

在宁波,看一朵云怎样解决产业瓶颈?

记者 乐骁立

宁波经济有两大支柱,一是制造业,二是国际贸易。一个负责把东西造出来,一个负责把造出来的东西卖出去。随着全球经济形势的变化与国内消费升级,制造业面临着产能过剩、产销不匹配的瓶颈,而贸易也随之需要拓展新市场、提高周转率。

为了解决这两大瓶颈,宁波的企业开始尝试利用新型信息技术、搭建云平台,创造新模式,实现新时代的“制造梦”。

生意帮

让别人的工厂为我所用

纪鸿聪,2017年在宁波成了一位名人,频繁出现在各大工业信息化类的论坛、对接会、创业创新大赛与各大高校的讲台上,推介他的“生意帮”。同时,工信部、商务部等国家部委、研究机构的专家、官员也纷纷光临他的公司,看他所做的事情。

那么,他所搭建的“生意帮”网络化协同生产云平台到底是什么?究竟有什么过人之处,让这位笑称自己为“纪帮主”的北大高材生忙得一整年都脚不离地呢?

一个敢叫板富士康的“包工头”

说白了,“生意帮”就是个“包工头”,为外贸公司、大型工厂和硬件创业公司提供代发订单的总包分包服务,其背后是成千上万家遍布城乡的制造业小微企业,而将他们串联起来的便是网络协同技术。这类似房屋装修,需要找电工、漆匠、木匠、泥瓦匠等组成一个团队。

“有的工厂接不到订单,而想做产品的又找不到合适的工厂,‘生意帮’可以根据产品的要求找到相应的制造商。”纪鸿聪说。

安装在工厂排污口的在线水质监测仪、大牌饮料企业定制的鲜奶存储信息标签、自动监控家中是否进贼的“聪明开关”……这些都是“生意帮”要做的“生意”。

“如果说富士康做的是大订单,我们做的就是小订单。”在公司CEO纪鸿聪看来,互联网技术已将整个制造业产业链条“撕碎”,传统订单式生产正经历颠覆性的变革。

“过去制造业讲求规模和标准化,现在走向碎片化、定制化。如洗衣机,过去一个订单起码上百万台,现在最多一二十万台。产品迭代速度大幅加快,大企业生产小批量产品的成本优势消失殆尽,与此同时,不少创业企业也需要将‘好点子’快速落地,这就给了我们机会。”

于是,一个网络化协同制造的平台应运而生。从生意帮为共享单车 ofo 的供应链服务为例,能够很好地说明网络化协同生产的优势。

纪鸿聪介绍,共享单车 ofo 的自行车市场存量已经超过250万辆,这些车的车牌普遍存在污损、褪色等问题,需要在2个月内对存量车进行车牌升级更换。为此,他们紧急预订了500万个车牌,要求每天交货10万个。

一般工厂接到这样的订单,需要扩产能、添设备、招工人。产能建设就需要3个月以上的时间,才能满足 ofo 的需求。

“生意帮”利用云工厂的优势,通过自己的工程师团队,用2天完成了新车牌的打样,5天完成新车牌的批量生产工程验证,半个月就组织了10家精雕厂、6家UV打印厂和3家装配厂。通过生意帮云工厂平台进行网络化协同生产,仅用18天就达到了日产10万个车牌的产能要求,有效地满足了 ofo 的市场需求。

“生意帮”作为生产组织者,在把单子发给工厂之前,会先通过全职的工程师对每一道工序进行专业的量产工程验证,然后把关键参数告诉工厂,确保每一家工厂都知道怎么生产。订单在工厂进行生产之后,生意帮通过专业的工业物联网插件对每一台设备的运行参数进行提取,和工程师、甲方与工厂的负责人手机同步,实现生产参数的实时跟踪,实现网络化协同生产。

一次源于宁波本土的商业创新

众所周知,中国是世界最大的制造工厂,全球三分之一的汽车、40%的船舶、一半的钢铁、六成的水泥、90%的PC在这里生产。而宁波、台州、温州所在的甬台温地区则是这座世界工厂的基础件生产车间,中国80%的结构件、大部分的模具制造商都集中于此。这就是纪鸿聪敢于做这件事的根本原因。

“订单来了,要有适配的、现成的产能去生产,因此,前几年,我们大部分时间都在一个工厂一个工厂跑,扫街验厂,聚集万家小微企业。”纪鸿聪说。

4000多家模具厂、7000多家机械加工和注塑厂、4000余家表面处理工厂……经过纪鸿聪和同伴们一年多的“扫街”、验厂,16000余家工厂相继入驻“易联汇商”旗下生意帮平台。逻辑清晰的手机客户端界面上,各家企业依照距离、行业、原材料品类等条目整齐排列,看上去一目了然。

生意帮 APP

“每家工厂的‘绝活’、做过的产品、设备明细、产能、工期、资信评估等信息全部附在上面,连每个老板的手机号码,我们都一一核实。”纪鸿聪笑着说。

有了海量下游企业资源的集聚,一切变得容易起来。需求商在平台上喊一声,罗列出具体需求,什么产品、性状如何、应用环境如何,拥有相应生产能力的供应商便会第一时间收到需求,反馈是否参与“竞标”。

“除对中小订单收取一定服务费外,生意帮重点向大厂商提供全程服务——将生产的任务总包过来,再利用自己的大数据资源,分包给合适的小型工厂。接单、验厂、签协议,最快只需3天就能找到匹配工厂下料生产。”纪鸿聪介绍。

优秀的模式加上消费升级与新业态的崛起,生意帮的生意已经多得忙不过来了。

2017年,顺丰速运旗下的“丰巢”计划在各个城市每隔500米布设一个“丰巢快递柜”。然而,目前已布设的快递柜是通过钣金工艺焊接而成,成品运输很不方便,装卸都需要用吊车。更要命的是,由于快递柜体积过大,每家钣金厂产能有限,满足不了顺丰速运的需求。

2个月前,“生意帮”接受了丰巢的委托,开始研制新一代快递柜。结构工程师决定把焊接结构改为平板式结构,这样,现场搭积木式组装即可,可以大幅度降低生产成本和运输安装成本,还可以大规模生产。

把快递柜拆解成1300多个零件、几十个部件,每个零部件均进行批量生产。从开发出的样品测算,同样一个快递柜综合成本节省60%,而且众多工厂协同生产,不仅效率高,产能也不受限。

“这样能从根本上解决‘丰巢’的产能瓶颈,明年有望接到1亿元以上的订单。”纪鸿聪说。

除了丰巢这样的大单,纪鸿聪还关注更多的中小微企业。生意帮与越来越多小老板交上了朋友,大大拓展了人脉。当然,“生意帮”还有更大的雄心。

“放眼全国,大企业就那么几家,小微企业却多如牛毛,协同制造理念充分释放中小企业生产潜能的同时,可以帮助更多小企业走上专精发展道路,加快推动供给侧改革。未来的‘生意帮’就是要成为小微企业生产力调度中心和引领制造业生态重塑的一台引擎。”纪鸿聪说。



生意帮 APP 截图:客户通过 app 发布订单,智能匹配对接。