

走民企说创新

□ 本报记者 梁睿 李思隐

建一流智能货运生态圈

——维天运通公司专注数字化转型



维天运通公司技术团队在商讨研发工作。(资料图片)

维天运通公司

截至2023年底

数字货运业务为

超过1.44万名 托运方

320万名 货车司机

提供服务

累计完成托运订单

超过 4650万份



维天运通公司开发的路歌数字货运平台数据展示大屏。(资料图片)

供需方精准对接

随着我国运输产业不断发展,传统交通运输行业正努力向数字化智能化转型。如何跟上当前数字化浪潮的步伐,是物流和货运平台企业亟需思考和解决的问题。近年来,合肥维天运通科技股份有限公司(以下简称“维天运通公司”)持续推动技术应用和服务模式创新,以全链路数字货运平台为核心,致力于建立良性货运生态圈,推动产业链上下游实现可持续发展。

“我跑了10多年的货车,以前要接单得专门去特定市场,运气不好时,花很长时间都难以接到合适的订单。”甘肃省定西市货运司机高长虹感叹道,“现在通过维天运通公司开发的路歌数字货运平台,不仅可以浏览多地的用车需求,还可以根据自己的需要在网上精准接单,接单量得到了有效提升。”

2019年1月,高长虹经同行介绍开始使用路歌数字货运平台。5年多来,他的接单量增长了5%左右。“使用平台接单还有一个好处,就是在平台有关机制监督下,订单结算更有保障。”高长虹说。

安徽交运集团滁州汽运有限公司合肥分公司负责人朱尧虹同样颇有感触。作为托运方的物流公司,找到合适的货运司机并保障货物安全至关重要。“2009年我们开始加入路歌数字货运平台。运用数字化平台,不仅让不同货物与合适的货车司机对接变得更加便捷,还能让公司更精准掌握货车司机轨迹路线等情况,降低了交易成本,大大提高了安全性和营运效率。”朱尧虹说。

“在物流行业中,货主需要找到合适的司机,司机也需要找到合适的货物,在没有信息化技术和平台的情况下,交易成本很高。”维天运通公司党委书记王铁军说,公司开发的路歌数字货运平台通过大数据和网络技术,精准分析市场需求,再运用数字化手段提升物流行业的运转效率和服务质量,有效解决了过去传统物流产业的散、小、乱问题。

数据显示,截至2023年底,维天运通公司的数字货运业务已为超过1.44万名托运方及320万名货车司机提供服务,累计完成超

过4650万份托运订单。

供应链提质增效

作为一家数字货运企业,维天运通公司不断加大技术创新力度,运用数字化智能化手段,让海量的数据产生更大价值,向物流企业、货主企业等托运方及货车司机提供数字货运服务。

在维天运通公司展厅内,记者看到核心业务显示屏上正实时统计着运单总量、今日在途货物数量等数据。通过这些数据,平台可以实时追踪货车司机的行驶轨迹、交易货物类型等。接下来,公司会对各类数据进行整理、分析,针对客户需求形成数字化解决方案。

据了解,维天运通公司通过数字化运力资源整合与应用、数字化过程管理、数字化结算管理等方式,为物流企业改造运输作业全流程、持续性数字化运营提供了一整套数字化解决方案,实现了物流企业内部以及物流企业与上游货主、下游司机等产业链多方角色的线上数字化协同,完成全链路的数字化转型。同时,公司利用运输作业数据,还可以协助物流企业提升经营管理水平及面向上游货主的数字化交付能力,进而推动产业链、供应链提质增效。

电池生产企业安徽理士电池技术有限公司(以下简称“安徽理士”)生产量较大,在传统运作模式下,由于沟通成本高、协同难度大,物流成本居高不下。维天运通公司路歌数字货运平台与安徽理士共建共创了一套物流数字化解决方案,可完整上传公司物

流业务数据,实现了物流业务全链路上化。如今,安徽理士物流业务从人工录单到一键导入运单,从层层分包到直采到车,录单效率提升了约70%,单月物流费用降低了约15%。

“维天运通公司依托数字货运平台,将供应链上下游企业信息、资源等数据转换成物流企业自身的数字资产。同时,通过有效规划运力资源、及时共享物流信息等方式,将货主企业、物流企业、货车司机等各方进行高效协同和对接,推动供应链上下游长期协作,降低全产业链物流成本。”维天运通公司董事长冯雷说。

拓展全产业链生态

“目前,数字货运平台正在迎来加速增长期,营造全产业链良好生态至关重要。”冯雷说,“从货主企业厂内物流,再到厂外物流企业,一直延伸到货车司机,需要通过数字化构建生态体系,利用科技赋能,改造协作、运营模式,实现资源高效整合与运力改善。”

金颜物联科技有限公司(以下简称“金颜物联”)是为造纸产业提供供应链物流解决方案的一家纸业供应链管理企业。随着造纸业产能逐年增长,金颜物联急需进一步增强管理水平。

金颜物联总经理余海峰说:“造纸企业日均产量大,产销协同比较困难。有时候,交付日期未到,货物就下生产线了,堆积在货仓,有‘爆仓’的风险。”

“物流企业也需要数字化,需要不断推

动企业管理再升级。这既方便公司内部管理,也有利于向货主交付更加实时、透明、智能的物流数据,提升服务水平。”余海峰说,金颜物联通过路歌数字货运平台对公司业务流程进行细致梳理,实现了运输服务从订单接收到运费结算全流程透明可视。

维天运通公司不仅积极赋能产业链上游企业加速数字化转型,也为下游经营主体提供数字化服务。

“我经常到‘卡友地带’社区看同行发布的帖子。在这里不仅能随时共享信息源,还能在维权等方面寻求帮助。”高长虹说。

“卡友地带”是维天运通公司打造的货车司机社区,旨在为货车司机提供交流互助平台,并链接产业各方资源,为货车司机提供多样化的保障服务。目前,该社区注册用户数已超过340万个。

“以数字货运平台为核心,向全产业链提供数字化服务和解决方案,不仅让货车司机、货主、物流企业都能建立起稳固的合作关系,减少沟通成本,还提升了物流一体化标准化运作水平和运行效率,助力形成长效行业机制。”王铁军说。

目前,基于全链路数字货运实践经验,维天运通公司还关注物流企业从事传统运输业务外,如何向上游货主企业交付物流关键指标数据以及数字化成果。公司还参与了行业物流数字化交付标准的编制。如今,“物流数字化交付”已在农牧、煤炭、钢铁等行业打造了一批可复制、见成效的落地案例。未来,公司将进一步推动物流数字化交付标准在细分行业的落地应用,推动产业链、供应链升级。

透视上市公司

吉林教东日前披露的年报显示,该公司2023年营业收入同比增长20.25%,而归属于上市公司股东的净利润却同比下降18.02%。出现这种增收不增利的情况,主要受联营企业投资收益减少影响。具体而言,该公司对广发证券的投资收益同比下降14.12%。

近年来,上市公司业绩被投资收益拖累的现象屡见不鲜。投资收益是公司通过对外投资活动获得的收益,对财务状况、经营业绩、资本运作等具有重要影响,是评估公司价值的重要指标之一。越来越多的上市公司进行证券投资,购买理财产品、持有投资性房产,对外投资日益多元化。在许多公司的业绩报告中,投资收益起到了“锦上添花”或者“雪中送炭”的作用,但也有些公司因为投资失利导致净利润下降乃至亏损。

在不影响日常生产经营资金需求及有效控制投资风险的前提下,公司通过财富管理提高资金使用效率,获得更多收益无可厚非。但也要看到,投资收益无法代替主营业务,即便公司短期内取得不错的投资收益,也难以成为稳定的利润来源。一旦赚取利润的“副业”喧宾夺主,甚至过于依赖投资收益,出现“炒股养家”“副业变主业”等现象,会积累许多不确定风险,既不利于公司自身长远发展,也会损害投资者权益。

从上市公司发展角度来看,实实在在、心无旁骛做好主营业务,是实现高质量发展的必由之路。任何一家上市公司都要拥有核心业务、核心专长,否则很难在市场上长久保有一席之地。因此,公司要主动适应市场变化,专注做强做优做大主业,加大研发投入力度,在业务模式和技术创新中不断寻求新突破,力争做行业或细分赛道的引领者。

对于在资本市场上筹集的社会资金,上市公司应积极投入主营业务,按照先进生产力发展方向和政策支持方向,做好中长期战略发展规划,避免资金“脱实向虚”。同时,公司可以探索实业与投资并举的模式,比如利用闲置资金设立或参设私募股权投资基金,围绕公司主业、与公司主业存在较大协调关系的战略性新兴产业等领域开展股权投资,拉长公司的产业链供应链,培育新的利润增长点。

过分专注投资收益所得,这种本末倒置的行为不可取。对上市公司来说,要想走得长远,没有任何捷径可走,只有在主营业务上深耕细作,不断提升核心竞争力和盈利能力,夯实发展基础,方能行稳致远。

温宝臣

之二



宏达锻压生产车间内,工人在吊装工件。

高巧弟摄(中经视觉)

宏达锻压推动产学研合作——

锻造装备技术硬实力

本报记者 刘成

青岛宏达锻压机械有限公司(以下简称“宏达锻压”)车间内,巨型数控车床高速运转,一根约5米长的螺杆经打磨后将装配到万吨级电动螺旋压力机上。

宏达锻压成立于1999年,是一家专业从事螺旋压力机、热模锻压力机及自动化生产线研发、制造、销售的国家高新技术企业。“公司多年来始终以创新为引领,根据市场需求不断研发新技术、新工艺,提高产品性能和质量,逐步构筑起核心竞争力。”宏达锻压总经理于镇玮说,公司目前拥有300多台大中型生产设备,具备年产约600台大中型热模锻压力机、电动螺旋压力机等先进锻压设备的生产能力。

随着公司经营规模越来越大,研发不断取得新突破,一些问题也随之显现。“锻压是装备制造业不可或缺工

艺环节,是众多主机产品和高端装备创新发展的重要支撑和基础保障,市场空间广阔。公司生产的电动螺旋压力机虽然已占得一席之地,但受电机制造及控制技术限制,核心零部件生产还依赖国外技术,成为制约高质量发展的障碍。”于镇玮说。

核心技术如何实现自主创新?经过认真研究,宏达锻压下决心探索产学研合作途径,以创新合力实现技术突破。多番努力后,公司联合中国锻压协会、山东理工大学等机构及高校,共同成立了中锻智能装备设计院,围绕重型锻造装备核心技术开展研究。

新型电机技术成为研发突破口。宏达锻压与中锻智能装备设计院科研院所签订合作协议,组建了专项攻关小组。研发人员通过大量的理论推导计算和多次模拟试验,破解了多个难题,

攻克了大功率电机电磁参数设计等关键技术,研发出适合电动螺旋压力机性能特点的新型专用开关磁阻电机。

“经过测试,与普通的开关磁阻电机相比,新型专用开关磁阻电机具有效率高、低速性能优越、发热轻、散热好等特点,补齐了国内重型模锻装备研制的技术短板。”于镇玮说,安装新电机后,万吨级重型数控电动螺旋压力机的可靠性和智能化水平大幅提高,锻造成本有效降低,能够满足相关领域对航空发动机叶片、汽车发动机曲轴及齿轮等大型锻件制造能力的要求。

在推动技术研发和迭代的同时,宏达锻压加强装备和工艺创新,研发重型分体式双导轨结构滑块,增强了装备抗过载能力,实现了多模腔锻造;研发螺旋副封闭浸泡式润滑及大齿轮廓油自动润滑系统,能够延长装备使用寿命;研发重型多工位上下顶出装置,提高了装备的适用性和可靠性……

“通过坚持不懈地创新,公司不仅进一步巩固了自身优势,还实现降本增效。比如,以前进口1台万吨级电动压力机需花费约1.6亿元,现在自己生产,成本只需要几千万元。”宏达锻压总工程师赵友说。目前,公司牵头起草行业标准4项,获国家发明专利11项,生产研发的产品种类齐全,涵盖从160吨小型压力机到万吨超重型电动压力机,被工信部认定为国家级专精特新“小巨人”企业。

“创新是企业发展的基因。”宏达锻压董事长于学宏告诉记者,公司将继续加强产学研协同创新,推动模锻装备重型化、智能化,着力突破重型螺旋压力机的技术瓶颈,使加工精度和表面粗糙度达到先进水平。

本版编辑 刘佳 张苇葭 美编 倪梦婷