

中国产业观察：解码自行车

本刊主编：易艳刚
值班责编：刘晶瑶、刘婧宇
版式设计：陈琰洋

1992年，邓小平南巡，掀起改革开放新一轮热潮，建立社会主义市场经济体制的目标正式确立。彼时，在新中国第一辆自行车的诞生地天津，决定未来产业版图的几支力量正在集结：这一年，王庆坨开始组装加重自行车，播下了自行车草根经济的种子；这一年，飞鸽首次出现亏损，飞进了市场经济的风雨之中；这一年，金轮量产山地车且销售火爆，经营者尝到了持续创新的甜头；这一年，天津首开民营企业进入整车生产市场的先例；这一年，台湾自行车品牌捷安特在大陆注册公司……

20多年弹指一挥间。王庆坨被互联网大潮推上惊险刺激的“过山车”；飞鸽依旧挥动沉重的翅膀，寻求重返蓝天的梦想；专注制造业的金轮父子，毅然让未来之路回归制造业；已是代工巨头的富士达，“对话”昔日代工巨头捷安特。开车太快，走路太慢，骑自行车才能留住的人生美好风景。同理，走进车轮永远向前的自行车产业，也能领略到中国制造业面向高质量发展的美好风景。



天津的骑行爱好者(资料照片)。新华社发

王庆坨不相信眼泪

草根经济的产业转型升级之痛

本报记者刘荒、李坤晨、黄海波、翟永冠

在中国自行车产业版图上，王庆坨镇是一个无法忽视的存在。

这个距离市中心40公里的小镇，隶属于天津市武清区，常住人口不足4万。去年，王庆坨镇生产自行车1000余万辆，约占全国同期总产量的1/7，号称“中国自行车第一镇”。

过去3年间，在共享单车的喧哗与骚动中，王庆坨被推上惊险刺激的“过山车”。从“订单做不过来，不得不投资扩大产能”，到“库存消化不了，货款打官司都要不回来”，这些颇有生意头脑的王庆坨人，转眼成了共享单车盲目扩张的“接盘侠”。然而，王庆坨自行车的产业生态，并非共享单车的浪涌所能击溃。大批兴起于前店后厂的家庭作坊，早已形成独具特色的支柱产业，服务于庞大的中低端消费市场。

尽管如此，这个自行车产业小镇所遭遇的困境，却折射出草根经济面向高质量发展的转型升级之痛。

不仅有共享单车，还有环保政策

共享单车并非王庆坨的标准打开方式，却给当地人上了一堂风险教育课。

“王庆坨没生产过共享单车！”尽管副镇长张明华在场，张桂生仍一脸警惕。

这位王庆坨镇自行车行业管理中心主任，去年接待过十多拨记者，都是“冲共享单车来的”。这使他产生了媒体“只要一提及共享单车，就拿王庆坨说事儿”的错觉，干脆甩出一辆都没生产过的“硬话”，试图岔开记者的话题。

王庆坨不仅生产共享单车，而且数量惊人。在京沪高速以西，京环线从王庆坨镇穿过。镇中心沿路自行车门店众多，几乎都打着厂家直销的广告，生意看起来有点冷清。

记者走进“聚丰”自行车配件店，与店员小曹攀谈起来。此前她在自行车厂打工，去年离职时，20多人的小厂，人走了一半还多。

“村里过去20多家组装厂和零部件厂，现在少了一半。”在镇北尤张堡村村委会村干部杨秀清回忆说。

老杨早年开过自行车厂，注册了“舞芳”商标，每月能生产2000辆自行车。由于没有生产许可证，经常被当成假冒伪劣产品。后来，他干脆把厂房租给一家自行车组装厂。

“这几年，小黄车坑了王庆坨不少钱！”据杨秀清透露，过去自行车组装的技工，每月工资六七千元，现在只有三四千元，连他自家厂房的租金价格，“这两年都降了十来万元。”

“2016年和2017年，王庆坨真是嗨了！”一些自嘲被单车公司“涮够呛”的厂家，只看到“馅饼一样从天而降”的订单，却没弄明白白里头的“弯弯绕绕”。有业内人士分析，要消化当地过剩产能，至少需要3年左右的时间。

武清区工信局调研员刘亚宏统计，2016年，王庆坨有自行车及相关配件企业740家。如今热潮退去，按张桂生的说法，镇里现有整车企业130多家，配套企业260家。

当年盲目投资扩产，资金链断裂的企业，很多去年就已经倒闭了。瑞阳自行车老板徐恩忠坦言，“我们北京的一个经销商，过去每年能卖十几万辆，去年只卖出2000多辆。”他不由自主地感慨，共享单车改变了中国人的骑行习惯。

“3000多万辆共享单车投放市场，可都是免费白骑啊！”长期为凤凰牌自行车代工的曹禹，感慨整个行业进入低谷期，期望借力老品牌影响力活下来。

2017年，王庆坨镇治理“散、乱、污”，关闭了72家自行车企业。尤其电镀喷漆生产环节，全部都关掉了。过去在本地喷漆，一辆车只需5元，现在送到河北要8元，还得先付款排队等着。

“铁车架离不开酸洗和电镀。铝合金、碳纤维车架可以不用，但现在这类车架只占三分之一。”对此，副镇长张明华不无忧虑。天津市自行车协会理事长刘学军更为担心，镇上大多数企业都在工业园区外，前店后厂，现在想做环评都没有资格。

然而，王庆坨自行车产业的竞争优势，恰恰在于规模生产的成本控制。一旦失去这个低成本优势，存活下来的企业也会更加焦虑。他们笃信“熬”过去就是春天，可能否活过冬天仍有

不小的变数。“我们争取再建一个产业园，统一治理污染排放。规划早就报区里了，还在等结果。”相对于产能过剩和债务纠纷等难题，张桂生更希望能缓解环保治理的压力。

不光成本价格，还分劣币良币

“消费者首先比较的还是价格。”曹建芹指着一楼展厅五颜六色的童车说。

作为王庆坨镇最大的童车企业，三合顺总经理曹建芹感到市场压力更多来自周边同行。对自己产品质量的信心，并不能消除她的无奈和担忧，“消费者既不关心自行车钢管厚度，也不在意车漆是否环保，而是更在乎价格。”

多年来，“低质低价”是同业对王庆坨自行车的一贯评价。有人说，王庆坨是一面镜子，会告诉你底线在哪里，从成本控制上刺激行业发展；也有人说，没有最低只有更低，只有“劣币驱逐良币”，图便宜一定要去王庆坨，要品质必须远离王庆坨。

王庆坨人并不否认，能做到今天的规模，靠的就是价格。“突然的开放，实际并不突然，现在机会来了，可谁知道该干什么……”1994年，摇滚歌手崔健一曲《红旗下的蛋》为名，推出了自己最富激进性和叛逆性的专辑。

差不多也是这个时期，头脑活络的王庆坨人，选中了自行车行业——更为巧合的是，它也是一枚“红旗下的蛋”。

与天津自行车厂主打品牌“飞鸽”不同，距王庆坨20多公里的天津自行车二厂，生产便宜耐用的26型“红旗”牌自行车。虽说名气不及“飞鸽”响亮，却素有“不吃草的小毛驴”之称。

当时，自行车出厂时并非整车，在百货商场组装后销售。随着国家统购统销体制松动，部分自行车配件通过各种渠道流入市场。一些被列为二等品的零件，也开始从国营厂流出。

王庆坨人打起了自行车二厂的主意。有人从厂里倒来零件，有人从车间请来师傅，开始最简单、最原始的“攒车”，将生产组装的自行车，销售到华北、东北的农村市场。接下来，你家造车，我家做零件，逐渐形成一个以中小企业和手工作坊为主的自行车产业集群。

“我们全国跑市场，你卖200元，我就卖180元，客户越来越多，很快滚动起来了。”已任期届满的王庆坨自行车商会会长张曰富，向记者还原当年的创业情景，“别人车架挣一块钱，根本生存不了，我们却能生存下去，慢慢就把对方打垮了。”

当年，王庆坨自行车曾流行过远期支票，没有本钱生意都能做；产业集群形成后，零件自采率高，一直在80%以上。上午接订单，下午就配货，可以做到零库存。

天津自行车厂厂长魏刚回忆说，一次他去王庆坨，刚进村就听见大喇叭喊：“各位村民们注意了，墨绿的架子500个，500个……”

最令张曰富骄傲的是，上世纪90年代，飞鸽等国营老厂难以为继，本地市场被南方自行车占领。“王庆坨起来后，四五年就收复了失地，曾占天津一半还多的市场份额。”

王庆坨自行车因低价而生，因低质而被行业诟病，并产生低端自行车市场的“柠檬市场”效应。据称，“最离谱时，当地自行车竟卖50元一辆，仅为行业平均价格的三分之一。”

平心而论，将车子都打在王庆坨人身上有失公允。多年来，国内低端自行车市场需求量居高不下，足以养活整个王庆坨镇。遭遇电镀喷漆业务关闭外迁的压力，刘亚宏曾帮忙联系过本地其它工业园区，探讨承接这块业务的合作，却被对方以王庆坨自行车低端给拒绝了。

高质量发展的需要，使草根经济分化加剧，有的优势变成劣势，王庆坨人有些措手不及。放眼中国制造业，这样的案例并非凤毛麟角，王庆坨自行车的现状颇具代表性。

岂止眼前生意，更要产业未来

与之相比，同在天津的富士达则走上另一条路。在2000年左右，富士达将业务从内销调整为海外代工为主，通过学习国外先进管理经验，建立严格的质量管控体系，年产自行车千万辆以上，成为全球最大的自行车生产制造商。

“为什么我们没有富士达这样的大企业？”有时，王庆坨人也会扪心自问。

“在于格局和眼界。王庆坨只有生意，没有产业。”张曰富的儿子张杰有自己的看法。

改革开放后，童服、炒货、纺织……王庆坨赚钱的生意，张曰富几乎都做过。这位精明的生意人，总能率先嗅到商机，过往的成功使他一直自信满满。

“上世纪90年代末，自行车已经微利了。我开始关注电动自行车，从南方买了一辆电动车，拆开仔细研究。”张曰富创办的踏浪公司，是王庆坨最大的电动车企业。

刘亚宏至今仍记得，2011年头一次到这家公司调研，踏浪产值为1.6亿元，是当地极少数在省级卫视做广告的企业。

“按这个规模和速度，十年后准能冲到10个亿！没想到被后来的爱玛、雅迪超过了。”刘亚宏现在想起来还很遗憾。

前几年，张曰富谋划企业转型，将电动车业务交由儿子张杰打理，自己专注于LED灯产业。记者见到张曰富时，他宣称最看好大农业和大健康产业，目前已投入4000万元。

“进入这两个行业的时机，现在已经成熟了。”张曰富指着座椅后面的空气净化器，不忘推广自己新研发的产品。

张杰对父亲转型思路置可否，而对共享单车的争论，体现出父子俩对产业前景的不同看法。张杰认为，共享单车模式已被验证行不通，张曰富则认为传统自行车行业必然衰落，转而对共享单车仍有很大信心。

“不做自行车，王庆坨也不缺生意做。”张曰富的说法在王庆坨似乎很有市场，如同当年的童服、炒货一样，自行车不过也是一门生意。甚至有不少人认为，如果不是当初要求补缴税款，逼得大伙儿纷纷转行，现在王庆坨没准儿已是“中国童装第一镇”了。

显然，相比那些实实在在的产业转型升级困难，如何权衡发展方向和市场机会，仍是王庆坨自行车产业发展战略上的最大问题。

曹建芹的忧虑，还在于很难招得到高端的人才，即使人来了，也留不住。张明华则坦言，规划中的产业园迟迟批不下来，主要是没有用地指标。

十年前，在距离王庆坨六七公里的地方，辟建过一个叫“中华自行车王国”的产业园。后来，随着天津市产业发展思路的变化，自行车不再属于高新技术产业。这个立志打造自行车品牌的产业示范园区，只得改头换面更名为“京津科技谷”。

据一名业内人士透露，当初规划“中华自行车王国”，首选地就是王庆坨。由于王庆坨发展较早，地价不贵，才落户到相邻的汉沽港镇。王庆坨拥有近400家自行车及电动自行车企业，而进入王庆坨工业园区的只有60多家。

尽管困难重重，王庆坨依旧在寻找突围的方向。这两年，武清区政府一直在帮王庆坨自行车企业，同京东和海尔等巨头牵线搭桥。刘亚宏希望王庆坨自行车产业，借力上一个台阶。他认为，传统制造业用上先进的技术装备和管理经验，就会升级为先进制造业。

曹建芹正想方设法将童车引入互联网+。三合顺开发了一款微智能车——儿童需要完成设定的骑行任务，才能给电子宠物喂食。今年，她还在河北广宗县自行车风情小镇，投资4.5亿元，建设高档儿童自行车生产项目。

主做外贸订单的利雅得公司，是王庆坨境况最好自行车企业之一。从母亲手中接手的李鹏，已经在波兰投资建厂，专门制造面向荷兰和德国市场的自行车，以减少海外传统市场的比重。

“生产经营理顺后，我还要到欧洲去，寻找高端自行车产品的增长空间。”李鹏说。

在全福鞍座会议室里，一面柜子摆满了各式各样的电动车鞍座，一面柜子里都是琳琅满目的自行车鞍座。全福鞍座的原材料和各项技术指标，全部对标国内排名第一的Wiggle和世界排名第一的Selle。总经理赵士文已精研简易电动车鞍座13年，占据国内细分市场60%的份额。现在，他决定重新回到市场更广阔的自行车鞍座的行业。

“我的定位是五年做到行业前三，产量达1000万只。”很多厂商都感到行业严寒，赵士文却相信，这恰是进入的最好时机。

中国自行车特色区域

- 天津静海：中国自行车电动自行车之都
- 天津王庆坨：中国自行车电动自行车产业基地
- 河北芦台：中国自行车零部件产业基地
- 山东沂南：中国电动车产业基地
- 浙江黄岩：中国电动自行车及零部件产业基地
- 浙江胜山：中国自行车零部件产业基地

资料来源：中国自行车协会