

迎来发展“黄金时代” 培育一批本土“新秀”

机器人产业缘何成为璀璨的南粤明珠?

阅读提示

广东机器人产业呈现强劲发展势头,企业数量位列区域首位。工业机器人在国内的市场占有率达到33.9%,产量连续多年保持在全国第一。始终坚持质量第一,是广东机器人企业快速发展的“秘诀”。

本报记者 叶小钟 本报通讯员 王伟雄

机器人被誉为“制造业皇冠顶端的明珠”。

2021年,我国机器人产业营业收入超过1300亿元,工业机器人产量达36.6万台,比2015年增长了10倍,稳居全球第一大工业机器人市场。101家专精特新“小巨人”企业加快成长壮大,工业机器人已在汽车、电子、机械等领域普遍应用,服务机器人、特种机器人在教育、医疗、物流等领域大显身手,不断孕育出新产业、新模式、新业态。天眼查数据显示,截至目前,我国共有机器人相关企业48.3万家,广东以9.9万家位列区域首位。

据了解,广东在机器人产业上培育了一批正在崛起的本土“新秀”。2022年5月,广东经济和社会发展成果系列发布会上公布的数据表明,广东机器人在国内的市场占有率达到33.9%,产量连续多年保持在全国第一。

广东首家登陆创业板机器人骨干企业的历程

广东拓斯达科技股份有限公司是广东省首家登陆创业板的机器人骨干企业,该公司于2007年成立以来,扎根广东东莞,依托东莞的区位优势与产业基础优势,借助智能制造领域高速发展新机遇,发展成为国内领先的工业机器人制造企业。

2011年开始,拓斯达与清华大学达成合作,引入现代企业管理理念,在不断提高质量管理的同时,通过科学有效的方式对公司绩效管理等方面进行总结规范,开始走上卓越绩效管理的道路。2016年3月,拓斯达正式引入卓越绩效管理体系,依靠卓越绩效管理体系,对生产、经营、研发、人力资源、财务等方面建立卓越绩效管理指标。

面对高端装备核心技术上“卡脖子”的难题,早在2011年,拓斯达就成功推出了第一

款自主研发的机械手控制系统,实现了自主替代,降低了产品成本,并在三年内迅速拓展了市场份额。随后几年,拓斯达进军多关节机器人领域,相继研发出SCARA机器人、六轴多关节机器人以及DELTA并联机器人等多款产品,进一步助力我国制造业转型升级,在2018年获得“东莞市政府质量奖”。

拓斯达坚持引进和培养技术人才。目前,各核心技术领域均由首席专家博士牵头推进各项研发工作,进一步完善了核心零部件底层技术研发团队;同时,积极推进集成产品开发(IPD)体系,在保持“以市场为导向”的研发理念前提下,有效提高产品研发的质量及效率,缩短研发周期,提高产品的市场竞争力。目前,公司研发人员近千人,从事核心技术研发人员硕士以上学历超过40%,本科以上学历的人员占比超过95%。2021年6月2日,拓斯达“广东省博士工作站”正式揭牌。

2020年起,拓斯达积极拓宽产品及服务赛道,开始涉足注塑机和进军数控机床行业,大力研发可降碳排放量的电动注塑机,采用先进的低碳技术实现制造业的减排增效。同时专注五轴数控机床的研发,加快高端数控机床自主可控“卡脖子”技术攻关,替代进口的“卡脖子”技术,填补国内航空航天等领域技术空白,进一步助力东莞乃至我国制造业高质量发展。

机器人产业与广东制造业形成良性互动

新春伊始,广东召开全省高质量发展大会,强调要坚持制造业当家,全面推动高质量发展。据了解,原本研发娱乐机器人的厂商,

正纷纷转产服务智能制造、智慧物流的工业机器人,深入实体经济各大细分领域,为制造业当家提供强有力的支撑。

在深圳一家机器人公司,一台台搭载着激光雷达的工业移动机器人来回奔跑。这批工业机器人经过测试后,将奔赴各大制造工厂,成为任劳任怨的“搬运工”。

在佛山一家公司的生产基地,仿人化机器人陆续下线。借助机械臂以及摄像头的“火眼金睛”,仿人化机器人在生产线上就好似绣花女穿针引线一样灵巧。

在广州黄埔区瑞松科技展厅,展示着一系列的市场突破:为广汽传祺汽车首次实现了全产线无人化生产,在产线效能、智能柔性水平达到甚至超过国际一流;为广汽新能源汽车生产首次采用铝制车身、轻量化设计提供技术保障,成功打破国际巨头在该领域的技术封锁……

据了解,伴随着产业升级的迫切需求,工业机器人迎来新的“爆发点”。根据最新发布《广东省新一代人工智能创新发展行动计划(2022—2025年)》,2021年广东工业机器人产量为11.02万套,同比增长56.5%,高于服务机器人增速15个百分点;2022年前三季度,广东省工业机器人产量同比增长67.1%,高于全国平均增速,工业机器人行业迎来发展阶段转变的关键期。

在位于顺德北滘的美的库卡智能制造科技园中,机器人可以组装另一台机器人。这是今年1月启动的广东首条“机器人生产机器人”产线,也是国内第一条生产重载机器人的全自动化产线。对比传统的人力,该条自动化产线单班产能提升50%,工时效率提升

超过30%。机器人实现了“复制”自己,也打开了人们对“未来工厂”的想象空间。

质量是快速发展的“秘诀”,消费者权益需维护

机器人产业在广东迎来发展的“黄金时代”,始终坚持质量第一同样是机器人企业快速发展的“秘诀”。

广东首家登陆创业板机器人骨干企业拓斯达制造中心总经理卢维龙介绍,“首先,质量对于任何一个企业都是生命线。我们企业从上到下,从董事长到基层员工都把质量放在第一位。为此,公司制定了一系列质量战略和制度,我们的质量战略是‘质领智造,让拓斯达成为智能装备高质量的代名词’。这里的质量不单是指产品质量,其中包括企业的经营质量、管理质量、服务质量等,这都是提升公司核心竞争力离不开的因素。”

截至目前,拓斯达建立了ISO9001质量管理体系、环境管理体系、职业健康安全管理体系,为生产和运营提供了强有力的支撑与保障;通过引入IPD、LTC、ITR、ISC、QMS、MES等流程推动相关环节的变革,实现全生命周期质量管理,让产品的质量水平不断提升。

一段时间以来,智能聊天机器人ChatGPT火遍全球,引得国内用户争相体验。在其开发者OpenAI并未开放国内用户注册使用的情况下,网上出现了众多代注册ChatGPT账号服务、山寨版ChatGPT,并收取费用。为维护广大消费者合法权益,广东省消费者委员会发布消费提示,提醒广大消费者。

广东省消费者委员会表示,不可否认,智能AI是未来的重要发展趋势,消费者对ChatGPT的兴趣和想第一时间体验的心情可以理解,但也要理性冷静地看待。在使用该类产品的过程中要注意合法合规,对于一些涉嫌违法违规的服务,应当提高警惕和加强辨别,特别是要擦亮眼睛,谨防不良商家利用此机会非法谋利,避免投入金钱后难以获得应有的服务,甚至造成更大损失。

会展经济复苏,还需突出“新”字

市场观潮

本报记者 赵昂

近期,各地会展不断,特别是国际会展,从2023中国国际建筑贸易博览会、北京国际美博会到CCBEC中国(深圳)跨境电商展不一而足。展会信息密集更新,线下活动迅速升温,会展经济呈现复苏态势,过去积累一定时间的市场需求得以释放。

事实上,对于产业界而言,会展不仅有助于促进技术层面的交流沟通和跨界融合,更能够巩固和拓展市场渠道,对于带动消费、提振行业信心更有不可或缺的作用。毕竟产品和服务还是要“眼见为实”,商业贸易、企业谈判和合同签订还是要“当面沟通”为上。正因如此,面对“出海抢订单”的客观需要,业界都非常重视正在恢复的各类展会,特别是国际展会,希望借此试温市场,广交朋友,拓宽渠道。而对于海外客户而言,国际展会也是观察中国企业和中国制造的重要窗口之一,更是重要的产品和服务试温渠道之一。

正因如此,我国会展业得到了快速复苏。天眼查数据显示,2023年以来,我国新增会展相关企业约6.8万家,其中2月的前10天,共新增注册企业约1.98万家,同比去年同期(9400家)增长110.6%。不过,当国际会展重新复苏后,当下不论是国际市场结构还是外部技术水平,竞争对手情况、行业和企业资金流情况等,与3年前还是有一定不同的,甚至在有的细分行业领域变化颇大。如果还是遵循旧有的办展思路和招商方式,把视线停留在2019年,显然无法适配2023年的市场环境,更难以应对未来的市场竞争。

也就是说,当会展经济复苏后,不论是会展的主办方承办方,还是参展的企业,都要正视外部市场环境正在发生的变化。对于这样的变化,会展方和企业方都要积极应对有所创新,在办展和参展上要突出特色,突出“新”字,显示出竞争力,向国际化、品牌化、数字化方向进一步发展。而在参会之后,不论效益如何,都要及时分析展会情况,对国际市场当下情况和未来趋势做出更准确的判断,及时调整企业战略,有针对性地提升自身产品和服务的竞争力。

另外,会展经济一直存在“展强会弱”的情况,即参展规模不小层级不低产品不弱成交量高,形成了一定的品牌效应,但是与之相对应的行业高水平会议和高端论坛却有待进一步提升。事实上,在会议和论坛上的思维碰撞,对于企业探究行业未来发展趋势,做出提前布局颇具意义。而如何在会展经济复苏的同时,进一步提升展会上会议和论坛的水平,企业如何更有效率地参与会议和论坛,有待相关方面进一步探索。

小巨人企业造出国内领先级“千里眼”

本报讯(记者柳姗姗 彭影)“这是国内首款达到国际三代机水平的光电球舱,具有目标自主定位功能,相当于飞机的‘眼睛’,在军事侦察、森林防火、应急救援等领域都有优异表现……”近日,在长春通视光电技术有限公司展厅内,公司财务总监、董事会秘书吴玉萍指着MOES-350机载光电吊舱,一脸自豪地对记者说。

光电吊舱作为无人机等侦察设备的智能“千里眼”,已成为现代军事信息装备的重要组成部分,并正在逐渐向民用领域扩展。生产此类产品的长春通视光电是由中科院光电领域专家团队创业发展的研发型高新技术企业,多款光电侦察产品比照国际先进水平研发,已在空军、海军、陆军、火箭军几个主要兵种得以装备。其中,MOES-350和MOES-470等光电吊舱产品,实现多项技术国内首创,技术水平在国内领先超过其他同类企业约3年。

据记者了解,公司员工仅有120余人,但一半以上都是专业研发人员。该公司已发展成为国内机载光电设备领域品类最全的企业,也是国内研发生产高端航空机载光电设备为数不多的民营企业,所生产的机载、车载、船载、光电制导、单兵手持光电五大类40余款产品,全部具有完全自主知识产权,广泛应用于应急救援、森林防火、海关缉私、电力巡线、黑飞搜跟、要地监控及边境巡检等场合。

经过两年多地实地使用考验,MOES-350机载光电吊舱可清晰、直观监测火点,并为林火态势分析及指挥决策提供可靠依据,成功完成了每一次的火情侦察任务,得到森林防火使用方高度认可。

这几年,该公司屡获国家级“专精特新”小巨人企业、国家级高新技术企业、吉林省科技小巨人企业、吉林省新型研发机构等殊荣,今年预计产值可达4亿元,并在5年内达到年产值10亿元的规模。“以‘致力于成为光电成像领域的领军企业’为目标,我们计划在科创板提交IPO材料,并建设‘通视智造’产业园,以产品为核心,打造上下游产业链,以期解决目前在光电成像行业存在的诸多卡脖子技术问题。”吴玉萍说。

两艘船舶签约,海上风电建设添新力

本报讯(记者 刘静)日前,一艘5000吨全回转起重船和一艘1600吨海上风电安装船建造签约仪式分别在上海和山东烟台举行,我国海上风电建设再添新助力。

据了解,5000吨全回转起重船与1600吨海上风电安装船均为中国铁建港航局集团有限公司斥资打造,由中国船舶七〇八研究所设计,分别由上海振华重工(集团)股份有限公司与烟台中集来福士公司海洋工程有限公司建造,建造工期均为21个月。

5000吨全回转起重船和1600吨海上风电安装船建成投产后,可实现13兆瓦海上风机年装机量超50台,预计年发电量超26亿千瓦时,可减少燃煤消耗83万吨,减少碳排放21.7万吨。将有效提升海上风电施工方式,极大提高海上作业效率,对促进海上风电产业健康持续发展、助力国家“3060”目标实现具有积极意义。



美博会为观众带来新体验

2月23日,参观者在北京国际美博会上体验AI健康管理。2月22日至24日,第27届北京国际美博会在北京国家会议中心举行,吸引了300多家企业参展,涉及美容、医美、美甲、养生、纤体大健康、痘肤护理、芳香健康等品类的新产品、新技术,吸引了大批参观者前来咨询体验。

陈晓根 摄/中新社

生鲜赛道曙光初现?

本报记者 杨冉冉

前不久,叮咚买菜发布四季度财报显示,其第四季度总营收约62亿元,Non-GAAP净利润为1.16亿元。2月23日,在2023食品生鲜行业供应商生态峰会上,叮咚买菜将面向全行业招募预制菜合伙人,这也被业界解读为叮咚买菜要进一步挖掘预制菜为第二增长曲线。

生鲜电商从2012年开始,呈现出爆发式的发展态势。天眼查数据显示,目前我国有生鲜电商相关企业7.1万余家,其中2022年新增注册企业2500余家。

但是,大部分生鲜电商一直用烧钱来培养市场和消费习惯,大量的投入造成亏损严重。店仓、前置仓、社区团购,玩家在生鲜电商市场里不断尝试着解决方案,狂撒千亿元后,谁也没能得偿所愿实现盈利。

每日优鲜APP停止运营、十荟团暴雷、橙心优选转型、兴盛优选关站裁员,在生鲜赛道上,赛道里的选手一个接一个退场。公开数据显示,国内生鲜电商营收持平的仅有4%,陷入亏损的有88%,最终只有1%实现盈利。

叮咚买菜首次实现单季度净利润转正,还实现了全年的正经营现金流,生鲜电商赛道似乎迎来了转机。

网经社电子商务研究中心高级分析师莫岱青认为,疫情的到来让消费者培养线上买菜的习惯,这对生鲜电商来说是一次机会。

虽有“生鲜电商第一股”每日优鲜的落败,但叮咚买菜的盈利也给了业内信心。在宅经济和懒人经济的推动下,生鲜电商赛道仍有入局者。

2月22日,业内传来消息称京东正在低调测试“京东买菜”项目,且不排除后续独立频道、APP等的可能。

“首先生鲜品类能够极大吸引新用户和提高原有用户的购买频次,提升复购率和黏

性,从而带动低频品类的消费。这是京东非常需要提升的部分。其次,生鲜电商的前置仓模式已经实现盈利,但是规模化发展仍然受限,京东以平台化模式能够助力前置仓模式的企业进一步获得增长,同时自己也获益。”网经社电子商务研究中心特约研究员、百联咨询创始人庄帅认为。

此外,各路玩家也在不断探索消费场景多元化的可能性。

例如,叮咚买菜不断加码预制菜。截至目前,预制菜的销售额已经占到叮咚买菜GMV的14.9%,共有40多家工厂为叮咚买菜生产预制菜,其中包括7家自营工厂。

美团买菜方面也称,未来美团买菜将不断加强同全国更多龙头品牌的合作,深入合作开发定制商品,优化供应链,为消费者提供更丰富的商品选择。

有业内人士认为,目前生鲜电商竞争仍然很激烈,从单个公司来讲,叮咚买菜赚钱了,那就是商业模式成立,但从整个业态来讲,是否具备规模性的市场影响力和盈利能力,还有待观察。

“信用”赋能助力企业抓订单拓市场快生产

本报特约记者 朱润胜 通讯员 胡月达

2月20日上午9点多,河北省秦皇岛市海港区一家工业企业的负责人刘凯,来到海港区行政审批局政务服务中心信用绿色通道,办理变更企业经营范围的业务。提交材料之后,1个多小时就拿到了新的营业执照。

“通过平台查询到我们的企业是诚实守信企业,中心第一时间开设了绿色通道,专门为我们组织材料,服务又快又好,为企业节省了很多时间。这下我们可以更好地扩大经营了。”刘凯高兴地说。

近年来,秦皇岛市从信用信息服务、信用监管、守信激励、保护合法权益等方面入手,全面推进社会信用体系建设,发挥社会信用体系在支撑“放管服”改革等方面的积极作用。

杨红是秦皇岛经济技术开发区一家环保塑胶管道企业的负责人,去年下半年随着销售渠道拓宽,出口订单量剧增,企业的产能跟不上,急需扩产。“我们已经上了30多条生产线,后期陆续还要上生产线。因为主要是出口增长,出口的交货包括回款的周期比较长,所以对资金的需求量非常大,现在遇到主要的问题就是资金短缺。”杨红说。

关键时刻,秦皇岛市行政审批局携手一家银行,第一时间对企业进行实地联合查访。银行负责人张赛说:“我们通过验证企业的信用状况,给客户一个综合的授信额度,用了半个月的时间就完成了贷款的审批及发放。”

很快,2500万元的信用贷款就打到了这家企业账户,杨红说:“有了资金的支持,我们扩大生产有了底气,很好保证了海外订单的及时交付。”

解企业燃眉之急的是秦皇岛市地方融资综合信用平台,这也是秦皇岛市信用体系建设诚信经营换来的真金白银。到目前,该平台依法归集共享了30类涉企信用信息1.79亿余条,依托这些信息,平台能为企业信用精准“画像”,缓解银企信息不对称难题,帮助企业将优良的信用资产“变现”。

“目前,平台已吸纳21家商业银行、1家担保服务机构和8万余家企业入驻,累计为863家企业授信312亿元。企业在平台上发布资金需求,金融机构根据企业整体经营情况和信用情况,为其发放普惠小额贷款,有效解决了企业贷款难问题。”秦皇岛市行政审批局党组书记、局长卢爱兵介绍说,依托融资信用综合服务平台,秦皇岛市设立了信用风险资金,已投放1亿元的信用风险补偿资金,与企业风险共担,引导企业信用贷款。

此外,该市还开发了“板栗贷”“甘薯贷”“裘易贷”等特色金融信贷产品,目前已累计向小微企业提供无抵押、无担保、便捷高效的信用贷款14.14亿元,授信人数10.51万人次。