



发展智能模拟 助推国家大数据应用

——专访北京宣爱智能模拟技术股份有限公司董事长于晓辉

创新促进行业发展。半个多月前,首个以“宣爱练车房”命名的驾驶技能智能模拟培训系统正式在北京启动运营。这是该系统在北京、重庆、河北等地首批专业驾校投入使用后,正式面向大众群体。也是宣爱智能新三板上市以来,又一次战略性的业务调整。

未来,宣爱智能将在全国优选五个大型城市,以开设旗舰店的方式快速拓展市场规模。除此以外,还要加大国际间的技术合作和贸易往来。目前,宣爱智能已经开始在美国、欧洲、以及南美和非洲等国家和地区进行市场布局。其中,向南非提供的国家驾培标准制定和传统行业的技术性改造,成为中国智能模拟技术和标准规范走出国门的重要标志。用于晓辉的话来说,“我始终坚持一个信念,希望用大数据和技术创新改变驾培行业的经营模式,让更多的人得到专业的驾驶技能培训,提高道路通行效率、降低交通事故发生的概率。”

有实验证明,通过“智能模拟驾驶培训”,可使实车训练效率提高3至5倍,在确保达到同等训练效果的前提下,减少30%的实车训练时间,提升突发情况的应对能力。于晓辉说,通过技术变革和模式创新能够有效解决传统驾培行业中成本高、效率较低、成长周期长等问题。有统计数据显示,目前,我国拥有驾照的人数为3.1亿,约占总人口的22%,并以每年14%左右的速度增长。

来自宣爱智能的调查数据显示,目前,传统的驾驶技能培训有60%至80%的学员在实车训练方面能力相对较弱,需要进一步提升驾驶技能和经验累计。2014年,全国新增驾驶技能培训人数规模达2900万人。意味着有约2000万人,在取得驾驶证之后,需要继续巩固培训。

通过模拟训练可以实现汽车驾驶技能中操作技能的正迁移,其效果好且被沿用至今。两年前,交通运输部的领导在内部会议上明确表示:“进一步推广驾培模拟器的应用,用科技手段推动驾培培训效果的大幅提升。”据了解,早在上个世纪70年代,一些发达国家就已普遍应用驾培模拟器来培训学员。而从上世纪80年代开始,日本每年新培训驾驶员90%的培训计划都用驾培模拟器来完成的。与此同时,大多数欧洲国家也相继制定了使用汽车驾驶训练模拟器的法规。

系统解决方案 打造数字模拟新生态

“我们正处于大数据的时代,通过大数据建模,可以更接近事物的本质。”于晓辉说,为了强化在汽车智能模拟方面的数据采集,未来,宣爱智能将加强

和汽车生产厂家的合作,运用汽车的传感器等技术进行数据采集,加大信息内容的交互和分享。谈及未来宣爱智能的市场规划,于晓辉表示,“宣爱智能的核心业务不是驾驶员培训,发展智能模拟系统解决方案才是终极目标。我们的使命是用智能模拟技术解决各行各业在科技研发、培训和基础应用方面遇到的问题。”

于晓辉说,现阶段,宣爱智能开展的包括练车房等项目,只是智能模拟技术在汽车领域的应用。未来,宣爱智能还将在轨道交通、医学医疗(手术预案路演等)、康复医疗(通过等速运动,寻找痛点,在短时间内达到较好训练效果)、航空、航海、职业教育等6大领域推出智能模拟系统解决方案。

目前,国内的模拟器技术发展迅速,但实际效果却千差万别,这在一定程度上误导人们对于智能模拟、动漫、游戏的认识。“智能模拟不能简单地等同于虚拟场景再现。”于晓辉说,单一虚拟场景本身的价值并不大。宣爱智能注重的是通过虚拟场景再现及时发现问题、改变人们的心理、思维习惯和行为方式等。

汽车智能训练模拟器,其最大的价值是通过系统模拟演变,对现实问题提前预知。比如交通事故中的场景复现,把历史案例、当下情况和未来可能发生的多重因素进行叠加,从而完整地实现驾驶技能培训和应对突发事件的应急处理。让体验者有更深的心理体验和身体感受,于晓辉认为,智能模拟是人类探索科学、认知事物发展规律,推动社会发展的又一次技术性革命。所以说,做智能模拟技术系统解决方案的供应商,将是宣爱智能未来要成就的。

财经动态

中广核收购海外13个电力项目

日前,中广核与马来西亚埃德拉全球能源公司(下称“埃德拉公司”)在吉隆坡签署了埃德拉公司下属电力项目公司股权及新项目开发权(下称“埃德拉项目”)的股权收购协议。该协议一共涉及13个电力项目。

中广核宣称,这“标志着中广核在充分的市场竞争中竞标成功”。

根据中广核介绍,埃德拉公司是东南亚领先的独立发电商,拥有控股在运装机容量662万千瓦,其13个电力项目分布在马来西亚、埃及、孟加拉国、阿联酋、巴基斯坦五个“一带一路”沿线国家,主要以天然气清洁能源发电项目为主,在东南亚等地拥有丰富的清洁能源项目开发运营经验。

“埃德拉项目现有资产组合及业务发展方向与中广核清洁能源的发展定位高度相符,并与中广核所属的韩国天然气发电项目能形成较强的协同效应。”中广核董事长贺禹称,“此次收购将促进中广核在清洁能源国际项目领域继续做强做大。”

海航收购巴西第三大航空公司股权

日前,海航集团宣布将以4.5亿美元的价格收购巴西第三大航空公司蓝色航空23.7%的股权。此前一天,海航集团旗下海航旅游集团还宣布了与纳斯达克上市公司途牛网(下称“途牛”)的战略投资协议,以5亿美元的价格收购途牛24.1%的股份,成为途牛第一大股东。

连续两日的大规模并购是海航集团资本扩张的一个缩影。事实上,今年以来海航集团及其旗下产业集团已经连续在全球范围内完成了多宗并购交易,包括收购伦敦路透社总部大楼、瑞士空港公司、爱尔兰飞机租赁公司Avolon等。

资料显示,巴西蓝色航空是巴西第三大航空公司,每日有逾900班航班来往101个地点。公司营运的机队有145架飞机,占巴西航空市场每日约三分之一。而海航集团是中国第四大航空集团,旗下超过561架飞机经营逾630条来往中国与全球各地的本地及国际航线。

根据协议,双方将合作发展航班共享、开发新航线及扩大飞行常客计划。

蓝色航空行政总裁David Neeleman表示:“海航集团认为蓝色航空具有大的增长潜力,因此视这次收购为一项稳固的投资。在巴西目前的宏观经济状况下,这项价值4.5亿美元的投资显示出我们拥有成功的业务模式。此外,这项投资成就蓝色航空成为巴西市场内估值最高的航空公司,达到70亿雷亚尔。”

实际上,今年以来海航集团已经在欧洲大举“扫货”,如今又将触角伸至美洲,颇具资本雄心。

(本报综合报道)

■ 本报记者 季春红

谈及“寻找社会发展的痛点和需求”的创业动机,北京宣爱智能模拟技术股份有限公司董事长于晓辉说,当前,国家正大力提倡创新发展和大数据战略。运用智能模拟系统让现实和虚拟世界实现互动和对话,从而解决现实中的诸多问题,并通过此改变人们的思维和生活习惯,提高社会的整体运行效率,是宣爱智能的使命。

大数据之下的科技与模式创新

英国作家维克托在其所著的《大数据时代》中认为,大数据发展的核心动力来源于人类测量、记录和分析世界的渴望;大数据更是现代人生活、工作与思维的大变革的先机。或许,于晓辉正是以超前的思维抓住了模拟信息数字转化这场技术革命的先机,运用大数据管理和4D互动式场景呈现,完成了汽车智能模拟系统解决方案最终的研究。

“智能模拟与实用数据、传感器、无线路由等技术的融合将是未来汽车驾培行业进行信息交互和大数据整合、创新发展的趋势。”于晓辉认为,大数据时代的IT行业,正在发生一场以数据计算和存储技术为核心,转向信息数字化、搜集与分析为核心的变革。通过数据的管理,解决社会发展过程中难度大、复杂性强的问题。

在北京酒仙桥电子城的展览大厅内,一款乳白色的

4D升级版的汽车培训模拟器,以时尚的流水线条和95%以上的车内环境高仿真,以及机械联动,让前来参观的人眼前一亮。于晓辉说,这款最新升级版的智能模拟器,不仅采用了多种数据信息联动使得虚拟场景再现,还采用了侧滑、失重等感应技术,极大地增加了驾驶的真实感。

“我们正处在一个计算型的社会,一旦你所研究的领域被数据化,就只有你想不到,而没有信息做不到的事情了。”于晓辉告诉记者,借助数字信息转化和智能模拟技术,可以轻松地完成现实场景的虚拟重现。比如高速爆胎、雨雪天气刹车失灵、弯道超车等等,通过现实生活中的实际案例进行数据模拟,让训练人员“跨越时空”,在虚拟的场景中进行信息交互和体验。更为重要的是,运用多节点的数据采集,可以详细记录车辆的行驶轨迹以便于技术性分析。

“未来,技术的发展都是多学科、多技术层面交织的。也就是说,我们的创业,是一个技术整合与系统集成过程,而不是单纯的某个技术层面上的简单应用。宣爱智能模拟技术不仅是互联网和大数据背景下的产物,更是基础理论、教学理论、心理学理论、智能模拟培训设计理论、智能模拟教学设计理论、驾驶技能形成过程规律等方面的系统集成,是多技术交叉的一个领域。”于晓辉如是说。

首推智能模拟驾培 助推行业高效发展

过去的十多年,宣爱智能力求用科技改变生活,以

中铝欲联姻阿里 未来可期

近日,阿里集团(以下简称“阿里”)董事局主席马云与中铝董事长、党组书记葛红林举行会谈,“双方进行了深入洽谈,并议定了下一步的工作原则和操作方式。”中铝官网公开信息这样写道。

在葛红林眼中,阿里是全球知名电商,业务涵盖交易、物流、金融、信用体系等领域,不仅拥有大量的线上供应商、贸易商、客户资源,还有强大的大数据分析能力和云计算平台,具备成熟的电商平台搭建技术能力。

而作为全球大宗物资、原辅材料的生产者、加工者和采购者的中铝,在自身强大的行业影响力以及拥有丰富供应商和客户资源的前提下,可以充分利用阿里的线上资源。阿里则能够通过未来可能与中铝的合作试水大宗商品的电商模式,弥补此前在这方面的空白。

卓创资讯铝行业分析师王瑜认为,中铝携手阿里是顺应国家政策及行业发展的需要,实践“互联网+”战略。“将互联网与传统行业结合起来,打造现代制造业新常态。目前阿里作为全球性的电子商务公司,是中铝开展‘互联网+’战略比较理想的合作伙伴。”她对记者表示。

与日用消费品不同,大宗商品要想与互联网合作,从操作上看没有那么容易。“涉及金额大,产品体积大,对物流、仓储、到货时间等要求比普通的消费品要高。”一位从事大宗商品网上交易的业内人士表示。

“更重要的是产品质量问题,小商品买了不好可以退

换,实在换不了不要了也不会太心疼,但大宗商品的退换会非常麻烦,也会产生大量的费用,一旦出现问题谁都不愿意负责。”该业内人士介绍。

当然,并不能因为会有这些问题就拒绝融入互联网,毕竟大趋势摆在那里。而在有些大宗商品领域,电商已经发展得相当火热。

钢铁产品首当其冲,从钢厂自建电商平台到第三方撮合交易的电商平台,目前钢铁电商已经基本摸索出一套多样的相对成熟的操作模式。公开资料显示,目前国内钢铁电商平台已经发展到200家左右。

但相比钢铁行业,有色金属行业触网还不是很积极。“有色行业并非没有涉及电子商务领域,只是近几年电子商务发展迅速、模式多样,有色行业属于较为传统的重工业行业,介入比较谨慎。”王瑜表示。

而在前述业内人士看来,未来有色金属行业肯定会跟上电商的发展脚步。对中铝而言,现在想做电商可能是借鉴钢铁行业的经验,“它做成了,其他有色企业也会学习它的经验,毕竟它在有色行业中地位举足轻重”。

对于未来的合作,葛红林和马云都是期待的。葛红林认为双方在电商、物流、云计算、大数据等领域业务契合度高,合作潜力巨大。

“通过服务于中小企业,阿里在电商平台运营及云数

中企“走出去”如何避免中铁建马里悲剧?

中国企业跨国经营不能仅仅靠某个或某些“能人”,而是要靠系统和制度,应该打造强大的后台支持系统。

11月20日,中国铁建国际集团三名管理层人士在非洲马里丽笙酒店袭击事件中不幸遇难,噩耗传来,举国震惊。三名逝者分别是中铁建国际集团总经理、副总经理以及西非公司总经理。这是国企海外经营历史上,因暴力恐怖袭击造成伤亡事件最严重的一次。

当前,日益动荡的非洲、中东等地区已经成为中国央企跨国经营的重要合作区。如油气行业的中石油、中石化、中海油,建筑行业的中建集团、中铁建,交通行业的相关省市的路桥(集团)公司等,均在非洲和中东等地区有大规模的投资和数以千计的中方员工。愈演愈烈的地缘政治冲突、日益猖獗的暴力恐怖分子、日趋不稳的国家政局,令本已“碎片化”的中东和非洲更具风险。对于在当地从事投资和运营的中资企业而言,保护员工生命和财产安全的压力越来越大,相关的资源投入越来越多。

如何避免上述悲剧重演?笔者在某石油行业央企从事国际业务,以前也曾纳闷过,为什么埃克森美孚、壳

牌、BP的一线人员那么厉害,技术也懂、商务也行,后来才慢慢知道,那是因为这些公司均构建了强大的后台支持系统,可以给一线谈判人员“源源不断”地提供支持,久而久之,这些一线的项目经理们几乎都成了“全能型”的高手。

所以,打造强大的后台支持系统,是中国企业“走出去”过程中,避免中铁建马里悲剧再次上演的关键。

实际上,所谓“后台支持系统”,就是要在央企的集团总部打造国际化、全球统一标准的运营管理系统。拿石油行业来说,这种系统在几乎所有的西方大型跨国石油巨头中都可以看到。例如,西方某知名跨国石油公司在IT系统标准化方面做得相对比较成功,其上游勘探开发业务构建了一套全球化的标准化应用软件系统,被形象地称为“上游手提箱”。该软件作为一个通用平台,集成了包括设备监控、人员跟踪以及工作许可证管理在内的ERP系统和工具,能够提供该公司进入新市场所需的一切信息。2005年,该公司的新业务依靠“上游手提箱”在俄罗斯和安哥拉等地迅速开展。

类似中石油、中海油和中建、中铁建等央企,它们的跨国经营已有20多年、甚至更长的历史,具备了相当丰富的海外实战经验,拥有了可观的海外资产规模,但仍处于“拎着公文包满世界找项目”和“工程师搞不定让项目经理上,项目经理搞不定让家里派总经理、副总经理上”的“1.0版本”阶段。未来应尽快打造中国央企国际化经营“2.0版本”,而判断“2.0版本”的一个重要标志就是——这家企业是否拥有强大的运营管理系统作为“后盾”。

过去,笔者所在的企业,一直将“善于驾驭复杂环境的国际化领军人物”作为衡量一个海外项目总经理是否优秀的重要标准,所谓“驾驭复杂环境”就包括在中东、非洲这些高安全风险地区能够立得住、打得赢。这种标准本身并没有错,且多年来一直得到了海外员工的认同。但笔者想强调的是,跨国经营的可持续发展不能仅仅靠某个或某些“能人”,而是要靠系统和制度。什么时候我们的系统完善了,制度到位了,我们才可能出现一批真正意义上的跨国企业。

(陆如泉)