多国加速拥抱自动驾驶应用落地

随着技术合作深化和应用场景扩大,全球汽车产业加速拥抱自动驾驶落地推广周期。业界人士认为,在前沿技术愈加成熟的应用支撑和各国政策推动下,大型车企抢占行业标准、商用场景应用的制高点,在自动驾驶领域的竞争愈发白热化。

(资料图片)

●多国加大测试范围

近期,中国、德国、美国都出现自动驾驶汽车的政策利好,测试场景和测试车辆增多,让人们感受到无人驾驶时代的迫近。

中国自动驾驶车辆的实地测试也拉开帷幕。9月下旬,中国国家智能网联汽车(武汉)测试示范区正式揭牌,百度、海梁科技、深兰科技拿到全球首批自动驾驶商用牌照。获牌企业不仅可以在公开道路上进行载人测试,也可以进行商业化运营。

在日前闭幕的2019世界人工智能大会上,上海自贸区临港新片区发布了智能网联汽车相关的测试赛道,并公布了自动驾驶集卡在东海大桥上的示范应用。临港测试示范区将打造成集"测试、研究、标准、示范"等功能于一体的综合性智能网联汽车测试园区。

英特尔联合研究机构近期发布报告预计,全球自动驾驶汽车市场规模将在2050年达到7万亿美元。

●新竞争业态初现

面对前所未见的压力,传统汽车产业抛弃过去传统的竞争关系,积极整合寻求合作,甚至涉足服务等产业价值链上的各种角色。

大型整车车企之间联合、与技术商共同研发自动驾驶技术的案例此起彼伏,新的竞争业态开始形成。

韩国现代汽车9月23日宣布,与美国汽车零部件企业安波福就自动驾驶技术的开发展开合作。这是现代汽车首次在自动驾驶领域与大型企业展开合作。

现代汽车在自动驾驶等先进技术方面起步较晚,因此希望通过与安波福的合作,在自动驾驶领域卷土重来。

安波福将把自动驾驶相关技术人员等700人转移至新成立的合资企业,与现代汽车携手推进技术开发。据称,安波福拥有的自动驾驶相关专利等知识产权也将转移至新公司。双方计划开发自动驾驶系统,还将向外部整车企业销售。

现代汽车集团旗下的起亚汽车和零部件企业现代摩比斯(Mobis)也将向合资企业出资。现代汽车此前一直推进小规模投资,例如收购自动驾驶相关初创企业,此次20亿美元规模的出资属于首次。

此前最大规模的技术联盟来自德国大众和美国福特汽车。今年下半年,两家老牌汽车公司宣布扩大业务合作,将把2019年1月达成的一揽子合作的范围扩大至自动驾驶技术开发领域。

大众和福特全球销量总计超过1700万辆,在各技术联盟中最大。业内人士认为,双方对美国Alphabet旗下的自动驾驶技术开发公司Waymo等跨界新兴势力的崛起产生危机感。

部分国家政府为了防止本国车企在未来自动驾驶汽车产业竞争中掉队,正大力推动相关公司的合作。日本和法国两国政府9月联合发布消息称,将在自动驾驶和高性能电池等汽车产业的新技术开发以及普及促进方面进行政府间对话。

目前,全球多数国家已经将自动驾驶汽车发展纳入国家顶层规划,争抢未来汽车产业发展的战略制高点,以求在汽车产业转型升级之际抢占先机。在自动驾驶的产业链条当中,感知、决策、执行以及整体组装四个层面都在不断涌现"超级供应商",自动驾驶的合作格局已初步形成。

●智能出行或率先破壳

自动驾驶的实现需要多种技术来支持,连接多个前沿产业的成熟应用,因此,商业化和普及化尚需时日,目前业内认为有可能在智能出行服务领域率先出现规模应用。

车辆本身需要装备智能软件和多种感应设备,车载传感器、雷达、GPS以及摄像头等,根据感知所获得的道路、车辆位置和障碍物信息,控制车辆的转向和速度,实现车辆的自主安全驾驶。在技术层面,自动驾驶离不开通信技术,有了更快、更稳定的传输,才能形成一套智能车联网系统,还需要完备的人工智能技术和相关芯片快速即时演算。

底层技术能否支撑和应用的时间表也决定了自动驾驶汽车的推广周期。

有业内人士称,自动驾驶的影响具有分裂性,囊括广大车企和科技技术商,随着技术商与车企前期的深度合作,今年不少公司都把2019年作为完全无人驾驶汽车投入运营的关键年。通用宣称,2019年投入全自动汽车生产,这些车没有方向盘或不用司机介入;创业公司如Nutonomy也计划明年在新加坡街头部署数千辆无人驾驶出租车。

另外技术层面的交联合纵程度也在改变业界生态。业内人士称,除了自动化汽车技术,物联网汽车、电动汽车和共享汽车技术等技术将同时发生。

网约车公司滴滴出行的人士认为,自动驾驶技术可能是未来30年,对人类改变最大的技术之一。自动驾驶的真正成熟大概需要三个阶段,技术成熟、商业成熟和法规成熟。目前行业还处于第一个阶段,技术还没完全成熟,大规模商业化也还没有开始。一方面自动驾驶汽车还难以在任何路况下实现全自动驾驶的模式(L4),另一方面车辆造价很高。在很长一段时间里,L4级别的自动驾驶汽车都很难卖给普通消费者,而这些车辆更适合在出行服务平台运营。 (经济参考报)

行业资讯

新能源车四季度将迎产销旺季

日前,全国乘联会公布了我国汽车市场8月销量数据,A级纯电动销量同比增长22%。2019年8月份新能源狭义乘用车批发销量为7.08万台,同比下降16%,环比增长6%。其中纯电动A级车实现销量2.9万台,为月最高销量车型。另据中汽协数据,8月新能源汽车销量8.5万辆,环比增长6.4%,同比下降15.8%。其中新能源乘用车销量为8.0万辆,同比下降11.4%,占比93.02%;新能源商用车销量为0.6万辆,同比下降50.8%,占比6.98%。1至8月新能源汽车累计销量79.3万辆,同比增长32.0%。销量数据同比下滑、环比回升的趋势符合预期。中汽协专家认为,车市潜力巨大,补贴换挡期后销量调整符合预期,四季度有望迎来产销旺季,但要打好三张牌。一是盘活存量,拉动增量,提升置换。只有活跃二手车才能拉动市场健康发展,在解决二手车限迁以后,建议改变二手车增值税征收方式,由全额征收改为差额征收。二是提升汽车金融渗透率,扩大消费。三是开拓农村市场,侧重把商用车作为生产资料销售到农村。 (人民网)

市场监管总局:新能源汽车发生事故需12小时内上报

10月9日,国家市场监管总局网站发布《市场监管总局质量发展局关于进一步规范新能源汽车事故报告的补充通知》要求,生产者获知其生产、销售或进口的新能源汽车在中国市场发生冒烟、起火事故的,应在事故发生后12小时内(如造成人员伤亡或重大社会影响的,应在事故发生后6小时内)向市场监管总局质量发展局报告事故基本信息,包括事故基本信息、车辆信息、动力电池信息、用户信息和经销商等信息。 (人民网)

虔城车讯

南康凯迪红旗体验中心开业

嘉宾客户为南康凯迪红旗体验中心开业庆典剪彩。

10月12日,南康凯迪红旗体验中心开业庆典仪式在赣南汽车城内举行。南康凯迪红旗体验中心包括汽车展示区、文化展示区、客户休息区以及智能体验区,用户不仅可以获得产品体验、销售体验和服务体验,还将感受"国车之魂"厚重且独特的民族情怀,感受独具东方魅力的品牌精神。

目前,南康凯迪红旗体验中心销售4款车型:红旗H7,宽敞、舒适、安全、稳健;红旗H5,时尚、动感、智慧、安全;红旗HS5,尊贵、精美、舒适、智能、安全;红旗HS7,旗舰豪华、卓越动力、纵情越野、尽享舒适、智慧互联、至上安全。这4款车型都是新高尚精致主义的社会精英人士的理想选择,空间比同级别车型都大一圈,众多配置比同级别车型都超标越级,但是价格却只有部分同级别车型的2/3。同时,南康凯迪红旗体验中心还将会为客户提供覆盖整个用车周期的"红旗心服务",贯穿客户从看车、选车、用车乃至重购、换购的全方位服务链,提供汽车"三终身一保值"、4年/10万公里免费保养等服务。

红旗,新梦想,让梦想成真!

(谭辉 文/图)

楼市热点

热销季难再现 楼市稳是主流

当前,在"房住不炒"定位下,"一城一策"持续发力,房地产市场平稳运行仍是主流。近期房地产调控最大的特点是与房地产相关的金融政策密集出台,从房地产按揭到开发商的各种融资渠道都有不同程度收紧。

从各项数据来看,今年"金九银十"依然难以再现。在部分城市,尽管开发商推出了不少促销措施,但总体而言,未起波澜。当前,在"房住不炒"定位下,"一城一策"持续发力,房地产市场平稳运行仍是主流。

调控持续密集出台,金融政策收紧,传统热销季难再现,这是否代表房地产要彻底"凉凉"?专家认为,房地产市场仍然是推动国民经济发展的重要行业。当销售回归自住需求,房地产市场将进入总量稳定、区域分化的新阶段。六大因素支撑我国房地产市场中长期市场空间,包括城镇化推进,大量农村人口持续进城;城市间人口迁移增加;住房消费升级;居住条件改善;经济增长带动居民住房消费;家庭结构变化,规模小型化。 (新华网)

我市房产租赁市场回归理性

上海易居房地产研究院近日发布的《2019年三季度50城租金收益率研究报告》显示,三季度50城租金收益率为2.4%,环比增长0.2%,同比下降7%。三季度50城租金由跌转涨,环比上涨1%;租金收益率为2018年二季度后首次由降转增。其中赣州租金收益率同比跌幅18%,在50个城市中跌幅位列第五。

从50个典型城市租金收益率情况来看,韶关、乌鲁木齐、锦州、湛江和西宁等弱二线城市和三线城市租金收益率较高。另外,从50个典型城市租金收益率环比涨跌幅情况来看,广州涨幅最大,为11%;南京、杭州、武汉和贵阳等热点二线城市租金收益率环比跌幅最大。

随着政策的收紧,三季度房地产市场结束了上半年的火热状态。市场回归理性,租金重新上涨,租金收益率开始企稳。易居房地产研究院预计未来几个月房地产市场仍将继续降温,租金收益率有望保持稳定。

(整理自赣州晒房网)

置业常识

如何正确选择装修时间

拿到房子后,每个住户都有一颗迫不及待装修入住的心,但装修这件事可不能马虎。不仅要考虑温度、湿度等问题,还要考虑节假日的问题。下面简单给大家介绍一下每个时段装修需要注意的事项。

◎春 季

优势:春季较干燥,有利于木材的稳定,不易受潮变形,方便保存和使用。空气流通性也比较好,利于室内水分的挥发,可缩短工期,利于室内有害物质的挥发及空气净化。

劣势:北方春季过分干燥,很多施工材料是易燃易爆的产品,存在安全隐患。且风沙较大,室内灰尘较多,对装修有一定的影响。

注意:南方易出现回南天,梅雨季节的潮湿程度很高,极大影响材料的干燥性,处理不当容易发霉、长斑。

◎夏 季

优势:夏季装修,价格相对来说会比较实惠,夏季白天长、时间充裕,材料是否环保更易识别,空气流通快。

(资料图片)

劣势:夏季装修的劣势就是工人施工环境较差,水分蒸发快,材料易变性。夏季的湿度高,油工不易干燥,并且容易出现冷凝水问题。

◎秋 季

优势:秋高气爽,是装修的最佳时机。大好天气,让装修工人处在封闭、繁琐的家装工作中,最好让他们保持一个好心情,有利于提高工程质量、速度。

劣势:气候干燥也容易使地板、壁纸、墙面出现开裂的现象。

◎冬 季

优势:冬季装修的优势是木材不易变形,冬季木材的含水率最低,木材不易暴露、变形等。并且冬季空气比较干燥,油漆也干得快,从而有效地增加了空气中微粒吸附,此时刷出的油漆效果最佳。

劣势:冬季装修存在的劣势是日均气温偏低,不利于装修工人的施工,且容易由于春节假期而延误工期。冬季贴瓷砖也容易出现粘贴不牢的情况,北方冬季风沙较大,容易影响油漆的效果。

总之,装修的时候千万不能大意,要选择合适时机,避免出现各种问题。 (来源:韶关日报)