

沧州新宇公司负责人王德斌，转变经营理念，与行业头部企业对标，引入智能生产提高生产效率和产品品质；用大数据精准区分客户群，实现产品90%出口，并对接东风、潍柴等整车厂家，推动品牌升级——

思维破圈 好产品“紧固”欧美超市

本报记者 吴 梦

从生产企业到解决方案提供商

4月5日，河间第二届汽车零部件展览会举行。沧州新宇紧固件有限公司负责人王德斌刚把产品摆好，立刻吸引来多位外地采购商洽谈。

“我们近年来不断推进智能生产，推进产业升级，使企业竞争力不断提高，超过90%产品出口欧美市场，这不，产品一上架就吸引了外地客商。”王德斌拿起一件汽车发动机紧固件展示说。

“企业能有目前的成绩，首先是我们思想破圈，通过转变经营理念，与国际紧固件行业头部企业对标，加大智能生产比例，提升产品品质和稳定性，推动产品从低端市场慢慢做上高端，成功打进了沃尔玛等知名连锁超市。”王德斌说。

2013年，王德斌毕业进入公司，从车间生产做起，逐步熟悉产品、了解市场。“当时工厂主要生产喉箍等紧固件产品，供应周边五金城、汽配商城等，产品以中低端为主，价格低，利润薄。”

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展会，一是销售产品，二是收集数据。”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，进而将公司由一家生产企业升级成提供服务的产品解决方案提供商。”

在做好国内市场的同时，王德斌发现工厂的产品也适合外贸市场。如俄罗斯等国，当地有很多前苏联时期的老旧卡车，他们就为俄罗斯客户提供产品，同时，也为东欧和其他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。

针对家庭用户研发精美小包装

现在，除了用大数据实现客户的精准拓展外，王德斌还直接与业内头部企业对标，快速提升企业的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。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。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进一步提高产品品质。

走进五金冲压焊接车间，数台设备在有规律地运转着，但车间内空旷不见人，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台设备一次能完成原来8台设备的生产工艺，因此整个车间只需几名工人值守，产品合格率也高出不少，产品品质大幅提高。”王德斌介绍。

打造自有品牌

近年来，随着国内消费升级，市场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2021年开始，王德斌带领企业再次转型，将目光对准国内整车企业，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，锻炼了我们的队伍，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。现在自己生产模具，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大、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，可以满足整车企业的不同需求，这让王德斌信心满满。

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

创客朋友圈



工人在调试智能冲压机

3D打印推动产业升级③

从制作医学3D模型，让医生全面直观了解伤情，为手术预演作准备，到制作骨科手术辅助支架，提升患者康复速度，再到打印人体植入材料，不用再拆钢板，如今，3D打印技术越来越多地应用于我市各家医院，成为外科医生的好帮手，为患者大大减轻了病痛。

模型“预演”手术 减轻患者痛苦

本报记者 吴 梦

再复杂的骨折错位，也能打印得一目了然

4月3日，我市一家医院接收了一位手臂创伤病人，患者左前臂受到外力冲击，造成相关骨骼多处骨折。

正当病人为数小时的手术时间揪心时，主治医生快速制定出手术方案，将时间压缩到不足2小时，让病人和家属欣喜不已。

让复杂手术时间大提速的“功臣”，就是现在我市各家医疗机构开始逐渐采用的医学3D打印技术。

按以往的手术流程，医生只能通过影像资料来预估患者手臂碎骨的位置和关系，并据此制定手术方案。因为医生预估的情况和手术中实际情况往往会有所差别，因此钢板的预弯成型等步骤必须等手术中看到患者真实骨折情况后再进行，而手术中调整钢板的角度和位置将花费不少时间。如今有了3D打印技术，医生只要提供患者的CT影像资料，技术人员就能提前打印出患者骨折模型。

除了打印模型，还能打印牙齿、手术导板等

目前，3D打印技术辅助精准外科治疗，可以打印医学3D模型、手术导板或导管、组织器官等，达到可视化设计、微创化操作、个体化重建和精准化治疗的目的。

“3D打印技术正在沧州各家医疗机构中逐步推广。”沧州3D打印技术合作联盟负责人景宝海介绍说。

除了在骨科医学中应用外，3D打印技术还应用到神经外科、肿瘤科、介入放射科、心胸外科、口腔科、肝胆外科、整形外科、泌尿外科、康复科等科室，以及骨科（脊柱、关节、

打印关节融入人体 可吸收植入“钢板”无须二次手术

医学3D打印技术除了能打印出可植入人体的材料，还能打印出器官和组织。

前不久，北京一家医疗机构用3D打印钛合金人体膝关节并成功进行了膝关节置换术，让景宝海印象深刻。

现在，医学3D打印技术可打印出人体骨骼和骨关节，替换患者坏死的骨骼。高精度的3D打印骨关节，不但能达到个性化定制的目的，还能逼真地打印出骨骼的骨小梁结构。替换到人体内外，人体正常骨骼里的血液和组织可以顺着骨小梁空隙生长，并包裹人工关节，更有利于和人体组织相

融，达到理想的植入效果。

“由于技术和资质所限，我们目前还不能开展3D打印人体骨骼和骨关节，因此联盟正积极与‘数字化医疗3D打印北京市国际科技合作基地中心’‘北京市数字化医疗3D打印工程技术研究中心’对接，希望尽快引进相关技术，为更多患者解除痛苦。”景宝海介绍联盟的新目标。

此外，骨科手术中目前用的钢板都是金属材料，等骨头长好以后，患者还要接受一次拆钢板手术。有了可吸收的植入钢板，患者就不需要二次手术了。”景宝海介绍，此项技术已由



3D打印出的牙齿模型



景宝海展示打印出的人体骨骼模型

创伤等）支具。

“传统骨折，病人要打石膏固定，操作时间长，石膏体沉重、闷热，让病人很难忍受。改用3D打印技术，扫描仪10分钟就能完成相关数据收集，打印出新型网格状聚乳酸支具，轻巧、透气，深受患者欢迎。”景宝海拿起一款便携式扫描仪介绍道。

沧州3D打印技术合作联盟和北京工业大学等高校合作，共同开发3D打印技术在辅助医疗中的应用。经过几年实践，相关技术日臻成熟。目前，联盟与沧州中西医结合医院、青县人

民医院等多家医疗机构都有合作。

心脏手术过程中风险因素复杂多变，而3D打印技术让相关手术难度大大降低。通过大数据建模，1至3小时3D打印机就能打印出患者心脏的准确模型。通过模型，医生能直观了解心脏受损情况和血管分布情况，制定手术方案更加得心应手，并可精准预判各种突发情况。

“现在，合作联盟已经走出沧州，吸引保定市人民医院、深州人民医院等多家域外医疗机构前来合作。”景宝海高兴地说。

国内多家单位合作攻关，以聚乳酸加玉米提取物制作而成的玻璃纤维材料为原料，这样打印出的钢板在植入人体后，可以完全降解为水和二氧化碳，被人体吸收。科研人员希望通过调整配方，根据骨折的愈合时间，精准控制“钢板”的降解时间。景宝海表示，如果这项研究成果得以上市推广，联盟将尽快引入沧州。



发展新质生产力创新起主导作用

什么是新质生产力？新质生产力是创新起主导作用，摆脱传统经济增长方式、生产力发展路径，具有高科技、高效能、高质量特征，符合新发展理念的先进生产力质态。

——至纯科技董事长 蒋 渊

新质生产力将是接下来我国经济发展的重要着力点，其中大规模设备更新是培育形成新质生产力的前提基础，要深刻把握新质生产力的关键要素，紧扣大规模设备更新，加快发展形成新质生产力。

——清华大学全球产业研究院首席专家 何志毅

新质生产力包含信息技术、生物技术、新能源、新材料、高端装备等战略性新兴产业和氢能产业、人工智能、绿色低碳、量子计算等未来产业，这些正是我们转型升级的抓手，参与企业要做好0到1的创新工作。

——创维集团董事会主席 林 劲

爆品首先要大大超出用户期望

什么是爆品呢？是产品定义、性能、品质或价格与现有产品明显不同，大大超出用户期望并引发言论热烈传播和传销的现象级产品。

——小米科技董事长 雷 军

大大超出用户期望是爆品产生的基础，因此持续打造爆品需要做好四点：找准用户需求、超预期的产品、惊喜的定价、效率制胜。

——第一财经日报原总编辑 秦 朔

只是价格便宜和只是好用都不是超预期，唯有聚焦核心需求、性能出众、设计出挑、质量过硬，才有机会超预期，从而形成口碑，才能成为爆品。

——霸王茶姬CEO 张俊杰

化繁就简，商业的最终目的是提供给消费者所需要的商品，一款爆品的诞生，都是源于对消费者痛点和商业机会的嗅觉和把握，产品本身是随着消费需求而不断调整和进化的。

——奈雪的茶CEO 彭 心

什么是“超出期待”的服务？其实就是一件件落地到日常的小事。这些小事看起来很小，也不是顾客要求的，但是当回过头来细品，你就会感受到一种无声的关怀。

——TCL 董事长 李东生

降本增效最应该降低隐性成本

降本增效企业最应该降低的，是公司里的这3个隐性成本：沟通成本、决策成本、沉没成本。看得见的都是小钱，看不见的才是大钱。企业真正想把成本降下来，要降看得见的成本，更重要的是降看不见的成本。

——海尔集团荣誉主席 张瑞敏

一提到降本增效，很多企业就会首先裁员。这是错误的，人力是资本，而不是成本。降低成本，裁员绝不是企业的首选。

——宁德时代董事长 曾毓群

降本，是做减法。但真正的降本增效，不是只有减法，而是加减乘除。什么是加法？对产品研发的投入，对客户服务的，你要做加法。没有爆品，没有好的用户体验，你就没办法盈利。

——香港创业酵母创始人 张丽俊

降本增效是个系统，管理者的作用尤其大。管理者别做考勤机，要做导航仪。你要去抓重点，对下属不能只提要求，而不去给予有效的绩效辅助和支持。

——永辉超市创办人 张轩松

降本增效是持久战。事前控制，也远比事后算账更重要。不要等下雨了，才去补漏洞，而是要天晴时修屋顶。

——均胜电子董事长 王剑峰

降本增效是一整套系统工程，本质上是建立一套从战略到执行的高质量经营系统。降本增效不仅要“自上而下”抓，更要“自下而上”做，唯有全员参与，降本增效才会真正有效。

——西贝集团董事长 贾国龙

个人观点仅供参考