

深圳市航盛电子股份有限公司发力车载智能化赛道——

未来出行可以更“聪明”

本报记者 杨阳腾



深圳市航盛电子股份有限公司的生产制造车间。

走进深圳市航盛电子股份有限公司(以下简称“航盛电子”)总部的一楼展厅,仿佛置身于一座汽车电子工业博物馆,陈列着车载卡带机、智能座舱等一系列车载终端产品。

创新求变赢主动

从车载DVD,到导航、仪表等产品,再到逐步形成完整的智能网联产品布局,航盛电子一路发展壮大,成长为汽车电子龙头企业。

为保持市场竞争力,公司不断推出新产品,研发投入持续增加。这不仅为公司发展增加新动能,也为长期稳定发展打下坚实基础。

其实,多年前的航盛电子面对激烈的市场竞争也曾感到“压力山大”,转变来自于产业转型。

“航盛电子成立之初,主要从事来料加工业务。发展到后来,来料加工利润越来越低,盈利空间越来越小。航盛电子不得不寻找新出路。”杨洪回忆,综合考虑后,公司选择了汽车电子行业,研发自己的产品。

由于公司先前代工过汽车音频功放机,有一定的技术加工基础,进入行业第2年起,公司便开始实现盈利,发展逐步走上快车道。

成长的路上往往伴随着挑战。“对于汽车电子行业而言,要在市场中站稳脚跟,必须要有强大的、高质量的、可靠的产品技术体系。”杨洪说,航盛电子通过与全球知名汽车制造商合作的方式,快速提升高质量产品供给能力,完善技术创新体系。

当时,一家知名汽车厂商提出要跟航盛电子合作。“那家汽车厂商负责人先后来航

盛电子考察了3次,对公司的研发和管理体系进行考核后,双方达成初步意向:航盛电子为其研发一款车载音响产品。”杨洪说。

在研发产品时,航盛电子研发人员没日没夜地在实验室埋头苦干,终于取得突破。“当时正值假期,研发人员顾不上休息,赶研发进度。生产出车载产品后,第一时间送给客户,进行高温、低温、震动等一系列质量检验。在经过15天的焦急等待后,我们得到了‘一次成功’的好消息。”回忆起整个过程,杨洪仍难掩激动。

基于强大的研发生产能力,航盛电子已通过多个管理体系认证,满足国际车厂的生产要求。为进一步开拓国际市场,航盛电子在全球多个国家和地区建立销售、技术服务、研发中心和制造基地等分支机构。

航盛电子高级副总裁喻杰说:“得益于扎实的技术开发能力和可靠的产品质量,公司还同多个国际知名汽车厂商开展合作。”

顺势而为谋发展

当前,汽车行业已出现“新四化”趋势特点,即电动化、网联化、智能化和共享化。“新四化”推动汽车产业全方位变革,将汽车由传统的硬件机械产品转变为可提供移动出行服务的智能终端。

航盛电子主动拥抱变化,进行智能化转型升级,致力于打造具备安全性、舒适性、智能化、个性化的汽车电子产品。

“航盛电子发力攻关‘三电’系统(电池、电机、电控)关键零部件,并引入一流研发团队。”杨洪介绍,如今,航盛电子已逐步形成在电机控制、电池管理系统、整车控制系统“三电”相关软硬件技术领域的核心能力,建立起从产品开发再到市场推广的完整体系。

“航盛电子的研发能力、开发能力得到越来越多认可,这是我们不断收获订单的原因。”航盛电子首席技术官尹玉涛介绍,公司目前已量产智能座舱域控制器、座舱信息娱乐系统、人机交互系统等在行业内具有领先性的产品,获得众多汽车主机厂认可。

“基于中央计算平台,航盛电子将持续聚焦智能座舱、智能网联、智能驾驶、软件服务、音响系统和新能源等领域产品的升级迭代,通过柔性配置实现智能化扩展,以满足不同车型需求。”尹玉涛介绍。

在智能座舱领域,航盛电子将围绕车载视觉、车载语音、智能交互等关键领域研发创新产品,把座舱打造为多元化、人性化的

“第三生活空间”;在智能网联领域,航盛电子将在智能天线、车载网关和智能进入等系统深入探索,以高效的数据处理和信息协同赋能汽车智能化功能需求;在智能驾驶领域,航盛电子将专注于驾驶辅助、感知融合、决策规划等方面技术的突破,研发更智能的驾驶产品,打造智能驾驶方案。

航盛电子还要加强技术突破,围绕关键设备和零部件等领域开展攻关。“我们要加强产业链协同,与高校协同创新,与上游厂商实现研发终端自主可控。”为此,航盛电子牵头成立了深圳汽车电子行业协会,将汽车电子的上下游聚拢在一起,倡导有序、良性的竞争,分享主机厂资源,扶持中小企业。

截至2023年2月,航盛电子累计申请专利超1000项,参与30余项国家和行业标准的制定,并先后获得“广东省政府质量奖”“深圳市市长质量奖”“深圳市科学技术进步市长奖”“中国电子信息百强企业”等荣誉。

“我们不仅要把产品和服务做好,还要探索高质量的标准。技术、质量、管理等各个环节都要对标世界一流企业,着力提升企业核心竞争力。”杨洪说,未来将继续加大研发投入,推动智能网联产业新生态加速落地,为智能汽车提供整体解决方案。

李景

在近日举行的2023世界人工智能大会上,大模型成了关注热点。会议期间发布大模型共计30余款。人们说,当下大模型的火热程度,可用“百模竞秀”来形容。

大模型之所以备受瞩目,在于它是人工智能“大算力+强算法”的集大成产物,代表着人工智能的发展趋势和未来。以Chat-GPT为代表的大模型产品,已经在自然语言处理、计算机视觉、语音识别等领域展现出强大的性能和能力。

在此背景下,一批国内企业加速部署大模型领域。其中不乏一些企业在大模型建设方面取得了突破,但也有一些企业在没有核心数据和技术的条件下,增大模型热度,企图在市场中分一杯羹。

我们要看到大模型在人工智能辅助领域的潜力,并对其发展给予一定耐心和包容;但也要防止盲目追逐热点出现投资过热、重复建设、同质化竞争等问题,警惕一些企业利用大模型概念,将前沿科技当作营销手段,新瓶装旧酒,过分夸大其商业价值的倾向。

布局大模型赛道,企业要量力而行。作为前沿的大型神经网络人工智能技术,大模型需要使用大量计算资源训练,时间和资金成本都非常高。以一些头部企业为例,其大模型训练至少持续两年之久才正式上线。因此,在重资产、高时间成本的前提下,相关企业要审时度势、保持理性,判断这一项目是否在自己的能力范围之内,切忌盲目跟风和一哄而上。

怎样更好地让大模型赋能千行百业,是企业面临的挑战。不论技术如何演进,概念如何出新,企业需提供更好的服务,落地更优的应用,才能赋能实体经济、助力经济实现高质量发展。无论成熟的头部企业,还是行业新进入者,都要与各方密切合作、共同成长,持续推动技术在不同领域落地应用,深度赋能各个行业转型升级。



本版编辑 王琳 钟子琦 美编 高妍

重庆德工精密机械有限公司坚持自主研发——

破解精密零件清洗难题

本报记者 吴陆牧

前不久,在第18届中国国际机床展览会上,重庆德工精密机械有限公司(以下简称“德工精密”)创新研发的六轴高压清洗机一经亮相,就吸引了国内外业界人士的目光。

“六轴高压清洗机研制成功,意味着公司在精密清洗设备领域的设计制造水平实现突破,有能力为我国高端制造提供更好的精密零部件清洗服务。”德工精密总经理廖建说。

德工精密成立于2017年,致力于为客户解决高端制造中零件清洁度的难题。公司始终坚持科技创新,加大新产品研发力度,不断拓宽服务领域,促进企业实现快速发展。

在位于重庆璧山区的德工精密生产车间里,工人正在对六轴高压清洗机进行装配作业。“目前,六轴高压清洗机产品订单已经排到10月份。”廖建告诉记者,因技术参数更优等因素,产品赢得客户信赖,今年销量有望达到100台。

精密清洗是高端制造的重要环节。精密零部件中若有部分毛刺、油等未清洗干净,在设备运行时会对整个系统造成影响,轻则造成局部运转不灵或设备失灵,重则可能彻底损坏设备。

廖建介绍,过去,一些企业对精密零部件多余物的去除仅限于“一盆煤油加一把毛刷”的方式,不仅耗时,而且清洁度低。而六轴高压清洗机具有高压、高效率、高柔性的特点,可以提高汽车、工程机械等领域高端装备的安全性及耐久性。

“创新是企业发展的不竭动力,没有创新就没有发展,更谈不上未来。”廖建说,为解决精密清洗领域的难题,企业整合各类创新要素资源,搭建创新平台,组建起研发团队,并与高校开展系列协同创新工作,共同研制六轴高压清洗机。

自主研发之路并非一帆风顺。机床主轴是机床的核心部位,要研制六轴高压清洗机,首先得研制出机床



重庆德工精密机械有限公司技术人员正在调试六轴高压清洗机。

主轴,就像造汽车得先解决发动机一样。研发高压清洗主轴究竟有多难?单从试制作废的零件就可见一斑。

“试验,失败,再试验,再失败。”德工精密副总经理张洪说,针对高压清洗主轴的研究,技术团队进行了上百次技术改进,前前后后试制上千个零件,试制报废的零件重量达到6吨。经过500多个日夜的科研攻坚和反复试验,研发团队终于掌握高压清洗主轴这一核心零部件的设计和制造技术,并攻克了高频高压阀等一批关键技术,于2019年成功推出具有完全自主知识产权的六轴高压清洗机。

回顾整个研发过程,张洪很是感慨:“技术突破很难,但只有把核心技术掌握在自己手中,才能真正把握竞争和发展的主动权。面对激烈的市场竞争,仅靠组装、仿制是不行的。企业一定要有自己的研发团队,才能在市场中站稳脚跟。”

据介绍,德工精密研制的六轴高

压清洗机具有6个自由度,能够一次性清洗物体的6个面,系统工作压力达50兆帕,适用于汽车、航空航天、铁路及轨道交通等制造领域的零件高压清洗。

作为一家高科技企业,在技术研发和储备方面,德工精密始终注重超前布局。“不进则退,唯有跟上趋势,甚至是前瞻跨越,才能在激烈的竞争中占有一席之地。”张洪说,通过研发和生产密切配合,公司形成了研发一代、生产一代、储备一代的技术创新机制,在行业领域深入研究,从而使技术和产品跟得上行业发展潮流。

得益于创新能力的提升,公司在精密清洗设备领域已经获得3项核心技术专利,上百项专有技术。

“行业的更新迭代越来越快,客户需求越来越高。”廖建说,公司将继续深耕高压清洗机领域,用好技术优势,持续研发创新,提供更多创新产品和先进的技术解决方案,不断推动公司实现高质量发展。

东莞银行股份有限公司与广州资产管理有限公司 债权转让暨债务催收联合公告

东莞银行股份有限公司(下称“东莞银行”)于2023年6月12日与广州资产管理有限公司(下称“广州资产”)签署编号为6001-2023-26的《东莞银行不良资产转让协议》达成债权转让,东莞银行将其对下列公告清单所列借款人及其担保人享有的主债权及担保合同项下的全部权利依法转让给广州资产。现以公告方式通知各借款人及担保人,自公告之日起,请借款人及其担保人立即向广州资产履行主债权合同及担保合同约定的还本付息义务或相应的担

保责任。若借款人、担保人因各种原因发生更名、改制、歇业、吊销营业执照或丧失民事主体资格等情形,请相关承债主体、清算主体代为履行义务或承担清算责任。

特此公告。

东莞银行股份有限公司 广州资产管理有限公司 2023年7月20日

债权转让暨债务催收联合公告清单

货币单位:人民币元

Table with columns: 序号, 债务人名称, 债权本金余额, 欠息, 借款合同编号, 担保人名称, 担保合同编号, 原贷款行. It lists three entries of debt transfers.

注:1.本公告清单仅列示截至转让基准日(2023年4月20日)的债权本金余额及欠息余额,借款人和担保人(含相关承债主体、清算主体)应支付给广州资产的利息、罚息、违约金及其他应付款按借款合同、担保合同及中国人民银行的有关规定或生效法律文书确定的方法计算至实际还清之日止。已经进入诉讼程序的,并已由东莞银行垫付的应由借款人及担保人负担的诉讼费、执行费、律师费等以有关法律文书确定的金额为准。 2.上述主债务人、担保人及相关承债主体、清算主体如有疑问,

请与东莞银行或广州资产联系。本公告当中内容如有错漏,以借款人、担保人等原已签署的交易合同为准。

东莞银行联系方式: 地址:广东省东莞市莞城区运河西一路163号东莞银行 联系人:黎小姐 电话:0769-22865837 广州资产联系方式: 地址:广州市天河区珠江新城珠江东路28号越秀金融大厦58楼 联系人:孙先生 电话:13710114986