

## 2 依托数字化， 雅戈尔迅速转型

除了提高产线达产效率，工业数字化的全方位改造让企业在疫情之中有了新的变化可能。前几天，雅戈尔董事长李如成的一条朋友圈截图在网络上不胫而走。

李如成发了几张产品的照片和二维码，配了四个字——“邯郸学步”，年近70的大企业家就这样转型成了“微商”，这本身就是个新闻。雅戈尔之所以能在疫情期间纷纷转做微商，是因为雅戈尔2018年上线的智慧中台为他们做技术支撑。

雅戈尔的智慧中台，打通了线上线下的库存，连接了前道的原料供应链、中间的生产 and 后道的销售。雅戈尔每个员工都有一个单独的商城二维码（葵花码），统计每位员工的线上销售情况。整个平台实现了单品管理，每一件衣服都有轨迹可追溯——哪里有货、哪里发货方便、由谁生产、原料来自于哪里，后台都有数据。因此，员工们都可以成为微商，在门店经营受限的情况下弥补一定的销量。

不只是雅戈尔，太平鸟、博洋等宁波服装企业都在近几年做了自己的供应链管理系统。

1月20日，记者在《从5张照片重读宁波工业经济新图景》报道中就提到过，新时代的制造企业需要已经构建五层协同的新体系——最底层是柔性化的大规模制造、第二层是实验室和设计师、第三层是SaaS+PaaS的智能供应链体系、第四层是去中心化的渠道、最上层是个性化品牌的构建。

其中柔性生产便是能在疫情中迅速恢复产能的武器；实验室能够针对市场变化快速研发新品类，甚至转产；SaaS+PaaS的智能供应链体系能支持在家办公、远程办公、远程调配供应链；去中心化的渠道，能使企业在门店无法恢复正常经营的情况下，维持销售，满足市场需求。如果能够完成这一套协同体系，那么企业对疫情冲击的承压能力将上升一个量级。

## 3 向智能化寻求“解药”

也正是看到了工业数字化在疫情中的有效帮助，许多企业暗下决心，准备进行更深入的数字化改造。

一边是三成员工未到岗，一边是接二连三的客户催单电话。因为疫情影响员工缺乏，宁波东浩铸业有限公司总经理杨文浩心急之下痛下决心：“为企业补齐自动化的最后一块短板！”

作为一家汽车零部件生产企业，在大部分工序已实现自动化的基础上，部分产品存在的毛刺仍只能借助人工处理，这让东浩铸业的发展“如鲠在喉”。以往，企业还可以通过加班加点、临时借人等方式，将春节期间缺人的影响降至最低，但这场疫情却让杨文浩始料未及。“决不能因为人的问题，再次影响企业发展。”当地政府部门第一时间帮杨文浩联系了智能化工程服务公司，力争在最短时间内补上短板。

业内人士表示，疫情之下，谁能抢先一步恢复生产，谁就有希望抢下更多的订单；谁能抢先一步转换思路，谁就有希望在后续的发展中获得更多机遇。因为缺人举步维艰时，不少本土企业已经迎难而上，向自动化、智能化改造寻求“解药”。

“80人中有30人未到岗！”宁波德阳电子有限公司总经理姚德阳根据企业实际，与智能制造工程服务公司联手，用两个月时间完成了音响箱体装配的自动化、智能化改造。如果效果良好，企业还将启动扬声器装配等工序的改造，“把2月份丢失的产能抢回来。”

有着智能化改造“刚需”的还有宁波天阁汽车零部件有限公司。“我们计划用两个月时间，完成1500平方米数字化生产车间的改造。”采访总经理董海波时，他正忙着和员工一起调试相关设备。

当前，随着国内劳动力成本的上升，人口红利的拐点已经到来，廉价、低素质劳动力带来的粗放发展方式，将成为企业成长中的最大“短板”。

“后疫情时代，招工难将成为一种常态，并且长期存在。”宁波市智能制造技术研究院副院长朱海标说，最近一个月以来，向智研院提出自动化、智能化诊断和改造服务等需求的中小企业络绎不绝，短短两周内，已有近百家中小企业向该院提出此类需求。

## 4 选择数字化供应商不能盲目

企业的智能化改造需求大增，这对工业软件企业和工业数字化解决方案供应商来说，无疑是个大机遇。那么，在这轮工业数字化大潮中，这些企业又该如何抢抓机遇呢？

“大方向一定是朝着数字化前进的，但短期的工业软件企业的日子还是要靠熬。”文谷科技总经理叶朝伟说。文谷科技是宁波工业数字化解决方案的优秀供应商之一。完成了博格华纳宁波摩斯链条数字化工厂等诸多标杆项目。目前企业已经复工，但受疫情影响，原先一部分下游客户现金流紧张，无法支付之前的应收款。而想要改造的企业，也先要维持住企业的正常生产，一下子不敢进行大规模的投资。因此，软件企业现在需要耐心等待，保证自己的现金流，活下去等春天。

“我判断一定会有一波大规模的爆发，首先预计工信系统会继续推动数字化改造，政策力度可能还会加大，这也是疫情之后鼓励工业、技改投资的一大手段。另一方面，资本市场会更加关注这个板块，原本离开的投资热钱也会进来。”叶朝伟说，“等下半年这种情况来临时，企业们就要认真判断、不能盲目选择了。因为政策和资本红利双重诱惑下，一定又会一部分杂牌军混入革命队伍。”

“还是那句话，数字化改造的前提是精益管理思维的形成，有明确的成本核算，明确自己数字化改造的目标，过程由解决方案的供应商去实现，切莫跟风。”他提醒。