中国工程院院士倪光南在江苏省经济与信息化委员会副主任龚怀进的陪同下拨冗莅临朗坤参观指导。朗坤集团总裁祁晓荔、技术副总裁魏小庆、副总裁邓幼莺陪同。祁总从“公司概况”、“业务介绍”、“技术创新”、“未来发展”向倪院士介绍了公司的发展历程和未来的发展规划，魏总通过对朗坤一体化平台全方位的介绍，向倪院士展示了一个立体化的现代数字工厂的模型，并向倪院士汇报了朗坤近几年在智慧工厂、智慧社区、智慧城市方面所做的探索、实践与成果。

2011年，倪院士作为首席专家对朗坤PMS进行鉴定，“国际先进，国内领先”，给了朗坤在坚持自主创新、振兴民族软件道路上极大的信心。此行参观考察，倪院士对公司近几年的发展及在智慧工厂方面所作出的贡献给予了充分肯定，他希望，朗坤公司秉承“核心技术不受制于人”的精神，积极努力打造优质产品，不久将来在朗坤进行工业4.0的现场观摩。



鼓楼区委书记杨学鹏听取朗坤专题汇报强调：区委区政府积极支持朗坤发展



10月28日上午，朗坤集团董事长武爱斌带领全体班子成员专程前往南京市鼓楼区委汇报工作。区委书记杨学鹏，区委常委、统战部部长丁健生，区委常委、组织部部长谈健，区委常委、区政府副区长周文忠以及区工商联、发改局、财政局、科技局等领导利用半天时间专程听取了朗坤的汇报。

武爱斌董事长以“打造全国顶级行业管理软件公司，为鼓楼首善之区增光添彩”为题介绍了朗坤的发展之路，16

年的坚守，躬耕不辍，春华秋实，朗坤经历了发展的阵痛，迎来了历史上最好的发展时期，公司已启动IPO，未来一年之内，我们全力推进朗坤软件上市，不断持续创新，吸纳、培养高端人才，强力推进市场营销，大力推行“示范先行，标杆引领、模式创新、共同受益”的市场拓展策略，布局国内外市场，将公司做大做强。我们期望能更好地服务鼓楼，在政府的帮助下做好本地样板，加强宣传，顺利上市。

在听取了武总的汇报后，区工商联、发改局、科技局、财政局等部门领导从其各自业务角度出发对如何帮助朗坤做大做强提出了建设性的意见和具体举措。区委常委、副区长周文中“产品的宣传推广”、“大数据中心的建设”、“融资、推进上市的问题”、“朗坤总部办公用房的解决”、“政府补贴”五个方面提出支持朗坤发展的具体意见。最后，杨学鹏书记对朗坤16年的发展给予了高度的肯定，对武爱斌董事长带领的朗坤团队的敬业精神、在软件领域做出的卓越成绩给予了高度赞扬。杨书记指出，总的来说朗坤提出的诉求主要体现在发展和服务两个方面，发展的问题是政府如何为企业提供发展的路径，服务的问题是如何为企业的发展提供环境的保障，而朗坤作为在鼓楼创业起家的优秀民营企业，区委区政府要依据政策环境，着眼未来，一如既往地支持朗坤的发展，并祝朗坤在“十三五”期间取得更大的成绩，做出更大的贡献。

优秀毕业生缘何纷纷落户朗坤

朗坤，作为中国重资产管理软件领域最具规模和品牌的软件企业，以做中国工业 4.0 的实践者和领导者为发展愿景，致力于运用数字化手段改善企业绩效。在校园招聘中，每年吸引大批优秀毕业生加盟。优秀毕业生缘何纷纷落户朗坤？笔者特地采访了几位今年入职的应届毕业生。

高大上的行业，高精尖的产品

沙磊（中南民族大学本科毕业生，国家奖学金获得者，朗坤管培生）

第一次走进朗坤，我就被这里各种高端的产品吸引了。作为一个自动化专业的毕业生，我告诉自己一定要和朗坤发生点故事。朗坤同全国五大发电集团、中建材集团等大型央企有着紧密的合作，在国内重资产领域颇具影响力，同时，它注重校企合作，同南京大学、东南大学、武汉理工大学等多所国家重点大学建立人才实践基地。我觉得朗坤是一个高大上的公司，我很荣幸加入了朗坤大家庭，在这样实力雄厚的企业里，我既能了解行业的前沿信息，又能在技术大咖的指导下不断进步，这样的经历能让我快速成长，给我无与伦比的自信。

舒适的工作环境，舒心的福利保障

钱昊（武汉科技大学本科毕业生，学校学生会主席，朗坤管培生）

作为 90 后，我很喜欢朗坤的工作环境与工作氛围。公司位于江苏软件园区，丰富的景观群落、绿意盎然的植物与大型的水景喷泉合理布局搭配，仿佛置身于花园之中。内部现代化的办公室设备与一流的办公环境，富于创意的室内设计、可供支配的个人空间，让我觉得上班是一种享受。同事之间都非常热情与友善，在这简单高效的团队架构中，良好的人际关系和舒适的工作环境能让我更加专注于工作。公司提供五险一金、商业保险、用餐补助、通讯补助、免费班车、人才公寓、重要节日福利、定期体检等各种保障，能让我全身心的投入到工作中。

多类别的技能培训，多层次的职业发展

陆文迪（南京工业大学硕士毕业生，朗坤研发中心工程师）

入职以来，公司安排了新员工入职培训、企业文化培训、产品培训、部门专业技能培训、请外部讲师培训等多种培训课程，多种途径让我们更快的了解公司、融入公司。在朗坤大讲堂和图书室，我们有很多机会接受管理专家、技术专家的现场辅导。公司为每个员工提供了一个广阔的发展平台，进行职业发展规划，技术类、管理类、营销类多序列晋升通道。在朗坤，我能获得更多的发展机会；在朗坤，蜕变绝非偶然。

多样的团队活动，多彩的企业文化

李兵兵（河海大学本科毕业生，朗坤人力资源部招聘专员）

朗坤坚持“以人为本”，通过组织开展各种团队活动，凝聚团队力量，营造积极向上的工作氛围。入职之初的素质拓展活动、每日的眼保健操活动、各种体育运动、团队出游等多样的团队活动，在丰富我们的文化生活的同时，增强了同事之间的交流，构建了良好的沟通机制，增强团队协作的能力。学习型组织、合作共赢、责任为重等多彩的企业文化让我深深受益，我为成为朗坤的一员而自豪。

朗坤集团 2016 年校园

招聘

研发工程师 精通 **JAVA**，痴迷计算机的 IT 达人
只要钟情于研发 / 快来朗坤的碗里，这里是 **码农的天堂**

产品工程师 对数据和市场商务敏感的思考者
想来便要行动 / 这里有最牛咋的产品

文案策划 钟情辞藻、热爱编辑的 **文字控** / 用精彩的文字，妙笔生花 / 朗坤的

舞台为你而生

平面设计师 集创意与美感为一体的技术派
心灵手巧，天马行空 / 拥抱朗坤，做个幸福的设计者

新媒体运营专员 段子手、神评论，吃货玩咖的二青年 / 媒介合作、话题引爆
快来朗坤，一起打造品牌神话

区域销售代表 热爱销售、敢于挑战高薪的 **拼搏者**
反应敏捷、善于沟通 / **朗坤**，是最好的选择

更多职位，请关注“朗坤软件”

网申地址：www.luculent.net

简历投递：HR2016@luculent.net

