

实探小鹏汽车NGP 3000公里挑战赛

自动驾驶全场景应用仍路途漫漫

体验NGP辅助驾驶

小鹏汽车自动驾驶产品经理朱雁鸣介绍：“NGP全称为‘NGP自动导航辅助驾驶’。小鹏汽车的高速NGP可在高级驾驶辅助地图所覆盖的多数高速公路和部分城市快速路实现NGP功能。”

此次小鹏汽车NGP 3000公里挑战赛全程路线超过3675公里。其中，使用NGP功能的里程超过3145公里。

在实际驾驶过程中，中国证券报记者发现，自动驾驶辅助系统具备自动限速调节、自动上下匝道、最优车道选择等功能，有助于减少驾驶员由于路段陌生而造成的交通违规行为，并适时提醒驾驶员安全操作。

当车辆即将进入匝道时，自动驾驶辅助系统在距离匝道500米左右的距离开始自动将车速由每小时100公里，缓慢降至60公里以下。整个过程不需要驾驶员人工干预，车辆自动进行转向、变道、降速。

跟车教练告诉中国证券报记者，自动驾驶辅助系统根据高德地图提供的道路数据，在不违反交规限速的基础上，车速设置在驾驶员舒适的范围。

也有试驾人员对于最优车道选择功能的体验不佳。“NGP很喜欢变道，可能觉得那是最优车道。其实正常开车不需要这么频繁变道，也不安全。”

据跟车教练介绍，在驾驶开始前打开NGP辅助驾驶系统，系统会根据路况自动启动辅助驾驶。但在辅助驾驶期间，驾驶员的手不能离开方向盘，一旦出现紧急情况或复杂路况，系统将会提示驾驶员接管车辆，自动转换为人工驾驶。而当紧急状况解除后，系统将自动恢复到辅助驾驶模式。

在温州至杭州的350公里（NGP可用里程为305公里）试驾中，中国证券报记者注意到，经车辆提醒或驾驶员判断不安全而产生的接管车辆次数大致在40次至80次。同一驾驶员在通行情况近似的同一路段驾驶，通常接管次数少则体验更好。

积累数据优化系统

地图精度、雷达感知系统等核心设备在自动驾驶辅助系统中起着重要作用，而驾驶数据的积累是优化系统、提升驾驶体验的关键。

中国证券报记者发现，NGP在行驶过程中遇到未被地图覆盖的区域，将自动退出自动驾驶辅助系统，交由驾驶员接管。雷达感知系统不仅能够感应到

近日，中国证券报记者实地探访小鹏汽车NGP 3000公里挑战赛，体验了NGP自动导航辅助驾驶。在自动驾驶辅助系统中，地图精度、雷达感知系统等设备起着重要作用。

近年来，智能驾驶成为电动汽车的标准配置，自动驾驶技术成为电动汽车品牌竞争的焦点之一。业内人士认为，目前自动驾驶技术只能起到辅助作用。自动驾驶普及及需要长时间的市场培育及相关法规的完善。

● 本报记者 金一丹

前面的车辆，同时能够感应到隔着前车、处在驾驶员视线盲区的另一车辆。有试驾人员表示，该功能有助于提升超车时的安全性。

据小鹏汽车介绍，NGP测试已覆盖全国26个省级行政区，百万公里级测试里程，测试路段海拔落差4000米，温差超过60摄氏度。

目前，众多车企通过持续积累的道路测试数据，不断改进自动驾驶技术。北京智能网联产业创新中心近日发布的《北京自动驾驶路测报告（2020）》显示，2018年-2020年，百度在北京市内的累计测试里程达201.92万公里，蔚来汽车累计测试里程为3515公里。

智能驾驶投融资专家刘升波对中国证券报记者表示：“智能驾驶主要依靠单车ADAS系统、V2V、V2X及路网建设等。路试数据越多，越有助于算法

优化。L4自动驾驶首先在矿山、公交、高速等场景实现。由于全场景自动驾驶路面的复杂性，自动驾驶还有很长的路要走。”

多地推行自动驾驶测试

政策推动自动驾驶技术发展。

2021年3月23日，《深圳经济特区智能网联汽车管理条例（征求意见稿）》在深圳市人大常委会网站上发布，规定智能网联汽车经登记取得登记证书、号牌和行驶证后，可上特区道路行驶。

2017年12月，《北京市关于加快推进自动驾驶车辆道路测试有关工作的指导意见（试行）》和《北京市自动



驾驶车辆道路测试管理实施细则（试行）》发布。2018年5月，深圳市向腾讯公司核发智能网联汽车道路测试通知书和临时行驶车号牌。2019年9月，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、深兰科技等企业获得武汉市交通运输部门颁发的全球首张自动驾驶车辆商用牌照。

百度Apollo在自动驾驶测试方面走在行业前列。2019年6月，《长沙市智能网联汽车道路测试管理实施细则（试行）V2.0》发布，并颁发了49张自动驾驶测试牌照。其中，百度Apollo获得45张自动驾驶测试牌照，并在长沙开启大规模测试。2019年9月，百度和

一汽联手共同打造中国首批量产L4级自动驾驶乘用车红旗EV，同时获得了5张北京市自动驾驶道路测试牌照。

国金证券表示，2020年开始，主流车企预计将陆续推出L3及以上自动驾驶量产车辆，自动驾驶产业有望进入黄金发展期。当前我国自动驾驶正处于L2向L3级别转化阶段，预计2025年L2.5级别自动驾驶车辆渗透率为50%，2030年L2.5和L4级别自动驾驶汽车渗透率分别将达70%和118%。从产业链看，仅上游（感知层、传输层、决策层、执行层）和中游平台层，到2025年新增市场规模3088亿元，2030年可达7020亿元，年均复合增速为27%。

吉利汽车2020年营收921亿元

● 本报记者 崔小粟

3月23日，吉利汽车披露2020年财报。2020年公司营业收入达921亿元，股东应占溢利55.3亿元，期末现金余额190亿元。

吉利汽车集团董事长、极氪公司CEO安聪慧在业绩发布会上表示，吉利汽车正处于从3.0造车时代向4.0时代转型的过程中。公司将坚定地推行两个蓝色吉利行动计划，在智能化节能与新能源领域以及智能化纯电领域打造核心竞争力。

财务指标下滑

“2020年是吉利汽车最困难的一年，除了疫情因素、原材料价格上涨、芯片短缺，困难主要来自2020年是吉利汽车从3.0时代走向4.0时代的一年。”吉利汽车控股有限公司行政总裁、执行董事桂生悦表示。

虽然吉利汽车2020年主要财务指标相比2019年均不同程度下滑，但随着去年下半年吉利汽车4.0智能化产品逐步迭代，销量、收入等均呈现较大幅度回升。

吉利控股集团CEO、吉利汽车控股有限公司副主席及执行董事李东辉称，2021年，吉利汽车全面迈入“4.0全面架构体系造车时代”，应用BMA、CMA、SPA及SEA基础模块架构，覆盖从纯电、混动到燃油，从紧凑型到中大型车型的全面产品布局，为智能互联、安全、新能源、未来自动驾驶等领域提供充分支撑。

成立极氪公司

吉利汽车公告，公司与母公司吉利控股订立框架协议，公司及吉利控股同意成立合资公司，通过合资公司成立一家企业，从事研发、采购及销售包括极氪品牌智能纯电动汽车在内的电动出行相关产品，并提供相关服务。

根据框架协议，公司及吉利控股出资总额为人民币20亿元，分别认购合资公司51%及49%股份。合资公司将成为公司的附属公司，其财务业绩将合并于集团综合财务报表。

李书福出任极氪公司董事长，安聪慧出任极氪公司CEO。按照规划，极氪聚焦智能电动出行前瞻技术的研发，首款车型基于SEA浩瀚智能进化体验架构，新车即将开启预定，将于第四季度开始交付。预计未来五年，每年都会有极氪新产品推向市场。

对于极氪品牌的定位，桂生悦

表示，推出极氪公司，完全是以互联网思维践行“新四化”的趋势。极氪公司具有规模化和集团化作战的优势，这与跨界进入汽车行业的新造车势力有本质区别。

桂生悦强调，吉利汽车新公司的产品是现货不是期货，极氪是基于技术路线、协同效应等成立的全新纯电动车公司。

据了解，极氪将充分利用吉利控股集团近年打造的“科技生态圈”，对产业链进行垂直整合。其中，在三电系统领域，将利用威睿电动汽车技术公司的三电系统技术；在自动驾驶领域，极氪首款产品是全球首款搭载Mobileye Super Vision系统的车型；而在智能互联领域，极氪将使用芯擎科技的7nm工艺芯片SE1000。此外，在动力电池、出行生态、补能体系及区块链、低轨卫星导航和车联网等方面也有相应安排。

两个蓝色行动方案

对于吉利旗下的新能源车品牌几何汽车的定位，吉利汽车表示，几何品牌是吉利在新能源汽车领域的探索，过去几年已有一定收获，但未能充分把握市场机遇。接下来，几何将围绕原有的市场定位继续发展，不排除在内部统一使用浩瀚架构的可能性，也不排除并入极氪的可能性。几何定位大众化，而极氪则是走高端路线，二者会形成差异化竞争，在各自细分市场为用户创造价值。

2015年，吉利汽车启动“蓝色吉利行动”计划，率先宣布大规模进军新能源汽车市场。当时，吉利控股集团董事长李书福表示，到2020年实现新能源汽车销量占吉利整体销量的90%以上。其中，纯电动汽车销量占比达35%。但吉利汽车未能实现上述目标。

今年2月，李书福在员工分享交流中表示，吉利已经形成两个蓝色吉利行动计划方案。一是主攻节能与新能源汽车，90%是新能源混合动力汽车，10%左右是传统节能小排量汽车；二是主攻纯电动智能汽车，组建全新的纯电动汽车公司，正面参与智能纯电动汽车市场竞争。吉利方面表示，两个计划齐头并进，既保留在智能化节能与新能源汽车领域的优势，又开拓智能化纯电动汽车新局面。

在业绩发布会上，桂生悦表示，吉利与沃尔沃已在今年2月宣布合并方案，即在保持各自现有独立公司架构、实现战略目标的同时，在动力总成、三电技术、高度自动驾驶等业务领域进行合并及协作。

首汽约车CEO高捷：

让用户和司机拥有更好的体验

● 本报记者 崔小粟

首约科技（北京）有限公司（简称“首汽约车”）新任CEO高捷近日在接受中国证券报记者专访时表示，首汽约车的既定战略不会改变，同时将加强与首汽集团的协同，推行分层式全解决方案战略，将更加关注用户需求和司机感受，强化品牌建设，突出自身特色，让用户和司机都能拥有更好的体验，以场景切入中高端市场。

引入投资者

3月21日，北京产权交易所公开披露，首约科技（北京）有限公司拟募集资金20亿元-31亿元，拟募集资金对应持股比例不超过20%。此外，首汽约车还将通过非公开方式引入战略投资方。新进投资方的持股比例不高于80%。其中，公开引入新进投资方持股比例不高于20%，国资作为非公开引入的新进投资方持股比例不高于60%。

天眼查显示，首约科技（北京）有限公司大股东为北京首汽约车投资管理有限公司，持股比例为35.23%。该公司主要股东为首汽集团和首旅集团，持股比例分别为60.5%、39.2%。



根据公开信息，在此轮融资前，首汽约车共经历4轮融资。其中，公开披露金额较大的为6亿元B轮融资及7亿元B+轮融资，蔚来资本、百度等参与投资。高捷告诉中国证券报记者，本次C轮融资资金来自于国资、金融机构和PE等。

轻装上阵

2015年9月，“首汽约车”APP推出，其车辆全部为政府许可的出租运营车辆，挂有北京出租车特有的“京B”牌照。

在发展前期，首汽约车为保证服务质量，采取完全自营的策略，自备车辆并招募司机。在这种模式下，首汽约车严格实施对司机的把控与培训，保证了服务质量，但带来了高昂的运营成本。

北京产权交易所公告显示，截至2021年2月28日，首汽约车负债总计104.37亿元，资产从2017年的4.44亿元下降至2.17亿元，所有者权益降至-102.2亿元。

高捷坦言，超过百亿元负债是公司发展五年来的“历史遗留问题”，主要形成于公司重资产运营的高速发展阶段。从2019年开始，公司在司机用工模式和车辆租赁模式两方面进行了转变与升级，现在已经“轻装上阵”。

探索轻资产运营健康可持续的增长模式充满机遇与挑战。高捷表示，本轮募资后，首汽约车的资本充足率将极大好转，将专注于增长型的研发与运营。

有接近首汽约车的人士透露，首汽

约车已经有了明确的上市路线图。“解决债务负担问题并完成C轮融资，加上公司这两年的盈利增长，为首汽约车登陆A股市场打开了想象空间。”

提升用户体验

“靠烧钱补贴用户和司机获取更多流量，是企业初创时期较快的发展模式，但长远来看不可持续。首汽约车后期做了相应调整。”高捷称，未来首汽约车将大力发展线下运力，在用户有需求时，更多、更高效地匹配，提高用户叫车体验。

“高品质服务的成本确实不低。首汽约车下一步要推行客户出行的综合解决方案战略，将更加关注用户需求和司机感受，强化品牌建设，突出自身特色，让用户和司机都能拥有更好的体验，以场景切入中高端市场。”高捷表示。

首汽约车表示，今年将继续加大在合规安全方面的投入，坚持正向引导和激励机制，派单策略、分佣策略和服务支持力度上都对进入合规化进程的驾驶员有倾斜，促进驾驶员从“要我合规”主动转向“我要合规”，强化科技手段保障安全运输。

视觉中国图片 制图/王建华