▶大数据推动沧州产业转型升级系列报道④

通过数据采集、分析、决策，为生猪养殖企业提供智能化养殖服务方案，驱动现代化生产线自动运行，提高产品品质，增加企业效益，还为企业决策提供数据支撑，让分散养殖实体实现产业一体化管理

大数据赋能 养猪车间成“无人工厂”

本报记者 吴 梦 本报通讯员 卢骐铭 张 进

数据管理 养猪车间无人值守

4月20日，在黄骅新好科技有限公司生猪养殖场区的一座车间内，3000余头生猪正在愉悦地享受着午餐，在旁边“照顾”它们的是巡视机器人。虽没有工人在场，整个车间仍有序运转着。

“我们将大数据、物联网等前沿技术运用到生猪养殖中，通过建设自动化管理系统，初步实现了生猪养殖的智能化。”黄骅新好科技工程负责人隋亮在办公室边介绍边注视着各个车间的运行数据。

目前，黄骅新好科技母猪存栏有3.9万头，3期项目完成后预计年出栏商品猪100万头。同时管理几十万头猪可是浩大工程，为了提高效率、节省人力，公司引入了“慧养猪”系统。

隋亮表示，“慧养猪”是新好科技母公司新希望六和股份有限公司研发的一款智能养猪系统。每头小猪，在出生后都会获得一个独有的耳标，依据耳标，系统会记录下每头猪的实时信息数据，如当前批次、日龄……

“根据数据分析，管理系统会自动为每头猪制定每日饲养计划。根据计划，智能饲喂系统自动启动，驱动上料线从料仓中配好相关饲料，通过管道送到每个食槽，供生猪采食。同时，环境控制系统会根据猪舍内采集的数据，自动启动，让舍内保持25℃的恒温恒湿环境……”

“在市场销售领域，公司以互联网大数据技术，实现养殖场和屠宰场直接对接，省去中间环节，帮助农户卖好猪。销售领域主要是销售商品猪，渠道以大型屠宰场为主，例如河北千喜鹤和河北成飞等。商品仔猪、种猪会根据需求进行小量的销售。”黄骅新好科技公共事务部经理王树海介绍。

数据分工 『无脑工作』省工省时

像黄骅新好科技一样，大数据赋能，正在逐渐推动沧州生猪养殖产业转型升级。

东光世江养猪场是一家经营超过10年的企业，生猪年存栏量1000余头。企业负责人张世江每天准时来到猪场，他掏出手机，点开名为“猪立方”的APP，浏览完APP安排的今日生产工作后，开始给工人们分配任务。

“现在养猪太简单了，每天早上，手机APP都会将一天的工作内容安排得明明白白，并及时推送过来，大家按着做就可以，再也不用操心什么时候打疫苗、给哪头猪用什么饲料了！”张世江笑着说。

张世江所用的APP是由河北世窗信息技术股份有限公司开发的一款生猪养殖管理软件，它就是一个生猪养殖备忘录，依托大数据，根据一猪一户口规定，按照养殖户的录入信息，后台汇总分析后，每天清晨定时向相关养殖户推送每头猪的养殖工作，指导养殖户实现科学养猪。

“我这儿有1000余头猪，而且种猪、仔猪、育肥猪等情况各异，根据政府关于生猪养殖一猪一户口要求，注射疫苗前，2名工人每天早上光查阅养殖卡上的信息就要2小时以上，到了下午也不一定能注射完。”张世江说，“现在好了，哪头猪什么时间需要注射疫苗，APP内都给列出来了，2分钟就能了解清楚……”

此外，每头母猪的生产周期、每头仔猪饲料配比和养殖要点、疾病的防治时间和用药等都说得明明白白，帮助养殖户省下了大把的时间和人工。

“当时，县里农业局推荐这款产品时，我还有点犹豫，用了之后感到对我们养殖户帮助很大，现在碰到同行，我都会主动推荐。”张世江兴奋地说。

数据绘图 系统监控科学决策

大数据为生猪养殖企业赋能，提高了产品品质，增加了企业效益，同时养殖数据上云，让分散养殖实体实现产业一体化管理。

在沧州高新区河北优远信息科技有限公司内，一张电子地图正在不断显示沧州及周边城市生猪养殖状况的变化情况，地图上各种数据以不同颜色实时呈现，让在场的多位养殖企业负责人对沧州生猪的养殖情况一目了然。

“这就是2020年我们研发的新产品——养殖状况分析平台，目前养殖企业可以在平台上通过数字地图形象了解并掌握相关区域内生猪养殖情况。”优远科技研发总监许鑫磊说，“同理，蛋鸡、奶牛等养殖企业也可利用这一平台，了解相关产业在一定区域内的发展情况。”

近年来，随着国内禽畜养殖规模不断扩大，禽畜间疾病传播日益频繁，常常给广大养殖企业造成重大经济损失，如何控制和预防各种禽畜疾病在各个区域的传播，就变得日益重要。

2020年，优远科技和国内知名畜牧养殖企业合作，推出了这款养殖状况分析平台，它是针对畜牧业疾病防控而推出的整体解决方案组件之一。目前，平台通过技术集成，实现了生猪养殖规模和各种疾病的发生情况的地图显示，目前正准备将蛋鸡等养殖数据收入其中。

许鑫磊表示，“养殖地图”系统通过大数据等技术，实现生猪养殖数目和各种病情数据的快速上报、动态汇总、智能分析、敏捷报表等功能。平台结合GIS（地理信息系统）技术，通过在线地图的方式呈现病情传播、扩散的历史数据及当前状况、未来情况预测，辅助相关机构进行决策。

“平台上线1年，取得了养殖企业普遍认可，在病情信息报表的制作、病情情况的通报、预警、决策等方面起到了明显的提升作用。目前，平台正准备在全国范围内推广，可以根据客户需要将蛋鸡、奶牛等禽畜数据应用其中，可供各类养殖畜牧企业使用。”许鑫磊说。

此外，平台还能针对单个养殖企业或场地进行系统监控，为相关研究提供动态数据支撑。

跨界创业的刘金松，将自己的小爱好发展成新事业，并以新品种培育为依托，种出业内认可的特A级蝴蝶兰，主导沧州市场的同时，出口法国，带领企业成长为北方最大的蝴蝶兰种植企业

小爱好做成大事业

本报记者 吴 梦 本报通讯员 石 磊

将小爱好做成大事业

春暖花开，鲜花种植企业又迎来了产品的销售旺季。正当各家企业忙着出货时，地处盐山县的沧州绿宣花卉有限公司负责人刘金松，却忙着流转土地扩大生产。

“目前，公司已经成为北方最大的蝴蝶兰种植企业，通过培育高品质产品，产业优势进一步确立，吸引北京等地客户前来合作。同时在近年的运营中，我们还发现随着北京产业调整和升级，当地的蝴蝶兰种植商户开始纷纷外迁，沧州的区位和土地优势进一步凸显，因此我们想进一步扩大规模，形成规模优势，吸引相关企业入驻，打造成闭环供应链体系。”刘金松阐述自己的战略，“目前已经流转了130亩土地，近期的目标是达到200亩。”

说起企业的快速发展，刘金松感慨万千，当初的一个小爱好，自己也没想到，一不留神做成大产业。

当年，刘金松从部队转业进入沧州大化工作。想要成就一番事业的他，果断放弃“铁饭碗”，进入教育产业创业，并成为沧州民营教育中的生力军。在经营学校的同时，他还有种植兰花的小爱好。

由于共同的爱好，刘金松结识了昆明等地兰花种植好友。在与大家交流中，他敏锐地发现高品质的蝴蝶兰新品种培育将大有可为。“当时，蝴蝶兰的鲜花种植在国内市场刚开始兴起，新品种培育更是无从谈起，大家要种高品质的蝴蝶兰只能从国外引种。”

发现新商机后，刘金松飞赴昆明、广州等地，向当地蝴蝶兰种植高手学习新品种的组培技术。

在初步掌握蝴蝶兰品种组培技术后，刘金松在广州创立了蝴蝶兰培育工作室。工作室通过培育高品质蝴蝶兰新品种，迅速打开国内市场，优质种子覆盖国内大部分市场。经过几年的发展，他们还依托自身的种质优势，初步形成了种子、种苗、成品花卉等系列产品线。

带着技术回沧再创业

在培育优质种源过程中，刘金松发现，随着消费升级的持续推进，国内市场尤其北方市场对蝴蝶兰成品花卉需求日益旺盛，这吸引他将蝴蝶兰种植技术带回沧州继续创业。

“华北、东北市场对蝴蝶兰需求日益旺盛，其中北京市场年需求量在200万株，但市场只能满足一半，同时三四线城市等下沉市场也快速增长，因此市场前景广阔。”刘金松兴奋地说。

经过一段时间的准备，2017年，刘金松创建沧州绿宣花卉有限公司并落户盐山。公司种植基地1期占地15亩，建成6000平方米的智能温棚，产品主打北京市场。

理想很丰满，现实却骨感。刚准备大展拳脚，刘金松就被市场浇了一盆凉水，“作为高端蝴蝶兰培育使用的中间体，水苔之前价格稳定在26000元／吨，当时一路涨到了33000元／吨；同时物流让人无奈，蝴蝶兰需要在22℃环境下冷链运输，但沧州及周边缺少相关设备。”

刚刚解决物流难题，又由于当地水体差异，影响到蝴蝶兰的品质。同时，作为新兴产业，当地技工短缺等，再次影响到基地发展。

克服重重困难，经过3年实验，到了2020年初，刘金松成功种出20万株特A级蝴蝶兰，带领企业一举成为北方最大的中高端蝴蝶兰种植企业，引来北京、天津、大连等地客户纷纷登门，并与法国客户达成10万株出口合同。

正当刘金松憧憬市场未来时，新冠疫情开始在国内暴发。物流阻断，让刘金松心急如焚，“蝴蝶兰花期有限，如不能在一定时间内出货，鲜花就会烂在地里。”

变身服务商打造产业集群

在疫情防控中，刘金松果断调整市场布局，将市场对准沧州、石家庄等周边市场。

特A级蝴蝶兰一亮相就惊艳市场，很快主导了沧州市场，同时在石家庄市场也供不应求。

凭借高品质的产品，刘金松在业内一鸣惊人，北京、大连等城市的客户纷纷抛来橄榄枝。在物流运输恢复后，7万株特A级蝴蝶兰发往北京，3万株特A级蝴蝶兰发往法国市场。

初步成功后，刘金松启动基地2期工程，今年公司种植扩大到30万株。

同时，刘金松开始推动公司产业转型，打造公司+基地+农户模式。

“目前，蝴蝶兰的种植多以一家一户为主，产业分散，不能形成规模效应，造成经营成本高，企业效益低。”刘金松说，“通过流转土地，建立种植基地，通过规模效应快速降低成本，同时公司以服务为主，为基地内的企业和农户提供种子、技术支撑、市场推广、金融融资等服务，并引入电商、物流等产业链内企业，降低大家的经营风险，推动产业快速成长。”

创客朋友圈

洞见

战略

在企业里，生死攸关的头等大事就是战略。一家企业能不能有好的发展，往往不是取决于怎么做，而是取决于做什么。

——中国上市公司协会会长 宋志平

什么是战略呢？战略是企业生存的前提，也是企业发展的方向，解决的是企业因何而存在、做什么、如何获取和配置资源的问题，以使企业活下去，进而实现可持续发展。

——上海交通大学教授 何帆

战略是方向，要先想清楚再做，而不是边想边做。方向清晰了，思路清楚了，问题就容易解决了。

——贝壳找房创始人 左 晖

企业在战术上常会有失误，战术上的失误不至于致命，而战略上的失误则是致命伤，往往没有补救的机会。现在，不少企业出了问题，包括有些大企业轰然倒下，原因并不在战术上，而在战略选择上。

——创业酵母创始人 张丽俊

如果想要成为一家世界级巨无霸企业，那就得制定一个大目标，扎根一个大产业，找到需要的资源。如果想做一家隐形冠军企业，就可以选择一个小产业，做到窄而深，结果完全取决于最初的目标。

——西贝餐饮董事长 贾国龙

隐形冠军的两大支柱就是专业化的技术和国际化的市场，它们以一丝不苟、精益求精的工匠精神，在窄而深的领域做到极致。企业专注从事一个狭窄的业务，营业额势必就不高，那么企业如何才能获得长足的发展呢？依托国际市场，通过国际化占有更多的市场份额。

——达晨财智总裁 肖 冰

复盘

企业其实是一个法人体，类似于自然人一样。自然人定期体检少不了，企业也需要做体检，复盘就是给企业定期做体检。

——联想集团创始人 柳传志

企业犯错误不可怕，但要吃一堑长一智，犯了错误，通过复盘要长本事，并且把教训及时分享，避免犯重复的错误。这样，少交的学费，都是利润。

——科大讯飞董事长 刘庆峰

管理

好的工作方法往往是由优秀个体创建的，也会随着他们工作的变动而流失。但是，这一套工作方法作为工具沉淀下来，就会一直留在组织里，而工具不会随着组织扩张而被稀释。

——字节跳动副总裁 谢 欣

大家觉得天天做一样的事情很无聊，其实不是这份工作让你重复，是你一直在用重复的方法做事。一个事情如果反复发生，你就应该迭代提升，让它变得越来越好。

——安踏集团董事局主席 丁世忠

创业

创业以及工作不是百米冲刺，而是长途马拉松的较量。因此，你需要训练自己的思想、身体和精神状态，做好持久战的准备，并且也帮助团队成员做好这样的准备。

——交大安泰EMBA项目主任 周 颖

对于我们当下时代的商业转变有一个定位：人口增长的红利已经结束，但“人心红利”正在展开；流量红利正在结束，所谓“精神”的红利正在展开。

——分众传媒CEO 江南春

个人观点仅供参考

风口