▶大数据推动沧州产业转型升级系列报道①

以伟浩、达力普公司为代表的沧州管道装备企业，通过践行中国智造产业+互联网战略，依托大数据，实行生产、销售、管理智能化，在提高产品质量的同时，成倍提高生产效率，提升工人幸福指数

大数据加快管道产业“智”造步伐

本报记者 吴 梦 本报通讯员 石 磊

数据编码 管件图纸一分钟自动生成

选择产品、筛选规格、输入材质和数量等数据，不到1分钟时间，一张管件图纸就新鲜出炉了。3月9日，在地处盐山的沧州伟浩管道科技有限公司，设计人员刚刚完成一份出口订单的设计。

看着快速生成的图纸，公司总经理张小伟微笑着表示，以往设计一张图纸，需要设计人员通过CAD软件一笔笔画出来，至少30分钟，现在通过图纸生成器，不到1分钟就能完成，工作效率大大提高。

“公司通过推行产业+互联网战略，将智能管理推广到企业管理的各环节，以收录的管件生产大数据为基础，在智能管理系统中推出图纸生成器版块，生成器同时向下游客户开放，客户可以根据自身需求，通过生成器客户端输入相关数据，自主设计产生相关管件图纸，在完成产品的定制设计工作后，图纸数据传输到公司的生产车间，再由车间安排生产。之前公司与客户间进行一两个数据的沟通，常常要花费数小时，现在工作变成了简单的数据，轻轻点击鼠标就可完成。”张小伟兴奋地说。

大数据不仅让设计简单化，也让伟浩公司的产品报价、数据查询、物流跟踪等服务便捷化。

“我们依托大数据，还在企业网站上推出产品的智能报价、数据查询、物流跟踪等服务。”张小伟快速处理着一张外贸订单。

伟浩公司以外贸业务为主，目前已有超过2万家客户。1月26日，一家东南亚客户登录伟浩公司网站，在智能报价系统中，输入产品规格、材质、数量等数据，订单报价马上跳跃出来。在认可价格后，这家客户马上下单。

几分钟后，在物流跟踪系统中，就产生了这家客户的订单数据。同时随着订单不断的推荐，相关数据实时采集上传，客户可以随时在线看到自己订单的进度，生产时间、产品下线、检验、装船……

数据识别 万立方米仓库实现无人管理

大数据推动生产变革的景象在达力普石油专用管有限公司位于渤海新区厂区内也在上演。

作为公司物流管理部经理，王秋军来到公司智能周转库，在控制区查看周转库的运行情况。

一批批刚下线的石油管正源源不断地从各个生产线列队“走”来，“坐”上等候已久的穿梭车，再经过“电梯”来到各自楼层。与此同时，一批批石油管被唤醒，乘车离开。

望着这座17米高的庞然大物，王秋军自豪之情溢于言表：“这座智能周转库体积超过1万立方米，每天储存着3万余根石油管。同类型的仓库一天通常需要150余名工人，现在我们通过大数据管理，只需10余人，而且实现了库内无人化运行，效率在成倍提升的同时，安全性也大大提高。”

王秋军表示，达力普公司的智能周转库为国内首创的大型石油管智能立体仓库，通过石油管制造过程中对钢管产品的数据识别，实现了钢管生产中智能周转，同时完成库内各工序石油管的收、发、存管理。

在运行过程中，周转库通过智能仓储系统不断在生产中提取产品数据，依据这些数据系统自动协调处理各条生产线发来的石油管出、入库申请指令，自动完成石油管各生产线出库、入库流程及辅助配送的智能周转任务。

“石油管入库前，首先要在仓库门口经光幕识别检测，然后在系统生成排管料信息，之后穿梭车来这里取料，并转运到库内等候往复式提升机，提升机将石油管抬升到位后，再由分配小车配送到指定工位。堆垛机接收到位置信号后提取石油管，按照系统给出的最优存储位置，将石油管放入系统分配的储位。”王秋军望着正在工作的立体仓库。

智能周转库还采用智能巡检管理和光幕识别追溯系统，可24小时无人满负荷高效运行，完成石油管生产工序的有序周转及库存管理。

数据下移 生产管理效率提高几十倍

张小伟表示，大数据推动管道装备产业转型升级是大势所趋，相关企业只有顺应产业发展趋势，才能畅享产业发展红利，但在公司内的应用，这么快为企业管理带来深刻的变化，让她始料未及。

原来，为了打通产业链，以便解决下游客户找货难题，伟浩公司从2015开始在业内率先推出“管件大数据”行业平台。平台以盐山管件集群为基础，整合了设计、生产、贸易、物流等企业入驻，将找人、找货、找物流一键打通。目前，平台已经上线，正在接受生产企业和贸易企业的终端使用测试。

“平台上线后，要经过一段时间的客户试用，才能逐渐完善并开始快速推广，因此在推广前期，我们的收益有限。为了尽快将平台技术效益最大化，我们就将部分大数据技术引用到企业的生产销售中。”张小伟笑道。

“相关技术在公司管理中应用1年多时间，取得了不错的经济效益。”张小伟说，“去年，全球暴发疫情，外贸企业受到冲击，很多国外订单纷纷撤销或推迟，但我们依托大数据赋能，公司销售业绩稳步增长，2020年销售额增长了20%。”

大数据赋能，带动企业发展，达力普公司董事长孟凡勇也感同身受。

“将大数据引入公司管理系统，现在管理起来太方便了。”孟凡勇高兴地拿起手机感慨地说，“公司管理产生的各种信息都生成数据，拿起手机一看，各种产品生产进度、销售情况等都一目了然，2000人的企业，上月工资、生产等数据月初2天内生成，第三天就出财务数据，再也不用翻各种报表，效率提高了几十倍。”

风口

被推举为村党支部书记后，陈雷与儿子陈汝佳做动员、搞培训，鼓励村里的年轻人加入到电商创业队伍中。短短几年，全村的活跃电商已达60多家，大户年销售额过1000万元。2017年，西乾泊村被阿里巴巴授予“淘宝村”称号。

电商父子兵

本报记者 吴 梦 本报通讯员 宋志敏

“北漂”回乡巧觅商机

“北漂”10年的陈雷带着他的“第一桶金”回到肃宁，决心创业。

回乡创业做什么？做了十几年生意，陈雷的心得就是，只要留心，商机无处不在。

有一次，在河北镇一路口，一个外地客人拿着一本样书跟陈雷打听路，“知道哪儿出这本书吗？”当时的陈雷虽然没接触过印刷，但直觉告诉他这是个商机。他对那人说：“你回住处等着吧，下午我保证给你找到。”

就这样，陈雷骑上摩托车，在几个印刷厂一转，就知道这书是哪儿印的了，按问路人要的数量，一会儿工夫就赚了50多块钱。

那时候，河北镇的图书市场方兴未艾，按人们的话说，“在河北镇的大街上，驮个筐放几本试卷就有生意。”确实也有一部分人靠买卖试卷、做图书印刷发了财。

于是，陈雷在县城开了印刷厂，妻子负责厂内生产，他负责跑外销售，一切运转良好。5年后，因为妻子身体原因，不得不关停印刷厂。后来，他又做过塑料颗粒生产。

父子电商带头创业

2014年底，陈雷被推举为西乾泊村党部书记。他觉得一定要趁这个机会领着乡亲们大干一场，“自己富不叫富，带领全村都富起来那才是本事！我要让乡亲们都能盖得起新房，开得上轿车，卡上的余额越来越多！”

西乾泊村是个传统农业村，村民们大多以种植梨树为生。虽然种植梨树收益较种植大田作物高，但受自然条件和市场行情影响较大，用村民的话说：养家容易，发家难。

怎么干？经过考察，陈雷将目光转到了电商行业，他觉得网购是未来发展趋势，前景肯定不错。于是陈雷多次召开村民代表会，开党员会，现身说法，“在网上卖鱼竿，投资小，经营方便，我们又有稳定充足的货源，是家家户户都能干的买卖。”

为尽快推广电商，陈雷先把村民代表和党员家的年轻人召集起来，利用晚上时间，挨家挨户帮大家分析，谁谁家的儿子在干什么？谁谁家的孙子适不适合干电商？接着招呼党员和村民代表去到年轻人家里做工作。

同时，陈雷支持儿子陈汝佳在网上卖鱼竿渔具，通过示范带动大家一起创业。

陈雷父子在淘宝网开了第一家渔具网店，起名“依优尚品298”。经过前期的投资和不断摸索，他们的网店在第一个月就见到了效益。乘势而上，他们相继入驻天猫商城、京东商城、拼多多等网络平台，同时帮助很多销售困难的鱼竿小微加工厂脱困，现在年均销售收入超千万元。

很快有了第一批想尝试的年轻人。为了让乡亲们尽快上手，少走弯路，陈雷自费邀请专业老师对村民们进行培训，从店铺怎么注册，怎么上传照片，一步一步，手把手地教大家实际操作。

成立全省第一家电子商务合作社

作为第一批响应的村民，卫亚静说，自己曾经抱着怀疑态度。毕竟，以前的她很少网购，开网店更是想都没想过。“可陈雷说：‘咱新时代的农民不能只会种地，咱得做新型农民。’这句话点醒了我。”卫亚静说，开淘宝店才第二个月，订单数量就上来了。现在，她早已不是那个围着灶台和梨树转的农妇，成了在网上乘风破浪的“自信姐姐”。

看着村里的渔具产业渐成规模，陈雷又开始联系快递公司，让大家足不出村就能收发货物。对于家庭困难的村民，陈雷还从供货、资金上给了很大的支持，对他们进行赊销，卖货后再付款。

2019年底，陈汝佳开始涉水“快手直播”。虽然快手门槛更低，但陈雷一直教导孩子们，“要想做好，就要讲诚信，必须让顾客感觉你的产品值，性价比高，每一个顾客都是你产品的宣传员。”凭借优质的货源和良好的售后，快手直播的销售收入已经超过了自家的淘宝店铺。

俗话说，“教会徒弟饿死师父”。对此陈雷却呵呵一笑，“我倒希望大伙儿都跟着富起来，咱村要多出几个百万、千万富翁，村里修个路、吃个水还是难事吗？”2019年1月，陈雷带头注册了肃宁县玉露香电子商务农民专业合作社，成为全省第一家电子商务合作社，除销售渔具外还销售梨果、灯笼红玉米等土特产。

去年，陈雷又开始筹建电商服务中心。这一服务中心占地1000平方米，旨在为村民提供免费的知识技能培训，展示渔具及特色商品，并为村民提供做短视频与直播的场地。为减轻村里压力，陈雷还与家里人商量，主动承担了300万元的建设费用。

如今的西乾泊村，三分之二的村民开淘宝店卖渔具，主要产品涉及溪流竿、台钓竿、海竿、矶竿、路亚竿等5大品系、100多个规格品种，年销售额超过6000万元。

创客朋友圈

洞见

经营和管理

经营才是目的，管理只是手段，管理要为经营服务。一旦经营和管理本末倒置，那么就会越做越烦琐，越管越没有效益，这也是很多企业缺乏活力的主要原因。当然，这并不是说管理者从此就不需要关注问题，而是说所有的问题必须能够促进经营，这才称得上是一个需要解决的问题。

——稳健医疗集团董事长 李建全

要想让经营与管理保持平衡，企业领导者的作用至关重要，因为他的所思所想所行直接关乎企业的文化氛围，他的格局也直接决定了企业的发展上限。

——东呈国际创始人 程新华

数 商

2020年给人们一个非常重要的生意秘诀就是：做得好的企业，都有高“数商”。因为老板对于外部市场的判断，不是凭个人主观感觉，而是依靠强大的数据做支撑。数据是一个非常大的富矿，从中能挖掘出无数市场机会。

——北京大学国发院教授 陈春花

在大数据时代到来的今天，尤其值得我们警醒的是，大数据不可能取代人的动机、想象、创意和决策，充其量它只能为我们提供更为精准、随时迭代的决策分析。

——百胜中国CEO 屈翠容

企业价值经营的抓手是什么？是预算！很多企业很容易忽略这一点，把预算管理简单地当成了例行性的财务活动。优秀公司的预算理念里，客户价值在哪里，预算就在哪里，经营以全面预算管理为综合管理工具和重要抓手。

——中国上市公司协会会长 宋志平

伟大的企业，背后都有一个信念，因为商业模式是价值的载体。一个好的商业模式，必须有好的思想；一个好的组织，必须有很好的文化体现出来。

——TCL集团董事长 李东生

张 力

组织张力取决于老板的经营能力，你要真正把市场打下来才行，很难靠人力资源管理去攻山头。因此老板的使命就在于不断为员工创造机会。给员工创造的机会越多，你能够找到的空间就越大。

——腾讯董事会主席 马化腾

那些不断培养优秀领导者的企业，更能经受住真正的考验——来自时间的考验。因为一个卓越的领导者，能帮助组织吸引更多优秀的人才。一个理想的领导者，知道自己想要什么。

——五星电器创始人 汪建国

为什么有些企业流程化管理变革效果不彰，其中一个重要原因就是，一些流程设计者把关注的重心放在过程规范性上，而忘了流程到底对什么经营结果负责。比如，销售流程对订单负责，交付流程对回款负责。

——佰奥智能董事长 肖朝蓬

公司要强大，必须要强腰壮腿，中层就是“腰”，基层就是腿，腰是中枢。要想腰强就要砍掉中层干部的“屁股”，就是要打破部门本位主义，不能屁股决定脑袋；就是要走出办公室，下现场和市场，实行走动管理，答案在现场，现场有神灵；就是要让干部的眼睛盯着客户和市场。

——华为公司总裁 任正非

创 新

对于一项创新和背后的创新者而言，伴随他们的有鲜花和掌声，但也可能是不被理解的孤独与无奈。走上创新这条路，就要做好失败和吃苦的准备，纵观历史，很多创新在当时的环境下是不被认可的，可能很多年后才被人们接受，甚至一直不被接受。

——科大讯飞董事长 刘庆峰

个人观点仅供参考