

深一度

浙江新闻名专栏

开办机器人应用讲座,举办智造伙伴沙龙,搭建工业4.0迷你示范工厂……日前,金泰工业股份(哈迪斯自动化)有限公司在厂区里举办了一场“制造未来”现场会。这场聚会吸引了省内外百余位企业家、行业专家、机器人制造商参加,专业的展示、全面的智造孵化服务项目让不少参会者眼前一亮。据悉,今年类似哈迪斯这样由企业主办的“智造”现场会将达6场——

“第三方”悄然发力 宁波制造加速“智”变

本报记者 易鹤

“机器换人”并非“想换就换”

“机器换人”势不可挡,但并非“想换就换”。记者调查发现,在宁波,由于人口红利逐渐消失等诸多因素,虽然机器人受到很多制造厂家的青睐,近两年机器人产业也在高速发展,但总体而言需求端仍处在初中级阶段,不少制造企业特别是中小厂家仍对机器换人持观望态度。

“从目前情况看,机器换人最大的难点,在于工厂自身的自动化水平对机器人的承接能力不够。全流程自动化改造不是简单地买回几台机器人就可以实现的,还要对生产线进行系统改造,并且对员工进行新的培训。”宁波哈迪斯自动化工业服务有限公司总经理杨其军说。

在一次民营企业座谈会上,宁波华联电子科技有限公司总经理冯炜炜也曾“吐槽”:花大价钱从日本引进一个工业机器人,结果因为“水土不服”而成了摆设。

在所有工业机器人中,码垛机器人是公认的“傻瓜”机器人,因其对生产线自动化水平的要求不高,但记者采访时了解到,即使是码垛机器人,在应用过程中也经常会遇到技术改造等问题。

“造成这一现象的根本原因,是因为制造企业本身的设备不标准。很多应该使用标准零部件的,改用了非国产品型,这样不但对产品质量有影响,还为了当前的机器人使用和企业后期的技术改造升级带来困扰。家电行业以前的生产线大多是这样的。所以,现在机器换人,每条生产线甚至每一段都不一样。要让机器人识别不同标准,特别难。”宁波大正工业机器人公司副总经理戴翊说。

调查显示,不少企业进行机器换人意愿强烈但进展不快的主要原因,是现有的机器人产品与企业实际工艺需求对接不上。此外,也有一些企业对工业机器人存在疑虑。“一直想上机器人项目,但是我们没有工业机器人的维护、调试和操作方面的专业技术人员,就怕采购回来不会用。”江北一家塑料加工厂的王经理说。

系统集成“催化”制造升级

业内人士指出,从产业链的



图为哈迪斯开放日上展示的工业机器人。

(易鹤 摄)

角度看,机器人本体(单元)是机器人产业发展的基础,而下游系统集成则是机器人商业化、大规模普及的关键。“机器人系统集成供应商不仅具有产品设计能力、项目经验,还会在对用户深刻了解的基础上,提供适应个性化成套装备和一揽子服务。因为目前国内企业在技术水平和员工培训上跟不上,这种服务恰恰满足了企业机器换人最基本的需求,因此需求也最旺盛。”

不仅如此,机器人系统集成商还是本土制造业“弯道超车”的重要砝码。业内人士指出,过去,各方对机器人系统集成应用都不是特别重视。但系统集成应用恰恰是整个智能装备产业中非常重要的一环。

据悉,目前无论是国外品牌客户还是国内客户,对国产自主研发的机器人的安全性和精准度还存在疑虑,也缺乏信心。如果有一些优质的集成应用商能够给客户提供一个数字化工厂的一体化解决方案,这个方案中依据客户需求可以配置国外的高端设备、国内的中端或低端设备,甚至在高端设备上也可以部分选用国产品牌,再综合打包成系统,那么,系统的先进性以及总体稳定性较高,而且价格相对合理,更具优势,能够为国产品牌机器人的研发推广打开一扇“窗”。

据介绍,哈迪斯就是根据每个客户对生产线的不同要求,将各种不同的机器设备、零部件进行组装,使生产线在固定的工位上能够自动输送不同标准的、符合客户要求的生产设备。“智能系统集成主要是提供自动化工厂的解决方案,生产线上的设备不一定是我们生产的。可以说,我们不生产设备,我们只是机器设备的组装员。”杨其军说。

把智造推广到每家企业去

为了让更多企业抢搭智造快车,去年9月,我市筛选了首批12家智能制造工业工程服务公司作为精准解决企业“机器换人”需求的“模范生”。

“这些团队都是‘机器换人’的行业能手,能够帮助企业在智能制造模式的方案设计、工艺流程再造及装备定制、设备及智能部件集成等方面大显身手。”市经信委相关负责人表示。

在推广智造上,智能制造工业工程服务公司优势明显。记者调查发现,这类公司至少在三方面可发挥重要作用。一是可实现企业智能制造“交钥匙”的“总包”,有助于解决中小企业与个体加工户面临的信息技术人才少、信息工程设计难、智能装备选型难、软件开发

难、装备工程安装调试难、熟练员工培训难等诸多难题,打破智能生产模式的技术准入障碍。二是可开拓智能装备市场,重点是开发工厂旧装备的智能化改造市场。三是承担企业智能生产模式的创新,并加以推广。

据悉,智能制造工业工程服务公司的主要任务是在中小微企业中推广智能生产,为细分行业乃至企业提供个性化、高水平的智造工程总包服务。

“在汽车零部件领域,我们已先后与继峰、高发等企业开展机器人集成服务合作,同时持续深化与宁波技师学院的校企合作,培养机器人应用人才。今年我们力争与30家企业合作。”杨其军说,今后将加大与中小企业的合作力度,让更多在智造上掉队的企业赶上来。

据宁波市智造协会秘书长华旭介绍,为了推广智能制造,今年其会员企业将举办6场智造现场会,其中就包括哈迪斯制造未来专场。本月底,均胜电子将接过接力棒,再燃智造薪火。

“宁波各企业智造水平相差很大。壮大第三方力量,搭建行业协会,实现跨行业、跨界、跨代服务,目的就是希望加速宁波智造的步伐,今年我市还将推出包括资金支持、改造试点等在内的多项服务,助力宁波智能装备制造业脊梁挺得更更有底气。”市经信委主要负责人说。

新闻链接

宁波超九成规上工业企业将加入智造大军

到2020年,全市90%以上的规模以上工业企业将实现生产装备的自动化(智能化)或应用机器人和数控机床、打造数字化工厂(车间),智能成套装备和核心智能部件及装置在重点行业、产业集群和块状经济区域得到普遍应用。

随着“十三五”发展大幕的开启,宁波智造迎来加速发展期。根据《宁波市人民政府关于加快发展智能装备产业的实施意见》,未来5年内,宁波将力争成为全省智能装备产业发展的先

行区、长三角智能装备生产及服务产业基地和国家重要的基于物联网、互联网、云计算和大数据技术应用的示范区。

——产业规模显著扩大。全市智能装备产业规模超过1000亿元,形成年产8万台成套装备、机器人整机的产能规模。智能装备基础制造工艺水平全面提升,基础件配套能力显著提高。

——创新能力明显提升。掌握具有自主知识产权的关键零部件制造技术、基础关键智能技

术、成套系统集成技术30项;新增涉及智能装备研发的市级以上企业工程(技术)中心20家、省级企业研究院10家,其中机器人工程(技术)中心5家、省级企业研究院2家;培育智能装备科技创新团队5个,其中机器人科技创新团队1个。

——产业组织结构不断优化。打造一批具有国内、国际竞争力的成套整机制造(集成)企业,其中智能成套装备整机制造企业10家,培育一批“专、精、特、新”的专业化零部件制造企业;创建2个至

3个特色鲜明、优势突出的智能装备产业园,其中机器人产业园1个;在部分领域初步建立全产业链协作配套体系。

——产业服务体系构建完善。引进培育一批研发、检测、信息、设计等智能装备产业服务平台,其中国家级智能装备制造质检中心1家;支持建立5家以上智能装备细分产业联盟,培育一批业绩卓越的服务商;建设一批公共服务平台,形成若干个智能装备产业云数据平台。

(易鹤 整理)

银行争抢移动线下支付蛋糕



本报记者 杨绪忠
通讯员 项晨

昨天,市民包小姐在江东一家超市购物结账时,拿着自己的苹果手机对着刷卡机一照,只听“嘀”的一声就完成了支付。“无需银行卡,只需要按一下指纹,300元以下的小额支付都可以这么玩。”包小姐笑谈。这是近日招行宁波分行推出的Apple Pay活动的一个缩影。

随着各类支付场景的嵌入,手机银行、信用卡APP等应用已经从银行柜面的配套渠道,演变成一个独立存在的服务载体。以招行为例,至去年底,下载招行手机银行的客户有近3000万人次,活跃客户近2000万人次,月登录量近2亿人次;从侧重于积分返利的信用卡“附属”,到嵌入移动支付功能,招行信用卡APP“掌上生活”已绑定用户2000多万人次,逐渐演变成一个高频交易工具。

对于创新技术的应用,招行一向不落人后。继去年10月招行在全国首推刷脸取款服务后,手机银行4.0版本再推出“刷脸转账”:客户可通过远程视频对接,以面部识别的方式确定身份

后,可在线办理20万元至100万元的大额转账业务。

至此,招行通过人脸识别系统,实现了实名电子账户开立、线下远程柜员机(VTM)辅助核身开户、ATM取款、电子银行大额转账四大应用。

“金融活动具有三大要素:身份核实、授权、资金的清算交割。以前只有银行卡才能取款,其实那是我们用来识别并确定客户身份的。现在,技术进步了,为什么不能用人脸和生物特征来代替卡片识别?刷脸其实就是核身,按指纹就是授权。”招行宁波分行零售网络银行部相关人士表示。

除了刷脸转账,招行手机银行4.0版本的另一亮点是支持“云闪付”,最近上线的Apple Pay就是“云闪付”的生动体现。该项技术可实现手机等移动设备的线下非接触支付、远程在线支付,比扫描二维码要安全得多。通过采用这一技术,银行超越了传统,直接以用户使用频率最高的手机为支付载体,无形中大幅提升了刷卡量。“云闪付”目前由银联主导,目前已有20多家商业银行加入,而招行是最早一批。

“未来,我们还将继续在包括苹果手机在内的‘云闪付’方面加强创新,力争早日实现手机取功能。”招行宁波分行相关负责人说,“云闪付”承载的无卡支付理念,是银行自我革新、争夺线下移动支付大蛋糕的新举措。

4100家企业投保出口信保

国际市场外需萎缩,外贸风险陡增。笔者日前从“走进欧洲—拉美”贸易风险防范报告会上获悉,去年中国信保宁波分公司受理的新增案件数量和案件金额分别同比增长27.5%和15.5%,除亚洲和大洋洲外,其余地区信用风险均不同程度上升,其中占我市出口额三分之一以上的欧洲和拉美市场出口率提高了18%和12%。

统计显示,2015年中国信保宁波分公司累计支持宁波出口

超过170亿美元,政策性出口信用保险对我市一般贸易出口的渗透率为28.7%,同比提高了1.5个百分点;参保企业超过4100家,同比增长10.4%,企业覆盖面超过29.4%;渗透率和覆盖面均高于全国、全省平均水平。

“欧元区经济体受拉美等新兴市场波动影响较为明显,我市外贸企业更需提前防范和锁定风险,减少出口损失。”中国信保宁波分公司有关人士说。

(俞永均 王一圣)

专家“支招”知识产权创新

日前,来自全国的知识产权工作领先的重点地区负责人以及来自高校院所、领军企业的60多位专家、代表齐聚宁波,就国家知识产权区域布局这一创新工作开展深入探讨。

会上,多位专家就知识产权区域布局作了有针对性的发言。其中,来自大连理工大学教授,对知识产权区域布局的创新驱动发展区域路线图进行了详细解读;中科院地理科学与资源研究所研究员,就知识产权导向目

录制定框架指引与研究方法以及相关指标做出探索性介绍;北京国专专利预警咨询中心的专家,从专利资源数据分析角度解读了知识产权区域布局的开展。国家知识产权局相关负责人则介绍了专利指标同国民经济行业统计指标之间关系建立的工作进展情况,指出了未来的工作预期方向。

宁波是全国首批7个国家知识产权区域布局试点的地区之一,日前正式启动了试点工作。

(刘玉凤 王虎羽)

梅山口岸整车进口数量攀升

受益于平行进口汽车CCC认证改革试点等多重利好,梅山口岸整车进口增长迅猛。来自宁波海关的数据显示,1月份梅山口岸进口汽车270辆,同比增长65.64%。

“互联网+”模式催热整车进口,网购汽车渐成新时尚。梅山保税港区的进口汽车网上直销平台自去年上线以来,访问量日均逾8000人次,并带动了网上销售量的增长。在线上订购汽车快速增长的同时,梅山进口汽车展示交易中心也优化服务,助力消费者享受到更加便捷的线下体验。“线上下单+线下体验”的

新型促销渠道,让市民在家动鼠标就能购买进口汽车。2016年,梅山保税港区进口汽车网上直销平台目标销售量为3000台、货值20亿元。

今年1月1日,《国家认监委关于自贸区平行进口汽车CCC认证改革试点措施的公告》正式生效。公告生效后,一台汽车的认证成本有望降低1000元以上。“现在,认证比以前容易多了,而且费用降低,每年的进口数量限制取消。在这些利好的共同刺激下,梅山口岸进口整车数量有望大幅攀升。”宁波效合报关有限公司陈经理表示。(俞永均 王柳青)

“诚信纳税”可换“信用贷款”

日前,浙江舜仕汽车技术有限公司在没有抵押、没有担保的情况下,以优良的纳税信用,从余姚农村商业银行成功取得了300万元的“额外贷款”,顺利渡过了企业经营的难关。这是“银税通”助力企业经营转型的个案。该项目推出以来,已向10家中小企业发放贷款近2000万元。

“银税通”是余姚农村商业银行与余姚市国税局、地税局合作推出的创新融资渠道,主要面

向符合国家产业政策、具有较强创新盈利能力的成长型中小企业。只要企业的“纳税信用”等级达到A级,前两年平均纳税额在20万元以上,就可以申请贷款。信用贷款最高可达上年度纳税总额的2倍,且最高不超过300万元。

通过这种新的融资方式,实现了银行授信审批系统与国税、地税纳税信用系统数据对接共享,开创了以企业“纳税信用”换取银行贷款额度的企业融资新模式。

(冯瑾 郑旭芳)