

百年双星再创业

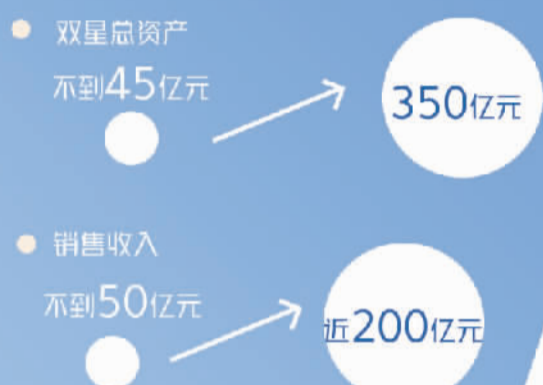
本报记者 刘成



从2016年转型到现在

双星轮胎“工业4.0”智能化工厂。

(资料图片)



近日,双星集团有限责任公司研发的“稀土金”轮胎批量下线。“稀土金”轮胎与普通轮胎相比可使汽车节油10%,使用寿命是普通轮胎的2倍,堪称世界轮胎行业的一次革命性突破。

从国营第九橡胶厂到“中国鞋王”,双星这个始建于1921年的百年企业,曾经璀璨过。2000年以后,双星开始进入轮胎行业,由于技术、工艺、设备、产品落后,企业长期在亏损的边缘上徘徊。

只有创业,没有守业。2014年,双星以“壮士断腕”的勇气和决心,努力摆脱困境,以转型开创新路,开启“创业”征程。

摸着石头过河

“穿上双星鞋,潇洒走世界”,是上世纪90年代双星品牌风靡全国的广告语。进入21世纪,在诸多国内外品牌夹击下,昔日“鞋王”渐渐归于沉寂。2000年,青岛华青轮胎面临资金链断裂的困境,找到正在探索新产业的双星合作,双星由此进入轮胎行业,并连续并购了多个轮胎工厂。2008年鞋服产业全面改制后从集团分离,双星彻底转型为轮胎制造企业。

“双星原来共有9个工厂,全部是收购来的老国有企业,随着市场竞争愈演愈烈,产品质量无法满足车企和用户的需要,导致市场竞争力下降。”双星轮胎产业负责人苏明说。

双星痛下决心,决定关闭老厂,建设智能化工厂。然而该方案刚一出炉就遭到了阻挠。“部分老员工不理解,认为现在的部分设备还能用,报废了太可惜。”双星集团党委书记、董事长柴永森意识到,要想改变老工人的思想,就得下猛药去疴。为此,他做了一件“疯狂的事”:让制造者们亲手砸掉市场上被退回的上万条不合格双星轮胎。“上千名双星员工目睹了自己生产出来的轮胎被毫不留情地砸碎,每个人都感到心痛。”苏明说,这一事件让集团上下统一了关老厂建新厂的思想。

建设全流程“工业4.0”工厂才是最头疼的事,因为根本没有现成的模式可以照搬。“国外高端设备不愿卖给我们,即使有卖给我们的,不仅价格极高,而且交货时间也达不到要求。怎么办?只能自己造。”柴永森说。

这期间,双星不断学习借鉴国际先进技

术和经验,与德国公司达成战略合作,整合全球最先进的信息技术、数字控制技术和智能装备技术。又经过大量调研,进行轮胎“工业4.0”智能工厂的设计。“用了近20个月,对设计进行上百次修改和完善,又用了近1年实施工厂建设,才建成全球首个商用车胎‘工业4.0’智能工厂。”柴永森说。

摸着石头过河,双星的“工业4.0”智能化工厂解决了许多世界性难题。比如,采用的智慧测评功能(SME),可以对工厂的“人、机、料、法、环”的各种参数进行智能采集、评测、防错、纠错。采用的APS智能排产系统,还被德国专家称赞为“全球第一家将APS应用到实际生产中的轮胎企业,引领了世界轮胎智能制造的方向”。2018年以来,双星出口的和为主机厂配套的轮胎份额达到了70%以上,凸显了双星转型的战略优势。

经过一番“伤筋动骨”的改造后,双星向更高端、更智能的“深水区”挺进。

“后进”变“优等”

在青岛董家口厂区的“工业4.0”智能化工厂落成后,双星一鼓作气,又建成了湖北十堰“工业4.0”智能化工厂,并且实现了再升级。

“工业4.0”智能化工厂只是双星“二次创业”迈出的第一步。加大科技研发力度,提升科技创新能力,是双星进一步发展的“灵魂”。

走进位于青岛西海岸新区的双星全球技术与需求创新中心大楼,这里分布着花纹开发院、仿真模拟实验室、轮胎静态实验室、高速均匀性实验室、全钢刚度实验室等多个实验室,在各种“高大上”的实验设备前,研发人员正在聚精会神地做着各种实验。

“我们2016年开始建设这个创新中心,目前已投资5亿元,拥有各种先进的研发、检测设备和近300人的研发团队,其中既有多个外国专家团队,也有国内顶级专家团队,研发实力已走在全国行业前列。”苏明告诉记者,过去双星的研发只以工艺、检测为主,现在是对材料、结构、工艺、检测等全流程进行研发。

新冠肺炎疫情发生以来,面对出口船运费猛增、汽车芯片短缺、需求收缩、供给冲击、预期转弱“五重压力”,双星认识到唯有不断创新,才能实现新的突破。

“稀土金”轮胎是双星全流程创新的一次

展现。“‘稀土金’轮胎是原材料配方的创新突破,我们以特殊的稀土系顺丁橡胶+天然橡胶+高性能炭黑等配方,研发出了‘稀土金’橡胶复合新材料;同时在工艺上实现了创新突破,研发了专门的混炼工艺;在结构设计上也更加优化。”双星轮胎产业中央研究院TBR开发院院长刘连波说。

“‘稀土金’轮胎是双星针对运输行业的‘痛点’研发的。”“大货车最大的消耗是油和轮胎,一般的货车轮胎寿命是20万公里至30万公里,大多数货车1年多就得换胎,一次就得2万元至3万元,高端轮胎的寿命是40万公里至45万公里,但价格昂贵。”刘连波告诉记者,“我们想研发一款油耗低、行驶里程长的轮胎。历经5年攻关,研发出‘稀土金’轮胎。”

“‘稀土金’轮胎滚阻可以降低到3.8至4.5。根据可比数据和专家分析,一辆大货车如果按照行驶100万公里计算,使用滚阻达到4.5的‘稀土金’轮胎,比使用普通轮胎节油6.3万升,按每升油7元计算,可节约44万元。”“‘稀土金’轮胎寿命可以达到50万公里,关键是其价格比普通货车轮胎高10%至15%,大大降低了货车轮胎的消耗成本。”刘连波说,2021年12月22日,“稀土金”轮胎刚上市,订单就排到2022年一季度。

科技引领让双星这个昔日轮胎行业的“后进生”,逐渐成为拥有强劲科技创新实力的“优等生”。柴永森说:“2020年双星研发投入占总收入的4.64%。”

蹄疾步稳拓新局

“中国轮胎行业未来的竞争不是中国自主品牌间的竞争,而是与国际品牌的竞争。”柴永森说。不止步于国内发展,双星开始筹划更大的战略布局。

2018年7月6日,双星以39亿元获得韩国锦湖轮胎45%的股权,成为控股股东。“双星收购锦湖轮胎后,不仅规模扩大,重要的是缩短了与世界主流品牌的差距。”柴永森告诉记者,这次“联姻”是双星在“二次创业”道路上迈出的一大步,锦湖超前的技术、品牌、人才以及全球网络布局,正是双星需要的。

“二次创业”不仅让双星在轮胎产业实现了飞跃,更让企业找到了新增长点:在建设“工业4.0”智能化工厂的过程中,他们发现了智能装备产业的商机;对废旧轮胎处理“痛

点”的研究,让他们看到了废旧橡胶绿色循环产业的未来。

走进青岛星华智能装备有限公司的现代化厂房里,各种机器正在工人的操作下制作各种部件;车间里,已经完成组装的龙门机器人、桁架机器人、堆垛机器人、关节机器人等多种产品排成整齐的队列。“这个机器人企业是我们建设‘工业4.0’智能化工厂时成立的,现在已经成为双星人工智能+高端装备板块的重要组成部分。能满足橡胶、轮胎、汽车等行业需要的机器人和智能化工厂整体解决方案。”双星海琅智能产业负责人蓝立智说。

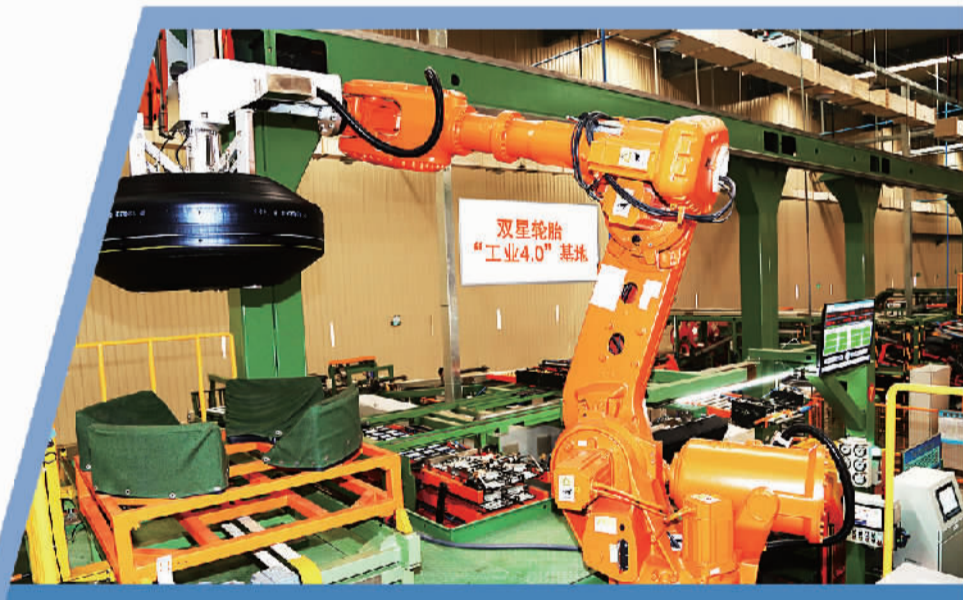
双星废旧橡胶绿色循环产业的兴起,源于双星的技术突破。“我们联合多所著名高校,研发了全新的轮胎裂解技术和装备,解决了全球废旧轮胎循环利用领域的17项关键共性技术难题,获得了科技部在该领域唯一的国家重大科技专项,而且成功转化出可复制推广的新产业,开始在全球范围内输出示范工厂技术和方案。”双星伊克斯达环境产业负责人陈晓燕说。

2019年,双星在河南驻马店建成了废旧轮胎循环利用“工业4.0”智能化工厂。“一条废旧轮胎通过裂解,可变成40%的初级油、30%的环保炭黑、20%的钢丝和10%左右的可燃气体,真正做到对废旧轮胎‘吃干榨净’。”陈晓燕说,“工厂采用双星集团自主研发、国内领先的除尘、除臭装备,对有害物质进行无害化处理,彻底解决了废旧橡胶产生二次污染的问题。”

生态环境部专家、中国轮胎循环利用协会裂解分会专家刘双喜介绍,双星工厂10万吨废旧轮胎可以裂解油4.5万吨、气0.8万吨、炭黑3.5万吨、钢丝1.2万吨。

通过融合智能制造、科技创新、智能装备和绿色高端新材料,“二次创业”的双星用短短几年便重铸辉煌。从2016年转型到现在,双星总资产由不到45亿元发展到350亿元,销售收入由不到50亿元发展到近200亿元。目前,双星产品出口140多个国家和地区,是中国同行业获准进入国际市场范围最大的企业之一。2020年,双星又提出“三次创业、创世界一流企业”的新目标。

2021年是双星诞生100周年,“百年双星,志在远方,路在脚下”。站在新的起点上,双星将继续向建设高新化、数字化企业迈进。



双星轮胎“工业4.0”智能化工厂,成型工序智能关节机器人正在工作。

(资料图片)

顺丰同城能否“顺风”

本报记者 吉蕾蕾

近日,顺丰同城在香港联交所正式挂牌上市。从2016年作为顺丰控股集团的一个事业部开始提供同城即时配送服务,到2019年开始独立化、公司化运作,再到如今的第三方即时配送第一股,顺丰同城的表现折射出我国即时配送行业的蓬勃发展。

当前,多元化、个性化的消费模式催生出大量即时配送服务需求。一杯热乎乎的奶茶、一摞急用的文件、一份表达心意的礼物……种种场景均成为即时配送行业发挥作用之处。中国物流与采购联合会日前发布的《2020中国即时配送行业发展报告》显示,截至2020年,即时配送行业消费者规模达到5.06亿人次,同比增速稳定在20%左右;年订单量超过200亿单,同比增长25%,预计2021年订单量将突破300亿单。

顺丰同城用自身经历证明即时配送是门不错的生意。数据显示,顺丰同城订单总数从2018年的0.798亿单增加至2019年的2.111亿单,2020年增加至7.609亿单,年均复合增长率为208.7%。截至2021年5月31日,顺丰同城业务已覆盖全国超过1000个市县,服务超53万B端商家及1.26亿C端用户。

“目前,顺丰同城的服务范围不仅覆盖了餐饮外卖等成熟场景,也涵盖了同城零售、近场电商、近场服务等增量场景。”顺丰同城CEO孙海金说,未来本地餐饮将贡献底盘需求,非餐饮订单将会为行业带来巨大潜力,这也将是顺丰同城继续保持高增长的基本盘。正如顺丰集团董事长王卫说,分钟级配送是物流行业发展的趋势,客户对“快”有新的要求,在原有产品的基础上推出新的配送模式是顺丰的战略。

业内专家表示,在线上中心化的趋势下,顺丰同城可吸引大量希望自建流量入口的商家,其定制化服务的能力和深受消费者认可的物流品牌,对重视服务品质与体验的头部商家颇有吸引力。此外,对于许多未自建运力或者运力不够充裕的商流平台,如商超和社区电商平台等,由于顺丰同城的独立第三方属性,与其不存在竞争关系,因此这类商户会更愿意将自己的配送服务交由顺丰同城承接,或将顺丰同城作为高峰时的运力补充。

将视线放大到整个赛道来看,美团配送、蜂鸟、达达、顺丰同城等在即时配送领域的竞争已经进入白热化阶段。艾瑞咨询报告显示,据测算,到2025年即时配送服务行业的年订单量将增至795亿单,2020年至2025年的年均复合增长率为30.5%。

孙海金表示,日益多样化的本地消费场景呼唤更加个性化和专业化的即时配送服务。这不仅会倒逼行业突破原有发展模式,也将打开更大的增量市场。



截至2020年

即时配送行业
消费者规模达到
5.06亿人次

同比增速
稳定在
20%左右

年订单量
超过
200亿单

同比增长
25%

预计2021年订单量将突破
300亿单

《2020中国即时配送
行业发展报告》

企业漫谈

腾讯减持京东股票有深意

黄鑫

腾讯减持京东股票,是腾讯调整自身战略投资方向的需要。2021年以来,腾讯加大向硬科技方向的投资,从最近投资的GPU(图形处理器)芯片研发公司摩尔线程到此前持续投资的芯片制造企业燧原科技,以及2021年投资的华乐毅健、睿心智能医疗、极目生物等前沿生物技术企业等,能看出芯片、抗疫及医疗前沿等领域是腾讯当前投资的重点方向。自2020年以来,受新冠肺炎疫情影响,5G、人工智能、生物医药等新技术更受关注,包括腾讯在内的互联网公司早已悄然改变投资方向,更加青睐虽然投资周期较长但更具长期价值的硬科技。

腾讯大规模减持京东股票,并不意味着腾讯不看好京东。有投资就有退出,腾讯投资京东已近8年,京东已成长为具备独立融资能力的成熟企业,市值超千亿美元,早非腾讯的投资方向——处于发展阶段的企业。这也不难理解,投资成长型企业风险更大、收益也更大,面对已有持续自筹资金能力的优质企业,选择在适当情况下退出投资,是许多企业的常见做法。此次腾讯采用“派息式”减持的方式,也是为了温和退出,既让投资者享受港股投资红利,也不会因集中抛售京东股票对二级市场造成较大波动。从这个角度来说,腾讯大规模减持京东股票,恰恰是因为腾讯对京东的前景充满信心。

有不少观点认为,腾讯大规模减持京东股票是为了应对“反垄断监管”。尽管近期科技行业监管日益加强,但一直以来,京东的主业是电商和线下物流,腾讯的主业则是线上内容和社交,双方虽有联盟之势,但多年来也未形成垄断形态。不过此次腾讯减持京东股票,退出董事会,大公司之间的股权联系减弱,使腾讯、阿里、京东、拼多多等互联网公司间的竞争合作出现更大空间和想象力,确实能进一步促进市场活力,也符合我国对平台经济健康发展的要求。

腾讯减持京东股票后,京东还会在微信的“九宫格”里占据微信这一头号流量入口吗?笔者以为大可不必担心这一问题,京东与腾讯并无竞争关系,以战略合作和资源共享的方式来获取腾讯的流量支持,在腾讯退出投资后也依然有效。腾讯在公告中表示,派息后和京东将继续保持互惠共赢的商业合作关系,包括现有的战略合作协议。这或许正是在表达,投资虽然退出,合作仍将继续。