

董事长面对面

达实智能董事长刘磅:

让物联网技术赋能一线 助力企业降本增效



本报记者 李雯珊

在深圳这座繁华的都市中,有一座现代化的大楼拔地而起,它不仅是城市的一道亮丽风景线,更是物联网技术应用的典范。这座大楼,就是深圳达实智能股份有限公司(以下简称“达实智能”)的总部——达实大厦。

近日,《证券日报》记者独家专访达实智能董事长刘磅,就物联网技术如何赋能企业、公司的业务布局及未来发展规划等话题进行了深入探讨。

从后端向前端延伸

走进43层高的达实大厦,现代

化的气息扑面而来。在大堂中央,有一块约580寸的屏幕,清楚地展示了目前大厦的总体运营状况,如室内温度、停车场车流量、电梯运行情况等。物联网技术已经深入到了达实大厦的每一个角落,为企业的运营和发展提供了强有力的支持。

刘磅表示,物联网技术能让企业降本增效,一是有助于降低企业的管理成本,达到了绿色低碳的效果;二是赋能企业的一线业务,提高了运营效率。

那么,何为物联网?物联网是指通过各种信息传感器、射频识别技术、定位系统、红外感应器等各种装置与技术,将物体与网络相连接,实现物与物、物与人的泛在连接,实现对物品和过程的智能化感知、识别和管理。

以达实大厦为例,通过应用物联网技术,达实智能成功减少了25%的物业管理成本,每年节省了约两百万元的开支。与此同时,在中央空调系统的节能方面,达实智能同样实现了显著的成果,节能带来的经济效益也达到了两百多万元。这些成果不仅提升了企业的运营效率,也带来了切实的经济收益。

刘磅认为,仅仅服务于企业的后端是不够的。在当前的市

场环境下,企业最关心的是如何获得订单、如何活下来。因此,达实智能将物联网服务从后端向前端延伸,服务到客户的品牌建设、市场建设,帮助客户获取订单。

他进一步解释说:“我们现在的物联网平台,就像是一个大的数据库和处理器。它可以把众多空间里的参数送到这个平台上来,然后支撑每一个人通过手机获取这些信息,或者通过手机来控制这些场景。”

为了更加生动地展示物联网技术的应用效果,刘磅在现场拿出了自己的手机,演示了如何通过手机查看达实大厦的电梯运行情况,以及中央空调系统的运行参数等情况。这些信息不仅可以帮助企业更好地管理自己的生产运营,也可以作为展示企业实力和品牌价值的窗口。

据悉,达实智能的AIoT物联网平台的设计从一开始就以智慧园区整体解决方案为目标,不仅涵盖安防和消防,还包括节能和空间场景控制等多个领域。与其他企业相比,公司在AIoT物联网平台上更注重运营服务端的深度集成,以及支持企业品牌市场营销的前端需求。

除了在企业总部园区的应用

外,达实智能还将物联网技术拓展到了医院、轨道交通等领域。公开资料显示,该公司2024年前三季度签约及中标项目金额合计23.2亿元,同比增长13.13%。物联网技术的应用场景得到了扩展,推动公司整体业务的持续发展。

根据达实智能的一线调研数据,AIoT物联网平台在目前服务领域的渗透率不到10%。随着AI技术在智能化与节能领域的逐渐成熟,用户在此领域的投资占比将显著增加。达实智能AI驱动物联网平台在提升能源利用效率、设备管理智能化等方面发挥关键作用,从而提升市场渗透率和产品覆盖率。

探索第二增长曲线

作为一家在物联网领域具有领先地位的企业,达实智能的发展离不开其技术实力和创新能力。然而,在刘磅看来,这些都不是企业持续发展的最根本动力,企业的持续发展需要靠心力驱动。

刘磅分享了自己的创业经历。在达实智能创办的前五年里,他和几个创业伙伴的动力主要来自改变自己的物质生活水平。五

年后,他们的动力升级为“达则兼善天下,实则恒心如一”。

刘磅表示:“这一认识让他和团队找到了再次前行的动力,将员工、客户、投资者、供应商等各方利益放在心中,努力形成命运共同体。”

在谈到达实智能的未来发展规划时,刘磅进一步表示:“我们将继续加大在物联网领域的投入和创新力度,不断提升技术实力和市场竞争能力。同时,我们也将注重培养和激发员工的内心动力,让他们能够与企业共同成长。”

具体而言,达实智能也在探索第二增长曲线,积极布局小微企业的数字化应用,既有建筑及公共设施的智能化升级和节能改造。这些新兴市场将成为公司未来重要的增长点。此外,公司还计划进一步拓展海外市场,为公司带来更多的收入和利润增长机会。

刘磅透露,市场发展和客户需求的变化,将进一步强化物联网平台的研发和创新,包括支持私有云部署以满足国内外大型企业对本地区及全球园区管理的需求。同时,公司将不仅服务于大型企业,还将扩展到专精特新和中小微企业,以全面响应不同客户群体的物联网应用需求。

运机集团子公司推出 矿山智能工业巡检机器人

本报记者 舒娅疆

12月22日,《证券日报》记者从四川省自贡运输机械集团股份有限公司(以下简称“运机集团”)获悉,其全资子公司华运智远(成都)科技有限公司(以下简称“华运智远”)推出了“矿山智能工业巡检机器人VI.1.0”。

据悉,该款矿山智能工业巡检机器人是依托于“运机集团—华运联合创新中心”孵化的带式输送机场景智能化解决方案与盘古大模型先进AI算法,基于华为昇腾系列AI处理器和推理平台,联合主目机器人共同打造的“可预集成”AI智能工业机器人。

《证券日报》记者从发布现场获悉,该产品实现了传统设备制造、工业机器人控制和人工智能、大数据、云计算等先进技术的有机结合,具备业界领先优势。

华运智远相关负责人介绍:“我们将AI模型算法全面嵌入智能工业机器人,实现了异物入侵、皮带损伤、皮带跑偏、大块物料、托辊损坏等多种类型故障的一体化实时识别;轨道式机器人可实现输送带全程7*24小时无死角巡检,有效实现输送带现场少人化、无人化,还支持同步降速巡检、故障跟踪确认等功能;预集成安装部署还可以通过与矿山带式输送机联合设计,将机器人、传感器等设备按照统一标准加入设计中,最大限度减少智能化改造周期,降低交付成本,同时可实现输送带自动降速、自动保护停机、自动堵料疏通等创新场景功能。”

据悉,该款矿山智能工业巡检机器人已于今年11月份完成产品验证,将在12月份应用到几内亚西芒杜某矿山项目,预计在2025年上半年完成项目产品交付。它的发布与应用,标志着运机集团的智能化升级发展实现了突破。

运机集团是中国散料输送机械设计、制造、安装和运维的领军企业之一,公司曾公开表示,看好人工智能与传统产业的结合,以及该结合对传统产业产生革命性的影响。随着子公司华运智远(成都)科技有限公司的成立,以及与华为展开的全面合作,运机集团正在以皮带智能化为场景切入点,基于华为L0层五大基础模型及L1层的矿山大模型,逐渐构建自身的人工智能开发能力。

对于运机集团通过联合打造面向全球的“矿石流”全场景智能化集成解决方案,深度赋能矿山、散料输送港口与装备制造行业的智能升级,市场人士给予关注与期待。

中国民营科技实业家协会新质生产力与元宇宙工作委员会秘书长吴高斌向《证券日报》记者表示:“矿山(开采)智能化是未来矿山行业发展的必然趋势。通过引入智能化技术,可以提高矿山生产效率,降低安全风险,实现绿色、可持续发展。运机集团在矿山智能化领域业务具有较广阔的应用场景。总体来看,矿山、港口等输送场景的智能升级发展空间较大,公司有望在这一领域发挥重要作用。”

中国投资协会上市公司投资专业委员会副会长支培元认为,以矿山、港口为代表的传统物料处理与物流枢纽,正处于一场由工业4.0引领的智能革命之中。“运机集团的智能化转型发展不仅对自身业务模式与价值链重塑产生有利影响,还有望催化输送机械行业乃至上下游生态链的全面进化。伴随着新一代通信基础设施与算力支撑体系的日臻完善,未来以矿山为代表的作业现场有望呈现出智能化、高效化与绿色环保的美好图景。”

展望未来,华运智远表示,将在“运机集团—华运联合创新中心”的孵化与赋能机制下,持续加强在人工智能大模型、AI算力开发、AI智能感知、AI分析决策与控制、工业机器人算法、AI数据管理与服务和应用平台等领域的技术储备,不断突破技术边界,公司还将基于昇腾系列AI处理器与推理平台、OpenEuler操作系统等,研发出面向更多工业场景的标准化、系列化智能工业机器人产品,将智能科技的触角延伸至矿山的每一个角落,推动智能工业机器人技术的不断创新与发展。

碳化硅产业链受资本青睐 融资热有望持续

本报记者 殷高峰

碳化硅(SiC)作为半导体领域的新生力量,正持续受到资本追捧。

集邦咨询顾问(深圳)有限公司(以下简称“集邦咨询”)数据显示,今年以来,碳化硅产业链已有一轮融资,集邦咨询认为,这表明企业在任何环节都有“拿手好戏”或取得一定的突破。

据了解,衬底是碳化硅产业链的上游和源头,衬底的产能和质量决定了后续的器件产能和性能,2024年,北京青禾晶元半导体科技等部分碳化硅衬底企业获得了投资机构青睐。

集邦咨询分析称,整体来看,与2023年相比,2024年已完成新一轮融资的衬底企业相对较少,这与衬底细分领域的发展现状有一定关系。碳化硅衬底产能曾经是制约

链将会持续得到资本青睐。

上游环节融资减少

从国内碳化硅产业链各个环节来看,今年以来,衬底、器件、设备等细分领域均有企业完成新一轮融资,集邦咨询认为,这表明企业在任何环节都有“拿手好戏”或取得一定的突破。

据了解,衬底是碳化硅产业链的上游和源头,衬底的产能和质量决定了后续的器件产能和性能,2024年,北京青禾晶元半导体科技等部分碳化硅衬底企业获得了投资机构青睐。

集邦咨询分析称,整体来看,与2023年相比,2024年已完成新一轮融资的衬底企业相对较少,这与衬底细分领域的发展现状有一定关系。碳化硅衬底产能曾经是制约

碳化硅产业快速发展的一个重要因素。随着近年来全球碳化硅衬底产能大幅提升,碳化硅衬底供过于求现象已开始显现。

从市场层面看,碳化硅衬底市场价格已经开始持续走低。据了解,2024年中期6英寸碳化硅衬底的价格已跌至500美元以下,到今年第四季度,价格进一步下降至450美元甚至400美元。

集邦咨询称,价格战背景下,各大碳化硅衬底厂商的业务进展情况普遍不尽人意,这也是为什么只有少数获得重大技术突破的企业完成了新的融资。

山东天岳先进科技股份有限公司董事长、总经理宗艳民在业绩说明会上表示,SiC衬底价格会下降,这一方面是由于技术的提升和规模化效应推动衬底成本的下降;另一方面,目前SiC衬底价格比硅衬底高,而价格下降有助于下游应用的扩展,

推动SiC更加广阔的渗透应用。

器件领域更受资本青睐

器件厂商直接面对的是终端市场,对于碳化硅的应用和渗透发挥了重要作用,2024年碳化硅产业融资有相当一部分集中在器件领域。

对此,集邦咨询分析称,在碳化硅产业扩产浪潮中,首先爆发的是设备需求,相关企业在吃到产线建设红利的同时,也获得了投资机构加码,2024年有近半数的融资事件都发生在设备领域。

“由于碳化硅下游应用广泛,包括新能源汽车,光伏逆变器,通信,轨道交通等众多领域,未来几年碳化硅市场的需求仍将稳定增长。”万联证券投资顾问屈放表示,尤其在新能源汽车领域,在未来的车载系统,电机,转换器以及充电桩方面都将有较为广阔的应用场景。

集邦咨询认为,与硅基器件相比,SiC功率器件能更好地满足高压快充需求,助力新能源汽车延长续航里程,缩短充电时长,提高电池容量,实现车轻量化。

据了解,目前,特斯拉、比亚迪、理想、蔚来、小米等全球多家车企的热门车型已搭载使用SiC器件。在业内看来,技术进步和产能扩张,带动良率提升和成本下降,SiC功率器件有望在新能源汽车领域加速渗透。

“此外,未来在光伏、风电、以及工业领域碳化硅的市场渗透率也将大幅度提升”。在屈放看来,未来一段时间,随着碳化硅市场规模持续扩大,碳化硅产业链融资热有望持续。

据集邦咨询数据,2023年全球SiC功率器件市场规模约30.4亿美元,至2028年有望上升至91.7亿美元,年增速达25%。



证券日报
SECURITIES DAILY

经济日报社主管主办
证券市场信息披露媒体

中国价值新坐标

THE VALUE OF THE NEW COORDINATE OF CHINA