

广州车展高端访谈: 新能源汽车产业下半场的探索与博弈



比亚迪汽车品牌及公关事业部副总经理杜国忠:

把电动化与智能化相融合,比亚迪将引领行业智能化下半场

在本届广州车展上,比亚迪带来了海洋网海狮07 EV的全球首发亮相,还有仰望超跑平台暨易四方概念车的现场发布,以及腾势D9 PREMIER 创始版四座更多豪华配置的亮相,备受关注。

比亚迪汽车品牌及公关事业部副总经理杜国忠表示,“上半场是电动化,下半场是智能化”这个观点其实是比亚迪在行业里最早提出来的,但却经常被外界有意无意地误读。其实,在比亚迪看来,无人驾驶和智能驾驶是完全不同的概念。杜国忠说:“智能驾驶是未来趋势,也是比亚迪重点布局和持续投入的方向,我们也在不断推出智能化的技术和产品满足用户的需求。”

杜国忠介绍,比亚迪智能化由智能座舱、智能驾驶、智能进入三大领域组成。其中,智能座舱是基于“开放”核心产品理念,打通“硬件、软件、生态、手机

端”形成四维一体的座舱,100%兼容手机生态,并在智能语音交互、远程控车等多方面打造创新的场景体验。

智能驾驶方面,以安全为初衷,打造“天神之眼”高阶智能驾驶辅助系统。目前,高阶智能驾驶辅助系统已陆续在仰望U8、腾势N7等品牌车型装车。

关于智能进入,则涵盖了云钥匙、NFC数字钥匙、UWB数字钥匙在内的多种钥匙形态,让解锁更安全、便捷。

另外,在整车智能方面,比亚迪有着雄厚的技术积累,创新研发了e平台3.0、云辇、易四方等电动化技术,将电动化与智能化相融合。

杜国忠强调:“目前比亚迪的智能化水平属于第一梯队,但在认知度上一直被行业低估,后续我们将在这一块多做传播和体验。”

数据显示,截至今年10月份,比亚迪的销量已突破237万辆,累计同比增长

70%。今年10月份首次突破30万辆,这是比亚迪的销量新高度,也是中国汽车的全新里程碑,杜国忠说:“我们对完成今年300万辆的销售目标很有信心。”

放眼全国,今年前三季度,新能源汽车增长很快,销量超过627万台,同比增长37.5%,迎来爆发式增长,更是加快了替换燃油车的步伐。今年10月份,新能源渗透率已经突破40%。按照这样的发展趋势,杜国忠预计,2025年前后,中国新能源汽车渗透率将增长到70%,这将是中国品牌的重大机遇。

杜国忠透露,比亚迪在海外市场发展的挑战主要来自于差异化的挑战,包括市场环境差异、消费环境差异以及文化环境差异。鉴于此,比亚迪将持续与海外各市场优质的本土合作伙伴加强协作关系,制定精准的市场策略和产品策略,共同努力为当地客户和民众提供优质的产品与服务体验。



集度CEO、极越CEO夏一平:

大模型是未来整个技术生态最重要的OS

“未来10年的智能车,都会有极越01的影子。”集度CEO、极越CEO夏一平认为,过去很多的移动的应用生态是通过手机接入的,但是在未来大模型其实是整个技术生态最重要的OS。不管是车载算力芯片、还是云端的算力芯片目前都有了飞速的发展,推动了整个行业的变化。

在大模型时代,所有的原生应用都值得被重新开发一遍,极越认为未来应用内容的所有的生态的接入,是通过大模型来接入车里面来的,极越01做到了首次把语音全模型从云端放到本地,首次实现了整个全域离线的语音交互。“我们背后的思考,不是说简单地把模型放到本地,而是怎么把这些模型能够很好地通过技术给用户带来更好的体验。”

极越推出了一个行业的概念,叫“汽车机器人”,而极越在定义产品时对

机器人的理解是有三个核心逻辑:第一种就是自然交流,夏一平认为未来任何形态的机器人,不管是汽车形态还是两足形态,它与人类做交互的最高效的方式一定是自然语言;第二个是自由移动,也就是我们讲未来的机器人最核心的能力就是需要有高阶的智能驾驶能力;第三种能力就是自我成长。任何一个AI它一定不是孤单存在的,它一定需要能够通过自己的意识,通过自己学习能力,能够基于场景不断去自我学习、自我迭代、自我进化。

在智驾方面,随着AI技术的持续演进,夏一平认为,“纯视觉”技术路线将成为未来高阶智能驾驶的全行业共性发展趋势。“2024年,有技术实力的中国车企必定会跟随极越的纯视觉智驾方案,并推出相应的产品。”

截至目前,全球仅有两个品牌率先

采用了“纯视觉”智驾方案,极越是其中之一。而且,极越01是全球首款依靠“纯视觉”感知算法,跑通中国复杂城市道路的智能汽车。BEV+Transformer的“纯视觉”方案已经在极越01上实现了国内唯一量产。

夏一平提到,极越高阶智驾的PPA点到点的智驾目前已经覆盖了三个城市,明年会覆盖超过200个城市,同时在全国的高速跟城市高架已经覆盖了90%,明年覆盖会达到100%。

同时,在广州车展上,夏一平也释放了多重极越的重要信息。包括极越01将于年底迎来交付后首次OTA,极越01智能AI伙伴SIMO将深度融合基于AI大模型能力重构的百度地图和小度生态;明年1月,极越01将升级OCC(Occupancy Network)占用网络技术,还推出“按日订阅”模式。



小鹏汽车公关总监徐静:

智能化、多功能性和安全性将成MPV市场竞争的关键因素

一个大家庭需要一台什么样的智能电动汽车?本届广州车展小鹏汽车给出答案。

伴随着小鹏X9的正式发布,小鹏

汽车的全智驾产品矩阵也得到进一步完善,实现对主销细分市场的无缝覆盖,在满足用户日趋个性化与多元化购车需求的同时,以更强产品体系优势强化品牌竞争力。

乘联会数据显示,今年上半年,MPV的零售销量累计达到了52.4万辆,同比增长了21.6%,高于乘用车整体零售销量的增幅,值得一提的是,售价在25万元以上的中大型MPV车型销售量达到了33万辆,同比增幅更是高达60%,这正是高端新能源MPV车型扎堆的价格段。

小鹏汽车公关总监徐静表示,这些数据可以说明人们对MPV车型“面包车”的刻板印象正在逐渐改善,MPV车型的消费人群已经从追求性价比过渡到了追求高端化、智能化和个性化的阶段。对于家庭用户而言,MPV车型不再只是传

统的“商务用车”。

此外,徐静还认为,家庭消费者的环保意识和对品质的追求将推动中高端新能源MPV市场的发展。同时,政府对新能源车型的补贴政策和限购措施将为新能源MPV市场带来更多的机会。而智能化、多功能性和安全性将成为MPV市场竞争的关键因素。

对于一直以来的强项智驾层面,如何持续保持优势也是小鹏汽车思考的重点。徐静表示,小鹏在智驾方面的领先优势不仅仅是在持续迭代升级的功能和体验,更是体现在小鹏智驾的体系能力:全自动标注系统、自动驾驶智算中心、极致工程化能力等;在智驾下半场如何持续保持领先的关键在于下一代中后台的数据处理效率,感知闭环提升能够搞定的场景数量更多,全栈仿真更有效拦截问题,才能有效地降低路测压力,减少扩城边际成本。

