

陕鼓：源于制造 超越制造

本报记者 杨开新 张 穗



左图 陕西鼓风机(集团)有限公司临潼工业园区一角。(资料图片)

下图 能源互联岛为陕鼓大型设备生产提供绿色能源。(资料图片)



慧眼观企

西安骊山脚下，“世界八大奇迹”秦始皇兵马俑举世闻名。但鲜为人知的是，距兵马俑一两公里处还有座“岛”，近4年来累计有超过3万人到访。

此“岛”并非风光旖旎的水中陆地，而是座“人工岛”——能源互联岛。人们纷至沓来并不是为了赏景休闲，而是探究借鉴陕西鼓风机(集团)有限公司这家老国企的转型秘诀。

实现能源高效利用

进入陕鼓临潼工业园区，顺小坡缓步而上就来到了陕鼓能源互联岛全球运营中心。透过脚下的一块玻璃，可以看到各种管道分布有序、高效运转，这是地源热泵系统的一角。据工作人员介绍，地源热泵系统共打井243口，竖直地埋管换热器深度为120米，主要利用地表与地下的温度差来制冷、供热。园区还引入“海绵城市”理念，建成了雨水收集和回用系统。

陕鼓能源互联岛全球运营中心运营经理李雪锋介绍，基于区域能源资源供需开发出的能源互联岛，是一个化繁为简的系统工程。地源热泵系统、雨水收集和回用系统只是其中一部分，还有燃气热水锅炉、地埋式污水处理站、空压站系统、区域微电网系统、天然气分布式能源、工频交流电、新风系统、消防和安防系统等，各系统间互联互通。

“园区现在确实如同一个岛屿，既相对自成一体，又可以基本自给自足。”李雪锋说，“目前能源资源种类多且各成体系，所以现在家家户户都有好几种卡：水卡、电卡、燃气卡……我们这座‘岛’就是要将这些‘卡’高效整合，变成清爽爽的‘一卡通’。”

不只是简单的物理整合和化学反应，更是一种能量转换。陕鼓能源互联岛从全流程全区域供能、用能、能量转换的角度出发，通过多能互补、梯级利用，实现高效利用和耦合集成。为说明这个原理，李雪锋举了个例子，北方一些农村冬天取暖必须烧炕，如果直接在居住空间燃煤、烧柴，不但耗费能源而且不安全、不卫生。人们通过科学设计，让厨房的高温烟道绕经炕下，炒菜做饭的同时就能让屋子暖和起来，起到了一举多得的效果。“一些化工厂的烟囱排出的也不仅是滚滚黑烟，更有大量看不见的热量；有时我们还能看见烟囱上面有熊熊‘火炬’，其实这都是可燃气体。”李雪锋说。

黑烟乱排，“火炬”白燃，既加重了空气污染，又是能源资源的巨大浪费。特别是在冶金、能源化工、油气化工等领域，整个工艺流程的生产离不开大量能源供给。陕鼓人在思考：能否以智能化管控、专业化运营的模式，打造从供给侧到排放端全生命周期一体化的分布式能源系统解决方案，实现吃干榨尽、循环发展？

想到就干，干就干成。2017年6月，这一能源互联岛全球运营中心示范项目通过专家评审并投入运营，根据陕鼓临潼工业园资源禀赋满足综合能源需求，打造了全球行业内能耗最低、排放最少的智能制造基地，万元产值能耗仅为5000克标准煤。

陕鼓集团副总经理、总工程师贾亚妮表示，这一能源互联岛技术和系统解决方案可节约土地49%、节约天然气34%，节约自来水67%，中水回用利用率和清洁能源使用率达100%，可再生能源在系统内贡献率为34%，实现了土地集约、运营集约、功能集约、设备集约。

提供系统解决方案

“你们陕鼓是造钟、鼓的吗？”

10多年前，陕鼓的工作人员经常被问到这样一个尴尬的问题，这背后折射出老国企转型前的无奈。逆水行舟，不进则退。陕鼓如果没有改革转型，就不会有今天的成就。

陕鼓集团的前身是1968年成立的陕西鼓风机厂，直到上世纪末都还只是一家主要生产压缩机、鼓风机的设备制造商。随着市场竞争越来越激烈，只会产啥卖啥的老路子越走越窄。面对困境，陕鼓认识到必须闯出一条新路。

陕鼓集团党委书记、董事长李宏安表示，2016年以来陕鼓战略聚焦分布式能源，深化服务型制造转型，为客户提供以分布式能源系统解决方案为圆心，设备、EPC、服务、运营、供应链、智能化、金融等“1+7”模式的系统解决方案，为客户创造更大的增值服务。

企业漫谈

近日，康师傅和统一分别发布了2021年上半年报，方便面业务数据均出现下滑。康师傅方便面业务实现收入127.22亿元，同比下滑14.67%，净利润8.9亿元，同比下降近五成，几乎腰斩。统一方便面业务营收为43.98亿元，同比减少了6亿多元。

“泡面双雄”的日子折射出方便面市场的现状。尼尔森数据显示，2021年上半年，方便面行业整体销量同比衰退7.7%，销售额同比下降7.3%。而2011年前，中国方便面连续十几年保持两位数增长，2013年达到销量高峰后就开始走下坡路，2013年至2017年，中国市场的方便面需求从462.2亿份下滑至389.6亿份。这两年市场有所回暖，尤其是去年因新冠肺炎疫情原因带动了方便面热销，但仍挡不住整体走向萎缩。

方便面怎么就不好卖了？

从短期来看，有两方面原因。康师傅表示，今年方便面业务净利润下滑，主要是原材料价格上涨及组合变化所致，尤其是棕榈油价格涨幅过大，给企业带来成本压力。统一也在财报中表示，收入下降是由于疫情缓和、消费需求恢复常态。

从长期来看，消费需求的转变是方便面“失意”的重要原因。如今，消费者的消费偏好从越便宜越好逐步转向个性化，这种变化反映在饮食方面，是人们对吃越来越讲究，消费者有了更多替代方便面的新选择。比如，外卖行业的快速兴起，速食类产品增多，方便面不再是人们外出时的必选项。同时，行业内缺乏对创新的有效保护，一些跟风行为导致同质化竞争严重，也导致增长乏力。此外，高铁餐饮的普及使得方便面的消费场景不断减少。

当越来越多的替代品出现，这碗方便面该如何安放？

在消费升级的趋势下，消费者的需求将日益多元化，诸如方便面等传统产品想要保持生命力，需要具有可持续的适应需求甚至引领需求的能力。方便食品企业要根据市场变化，以技术和服务的创新来化解供需结构的失衡，以差异化的创新和结构化的升级，努力使供给结构适应消费结构。比如，针对不同目标群体，生产不同的对应产品，针对女性推出低卡、高纤产品，针对老年人推出粗粮面，针对年轻人推出动漫包装等。以邻国为例，日韩两国方便面人均消费量都远高于中国市场，其中很大一部分原因是方便面品牌通过创新满足了消费升级。

近年来，方便面企业已经在顺应时代潮流，实现转型升级。康师傅在财报中称，上半年方便面事业坚持多价格带策略，逐步强化高端产品布局，并以多口味、多规格满足消费者多元化需求。一碗方便面，大有学问。方便面能不能“逆袭”，关键在于企业能否做好准备，根据需求调整定位。虽说供给与需求错位造成的缺口并不那么好补，但机会与挑战并存，创新不停、发展不止，无论是研发新口味，还是继续高端化发展，方便面的“逆袭”之举都值得期待。

“泡面双雄”的遭遇在很多传统产品企业中都存在，如果不能跟随市场需求改变就可能成为“明日黄花”。不管是一碗方便面，还是一件家居产品，只有瞄准市场推进供给侧改革，提升供给体系对需求的适配性，企业才能在不断满足消费者需求的过程中焕发生机，闯出高质量发展新路。

本版编辑 辛自强 张苇杭 美编 王子萱

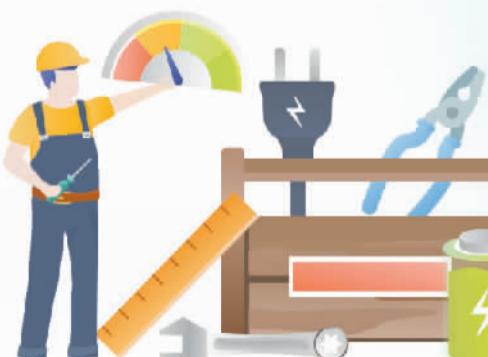
抢占智能电表行业新风口

本报记者 郁进东

全盛壳体生产的智能电表结构组件占
国内电力行业市场份额70%左右

科研团队人数
占全体员工10%

每年科技研发经费占总销售额
7%至8%



全盛壳体精雕CNC设备正在加工模具。张金科摄(中经视觉)

全盛壳体还注重科研创新的力量，抢占行业发展风口。记者走进全盛壳体生产车间，数十台整齐划一的注塑机在机械臂的操控下，有节奏地加工电表结构组件的配件，几名员工在各个智能装备之间紧张有序地工作。据了解，今年以来，全盛壳体坚定创新步伐，全力打造新一代智能物联网电表结构组件智能化生产车间，通过引进、改进高端设备，为下一波智能电表普及做好准备。

目前，全盛壳体已经组建了一个近50人的科研团队，占