

河间“90后”小伙儿王德斌，跳出传统紧固件企业经营模式，主动拓展国际市场，与业内领先企业对标，引入智能生产提高产品品质，用大数据精准区分客户群，实现产品90%出口后，再次回归国内市场，对接东风、潍柴等厂家推动品牌升级。

大数据赋能“老买卖”干出“新花样”

本报记者 吴梦

产品90%出口

近期，随着新冠疫情在欧美国家再度失控，国内很多外贸企业深受影响，订单减少、延期交付等不断困扰各家企业。但沧州新宇紧固件有限公司却大不同，面对严峻的外贸市场，公司依然实现了90%产品出口。

“我们首先转变经营理念，与国际紧固件行业头部企业对标，不断提升产品的设计、生产能力，产品从低端市场慢慢做上高端，现在进入了欧美市场，成功打开了德国ALDI、LIDL、美国沃尔玛等知名连锁超市，因此面对市场冲击时韧劲十足。”公司负责人王德斌给出了答案。

王德斌表示，公司能有目前的成绩，是市场倒逼的结果。

2013年，王德斌毕业进入新宇公司工作，从车间生产、送货做起，逐步熟悉产品，熟悉发货流程，了解市场。

“作为一家传统企业，当时公司产品主要生产喉箍等紧固件产品，供应周边一些五金城、汽配商城等，产品以中低端为主，价格低，利润薄，导致企业发展缓慢。”王德斌感受到企业的困境。

为尽快改变不利的市场环境，王德斌自告奋勇组建贸易团队，参加国内各大展会拓展市场。

“我们通过不断参加各类车展，一是销售产品，二是通过车展收集数据。”王德斌说出经营策略，“我们通过大数据分析，为各类客户群精准画像，然后有针对性地提供产品解决方案，进而将企业由一家生产企业升级成提供服务的产

品解决方案提供商。”“在做好国内市场同时，我们发现工厂的产品也适合外贸市场。如俄罗斯和乌克兰，两国汽车市场有很多共同点，当地都有很多前苏联时期的老旧卡车，我们在为俄罗斯客户提供产品的同时，也对乌克兰及其他前苏联国家提供有针对性的产品解决方案，因此快速拓展了国际市场，公司外贸从零做起，9年时间，目前超过90%产品出口。”

1台设备干8台的活

王德斌表示，除了通过大数据实现客户的精准拓展外，公司还直接与业内头部企业对标，快速提升了管理水平和产品品质。

“为了进一步拓展外贸市场，我们陆续参加了德国汉诺威工业展和美国拉斯维加斯五金产品展等国际一流五金展会，其中在拉斯维加斯展会上，我们的展位比邻一家行业领先企业，双方差距一目了然。

创客朋友圈



王德斌介绍新型紧固件产品

然，我们只是将产品简单摆在展台上，同行的展品却放在精美的包装箱里，产品档次立见高下。我们备受打击，同时也找到了学习的方向。”王德斌说。

回到工厂后，王德斌带领研发团队首先从产品包装入手，针对家庭用户研发精美的小包装。“我们借鉴了茶叶的包装形式，设计出多款小包装产品，适合家庭购买。”

同时，加大自动化生产水平，通过提高企业的智能制造水平提高产品品质。

走进五金冲压焊接车间，数台设备在有规律地运转着，但车间内空旷得很，只有设备停转时才有工人出现，对设备进行调试。

“根据工厂的生产实际，我们正在逐步推进智能化生产。先从零部件开始，到零部件组装，再到整个产品的自动化，进而推进智能化生产。1台设备一次能完成8台设备的生产工艺，因此整个车间只需几名工人值守，生产合格率也高出不少，使我们的产品品质大幅提高。”王德斌穿过车间说。

“回归”国内市场打造自有品牌

近年来，随着国内消费升级，对汽车和家庭用高端五金紧固件的需求日益旺盛，让王德斌再次看到了广阔商机。

从去年开始，王德斌带领企业再次转型，将目光对准国内主机厂，同时准备发力电商，实现线上+线下双渠道打造自有品牌。

“多年对接欧美中高端紧固件市场，锻炼了我们队伍，企业拥有了完善的研发团队，可以快速开发新产品，满足客户对不同产品的需求。之前，研发新产品要去外面开模具，一等就是一两个月。现在自己生产，当天就能拿到样品，下午就能把新产品做出来。几年来，企业研发并生产出了多种市场需求量高、品质高的紧固件产品，并获得1项国家发明专利、10项实用新型专利和8项外观专利。”王德斌自豪地说。

产品质量有保障，加上丰富的生产经验，可以满足主机厂的不同要求，这让王德斌信心满满。

目前，王德斌正对接东风、潍柴等国内的主机高端客户，同时他再次通过大数据，将产品细分为建筑、汽车配件和家庭使用等多个细分市场，准备通过提供定制化服务实现品牌升级。

地处沧县的海江集团，研发5G+机器人技术，实现工厂拆除快捷化、无人化，参与北京冬奥会多个项目场馆建设，为冬奥会的成功举办贡献了沧州力量，同时对西安石化等多个项目实现远程精准操控拆除。

5G+机器人 实现工厂拆除无人化

本报记者 吴梦 本报通讯员 李鹏



5G技术建基地 为冬奥赢得备战时间

2022年北京冬奥会虽已落下帷幕，提起我国冰雪健儿勇夺多项世界冠军，作为参与冬奥会多个场馆建设的海江集团董事会主席刘海江至今自豪满满。

“我们在北京冬奥会国家冰雪运动训练科研基地建设中运用5G技术，使场馆建设提前一个月，为运动员赢得了宝贵的备战时间。”

海江集团成立于2017年，致力于提供系统化、专业化环境综合治理方案，着力打造集规划、设计、研发、咨询、投资、建设、运营于一体的全产业链生态环境综合服务商。同时，公司在国内推出了领先建筑垃圾资源

化原位处置技术，并参与了多个项目建设，在业内拥有良好的信誉，因此承建了国家冰雪运动训练科研基地原有场地的拆除工作。

刘海江表示，当时北京市政府要求2个月时间完成中国中车集团下属一片废旧厂区拆除工作，为国家冰雪运动训练科研基地提供建设用地。但由于厂区属于老旧工业生产区，很多区域道路过窄大型机械无法进场；加之年代久远，厂房和设备老化严重，建设方还要求保留厂房立柱，以备将来建设时再次利用，更是无法运用大型机械进场拆除。

面对时间紧、任务重的紧迫现

实，海江集团决定试水5G技术用于场地拆除作业。

刘海江表示，在工业场地拆解中，施工团队利用5G通信技术大带宽、低延时、高可靠、低功耗的特性和千里眼的核心能力，实现AR增强技术传递真实场景及全景视频，攻克了液压剪自动控制、电液转换、姿态传感三大技术难关，实现了远程无人精准控制。

同时，研发团队还采用了人工智能设施，升级改造监控系统，引入对视频的实时分析和可视化能力，施工人员在控制中心就能精确掌握设备的运行情况，实现了现场无人作业。



应急演练保安安全



无人消防坦克喷水降温



无人工程车进场拆除



智能指挥中心投入使用

全景化拆除将对环境的影响降到最低

“这是5G技术在拆除施工现场的第一次应用，效果出乎大家的预料，危险厂区拆除实现了无人化，工期还缩短了一半，增强了我们的信心，并将5G技术推广到首钢大跳台改建项目和其它工业厂址的拆解项目中。”

海江集团能成功推出5G拆解技术，也是借鉴了现在流行的远程医疗中多地多人协同操作技术。

“我们在研究中车集团旧厂区新型拆除方法时，一开始大家没有方向，后来在看到远程医疗中多地多人协同操作时深受启发，为什么不利用5G技术中的大带宽、低延时、高可靠、低功耗的特性，用5G技术远程控制拆解设备入场进行高危行业拆除呢？”碰撞出的思想火花点亮了研发团队的研究方向。

同时，研发团队还借鉴了华为公司开发的井下无人采煤作业技术。

很快，在5G技术支持下，无人拆除设备纷纷进场工作。

跻身应急处置“国家队”

刘海江表示，公司将“绿水青山就是金山银山”发展理念作为企业发展宗旨，充分发挥企业行业标杆示范作用，服务于京津冀地区的生态建设、环保工程和大运河沿线历史文化保护共建项目。

现在，海江集团推进的5G+智能机器人实现工业厂址无人化、无害化拆除技术日益成熟，开始广泛应用于化工企业等危险厂区的拆除工作，希望通过企业自身示范引领作用，带动行业向安全一体化方向发展，进而实现产业的转型升级。前不久，公司运用5G全球远程操控技术，对距离广州5G指挥中心1680公里的西安石化项目，实现了远程精准操控拆除，为国内拆除行业树立了新标杆。

目前，公司完成了国内多个大型石油化工工厂的全面安全拆除工作，以优异的业绩表现，得到了业主和当地相关政府领导的高度评价。为进一步推动绿色经济发展，海江集团还参与了国家环保部《企业拆除活动污染防治工作技术指南》的制定。将5G高速传

5G赋能，让国家冰雪运动训练科研基地等项目提前建成并投入使用，也吸引国家体育总局相关领导前来调研指导工作，并对创新的处置模式给予了充分肯定。

此外，沧州渤海大厦拆除工作也是海江集团参与，利用5G技术+智能拆解机器人完成拆除工作。

海江集团接到政府的拆除任务后，首先对施工场地进行勘察，渤海大厦位于市中心，周边人口密集，不利于大型机械作业，同时楼体老化，人工拆除存在一定危险性，因此公司再次利用5G技术进行拆除，同时使用业内领先的AR增强技术传递真实场景及全景视频技术，在公司总部的控制室内，工程人员就可以利用5G技术，对渤海大厦拆除现场实现可视化、全景化指挥拆除机器人完成拆除工作，并将对周边环境的影响和人员的往来限制降到了最低。

输、AR现场虚拟技术、远端指挥和操控控制平台、危险性作业分析与先进的管理理念进行整合，建立了拆除工程智能指挥系统。

此外，依托自身的5G技术，以及全国战略区域性规划，海江集团还设立了四大5G指挥中心，实现信息共享。在沧东循环经济产业园成立海江应急救援队，为国家应急救援提供物资装备和专业力量，最大力度支持协同事故各阶段的抢险救援工作和灾后处置工作。从2020年开始，集团被邀请参与了多个石化企业工程抢险的应急救援任务和天津应急演练活动，并与河北省应急管理厅和天津市应急管理局签订《应急救援合作框架协议书》，正式成为国内应急处置“国家队”。



数字时代

数字化时代，顾客是鲜活的、个性的人。我们要思考，我们究竟给用户带来了什么价值？带来了什么样的体验？用户是不是感受得到？这是核心。再高大上的东西，用户没有感受，都没用。

——小米公司副总裁 黎万强

数字时代，用户有三大变化：第一，原来的用户是功能型，现在的用户是品质型；第二，原来的用户是物质型，现在的用户有了精神需求；第三，原来的用户靠高溢价，现在的用户靠心理溢价，谁掌握心智，谁就不会被淘汰。

——腾讯公司董事会主席 马化腾

文化

企业文化的核心思想是点燃每个人的心声。企业文化可以激发人的心声、人的愿望和人的渴望，并且通过一个人能够影响更多人。文化能够向内渗透形成力量，向外延展形成资源。

——方太集团首席品牌官 孙利明

企业变革失败很大原因在于文化土壤，土壤不变新业务是长不出来的。但文化是什么，是公司所有人的信仰，所以要打破这些人信仰的时候，必须由公司一把手亲手推动。

——创业酵母创始人 张丽俊

创业

创业，不是什么都具备了才叫创业，创业就是要创造条件去创业。创业就是要换个跑道，寻找新路径，找到新增长点。

——华熙生物董事长 赵燕

创业过程中最大的成本是决策成本。很多初创企业可能有50%的工作是白忙，因为大家花很多时间在和员工砍砍工资、谈谈房租、纠结一下办公室的配色。我们刚刚创业的时候没很多钱，不应纠结于很多管理细节，而应将思考放到战略上，这是最大的成本。

——元气森林创始人 唐彬森

创业对老板的要求，就是找团队、定战略、带班子，总结一句话，就是找到人，把他带好。找不到人，你一定输在起跑线。

——蔚来汽车创始人 李斌

创新

创新包含几层含义：一是，不能为了创新而创新，创新的本质是创造价值；二是，创新要抓住关键，要抓住大齿轮；三是，创新要来自一线，要让更多员工去创新；四是，创新要坚持对的方向。

——用友科技董事长 王文京

高目标倒逼创新创造。紫金山是你的目标，你爬上去也只是紫金山；喜马拉雅山是你的目标，你爬到山脚下也比紫金山高。

——大疆公司创始人 汪滔

鼓励创新的最好策略就是欢迎失败。你在公司里面，大家失败之后，你是什么态度？组织是什么态度？这个要庆祝每一次失败。你做到这个，你不就有创新了嘛。

——九阳股份董事长 王旭宁

新零售

终端为王、渠道为王的时代已经终结了。新零售不仅仅是“铺天盖地”撒网络，在供应链上必须要顶天立地，上要捅破天，下要扎住根。

——爱秒赞新零售CEO 常铁永

新零售和新消费有根本性的区别。新零售注重的是场，新消费则是人、货、场，强调的是全场景、全链路、一体化；新零售注重的是终端、渠道，新消费注重的是产销一体化。

——百胜中国CEO 屈翠容

个人观点仅供参考