



多款首发车型亮相曼谷车展 中国电动车挺进东南亚

羊城晚报记者 潘亮

随着全球汽车行业的智能化与电动化转型,中国品牌汽车在第45届曼谷国际车展(以下简称“曼谷车展”)中以前沿技术和创新设计吸引了广泛关注。据悉,本次曼谷车展于3月27日在泰国曼谷蒙通他尼国际会展中心拉开帷幕,为期11天,至4月7日闭幕。



小鹏汽车参加第45届曼谷国际车展



海南航空飞行图

中国民航进入夏秋航季 清明假期机票价格较低适合出游

文/图 羊城晚报记者 李志文

2024年3月31日至2024年10月26日,中国民航执行本年度夏秋季航班计划。据飞常准民航数据,3月31日全国民航夏秋航季开启后,航班运力将进一步增加。根据中国民航局发布的红头计划,全民航平均周量14.1万班次,同比2023年夏秋航季增长11.1%,环比2023年冬春航季增长5.9%,同比2019年夏秋航季增长20.5%。清明假期是夏秋航季开启后首个小长假,期间国内航线日均计划执行航班量1.4万班次,国际及地区航线日均计划执行航班量1900班次左右。

近日,南航、海航等多个航司陆续公布了新航季航班计划,北京、上海、广州、深圳、成都、重庆、昆明、杭州、西安、武汉等城市航班量增长。去哪儿数据显示,北京、上海、广州、深圳、成都、重庆、杭州七个城市,覆盖了热门航线TOP20,新航季增加大城市航班量,更便于商务旅客出行,有助于机票价格稳定。

除大城市间的航线加密外,部分旅游城市的小机场也新开和恢复了航线。例如,川航将在成都新开直飞大理、稻城、扬州、阿勒泰、敦煌等航线,祥鹏航空新开丽江-贵阳-宁波-大理-遵义茅台-宁波等航线,这不仅进一步完善了西部地区的航线网络,也让这些小机场迎来更多旅客,获得“出圈”的机会。

国际航线方面,据预测,国际航班计划航班量有望回到2019年的八成左右,不过实际执飞航班量仍要看旅客需求。从航线来看,国际航班仍以飞往东南亚地区为主,如泰国、马来西亚、新加坡等。从区域来看,飞往北美洲、中亚区域的航班量增长较明显。换季后,中美双方航空公司最多共可运营每周100班(1个往返为1方)定期客运航班。飞往非洲、西亚、中亚地区航班已恢复至2019年同期水平。

票价方面,每年航班换季后,机票价格相对较低,是旅客出游的好时机。航班管家App的数据显示,票价方面,2024年清明期间(经济舱)机票均价603元,同比2023年清明下降11%,同比2019年清明下降7%。在去哪儿平台上,清明期间北京飞往曼谷、吉隆坡含税机票价格在850元左右;拥有陈旭年文化街、乐高乐园的马来西亚新山,从上海直飞含税机票价格不到800元;从昆明飞往泰国甲米、清迈、清莱,马来西亚槟城、新山等众多目的地,直飞含税机票价格在1000元以内。

细节至上的制造理念

小鹏汽车宣布与泰国经销商集团Neo Mobility Asia建立长期战略合作关系,标志着其正式进军东盟市场。通过与东南亚地区优质经销商合作,小鹏汽车预计将在今年第三季度开始交付小鹏G6的右舵版本。此外,小鹏汇天的旅航者X2飞行汽车也在车展上露面,这款具备自动驾驶功能的电动飞行汽车为观众提供了一个全新的出行概念。

积极参与地区合作 推动可持续发展

除了展现尖端产品,中国品牌还积极参与地区合作,推动汽车产业的可持续发展。例如,广汽埃安计划在泰国建设充电网

络,到2028年建成100座快充站。同时,该公司还将设立研发办公室,加速本地化研发进程。这些举措不仅提升了消费者的充电便利性,也表明了中国品牌对本地市场需求的重视和响应。

值得注意的是,东盟汽车市场的迅速发展为中国品牌提供了巨大的机遇。据统计,2023年东南亚汽车市场总销量约为337万辆,预计到2025年将接近400万辆。《区域全面经济伙伴关系协定》的实施将进一步促进该地区汽车产业的发展。中国汽车品牌如奇瑞、五菱、吉利等已在东南亚市场取得显著成绩,其中比亚迪Atto 3在泰国新能源汽车

市场中的销量占比超过25%,显示出中国品牌的强大竞争力。

本次车展不仅是展示新技术和新设计的舞台,也是加强国际交流与合作的重要平台。多家中国参展企业将举行新闻发布会,介绍其在东盟市场的发展成果,并与当地合作伙伴签署战略合作协议。泰国电动汽车协会会长乌塔莫特表示,中国新能源汽车在品牌认知度、质量认可度以及市场价格方面的吸引力不断增强,越来越多的品牌提供

售价在100万泰铢以内的新能源汽车选项,消费者购买意愿也随之提升。

汽车业内相关人士表示,第45届曼谷国际车展不仅展现了中国品牌汽车的技术创新和设计魅力,也反映了中国车企在国际舞台上的影响力和竞争力。随着中国品牌汽车在全球市场的深入布局,未来无疑将在智能和电动领域持续引领潮流。

广汽集团2024年自主品牌销量要超100万辆

羊城晚报记者 戚耀琪

集团新能源车销量占比近22%

报告期内,广汽集团实现汽车产销均超250万辆。自主品牌产销量超89万辆,占总销量35.4%。全集团新能源车销量占比近22%,自主品牌新能源车销量占比58%,新能源车销量同比增长77.55%,大幅高于行业平均水平。

广汽传祺全年产销均超40万辆,同比增长8.24%和12.12%,实现营收、利润双增长。传祺全系列产品实现混动化,油电混动(HEV)销售超45万辆,居国内自主HEV市场销量冠军;

MPV车型销量为16.42万辆,同比增长59%,排名中国MPV市场第一。广汽埃安实现产销50万辆和48万辆,同比分别增长82.84%和77.02%,销量位居国内新能源乘用车前三。

实行“走出去、走进来、走出去”国际化计划

广汽集团总经理冯兴亚表示:“我们的国际化计划是走出去、走进来、走出去”(意为出口海外,当地建厂,品牌领先三个阶段)。

2023年广汽集团实现汽车出口量7.58万辆,同比增长130%,其中自主品牌实现5.5万辆,市场覆盖41

个国家和地区,海外销售服务网点设置236家。在非洲和东南亚已布局多家组装厂,其中尼日利亚、突尼斯已实现首批车辆下线交付;广汽埃安泰国工厂已动工,第一期计划今年7月建成。

广汽集团表示,2024年全力打造全球畅销车型,加快推进泰国、马来西亚等组装厂建成投产,着力打造沙特、俄罗斯、墨西哥等重点市场,广汽埃安加快东南亚市场开拓。2024年广汽将新增海外网点超200个,努力完成全年超15万辆的销量目标。

3月30日,广汽国际与华利山陈唱CKD项目合作协议签约仪式在马来西亚吉隆坡举行。作为海外第一个

CKD项目(全散件组装),马来西亚CKD项目是广汽开拓海外市场迈出的重要一步。

签约当天,广汽与华利山陈唱在Segambut工厂举行了CKD先量SOP启动仪式。广汽马来西亚首款CKD车型计划于4月下旬进入SOP阶段,这无疑给马来西亚市场和消费者带来了更多的关注与期待。

除了进军东南亚,广汽集团同样强化了与更多欧洲企业的联系。工业软件是企业发展的核心竞争力,近日广汽集团与法国达索系统在广汽中心举行战略合作深化协议签约仪式。据了解,自2018年以来,双方已在多个领域开展合作。

北醒赋能广州做强汽车城

奋力推动广州成为感知技术与智能网联汽车全球领先之地



搭载激光雷达的无人机起降模式演示

文/戚耀琪 图/受访者提供

2024年3月29日,北醒(北京)光子科技公司(以下简称“北醒”)宣布获得广汽激光雷达定点并与广汽零部件达成量产合作。合作旨在打造自主可控的新质生产力,这次与广州汽车产业巨头的合作将进一步增强广州汽车在智能化汽车领域的领先地位,进而助力包括零部件产业在内的广州汽车整体的高质量发展。



北醒是一家全球领先的激光雷达产品及解决方案提供商

B

联袂巨头,参与汽车智能化全新征程

今年2月,北醒新一代航空器用激光雷达产品通过多项DO-160G航空机载设备环境标准测试。作为全球首个参与DO-160G认证的激光雷达公司,这一系列测试的通过标志着北醒在安全飞行领域上达到了国际领先水平。其产品在设计和质量指标上,都达到了当前航空业要求最高的美国航空准入门槛标准,这在激光雷达行业尚属首次。

高科技的本领,对接高质量的企业。作为广东汽车业的龙头,广汽集团持续在中国汽车自主品牌领域领跑。北醒布局广东,首选广州,联袂广汽,携手滴滴。北醒的选择与广东汽车产销量多年全国第一的地位相一致,正是广东汽车高质量发展的又一个标杆性行业事件。

本次北醒获得广汽激光雷达定点合作,体现了北醒AD2车载激光雷达平台产品的卓越性能优势,标志着北醒自主创新能力及

量产交付实力受到顶尖车企的认可,也是北醒业务发展的一个全新里程碑。北醒和滴滴自动驾驶还联合推出国内首款2K图像级高精度激光雷达“北醒Beta”。此款雷达即将搭载于滴滴自动驾驶新车型上。

此前,北醒已经与广州市花都区达成投资合作,计划在花都区打造高性能激光雷达研发中心和全国总部基地。集研发、制造、业务拓展和营销结算职能于一体。为广州的智能交通和智能出行产业注入新活力。同时,北醒在广州已经打造完成行业首款256线高性能车规级激光雷达全自动化产线。这条年产256线车规级激光雷达的产线,是完全通过数字化进行管控的。它可实现最大100多道激光雷达核心工序的自动化生产,满足多型号高精度激光雷达量产需求,总产能超过30万台。

此番北醒与广汽等汽车业巨头的合作,也必将首先在粤港澳

大湾区形成一波技术革新的热潮。这种合作,不但对广汽,对加速汽车产业智能化转型同样意义重大,并有望获得了行业的高度认可,并衍生出大量合作商机。北醒在助力广汽集团的过程中,也成为了广州创新发展的重要参与者与受益者。

如今,消费者选择购买什么样的车型,除了看主机厂的品牌影响力,还会对车辆的零部件供应商有更多的考察。配套供应商是否居于世界领先水平,零部件是否具有良好口碑与传承,都将大大影响消费者的决策判断。作为安全的第一关,北醒激光雷达的先进性,成为了人与车生命的守护关键。搭载北醒最先进的激光雷达,广汽旗下自主品牌的性能将极大增强。面对强劲的市场需求,满足多型号高精度激光雷达量产需求,总产能超过30万台。此番北醒与广汽等汽车业巨头的合作,也必将首先在粤港澳

C

贡献智慧,焕发广州老城市新活力

广州选择北醒,也是布局和完善新能源汽车产业的重要一步。因为北醒坚持打造具备国产化优势的激光雷达,坚持核心技术自主研发,在国内的智慧工业、智慧交通及物联网等多个领域大显身手。这种核心优势与经验积累,同样是正在努力建设智慧型城市的广州所急需的。如何全面提升城市的智慧水平,只要看看北醒的成果就可以了解一二。

目前,现在北醒已具备完整的激光雷达研发能力,技术专利公开数量333个,在激光雷达细分赛道内位居“全球前列”。3月30日,北醒正式上线AD2-S-X3高性能激光雷达,面向全球发售。这款新品为智慧交通场景量身打造,可广泛应用于全球公路、民航、轨道交通、航运及矿卡等多种场景。它基于北醒应龙平台,具有最高0.1°×0.1°的超高分辨率,其整个视场角120°(水平)×25.6°(垂直)内可实现高清探测能力。这标志着整个智慧交通领域也将正式迈入256线时代,不仅具备强大的感知能力和高可靠性,而且兼顾未来性能的可持续升级。



北醒激光科技应用在停车位监测上

此外,北醒消费级单点激光雷达技术被运用于无人机、机器人、智慧交通以及物联网等多个领域,为其提供安全和自动化服务。比如在多个重点城市的智慧停车项目,已经累计出货量超50000台。通过将激光雷达安装于停车场内,实现对停车位实时检测并反馈停车位的占用情况,有效提升停车位的停车效率和便利性。

北醒激光雷达同样被应用于国内头部互联网零售企业的无人物流配送项目,支持无人车顺利完成了40万余次无人配送,累计飞行时间超过1万小时,并在深圳和上海等地成功执行了超过5.8

万次配送订单。至于激光雷达应用在自动驾驶领域,是新能源时代风际会的结果,也是在智能汽车产业竞争中异军突起的技术关键所在。北醒从服务工业起家,最终落脚到推动广州的智能感知行业,前路可谓无限。

当前,广州在一些关键核心技术方面依然需提升,本土企业研发创新动力、基础研究和系统开发能力有待继续加强。恰恰是有了北醒等一大批高科技企业的加盟,将有望逐步补齐广州的发展短板,形成了新一轮的竞争力。着落于中国著名汽车之城广州,北醒预期会和当地经济深度融合,产生强大的协同效应。广州汽车业界专家表示,强感知激光雷达的安全价值,能够助力高阶辅助驾驶在全场景,全天候、全工况情况下的应用。以北醒为代表的这批顶尖零部件企业的加入,可望让广州未来的智能出行“0”事故的愿景一步步成为现实。广州成为全球最强的“感知技术之都”,也就有了更坚强的支柱。

拥抱广州,助推广州零部件产业升级

作为一家全球领先的激光雷达产品及解决方案提供商,北醒在2023年被评为“年度智驾独角兽企业”。产品最早用在工业智能化的领域,随后广泛扩展到智能车载、智能交通、智能工业传感等领域。业务已经覆盖全球90多个国家和地区,累计交付超过百万台激光雷达,开启了激光雷达大规模商用化时代。

就在宣布合作前的两天,3月27日,《广州智能新能源汽车产业创新发展研究报告》(以下简称《报告》)出炉,根据《报告》,2023年广州新能源汽车产量突破了65万辆,较2022年的31.37万辆增长了108%;销量为23.34万辆,仅次于上海,位列全国第二。目前,广州已经初步形成了“一核三极”的产业布局:以广汽智能网联新能源汽车产业园为核心,以北部产业集群、南部产业集群和东部产业集群为三极。

广州现有12家整车制造企业,1200多家汽车零部件企业,

产业链较为完备,但整车与零部件本地配套率较低。长期以来,广州地区的汽车产业呈现“整车强、零部件弱”的结构性矛盾。在2022年,广州整车企业在本地汽车零部件采购供应与整车需求的整零比仅为1:0.35。这个数据反映了广州汽车产业的结构性问题——关键零部件需要长三角供应。汽车零部件产业协同发展有待强化,人才队伍有待提升。

这次《报告》也指出,由于缺乏全球顶尖的自主品牌企业,也就难以辐射带动自主零部件企业集群发展。此外,基础研究与应用基础研究能力还有待提升。广州在车规级芯片、智能驾驶、关键电子元器件等方面还存在较大提升空间。因此专家建议,要着力在标杆企业增量上下功夫,大力开展新能源汽车关键零部件产业全要素招商,以政策红利吸引零部件龙头骨干企业落户广州。

既认清短板,携强者急迫。

推动汽车产业稳健补链强链,助力广州制造业高质量发展,成为了广州汽车产业发展的重心所在。

作为标杆企业的北醒,恰好遇到了广州汽车零部件产业最迫切解决的堵点。激光雷达是汽车时代的科技之眼与先驱,具有无可限量的广阔市场。可以说,它是除了芯片、车机之外,最重要的智能汽车零部件了。

此前,北醒以北京为全球总部,在深圳、苏州及海外设有分公司、研发中心和销售网络。北醒北京总部集研发、制造、业务拓展和营销结算职能于一体。如今重度选择广州,也意味着将给广州汽车产业界尤其是零部件领域带来崭新的智能动力。

在今年的广州高质量发展大会创新驱动发展主题研讨会上,北醒创始人、CEO李远的讲述透露出要与广州一道走向新里程的迫切愿望。

李远认为,要想做好现代化

体系创新,企业自身、行业发展与政府支持三者缺一不可。要想在激烈的国际竞争中打出属于中国激光雷达自己的一片天地,企业要坚持科技为本的发展理念;相关行业要处于一个蓬勃发展的好时机,能够提供足够的市场空间和上下游支持;相关的政府部门的方向指导和政策支持也必不可少。在广州,李远找到了坚实的地方支持。

未来北醒将进一步扎根广州发展,在广州、爱广州。“在广州”,指的是北醒将在广州建设自己的高性能激光雷达研发中心和全国总部基地;“爱广州”,则是北醒决心将自身的发展与广州的发展紧密联系在一起,以创新为核心发展自身优势,填补广州科技发展的空白,让广州成为全国乃至全球感知技术最先进的城市。

北醒是这样想的,也是这样做的,于是有了企业发展史与广州发展史结合的全新一页。