

他依托家乡产业优势在汽车后市场创业，通过数字生产打破工厂生产与市场间信息差，与高校合作提升企业研发能力，推出航空材料产品，吸引欧美客户抛来橄榄枝，并敲开一汽、长城等整车车企大门。献县远伟如带领企业快速成长的秘密就是——

汽车饰品 数字化生产与市场同频

本报记者 吴梦 本报通讯员 胡宇婷 马天民

客户参观中途签订单

日前，几位南京、南通等地的客户来到献县一家汽车饰品公司，在参观工厂中途签下了上百万元订单。

“我们引入数字化生产，这台缝纫机就花了45万元，它一边生产一边将生产数据传输到工厂数据库和客户的数据库，因此客户可以随时查看他们订单的生产情况，产品质量有保障。而且这些数据可保存10年时间，10年内产品出现任何问题都可追溯，解除了客户的后顾之忧。”公司总经理远伟如边陪客户边介绍。

数字化生产，帮助远伟如在几年内带领公司快速成长为业内头部企业之一。

远伟如表示，作为后来者，企业能够快速成长，除了数字赋能外，向上的产业大趋势也功不可没。

现在，国内汽车每年新增数百万辆，带动汽车后市场需求旺盛。此外，随着国内新能源汽车产业发展，国内汽车产业还将有几十年的增长周期。“雪厚，才能滚起大的雪球。”

“从公司创立伊始，我们就推行数字化+大产业战略，实现了公司每年2至3倍的增长，因此在较短时间内成为业内知名的企业。”远伟如兴奋地说。

创业伊始订单没

虽然公司连续多年实现快速增长，但远伟如心中仍铭记创业初期的一丝苦涩。

远伟如在汽车市场打拼多年，创业前在一家国企工作，对接山东省400多家汽车4S店。在工作中，他发现汽车后市场潜力巨大，就萌生了创业的想法。

此时，家乡献县汽车后市场发展起来。“我回到献县考察，发现当地汽车后市场在册企业有100多家，产业配套齐全，很适合相关企业发展。更为重要的是，献县汽车后市场销售人员遍布全国，可以实现全国覆盖。”

带着希望，2017年，远伟如回到献县创业建厂。

很快，远伟如的工厂投产，但危机也一同到来。

“创业前，我们通过调研，将客户锁定为国产经济型轿车车主，以真皮

坐垫等相关产品为主，可随着产业升级，很多车企产品出厂时就标配真皮座椅，工厂投产后，产品没有了市场。”远伟如很是无奈。

危急时刻，远伟如带领团队快速转型。

“门前雪没了，我们就去找更深的积雪，依然能滚起大雪球。”

面对工厂生产与市场间的信息差，远伟如首先引入数字化生产，实现工厂生产与市场同频。“我们除了引入数字缝纫机外，还同时与多家整机企业合作，搭建起市场数据库，从源头实现与市场同频。”

转型立竿见影，新产品在全国4S店和汽贸市场很快打开局面。

重开发挖深“护城河”

在推进数字化生产同时，远伟如还不断增强企业软实力，通过与中国汽车后市场研究院、西安交通大学等高校合作，不断提升新产品研发能力，目前拥有了3项发明专利、4项实用新型专利。

此外，远伟如还向产业上游发力，建起原料工厂，进一步挖深“护城河”。

上周，几位美国客户慕名来到远伟如的工厂，一下订购了100多万元产品。“我们生产的汽车脚垫35元/平方米，美国工厂要上百元，高性价比产品正不断吸引美国、欧盟等地客户主动抛来橄榄枝。”

“这是我们新开发的汽车脚垫，它采用航空材料，轻便、环保，目前已出口欧美市场。”远伟如拿起一个产品介绍。

现在，远伟如带领公司再次转型，将目光瞄准了国内各大整车企业。

“我们之前产品主要供应各地4S店和汽贸市场，产业顶端的整车企业很少涉及，但整车企业代表着品牌，对产品要求更高，辐射作用明显，因此我们主动调整产品，开始进军整车企业。”远伟如说。

今年初，公司终于拿下了相关国际认证，同时成为长城、一汽等国内多家车企的合作伙伴。11月初，奥迪公司大中华区负责人也来到了远伟如的工厂，为双方下一步的合作进行考察。

“创业前，我们通过调研，将客户锁定为国产经济型轿车车主，以真皮

坐垫等相关产品为主，可随着产业升级，很多车企产品出厂时就标配真皮座椅，工厂投产后，产品没有了市场。”远伟如很是无奈。

危急时刻，远伟如带领团队快速转型。

“门前雪没了，我们就去找更深的积雪，依然能滚起大雪球。”

面对工厂生产与市场间的信息差，远伟如首先引入数字化生产，实现工厂生产与市场同频。“我们除了引入数字缝纫机外，还同时与多家整机企业合作，搭建起市场数据库，从源头实现与市场同频。”

转型立竿见影，新产品在全国4S店和汽贸市场很快打开局面。



新试剂瓶试生产

打造智能生产线，提高良品率，助力新产品填补市场空白；搭建数据库，与合作工厂实现数据共享，进军国际市场。沧州药包企业发力数字技术——

丰富应用场景 打开药包产业新空间

本报记者 吴梦

智能生产助力新试剂瓶填补市场空白

日前，沧州盛丰塑胶有限公司新工厂开始试生产。随着一阵阵“沙沙”声传来，白色原料颗粒开始被不断自动投放进料斗，经过上料、生产、检验、包装等工艺，一批新型医用检测试剂瓶“自己”走下生产线。

“这是我们开发的新型医用检测试剂瓶，能广泛应用于流行病学检测工作，同时产品还可自然消解，大幅减少了医疗垃圾，填补了省内空白。”公司负责人刘娜介绍。

刘娜表示，新产品能一次性生产成功，智能生产线功不可没。

传统医疗检测耗材生产，受工艺限

制，表面常会出现0.2至0.3毫米黑点，造成不合格产品时常出现。“我们通过数字技术，实现智能生产，黑点出现率不足原来的10%，大大提高了产品的良品率，在提高生产效率的同时，助力新产品试生产成功。”

盛丰公司通过技改，在2020年初开始探索医疗检测耗材产品的智能生产。经过几年的探索，智能生产线从1条逐渐增加到6条，同时公司也逐渐成长为业内知名企业。今年，他们借助新工厂建设机遇，开始全面推进智能生产。

像盛丰公司这样探索智能生产的企业越来越多。目前，数字技术正助力沧

州药包产业实现转型升级。

去年，沧州四星光热玻璃有限公司与河北联通合作，打造5G+智能制造项目，通过云MES系统和自研数据采集系统，加速推进四星玻璃生产向5G智能化、数字化转型升级，树立5G工业互联网示范标杆。

前不久，四星玻璃搭建的产品质量优化场景入选工信部智能制造优秀场景。产品质量优化场景可对产品质量进行在线检测，剔除不良品、分析质量缺陷，实现智能在线检测，并将每条生产线的检测数据进行整合分析，为管理人员提供一手生产信息。

大数据赋能打开国际市场

在通过数字技术打通智能生产的同时，沧州药包企业也在通过数字技术开拓国际市场。

打印机不停响起“滴、滴”声，跨境电商订单如雪片一般飞来。沧州一只瓶子塑胶科技有限公司偌大的仓库内一片忙碌。

“公司目前主要从事各种药包产品跨境电商销售业务，产品覆盖北美、欧盟、东南亚市场。”公司总经理贾金杰说，“近年来，我们在供应链内主要走共同研发道路。以公司销售为引领，通过销售大数据，引导设计企业和工厂合作，大家进行共同研发、生产，再通过电商渠道不断满足客户的个性化需求。”

目前，一只瓶子公司已经成为业内知名药包产品跨境电商企业，吸引多家外贸企业上门合作。

初入药包产业，一只瓶子公司就依托沧县药包产业优势，在1688产业带上销售药包产品。

公司上线不久，就接到一笔美国大单。

“店铺刚在1688产业带上开业，我就接到了一笔美国300万只产品的订单，当时激动得手都在颤抖。”贾金杰回想起当时的情景，经再三确认，



检测耗材智能生产

得到肯定回复后，心才放下来。

确认订单后，公司开始组织货源。“客户订单中，产品多样，为此我们要不断寻找合作企业，同时还要大家共同探讨设计、开发新模具、尝试生产，因此订单的生产周期被拉得很长。”

花费4个月时间，公司才完成了这笔订单。

大订单让一只瓶子公司在业内打出了名气，很多外贸公司慕名前来合作，也让贾金杰认识到大数据在企业发展中的重要性，开始将合作企业生产数据纳入公司数据库，实现相关产品生产数据共享。“现在，再有类似订单，通过大数据，我们能马上确定合作工厂产能，半月就能完成订单生产。”

数字技术需要多样性应用场景

全面推进精益数字化车间建设，为产业发展树立了智能生产的榜样。

他们全流程采用先进的精益管理方法、专业的信息化系统、先进的自动化及智能化装备，全面提升企业的智能化水平，通过不断建设和优化，打造出具有国际一流水准的智能化示范工厂。

项目解决了生产过程中信息化处理、智能配送、识别、仓储以及生产工艺自动控制等一系列难题，采用主流的信息系统设备，以“精益”的思想实现信息系统综合集成，实现“信息化和工业化”高度融合，打造“智能化”工厂，以低成本、高效率满足生产、科研和管理的需求。

同时，自动化立体仓库将信息化系

统与自动化系统结合，出入库全部通过企业信息化系统管理，原辅料、半成品直到成品全部实现条码管理，保障原物料加工的全程管控，直至送达客户。

“对标业内先进企业，我们还处于起步初期，还要不断进行探索。目前，业内公司将资源集中在生产线自动化、智能化和检测智能化领域，生产过程中的信息化处理、智能配送、物料管理、智能仓储等环节投入不足，还有很大发展空间。”刘娜说。



人工智能首先是“数据驱动”

人工智能首先是“数据驱动”，我们当前拥有丰富的数据场景，这就好比中国的冶炼技术可能不是最顶尖的，但矿藏非常优质。所以，中国企业面临的机会是——避开大平台，在小型应用研发上加把力，做出更新、更快、更小的新突破。

——香帅数字经济工作室创始人 香帅

并不是所有企业都要转型做AI技术，怎么把AI技术用到公司的日常管理和研发过程中很关键。当下，企业只有尽快用AI装备自己，大步提升效率，才能跑过同行。

——北京大学汇丰商学院院长 海闻

战略决定企业未来发展

战略是方向，是旗帜，决定了企业的未来发展。做企业最重要的是要战略先行，战略定位是企业发展的根儿上的事情，战略的目的是让企业取得竞争优势。战略赢是大赢，战略输是大输。

——中国上市公司协会会长 宋志平

一家企业能不能有大的发展，往往不是取决于它怎么做，而是取决于它做什么和不做什么。战略就是一场比赛与取舍，一旦选定了，就在选定的范围内做到极致。

——博鳌亚洲论坛原秘书长 龙永图

做企业，不能包打天下，而是要学会三分天下。战略也不是永远不变的，可以根据企业的实际情况进行调整。无论战略选择做得有多好，最关键的还是要保证战略的实施与落地。

——攀升科技联合创始人 刘立鑫

制定战略是领导者的首要责任，战略思维的培养至关重要，制定战略要突破资源导向，即“有什么做什么”的思维局限，转换到以目标为导向，即“缺什么找什么”，最大限度地利用社会资源做成事。

——新疆华凌集团董事长 米恩华

今天衡量企业家的能力，往往不是看他有多大的创造资源的能力，而是看他整合资源的能力。企业的目标确定后，我们先要找到实现目标所需的资源，然后找到资源整合的办法，把各种资源有效地整合在一起。

——中国工业经济联合会执行副会长 熊梦

创新的本质是一种新组合

创新的本质是一种新组合，目的在于创造出全新且与众不同的产品和服务。

——西湖大学校长 施一公

创新的主体是企业，领导企业进行创新的是企业家，企业家是企业创新的灵魂人物，不仅是创业者，也是创新的痴迷者。

——深圳大湾区金融研究院院长 向松祚

创新文化是创新的基础，企业家要在企业内建立起创新文化，鼓励大家一起创新，并在创新体系的竞争中获得优势。

——荣耀公司CEO 赵明

创业所要做与自己经历相符

创业是一件非常困难的事情，你必须从中找到愉悦，才能在无盈利之时，依旧感受到成就感和使命感，才能支撑自己每天积极地去工作。

——飞科电器董事长 李巧腾

创业的理念就是，你所做的事情必须与自己的经历相符。而且创业者还需要有三种特质：知行合一，坚韧的精神，强大的行动力，这些在任何时代都是必不可少的。

——阿那亚创始人 马寅



汽车脚垫数字化生产

