

AGV小车像双腿,机械手臂像双手,智能运营中心扮演大脑角色,5G工厂实现全生产线数字化衔接

“5G全连接”赋能传统生产线数字化升级

阅读提示

在推动传统产业数字化实践中,中兴通讯率先将自身工厂投入5G工业互联网和智能制造的实践中,聚焦核心技术自主创新,以数字化技术持续提升生产效率,助力企业提质增效,实现高质量发展。

无需搬运设备,堪比老中医“望闻问切”,一秒“号脉”即知“病情”;送料AGV机器人是个“大力水手”,不管是几十公斤,还是上百公斤,只要有送料需求,即可根据指令自动完成生产线送料……

“现在厂区内的AGV机器人就有十多种,根据不同的生产场景,它们呈现不同的工种状态。”周建峰介绍,中兴5G工厂全面启用了5G无人叉车和多种类型的AGV小车,通过5G网络实现供应链和生产各个环节的柔性连接,从而实现了全生产线的数字化衔接。

走进物料仓库,这里没有电灯、没有工人,数万个转运箱在传送带上“嗖嗖”飞过,繁忙“配货”。

“这里有全工种5G机器人齐‘上岗’,实现了全连接。”周建峰说,“在这座智能工厂里,AGV小车像双腿,机械手臂像双手,智能运营中心是大脑,原材料立库是心脏,车间之间的运输轨道是血管。”

相关数据显示,机器人和AGV小车协同配合,实现自主生产,促使工厂人均产出提升113%,交货周期缩短42%,产品上市周期缩短17%。工厂规划的新型数据中心还能每年给工厂节省约3000万度电。

数据大脑

“用一张网结合一道云,就可以碰撞出这

样的智能‘火花’。”中兴通讯副总裁陈志萍介绍,利用大数据平台,工作人员可以将千万个物料零件的数据信息输入工厂的数据大脑,还会将对应的配件位置信息发送给AGV小车前往取货,“在十万个箱子里找一个,这个过程每天要重复成千上万次,这样的工作如果没有数据大脑的支撑,根本无法完成。”

从“人找货”变成了“货找人”,这背后离不开大带宽和低时延特性的5G工业级应用支持。工业和信息化部此前印发《5G全连接工厂建设指南》,提出“十四五”时期,主要面向原材料、装备、消费品、电子等制造业,采矿、港口、电力等重点行业领域,加快5G全连接工厂建设。

业界分析,“5G全连接”工厂是充分利用以5G为代表的新一代信息通信技术,打造新型工业互联网基础设施,形成信息(IT)运营(OT)深度融合、数据要素充分利用、创新应用高效赋能的先进工厂。

当前,在全球范围内,工业企业纷纷投身数智化转型,利用5G技术赋能数智工业,从而助力企业韧性发展。

“数字化、智能化改造让工厂拥有了灵敏的神经、聪明的大脑、灵巧的双手、灵活的小腿。”在陈志萍看来,智能工厂的关键是通过数字化、智能化来打通传统制造业的那些痛点、堵点和难点,取得实实在在的成效。智能工厂的各个单元各司其职,基本不需要休息,接近零差错率。

5G让制造变得简约

“‘用5G制造5G’,这是中兴通讯针对智能制造提出的理念和模式。”中兴通讯总裁徐子阳说,“南京滨江基地正是践行这一理念的‘样板间’。”

这个投入约200亿元建设的制造基地,是中兴通讯采用智能工厂模式生产5G相关产品最先进的基地。“我们既是研发5G网络技术的高科技企业,也是传统的生产设备制造企业。”徐子阳说,中兴通讯发挥懂5G又懂制造的优势,对南京滨江基地进行了5G全连接改造,广泛应用机器人、机器视觉、5G+数字孪生等技术,完成研发、生产、运营的全流程智能化贯通,实现生产效率的大幅提升。

“5G可以建立接近百分百稳定的通信网络,通过‘5G全连接’工厂,可以真正实现产品不落地、端到端的柔性化和自动化生产运输。”陈志萍说,目前,在南京滨江基地,基地每月可生产基站(小站)设备7万台、服务器4万台,对比2020年,基站产品单位人时产出提升113%,物流周转效率提升50%,交货周期缩短48%。

近些年,中兴通讯致力于打造工业互联网平台,在多个领域进行了积累,为不同企业提供数字化转型方案。

在徐子阳看来,传统工厂的运作过程,不管是生产工艺还是运营管理,都有大量数字化改革赋能的机会点。企业在做好自身智能制造基地运营的同时,也要拉动上下游企业开展数字化转型。

“5G让制造变得简约。”徐子阳说,中兴通讯将积极拥抱数智化浪潮,坚持“以数贯通”和“以智赋能”,形成双螺旋DNA式双融合、快速复制迭代,加速数智生长,做“数字经济筑路者”。

闲鱼开出首家线下店

事件:1月28日,首家闲鱼循环商店正式开业。该线下店位于杭州市拱墅区,目前处在试运营阶段,主要以社区店形式服务周边两公里乃至同城的用户。该循环店售卖模式为,用户将商品送到店扫码寄卖,门店进行选品和估价,用户上闲鱼APP内确认估价后,再由门店上架销售,直到成功售出收款到账。

点评:自2014年上线后,这是闲鱼开出的首家线下店。二手电商开线下店并不新鲜,但此前大多集中于以二手电子产品或奢侈品为主营方向的玩家。比如,在国内不少商场都能看到线下店的主要回收二手电子产品数码产品的爱回收。

像闲鱼这样的综合二手平台开线下店,此前鲜有先例。闲鱼目前是国内第一大二手平台。不同于爱回收采取C2B2C模式,闲鱼一直是C2C模式,即平台虽提供了一些身份认证措施,但卖家卖的东西无需平台质检。另外,由于闲鱼全程由买方和卖方直接沟通,那些没有顾及在线买卖的人群就可能无法长期在平台上活跃。闲鱼探索线下店,一方面增加了商品交易风控管控能力,但如果想把线下店推广到多个城市,又会遇到高成本、重资产的问题。因此,首家线下店是一种象征意义还是一种新模式的开启,还需要闲鱼结合实际情况做出选择。

宁德时代与滴滴成立合资公司

事件:1月26日,宁德时代与滴滴在福建省宁德市宣布正式成立换电合资公司。据介绍,换电合资公司将从网约车场景切入,为众多新能源车提供换电服务。除成立换电合资公司之外,宁德时代还与滴滴旗下小桔能源形成战略合作意向,将推动在储充一体等更广泛新能源领域的合作。

点评:早在两年前,宁德时代就开始了在乘用车市场的换电布局。当时,其全资子公司时代电服发布换电服务品牌EVOGO和一套整套换电解决方案。不过,在高调宣布与几款国产品型达成换电合作框架协议后,EVOGO并没能如预期般快速发展。

此次与滴滴成立合资企业,宁德时代看重的自然是借助后者拥有的庞大的网约车队伍。对滴滴来说,目前旗下小桔能源主要提供的是充电服务,与宁德时代成立合资企业可以填补滴滴在换电领域的空白,为未来新能源汽车领域可能发生的变化做好准备。目前,我国新能源乘用车换电仍处于起步和探索阶段,如果宁德时代与滴滴能够合作成功,也可以为市场提供可借鉴的换电方案。

国产二价HPV疫苗企业业绩承压

事件:近日,国产二价宫颈癌疫苗(即HPV疫苗)企业万泰生物发布了年报业绩预降公告。公告显示,公司预计2023年实现归属于母公司所有者的净利润为12亿元至13.5亿元,同比减少71.49%至74.66%。万泰生物的馨可宁是中国首个上市的国产HPV疫苗于2020年5月正式上市。

点评:对于利润预降,万泰生物和沃森生物均提到,公司即二价HPV疫苗受九价HPV疫苗扩龄影响以及市场竞争等因素影响,销售不及预期,导致疫苗板块收入及利润出现大幅下降。2022年8月底,进口九价HPV疫苗“佳达修9”研发企业默沙东宣布,该疫苗的适用人群获得中国药监局批准拓展至9到45岁适龄女性。之前,该疫苗的适用人群是16岁到26岁。

对于生产二价HPV疫苗的国内企业来说,应对进口九价HPV疫苗扩龄造成的挤压已迫在眉睫。据万泰生物对外披露的信息,该公司九价HPV疫苗三期临床试验在进行中。如果国产九价HPV疫苗能尽快上市,将在价格上对进口疫苗取得优势。另一方面,将二价HPV疫苗的市场扩展到海外,也许也可以在一定程度上帮助企业渡过难关。

(本报记者 罗筱晓)

这条大走廊,“日诞”企业80家

新华社记者 商意盈

浙江的“中关村”“张江”在哪里?

打开杭州地图,东起浙江大学紫金港校区,经过紫金港科技城、未来科技城、青山湖科技城,西至浙江农林大学,这片全长39公里、面积约416平方公里的区域,形成了一条宽阔的“大走廊”。

这条大走廊颇具未来感。全球容量最大超重力离心机模拟与实验装置的实验大楼犹如展翼的宇宙飞船,之江实验室、西湖实验室等5个浙江省实验室环绕分布,鳞次栉比的高楼里是3354家国家级高新技术企业、91个国家级科创平台、58万专业技术人才。

“2023年起,这里每个工作日都能新增80家企业,为经济高质量发展提供了源源不断的动力。”杭州城西科创大走廊管委会副主任施黄凯很是自豪。

从斩获高规格网络安全大赛一等奖,到带领团队把初创公司落户于大走廊的梦想小镇,26岁的母浩文只用了3天。“比赛还没结束,梦想小镇的招商人员就找到我。他们对我们团队项目的了解令人吃惊,这里的创业氛围、产业配套、热情服务都令我们无法拒绝。”他说。

母浩文的项目与杭州城西科创大走廊的发展规划不谋而合。大走廊正在致力于打造“世界级”数字科技产业集群与战略性新兴产业集群。在业内专家看来,多年来大走廊通过相关政策,鼓励人才引进、技术研发与引导市场应用,为产业发展积累了深厚的市场基础,已经构建了优势明显的产业环境。

杭州亚运会开幕式上点燃主火炬的“仿生手”、在亚运村地下八米深处默默巡控的四足机器人狗……这些在杭州亚运会、杭州亚运会“火爆出圈”的高科技产品都来自位于城西科创大走廊的企业。

这些被各地争抢的企业为什么选择杭州城西科创大走廊?带着这个疑问,记者采访过这里的不少创业者、企业家,有一个回答最让人印象深刻:大走廊最大的特点在于它打造了一个非常完善的创新创业生态系统,聚合了5大要素:高效的政府部门、知名的高校、头部领军企业、多元多层次的投资人和创业者。这五大要素保证了产业发展的政策支持、人才输出、技术创新、资本支撑、创业项目等能够长期持续。

目前,杭州城西科创大走廊正依托创新基础优势,加速培育新经济增长极。2023年1月到11月,大走廊实现产业增加值2856.1亿元,其中高新技术产业增加值贡献占比超过85%。

(据新华社电)



发展“黄金”玉米产业 提高农产品附加值

1月25日,在公主岭市健亿农业综合开发有限责任公司,工人分拣玉米面条。吉林省公主岭市地处世界“黄金玉米带”,被誉为“中国玉米之乡”。新年伊始,各玉米加工企业开足马力,加紧生产,为春节年货市场注入更多“东北活力”。

近年来,公主岭市围绕鲜食玉米、玉米精深加工、玉米副产品研发等多个领域持续发力,提高农产品附加值,促进玉米产业蓬勃发展。

新华社记者 张楠摄

2023业绩持续双增长,海尔战略布局聚焦两大赛道

本报记者 丁军杰

1月27日,海尔集团2023年工作总结表彰大会暨第八届职工代表大会第五次会议召开。会上,发布了“海尔集团2023年度创新成果”。2023年,海尔集团持续聚焦战略主赛道,业绩持续稳定增长:全球收入3718亿元,增长6%,全球利润总额267亿元,增长6%;连续15年蝉联全球大型家电品牌零售量第一。

海尔集团董事局主席、首席执行官周云杰,在会上代表集团董事局向每一位海尔人的辛勤付出表示感谢,并发表题为《无界生态无限可能》的报告。

“市场需求在变,产业趋势在变,竞争赛道在变。世界百年未有之大变局加速演进,纷繁变量下是无数种预判和抉择,而抉择的结果决定着未来。”周云杰指出,在洞察时

与势的同时,更要关注时代变革带来的挑战与机遇,从外部和内部两个视角正确认识危与机。

从外部看,世界经济的不确定性。全球形势剧烈变化,并呈现出三个特点:

第一是“半球化”,区域间互联互通正在加速提升;第二是“集约化”,全球已形成中国、美国、德国三个供应链中心;第三是“全球本土化”,目前超过半数的跨国企业选择将供应链放在距离总部更近的城市。面对三个特点带来的变化,我们要坚持以全球化服务全球化,完善全球供应链体系,实现全球资源的高效配置。

从内部看,企业经营存在不确定性。今天,每个企业必须面对无法准确预测的不确定性。企业如何管理不确定性,很大程度上取决于组织效能,“管控”的思维已无法适应当前的形势,真正要做的事情是让组织具备面向未来的能力。我们要思考如何更好地激

发组织活力、激活员工活力,主动识变、应变、求变。

讲到战略布局时,周云杰指出,将聚焦两大赛道,实现更有分量的发展。这两大赛道就是智慧住居赛道和在产业互联网赛道。他说,“明确建设世界一流企业的发展目标,保持战略定力,聚焦两大赛道,在每个赛道都成为行业引领者。”

在智慧住居赛道,抓住时代机遇,成为全球第一品牌、第一规模、第一市值的智慧住居生态型企业。企业有兴衰,生态无边界,做优生态,才能做强竞争力。

在产业互联网赛道,做强三大平台、做深四大垂直行业。三大平台分别是:卡奥斯工业互联网平台、海创汇创业加速平台和海尔顺跨境服务平台。四大垂直行业分别是:大健康产业、城市治理互联网、汽车产业互联网、新能源产业互联网。

海尔自创业之初,就始终坚持自主创新,

不做代工。海尔自主创新的发展之路已成为中国家电企业出海创牌的典范,并带动整个行业从“中国产品”走向“中国品牌”。

周云杰说,在每一个发展阶段,伴随着用户需求不断迭代和海尔发展战略的持续升级,海尔的品牌形象、品牌口号也在持续焕新。“进入生态品牌阶段之后,时代背景、用户需求均发生了巨大变化,更多的界限被打破,更多的价值关系被建立,更多的共创会发生,世界的未来将因此充满无限精彩和可能,因此我们确定了新的品牌口号:以无界生态共创无限可能。”

“昨天的太阳,晒不干今天的衣裳,明天的雨,淋不湿今天的自己。新的一年已经开始,让我们珍惜每一个崭新的今天。”周云杰表示,只要坚持以“人的价值最大化”为宗旨,坚定不移地贯彻“人单合一、链群合约”,激发每个员工的创造力,让每个人都具有企业家精神,我们就一定可以创出属于海尔的2024年。