

萝卜快跑智商几何？技术是否遥遥领先？

最近，自动驾驶出租车萝卜快跑成舆论焦点，武汉近400辆萝卜快跑自动驾驶出租车订单暴增，武汉居民排队体验。而另一方面，关于“萝卜快跑技术是否先进”的争论不绝于耳。

萝卜快跑技术是否先进？显然，武汉司机不认为这是先进技术，武汉司机将萝卜快跑叫作“萝卜”，“萝卜”在武汉话里就是傻的意思。在武汉街头，萝卜车可能会被任何“障碍物”阻挡，包括但不限于空麻袋、树叶和不明道路标识。有人说萝卜车守交规，也有人抱怨萝卜车运行死板，会堵塞交通。面对“停滞不前”的萝卜车，后车往往无可奈何，因为即便喇叭按爆萝卜车依然我行我素。也有人怀疑萝卜车是假自动驾驶，真远程车驾驶，因为萝卜车运行背后有大量驾驶员真人在云端操控。当然，以上多是普通人的感性看法，但萝卜快跑车先进性的不普通，小鹏汽车董事长何小鹏表示，萝卜车目前的能力、法规、商业闭环都无法达到预期。那么，萝卜车在技术上先进吗？

自动驾驶运行中表现出来，主打一个“人怎么开，自动驾驶也怎么开”。这种自动驾驶技术的好处，一旦AI学会了开车，那是真学会了。而坏处是，实现自动驾驶的路比较漫长，现实路况很复杂，摄像头没有人眼好使。比如看到广告牌的纸车以为是真车，一个急刹车导致交通事故。第一“萝卜”不同，特斯拉的自动驾驶技术更加酷炫，更像人，甚至会点刹，但与此同时，出了事故很可能是自动驾驶的责任，而自动驾驶会说这是大家开车的通病。

两者各有千秋，且都是固定区域内L4自动驾驶（高度自动驾驶）的解决方案。但在自动驾驶出租车领域，萝卜车的技术路线更为合理。面对新事物，大家的第一感受是恐惧，怕车祸事故，而若事故频繁发生，将迅速打击用户信心，从而让自动驾驶这个新业态的发展遭遇障碍。所以，萝卜车采用谨慎技术路线是当前可行的方案，诸如谷歌waymo和Cruise也主要采用类似百度萝卜这样的解决方案。

需要注意的是，马斯克曾宣布即将推出自动驾驶出租车，虽然之后延迟到10月，但总体上，根据前面对两种技术路线的分析，马斯克的自动驾驶出租车要么增加更多感知系统，向强感知方案靠拢，要么FSD需要更高质量的飞跃，然而当前FSD的发展受限于数据和算力，很难实现理想状态，预计问题会比较复杂。

不过，需要强调的是，萝卜车是安全的，但哪怕是安全性更低、灵活性更高的FSD车辆，其实也比人类驾驶员更加安全，这体现在美国保险公司对FSD车辆的保险费上，如果完全FSD，那么保险费只要150美元/月，而普通车险要600美元/月，也就是有了FSD让客户更安全，保险公司收取的保费更低。当然，现阶段FSD更像一种辅助驾驶技术，依然需要驾驶员在驾驶室里随时准备接管车辆控制权。

综合看，笔者认为自动驾驶出租车领域，中国的技术路线目前最佳方案，它不是最先进的，却是最适合的。而未来私家车领域，国内自动驾驶车辆企业需要着重开发弱感知强智能的自动驾驶，积累用户驾驶数据，了解用户驾驶习惯，并将其转变为自动驾驶技术能力。因为从技术层面来看，弱感知强智能的单一机器视觉方案具备很强的通用性，不仅可以在自动驾驶领域，还可以在更多其他领域实现应用。(作者系工信部信息通信经济专家委员会委员)

上半年中国GDP同比增长5.0%：上半年总体平稳，下半年要更加努力

首席评论

□彭澎

7月15日，在党的二十届三中全会召开之际，国家统计局发布数据，上半年中国GDP同比增长5.0%。这既给市场以稳定的信心，也激发了人们对改革的期盼。

今年全国两会确定了国内生产总值增长5%左右的目标，上半年实现了5.0%的增长，达到了目标值，这为下半年完成全年增长任务打下了坚实的基础。但需要看到，目前，一些行业感受到下行的压力，甚至连一些支柱产业如汽车领域也在严重“内卷”，一些高科技行业虽然投入较大，也存在竞争加剧的情况。因此，在上下半年转换

之交，党的二十届三中全会的召开给全国人民以极大的期盼，大家都希望加大改革力度，促进新一轮发展。

从外部环境看，国际地缘政治局势日趋复杂，全球化遇到极大的阻碍，俄乌冲突、巴以冲突仍在持续，东亚也存在一些不稳定因素，开放促改革的难度有所增加。党的十八大以来，“一带一路”倡议推动了人类命运共同体构建，但是，少数国家奉行“冷战思维”，从贸易保护主义和科技“脱钩”蔓延到各经济领域甚至人文领域，国际政治经济交叉影响的态势更加显著。为此，如何处理国内国际双循环、协调发展、出口、消费“三驾马车”的带动力，需要通过进一步坚持深化改革、扩大开放，促进发

展。由于中国巨大的制造业体系和庞大的市场体量，如何把国内需求潜力开发出来不仅是急需解决的现实问题，也是推进中国式现代化必须考虑的题中应有之义。

国家统计局发布数据的同时表示，新质生产力加快培育，发展新动能加快成长，高质量发展取得新进展，显示了中国在量的平稳增长前提下，保持了进一步转型升级的态势。从党的十九大提出高质量发展，到习近平总书记去年9月以来多次提出发展新质生产力，中国经济创新驱动的战略格局更加清晰。需要看到，虽然中国是世界第一制造业大国，但是在产业链供应链上仍然存在紧迫的强链补链压力。以前是顺应全球化格局

中的国际分工体系，推行“全球化生产、全球化购买”，现在是花钱也买不到某些关键技术，必须自力更生，开辟蹊径，自谋发展壮大之路。

广东是中国经济、外贸和人口第一大省，整体上对全国经济增长影响至关重要，承担着稳增长、促改革、保消费的重任，下半年要全面完成全年增长任务，责任重大。

党的二十届三中全会重点研究进一步全面深化改革、推进中国式现代化问题，必将鼓舞人心。广东上半年经济延续恢复态势，下半年要更加努力，为实现全年增长目标而进一步全面深化改革。(作者系广东省体制改革研究会执行会长、广州市博士科技创新研究会会长)

□王顾左右

热点快评

给“蹦迪巴士”踩“刹车”，关乎安全而非扼杀创新

近日，安徽合肥多名网友发布乘坐当地新推出的“蹦迪巴士”的体验视频，“移动的派对，招手即停，这也太City了！”视频画面显示，该巴士上贴有“招手即停，上车即蹦”等字样，并清晰可见车内有青年男女正随着音乐蹦跳摇晃。此事引发众多网友关注，赞者视之为城市活力，弹者批评这不合时宜。

在合肥“蹦迪巴士”之前，湖北武汉、黑龙江哈尔滨也曾有过类似尝试。如哈尔滨“蹦迪公交”，途经多个网红打卡地，颇受游客追捧。它更像是一辆特定时段、特定线路上的旅游巴士，为保障安全和规范，这辆网红公交的时速被限定在20至30公里。

合肥的“蹦迪巴士”却没有哈尔滨的同类好运。7月14日，合肥公交集团有限公司发布情况说明表示，“蹦迪巴士”为某酒吧包租公交巴士举办开业活动，有关人员和设备均为该酒吧安排，目前已叫停酒吧租用公交车进行相关活动。

同样是动感的音乐、酷炫的灯光、热辣的舞姿、兴奋的观众……为何哈尔滨的“蹦迪巴士”成了网红，合肥的“蹦迪巴士”才开始蹦跳就被叫停？解答同被破圈却不同命运，还需仔细观察各自的运行模式，以及对公共交通安全的具体保障措施。如合肥“蹦迪巴士”车身贴有“招手即停，上车即蹦”等字样。这一宣传极易给公众造成误导或误解，并大幅增加安全风险。

不管在哪个城市，追求跨圈融合创新，都必须遵循法治，不逾越法律框架。以公共交通工具为载体的融合，首要考虑的就是交通安全这一底线。公交巴士的首要任务是确保乘客安全出行。在车内蹦迪，极可能导致重心失衡，尤其是在巴士行驶过程中，一次急刹车或急转弯等情况都可能引发乘客摔倒、碰撞等意外事故，甚至还可能导致周边车辆的行驶安全。

对公交公司而言，公交车涉及不特定多数人出行福利，面向的对象是所有市民游客。正因为其公益性和公共性，公交公司不能“一发了之”，还应严格审核承包方(运营商)包车用途，提前预判可能存在的风险，并明确告知运营方在公共秩序维护和交通安全保障上的责任与义务。

合肥“蹦迪巴士”被叫停，也不能解读为歧视蹦迪，更不能一概将蹦迪划为不文明活动之列。一些网友基于

个人喜好对蹦迪发起的批评或攻击，并不是叫停“蹦迪巴士”的理由。在公共交通这样的特定场景中，蹦迪确实需要受到更多的限制和规范。就如在学校、寺庙、行政机关等特定场合，蹦迪这一娱乐活动也会显得不合时宜。成功的跨圈融合固然有之，不成功的跨圈融合例证更多，绝大多数的融合失败都指向了“不兼容”。

公共交通工具明确的服务宗旨和运营规范。蹦迪具有强烈娱乐性质且易引发乘客司机过度兴奋、行为失控，这类活动进入公共交通空间，便对原有安全秩序构成了潜在威胁。这种威胁并非仅仅源于个体的行为失范，更在于整个环境氛围的改变可能导致公共安全管理体系的失衡。公交企业在追求经济效益和创新效果的同时，社会责任和公共利益应当置于首位，而不能仅仅为了吸引眼球，忽视安全和秩序。也只有安全的基石上，跨圈融合才能真正为市场和社带来积极、有益且可持续发展的成果。(作者系法律界人士)

外部竞争激烈居高不下，“神会员”试点推出

美团能否再烧旺“一把火”



美团展位 视觉中国供图

近日，美团“神会员”迎来该产品推出后的最大一次改版，首次覆盖外卖服务、美食团购、休闲娱乐、健康变美、家庭服务等吃喝玩乐多个品类，为消费者提供更多高性价比服务和权益。有分析认为，这是王莆中出任核心本地商业CEO以来的“第一把火”，也是美团到家店初步打通后在消费者层面落地的第一步。不过，怀疑的声音也是存在的：要打造美团版的88VIP，美团神会员恐怕还需要给出买菜、社区团购、共享单车等方面的权益。

A 到店到家体系有待观察

记者梳理发现，早期美团内部的“会员”与“神券”是两个不同的营销体系，2023年8月，美团将其合并升级为“神会员”。合并后只有神券这一种红包，方便消费者下单体验。从券包构成看，“神会员”主要分为免费神券和神会员省钱包两大板块。前者为免费发放，后者为付费券包，两者均有膨胀机制，使得神券可抵扣的金额更高。有业内人士指出，这有待观察。

从今年5月开始，美团在17个城市对“神会员”进行了小范围试点，聚合平台补贴、商家优惠等。试点期间，多家知名餐饮品牌如麦当劳、星巴克、汉堡王、南京大牌档等多家餐饮品牌在外卖“神会员”的基础上参与到了本团购“神会员”的试点活动中。在两周左右的试点期中，不少品牌在美团上的团购订单量和用户规模均提升了20%左右。

到了6月，美团CEO王兴在财报会议上谈了架构调整后的业务协同进展，并就协同效应举例说，美团正在为商家开发整合营销解决方案和综合运营解决方案。从5月中旬开始，美团在几个试点城市升级了美团“神会员”会员体系，将会员权益从按需配送到扩展到涵盖到店、酒旅等服务，未来美团计划将这一计划逐步推广到更多地区。

B 对战阿里巴巴88VIP

在美国“神会员”刚推出的时候，就有不少业界人士认为，这是美团版的“88VIP”。

后者是阿里巴巴在2018年推出的一个会员体系。成为88VIP后，消费者可以享受天猫上多个品牌的商品全年9.5折扣，在“618”“双11”等大促期间可以领取专属的大额满减券，并且自动升级为饿了么、优酷、网易云音乐等平台的会员。在今年4月，88VIP还正式上线无限次退货包运费服务。可以说，“88VIP”将会员从“功能会员”推动上升到了“生态会员”，推动了阿里生态内的流量转化，实现了会员权益的全方位打通，增强了用户的忠诚度和活跃度。

而美团神会员所做的事情，则是把原来仅限于外卖服

务的权益体系拓展到了美团平台上的吃喝玩乐各大消费场景，包括外卖、美食团购、酒店住宿、休闲娱乐等。可以说，在跨品类整合会员权益、追求一站式消费体验以及增强用户黏性和消费力等方面，美团“神会员”与88VIP有着异曲同工之妙。

业内人士分析称，神会员的落地，是美团推动企业“内循环”的妙招，有望进一步提升平台用户黏性，本地商家也将从中获益，实现新一轮生意增长，更是王莆中出任核心本地商业CEO以来的“第一把火”，“神会员”的落地，也是美团到家店初步打通后在消费者层面落地的第一步。

不过，“神会员”能否如88VIP一样大获成功，业界也

不缺质疑的声音。有分析认为，88VIP刚推出时，靠的就只是在折扣上对用户的吸引力，更多还是服务上的高标准与便利度。此外，88VIP至今保留着淘气值1000分这个在站内消费值、活跃度等方面的影响指标，不是纯氪金就可以成为会员。

但美团神会员是以规模最大的外卖会员为基础，这很大程度上就决定了它的核心在于低价。在折扣之外，美团上是否能够让用户享受到其他生态性权益还是个未知数。从对标88VIP的角度来讲，美团生态中吸引消费者的权益应该在美团单车、大象超市、美团优选等非团购业态的权益，仅仅是外卖、团购上的优惠，对消费者的吸引力恐怕仍是有限。

C 应对外部竞争能否奏效？

从打通到家到店，到“神会员”落地，美团这艘大船“掉头”的速度不可谓不快，在这背后很大的原因是本地生活领域的竞争日渐加剧。

从去年年底以来，抖音方面也在调整策略。2023年11月，字节跳动商业化销售负责人浦燕子兼管生活服务业务，采取了一系列销售策略调整措施，包括高层轮岗、收缩酒旅业务、将外卖运力运营团队并入电商部门支持即时零售业务、把资源集中在到店业务(餐饮、娱乐、健身等消费)上等。在2024年，抖音将本地生活的销售目标定为6000元，要实现翻倍式增长。

而在抖音之后，小红书、快手乃至视频号等都在染指本地生活的到店生意。小红书新增悬浮按钮，支持链接到实时地图。地图根据用户的地理位置，展示周边的景点、美食等丰富笔记；快手方面，去年平台陆续推出了官方本地生活小程序、B端商家App，以及一揽子扶持计划。去年第四季度，快手本地生活商品交易总额同比增长超过25倍，日均支付用户数同比增长近40倍。

为了应对竞争，美团此前也重点发力直播。去年12月底，美团爆团开始大面积拓城，在包括上海、广州、深圳等在内的21个城市，为爆团直播城市官方号招募试播服务商。这延续了此前美团做“神枪手”的思路，直播间由官方主导，基于地理位置在不同城市设立区域性直播间。不过不同的是，前者主打到家，以外卖品类为主；后者主打到店，同时还涉及狭义的生活服务。

对于当下本地生活市场的格局，海通国际去年年底发布的研报显示，2023年抖音本地生活总交易额达2000亿元，约是美团的三分之一。

外部竞争激烈居高不下，或许也是“神会员”应运而生的原因。从目前的数据看，“神会员”一经上线就释放了强大增长动力：在今年5月试点时，神会员用户订单相比去年同期增长了37.89%，同月美团外卖也突破了历史订单峰值。长期来看，“神会员”能否给到用户更好的体验、给到商家更广阔的增长空间，还有待时间检验。

367家公司IPO在审 净利润8000万元以上占60%

羊城晚报讯 根据上交所、深交所、北交所官方网站显示，截至7月15日，IPO排队企业数量为367家。

据统计，按排队企业审核状态来看，已向问状态的企业有179家，占比48.77%。此外，从排队企业拟上市板块来看，创业板企业有114家，占比31.06%。

在排队企业中，最新一年净利润8000万元以上的有221家，占比60.22%。净利润超过10亿元的企业有19家，占比5.18%。亏损企业有11家，占比3%。

北交所排队企业有111家，最新一年净利润平均值为6849万元，按区间分布看，最新一年净利润在5000万元以上的企业有64家，占比达到57.66%。创业板排队企业114家，最新一年净利润平均值为1.64亿元，按区间分布看，最新一年净利润在8000万元以上的企业有86家，占比达75.44%。

科创板排队企业有41家，最新一年净利润平均值为-7313万元，在所有板块中最低，这主要是受11家净利润亏损企业的影响。最新一年净利润在5000万元以上的企业有21家，占比达51.22%。

上证主板排队企业有60家，最新一年净利润平均值为7.06亿元，按区间分布看，有56家企业最新一年净利润在1亿元以上，占比达到93.33%。

深证主板排队企业有41家，最新一年净利润平均值为6.81亿元，按区间分布看，有36家企业最新一年净利润在1亿元以上，占比达到87.80%。(钟和)

光大银行手机银行云缴费App 首批适配华为鸿蒙NEXT系统

近期，华为2024年开发者大会宣布鸿蒙 HarmonyOS NEXT 系统正式面向开发者和先锋用户启动 Beta 版(测试版)。该系统从内到外的全栈自研将展现全新的安全架构和原生的智能服务。光大银行手机银行、云缴费 App 作为金融行业首批适配华为鸿蒙 NEXT 系统并完成鸿蒙应用商店上架的应用，将为广大用户带来更加便捷、高效的数字金融服务新体验。

据了解，光大银行手机银行基于 HarmonyOS NEXT 系统多端互通、原生互联的独特优势，运行效率和安全性更高，让用户能够在多种终端设备上随时随地办理银行业务，并提供注册登录、账户管理、转账汇款、投资理财等服务，让金融服务无缝链接，为用户打造安全、便捷的财富管理体验。

云缴费 App 则聚焦基础生活缴费服务功能，支持调用华为钱包完成缴费支付。同时，鸿蒙系统的原生安全特性也提高了用户在缴费过程中数据、隐私权限管理等方面的安全保障。

未来，光大银行将进一步深化与鸿蒙生态的共建融合，与华为共同探索技术领域的创新和多元化场景的应用与服务，为用户提供更多个性化、智能化的移动金融服务，践行金融为民的初心使命，做好数字金融大文章。(杨广)