

从“不敢转”到抱团“一起转”

东凤镇成立数字经济联盟,助推208家规上企业实施数字化转型

每周一,中山市博恩电器有限公司总经理助理孙星就会看看东凤镇数字经济联盟的微信群里有没有最新学习交流信息。自2023年开始,东凤镇每周五举办数字经济联盟交流活动,60多次活动中,孙星的“出勤率”达到七八成,他笑称可以得个出勤奖。“在持续学习的过程中我打开了视野,也从其他企业的案例中思考是否可以在我们企业进一步复制。”孙星说。

面对小家电企业“不想转、不敢转、不会转”的共性问题,东凤镇牵头组建覆盖镇内规上工业企业的数字经济联盟,为企业搭建交流学习平台,参与企业超600家次,在持续的交流学习过程当中,企业对数字化转型有信心、有办法、有支持。近两年,东凤镇在数字化转型方面初见成效。2023年至今,已推动208家规上企业实施数字化转型。在推动“智改数转”的过程中,小家电企业遇到了哪些共性问题?如何在“抱团”中取得“真经”?这种方式是否可推广可借鉴?记者于4月中旬进行了走访。

本报记者 黄启艳 见习记者 高倩荷



东凤镇数字经济联盟组织企业人员前往太力科技参观交流。 本报记者 易承乐 摄



抱团推动数智能转型“百花齐放”

自2020年起,博恩电器就分阶段推进企业数字化改造,着手打破各环节的数字“孤岛”问题,目前已经搭建了4个数字化系统,从办公、生产、研发、仓储都实现了用数字说话,供应链管理更方便,研发周期大大缩短,内部协同效应明显,并且通过分析数据,以数据驱动生产和经营决策。“今年的广交会上,我们继续主打展示咖啡机产品,并在产品设计上进行了创新,增加了打泡奶箱和彩色触摸屏的产品性能,为用户提供了更为便捷的咖啡制作体验,吸引了来自俄罗斯、韩国、美国、中东、北非等国家和地区的客户,参展成效比预期理想。”孙星表示,数字化转型是大势所趋,将会为未来发展注入更加强劲的动力,但不能一蹴而就。

操控员只需要在智能系统内输入家居

定制用户的定制信息,机器人收到“中枢指令”,对板材进行快速、精准开料。广东顶固集创家居股份有限公司(以下简称“顶固”)智慧工厂的智能化系统,可以将工厂7天内的订单数据通过算法实现开料效益最大化。2019年,顶固启动了五期超级智慧工厂项目,于2022年底建成并投入使用,由此开启了“机器指挥机器”的工业“4.0+”时代。顶固定制事业部工艺信息中心总监许勋强表示,五期超级工厂的建成让单品生产周期缩短51.14%,当天可实现发货,生产效率再次提升30%,差错率从7%下降到0.1%。“智能化柔性生产实现生产效益最大化,提升了企业核心竞争力。”许勋强说。

无论是成长中的企业博恩还是上市企业顶固,都在发展中自觉地推动企业数字化转型,并从中受益。但是,并不是所有的企业

都像它们一样,在推动数字化转型之路上,不少企业仍有很多顾虑和困难。东凤镇科工商务局副局长尹珂对此表示,对于中小企业而言,数字化转型仍有一定的“门槛”。一是企业数字化转型意识不够,这表现为,企业一方面存在依赖于传统的工作方式和工艺经验的情况,另一方面也存在未能根据企业实际情况选择相对应的设备进行数字化改造,导致花费大量时间与精力投入后产出不佳,从而数字化转型积极性不高,难以真正落地。二是对政策理解性不足。当前,中山市已经颁布《中山市推进制造业数字化智能化转型发展若干政策措施的通知》,鼓励企业分类别开展数字化转型工作。但企业对政策认识不足、心存顾虑和畏难情绪,无法根据实际需要开展数字化转型升级谋划工作,仍需要政府进一步宣传和引导。

尹珂表示,针对企业在转型中遇到的共性问题,东凤镇通过组建东凤镇数字经济联盟,成立东凤镇数字化联盟培训学院,搭建企业交流学习平台,通过持续且形式多样的活动,提升企业数字化转型意识,改变“不想转、不敢转、不会转”的观念。“有很大一部分企业是想改,但是不知道找谁改、怎么改、改了之后到底行不行,我们带着企业去看看别人怎么做,请专家教怎么改,让企业先从认识上改变,再转化为行动。”尹珂说。

孙星认为这种抱团转型的方式很好,“面对国际严峻的市场环境和国内日趋激烈的同质化竞争、价格战,迫切需要企业抱团取暖、资源共享,群策群力,有了数字经济联盟这样的平台,可以对接更多资源。更多的企业推动数字化转型,才能提升产业集群的竞争力”。



“腰部”带动,形成由点到面合力

最近两周,东凤镇组织数字经济联盟企业举办了两场活动,一次是走进广东太力科技集团股份有限公司(以下简称“太力科技”),一次是由东凤镇数字化联盟培训学院开讲,邀请中山电信的数字化转型专家王晓辉讲授相关课程。这分别是数字经济联盟的第62场、63场活动,持续地“走出去”和“引进来”,让企业在这种“润物无声”的学习中思考自身的转型之路。

太力科技数字化负责人李斌表示,企业数字化转型之路很漫长,需要企业有足够的稳定性、持续性和决心去推进,企业IT团队和业务板块需要非常密切地融合。“太力数字化团队人员数量从最初的3人增加到现在30人,支持业务数字化,将销售、研发、供应链等业务环节全面打通,构建了约20套IT系统支撑公司业务发展。”

李斌提到,在品牌营销层面,太力集团通过数字化转型,实现了线上线下全渠道融合,因为全渠道营销业务的多变性和复杂性,对熟悉业务的IT人才需求量巨大。

“太力拥有30多人的IT团队支持公司的业务发展,要让数字化技术产生价值,一方面需要公司持续的资金投入,保证数字化建设的持续性;另一方面,如何以经营视角打通数据,应用数据来作出决策,提高经营决策效率,这也是我们目前的重要目标。”在座谈会上孙星说。瑞康电器的负责人说,今年想进行数字化的产品升级,但目前企业还没有做到系统化分工,这一套理念要贯穿在产品的研发和销售的过程。

李斌回应:数字化业务发展尤其要重视规划,数字化团队在脑海里面要有一张匹配业务发展的规划图。如何通过一体化

的数字化应用促进业务的发展是企业数字化负责人的职业目标。“数字化转型一定要和企业发展规划和阶段相符合,知道企业发展的瓶颈在哪里,定位清楚问题,找到解决问题的方法。”

东凤镇有工业企业上万家,其中小家电及其配套企业约8000家,尹珂表示,东凤镇数字化转型要先挺起“腰部”,对腰部企业而言,现状是:腰部企业的上下游企业数字化转型程度偏低,人才需求量大。他说,产业集群做大做强不单单是个别企业的任务,而是一定区域内所有企业共同努力的结果。腰部企业为了满足企业日益增长的订单需要,已经在探索中具备较强的数字化转型能力,但对于其上下游企业,由于不是所有企业都已同步开展数字化升级,所以无法形成由点到面转型升级

模式,这将导致上下游企业在产品加工、销售上无法满足腰部企业进度,形成信息不对称、发展不平衡的局面,一定程度上阻碍了腰部企业的生产经营安排。

另一方面,对腰部企业而言,数字化转型升级涵盖产线、车间、仓储、物流等多个方面,对数字化转型需求大,对数字化转型人员要求更高,但目前这方面人才较少,无法满足在数字化转型维护和发展上提供充足的人才支撑。

王晓辉长期跟东凤镇的家电企业打交道,他对此表示认同,他说,数字化转型最大的难点不在系统而在“人”,企业需要构建系统的“人”。人才是数字化工具和厂企业务之间的重要结合点,要能实现了不同系统之间的灵活融合。企业要通过向外引进和内部培育相结合。



提升产业集群整体竞争力

尹珂介绍,近两年,东凤镇在数字化转型方面初见成效。2023年至今,数字经济联盟交流活动已推动208家规上企业实施数字化转型。2023年共有5家企业申报市级数字化标杆,其中顶固集创成功认定为数字化标杆车间,科卓尔认定为数字化培育车间。截至目前,东凤镇共有1家数字化标杆工厂、3家数字化标杆车间、1家培育车间。另外,东凤镇铎禧科技公司建设

的“铎禧可信工业互联网公共服务平台”被认定为第二批中山市工业互联网与数字赋能标杆平台。这些成果的取得,离不开东凤镇数字经济联盟的积极推动和有效引导。

随着市场需求的变化,如今传统的大批量订单已经越来越少,转为小批量、个性化订单,这对企业的柔性生产提出了更高的要求,企业要想在市场竞争中站稳脚

跟,必须通过数字化智能化生产回应这种需求,加强上下游产业链协同,增强“东凤质造”整体实力。在东凤镇2024年企业合作论坛暨招商大会上,东凤镇不少企业家都呼吁制造业企业之间探索内部协作,产业集群内部形成“狼群效应”。这种内部协作,不仅仅是产业链上的数字化协同,还包括产能协作、市场推广等。

尹珂表示,这种合力要持续加强,例

如东凤镇成立了中山市首个镇级跨境电子商务协会,在渠道端鼓励企业资源共享,抱团推广和开拓市场,在推动与深圳市跨境电子商务协会对接方面,2023年共计8家企业达成意向签约,成交金额达到5000万元人民币,其中单项最大金额达到1000万元人民币。“我们要多方面发力,擦亮东凤镇‘中国小家电创新基地’招牌,不断提升产业集群的竞争力。”尹珂说。