

以萨技术深耕大数据、人工智能领域——

给城市装上“智慧大脑”

本报记者 刘成

企业漫谈

根据近日国家邮政局发布的信息,今年7月份,全国快递服务企业业务量完成96.5亿件,同比增长8.0%;业务收入完成898.2亿元,同比增长8.6%。与此同时,多家快递企业披露的年中业绩报告也显示,快递单量和净利润实现了不同程度的上涨。这表明,快递行业正在加速迎来复苏,拼服务、拼时效的商业逻辑已成共识。

近些年,得益于我国电商市场的飞速发展,我国快递年业务量以每年递增100亿件的速度持续快速增长,行业规模连续多年居世界第一。但我国快递企业总体竞争力不强,同质化程度高,附加价值偏低,特别是仍存在低价竞争等问题,给行业的持续性、高质量发展带来了阻碍。

“增收不增利”、无序低价竞争现象正引起监管部门高度重视。国家邮政局先后发文,对行业不正当竞争行为提出警告。地方邮政管理部门也推广实施行业发展条例,反对损害行业利益的行为。比如,今年3月份起正式实施的《浙江省快递业促进条例》提出,将进一步贯彻落实“不得低于成本提供快递服务”的要求。今年上半年,受新冠肺炎疫情影响,快递整体单量同比有所下滑,但单票价格依旧坚挺。这也进一步验证了行业低价竞争已得到初步遏制,无序竞争导致价格下降的影响正在逐渐减弱,企业已经在盈利性上初见成效。

可以说,当前快递行业发展环境迎来了根本改观。快递企业要谋求自身及行业的长远发展,就必须尽快摆脱“以价格换市场”的竞争观念,发力打造差异化竞争优势,注重产品差异化布局和服务质量提升。

成本优势依然是快递企业取胜的关键。总体来看,快递行业在揽收、转运、分拣等环节的效率,仍有较大的提升空间。比如在分拣环节,可以通过不断迭代包括数据算法、实时分析和校准等在内的技术产品,减少分拣错误和返工成本。因此,快递企业的工作重心应逐步向精细化运营、科技降本转移,布局智能仓配网络,不断加大科技投入和基础设施投入,更新自动化设备,从而在提升全程时效以及持续降低单票成本上形成一定优势。

在产品分层分级上要体现差异化,在服务上也要体现竞争力。随着产业链供应链升级,现代物流一体化、集成化、高端化要求日益迫切。快递企业要不断扩大网络覆盖规模,延伸服务的触角,适时在仓储供应链、冷链等方面布局,促进末端健康稳定发展。同时要着力改善快递服务时效和质量,提升客户体验及满意度,由传统的无差别服务,逐渐向标准快递、时效快递、同城急递、冷链服务等丰富的产品矩阵发展。

总之,快递企业之间的竞争绝不是单方面的竞争,而是全链路的竞争。在激烈的市场竞争中,兼并重组、强强联合也是行业新一轮跑马的重要方式。《邮政业发展“十三五”规划》提出,要注重快递业转型升级,支持快递企业兼并重组,整合中小企业、优化资源配置,实现强强联合、优势互补。不难看出,这一举措顺应了行业发展的必然趋势,必将有利于我国快递市场参与主体迅速提升规模化效应,增强国际竞争力。

本版编辑 王琳 张苇杭 美编 倪梦婷

吉蕾蕾



以萨技术拥有

- 授权发明专利 13项
- 实用新型专利 9项
- 外观设计专利 53项

培养核心技术研发和服务团队 400余人

在北京、上海、深圳等城市建立15个“人才飞地”

以萨技术展厅中的应急系统展示画面。

权298项。同时,企业还参与制定了多项国家标准。

破解管理难题

人工智能、大数据分析技术与数字城市各类应用场景的深度融合,是以萨技术聚焦的领域。

今年5月份,以萨技术开发的“市民一家亲”小程序在青岛西海岸新区上线。该小程序整合政府、社会、市场多方资源,着力解决市民群众亟需获取的服务和信息,以科技助力城市服务水平提升。

市民登录小程序后,可享受精准个性化服务。比如,非西海岸新区户籍人员驻留时间3天以上将被认定为“新市民”,并获得专属的新区市民认证和二维码,可享受20余项生活服务和政务服务。

“该平台是以服务促管理的创新性尝试,后期还将逐步开放更多便民服务。”青岛西海岸新区社会治理中心副主任陈庆道介绍。

在智慧交通方面,以萨技术为城市道路交通事故预防提供技术支撑,加强“人车路”研判,对重点车辆、重点人员、重点路段精准预警、精准推送、综合治理。

比如,在交通事故多发地,以萨技术通过大数据综合分析研判,确定有些路段可能存在夜间灯光昏暗、车道较窄等诸多安全隐患,并实时预警,实现对路况实时精准管控,有效降低事故发生概率,大幅提高通行能力。

此外,针对渣土车乱倒建筑垃圾、加高加改等城市治理中的“老大难”问题,以萨技术研发了相应的智能监控系统平台,通过人工智能识别技术,实时抓拍未按规定路线运输、未密闭运输、抛撒滴漏等违规行为,自动分析识别并实时发出预警,把证据推送到相关部门,即便车牌有遮挡也可还原真实信息。该系统运用后,可减少现场执法力量投入,提高

执法效率,实现及时响应、精准监管,进一步优化城市管理能力。

深化产学研合作

近两年,以萨技术通过加强产学研合作等方式,不断探索新技术,研发新产品,打造核心竞争力。

目前,以萨技术已与中国石油大学、山东科技大学等高校签署合作协议,在理论研究、人才培养、创新研发、行业实践、人才就业等领域加强合作,并立足行业前沿,进行产品和解决方案的探索与创新。此外,以萨技术还通过举办人工智能大赛等多种方式引导高校学生提高实践能力。

企业的技术创新离不开人才支撑。以萨技术不仅在公司总部成立研究院,培养400余人的核心技术研发和服务团队,还在北京、上海、深圳、武汉、成都等城市建立了15个“人才飞地”。

“人才飞地”如何发挥作用?王莹举了

个例子:武汉的“人才飞地”最初只有五六个人,他们在智慧交通的细分领域——事件识别上具有领先优势,可通过智能分析识别未戴头盔、未系安全带、拨打手机等不安全行为。有了技术储备,以萨技术就将这颗“种子”培育成“果实”,开发出一套系统化解决方案——城市交通大数据系统,并推向市场。

据了解,以萨技术很多成熟产品都发源于“人才飞地”。王莹说,“人才飞地”实现研发与生产两地化,已成为技术孵化的重要阵地。

目前,以萨技术已开发出智慧城市、公共安全、数字政府、市域社会治理、智慧交通、常态化疫情防控、民生服务体系的成熟可落地应用产品和解决方案。

“以萨技术始终将研发作为企业创新发展的重要驱动力。未来我们将进一步加大研发投入,继续推动企业与高校院所合作,进一步加强大数据、人工智能等技术在各领域的应用,继续投身数字城市建设,让城市更加智慧。”王莹说。

杉杉股份打造硅基一体化基地——

抓住动力电池发展风口

本报记者 郝进东

近日,浙江宁波杉杉股份有限公司(以下称“杉杉股份”)与宁波市鄞州区签署了年产4万吨锂离子电池硅基负极材料一体化基地项目,该项目计划总投资金额约50亿元。按照计划,项目一期规划年产能达1万吨,二期规划年产能达3万吨。全部达产后,预计年产值将超过100亿元,成为杉杉股份第一个纯品高容量硅基负极材料研发生产基地,也是杉杉股份最大的硅基一体化基地。

杉杉股份靠做男士西装起家,曾经是宁波小有名气的服装企业。从本世纪初开始,随着服装市场竞争加剧,杉杉的市场份额逐渐下滑。杉杉控股董事局主席郑永刚认为,企业家要参与竞争,更要超越竞争,要从同质化的红海中跳出来。郑永刚说:“如果仅仅专注于服装,杉杉股份很快将面临‘天花板’,必须开始转型。”于是,杉杉股份瞄准当时完全陌生的锂离子电池负极材料领域,在新能源、新材料领域开启了一段新的征程。

1999年3月,杉杉股份与辽宁省鞍山热能碳素研究所合作,开始锂离子电池负极材料产业化探索。2001年,工厂实现正式投产。此后,杉杉股份在全产业上下游持续投入,不断研发,逐渐成长为规模较大的锂离子电池材料生产商之一。目前,杉杉股份已在动力电池领域占有一席之地,实现了从传统服装产业向新材料新能源高科技产业的转型。

负极材料的好坏直接关系到动力电池的快充性能。与此前生产的负极材料不同,杉杉股份此次落户宁波鄞州的项目,产品不是普通的负极材料,而是更为先进的硅基负极材料。作为高能量



杉杉股份负极材料生产车间。

(资料图片)

杉杉股份硅基一体化基地

- 一期规划年产能 达1万吨
- 二期规划年产能 达3万吨
- 全部达产后 预计年产值将 超100亿元

密度的前沿技术,有望带动锂电产业实现新发展。以近期发布的一款快充电池为例,其凭借较高的能量密度,能够让电动汽车突破更远续航里程,并在实现更大能量密度、更高体积利用率、更好散热设计的同时,在更短时间内完成充电。

随着宁德时代、比亚迪、特斯拉等多家企业不断推出快充电池,硅基负极材料迎来一轮快速向上的市场周期。根据中信证券预计,随着长续航快充车型规模化量产,2026年硅基负极材料需求规模将达10万吨。目前,杉杉股份是全球少数几家可以批量化生产硅基负极材料的企业之一。宁

波杉杉股份有限公司子公司上海杉杉锂电材料科技有限公司董事长李凤凤介绍,“按照计划,杉杉股份力争2025年底实现100万吨负极材料的产能储备”。

实际上,硅基负极材料不仅可应用于动力电池领域,在高端3C数码、电动工具等领域也有较大的增量市场。以高端3C数码为例,智能手机、民用无人机、智能穿戴设备等产品的兴起将带动高端消费类电池销量的增长。根据行业预计,2025年硅基负极材料在高端消费电池的渗透率将超过50%。

创新生产线助企增效



江西南方硅灰石有限公司是江西省“专精特新”中小企业,与中国地质大学共同研发了拥有自主知识产权的6000目超细粉生产线。企业生产的超细硅灰石粉在塑料、橡胶、油漆等领域广泛应用,产品热销国内外市场。图为工人在生产线上赶制订单。姜正义摄(中经视觉)