

全力冲击年销 10 万辆目标

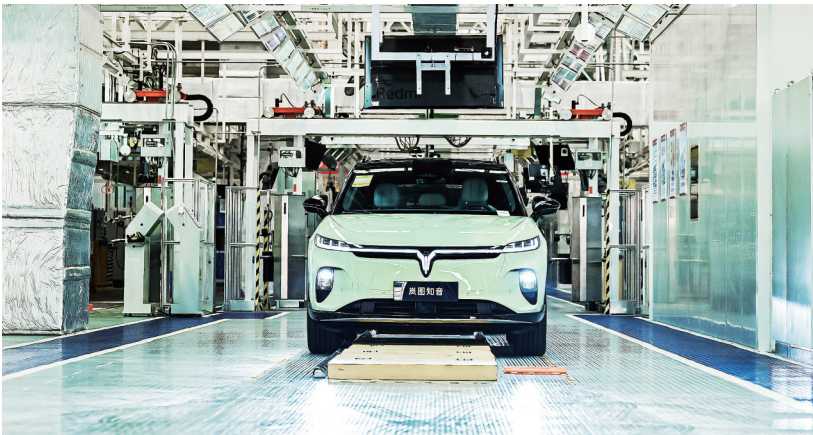
岚图汽车 8 月交付量同比增长 54%

武汉晚报讯(记者汪甦 通讯员张莹莹 金玉立)“全新岚图梦想家、知音的预售销量远超预期。我们的生产线已经调试到最佳状态,员工们精神焕发,干劲十足。”9月4日,记者在岚图汽车总装车间见证了这一热火朝天的生产场景,岚图汽车总装车间负责人胡勇说道。

走进岚图汽车的总装车间,只见机械臂灵活舞动,自动化物料小车在车间内来回穿梭,一辆辆崭新的汽车在现代化生产线上组装、成型。车间外侧,工人们正忙着对已经装配完成的车辆进行各种专项测试。

在刚刚过去的8月份,岚图汽车交出了一份令人瞩目的成绩单:8月交付新车6156辆,同比增长54%,月销量实现“四连涨”;全新岚图梦想家、岚图知音8月底相继开启预售,双车订单4天破2.4万。

就在今年1月至8月,岚图汽车累计交付量已达到42547辆,较去年同



全新岚图汽车下线。

期增长90%。据东风汽车销量快报显示,今年1—8月新能源整车销量达到了53万辆,同比增长108.5%。

增长从哪里来? 岚图汽车CEO卢放介绍,为了满足日益增长的需求,企业不仅提升了产能,更是在产品质量控

制上下足功夫,确保每一位车主都能享受到高品质的驾驶体验,并保证每一辆车都能按时交付到客户手中。

走进车间,记者了解到,为了提升销量,岚图在智能制造和销售渠道上进行了多项改进:通过引入物联网、大

数据分析和边缘云计算等先进技术,优化了生产流程,提高了效率并减少了浪费。

不仅如此,目前,岚图汽车的零售门店已经遍布武汉梦时代、武昌万象城等主要商圈,为消费者提供了便捷的购车体验。卢放透露,预计到今年年底,全国范围内将增设350至400家线下门店,持续扩大市场覆盖面。

就在近日,湖北省科技厅公布的2024年度湖北省科创“新物种”企业名单中,岚图汽车成功入选“驼鹿”企业,也就是在创业初期就爆发式增长、竞争优势突出,具有显著行业带动能力,主导产品市场占有率位居全国同行业前列的企业。

面对即将到来的“金九银十”销售旺季,卢放充满信心:“凭借全新岚图梦想家和岚图知音的强大吸引力,我们能够进一步提升销量,全力冲击年销10万辆的新目标,实现更大的市场突破。”

超强大坝“医生”！体检瞅到毫米级 补漏不惧高流速 “会游泳”的机器人出省“行医”



工程师正在测试水下机器人。

记者刘晨玮 摄

潜至水库、大坝水下的百米深处,在技术人员的“遥控”下,水下机器人将对坝体进行立体式“体检”,从而精准定位到毫米级“痛点”,为后续修补工作提供资料。

“无人机‘上天’,水下机器人‘入海’。”9月初,记者来到汤逊湖边,行星轮(武汉)科技有限公司团队正在为一款水下机器人进行测试,工程师们告诉记者,在流域治理、海洋调查、勘测工作等领域,水下机器人已开始成为技术人员的最佳搭档。

水下机器人能为桥梁、大坝“拍CT”

“水影3号”水下机器人被放入湖中,工程师在湖畔发出各种指令,操作着控制手柄,机器人即可从水面、水下多个角度贴近桥梁水下结构,即使在复杂、高速的水流环境下,也可抵达水域深处和角落,开展数据采集工作。而工作人员身旁摆放着的控制箱上,会实时显示出水下情况,“控制箱相当于机器人的‘大脑’”。

在过去,完成水下作业,往往要靠传统人工作业,效率较低,也存在安全风险。水影系列的算法工程师胡明栋介绍,水下机器人可对水下的基础冲刷情况、桥梁或大坝坝体和坝基的基

础结构进行检测,“更重要的是,突破水深限制,潜入更深的水域作业”。

水下机器人同样能在汛期发挥重要作用。今年夏季,团队就带着“水影3号”参加了某地抗洪抢险应急演练。

技术部总监李杨华告诉记者,当堤防发生管涌时,入水点会在水下形成声波信号。一旦水下机器人感知到声波信号,就能通过回传的光信号和岸上的设备解调,加上已有的算法,探测到管涌入水口的位置等情况,帮助精准固堤,“好像在给堤防拍CT一样”。

“水影3号”搭载了机械臂、声呐、水下三维激光等多种水下探测设备,可完成各种水下作业需求。工作人员现场演示时,记者看到,摄像头灵活转动着,水下图像实时传送到监控平台,清晰明了。

值得一提的是,产品结构采用了“模块化”设计,摄像头、照明、外挂设备均可根据不同工作的需要进行定制,变身可为重组“合体”的“变形金刚”。

考虑到国内现有水库生命周期,安全管理任务十分艰巨。有了水下机器人,可让“体检”更细致、全面。在其后的“治疗”阶段,也可使用水下机器人为“问题”点位进行作业,李杨华举例,在高流速的情况下,水下机器人完成“补漏”作业的效率较之传统人工潜水作业可提升数十倍。

“会游泳”的机器人实时传来水质报告

水域水质如何? 污染浓度是多少? 怎样找到污染源? 过去,开展水质监测评估工作,工作人员通常需乘船至水面中央点位,用绳子系着采样器,放入水中,取到水样后再转移到相应容器进行检测。

如今,工程师在岸边“坐等”,水下机器人可自行前往要求点位,完成采样和检测,数据实时传输至系统,过程更加便捷、安全,“机器人游过去,数据就回来了”。李杨华介绍,不同于传统人工监测方式,通过水下机器人,可快速对大面积水域实现网格化监测。

行星轮(武汉)科技有限公司并非一开始就进入“水下领域”。创始人龚雷锋一直瞄准机器人方向创业,此前研发方向定位于安防机器人、送餐机器人等,在当时迟迟没能打开市场。2019年,龚雷锋带队深入市场调研,关注到水下机器人这一相对空白的需求。

龚雷锋告诉记者,早期的水下机器人,其核心部件、操作系统使用的多是国外产品,售后成本也比较高昂,“更换进口马达的费用可能是更换国产产品的10倍之高,其更换时间也较长”。

团队反复讨论后一致认为,河湖

治理工作至关重要,核心技术尤其要安全可靠,必须实现国产替代。目前,公司水下机器人产品已经实现“从头到脚的国产”,主控、运动控制系统均为自主研发设计。

一名团队成员回忆,起初在进行水下测试时,水下机器人曾被渔网缠住,经改进,如今,产品使用的推进器设置了防缠绕功能,螺旋桨叶采用高强度材质,带有一定刃口,碰上普通渔网,可直接切断;而对于水体比较复杂的水域,研发团队则在推进器涵道进出口增加了防护网,保证水下机器人“有去也有回”。

机器人已从汤逊湖“游”到省外

从华中科技大学的一间办公室,到如今武汉研创中心的双层办公区,行星轮(武汉)科技有限公司已经搬了6次家。

“非常庆幸,我选择的创业地是武汉。”龚雷锋回忆,2021年,企业曾面临资金周转困难的情况,当时,公司所在园区得知后,为企业实行了租金减免。

龚雷锋是第一届武汉大学生“英雄杯”创新创业大赛一等奖获得者,获得的扶持资金也为企业注入“强心剂”。

早期,为了方便开展水下实验,公司联系到江夏区相关主管部门进行协调,很快就解决了在梁子湖、汤逊湖使用实验码头、实验场地的问题。

目前,公司已取得国家高新技术企业认证,团队共有50多位员工,平均年龄不到30岁,每年,公司投入总利润的60%以上用于新产品的研发设计,专注于提升技术。目前,产品已应用于全国22个省份。

“要让我们的机器人‘看’得更清、‘游’得更远、‘潜’得更深。”龚雷锋透露,预计今年公司营收将破亿元。

考虑到未来水下机器人将在海洋工程等领域发挥作用,实现水下定位导航的重要性不言而喻,公司已经和武汉大学测绘遥感信息工程国家重点实验室开展科研合作。

在龚雷锋的设想中,有朝一日,人工智能、大模型、智能驾驶技术将运用到水下机器人领域。在行业迎来爆发式增长前,他希望团队做好准备,作为“民间国家队”,站上细分场景的全球舞台参与竞争。

记者刘晨玮