

凭借『绿能』『智能』战略双翼翱翔在汽车

经济日报  
·中国经济网  
「双飞燕」通讯员  
周 密

慧眼观企

“双飞燕”是东风汽车公司的品牌标识。在两只“飞燕”的牵引下,东风从湖北十堰出发,经襄阳、随州到达武汉……这条绵延千余里的汽车创业道路,东风走了40多年。

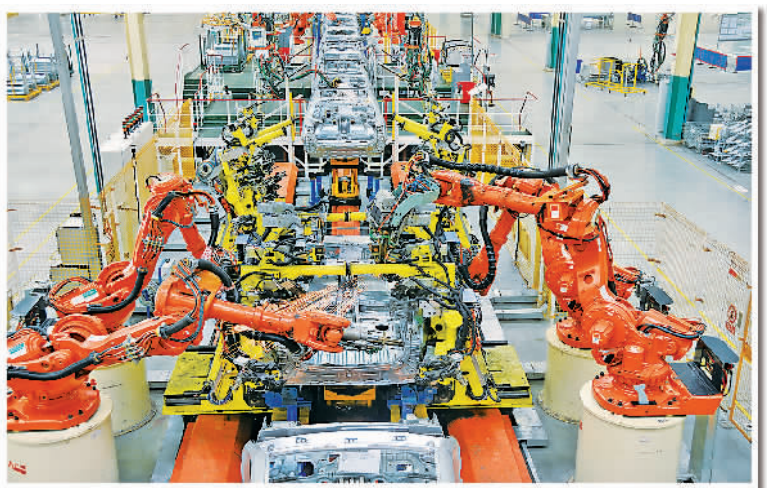
“预计到2020年,东风汽车产销规模将超560万辆,新能源销量将超30万辆,核心技术和资源掌控能力显著提升。”东风汽车公司董事长、党委书记竺延风说,随着新蓝图的绘就,东风汽车正凭借“绿能”和“智能”的技术战略双翼翱翔在业界风口上。

科 技

1969年,当二汽(东风汽车公司前身)人的呐喊回荡在十堰山坳里时,恐怕谁也没有想到,它会成长为中国汽车界的“巨无霸”。今年上半年,东风汽车销量达184.5万辆,位居行业第二。其中,自主品牌汽车销售70万辆,同比增长7.04%,不少产品远销非洲、东南亚、欧洲等国家和地区。

傲人的成绩从何而来?东风的回答似乎有些“老套”——科技创新。不过,在竺延风看来,“老套”也没什么不好。“老套不等于过时,对于实体企业来说,最核心的竞争力一定来自于持续提升创新驱动能力,这也是东风汽车寻求突破发展的主攻方向。”竺延风说。

正是基于这一理念,东风先后与PSA、雷诺、日产等伙伴在新能源汽车方面共同开发、共享知识产权;与一汽加快共建前瞻共性技术创新中心,围绕车载智能网联、燃料电池、轻量化等前瞻性技术开展研究,解决双方面临的共性技术问题;与高科技企业开展智能网联汽车、无人驾驶汽车研发合作,努力



图为东风风神焊装车间。



图为东风商用车。

奔跑在创新前沿。目前,东风无人驾驶汽车也正在加速验证中,该款产品已具备自动泊车入位、自动转向与跟车、高速变道、行人识别等功能。

统计显示,10年来,东风累计投入研发资金957亿元,获奖数量位居行业第一。尤其是最近5年,公司专利申请量合计7660项,其中发明专利申请合计982项,专利申请遍及美国、日本等国家。

功夫不负有心人。2014年东风自主研发的东风风神E30纯电动轿车上市。该车获得各类专利102项,制定标准20项,成为国家科技创新工程重要成果。

2016年10月份,东风A9在“中国车年度大选”中获得最高奖——年度车型大奖。东风A9项目总工程师王小川告诉记者,针对国产车普遍存在的“槽点”噪音问题,设计团队通过4年攻关对30多处噪音源展开优化设计改造,终于打造出静音座舱,让A9的内噪降至同等车型最低。

人才是创新的根本。统计显示,截至2016年底,东风科技人员已达2.2万余人,研发人员占企业总人数的6.1%,远超国家评价体系要求的3%。同时,东风不断创新产学研合作模式,与清华大学、华中科技大学等多家院校及华为、宝钢、中国普天等大型企业集团在更大范围、更高层次、更宽领域展开合作。

根据企业发展规划,到2020年,东风自主研发综合能力将达到国内领先水平,并在新能源、智能网联方面实现重大突破。到2025年,公司整体研发能力要达到国际先进水平,尤其是在一些代表发展趋势的关键技术领域要达到国际国内领先水平。

面对未来,东风正在下一盘更大的棋。“‘绿能+智能’是赢得这局棋的关键。”竺延风介绍说,绿能战略包括绿色材料、绿色动力、绿色制造;智能战略要围绕汽车本身的智能网联展开。围绕两大技术战略,东风在未来5年至10年将重点发展包括动力总成、材料技术、新能源技术等在内的10大领域。

智 能

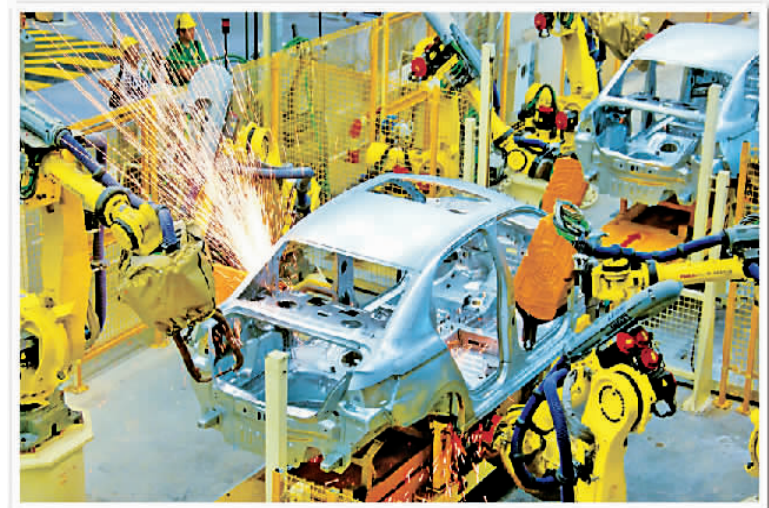
日前,记者在东风汽车公司旗下神龙汽车公司成都工厂焊装车间看到,占地面积约10个足球场的车间俨然就是一个“机器人王国”:442台各种机器人都在忙碌着,所有点焊、弧焊、激光焊、螺栓焊、涂胶、包边、铆接、部件搬运等“重活、累活”全部由机器人自动完成。焊装分厂厂长孙继胜介绍说,除442台机器人外,车间还有另外一个“撒手锏”——六面体转台设备。“原来生产1个车型要建6条生产线,现在1条生产线就可以生产6

种车型。”孙继胜说。

在东风商用车重卡新工厂,记者看到的又是一番截然不同的景象。作为国内商用车行业标杆工厂,该厂广泛应用智能化、信息化技术,因地制宜地开发出设备组网、生产调度、总成上线扫描、零部件集配4大信息子系统,实现与生产进度联动的设备工艺参数设定、设备状态监控、设备维修管理、设备实时数据采集等自控功能。

近年来,东风一方面加快“智能化”工厂建设,培育新的增长点,另一方面加快智能产品和智能技术研发,以打造数字化智能汽车生态圈为目标,促进网络基础平台、工业智能化体系及互联网运营平台的融合。

作为汽车技术发展的两大主流方向,“智能”与“绿能”是先行技



图为东风旗下神龙公司的自动化生产线。

术的代表,无人驾驶则是智能网联汽车技术的风向标。东风公司技术中心早在2013年就启动了相关工作,目前已经掌握无人驾驶车辆自主控制层面的技术。在主题为“跨越险阻2016”的地面无人系统挑战赛中,无人驾驶版东风风神AX7完成共计15千米的越野道路行驶,综合成绩在99台参赛车辆中排名第6位。

在东风“互联网+”的整体战略构想中,研发智能汽车是首要任务。2014年,东风与华为签署战略合作协议,双方将在汽车电子、智能汽车、IT/ICT信息化建设等领域展开跨界合作。东风汽车公司副总经理刘卫东介绍说,东风将与华为在工业自动化、管理数字化和信息网络化的基础上构建智能化制造体系。

“具体来说,实现该体系需要分三步走:第一步是共同开发Windlink产品和服务;第二步是共同规划互联互通的车联网产品和服务,实现车辆互联的智能化;第三步是共同研发智能汽车,通过辅入阶段、拟人阶段和共生阶段最终实现具有‘情感’的智慧汽车。”刘卫东说。

此外,东风还与一汽加强汽车智能制造合作,研发新一代快速充电技术、新一代汽车材料等;与互联网运营企业合作,充分发挥自身在汽车领域的资源优势、人才优势、线下4S店优势,把汽车服务向汽车金融、二手车、汽车租赁等应用领域延伸,逐步打造出一个以消费者为中心的汽车应用生态圈。

绿 色

对于东风来说,十堰是发展基地、创业之源。但对全国百姓而言,十堰代表着南水北调的起点、润泽中华的源头。一个地域,两种

角色,东风深知,深入贯彻落实“绿能”战略,推动企业从“绿色制造”迈向“制造绿色”不仅代表了企业本身转型发展的方向,更是服务“一江清水送北京”的重要保障。

为此,东风以十堰西城工业园区为示范点,积极探索工业污水集中治理的管理创新模式。统计显示,最近3年里,东风有15家工厂及子公司密集入驻十堰工业新区。为保证水质的安全,东风明确要求入驻单位必须实现再生水回收再利用,并达到“零排放”园区标准。

为提升废水处理效果,东风在十堰工业新区实施工业废水集中治理及中水回用项目,确立了“分类收集、集中治理、一次规划、分步实施、再生水统筹回用”的整体建设规划,并借鉴国内外先进经验,选用在机械加工行业应用成熟的



邓金龙摄

DAT-IAT生化处理工艺。

目前,十堰西城工业园区已成为国内首个汽车制造行业循环经济示范园区。由于实现了中水回用,东风不仅每年可节约300余万吨水资源,还可为区域水环境保护分担压力。

一系列领先技术的成功运用让东风的“生态型”生产制造基地名震业界。统计显示,以2015年为基数,东风公司万元产值综合能耗下降15.62%,COD、SO<sub>2</sub>排放分别下降7.22%、1.75%。

为应对资源、环境压力,推动汽车产业转型升级,国家把新能源汽车产业列为战略性新兴产业。站在新能源汽车的风口上,东风明确提出,在研发和产业化上取得突破,力争到2020年在新能源汽车市场占有率达15%至18%。

早在17年前,东风就启动了电动汽车研发项目。2010年,东风又发布节能与新能源汽车战略,9个整车平台项目中集中立项。从第一台纯电动汽车风神E30到最新的风神A60-EV,东风新能源汽车实现了一次充电行驶200公里,最高时速130公里的跨越。目前,东风已逐步掌握电池、电机、电控等新能源汽车核心“三电”技术,构建起新能源汽车全产业链的发展优势。

时至今日,东风已有近百个车型进入国家节能与新能源汽车推荐目录,申请新能源汽车相关专利370余项,各类新能源汽车已在武汉、广州、郑州、大连等城市示范运行。今年上半年,东风新能源汽车销售1.77万辆,同比增长84.49%。

竺延风告诉记者,目前,东风公司正在策划编制“绿色东风2020”行动方案,努力构建“1+3”绿色管理体系。其中,“1”代表“绿色价值链架构”,“3”即“绿色产品、绿色供应链和绿色工厂方案”。这一管理体系的落实将为东风持续发展插上绿色的翅膀。

生意经

美兰机场服务海上丝绸之路——

营建南半球物流中心

本报记者 李治国

“今年,美兰机场将继续紧抓‘21世纪海上丝绸之路’建设东风,力争开通海口前往印尼、菲律宾、俄罗斯、澳大利亚等国家和地区的国际航线。”海航集团旗下海口美兰国际机场相关负责人告诉记者,作为串起国内市场与东盟十国物流供应链的重要中转站,美兰机场正成为现代物流体系中东南亚海上丝绸之路的重要落脚点。

统计显示,目前,美兰机场运营国际航线21条、地区航线5条,国际通航城市20个、地区通航城市5个。在旅客吞吐量方面,2017年上半年,美兰机场国际及地区航空市场完成旅客吞吐量约41万人次,同比增长27%;预计2017年全年将实现旅客吞吐量80万人次,同比增长20.1%。在货运方面,2017年上半年,国际出港货物运输量约为10790件,国际进港货物量约为40752件,国际航线货物运输总量同比增长15%。

“美兰机场多条国际航线的开通能够大大提升客货运输辐射能力,形成中国南部人流、物流网的集散地。同时,美兰临空产业园也有望成为海上丝绸之路的重要支点之一。”该负责人表示,美兰临空产业园将构建起东盟国家供应链服务体系。结合东南亚国家临空经济发展方向及产业布局,产业园拟在基础设施开发、园区招商运营与产业入驻等方面与相关机构和企业展开合作。

具体来说,在基础设施建设方面,美兰机场将积极参与东南亚国家相关临空经济区基础设施开发,包括道路、综合管网及市政公用设施等;在园区招商运营方面,利用自身产业优势,组织航空维修、物流仓储、航食加工、跨境电商等产业入驻园区;进一步吸引上下游产业,构建园区产业生态链,促

进临空产业园持续健康发展;利用自身成熟的园区管理经验,将物流网、移动互联网和云管理相关技术融入园区运营管理的各个环节,推动园区产业及人居的智慧化进程,实现园区生态管理和智慧运营。

同时,美兰机场积极对接跨境电商电子商务,拟通过个人物品直邮进口业务打开跨境电商业务通路,为国际航空货运量的增长找到新的突破口。按照相关计划,美兰机场将逐步完善国际业务的配套服务体系及基础产业,为其发展成为国际航空枢纽奠定基础。比如,美兰机场按海关171号令要求完成了一期快件监管中心建设,并获得海口海关审批,成为海南省首家可以开展个人物品快件通关业务的海关监管中心;拟建设5000平方米的新快件监管中心和5000平方米的国际货运一级库,规划建设4条快件查验流水线,预估年入境快件通关量可达7680吨。

“未来真正的枢纽之争是平台的竞争和生态体系的竞争。要更好把握‘一带一路’建设和全球供应链快速变化带来的机遇,需要构建平台、生态,囊括货流、信息流、资金流,以更快速、更便捷的服务为相关企业带来更低的成本。”该负责人表示,目前美兰机场建立区域中转站的硬件条件已经具备,软件方面也迅速跟进,“未来的机场将不仅仅简单围绕旅客和货运提供服务,还要通过与临空产业园区的联动实现供应链的互联互通”。

根据规划,到2020年,美兰机场将以“立足海南、辐射东南亚地区的枢纽机场”为目标,做好21世纪海上丝绸之路“空中支点”的服务者,努力营建覆盖整个南半球的现代物流中心。

DD翻译官布局个性化场景服务——

以全新理念超越传统

本报记者 梁剑箫

不知您是否设想过这样两个场景。

场景一:某日,您正在法国旅游,饥肠辘辘之时走进一家正宗的法国餐馆。服务员微笑着递过一本菜单,上面写着密密麻麻的法文,这对初到法国又不懂法语的您来讲如同天书。这时,您掏出手机,接通刚刚雇佣的一位远在中国的翻译官视频,聊个天的功夫就搞定了点菜这点小事。

场景二:在一个阳光明媚的日子里,一位意大利人来到北京旅游。为使旅程更接地气,他也掏出了手机,即时联系到一位家住附近的意大利语翻译,并提出委托要求。于是,按照这位外国友人的要求,翻译带着他来到自己平常最爱光顾的烤串店和冷饭店,带其体验具有“烟火”生活气息的本地生活。

“本地化、精确化的语言服务超越了翻译本身,是一般的地陪服务难以达到的。”为外国友人提供这项服务的公司——嘀嗒译(北京)科技有限公司(以下简称“DD翻译官”)CEO刘昊说。

上述两个场景都是DD翻译官为消费者提供的特色和个性服务。与传统意义上的翻译公司不同,DD翻译官是运用互联网思维和逻辑提供翻译供给的语言服务平台。“目前,传统翻译公司普遍缺乏对专业领域的细分,水平也参差不齐,但DD翻译官通过严格的内外部校审制度有效解决了这一问题,保证了翻译质量的高标准和翻译层次的严格区分度。”刘昊说。

业界专家在接受《经济日报》记者采访时表示,“目前在翻译行业,独角兽级别的企业很少,多元化服务缺口严重,个性需求无法得到满足,高级内容的定制化服务亟待开掘。市场迫切呼唤一批以知

识共享为核心理念的互联网内容服务语言翻译平台”。

正是看到了翻译界的这些短板,2016年1月份才成立的DD翻译官试图探索出一条新路。公司成立1年多来,通过互联网共享经济优势为翻译需求者和具有语言能力的专业领域人士提供对接平台,实现更加精准的供需匹配,推动以高效、多元为特征的消费升级。“公司的目标就是让具备高能力的人干高难度的活,获取更高的回报。”DD翻译官成都负责人郭杨铭说。

譬如,某家金融机构举办美元基金会,参加者大多为来自世界各地的金融界人士。会议要求提供英文同声传译,同时要求翻译官懂得TMT、AI,还得懂金融和投资。DD翻译官按照客户要求提供了一位同时在互联网行业和投资公司工作过的、曾做过多年同传的顶级翻译官。可以想见,当时的现场效果非常好,主办方和参会者都非常满意。

数据显示,2016年全球翻译市场总规模约为3600亿元,其中全球翻译领域直接市场空间3300亿元,中国国内直接市场空间300亿元。面对如此巨大的市场,DD翻译官正努力向“业内首家具备互联网思维的高精准语言服务平台”目标前行。

“今年,DD翻译官将在平台稳定运行的基础上继续拓展用户数,提升品牌度。我们不能因为已同宝马、腾讯、百度等知名企业建立合作就沾沾自喜,合而共赢依旧是我们下一阶段的工作重点之一,我们要努力在今年实现签约企业120家的目标。至于2018年,公司将致力于开发衍生产品,实现高级服务产品的快速盈利。”刘昊说。