

搭建数据库，实现门窗数字化生产，她带领企业快速崛起；在同质化竞争中，她将传统文化融入产品设计，缩小生产规模，搭建柔性生产线，实现定制化服务，敲开京津高端市场。沧县张琳——

柔性生产 做“小”企业

本报记者 吴梦

新工艺拿下新订单

11月5日，浙浙沥沥的秋雨中，沧县一家门窗企业负责人张琳刚拿下3笔订单。在带领客户参观工厂时，济南、开封等地客商又被产品吸引再次订购。

“这是公司新推出的中式防火门，外观呈暗色木纹理结构，实质采用防火金属新材料，不用焊接，使用铆钉工艺拼接而成，设计上还采用细致化工艺处理，外观高档美观，用户一看就被吸引住了。”凭借新工艺，张琳不停拿下新订单。

现在，中式防火门已经成为张琳的拳头产品，进入京津高档住宅市场。

为打造拳头产品，张琳和设计研发团队按照小步快跑的原则，通过产品的不断出新，逐步积累外观设计成果和制造工艺水平，最终实现突出重围。

“我们首先对传统防火门进行升级，在业内率先推出无焊点防火门，产品刚进入市场就受到客户认可，紧接着在产品中加入凹槽防火胶条，进一步提升产品性能，并采用中式设计和铆钉拼接工艺，实现了产品外观品质的跃升。现在，很多客户都是冲我们的中式防火门来的。”张琳高兴地说。

爱钻研的“门外汉”

创业之前，张琳是当地一家企业职工，但一颗不羁的心不断鼓动着创业的激情。

2009年时，她不顾家人的反对，毅然创业门窗产业。

公司成立了，生产什么产品，却让张琳犯了难。

“当时什么也不懂，看到周边有生产卷帘门、木门、钢窗的朋友，就带着10名工人跟着干起来了。”

张琳说自己是傻人有傻福，创业初期什么也不懂，但赶上了产业红火的风口，随着房地产业快速发展，门窗产品需求也日益旺盛，自己的企业就跟着发展了起来。

但是，好运气并没有跟随张琳多久，2012年产业调整随之而来。产品样式陈旧、生产效率低……一下子将张琳打入人生低谷。

“当时由于工艺落后，生产的产品卖不出去，仓库里放不下都堆到了院里，为了生存只好硬

着头皮向业内龙头企业学习。”张琳忘不了当年的窘境。

通过对标，张琳发现，公司最大的问题就是产品同质化严重，再加上生产效率低、样式老旧，在竞争中一点优势也没有。

“这可怎么办？”当时张琳不断问自己。

转型生产竞争较少的防火门，同时更新设备，逐步实现自动化生产。没有设计人员，就将丈夫“拉下水”。

传统文化植入产品

很快，系列数控设备运到工厂，生产效率大幅提高，公司很快有了起色。

同时，张琳和相关机构合作搭建起门窗产品数据库，实现了设计、生产的快速响应。

经过10余年的发展，张琳带领企业成长为业内知名企业，产品覆盖京津冀及鲁、豫等省市市场。但在企业高速增长中，她再次感受到了危机。

“随着行业快速发展，尤其京津冀协同发展不断深化，众多企业看好门窗产业发展前景，带来了更好的技术、更前卫的设计理念和更大的生产规模，对原有市场冲击日益强烈。”张琳心中感受到巨大的压力。

为应对新变化，从2020年开始，张琳带领企业再次转型，主动缩小生产规模，搭建中国传统门窗数据库，主打中式门窗设计生产，通过小众化定制生产抓住客户。

“这是我们推出的榫卯结构的户外大门（防火门），深受客户欢迎，一个重要原因，就是采用中国传统木门设计，表面是钢琴烤漆工艺加暗纹花形设计，整体给人一种考究、大气、美观的感觉，上面的门钉按传统讲究排列，可以与中式装修风格互相融合。”张琳敲击门钉发出清脆的响声。

“现在，我们还可以为客户提供新中式、后现代主义等不同种类、不同工艺的防火门定制服务。”

同时，张琳还将中国传统门窗设计推广到卷帘门、防盗窗等产品中，通过产品定制化服务，广泛满足消费者的个性化需求。

创客朋友圈



门窗数字化生产提升产品品质



鸭胚生产晾晒

智慧养殖，提高肉鸭品质，保证食品安全，握有产业主动权；推进加工物流数字化，实现产品全程可追溯，仓储物流轻松运行；踏上直播销售风口，产品直达消费者，实现市场快速响应。数字赋能，肉鸭企业轻装前行——

春江“数”暖“鸭”先知

本报记者 吴梦 本报通讯员 胡宇婷 马天民

智慧养殖“减压” 产业前端显优势

日前，第三届中国烤鸭产业高峰论坛在献县举办，我市肉鸭产业借助数字技术推动产业转型升级的探索引起众多与会代表的关注。为此，记者走进几家有代表性的企业一探究竟。

哗啦啦……在献县一栋鸭棚内，自动送料器快速将棚内的食槽填满，同时受到声音吸引，数百只黄色的小鸭子一齐向食槽奔去，开始快乐地采食。

与此同时，太阳升起，棚内温度达到了27℃，旁边的数字智能养殖控制器也开始工作，指挥大棚顶端的风扇通风降温，棚内温度快速回落到26℃以下，同时二氧化碳、氨气等数字指标也快速回落。

“这是我们公司开发的肉鸭智能养殖系统，肉鸭舒适生长环境是22℃至26℃，大棚内分布着多种探测设备，数据实时传输到旁边的控制终端，棚内温度超出这一区域，终端就会开启相关设备，同时还会启动其他设备，调整棚内湿度、二氧化碳含量等。在喂食时间上，系统还能控制自动投料、供水等系统工作。通过智能养殖系统，打造一个封闭的大棚，阻断外界环境扰动，给肉鸭提供一个舒适生长环境。”河北乐寿鸭业有限公司主治兽医师王金颖一边指导养殖户，一边介绍道。

近年来随着养殖规模的不断扩大，乐寿鸭业在养殖端的管理压力日益加大，为了减轻压力，公司从去年开始尝

试推进智慧养殖模式，希望通过提升养殖效率和肉鸭品质占据产业前端优势。

“去年夏季，我们开始试验智慧养殖，规模达到了15万只。经过6个月的探索，智慧养殖模式逐渐成熟，今年开始全面推行，目前一个厂区就能饲养150万只。”王金颖说。

王金颖表示，通过智慧养殖，首先减少了人工投入。传统方式养殖，养殖户两人一次只能养殖1万只鸭子，现在1人就能养殖1至2万只，人工节省一半，而且农户平时只需维护一下设备即可。其次是效益提升，好环境提升了肉鸭生长率，减少了发病率，农户的一只鸭子能多收入1元钱。

销售端直播 好产品直达消费者

“各位老铁们，大家晚上好，很感谢大家再次准时来到直播间，今天再聊聊我们的肉鸭产品。这次咱们主要介绍烧鸭，方便好吃，数量有限，感兴趣的朋友现在可以点开小黄车关注一下……”

日前，作为肃宁当地知名主播，唐雅红再次开始了一天的直播销售。

近年来，地处肃宁的河北东风养殖有限公司在销售端发力数字经济，通过发展直播电商，实现了企业销售业绩的快速增长，也带动了产品线的丰富完善。

“我们以企业开发的预制食材产品为基础，以自建平台为阵地，搭建起了以专业直播团队为骨干的直播电商销售渠道，目前已经形成北京、沈阳和肃宁等多个直播基地。”东风公司董事长徐海潮介绍。

为拥抱数字经济，东风公司从2017年开始筹划直播电商业务，并建立了直播电商基地，从开发新产品和人员培养入手，不断提升直播业务能力。

“我们的传统产品以烤鸭坯、速冻鸭肉产品为主，产品对接商超、连锁餐饮企业，不太适合家庭消费。因此我们开始组织团队按照电商物流特点和家庭消费需求开发全新的产品。”徐海潮说。

物联网提速 生产信息秒传达

“您好，我找徐海潮董事长。”

“稍等，马上给您接通徐海潮。”走进东风公司，接待大厅前台无人值守，站在前台的客服人员正通过物联网系统联通厂区内外。

这是东风公司搭建物联网系统的场景之一。

前不久，一位北京连锁餐饮企业代表来到东风公司，他们希望与东风公司合作，模仿烤乳鸽工艺，用25天生长期肉鸭定制生产一款烤乳鸭。

了解北京客户的想法后，徐海潮立刻通过物联网通讯与研发部、生产车间、养殖户等多方探讨可行性。

10分钟，徐海潮就收集了各方意见。由于生长周期短，肉鸭很难达到品质要求，徐海潮谢绝了这笔订单。



高品质鸭坯展示

“经过不断实验，我们按照预制食材特色，开发家庭版烤鸭，产品在烤制成熟后，通过冷链物流送到消费者手中，大家回家只要稍微烤制或淋油就可方便、快捷食用，食品仍然保持新鲜烤鸭的酥脆，非常适合家庭食用。”

自2020年公司直播销售正式上线，家庭版烤鸭已成为企业主打产品之一，直接拉动了企业销售端的成长。受此启发，他们又相继推出了烧鸭、烤鸭

“物联网将企业内分散生产主体便捷地联系在一起，以前这样的订单，我们要向各部门传递订单信息和回收意见，没有2小时无法完成，现在只需10分钟，企业就实现了对市场信息的快速反应。”

与此同时，在乐寿鸭业生产车间，肉鸭一进入生产线，数字化生产系统就立刻运转起来。

“肉鸭进入生产线，系统就会给每只鸭子一个数字编码，在统计生产数量的同时，还可时时跟踪每只鸭子生产流程，然后这些数据会汇入仓储系统和食品安全追踪系统。”乐寿鸭业生产部负责人部寒冰说。

“数十万只鸭子的仓储物流一直让我们很头痛，生产数字化，实现了仓储

管理数字化，鸭坯下线后会根据数字编码分类存放、发货，数字化让繁重的物流管理彻底轻松化。”部寒冰说。

数字技术推动企业转型升级，但部寒冰表示，数字技术在鸭坯生产中还有很大应用空间。

目前，鸭坯生产基本实现了自动化，但在屠宰流程中，还主要靠人工完成，直接影响生产效率的进一步提升。目前，推进动物活体屠宰智能化生产尚有很大市场空间。



做企业就像经营家庭

做企业就像经营家庭一样，企业经营不好，肯定是团队不成熟。团队不成熟就先成就团队，根据自己企业的力量，通过不同方式激发大家积极性。
——胖东来商贸董事长 于东来

团队流失率高怎么办？是因为团队看不到未来，感受不到尊重，感受不到希望，所以魂和心就不在了。其实留住他的心就行了，根据你企业的经营能力，体现出真诚，分权、分钱。
——头头是道公司副总裁 孙家亮

提高员工收入激发积极性，员工愿意干的时候，品质就上去了，品牌有了，有些商品一上架就卖空了。只要利润合理，就永远是市场找你，而不是你找市场。
——莱生活联合创始人 薛伟斌

在习惯讲故事的网红企业盛行时，踏实实干的企业们，也能闷声发大财。因为他们留得住人，不断出好产品。企业家们会老，但企业家精神永远不老！
——荣耀手机CEO 赵明

数字经济时代下要重新认识市场

面对新的数字经济，我们不能继续走老路，必须下决心改变自己，重新认识市场，重新琢磨用户需求，重新搜索打法。
——小米科技董事长 雷军

数字经济中人工智能成为制造业的重要突破口，有人担心人工智能彻底地替代人类，这是不可能的，它只能提高人类的工作效率，因为它的算法机制和人脑的思维是不同的机制。
——搜狐公司董事长 张朝阳

在网络发达的今天，通过数字技术赋能，一站式在线服务阵地能够更精准地洞察用户需求与趋势，从而与客户建立起长久的信任和合作关系，实现共同成长。
——腾讯公司董事会主席 马化腾

创新的组织以工程师为中心

自主创新的企业才能培养出以工程师为中心的组织，因为复杂技术的开发能力，并不是通过生产组装就能学会的，而是需要真正进行开发，哪怕从很简陋的地方开始。
——奇瑞汽车董事长 尹同跃

以工程师为中心的组织，授予一线工程技术人员决策权，这些构成了真正的工程师红利，而不仅仅是有数量庞大、性价比高的工程技术人员，只有激发工程师积极性，崭新的思想才能不断涌现。
——北京大学汇丰商学院教授 陈玮

企业能否变成一个真正有实力的企业，依靠的是一个核心工程师团队和产品开发平台，并围绕它发展、积累，而不是企业是否在这个行业里干了多久。
——福耀玻璃董事长 曹德旺

商业的本质是人

商业的本质是什么？是人。做事就是做人，回归商业的本质就是做好事、服务好人，通过简单、真诚、利他，让所有参与者都能受益，而不是一个加剧内卷的零和博弈。
——喜马拉雅董事长 李录

不管是做企业，还是做商业，和做人是一个道理，少一点套路，多一些真诚。多在因上努力，缘上创造，就能收获丰硕成果。
——大汉集团董事长 傅胜龙

管理必须有方圆，才能够成为规矩。按规矩办事，管得好的企业就系统化、体系化、标准化，就是这样形成的。
——中国中原董事长 宁高宁

执行力到底是什么？就是说到做到，不找借口，完成别人都能完成的事。而更强的人可以做到：完成别人完不成的事。
——吉利控股董事长 李书福

个人观点仅供参考

