

天津云客户端
看往期电子报

产业观察

自行车、电动自行车发展提速 智能工厂驱动产业变革
头部企业纷纷加码天津

装、检测等复杂工序,不仅极大减少了人力成本与人为误差,更使生产效率实现数倍提升,高效满足当前电动自行车的旺季市场需求。

不断提升本地化配套率

走进雅迪天津基地二期项目生产车间,记者远远看到部装好的配件通过一条全长250米的悬挂线输送至楼下进行组装。对此,雅迪天津基地相关负责人向记者介绍:“在生产过程中,我们推行目视化管理,每个零部件都被贴上明显的标签,员工将部装好的配件按照要求放置在吊篮上。每个吊篮上要备齐装配一辆电动自行车所需的所有配件,并将其送至一楼的装配区域进行进一步加工。”

“每年6月至9月是市场旺季,我们会有很多订单。”上述负责人告诉记者,生产线可以根据订单情况进行调速,“我们预计今年的产销量会比去年有所上涨。”

正在火热建设中的爱玛总部大楼及研发中心同样在硬件上进行了全面的智能化设计,不仅集成了中央机房、智能楼宇管理、安防、网络等系统,而且通过经营分析与AI(人工智能)技术的结合,重塑了管理驾驶舱。

在师坤华看来,这项总投资额高达6亿元、占地面积5.8万平方米的大项目能在两年内实现从动工到最终投入使用,离不开政府主管部门的支持,这也更坚定了该公司加码天津的决心。

“目前爱玛天津基地在京津冀的产业链本地化率达80%左右,极大地缩短了产品的生产周期。”师坤华对记者表示,“天津是传统的自行车产业聚集区,自行车、电动自行车产业的发展进程很快,爱玛天津基地的产品也受到了很多消费者的喜爱。爱玛未来将继续加大对天津基地的投入,持续提高智能化、自动化生产水平,同时,积极发挥龙头企业链主作用,在产业链方面强链补链,进一步提升本地化配套率。”

眼下,天津的自行车、电动自行车“车轮”越转越快,骑行的轨迹也向更“高”(高质量发展)、更“新”(新质生产力)的方向延伸。



受访者供图

记者 郝一萍

增资扩产投建高端项目

近日,天津金轮自行车集团有限公司(以下简称金轮集团)智能电动助力自行车项目正式实现量产。看着眼前热火朝天的生产场面,余海鹏着实松了一口气。

作为负责该项目筹建、运营的金玖(天津)科技有限公司(以下简称金玖科技)总经理,余海鹏从去年年初开始筹备这一项目。彼时,金轮集团与自行车外贸出口企业久祺股份有限公司合资成立了金玖(天津)科技有限公司,意在打造年产量100万辆自行车及100万辆电动助力自行车智能制造项目,推进自行车生产智能制造转型。这也是金轮集团继推出高端骑行服务平台佰客屋后,再一次加码天津。

“我们在占地10公顷的厂区内重新建了生产车间,打造了12条生产线,引进了众多智能化生产设备和系统,包括MES(制造执行系统)、WMS(仓储管理系统)、SRM(供应链管理)等。”余海鹏自信地说,“我们希望以此打造自行车行业智能工厂新标杆。目前,这家新工厂已走在国内自行车生产线智能化、自动化的前沿。”

无独有偶。自去年以来,雅迪科技集团有限公司(以下简称雅迪)在天津持续增资扩产,雅迪天津基地二期、三期项目已相继投用。二期项目重点发力电动自行车的自动化、智能化工厂建设,旨在推动产业升级迈向新高度;三期项目则专注于三轮车的生产研发。

雅迪相关负责人告诉记者,作为华北地区重要的电动自行车生产基地,雅迪天津基地主要聚焦于电动自行车及关联配件的研发、生产及销售等环节,现配备24条现代化整车生产流水线,整个基地占地总面积超50公顷。

此外,在2023年年末启动的爱玛科技集团股份有限公司(以下简称爱玛)总部大

楼及研发中心的建设项目最近也迎来了新进展。“目前,项目已经完成结构封顶,正在进行幕墙安装和内部装修,预计年内完工并投入使用。”爱玛科技集团总裁办公室主任师坤华欣喜地说。

“数智员工”上岗生产线

走进金玖科技的生产车间,一排窗口率先映入眼帘,从窗口向里看去,一眼望不到头的立体仓库矗立其中。一辆辆AGV(自动导航车)按照地面上设定的路线有序地运送货物。

“传统立体仓库需要仓库管理员将生产所需的配件用推车拖进来,挨个检验后,将其分类入库。如今有了WMS系统,供应商会在配件上印一个条码。当配件运到仓库时,工作人员一扫码,所有数据就都被录入系统。AGV会自动将配件送入仓库相应的位置。”金玖科技业务负责人程少雨说。

在车间二楼,一排“大块头”吸引了记者的注意。“这是我们引进的3组激光切割机器人。”正说着,程少雨拿起旁边刚被切割好的钢管,指着切口处向记者介绍,“通过激光切割机器人切割的管料,拼接后,间隙量(两个配合部件之间的空间或距离,是衡量部件配合松紧度的重要指标)能控制在1毫米以内,肉眼基本看不到缝隙。而且,这款机器人还能根据生产需要,将精密度调整到更高水平。”

除此之外,在该生产车间里,打包、称重、码垛等环节也都由机器人完成。“产业升级是这个行业的发展趋势。目前,国内自行车、电动自行车生产行业智能化升级的空间很大,后续,我们还会进一步对此进行探索。”余海鹏说。

眼下正值电动自行车市场旺季。在去年正式投用的雅迪天津基地二期项目生产车间中,一条条高度自动化的生产线开足马力,通过智能机器人精准完成零部件组

上半年新增35个项目
滨海基金小镇力推企业上市

记者从天津经开区产融发展促进局获悉,今年上半年,滨海基金小镇新增35个项目落地,加速推动区域金融产业集聚发展。

据介绍,滨海基金小镇持续开展资本市场综合金融服务,近三年已组织开展融资对接、产业交流、上市培育、政策解读、资质申报、投资峰会等综合金融服务活动200余场,其中促成产业资源、投融资对接活动35场,导入沪深北(新三板)交易所天津基地专项活动24场,为323家企业提供了“点对点”专项服务。

为助力企业加快上市进程,滨海基金小镇以企业需求为导向,打造企业辅导上市快捷服务通道。天津经开区与天津OTC(天津滨海柜台交易市场)共同建设“泰达上市预备板”,依托滨海基金小镇上市培育功能,助力企业迈向资本市场。截至目前,“泰达上市预备板”已挂牌企业44家,储备企业20余家,并成功辅导一家企业登陆新三板、一家企业提交主板上市辅导。

近年来,滨海基金小镇实现“投行基金库+企业项目库+专家咨询库”三库运行,打造全方位数字化服务平台。其中,投行基金库汇集了170多项投资机构信息,企业项目库收录了1400多个投资项目。

与此同时,滨海基金小镇积极为企业融资“出力”,据统计,2023年至2024年间,滨海基金小镇为企业对接各类融资约10亿元,其中为进入“泰达上市预备板”的企业对接融资达2.8亿元。

记者 袁诚

记者 郝一萍

盛夏时节,热力十足。天津杰锋钢管工贸有限公司(以下简称杰锋钢管)总经理陈永强却不敢有一丝懈怠,“我们刚接到来自缅甸的订单,现在忙着准备相关手续。”

去年,该公司海外销售额占比七成,产品销往新加坡、阿联酋、马来西亚、柬埔寨等30多个国家和地区。

在杰锋钢管的仓库,一根根金属管被装入各种颜色的包装箱。它们即将从天津港乘船出海,发往海外。“每个颜色代表一个国家或地区。深蓝色是马来西亚的、浅蓝色是中东地区的、红色是柬埔寨的……”陈永强逐一细数的不只是货箱,更是其在海外市场一步步踩实的“足迹”。

把单调的仓库“填充”得五颜六色,这家天津民营企业,如何产出了世界畅销品?

据陈永强介绍,该公司主要负责JDG(金属穿线管)的研发、生产、销售。作为电线、电缆布线的关键材料,该产品具有耐腐蚀、耐高温等性能,可对电线提供安全的保护,被广泛应用于建筑、机械、汽车工业、公路、桥梁等领域。

记者随手拿起一根金属管,其表面的光泽照得人脸清晰可见。据介绍,表面光

泽度好,除了美观之外,其防腐、耐高温等性能也更强。“700摄氏度的高温能使许多金属和岩石融化,却不会让这根金属管发乌或变形。”陈永强自信地说道。

据了解,为了提高产品性能,杰锋钢管多年来加大研发投入。截至2024年年底,公司先后申请了94件专利、10个商标,推出了抗震支架、C型吊装系统等创新产品,实现了“原料—生产—质检”全流程自主可控。其产品易弯不生锈、光滑无毛刺、无接头、不划伤电线,是国内少有的具备国际品质的穿线管,受到了众多海外客户的喜爱。

在海外市场,各国针对金属穿线管的标准并不统一。不同标准对锌层厚度、抗拉强度等参数的要求不同。除此之外,每个项目对产品的需求也有所差异。

“目前,国内做定制化金属穿线管的企业并不多。我们会根据客户的需求,将产品做成他们需要的规格。”陈永强告诉记者,“之前,有海外企业通过贸易商联系我们说,当地有个机场建设项目,需要我们供货。我们就按照他们的要求,重新设计符合当地标准的产品。”

随着海外市场不断扩大,杰锋钢管成立了一家贸易公司。一支由7人组成的“先锋队”长期驻扎在东南亚以及中东等

专家观点

企业布局智能化
倒逼行业快升级——专访天津社会科学院区域经济
与城市发展研究所所长孙德升

近年来,自行车、电动自行车的头部企业纷纷加码天津。在天津社会科学院区域经济与城市发展研究所所长孙德升看来,其核心在于,天津相关产业的营商环境、产业链基础等方面优势突出。

他表示,天津是我国重要的自行车生产基地之一,产业集聚效应明显,自行车、电动自行车的产量均占全国的半数左右。同时,天津相关产业链完备,已建成集研发设计、新型材料、配件生产、整车组装于一体的自行车和电动自行车产业体系,不出市即可完成自行车从生产到组装的所有环节,这不仅提升了产业链的完整性和协同效应,而且实现了资源的集中利用和高效配置,极大地降低了自行车、电动自行车企业的生产成本。天津港口优势也有利于自行车和电动自行车企业开拓海外市场。

近年来,天津先后出台“支持民营经济发

展17条措施”“促进民营经济发

壮大29条”以及《关于进一步优化营商环境的意见》《天津市持续打造亲商安商优质服务环境若干措施》等一系列政策举措,也有效激发了各类经营主体内生动力和创新活力。

孙德升注意到,在这些新建、扩建项目中,企业投入大量成本,引入先进设备,打造自动化生产线和智能化管理系统。他认为,越来越多的企业已意识到,自动化、智能化是自行车、电动自行车产业未来的发展方向。

“当前,全球自行车行业的中高端需求和个性化需求不断增加。企业推动产业升级,尤其是智能化生产,将更好地迎合市场变化,满足消费者的多样化需求,此外,也将帮助企业进一步提升市场竞争力。”他表示,“当前,以DeepSeek(深度求索)等为代表的新一代人工智能技术正在重塑产业链、价值链,引入智能化设备,打造自动化生产线和智能化管理系统,尽管短期来看,成本会增加,但从长期来看,顺应了产业未来发展趋势,将进一步提升自行车和电动自行车的产品竞争力。”

他坦言,当前,国内自行车、电动自行车行业的自动化水平普遍不高。究其原因,一方面,自行车、电动自行车进行智能化升级需要大量的资金投入,而绝大多数自行车、电动自行车企业利润微薄,短期内负担较大;另一方面,精通智能技术且熟悉自行车、电动自行车产业的复合型人才也相对缺乏。

孙德升认为,如今,越来越多的头部企业大力布局智能化,将为天津自行车、电动自行车行业带来示范效应,倒逼行业加快转型升级。

地。周通就是其中一员。“我们从2014年开始满世界地跑。十多年来,天津生产的这根金属管远销全球数十个国家和地区,其中不乏‘回头客’。”他说。

在国内市场,从北京大兴国际机场的恢宏骨架及港珠澳大桥的跨海脊梁中,人们也能看到杰锋钢管的身影。生意最红火的时候,厂门口有60多辆核载49吨的大货车排队等待拉货。“那些车能排出去好几公里。”陈永强说。

随着企业的发展节奏提速,其产品常常供不应求。工厂产能拉满,也难以满足国内外客户的需求,到了年尾,甚至还要被迫推掉几笔订单。

据了解,此前该公司位于武清区的生产车间,配备了14条生产线,年产量达30万吨,年销售额约15亿元。为了加大产能,不久前,杰锋钢管斥资2000万元推进生产线智能化改造,引入12台全自动化设备,通过数字化赋能,产品精度提升40%、效率提高15%。同时,公司在河北曹妃甸增设分厂,预计投产后年产能将增加约80万吨,届时,年销售额有望增长约300%。

杰锋钢管是“天津制造”出海拓市的缩影。随着我市制造业快速发展和国际化进程加速,越来越多的“津”牌产品将以昂扬姿态扬帆起航。

双城故事

聚芯光禾:
“双城印记”里的成长密码

记者 张兆瑞

7月21日早上7时,一列京津城际驶离北京南站,天津聚芯光禾科技有限公司(以下简称聚芯光禾)总经理高超打开笔记本电脑,屏幕上“超缩宝”产品迭代方案的代码正逐行刷新。1小时后,列车抵达天津滨海站,他要在9时前赶到公司研发中心主持晨会——这样的“双城通勤”,已成为他五年来的工作日常。

时间回拨至2019年,在北京大兴的办公室内,高超与核心团队围着白板激烈讨论了三天。彼时,聚芯光禾已在首都市场深耕十年,积累了中国石油、中船重工等一批重量级客户,但战略转型迫在眉睫。

“当时国内网络安全需求井喷,但北京研发成本高,量产能力也跟不上。”高超回忆,当时企业面临两难选择:坚守北京,可能会被高成本拖垮;离开,又怕丢失多年积累的行业资源。

“去周边省市看看呢?”当公司团队抱着试一试的心态考察天津经济技术开发区时,立刻被这里的效率和诚意打动了。工作人员带着他们看房房、算成本账,详细解读科技型企业租金减免、人才补贴政策,更承诺“企业办事不用跑,政策红利直接送上门”。

2020年,聚芯光禾正式将总部迁至滨海新区天河数字产业园,与国家超级计算天津中心仅隔一条马路。“这里电子信息产业基础扎实,供应链配套齐全。我们研发成本比原来低了20%,离北京又近,每周都能去对接客户,资源一点儿没丢。”高超说。

在聚芯光禾的企业成长日志中,2024年被定义为“突破之年”。这一年,“超缩宝”视频解决方案和浸没式液冷光模块同时进入攻坚期,但研发投入激增也让企业陷入资金困境。

“我们和银行对接时,由于公司收入体量一直不高,而且为保证竞争力持续投入大额研发导致一直亏损,让很多机构望而却步。”高超坦言,当时公司考虑过砍掉一个项目以降低资金压力。恰在此时,天津市中小企业信用融资担保有限公司(以下简称市中小担)送上“神助攻”,从初次对接到1000万元担保授信审批完成,仅用了15天。同年三季度,考虑到企业实际需要,市中小担又追加了500万元授信——两笔资金如“及时雨”,让“超缩宝”顺利赶上了当年10月在北京召开的中国国际社会公共安全产品博览会(以下简称北京安博会)。

这次产品亮相也成为企业发展的分水岭。“超缩宝”因其高倍无损压缩能力在北京安博会上收获600多个意向客户,其中既有京津冀的智慧城市项目,也有来自海外的需求。这些需求迅速传导至天津研发中心推动产品迭代,形成“天津研制开发—北京市场反馈—天津优化升级”的闭环,已成为企业快速发展的核心驱动力。

在天津,聚芯光禾不仅实现了技术突破,更深度融入本地产业生态。与中石化天津分公司的合作中,“超缩宝”在不改动原有网络的前提下,解决了高清监控挤占带宽的难题,让老系统焕发新生;与天津提尔科技有限公司的合作,则推动浸没式液冷光模块在相关数据中心建设中批量落地。巧合的是,上述两家企业都曾获市中小担支持,这种“信用纽带”让合作水到渠成。

展望未来,高超的规划书里,每一笔都写满了“双城印记”:联合京津两地高校攻关下一代压缩算法,依托京津资本市场推进A轮融资,利用天津制造业基础扩大液冷光模块产能……

从北京的技术积累到天津的产业化突破,聚芯光禾的故事印证着一个道理:京津冀协同发展不是简单的空间迁移,而是资源要素的优化配置,这也是无数在京津冀协同发展浪潮中成长企业的共同心声。

信息速递

津冀共育科研“硕果”
天科院首家合资公司正式量产

从科研成果“变身”企业新秀,这样的故事再次于我市上演。近日,交通运输部天津水运工程科学研究院(以下简称天科院)成立的首家合资公司——天科盛景环境科技发展(天津)有限公司(以下简称天科盛景)正式实现量产,预计年产值达2亿元。目前,多家国内外知名企业向该公司抛出“橄榄枝”,并达成合作意向。

作为我国交通运输领域的国家级科研机构,多年来,天科院针对港口建设开展了大量科研创新工作,形成了100项核心技术集群,应用到全国200多个港口,承担“一带一路”400多项工程研究,每年超过300项合同在滨海新区科技局开展技术合同登记,通过技术咨询、技术开发、技术服务等方式进行成果转化。

天科盛景是天科院首次采用以技术作价入股方式开展科技成果转化的项目,也是科研成果由“实验室”走向“生产线”的生动案例。公司主营业务包括为分布式能源、船舶、柴油汽车、非道路机械等应用领域提供综合环保减排解决方案。其产品达到了国际先进水平,能够填补部分尾气减排系统产业空白。

据悉,2023年,天科院与河北省民营企业——秦皇岛盛景房地产集团有限公司签署战略合作协议和科技成果转化合作协议,推进船舶催化剂技术实现产业化,推动高新技术转化与成果示范应用。

天科盛景由天科院与河北省民营资本共同成立,是京津冀协同发展的缩影。该公司在中新天津生态城注册成立。在天科院水路交通环境保护技术重点实验室副主任、天科盛景总经理刘博群看来,企业之所以能在较短时间内完成从小试到中试、再到量产的全过程,离不开中新天津生态城管委会在政策扶持、产业配套、审批服务及人才保障等方面的系统性支持,包括开通高校审批与绿色服务通道,以及设立联审窗口,缩短人才落户审批时间等。

项目的全程参与者、天科院海洋资源研究中心主任赵英杰表示,多年来,天科院以推动重大科技项目为抓手,积极破除阻碍科技成果转化产业化的“篱笆墙”,让创新链与产业链实现精准对接。“以技术作价入股对于天科院来说,是一种全新尝试。我们提供技术、团队和经营管理,属地政府提供优良的营商环境和激励政策,河北民企提供产业化资金和配套支持。”他说,“未来我们将尝试多种形式,在京津冀推动更多科技创新成果从‘实验室’走向‘生产线’。”

记者 郝一萍