

打破行业困局

圣奥以

全链路数字化

实现制造新范式



图为圣奥科技园区。

当传统制造业遇上数字化浪潮,如何打破“重生产、轻协同”的行业困局,在转型升级中抢占先机?近日,全国企业两化融合管理体系3.0和数字化转型管理体系4A/5A级评定名单正式公布,圣奥科技凭借全供应链数字化能力的深度构建,成为全国首批、浙江省唯一获批4A等级认证的企业,为传统制造企业的数字化转型提供了可复制、可推广的“圣奥方案”。

## 跳出“单点数字化改造”局限

此次评定是我国推动传统产业向数字化、智能化转型,培育新质生产力的重要举措,其审核流程之严、标准之高,最终仅29家企业从全国众多参评单位中脱颖而出,成为首批认证企业。

圣奥“出圈”的核心在于其跳出了“单点数字化改造”的局限,构建了覆盖研发设计、营销制造、客户服务、经营管理等全业务环节的数字化价值链。在这条价值链上,从商机线索的精准捕捉到订单的智能拆解,从采购的协同降本到生产的高效履约,从物流的实时追踪到销售的动态分析、售后服务的快速响应,每个环节都实现了数据驱动的闭环管理。

“我们打造了一键报价、一键下单、一键生产、一键报修等多个数字化平台,让‘数据多跑路,人少走弯路’成为常态。”圣奥数智运营中心总经理赵秀江介绍,以生产环节为例,通过智能设备联网与生产数据实时采集,车间产能得到了提升,而订单交付周期却明显缩短;在售后服务端,客户通过一键报修平台提交需求后,系统可自动匹配附近服务人员,响应时间大幅降低。这种“全链路数字化”的能力正是圣奥在此次评定中脱颖而出的关键所在。

## 实现从“基础达标”到“标杆引领”的跨越

此次获评4A等级认证并非圣奥在数字化转型路上的“偶然得之”,而是其多年深耕、持续迭代的必然结果。作为行业内数字化转型的积极践行者,圣奥始终秉持“以客户为中心,为客户创造价值”的理念,将数字化转型视为企业高质量发展的“核心引擎”,多年来持续加大两化融合建设投入,在工业互联网、数据中台、智能制造、物联网、人工智能等领域不断突破。

回溯圣奥的数字化进阶之路,每一步都走得扎实而坚定。圣奥通过了省级工业互联网平台认定,并入选2024年中国轻工业数字化转型“领跑者”案例、消费品行业数字化转型先进示范管理案例、全国制造业优秀数智化案例等。2023年,圣奥通过两化融合管理体系3A认证,标志着其数字化基础能力已达到行业先进水平。如今通过4A认证,更是意味着其在应用数字技术,支撑企业战略、推动业务变革、构建竞争壁垒方面,实现了从“基础达标”到“标杆引领”的跨越。

值得关注的是,作为一家传统制造企业,圣奥的数字化转型之路打破了“离散制造业难转型、转型成本高”的行业偏见。通过知识赋能一线员工、技术革新业务流程,圣奥不仅实现了决策的科学化、操作的标准化、管理的可视化、路径的最优化,更推动企业效益持续提升。圣奥用实际成果证明了传统制造业在数字化浪潮中焕发活力、实现突破的可能性。

## 将构建全价值链生态互认体系

“获得4A认证是荣誉,更是新的起点。”赵秀江在接受采访时表示,下一步,圣奥将聚焦“管理智慧化、生产智能化、产品智联化”的全价值链生态互认5A目标,持续深化两化融合建设。

据介绍,未来圣奥将进一步打通上下游数据壁垒,推动与合作伙伴的数据协同,构建“端到端”的数字化生态。在生产端,将加大AI(人工智能)、数字孪生等技术的应用,打造“黑灯工厂”,实现生产全流程的自主决策与智能优化;在产品端,将研发更多具备“智联属性”的产品,通过产品数据反馈,为客户提供健康、环保、舒适、智能的智慧办公商用空间服务。

从浙江首家数字化转型4A企业,到剑指全国5A标杆企业,圣奥的探索不仅为自身高质量发展注入了“数智动能”,更将为全国传统制造企业的数字化转型提供可借鉴、可落地的实践经验。正如行业专家所言:“圣奥的成功,证明了传统制造业只要找准数字化转型的‘突破口’,就能在新一轮产业变革中抢占先机,实现从‘制造’到‘智造’的华丽转身。”

(陆俊)

## 北汽福田:发挥“链主”作用 深度布局氢能产业

在“双碳”目标引领下,氢能产业已成为推动能源结构转型的关键赛道。北京市积极布局氢能全产业链建设,着力构建绿色低碳的能源体系。11月1日,“链合创新 氢引未来——2025北京国际青年创新发展论坛新能源智能网联汽车平行论坛氢能分论坛”在京召开。本次论坛由北京海外学人中心与北汽集团联合主办,北汽福田承办,汇聚了来自产学研各领域的专家学者、企业代表及青年人才,共同为北京国际科技创新中心建设和中国汽车工业创新驱动发展贡献智慧和力量。

聚焦前沿趋势  
把脉产业发展新阶段

当前,我国氢能产业正从初期的示范应用向规模化、商业化推广的关键时期加速转型。论坛上,与会者围绕氢能及燃料电池产业的发展趋势、关键技术瓶颈、材料创新与商业化应用等核心议题进行了深入研讨。

北汽福田常务副总经理鹿政华表示,氢能作为能源革命的重要组成部分与能源载体,对稳定能源供给、优化能源结构、发展低碳交通意义重大。他强调,在新能源技术领域中,氢燃料电池汽车在续航里程、补能速度、运营效率上优势显著,尤其在中长途、中重载商用车领域竞争力突出,是构建多元化、高效能绿色交通体系的关键一环。面对新阶段,他呼吁深化“产学研用”协同创新,与产业链上下游携手完善氢源供给、储运加注、整车应用的全链条生态,让绿色氢能真正走进千行百业,为汽车产业零碳转型贡献中国力量。

本次论坛紧密对接产业前沿科技,系统性探讨氢能发展趋势和未来路径。议题设置涵盖了氢能及燃料电池产业现状与趋势、多场景规模化应用中的催化剂与膜电极技术突破、低成本长耐久燃料电池系统的创新催化路径,以及燃料电池与智能网联等前沿方向,积极引进博士等高层次人才,并设立博士后工作站,促进产学研用深度融合;着力打造营销、研发、供应链、海外、党建五支关键干部队伍,推动建立系统间、国内外的干部人才培养

案进行了深入的沟通交流,共谋行业发展。

强化“链主”担当  
驱动产业协同新生态

作为我国商用车行业的重要力量,北汽福田始终牢记国企责任,落地践行国家“双碳”目标,坚持“立足首都,服务京津冀、辐射全国”,并提出“争创世界一流企业”战略目标,积极发挥“链主”企业的引领作用。

近年来,北汽福田深度融入京津冀协同发展大局,围绕“全面新能源化”持续发力,并取得了显著成效。今年1—9月,北汽福田实现销量超48万辆,同比增长10.9%,跑赢行业大盘;新能源业务也实现跃升,突破7.4万辆,同比增长113.4%。

在技术路线上,北汽福田坚持纯电、氢燃料、混合动力多技术路线并行发展,致力于核心技术自主可控与产品迭代升级。在生态构建方面,其通过成立未来产业中心、发布“爱易科”生态品牌等举措,加速在京冀冀地区布局核心三电模块产业链,并推动二手车、补能网络等衍生业务发展。在京津冀产业协同方面,北汽福田积极发挥“链主”作用,通过布局五大生产基地,联合高校、科研机构与产业链伙伴,共建研发平台,为新能源汽车产业整体提升、区域协同发展及国家“双碳”目标实现贡献更多力量。

筑牢人才基石  
打造人才发展新生态

论坛期间,北汽福田举行人才需求对接会,面向智驾系统开发、燃料电池控制、电动车等专业领域精准引才,为新能源产业的长远发展进行战略性人才储备。

在人才体系建设上,北汽福田深入推进“人才强企”战略。在干部队伍建设上,北汽福田通过引入干部竞聘机制、优化激励政策,持续激发组织活力;聚焦新能源与智能网联等前沿方向,积极引进博士等高层次人才,并设立博士后工作站,促进产学研用深度融合;着力打造营销、研发、供应链、海外、党建五支关键干部队伍,推动建立系统间、国内外的干部人才培养



图为2025北京国际青年创新发展论坛新能源智能网联汽车平行论坛氢能分论坛现场。

“大循环”机制,为企业高质量发展提供持续的人才支撑;同步推进青年人才梯队建设,依托“FF计划”“红星计划”等专项平台,构建了近400人的优秀青年人才库。

展示应用成果  
展望零碳运输新未来

论坛现场设置了展区,北汽福田集中展示了包括欧曼、欧辉系列在内的十余款新能源商用车型,呈现了中国商用车新能源化转型的丰硕成果。北汽福田作为较早开展新能源汽车研究的商用车企业,早在2003年就启动了新能源技术研发,2006年取得首个燃料电池商用车公告,2008年成立新能源汽车设计制造产业基地,在新能源领域创造多个业内“榜首”。

近年来,北汽福田在氢能车辆研发与应用上持续突破:70MPa氢燃料客车成功通过安全碰撞测试,服务北京冬奥会的氢燃料客车创下历届国际赛事规模之最;在产业链协同上,以整车牵引整合京津冀资源,推动氢燃料商用车创新产业集群建设,其高级别氢燃料自动驾驶重卡已实现跨京津冀三地的示范运营;在核心技术

领域,企业在氢燃料电池、高压储氢等方面实现自主可控,并积极向液氢方向拓展,2018年至今相继推出全球首辆32吨液氢重卡平板车、首辆49吨液氢重卡等。此外,在相关部门的指导和支持下,北汽福田联合清华大学等组建创新联合体,持续攻关液氢全链条技术。目前,氢燃料车型已实现全系列产品开发与示范推广,累计投放超3600辆,安全运营里程突破2亿公里,今年发布的下一代智能网联液氢重卡,更是实现了从关键部件到整车系统的全产业链自主可控,整车单次加氢可续航1000公里,有力推动氢能商用场景从区域短途向中长途干线拓展。该产品计划2026年投入示范运营,为我国探索零碳干线运输提供了可行的解决方案。

展望未来,北汽福田表示将秉持“绿色科技驱动能源革命、数字变革深化价值创造”的理念,持续深化产业链协同与创新协作,与全球合作伙伴及专业人才一道,共同构建开放、协同、高效的新能源汽车产业生态,为推动我国新能源汽车产业高质量发展、全面落实“双碳”目标贡献更大力量。

(苏明锐)

陕煤运销集团彬长销售公司  
自产煤销售量突破两千万吨

本报讯 (记者 樊春勤 □ 李茸茸) 截至10月15日,陕煤运销集团彬长销售公司自产煤销售量突破2000万吨,同比增长10.3%。

今年以来,该公司深度践行“四种经营理念”,聚焦客户核心诉求,从煤炭数量保障、质量化验、价格适配等维度全方位考量,动态响应市场变化,精准制定销售策略,使彬长矿区高热值、低灰分、低硫分的优质煤炭资源释放最大价值。

同时,公司以生产为导向,深化与矿业公司联动协作,从销售市场、煤种优势、煤质管控和生产工艺等多方面深入探讨,共同促进产量效益双提升,不断构建市场驱动型产销联动体系。

同时,公司以生产

陕煤运销集团黄陵分公司:

## 前三季度多项指标实现突破性增长

本报讯 (记者 樊春勤 □ 尚琦) 陕煤运销集团黄陵分公司前三季度多项指标实现突破性增长,煤炭销售量达2163.9万吨,同比增长8.3%。

今年以来,该公司立足市场变化,持续提升服务水平,组织人员多次赴

西南、郑州、华东等重点区域,实地收集用户在采购、运输、使用过程中的意见建议,建立“反馈、优化、回访”售后流程。截至9月底,公司经铁路运输煤炭累计1138.6万吨,同比增运65.1万吨。

陕煤运销集团秦岭数字公司:

## 强化安全管理 提升煤炭销售质量

本报讯 (记者 樊春勤 □ 李军) 陕煤运销集团秦岭数字公司强化安全管理,不断提升煤炭销售质量,为精准对接用户需求奠定了良好基础。

今年以来,该公司坚持“全员覆盖、全程管控、全域排查”工作原则,

从优化作业流程、强化安全管理、增强协同联动等方面着力,积极构建高效、安全、有序的现场管理体系,建立“岗位必检+全程监督”制度,对现场工作人员防护用品穿戴、车辆进出秩序、装卸组织合规性进行定期检查、排查,全方位杜绝安全隐患,保障现

场作业安全。同时,该公司从“运输衔接”到“存储管理”,实施标准化管理,创新推行“分区分类+全要素标识化”管理模式,从源头实现煤炭存储零混堆、可追溯、易调配,确保煤炭销售量、质同步提升。

陕煤运销集团黄陵分公司:

## 前三季度多项指标实现突破性增长

同时,该公司充分发挥资源优势和区位优势,统筹“自备箱+国铁箱+敞车”互补的运输模式,推动集装箱箱运量突破420万吨,实现了“运得快、交得准、口碑好”的目标,使铁路煤炭运输量与质同步提升。

陕煤运销集团彬长销售公司:

## 强化安全管理 提升煤炭销售质量

从优化作业流程、强化安全管理、增强协同联动等方面着力,积极构建高效、安全、有序的现场管理体系,建立“岗位必检+全程监督”制度,对现场工作人员防护用品穿戴、车辆进出秩序、装卸组织合规性进行定期检查、排查,全方位杜绝安全隐患,保障现

场作业安全。同时,该公司从“运输衔接”到“存储管理”,实施标准化管理,创新推行“分区分类+全要素标识化”管理模式,从源头实现煤炭存储零混堆、可追溯、易调配,确保煤炭销售量、质同步提升。

陕煤运销集团黄陵分公司:

## 前三季度多项指标实现突破性增长

同时,该公司充分发挥资源优势和区位优势,统筹“自备箱+国铁箱+敞车”互补的运输模式,推动集装箱箱运量突破420万吨,实现了“运得快、交得准、口碑好”的目标,使铁路煤炭运输量与质同步提升。

陕煤运销集团黄陵分公司:

## 前三季度多项指标实现突破性增长

同时,该公司充分发挥资源优势和区位优势,统筹“自备箱+国铁箱+敞车”互补的运输模式,推动集装箱箱运量突破420万吨,实现了“运得快、交得准、口碑好”的目标,使铁路煤炭运输量与质同步提升。</