

沧州菲漫公司总经理刘建斌，从汽车配件转型进入医疗器械产业二次创业，采用人工智能等技术，通过模块化设计，推出标准化病人机器人，应用于医学教学领域，并填补国内空白。

给仿真机器人找“感觉”

本报记者 吴梦 本报通讯员 刘一诺

标准化“病人机器人”填补行业空白

日前，作为沧州菲漫电子科技有限公司总经理，刘建斌再次与国内多家医疗机构对接标准化病人机器人引进事宜，为进一步拓展标准化病人机器人市场做好准备。

“我们从2019年正式推出标准化病人机器人，主要应用于临床口腔医学领域，机器人可以代替标准化病人，模拟多种疾病，帮助医学院学生和在职医生提高实践能力。”刘建斌说。

标准化病人又称为模拟病人，指那些经过标准化、系统化培训后，能准确表现病人实际临床问题的正常人或病人，用以培养、训练医学院学生和在职医生。

随着国内医疗服务水平快速提高，医院和医学院对相关医务人员培训层次不断提高，标准化病人需求日益增加，苏州等地医院曾多次公开招聘“标准化病人”。同时，招聘“门槛”越来越高，不仅要求大专以上学历，还要有一定的表演经历。医院称他们实属被逼无奈：每年都有大量医学院等待毕业的学生需要临床实践，却没有病人愿意配合，只好招聘“假病人”来陪诊。

顺应市场需求，经过两年的推广，目前国内市场开始认可菲漫公司的产品。目前，标准化病人机器人正在广州医科大学等医学院和医院使用。

“我们的标准化病人机器人是国内首款同类产品，填补了行业空白。它可以很好地模拟相关疾病，提高医护人员业务水平，同时减轻医疗机构的人员压力。此外，与进口产品相比，性价比更具优势，因此一进入市场就受到相关医疗机构欢迎。”刘建斌对市场充满信心。

创业要找新赛道

刘建斌表示，自己的产品能很快被市场接受，是因为找到了新赛道。

今年46岁的刘建斌，是南大港人，人很朴实，当年创建菲漫公司主打汽车配件市场。

“10多年前，国内汽车市场开始高速发展，因此我就和朋友进入汽车配件市场。”刘建斌说，“初期，产品主要供应周边市场，效益不错。但不久，同行增多，产品利润走低，让企业举步维艰。”

这时，通过市场考察，刘建斌发现，由于国内供应链完善、生产成本低，汽车配件出口日益增多，同时随着汽车文化普及，汽车后市场日益扩大，因此他决定转型进入新赛道——汽配外贸市场。

“我们转型主打外贸市场时，同行大多不注重汽车后市场开拓，因此新赛道中竞争较小，实现了企业的快速发展。”刘建斌笑道。

正当刘建斌带领企业在汽车后市场奔跑时，国内很多企业开始纷纷进入，让他再一次感受到危机。

“近年来，随着国内众多企业纷纷进入汽车后市场，外贸市场竞争愈加激烈，造成我们的出口利润开始变薄。”

为了尽快改变这种不利的市场地位，2015年开始，刘建斌再次开始找寻高附加值、低竞争的项目。

经过考察，刘建斌发现标准化病人机器人是一个很有前景的项目。

“医疗模拟产业，每年国内采购相关产品超过20亿元，市场够大。同时，还是蓝海，国内少有企业进入，目前只有不到10家，而且只能生产相关模拟设备，不能生产仿真机器人，这给了我们足够成长空间。”刘建斌发现了新商机。

“医疗模拟产业，每年国内采购相关产品超过20亿元，市场够大。同时，还是蓝海，国内少有企业进入，目前只有不到10家，而且只能生产相关模拟设备，不能生产仿真机器人，这给了我们足够成长空间。”刘建斌发现了新商机。

“医疗模拟产业，每年国内采购相关产品超过20亿元，市场够大。同时，还是蓝海，国内少有企业进入，目前只有不到10家，而且只能生产相关模拟设备，不能生产仿真机器人，这给了我们足够成长空间。”刘建斌发现了新商机。

“医疗模拟产业，每年国内采购相关产品超过20亿元，市场够大。同时，还是蓝海，国内少有企业进入，目前只有不到10家，而且只能生产相关模拟设备，不能生产仿真机器人，这给了我们足够成长空间。”刘建斌发现了新商机。

“医疗模拟产业，每年国内采购相关产品超过20亿元，市场够大。同时，还是蓝海，国内少有企业进入，目前只有不到10家，而且只能生产相关模拟设备，不能生产仿真机器人，这给了我们足够成长空间。”刘建斌发现了新商机。

“医疗模拟产业，每年国内采购相关产品超过20亿元，市场够大。同时，还是蓝海，国内少有企业进入，目前只有不到10家，而且只能生产相关模拟设备，不能生产仿真机器人，这给了我们足够成长空间。”刘建斌发现了新商机。

“医疗模拟产业，每年国内采购相关产品超过20亿元，市场够大。同时，还是蓝海，国内少有企业进入，目前只有不到10家，而且只能生产相关模拟设备，不能生产仿真机器人，这给了我们足够成长空间。”刘建斌发现了新商机。

“医疗模拟产业，每年国内采购相关产品超过20亿元，市场够大。同时，还是蓝海，国内少有企业进入，目前只有不到10家，而且只能生产相关模拟设备，不能生产仿真机器人，这给了我们足够成长空间。”刘建斌发现了新商机。

“医疗模拟产业，每年国内采购相关产品超过20亿元，市场够大。同时，还是蓝海，国内少有企业进入，目前只有不到10家，而且只能生产相关模拟设备，不能生产仿真机器人，这给了我们足够成长空间。”刘建斌发现了新商机。

“医疗模拟产业，每年国内采购相关产品超过20亿元，市场够大。同时，还是蓝海，国内少有企业进入，目前只有不到10家，而且只能生产相关模拟设备，不能生产仿真机器人，这给了我们足够成长空间。”刘建斌发现了新商机。

“医疗模拟产业，每年国内采购相关产品超过20亿元，市场够大。同时，还是蓝海，国内少有企业进入，目前只有不到10家，而且只能生产相关模拟设备，不能生产仿真机器人，这给了我们足够成长空间。”刘建斌发现了新商机。

“医疗模拟产业，每年国内采购相关产品超过20亿元，市场够大。同时，还是蓝海，国内少有企业进入，目前只有不到10家，而且只能生产相关模拟设备，不能生产仿真机器人，这给了我们足够成长空间。”刘建斌发现了新商机。

“医疗模拟产业，每年国内采购相关产品超过20亿元，市场够大。同时，还是蓝海，国内少有企业进入，目前只有不到10家，而且只能生产相关模拟设备，不能生产仿真机器人，这给了我们足够成长空间。”刘建斌发现了新商机。

“医疗模拟产业，每年国内采购相关产品超过20亿元，市场够大。同时，还是蓝海，国内少有企业进入，目前只有不到10家，而且只能生产相关模拟设备，不能生产仿真机器人，这给了我们足够成长空间。”刘建斌发现了新商机。

“医疗模拟产业，每年国内采购相关产品超过20亿元，市场够大。同时，还是蓝海，国内少有企业进入，目前只有不到10家，而且只能生产相关模拟设备，不能生产仿真机器人，这给了我们足够成长空间。”刘建斌发现了新商机。

“医疗模拟产业，每年国内采购相关产品超过20亿元，市场够大。同时，还是蓝海，国内少有企业进入，目前只有不到10家，而且只能生产相关模拟设备，不能生产仿真机器人，这给了我们足够成长空间。”刘建斌发现了新商机。

“医疗模拟产业，每年国内采购相关产品超过20亿元，市场够大。同时，还是蓝海，国内少有企业进入，目前只有不到10家，而且只能生产相关模拟设备，不能生产仿真机器人，这给了我们足够成长空间。”刘建斌发现了新商机。

“医疗模拟产业，每年国内采购相关产品超过20亿元，市场够大。同时，还是蓝海，国内少有企业进入，目前只有不到10家，而且只能生产相关模拟设备，不能生产仿真机器人，这给了我们足够成长空间。”刘建斌发现了新商机。

“医疗模拟产业，每年国内采购相关产品超过20亿元，市场够大。同时，还是蓝海，国内少有企业进入，目前只有不到10家，而且只能生产相关模拟设备，不能生产仿真机器人，这给了我们足够成长空间。”刘建斌发现了新商机。

“医疗模拟产业，每年国内采购相关产品超过20亿元，市场够大。同时，还是蓝海，国内少有企业进入，目前只有不到10家，而且只能生产相关模拟设备，不能生产仿真机器人，这给了我们足够成长空间。”刘建斌发现了新商机。

“医疗模拟产业，每年国内采购相关产品超过20亿元，市场够大。同时，还是蓝海，国内少有企业进入，目前只有不到10家，而且只能生产相关模拟设备，不能生产仿真机器人，这给了我们足够成长空间。”刘建斌发现了新商机。

“医疗模拟产业，每年国内采购相关产品超过20亿元，市场够大。同时，还是蓝海，国内少有企业进入，目前只有不到10家，而且只能生产相关模拟设备，不能生产仿真机器人，这给了我们足够成长空间。”刘建斌发现了新商机。

“医疗模拟产业，每年国内采购相关产品超过20亿元，市场够大。同时，还是蓝海，国内少有企业进入，目前只有不到10家，而且只能生产相关模拟设备，不能生产仿真机器人，这给了我们足够成长空间。”刘建斌发现了新商机。

“医疗模拟产业，每年国内采购相关产品超过20亿元，市场够大。同时，还是蓝海，国内少有企业进入，目前只有不到10家，而且只能生产相关模拟设备，不能生产仿真机器人，这给了我们足够成长空间。”刘建斌发现了新商机。

“医疗模拟产业，每年国内采购相关产品超过20亿元，市场够大。同时，还是蓝海，国内少有企业进入，目前只有不到10家，而且只能生产相关模拟设备，不能生产仿真机器人，这给了我们足够成长空间。”刘建斌发现了新商机。

“医疗模拟产业，每年国内采购相关产品超过20亿元，市场够大。同时，还是蓝海，国内少有企业进入，目前只有不到10家，而且只能生产相关模拟设备，不能生产仿真机器人，这给了我们足够成长空间。”刘建斌发现了新商机。

“医疗模拟产业，每年国内采购相关产品超过20亿元，市场够大。同时，还是蓝海，国内少有企业进入，目前只有不到10家，而且只能生产相关模拟设备，不能生产仿真机器人，这给了我们足够成长空间。”刘建斌发现了新商机。

“医疗模拟产业，每年国内采购相关产品超过20亿元，市场够大。同时，还是蓝海，国内少有企业进入，目前只有不到10家，而且只能生产相关模拟设备，不能生产仿真机器人，这给了我们足够成长空间。”刘建斌发现了新商机。

“医疗模拟产业，每年国内采购相关产品超过20亿元，市场够大。同时，还是蓝海，国内少有企业进入，目前只有不到10家，而且只能生产相关模拟设备，不能生产仿真机器人，这给了我们足够成长空间。”刘建斌发现了新商机。

“医疗模拟产业，每年国内采购相关产品超过20亿元，市场够大。同时，还是蓝海，国内少有企业进入，目前只有不到10家，而且只能生产相关模拟设备，不能生产仿真机器人，这给了我们足够成长空间。”刘建斌发现了新商机。

“医疗模拟产业，每年国内采购相关产品超过20亿元，市场够大。同时，还是蓝海，国内少有企业进入，目前只有不到10家，而且只能生产相关模拟设备，不能生产仿真机器人，这给了我们足够成长空间。”刘建斌发现了新商机。

“医疗模拟产业，每年国内采购相关产品超过20亿元，市场够大。同时，还是蓝海，国内少有企业进入，目前只有不到10家，而且只能生产相关模拟设备，不能生产仿真机器人，这给了我们足够成长空间。”刘建斌发现了新商机。

引入大数据，上马5G技术，实现公路运输货车信息全国联网；在优化物流环节、压缩物流成本、提高物流效率的同时，还实现了运输过程可视化。以传化公路港、河钢物流黄骅港公司、海江集团为代表的沧州企业，积极探索物流业务数字化转型。



“海铁公”智能物流次第花开

本报记者 吴梦 本报通讯员 许刚 马辛东 戴玮序

货车进门 车辆信息了然屏上

5月11日上午10时，一辆货车来到沧州传化公路港。汽车一进入公路港大门，货车相关信息就出现在了公路港的数据显示屏上：属于哪个公司，装载什么货物，计划待多长时间……

“我们依托大数据技术，建设了自己的智慧物流系统，货车一出发，车辆信息就传入了数据库。等汽车通过门口，设备对车牌进行扫描，相关数据就能马上显示出来，方便我们管理和商户查询。”沧州传化公路港总经理闫树剑站在中控室内介绍。

智慧物流是指通过智能软硬件、物联网、大数据等智能化技术手段，实现物流各环节精细化、动态化、可视化管理，提高物流系统智能化分析决策和自动化操作执行能力，提升物流运作效率的现代化物流模式。

海铁公智能物流网渐次展开

在沧州传化公路港不断拓展公路智能物流体系的同时，沧州海运、铁运企业也纷纷开始探索适合自己发展的智能物流体系。

空气清新，这样的生产环境在河钢物流黄骅港公司已成为常态化。码头前沿，10万吨级铝矾土船舶“柯林森”号正在3号泊位进行紧张的卸船作业——在河钢物流黄骅港公司的超清监控大屏幕上，进行船舶装卸的门机作业错落有致，卸料漏斗在码头前沿整齐地摆放，门机交错进出船舱，将一斗斗铝矾土装入短倒车辆，车辆满载后即刻将物料倒运至车场，后面车辆立即跟进至卸料漏斗下既定位置……

在作业现场，四周的雾炮同时全部开启，形成了一张抑尘水雾网，不远处环保检测点的电子屏上赫然显示着数据完全达到一级空气质量标准。在作业过程中，河钢物流黄骅港公司做到了物料装卸不落地，还将怠速等候的短倒车辆换成了新能源电动汽车。

在不远处的煤炭码头，智能化物流也在同步运转。散货港口操作环境复杂、变数较多，实现全流程无人化是一个世界性的难题。国家能源集团黄骅港务公司于2016年组建了科技研发团队，对煤炭港口的自动化、智能化作业课题开展专项研究。

偌大的码头作业区，翻卸机和堆料机、取料机、装船机等50多台单机的操作间里都空无一人。而在过去，这里需要70人至80人现场操作。走到距离作业区数公里外的生产管控中心，才见到了几名工作人员。他们面前的多个液晶大屏幕上分别显示着每台单机在不同环节的工作状态。

取装操作员韩永旺一个人就能轻松地管控6台电脑，随时都能查看并控制3台取料机和装船机的工作状态。这在以前，韩永旺可是想都不敢想的。

数字化供应链成产业升级之路

与传化公路港、河钢物流专注大宗商品实现于智慧物流发展不同，海江集团则专注于“小而散”的危废设备物流运输智能化探索。

在沧东工业区内，海江绿色物流园，一套化工装置正在装车运往港口，准备送到国外客户手中。

“我们通过数字化转型，引入大数据、5G等先进技术，建立起以石化设备为主的机电设备物流平台，在优化物流程序的同时，客户还可以实时查询国内相关产品信息和完成线上交易。此外我们还实现了货物物流全程可视化等，让客户可以实时看到自己的宝贝，消除后顾之忧，目前数字化供应链建设已成为物流产业升级必经之路。”海江集团董事长刘海江介绍。

物流业作为支撑我国国民经济发展的基础性、战略性和先导性产业，近年来正处于高速发展阶段。据中国物流与采购联合会数据显示，2021年前三季度我国社会物流总额超过234.5万亿元，物流行业呈

件、物联网、大数据等智能化技术手段，实现物流各环节精细化、动态化、可视化管理，提高物流系统智能化分析决策和自动化操作执行能力，提升物流运作效率的现代化物流模式。

“通过智慧物流体系建设，现在我们实现了大型货车的甩挂运行。大型挂车（货车一种，可以实现车头与货箱分离使用）出发前，相关信息就进入我们数据库，几点到达？拉什么货？停靠多长时间？……都在掌握之中。”闫树剑说，“有了这些信息，商户就能提前备货装车，等货车来

了，马上换上空挂车，接上满载的挂车离开，我们也能充分调度场地使用。”

“此外，我们的智能物流系统还拥有运输信息查询和评价等功能。客户可以在线查询相关线路信息，并可在线询价、投标等。同时系统作为第三方平台，还依托大数据为人驻商户和司机打分，帮助客户选到优秀司机。”

目前，沧州传化公路港已入驻150多家商户，每天能服务4000余辆货车。同时，依托传化在全国运营的70多座公路港，实现了智能物流的全国覆盖。

“复星集团董事长 郭广昌

真正的创新都是认知升级的结果。破界创新指的不是打破外在事物的边界，而是打破内在认知的边界实现创新。

——上海交通大学教授 何帆

创新是超越竞争的最大法宝。当你的创新性产品和创新型服务赢得全球消费者认可时，你赢得的不仅是对一众竞争对手的胜利，而是几十亿“上帝”对你的认同。

——海尔集团荣誉主席 张瑞敏

危机自救

在疫情影响下，市场中没有一个行业或赛道，有更多的阳光或空间。面对危机，企业要坚持守本业，坚决服务好20%的核心客户，绝对避免外延扩张，才有机会度过危机。

——蓝狮子出版创始人 吴晓波

面对危机，公司要建立止损线，在这条线之上，“忘掉”利润，牢记收入。不赚钱的主营业务也要做，一是为了增加流动性，二是为了狙击对手。

——美的集团中国区副总裁 魏志强

危机倒逼组织变革，变革再造竞争力。企业自救，保持组织的最小单元化，颗粒度越细的管理越具有反脆弱性。

——太平洋房屋总经理 杨彬



货船靠港



智能操控门机作业



线上物流管理



货物接单出库



刘建斌与仿真机器人



企业家时刻

当我们回看一家成功企业的发展，会发现真正决定企业转折点的时刻往往是公司管理者反本能的，既不追求安全，也不追求确定，甚至不追求和大多数人一样，我将这种反本能的时刻称为企业家时刻。

——易到用车CEO 周航

企业家和普通人一样，面对变化时也会感到害怕和恐惧；但他们和普通人的分水岭在于，即便如此，他们还是选择去做，这与计算得失关系不大，更重要的则在于享受内在创造冲动的这个过程。

——润米咨询创始人 刘润

不管是在初创时代，还是在巨头时代，什么时候创业都是可以的，因为机会永远都在，企业竞争的本质并不是资源的竞争，而是企业家精神的竞争。如何唤醒企业家精神是企业竞争中的重中之重。

——红星美凯龙执行总裁 邱喆

低风险创业

低风险创业，要满足两个假设：价值假设和增长假设。价值假设，简单说就是做的事情到底有没有价值，消费者是不是愿意买单。增长假设，就是虽然有人愿意买单，但还要扩大用户群。

——樊登读书创始人 樊登

从一项创意、一个创新产品，到实现商业化、创业成功，中间还隔着“九九八十一难”。而在这个过程中，真正顶尖的创业高手，更相信逻辑、事物发展的必然规律，而不仅仅是眼前的困难。怎么做？靠“顺势而为”，势在于两方面，一个是趋势，一个是优势。

——元气森林创始人 唐彬森

初创企业大多是“三无公司”，没钱，没人，没资源，因此初创公司应该做的不是本能地获取资源，相反，要把一切聚焦在创新上，因为匮乏才能逼出真正的创新，为初创企业奠定成长基础。

——创业酵母创始人 张丽俊

破界创新

企业在高速增长时期往往会拒绝创新，因为新业务的成长必然伴随着对老业务的否定，企业本身不可能否定高速增长的老业务，因此颠覆性的创新几乎不可能从巨头内部生长出来，真正的创新一定都是从边缘生长出来的。

——复星集团董事长 郭广昌

真正的创新都是认知升级的结果。破界创新指的不是打破外在事物的边界，而是打破内在认知的边界实现创新。

——上海交通大学教授 何帆

创新是超越竞争的最大法宝。当你的创新性产品和创新型服务赢得全球消费者认可时，你赢得的不仅是对一众竞争对手的胜利，而是几十亿“上帝”对你的认同。

——海尔集团荣誉主席 张瑞敏

危机自救

在疫情影响下，市场中没有一个行业或赛道，有更多的阳光或空间。面对危机，企业要坚持守本业，坚决服务好20%的核心客户，绝对避免外延扩张，才有机会度过危机。

——蓝狮子出版创始人 吴晓波

面对危机，公司要建立止损线，在这条线之上，“忘掉”利润，牢记收入。不赚钱的主营业务也要做，一是为了增加流动性，二是为了狙击对手。

——美的集团中国区副总裁 魏志强

危机倒逼组织变革，变革再造竞争力。企业自救，保持组织的最小单元化，颗粒度越细的管理越具有反脆弱性。

——太平洋房屋总经理 杨彬

个人观点仅供参考