

近期,多家轮胎企业在公开互动平台或投资者调研活动中透露,海外订单供不应求

内外需求双复苏,轮胎行业迎来加速跑

本报记者 李国

8月24日,山东丰源轮胎制造股份有限公司发布的业绩报告显示,2023年上半年,丰源轮胎实现营业收入7.44亿元,同比增长20.95%。这样亮眼的数据,仅是轮胎产业展现蓬勃生机的缩影。

据海关总署数据,今年1~7月橡胶轮胎累计出口约509万吨,同比增长12.5%,出口金额约894.39亿元,同比增长17.9%。天眼查数据显示,全国现存轮胎相关企业95.3万余家,其中今年1~7月新增注册企业近12.9万余家,与2022年同期相比增长39%。

订单激增,企业纷纷抢占商机

近年来,全球汽车产业持续复苏,进一步刺激了轮胎需求。近期,多家轮胎企业透露,海外订单供不应求,市场需求旺盛。森麒麟表示,正在酝酿后续涨价计划;通用股份正在积极提升产能满足市场需求;青岛双星海外市场同比增长超过25%……

轮胎产业的发展,一直伴随着材料技术的更迭,而今,磁悬浮、免充气、自转、绿色轮胎、非石油资源轮胎等概念相继问世。尽管我国轮胎工业起步晚,但目前已成为全球第一大轮胎生产和出口国,年产量约占全球年产量的50%,其中60%产量用于出口。

前不久,记者在韩泰轮胎重庆工厂看到,为全力满足市场需求,该企业在原有的生产线基础上,投资4700万元,利用约16个月对TBR生产线进行技术改造。项目达产后,TBR的日产能由2560条提升至2960条;年产能由90万条提升至103.6万条。

该企业负责人告诉记者,重庆工厂是韩泰在中国建设的第三个轮胎制造基地,总投资约合人民币68亿元,主要生产乘用车胎和卡客车轮胎,年产能达1150万条。

“当前轮胎产销量增长的主要原因在于出口订单的增加,带动轮胎产量同比明显增

阅读提示

随着汽车轮胎产业链边际修复、行业产能整合优化加速落地,头部轮胎企业未来三年进入产能扩张期,加之高性价比产品市场优势逐渐凸显,轮胎行业有望开启新一轮上行周期。

长。另外今年新能源汽车产销大幅增长,对半钢轮胎需求也形成拉动。”隆众资讯轮胎行业分析师崔婷婷说。

在全球轮胎行业,中国虽是产销大国,但航空轮胎大多依靠进口。由于飞机的起降都必须依靠轮胎的各种独特功能,因此其研发和制造也是中国重点攻关的关键技术之一。

近日,由重庆大学与中国汽车工程研究院共同研发的航空轮胎动力学大装置投用,可实现短短几秒钟内完成对飞机轮胎触地瞬间情况的掌握,对其动力特性进行建模、分析和验证,从而评价轮胎的可靠性。

重庆大学产业技术研究院于今副教授表示,这个属于真正意义上的“重庆造”,不仅极大扩充了高性能轮胎品类,也为我国建立自主适航标准提供了技术保障。

轮胎,看似技术含量不高,其实技术更迭极快,研发周期从3~5年缩短至1~2年。要想跟上这快速的步伐,持续的研发投入必不可少。目前,国内头部企业相当注重品牌建设,加大投入研发更优质的产品,并开始引导消费者“用好胎”的意识。例如,中策“侠”系列产品、赛轮“液体黄金”系列产品、贵轮“三超”系列产品、双星“稀土金”系列产品相继问世。

胎脚裂缝曾一度成为轮胎质量的老大难问题,个别规格曾达到60%~75%。双钱集团(重庆)轮胎有限公司,通过技术攻关创新设计撑块胶条、改变生胎胎脚形状等措施,取得明显效果,胎脚裂缝日发生率下降90%以上,最低到每天只有几条,大大提高了生产效率。

该企业技术副总监刘军华称,企业“高性能载重轮胎制造数字化车间”,已入选2023年重庆数字化车间名单。

国产轮胎迎来了换道超车良机

轮胎市场是万亿级赛道,近年来,汽车轮胎的更替需求催生出庞大的替换市场,且受益于汽车保有量的增长使得配套市场也发展迅速。

当下,汽车行业正在加速向新能源化转型,截至2023年上半年,全国新能源汽车保有量达1700万辆。作为一个全新赛道,国内外汽车厂基本处于同一起跑线。轮胎行业也是如此,新能源化的浪潮下将促进轮胎企业的产品转型升级,国产轮胎迎来了换道超车的良机。

业内人士称,许多国产新能源汽车配套的是国产轮胎,一定程度带动了“中国轮胎走出去”。同时,为了能适应国外的轮胎法规,又促使中国轮胎企业加大研发,加速产品性能提质,行业进入良性循环。

隆众资讯轮胎行业分析师朱志伟表示,目前玲珑、中策、山东华盛都在做新能源车轮胎,看好这个市场,未来增长速度会慢慢跟上新能源车的增长速度。现在新能源车轮胎主要集中在配套方面,毕竟新能源车历史不长,替换市场相对较低,未来随着新能源车保有量的不断增加,替换市场也会越来越大。

记者从玲珑轮胎了解到,为开拓新能源配套的渠道,企业潜心研发相关新能源车的配套轮胎技术,目前已经完成与五菱宏光、比亚迪、雷诺、东风、一汽红旗等新能源汽车的配套合作。

赛轮轮胎也借助其“液体黄金轮胎”的优良性能加入了新能源汽车轮胎的竞争,已与奇瑞、北汽、长安、哪吒等新能源汽车部分车型形成配套合作,未来随着“液体黄金”的推广和认可度增加,在配套和替换市场中将会持续发力。

“当前,大部分新能源汽车仍在使用传统

燃油车的配套轮胎,专用配套轮胎市场想象空间广阔!”重庆大学长期从事轮胎研究的郑永华教授说,我国国产轮胎有望从尚未定型的中高端新能源汽车配套市场中,获得行业重新洗牌的机会。

走出去是必由之路

日前,青岛森麒麟轮胎股份有限公司宣布,其位于泰国的二期智能工厂已正式投产。这座智能工厂采用了公司自主研发的智能制造系统,为整个生产流程注入了高效率和高精度。

近些年来,轮胎企业出海建厂、扩产的热情有增无减。今年以来,除森麒麟外,青岛双星等多家轮胎企业纷纷宣布计划建设海外工厂;万力轮胎、华东橡胶等也在今年透露了海外建厂计划;去年11月,赛轮轮胎就发行了20亿元可转债,用于建设柬埔寨工厂900万套半钢项目及越南三期项目等。

青岛森麒麟轮胎相关负责人表示,企业一直在积极践行“一带一路”倡议,在多年的努力下,在泰国建设了一期、二期智能工厂,还在摩洛哥和西班牙选址建厂,为全球市场提供优质产品。

品牌化和国际化,是国内轮胎企业最终的发展路径。依靠产品品质升级以及产能全球化布局等策略,国内头部企业或能通过“双反”政策实现“危”与“机”的转化,发展与巩固强者恒强的国内行业地位,逐步成长为轮胎国际一线品牌。

“当前,轮胎产销量增长的主要原因来源于出口订单的增加,1月份至7月份,企业多维持高开工状态,带动轮胎产量同比明显增长。”重庆工商大学莫远明教授称,轮胎产品消费趋势逐渐向高品质、高性能、绿色及环保轮胎迁移。轮胎企业必须通过加快新材料开发应用,为绿色轮胎发展提供原料保障。技术领先企业可进一步开发航空轮胎、赛车胎等特种轮胎,利用其技术沉淀推动整体技术进步,塑造国际知名品牌形象。



2023上海国际显示技术及应用创新展举行

8月30日,上海国际显示技术及应用创新展在浦东新国展中心举行,JDJ(日本显示器)展示的透明显示屏。

视觉中国 供图

火爆的研学游亟待走向规范

给孩子们一个“边游边学”的研学之旅

本报记者 徐滨

今年暑假,研学游异常火爆,各旅游城市都不乏全国中小暑期研学队伍的身影。而随着研学游热度攀升,暴露出的问题也越来越多:团价过高、导游资质、“游而不学”,甚至一些研学团拍个照、打个卡就走,让孩子们“乘兴而来,空手而归”。今年暑期结束,研学游是时候降温、冷静思考,如何真正做到“边游边学”,让学生们可以满载而归。

政策和市场的双重利好

政策方面,自2016年教育部等11个部门联合印发《关于推进中小学生研学旅行的意见》,时至今日,研学旅行相关的政策红利仍在持续释放。多部门关注并支持研学旅行,如共青团中央、国家发展改革委等都发布了研学相关政策,在研学旅行的时间、空间和资源方面都有更多支持。而各个省、市对研学旅行、劳动实践也越来越重视,学校、老师、家长更是乐于让学生走出教室,去更广阔的天地边游边学。

针对这些需求,旅游机构在假期将研学旅行、研学游作为主打产品推出、销售。有数据显示,2019年研学旅行人数为480万人次,2021年达到494万人次,2022年突破600万人次。今年以来,假期游客出行量激增,暑假尤其。

携程平台发布的数据显示,研学游成为众多学生和家长的热门选择。2023年研学暑期订单量同比增长超30倍,7月订单量环比前两个月增长280%。天眼查数据显示,我国现有研学旅行相关企业2.3万余家,在政策和市场的双重利好推动下,今年前7个月新增注册企业同比上涨78.4%。预计到2026年,我国研学游整体市场规模将达2422亿元。

研学游“吐槽”层出不穷

《工人日报》记者调查发现,2023年暑期研学游,最受欢迎的目的地是北京市,主要是北京的研学团把参观高校作为亮点,价格也比其他城市研学团贵,一些研学机构甚至打广告号称“与清华大学官方合作”以招徕客户。

河南的刘女士给正读高中的儿子报名了一个6880元的名校暑期研学项目,“孩子说读书没有目标,我们就想让他到北京的高校逛一逛、看一看,感受一下学习氛围,也激励他更加努力”。刘女士告诉记者,报名的研学项目里包含全天的清华大学参观,但最后机构以未预约成功为由,仅带孩子围着清华大学走了半圈,与校门合影就结束了。在互联网社交平台上,类似“吐槽”层出不穷。

尽管如此,记者搜索发现,国庆节假期的研学游报名依旧热度不减。大部分机构推出的五天活动,每人收费5000~6000元,主要安排学生参观清华大学、故宫、圆明园和八达岭长城等。记者查询清华大学官网发现,清华

大学并没有举办研学活动的通知。个人参观可提前7日通过“参观清华”微信小程序进行预约。团队参观可提前14日通过“清华大学保卫部”网站“校园参观预约”栏目进行预约,而预约主体须为中小学或教育主管部门。

事实上,8月6日,清华大学就结束了暑期参观预约,目前只有周末和法定节假日可继续开放校园参观。

而在7月末,北京大学曾发通报称,一支名为“北大金秋暑期定制课”的校外研学团队,由部分校友通过预约同行人员的方式,拆分预约139名学员入校,每人收费1.08万元。经研究,北京大学关闭了相关46名校友的校友预约系统使用权限,不再具有预约本人及同行人员权限。

“遇到特殊情况进不了清华、北大怎么办?”有家对国庆节假期研学团提出疑问。该旅游机构工作人员表示:“根据我们以往的实践经验,清华、北大至少能进一所。遇到特殊情况,我们将协调安排进入中国人民大学、中央财经大学、北京交通大学等名校。”

越火越需要规范

2019年在研学机构工作过的周先生告诉《工人日报》记者,自己的工作主要是负责接洽家长、安排带队老师,“50名学生配一名讲解老师。”据周先生介绍,尽管现在配置老师人数有所增加,但几十名学生集体活动,安全风险还是较高。而近年来,研学事故屡见不鲜:

车辆突发故障,43名研学小学生被困高速;12岁少年在某景区被石制灯具砸中身亡;16岁学生暑期参加沙漠探险研学中暑,因未及时发现而身亡;参加研学游的小学生睡在过道……研学游,亟待行业规范。

更令家长疑惑的是,研学市场并未对教师的个人资质进行硬性要求。“一些带队老师没有教师资格证,更没有导游证、急救证,孩子出门在外,不怕一万就怕万一”。刘女士说,北京7月底暴雨,儿子正好在北京跟团研学,她在河南担惊受怕,一天给儿子打了几十通电话。

2022年,人社部在新修订的《中华人民共和国职业分类大典》中,增加了“研学旅行指导师”这个职业,意味着研学老师有了官方认可的“身份证”。然而有媒体曝光,这种“研学旅行指导师”也存在猫腻,考取该证书需要报名、培训学习、参加理论实践考试等步骤,相应的,市场上出现了众多“考证培训机构”,号称花钱能买考试真题,甚至不用考试就能直接拿证。

对于研学游过程中出现的乱象问题,北京市文化综合执法总队的工作人员表示,目前针对研学游活动,还没有相关的行业规范,因此执法部门也只能按照传统的旅游服务对其进行管理。

针对研学游门槛低,“游而不学,学而不研”等问题,业内人士表示,期待未来从研学游从业人员的资质到安全性,都应该有相应的标准和规范,并且加强对研学项目的监管,还孩子们一个“边游边学”的研学之旅。

市场观潮

本报记者 赵昂

国家邮政局的数据显示,今年前7个月,全国邮政行业寄递业务量累计完成873.7亿件,同比增长12.8%。其中,快递业务量累计完成703亿件,同比增长15.5%,行业恢复态势明显。

行业复苏的态势,使得快递相关企业数量也在增加。天眼查数据显示,我国现存快递相关企业近33万家,从地域分布来看,江苏省是全国快递企业最多的省份,有16.5万余家,其次是广东和安徽。

快递行业受外部环境影响较大,其行业数据可以从侧面反映出多个行业的“晴雨表”,正因如此,当相关行业步入平稳发展轨道时,快递业的增长也是顺理成章之事。不过,快递业也面临着自身的瓶颈期,要知道随着电商消费渗透程度越来越高,可供开发的新市场毕竟有限,行业未来存在向存量市场转变的可能,而面对这样的存量市场,快递企业之间的竞争却是同质化的,再快的物流,也终究有极限。

不过,这并不意味着快递行业即将迈入“红海”竞争状态,相反,在许多方面快递业依然有转型升级的空间。一方面,新电商、新零售模式不断革新,对于快递业有了更高的服务要求,比如特殊快递需要配建一定的基础设施,如冷链仓库等;另一方面,部分快递企业也正在利用自身物流和网点布局上的优势,加快向多种经营模式转变,而多元化经营不仅能够为企业带来更多收益,其带来的商业“流量”也可以“反哺”快递主业,例如有的快递企业开始自营电商并取得一定的突破。

与此同时,从数据上来看,尽管国际快递业务在快递行业内占比仍然有限,但却是增速明显的,不断增加的跨境贸易和跨境电商,正在为快递业提供新的业务量。在本土市场风生水起的中国快递企业能否走出去,适应海外市场并取得一席之地,考验着投资者和经营者的智慧。毕竟,各地外部经营环境不同,本土既有的成功经验,不见得能够被完全复制。

快递业务始终是整个生产消费产业链上的一环,企业收入不仅与整个产业链的收益息息相关,也与企业在产业链上的地位不无关系。换言之,快递企业的经营者要跳出既有的思维定势,避免存量“内卷”竞争,而且要拓展新市场。在未来,快递业竞争的不再是便宜了几角钱,也不是谁快了几分钟,而是通过多元化和国际化转型升级,提升自身在产业链上的影响力,这一影响力将直接反馈在话语权、议价权等诸多方面。

我国力争2024年机械行业营收达8.1万亿元

据新华社电(记者严赋憬)记者9月2日从工业和信息化部了解到,工业和信息化部等七部门近日联合印发《机械行业稳增长工作方案(2023—2024年)》,提出2023—2024年力争机械行业营业收入平均增速达到3%以上,到2024年达到8.1万亿元,培育一批具有竞争力的中小企业特色集群和10个左右千亿级具有国际竞争力的产业集群等目标。

工业和信息化部有关负责人表示,当前外部环境复杂严峻,国内需求不足,机械行业发展面临新的形势,行业稳增长压力较大。方案着力稳住重点细分行业,促进机械行业稳定增长,支撑工业经济增速达到预期目标,主要聚焦机床工具、农业机械、工程机械等11个细分行业,涉及国民经济7个大类,36个中类和108个小类。方案明确从供需两侧提出4方面16个重点任务。

其中,在持续扩大有效需求方面,深挖国内市场潜能,着力扩大有效投资,积极开拓国际市场,搭建高水平供需对接平台。在推动制造业智能化转型方面,加快推进产学研用协同创新,推动智能制造系统解决方案攻关,推进中小企业数字化转型,探索智能制造先行区建设。

华为新科技亮相南博会

本报讯(记者赵黎浩)在日前举行的第7届中国-南亚博览会暨第27届中国昆明进出口商品交易会上,华为以“践实成势 数赢云南”为主题,亮相数字经济与口岸经济馆展区,呈现华为助力数字云南建设的实践和智慧生活新场景。

在“光储充一体化”充电基础设施展示区,华为数字能源融合4T技术,以“一秒一公里”的全液冷超充解决方案,打造高质量、可持续发展的智能电网网络,囊括了业界首级全隔离模块设计,功率智能调度等核心技术。其中,液冷充电主机最大输出功率达720kw,为新能源车带来了“一杯咖啡,满电出发”的极致充电体验。

运营商业务区展出了5G-Advanced新技术,在5G应用方面演示了裸眼3D、车联网、通感一体、5G新通话、云手机等。面向家庭用户,华为展示了新一代FTTR家庭全光组网和各类全新自主研发摄像头等产品,为智慧家庭体验保驾护航。面向运营商机企用户,华为提出了全新的“专线+X”融合理念,并展示了相关企业全光组网和安全等产品,助力中小企业加速数字化转型进程。在口岸经济馆展区,华为展示了其在口岸领域的核心技术和解决方案。

常山江航运开发工程全线开工建设

本报讯(记者刘静 通讯员田娜)8月31日,随着常山段开工,由中铁十五局集团、中交第四航务工程局联合施工的浙江中西部地区水上运输的重要通道——全长约51公里的常山江航运开发工程(一期)全线开工建设。该工程是国家《“十四五”现代综合交通运输体系发展规划》的重点项目,通航后,河道将达三级航道标准,通航1000吨级船舶的目标。

常山江航运开发工程(一期)以航运为主,结合发电、改善水环境,实现水资源综合利用。该工程起自衢州市常山县的辉埠,终于衢州市柯城区双港口,其中常山段约33.7公里,柯城段约17.3公里。作为国家高等级规划航道浙赣运河重要组成部分,它为浙赣运河全线建成后,实现水路运输连接浙江与江西、沟通钱塘江水系与长江水系奠定了坚实基础。

据悉,常山江航运开发工程建成后,将进一步发挥常山江航运资源优势,加快常山江航道、港口的建设步伐,对强化常山江在浙江省经济发展中的作用,具有显著的社会和经济效益。同时,有利于钱塘江沿线区域更好地融入“长江经济带”和“长三角一体化”等国家整体战略,对加快浙江省“交通强省”建设和推动西部地区实现共同富裕具有重要意义。