

先进制造业企业究竟先进在哪里

从提供单一产品向提供“产品+服务”乃至“制造融合服务”转变

做风口上的“专业主义者”

阅读提示

作为国家级先进制造业和现代服务业深度融合试点企业,华米科技有着更大的“野心”,即以“专业主义”和消费者需求作为产品创新开发的出发点,打造全产业链健康生态,为全球用户创造更智能、便捷的生活方式。

本报记者 陈华 唐琳

上午10点,位于安徽合肥高新区中安创谷的安徽华米信息科技有限公司,楼宇内外一片井然有序的繁忙景象,涌动着一种蓬勃的生机和活力。很少有人知道,这是一家在全球智能硬件公司中少有的年出货量达3000万台的企业。

华米科技成立于2013年,是一家全球领先的智能可穿戴和健康云服务公司。根据国际数据机构IDC的数据显示,早在2017年一季度,华米科技智能可穿戴设备的出货量,已经超过了美国老牌厂商Fitbit,位居全球第一。

作为国家级先进制造业和现代服务业深度融合试点企业,起步于智能可穿戴设备的华米科技现在有着更大的“野心”,即以“科技连接健康”作为新使命,以“专业主义”和消费者需求为产品创新开发的出发点,通过“芯端云”战略,打造全产业链健康生态,为全球用户创造更智能、便捷的生活方式。

专业就是做到极致

记录步数超过230万步、睡眠记录200多亿条,心率记录总时长近3000亿小时、房颤判断准确度达94.76%……这是华米科技智能可穿戴设备为用户提供的全天候健康监测服务数据。

时间拨回到2014年夏天,公司成立仅1年,在价格动辄上千元的智能手环市场,华米科技定价仅79元的智能手环一经推出很快获得消费者的青睐,不到1年时间就卖出超1000万台。价格便宜的同时,公司研发团队并没有让用户的体验打折,计步、来电通知、

陶瓷产业
绿色发展走红市场

11月24日,在湖北省咸宁市通城县陶瓷产业园内,湖北杭瑞陶瓷公司员工正在生产车间包装成箱的瓷砖。

近年来,杭瑞陶瓷积极引进人才,成立陶瓷研究院,大力推进产品创新和技术改造,打造绿色环保低碳企业,产品逐步走红市场,实现经济效益和社会效益双赢。

刘建平 摄/人民图片

开栏的话

制造业是实体经济的根基,是国家经济命脉所系。大力发展先进制造业,推动制造业转型升级,是加快建设制造强国、促进产业迈向全球价值链中高端的战略举措。

当前,伴随着我国产业结构调整升级,先进制造业正呈现出集群式发展的态势,一批批具有较强的创新能力,产品具备较高附加值、技术含量和市场竞争力的先进制造业企业不断涌现。这些企业究竟有何先进之处?有哪些典型经验做法值得借鉴?从今日起,本报开设“先进制造业企业究竟先进在哪里”栏目,探寻先进制造业发展背后的“先进密码”,敬请关注。

睡眠闹钟等核心功能一应俱全,续航时间也远超同类产品。

极致的性价比是如何打造的?产品又是如何做到深入人心的?

“要将硬件产品做到极致就必须打造自己的芯片,将软件做到极致就要拥有自己的操作系统,这样才能生产出功能多、性能好、续航长、成本低的极致产品。”在华米科技创始人黄汪看来,公司成立前,研发团队一直专注于智能可穿戴设备领域,已经拥有10多年嵌入式系统研发的技术积累,公司很快迎来爆发式的业绩增长。

芯片的功耗是华米科技研发团队的攻坚要点。经过不懈努力,公司发布了全球首颗智能可穿戴的人工智能芯片“黄山1号”,此后又更新迭代推出性能更加优越的“黄山2号”,整体运算效率提升了38%,整体功耗则下降了50%,让用户不再为续航焦虑。

另外,智能手表早已不是传统的手表,而是一部戴在手腕上的,集定位、通话、记录等多种功能于一体“智能手机”。

为此,研发团队在传感器技术和算法方面下足了功夫。今年9月,该公司推出的第四代GTR和GTS旗舰新品,搭载了全新一代生物追踪光学传感器,配合升级的心率算法,降低了运动时因手臂晃动造成的信号干扰。

“我们在技术上力争做到更专业,更懂用户的需求,最终打造出超出用户预期的好产品。”黄汪说,公司始终坚持做风口上的“专业主义者”,专注投入的长期主义和追求极致的专业主义成为企业最重要的底色。

人才分布式创新

“华米科技虽然是从合肥开始创业,但一

开始我们的着眼点就不仅仅在合肥,而是放眼全球。”黄汪说。

从合肥成长起来的华米科技将总部设在了当地的创业地标之一——中安创谷。然而,企业的1000名员工却遍布在全球5个国家的11个城市。

“核心人才团队的底子和积淀,决定了一家企业能走多远。”黄汪回忆说,公司成立第2年就在硅谷设立了研发机构,成立工业设计团队,这也为后来公司发展提供了强大的人才储备。现在,公司在北京、深圳、上海、南京等地以及北美和欧洲都设立了研发机构,组建成为全球创新中心。

“我们不是把所有人才全部招到合肥,而是要符合产业分布的特点,哪里人才多,就在哪设立研发分支机构。”华米科技公共事务总监张利介绍,人才分布式创新主要围绕产业链布局人才链,吸引全球各地各类产业人才加入华米科技,将分散在企业内部和外部的创新资源有机结合起来。

不仅放眼全球招贤纳士,公司还牵手高校联合培养高层次人才。企业把研发人员送到高校深造,高校也会把“对口”人才送到企业来实践,双方合力把具有前沿性和探索性的成果运用到未来的技术储备上。

值得一提的是,2020年,公司成立人工智能研究院,与钟南山院士团队合作,共同推动智能可穿戴设备在呼吸健康管理方面的应用研究和成果转化。研究院还同中国科学技术大学先进技术研究院展开合作,组建脑机智能联合实验室,探索利用智能可穿戴设备实现癫痫检测、神经调控等多项应用。

一组数据显示,过去3年,华米科技每年用于研发的投入超4亿元,去年更是高达5.15亿元。截至目前,专利申请达1100多项,通过授权的专利650项。

“产品+服务”融合发展

如今,华米科技的智能设备全球累计出货量已超2亿台,产品遍布全球90多个国家和地区,实现了从智能硬件芯片、操作系统,到传感器、健康云服务的核心技术和关键环节的自主可控。

眼下,愈来愈多的行业巨头纷纷拓展智能可穿戴市场。如何在激烈竞争中突出重围占据一席之地?

精准洞察消费者需求成为华米科技的有力武器。记者了解到,该公司品牌部门定期向消费者推送满意度调查问卷,研发人员会对产品进行持续优化改进,力争为消费者带来极致的产品体验。

在调查问卷中,有一个关键问题是:您愿不愿把我们的产品推荐给身边的朋友?这在专业术语上叫作净推荐值(NPS),也可俗称为口碑。“消费者对产品的认可十分重要。如果一件产品做出来之后净推荐值较低,那就要反思这个产品为什么不成功,消费者不满意在哪。”张利说。

此外,随着先进制造业和现代服务业深度融合发展,越来越多的制造业企业正从提供单一产品向提供“产品+服务”乃至“制造融合服务”转变。黄汪表示,华米科技不仅要成为智能可穿戴设备提供商,还要成为健康云服务提供商。企业正以“科技连接健康”作为新使命,通过“硬件+数据+服务”的全新模式,深挖大健康产业的市场潜力。

“消费者购买的不仅是我们的产品,还有更多的增值服务。”张利表示,未来,企业继续以推进消费服务重点领域和制造业创新融合为目标,通过智能可穿戴设备开展运动健康等增值服务,满足重点领域消费升级需求,推动智能设备产业创新发展。

高压直流输电“变速箱”实现中国造

事件:11月27日,我国自主研发的首台采用国产有载分接开关的换流变压器在位于广州从化的西电东送重点工程——溪洛渡直流工程从西换流站成功投入运行。

点评:“变速箱”实现中国造,无疑标志着中国在高端电力装备研发方面取得重大成果,带动了中国高端电工装备产业链升级。此前,由于该设备制造难度极大,这项技术一直掌握在外国少数厂家手里,设备维修也受限于外国厂家,这给我国能源电力供应的安全稳定带来了挑战。

实现“原材料—组部件—整机”全链条的国产制造,除了有助于我国高端电工装备产业链升级,还可为工程建设节省成本。我国东西部横跨上千公里,西电东送工程送电端和受电端站点均要用到高达300多吨的换流变压器组设备。从设备成本方面估算,根据南方电网提供的数据显示,新建一条特高压直流输电工程可以节省费用近4000万元,未来成本下降空间非常可观。

新希望进入预制菜赛道

事件:近日,新希望集团成立了“新希望新活悦品商贸有限公司”,并推出预制菜品牌“预膳坊”。

根据目前披露的资料显示,“预膳坊”消费人群主要定位于35岁左右、有家庭和孩子的群体,针对该群体对饮食健康和烹饪效率的要求,“预膳坊”提供50元家常菜,和一两百元的高端菜,产品主要包括红烧肉、小炒肉、狮子头、鱼香肉丝等。

点评:数据显示,到2026年,中国预制菜市场规模将达10720亿元,这也促使众多品牌开始退出面向C端的预制菜品牌。

目前,安井食品、国联水产、三全食品等企业已经开始培育面向C端的预制菜单品,这意味着“预膳坊”入局后将面临强劲对手。相对而言,“预膳坊”的优势在于其完整的肉类供应链,能够让其在原材料、冷链运输等方面更有底气。

除赛道拥挤外,预制菜市场本身口味与品类同质化的问题也是影响其发展的不确定因素。无论是对“预膳坊”还是其他品牌而言,能否在产品上持续创新,将在很大程度上决定它们能否长期留住客群。

国美搭建全国门店直播网络

事件:11月24日,国美电器宣布将以直播带货为重心,搭建全国门店直播网络,并且开始推行一种区域分销制度“全民推手”,鼓励国美员工以及社会各类人员利用自己的私域渠道分享平台商品以及赚取佣金。所谓“全民推手”,即主打C端推荐,主要挖掘私域流量。

点评:疫情之下,以线下卖场为主要阵地的国美电器不断承压。此前,国美曾将线上化与年轻化作为重要的发展方向,但发展不及预期,并未带来相应回报。

随后,国美又将线下新模式店作为突击方向,但受疫情反复影响,国美重新获取线下门店客流的目标依然难以实现。对当下的国美而言,“全民推手”计划最主要的目的是缓解线下卖场销量低迷的局面。另一方面,目前国美门店员工数量减少,该举措也可以在线上补充销售力量。直播卖货能否为企业解困,实现触底反弹,对这家老牌企业来说依然是个未知数。

(罗筱晓)

雄安新区迎来首个央企产业集群入驻

本报讯(记者王群)中国中铁产业集群疏解雄安新区揭牌暨启动仪式日前在雄安新区举行。中国中铁旗下多家企业同步整体搬迁到雄安新区,并加快选址统筹投资建设中铁雄安基地,4000余名技术专家将在此工作、生活。

产业集群疏解落地雄安新区是雄安新区和中国中铁贯彻落实疏解北京非首都功能集中承载地的新举措。

雄安新区投资促进中心唐超男表示,中国中铁是主动率先以产业集群方式疏解落地雄安新区的首家中央企业,雄安新区将聚焦需求、一企一策、主动服务、真抓实干,让产业集群落地生根,让央企参与雄安建设开花结果。

“中国中铁产业集群疏解雄安新区将为当地阶段性产业导入起到示范引领作用。”中国中铁雄安区域总部市场部部长李峰说:“下一步,中国中铁将发挥建筑领域领先优势,适时科学部署相关板块,加大投资力度,深入推进产融结合,把最优质的资源配置到新区建设,高标准、高质量推进雄安新区项目建设。”

5年多来,中国中铁积极融入雄安新区,主动服务国家战略、勇于扛起新区建设央企责任,在雄安新区承建工程项目161个,100多个已完工项目全部如期兑现合同任务,合同兑现率100%,累计完成道路工程103.083公里、房建422.29万平方米、综合管廊25.11公里、植树造林400万株、完成公园建设432.55万平方米、物业管理860万平方米。

青海多措并举助力中小企业平稳健康发展

本报讯(记者邢生祥)今年以来,青海充分发挥中小企业公共服务平台和公共服务联盟、“专精特新”中小企业服务专员等全省中小企业服务体系支撑作用,主动对接企业需求,加快落实惠企政策,多措并举助企纾困。截至目前,全省共有219户企业/机构响应310项企业需求,其中与29个金融机构分类对接128户企业近20亿元融资需求,力促全省中小企业平稳健康发展。

据介绍,为有效扩大中小企业服务覆盖面,切实增强企业获得感,青海针对疫情影响下中小企业要素保障、人才需求、融资难题,通过中小企业公共服务平台、自媒体平台等多种途径,面向全省征集中小企业需求,全方位为企业对接公益性对接服务,助力企业渡难关。

青海省工业和信息化厅相关负责人表示,青海通过推出全省首个中小企业供需对接平台——“青企链”工业中小企业供应链平台,企业通过一键发布需求,平台精准匹配、对接撮合,建立区域间、上下游协调联动,实现供需双方精准对接,保障产业链、供应链稳定畅通,将为中小企业营造良好营商环境提供有力支撑。

透过小镜片,看到大未来

本报记者 黄仕强

“聚力打造50亿元级眼镜全产业链产业集群,成为西部最大眼镜生产基地。”前不久,在2022“三品”全国行·中国(重庆)眼镜产业高质量发展峰会上,重庆市奉节县对外公布了产业发展规划。

据了解,奉节目前已聚集了80多家眼镜企业,涵盖眼镜原材料、配件、模具、镜架表面处理等全要素完整产业链条,2022年眼镜产业的产值预计将突破20亿元。

曾经,奉节县有“煤城”之称,煤炭产业一度贡献全县一半的GDP和五分之三的财政收入。奉节县生态工业园管委会主任丁华回忆道,这些非生态工业对环境造成了极大影响,山被挖空了,水被挖断了,当地决定“以低能耗、低污染的消费品工业为主导产业,走出一条特色产业带动工业经济发展的路子”。

“之前,眼镜行业主要布局在我国东部地区。近年来,受劳动力、土地等成本提高的影响,正逐步向西部地区转移。奉节有大量劳动力资源闲置,而眼镜恰好属于劳动密集型产业,同时也是环境友好型产业,与我们生态产业规划不谋而合。”丁华说。

2015年,奉节县把眼镜产业确定为发展生态工业的“一号工程”,出台《加快发展眼镜产业的十二条意见》,政策涵盖眼镜镜架、镜片、配件以及隐形眼镜等板块,同时支持打造眼镜贸易销售业态。

“产业的选择,需要智慧,更需要眼光,还需要抓住机遇的勇气。”奉节县相关负责人这样评价当初从零开始的产业转型之举。

在眼镜行业打拼多年的马培勇,现任重庆目者克光学科技有限公司总经理,今年2月之前,他和奉节这座小城没有任何交集。

“制造一副眼镜需要经过焊接、切割、抛光等400多道工序,我们最初就是看到劳动力、材料及土地等优势,才决定从温州搬迁到

奉节。”马培勇说,目前该公司一个月的眼镜产量可以达到10多万副,之所以决定扩大生产,底气来自奉节县对眼镜行业扶持的力度,“每一项都能落到实处”。

记者了解到,2021年11月,为进一步提高眼镜产业招商引资及培育力度,当地出台《加快奉节眼镜产业高质量发展的十二条意见》,对搬迁补助、基金支持、仓储物流等保障力度进行加码。

“我们持续在企业最关注的用工、物流、园区配套设施建设等方面做好服务。”奉节县相关负责人表示,全力打造“奉节办公·更快”政务服务品牌,坚持“一周一次走访服务、一月一次运行分析”,针对企业在开工、投产中遇到的难题,实现现场办、限时办,确保解决到位。

走进奉节县生态工业园,与眼镜相关的招牌随处可见,一条条生产线飞快运转,工人们有条不紊地完成着每一道工序——在这里,透过小镜片,看到大未来。

“立足打造西部最大眼镜生产基地,形成研发设计、生产销售、贸易结算、产品展示及现场体验于一体的眼镜产业生态。”丁华介绍,园区眼镜产业就业人数超过2500人,可年销售眼镜3.2亿副,镜片2.9亿片,眼镜健康产品3200万套,眼镜原材料、配件、模具、镜架表面处理等配套均实现了本土化全覆盖,眼镜产业集群效应日益凸显。

据介绍,奉节深入实施“三品”战略,推动眼镜产业“增品种、提品质、创品牌”,注册了致广大、三峡眼镜、三峡视界、夔州眼镜4个区域商标,培育各类专利146件。

“未来还将打造一座集生产、销售、研发设计、贸易结算、产品展示及现场体验于一体的眼镜小镇。”据奉节县委相关负责人表示,7年前开始发展眼镜产业至今,奉节持续专注研究和招商,积极学习借鉴各眼镜主产区的经验做法,眼镜产业发展加速集聚,已成为一个有生命力、有潜力、真正属于奉节的产业。