

黄骅市供销农翼公司总经理简玉新，利用大数据技术打造新型电商平台，帮助众多企业建起网上商城，同时通过直播“云导购”，将旱碱麦面粉卖向全国，还在黄骅设立127家电商服务站，将线上服务送到田间地头。

## “云导购”出手 农产品上云 工业品下乡

本报记者 吴梦

### “云导购”让旱碱麦走向全国

3月7日一早，又一批黄骅旱碱麦面粉从黄骅市供销农翼电子商务有限公司发往全国各地，公司总经理简玉新和员工一起清点仓库出货情况，为下一阶段销售做好准备。

“我们拓展特色农产品销售渠道，目前通过电商销售旱碱麦面粉、脆冬枣等产品，深受全国各地消费者喜爱，单单旱碱麦面粉年销售量就超过500吨。”

简玉新表示，农翼公司是一家新型电商销售平台，之前主要通过电商渠道销售黄骅当地农产品。2020年开始，她结合疫情防控需要，带领公司的年轻人开启直播，推进“云导购”模式，积极推介旱碱麦面粉、面条、面花、香油、脆冬枣等农产品，通过电商直播将黄骅特色农产品卖到了全国各地。

“我们第一次直播，虽仅有16分钟，但收到来自吉林、北京等地众多客户订单，其中仅旱碱麦面粉就销售了500公斤。”虽已经过去多时，但说起第一次直播简玉新仍激动不已。

为进一步拓展产品销路，简玉新还打造了“驿乡情”旱碱麦品牌和“吧吧翠”冬枣品牌，通过打造业内知名品牌，在消费者心中“种草”。

简玉新说，“云导购”模式只是企业“云供货”运营模式之一。作为电商企业，公司一直将网络销售应用在本地特色农产品销售推介中。几年来，公司通过网上商城年均销售鲜冬枣3万公斤、酥脆冬枣5000余箱，带动系统销售鲜冬枣2000万公斤。

### 127家电商服务站让新衣服走向地头

简玉新说：“我们能够快速增长，离不开供销社的支持。”

原来，农翼公司是由黄骅市供销合作社出资控股的混合所有制电商企业，于2016年初成立。农翼公司成立后，尝过电商业务甜头的简玉新主动应聘担任公司总经理。

“我从事日化销售多年，之前与北京交通大学合作，进驻有赞电商平台，在北京交通大学滨海学院提供19分钟即时达服务。滨海学院的学生在有赞上下单，我们的商品19分钟内送到学生手中。”简玉新说。

19分钟即时达，2年时间让简玉新认识到电商业务的巨大潜力。

成为农翼公司总经理后，简玉新首先引进微三云软件，为众多商家搭建自己的网上商城，带领大家走独立的电商路线。

在帮助众多企业“上云”



简玉新推介旱碱麦面粉

地处东光的宏涛公司，将大数据和人工智能技术应用到金属包装设备开发中，推出智能数字激光焊接加工中心，实现金属压力容器无接触焊接，大幅提高了加工效率、节省了原料，填补了国内市场空白。

## 智能焊机实现金属无接触焊接

本报记者 吴梦 本报通讯员 孟悦



激光切割提升生产效率

### 智能焊机填补行业空白

日前，沧州宏涛智能设备有限公司生产的新一代智能数字激光焊接加工中心下线，经客户试生产，得到了一致认可。经“教育部科技查新工作站——天津大学科技查新工作站”查新，产品技术处于国内领先地位，并填补了国内市场空白。

“我们的加工中心被大家称为‘千手观音’，它主要通过6只‘眼睛’和17只‘手臂’完成智能化焊接生产，生产效率和产品质量都得到了大幅提高。”公司总经理陆洪涛高兴地说。

陆洪涛表示，智能数字激光焊接

加工中心使用了大数据和人工智能等多项前沿技术，主要用于金属压力容器的焊接生产中。

加工中心内设6个激光探头和17只机械手，生产部件进入加工中心后，探头可以十分敏锐地“观察”中心内的生产变化情况，然后将生产数据传给指挥中心，指挥中心再将下一步工作指令下达给机械手臂，并可根据生产过程实时改变运行状态，生产、修正、再生产，整个过程实现了无人化的智能生产。

加工中心的整个生产过程实现了

无接触焊接，与传统焊接工艺相比，焊缝渗漏率大幅降低，产品品质更有保障，且焊接处表面光滑，不变色，无需后期打磨，为后续加工提供了便利。同时，根据生产原料材质不同，焊接速度达到了每分钟8米—12米，生产效率大幅提高。

此外，加工中心实现了绿色生产，生产能耗降到了32千瓦/时，相比传统焊机的150千瓦/时至220千瓦/时，可以大量节约能源，助力碳中和和碳达峰目标实现，并将在各大润滑油桶和各大家电产品内胆生产中推广。

### 10毫米误差让机器更智能

陆洪涛表示，智能数字激光焊接加工中心的研制成功，要感谢之前的一次失误。

原来，宏涛公司作为传统的包装机械生产企业，在金属压力容器生产设备领域耕耘20多年，近年来他们发现下游客户时常受到用工难困扰。同时，环保压力也促使客户更加青睐环保的智能化设备。

“之前我们的客户大多使用传统焊接设备，对工人数量和技术都有很高要求，用工难用工贵常常困扰大家，因此我们就开始研发全自动设备代替人工，进而提高生产效率和产品质量。”陆洪涛来到一台全伺服焊接设备上，“我们把5种工艺集合到一台设备上，省了人工，产品质量更有保障。”

国家政策引导，表明智能生产是大势所趋。国家明确了“创新驱动、质量为先、绿色发展、结构优化、人才为本”的基本方针，显示工业转型将迎来大突破、大提速。同时，国家推出双碳目标后，也让宏涛公司将目光投向了智能设备领域。

“传统大型焊机大多采用液压传动，液压油的使用污染环境，同时工人在液压油高压状态下工作还有一定危险性。当时我们就在想，为什么不

设计智能化的焊接设备呢？安全、高效、环保，客户肯定喜欢。”

很快，宏涛公司通过与北京工业大学合作，成立了“北京工业大学沧州宏涛智能设备有限公司联合研发中心”和“北京工业大学沧州宏涛智能设备有限公司研究生校外实践基地”。

2019年，宏涛公司研发出了我国首台智能数字激光焊接加工中心，在行业内被誉为钢桶激光焊接的“开创者”和钢桶激光焊接的“黑科技”。

通过测算，与传统设备相比，一台加工中心每年将节约电费15万元，节约材料3.5吨，减少碳排放量138吨。然而，正当陆洪涛憧憬企业美好未来时，现实兜头给他泼来一盆凉水。

一天，一位客户突然找到陆洪涛，表示他们在使用第一代智能数字激光焊接加工中心生产时，出现了产品无法焊接情况，导致整条生产线停摆。

陆洪涛马上带技术人员赶到工厂，通过对比实验，发现是由于上道工序生产的半成品误差过大，超过国家标准，导致板材连接时缝隙超过10毫米，造成加工中心无法工作。

查出原因后，陆洪涛立刻投入到第二代产品的研发中。

### 探索双光位焊接进一步提升生产效率

2021年初，第二代智能数字激光焊接加工中心推向市场。

“相比第一代产品，我们主要提高了设备的智能化水平，以适应不同原料和苛刻工况带来的挑战。目前，板材连接缝隙在10毫米内，加工中心都能实现无碍焊接。”陆洪涛信心满满。

同时，通过推进智能制造，宏涛公司还拿下了28项知识产权，其中发明专利4项、实用新型专利18项、软件著作权3项、注册商标3项，并获得了“国家高新技术企业”“河北省科技型中小企业”“河北省标准领跑者”等称号。

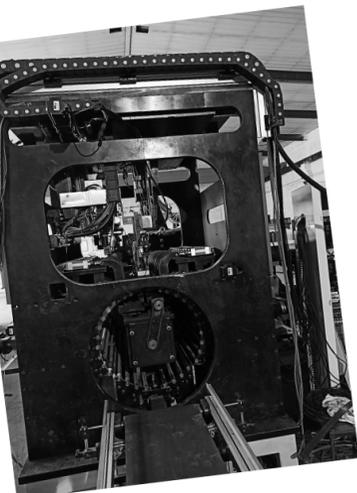
现在，宏涛公司又开始了第三代智能数字激光焊接加工中心和金属在拉伸状态下焊接设备的研发。

“新一代的加工中心，主要目标是激光双工位在高精度中实现顺畅工作，即通过相关技术实现一个光源

发出两束激光，通过数字控制技术实现一束负责观察，一束负责焊接，生产效率可以提高1倍以上。”陆洪涛说。

同时，新一代产品将依托大数据，通过新一代数字中心对工况进行实时监控，并实现一键换单等，进一步简化操作流程。加工中心还可以对焊接中的数据进行及时分析，提醒客户随时改进生产工艺。

前不久宏涛公司研发的金属在拉伸状态下焊接设备取得突破进展，目前已进入实验阶段，计划今年底推出样机。



智能数字激光焊接加工中心出厂测试



研发人员探讨新产品设计方案



机械手臂调整工件加工状态



### 她经济

随着“她经济”时代的到来，女性消费愈来愈呈现出由“实用性消费”转向“悦己性消费”的趋势。因此相较于产品本身的价值而言，产品所附带的理念，以及产品所表达出的价值观念，才是促使消费者为之买单的重要抓手。

——凯度中国区首席执行官 王幸

随着数字媒体渠道的拓张，消费者获取消费信息的消费触点愈来愈多，让传统的“线性”消费思维，开始呈现出“无序化”的状态。对于女性消费群体而言，“情感性”消费的泛滥，让“情感共鸣—产生消费”的消费模型开始逐步占据市场主流。

——分众传媒董事长 江南春

对于女性消费群体而言，“情感性”消费逐步占据市场主流。因此讲好一个品牌故事，引起消费者共鸣，才是在红海竞争中吸引消费者的“制胜法宝”。

——润米咨询创始人 刘润

### 创业

选择比勤奋重要，方向比努力重要。创业就是要走一条别人没有走过的道路，大胆去创新，大胆去创造。

——五星控股集团董事长 汪建国

创业不是创新，并不是要做一个别人完全没做过的东西。真正厉害的创业者，要寻求时代的大趋势，而不是指望自己多牛，因为坐上风口，猪都能轻松飞起来。

——元气森林创始人 唐彬森

现在为什么创业很多不成功？就是因为水烧到了90度，最后一把火你不烧了。不烧了，就前功尽弃。

——洽洽瓜子董事长 陈先保

### 企业文化

企业文化是方向标，我们主张什么、反对什么都需要跟员工讲清楚；企业文化也是黏合剂，我们要共同的使命，有共同的愿景将一群人黏在一起，大家为一件事一起拼，一起奔向成功。

——君智咨询董事长 谢伟山

企业根本的成功在于企业文化的成功，因为文化是一种氛围，创业、创新、创造的氛围；文化是一种习惯，学习、思考、做事的习惯。文化是创造优秀而伟大的企业的动能。

——万科集团董事会主席 郁亮

### 管理

我们心中应只有顾客，没有对手，关注如何为顾客创造价值，进而关注谁可能替代我们的价值，那范围可比竞争对手大多了。因为竞争是一种假设，替代才是威胁。

——华与华营销公司董事长 华杉

“好公司是健身房，坏公司是养猪场”。健身房是你干的时候很累，干完之后爽；养猪场是去的时候爽，走的时候被宰掉。

——海尔集团董事局主席 周云杰

冬天会让一些衰弱的“病树”倒下，也会让一些管理不善的企业垮下去。对我们的企业来说，能否在大危机中活下去，本质上取决于企业家精神的张扬，取决于企业家信念的力量、意志的力量、感召团队的力量，和在重大危机关头、重大战略关头的决断能力。

——华为公司高级管理顾问 田涛

战略是有时间复利的决策，战术不是。企业决策者应该多关注战略、有长期效应的事情，少关注具体战术执行。

——山东豪迈集团董事长 张恭运

个人观点仅供参考