



# 基于自动识别技术推动 企业信息化管理

——访北京爱创未来科技有限公司总经理谢朝晖

北京爱创未来科技有限公司（以下简称“爱创”）成立于1998年，是一家民营高科技企业。9年来，爱创经历了三个发展阶段，从早期的简单的应用条码技术帮助企业准确、快速地解决采集数据问题，到提供给企业合理的数据采集方案，再到锁定以自动识别技术为核心的供应链管理“ERP执行系统”。如今，爱创已逐步发展为一家具有一定软件产品开发和科研能力、以自有知识产权软件为主的信息技术企业，针对制造、仓储、配送、零售连锁等领域，开展以条码和RFID、无线网络技术为基础的管理信息系统及数据采集系统的理论研究、管理咨询、软件开发、技术服务等业务，实施了家乐福全国约100家门店条码RF系统、天津家世界集团的约80家大卖场的无线信息管理系统，并参与诺基亚、通用、LG、海尔、潍柴、联想、邢钢、首钢、鞍钢、国家造币总公司、神东煤炭、军队RFID项目等典型客户的大型系统解决方案实施工作。

谢朝晖，北京爱创未来科技有限公司总经理，早在十几年前就开始接触自动识别技术，对这一技术的发展及应用有独到见解。在他的带领下，爱创经过多年的摸索，不断在市场中明确自己的定位。

**记者** 结合爱创在自动识别技术领域的发展，您认为国内自动识别技术应用经历了怎样的过程？

谢朝晖：爱创的发展大致可分为三个阶段。

第一阶段：1998年~2001年，我想可称为爱创的“资本的原始积累阶段”，主要是做一些标签、炭带、扫描器、打印、磁卡等设备的销售。因为在那时，自动识别技术本身还并不太容易被掌握，市场需求很有限，设备几乎全是从国外进口。

随着市场的发展，纯粹代理设备的贸易竞争也变得越来越激烈。后来爱创参与了沃尔玛、家乐福等外资企业的项目，从中学到了不少自动识别技术应用上的做法，于是我们便开始考虑寻找新的定位。

第二阶段：从2002年开始，爱创开始和思科、朗讯等网络设备及解决方案提供商合作，开拓基于条码技术的无线网络管理系统业务，并为沃尔玛、诺基亚等用户做了一些与系统集成配套的小型软件开发。在这一阶段，爱创的业务主要以项目为主，还没有形成完善的行业解决方案。

当时，中国一些本土企业在信息化方面有了更高的要求，比如海尔，他们除了

关注设备、方案,也开始更多地关注自动识别技术在实际应用中带来的价值。尤其是对于那些迫切需要使用这些新技术快速发展起来的企业,如果能告诉他们都有哪些企业在用,并提供使用前后的投资回报数据,客户很容易接受。

第三阶段:也就是近两年来,爱创开始转型为真正意义上的服务公司,针对大型零售、钢铁、煤炭、离散制造、制药、食品、电信等行业提供标准化的行业解决方案,其中包括咨询、软件、现场维护、教育培训等增值服务。

就技术本身来看,条码作为自动识别技术中应用最普遍的一项技术,已经十分稳定,市场需求主要表现在,如何通过其应用实现整个系统的高效率。

**记者** 目前,自动识别技术在物流领域的应用主要表现在哪些方面?爱创能提供怎样的产品和服务?

**谢朝晖:**随着企业间在整条供应链上的竞争日趋激烈,尽可能实现对物品在整个流通过程中的控制开始受到更多的关注。从上游的供货商的物料仓库,到生产配送、成品库管理,再到零部件的维修,整个链条的管理分为生产供应、流通、产品售后服务三段。要想实现这些环节的良好衔接,进而实现高速运转,现阶段除了借助自动识别技术外,没有别的出路。

基于这种认识,爱创提供的是以条码、二维码、RFID、WLAN等技术为核心的供应链管理执行

系统,面向制造业、物流业提供信息系统整体解决方案。

**记者** 请您简要介绍一下“ERP执行系统”的特点及其应用情况。

**谢朝晖:**以自动识别技术为核心的供应链管理执行系统是以条码、二维条码、RFID等自动识别技术为基本数据采集手段,结合现代流通、制造业行业流程规范特点,应用现代网络、无线网络WWAN、WLAN(802.11B)、GPRS、CDMA技术,重点围绕现代物流、生产制造、流通领域的供应链、服务链管理各个环节的企业移动计算应用、实时数据采集应用所建立的管理系统,做企业在制造、流通和服务环节的精细化管理。

目前,爱创的供应链管理执行系统应用领域包括烟草、钢铁、制药、汽车、金融、航空运输、大型零售、政府等行业的仓库、生产线、配送中心,具体实施案例有诺基亚工厂RF-WMS仓库管理系统、一汽大众的汽车生产线及整车物流管理、联想北方厂生产线管理、通用企业移动解决方案、海尔半自动化立体仓库RF-WMS、IBM国际商业机器生产厂物料仓库移动管理系统等。

**记者** 结合现阶段的市场应用情况,您认为推广“供应链管理执行系统”有哪些困难?原因何在?

**谢朝晖:**实践证明,以无线通讯网络技术为基础的管理系统,无论是在确保企业实时采集动态

的数据方面,还是在提高企业效率与投资回报率方面都具有很大的优势。但在推动市场应用方面,还有很多工作要做。

就目前爱创的客户构成来看,国外企业居多,但不是主流,他们往往对于信息化的投入比较大,在应用模式上与国内企业存在很大的差距。现在,基于自动识别技术的系统应用已经得到很多国内企业的认可,但他们在其他方面也有很多需要解决的问题。什么时间上、怎么上、选谁来上,以及管理、投资与现有的规模是否有必要使用更先进的管理手段等,不确定因素太多。

值得一提的是,越来越多的客户在应用技术方面有了更理智的考虑,关注价格的同时,还看重技术实施方本身的能力,即项目经验。在这样的市场环境下,技术实施方要想拓展应用市场,仅有先进的技术、理念是远远不





够的，还必须知道什么客户需要什么东西，提供整套的应用系统、技术、咨询及服务。

**记者** 您如何看待不同行业对自动识别技术的应用情况？爱创在拓展行业用户方面有哪些做法？

谢朝晖：目前每个行业对以条码技术为代表的自动识别技术应用需求都不旺盛。在应用环节上，核心技术并没有改变，但包括目前普遍应用条码技术的制造、商业流通等行业在内，任何行业对这项技术的应用都要经历一个从无到有过程。这也是为什么爱创没有把目标锁定在某几个行业的原因。我们计划关注 10~15 个行业，通过不同行业的应用项目，加大产品、解决方案的优化，找到更加准确的行业定位，随后是行业 and 解决方案的整合。

在纵向发展方面，结合目前市场对自动识别技术应用的总体需求，爱创关注的领域包括制造业的现场管理和精益管理、商业流通业的配送线路规划管理、交通运输过程中的现场移动管理等。对于企业整体的信息管理系统，自动识别技术的应用只是很小的一部分，但总体的计划和实施难度大、环节多、技术需要全面，这就要求我们这样的技术实施方基于客户的需求，借助自动识别技术的应用提升整个系统的价值。例如我们有一家客户，采用 GPRS 查询后台的所有资料；GPS 选择路线；通过 802.11B 无限局域网对库房装货信息进行自动采集与传输，以及客户收货过程中的认证查询和结算。其应用的技术和方案基本上已经将所有的无线技术、条码 /RFID 技术、网络技术等集成一体，项目跨越客户的主系统连接第三方客

户、银行、外包公司、电信等，实施难度很大，需要有足够的经验。

**记者** 目前在国内市场，ERP 执行系统具有怎样的应用前景？爱创如何在激烈的市场竞争中体现自己的优势？

谢朝晖：ERP 执行系统的客户来源主要包括两部分，一部分是原先的终端硬件设备用户，用户的发展也要求爱创进行服务上的延伸，从最初的条码设备，后来的无线局域网，到如今的系统管理。随着企业信息化程度的不断提高，需要通过 WMS、MES 等一系列的执行系统将自动识别技术推广到各个领域。另一部分潜在客户主要是那些迫切希望通过采用新技术解决问题的企业。在考察了国外的应用情况后我们发现，国内企业和国外企业在技术应用方面采取的策略有很大不同，多数国外企业是在发展过程中一步步采用相关的技术，中国企业虽然起步晚，但应用意识很强，习惯于引入整套系统，对于他们来说，应用与否只是发展阶段的问题。我相信供应链执行系统必将成为推动中国企业信息化管理的主流系统。

目前，爱创已经明确了提供以自动识别技术为核心的供应链管理执行系统的发展方向，竞争对手主要是一些国外的软件公司。与他们相比，爱创在全国已拥有超过 1000 家的庞大客户群，条码技术方面的丰富经验也是我们的优势所在。同时，爱创在与国内外知名管理软件厂商合作的过程中，开发出适用于不同行业的系统解决方案，与大型软件企业建立联盟，覆盖主要市场。

物流技术与应用