

通过加速推进“工业4.0”和“服务4.0”战略,双星集团在行业低迷之际实现销量、收入、利润全线丰收——

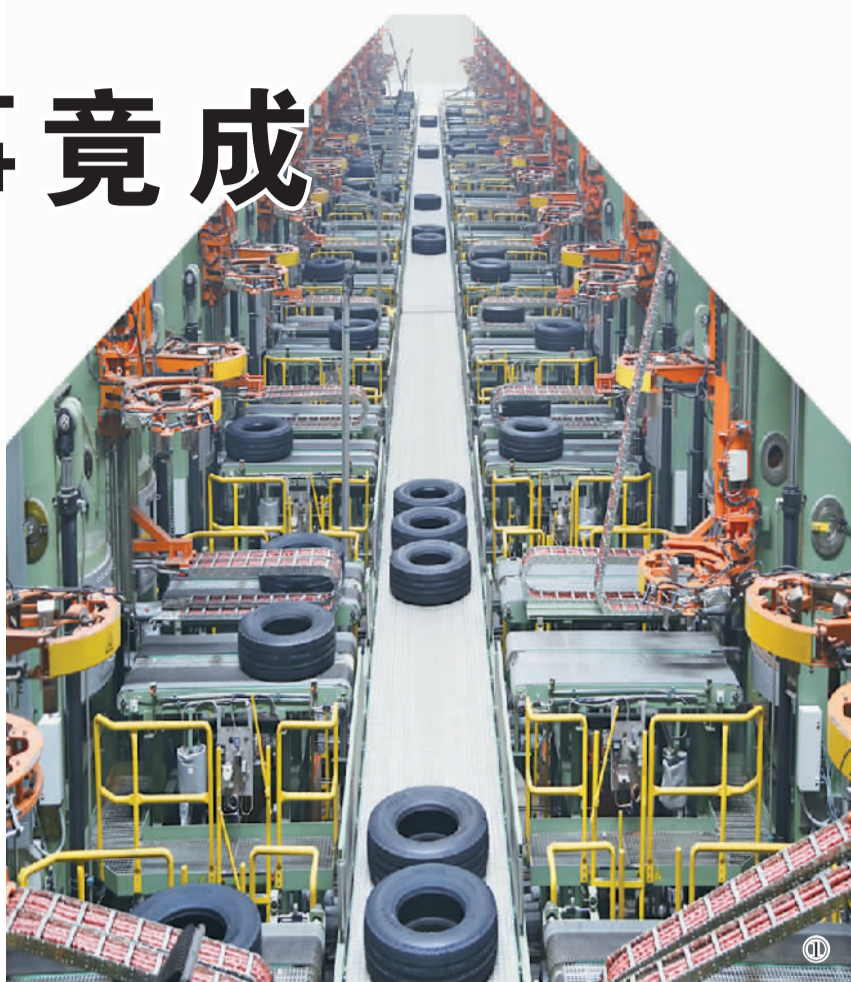
深圳云知科技发布跨界新零售战略,瞄准知识白领消费群——

锁定精准才有真正升级

本报记者 杨阳腾

# 有“智”者事竟成

本报记者 刘成



图①为双星商用车胎“工业4.0”智能化工厂内景。

图②为双星“工业4.0”智能化工厂里的机器人正在工作。

(资料图片)



图③为双星“工业4.0”智能化工厂外景。(资料图片)

范工厂;此外,全球领先的乘用车胎“工业4.0”智能工厂也已竣工。

业界都知道的是,双星的“工业4.0”智能化工厂集成了全球领先的信息通讯技术、数字控制技术和智能装备技术,应用了全球领先的模块化智能装备、全球独创的MEP智能信息匹配系统和11种200余台机器人。可很多人不知道的是,工厂里80%以上的装备是由双星自主设计和开发制造的。对于这个融“产品定制化、企业互联化、制造智能化”于一体,实现了内外互联、人机互联、机机互联、物物互联、物位互联,能够进行智能排产、智能送料、智能检测、智能仓储、智能评测的工厂,国内外专家给予的评价是,“3年超越30年”。

“‘工业4.0’不是一个由人指挥机器的自动化工厂,而是一个由用户指挥、数据驱动、软件运行的智能系统。通过与全球最优秀的公司合作,我们把‘智’这个字做深了。”双星集团副总经理李震告诉记者,双星轮胎工业4.0智能工厂的顶层设计非常先进,特别是智能系统、智能装备和机器人三个关键环节用了将近20个月,历经上百次的修改和完善,之后的工厂建设也用了将近1年的时间。

业内专家告诉记者,双星的“工业4.0”智能化工厂克服了诸多世界性难题。譬如,目前行业内一般采用人工扫描或RFID技术,实现对物品信息的采集。该技术有一定局限性,无法实现对微小物料或原材料信息的采集。双星利用全球独创的物料(品)编码系统和电子标签技术,实现了全流程物/人/工装/设备/位置的信息智能匹配,不仅可以真正实现全流程的质量跟踪和追溯,还由此成为全球轮胎行业中唯一一家实现全流程智能化的企业。

统计显示,通过双星“工业4.0”智能化工厂的投运,双星员工的劳动强度降低60%以上,产品不良率降低80%以上,劳动生产率是过去的3倍以上,产品实现了高端、高差异化、高附加值、高质量,环保、能效均达到世界先进水平。双星集团供应链本部总经理周士峰还透露,通过轮胎智能化工厂建设,双星还收获了智能装备、智能物流(机器人)、废旧橡塑绿色智能循环利用3个新产业。

## 紧抓服务生态

近年来,中国轮胎行业受经济低迷、贸易壁垒、高关税等因素影响,大部分企业销量、收入、利润持续下降,减产、停产、破产接踵而至。而由双星“工业4.0”智能化工厂生产的“劲倍力”系列商用车胎、“狂野”系列“三防”安全轮胎等产品,却在提价的同时供不应求。凭借销量、收入、利润的大幅增长,双星已经成为行业内为数不多的“狂野”企业。

要“狂野”,光有智能不行,管理也是关键。

从机械化到电气化,再到智能化,柴永森对工业4.0时代的风向标有清晰的认识。“进入智能制造时代,轮胎企业仅靠传统的生产组织和管理方式,已经无法克服长期积累的多重困难。双星必须抓住转型的机遇,从一家传统制造企业转型为互联网平台企业。”

柴永森告诉记者,双星推进的物联网生态圈战略由两部分构成:一是以轮胎及智能装备为核心的“工业4.0生态圈”,二是以汽车后市场为核心的“服务4.0生态圈”,最终目标是建立起开放、共享的网络平台,使双星成为以用户体验为核心、实现大规模定制、提供全方位服务的平台。

按照集团规划,目前,与双星“工业4.0生态圈”相匹配的“服务4.0生态圈”的智能服务平台正在打造中。通过主攻汽车后市场“服务4.0生态圈”,双

星将实现线上线下无缝对接、路上路下无处不在,由“卖产品”到“卖服务”的转变,整个系统从用户交互起始,逐步延展到用户体验、交易、上门服务、服务评测,全流程闭环,进而实现由服务双星轮胎到服务其他品牌轮胎,再到服务其他汽车后市场的其他增值服务。

双星的“智造”创新,赢得了行业和社会的首肯。目前,双星已连续两年成为“亚洲品牌500强”中国轮胎行业冠军(亚洲前三),先后3年获得由中国质量万里行颁发的轮胎行业唯一“杰出贡献奖”、“服务质量创新奖”、“中国服务之星”五星奖。2016年,双星被国家工信部评为“绿色轮胎智能制造试点示范企业”,并获得“全国质量标杆”、“全国工业品牌培育示范企业”、“国家技术创新示范企业”等殊荣。

“做企业需要梦想的支撑。我们的梦想就是通过二次创业,把双星轮胎打造成世界名牌。”柴永森说。

## 慧眼观企

面对席卷全球的智能浪潮,变还是不变不再是个问题。

2014年开启二次创业的双星集团,通过加速推进“工业4.0”生态圈和“服务4.0”生态圈物联网战略,抢先从“汗水型”向“智慧型”转型,并由此成为中国轮胎智能制造的引领者。

“主动变革不一定会成功,但不变革却一定会失败!在轮胎这一传统行业里,我们会义无反顾地探索下去。”双星集团党委书记、董事长柴永森如是说。

## 颠覆传统制造

作为传统的劳动、资金、资源密集型产业,“做轮胎的”似乎就该与“粗、累、脏”的形象挂钩。但当记者走进位于青岛西海岸新区的双星轮胎工业4.0产业园的轮胎智能化工厂,眼前却是另外一番景象:

轮胎生产正在紧张地进行,但在整个工厂生产流程中,却很少看到工人的身影,取而代之的是一台台智能机器人,工人只需要进行关键工序的确认和调整,摁几个按钮,智能机器人便可完成绝大部分工作;车间里,负责运送物料的不再是人工驾驶的叉车,而是一种可以自由穿梭的AGV小车;智能化成品立体仓储中,堆垛机器人有的负责分拣、有的负责检测、有的负责输送,各司其职,有条不紊……一条条高品质的轮胎,就在机器人无声的忙碌中诞生了。

与传统生产方式相比,智能化生产线到底优势何在?一线工人们有最直接的体会。

青岛双星轮胎工业有限公司成型工序的主机手安志成告诉记者:“以前,成型工作都是人工贴合,成型是道很累的工序,所有半成品都要用手去压,得费很大的力气,长时间干我们这个活,肩膀、腰没有一个好的。现在有了机器自动贴合,需要的人力少了,劳动强度减轻了,效率却提高了3倍。”安志成告诉记者,“贴合的前一道工序是智能备料。以前备料得自己去搬,料很沉,就算是小伙子,也经常得好几个人才能弄过来。现在,只要通过眼前这个显示屏呼叫AGV小车,小车就自动把料运过来了。轮胎成型后,机械手还会自动抓取轮胎,通过桁架机器人直接送走”。

## 成就“智造”奇迹

说起从制造到“智造”的转变,就不能不说说双星的“工业4.0”智能工厂。目前,双星已建成并投产了全球第一个商用车胎“工业4.0”智能工厂,这个工厂也是国家绿色轮胎智能制造试点示

# 紫光集团:念好“买、建、聘”三字诀

本报记者 崔国强

我国集成电路产业有“高消耗、低产出”的突出问题,自给率只达到12.8%,要想在全球半导体市场真正享有话语权,就必须完成“中国芯,中国造”的目标。作为集成电路企业的重要一员,刚刚实现我国集成电路存储芯片产业化发展的“零”突破的紫光集团,正在念响“买、建、聘”三字诀,用清晰思路精准发力集成电路产业。

## “买”——布局完整产业链

在国家集成电路产业推进战略引导下,紫光确定了“以集成电路产业为主导,向泛IT、移动互联网、云计算与云服务等信息产业核心领域集中发展,打造中国高科技领域的世界级企业集团”的战略发展目标。为达成目标,紫光近年来全面布局从“芯”到“云”的完整产业链,在聚焦集成电路芯片领域的同时也不断调整新的业务内容。

2013年7月,紫光以17亿美元收购展讯通信,正式进军集成电路芯片产业;2014年7月,紫光以约9.1亿美元的收购价格将芯片设计厂商锐迪科纳

入麾下,进入全球手机芯片厂商前十。这只是紫光战略布局的第一步,2015年6月,紫光又以25亿美元收购惠普旗下新华三51%的股份,获得了惠普在中国大陆的服务器、存储器和技术服务业务,成功将业务触角扩展至网络层面。

目前,紫光已提出全面构筑“芯—云—网—端”信息产业生态链的战略目标,并大刀阔斧地进行投资并购,接入入股西数、力成、南茂,增持中芯国际和中兴通讯。通过一系列业务布局,紫光现已初步完成从“芯”到“云”的战略目标规划。

## “建”——加速扩大产能

统计显示,截至2016年年底,紫光的资产规模已超过1600亿元,合并净资产约为650亿元,收入约为670亿元,税后总利润约为40亿元。

2016年12月,由紫光联合国家集成电路产业基金、湖北省地方基金、湖北省科投共同投资建设的国家存储器基地项目,在武汉东湖高新区正式动工

建设,项目总投资240亿美元,主要生产存储器芯片。

紫光集团董事长赵伟国认为,武汉项目意义重大,“一是因为,存储器基地项目是中国集成电路存储芯片产业规模化发展‘零’的突破,相当于中国科技领域的辽宁号航空母舰出海试航;二是因为,存储器基地项目的运作是一种新模式的成功探索,这种新模式就是‘国家战略推动、地方大力支持、企业市场化运作’三合一;三是因为,项目投资强度大,是中国集成电路行业单体投资最大的项目,也是中国最大的单体投资项目”。

赵伟国说,未来,紫光还将在成都和南京建立半导体制造基地,投资金额约为460亿美元。双方将在集成电路制造、研发设计、产业投资基金等领域开展深度合作,共同打造集研发设计、制造及配套于一体的集成电路全产业链生态圈,预计总投资2000亿元。该项目已于2016年年底正式动工建设,重点攻坚3D非线性宏单元模式技术,预计2018年建成投产后将达到10万片的月产能。

## “聘”——加快制程技术研发

近年来,中国在全球集成电路产业中的地位逐步提升,但人才缺口依然制约着我国集成电路产业的发展,加快人才引进是中国集成电路产业发展过程中亟待解决的问题。

“目前,紫光正在高端专业人才引进方面下一盘大棋。”赵伟国介绍,目前已经有来自多个国家和地区的专业人士加盟紫光,其中不乏顶级专家,他们的加入将为企业带来信息通讯技术、企业管理、高端研发等先进经验,为企业注入新的活力。

赵伟国表示:“资金、技术和人才是拉动我国集成电路产业发展的‘三驾马车’,国家政策支持是照亮中国集成电路企业发展的‘指路明灯’,但对于企业来说,最重要的是提升自主研发能力。紫光目前正在全力打造‘国家级半导体产业人才技术研发舰队’,通过进一步念好‘买、建、聘’三字诀,紫光要努力扛起中国集成电路自主研发的大旗。”

## 游戏出海平台炫踪网络完成B轮融资

4亿元资金布局全球发行网络

本报讯 记者李治国报道:上海炫踪网络股份有限公司日前宣布,已完成4亿元人民币的B轮融资,并开启A股上市计划。

据了解,此次的投资方包括华鑫证券、宁波银行、杉杉创投等。B轮融资完成后,炫踪网络会将资金用于布局全球发行网络,加强孵化器技术和人才投入等,其战略目标是打造具有影响力的游戏出海平台。

作为一家集研发、孵化、发行、投资为一体的中国游戏出海平台,近3年来炫踪业务发展迅猛,业绩已连续3年实现翻倍增长。

炫踪董事长兼CEO李化亮表示,2017年要争取完成三件大事:一是进一步扩张孵化中心,广纳国内CP团队和人才一起来做好游戏,做到质和量全方面突破;二是开展海外并购,到目标市场建立“桥头堡”,从而直接掌握海外研发、发行的现有渠道,壮大全球研发和发行实力;三是争取在2017年实现2亿元的净利润,并开启在A股上市的计划。

李化亮认为,游戏出海不仅要产品的本土化转化,更是一种文化的交流。要让中国的游戏产品真正“走出去”,需要从idea开始加入海外元素,不论是产品的风格质量,还是发行的渠道和方法,都要去真正适应海外市场的文化。

据了解,总部位于上海浦东的炫踪网络,专注面向海外市场的页游、手游自主研发和发行,现已累计发行超过23款产品,涵盖18个国家和地区,累计用户高达数亿人次。目前,企业已与Facebook、App Store、Google Play、ArmorGames、新浪等国际社交平台和游戏平台形成战略合作关系。

## 哈纳斯入股重庆石油天然气交易中心

将助宁夏新能源产业全面升级

本报讯 记者许凌报道:重庆石油天然气交易中心日前挂牌成立,哈纳斯集团与中石油、中石化等共同成为该中心创始股东。专家认为,哈纳斯成功入股,将助推宁夏新能源产业全面升级。

据介绍,此次哈纳斯成为重庆石油天然气交易中心创始股东,是该集团继入股上海石油天然气交易中心后,第二次加入石油天然气交易中心。目前,该集团现已形成“气、电、风、光、热、冷”为主的综合能源生产供应体系。2016年,哈纳斯液化天然气销售量占全国市场份额的16%,已建成银川100万吨LNG工厂、东部和西部热电联产120万千瓦项目,在宁夏建成使用丹麦维斯塔斯公司风机设备的风电100万千瓦、光伏发电20万千瓦基地。

据了解,未来5年,哈纳斯还将投资300亿元在全国重点发展西北和东南沿海两大天然气产业基地。其中,在宁夏建设的500万吨液化天然气一体化基地,将形成服务宁夏、山西、甘肃、内蒙古的西北重要的陆上交通燃油清洁替代中心。