

武汉商报

2018/4/11 NO.1825 全国刊号:CN42-0020 邮发代号:37-56 每周三出版 编辑部电话:027-85773875



市场观潮

新能源和智能网联“要点”迥异的背后

今年初,工信部曾召集十余家单位,讨论新能源汽车和智能网联的标准制定。3月底,工信部拿出了《2018 新能源汽车标准化工作要点》和《2018 年智能网联汽车标准化工作要点》。

“要点”并非法律法规和行业规范,也非标准本身,只是给标准制定工作指明范围、提示内容。“要点”中没有提及时间节点,所以不具备任何强制性。

官方对两个“要点”期许明显不同。对于新能源,列出一系列硬任务,直至完成整个新能源体系标准。虽然也强调国际合作,但目的是“推动中国标准国际化”。

对于智能网联,口气上要软的多。除了ADAS(辅助驾驶系统)要求制定标准以外,都只要求启动“制定工作”。对国际标准的形成,强调的是“参与”、“协调”。对于标准的制定主导权,没有提及。从官方层面已经认定,智能网联领域我们落后于国际先进水平,而新能源则可保无虞。

新能源和智能网联“温度”迥异

两个要点都和汽车有关,汽车附着的科技发展,不仅寄托了人类整体生活方式改变的希望,更是一个产业“抓手”。透过发展新能源和智能网联,可以收获几乎整个工业和科技领域的升级。也因为这个认识,它们也被纳入到中国制造 2025 的国家科技战略中来。

在这两个领域,中美是同级别选手,而欧洲和日本,尽管汽车产业很发达,但因为市场纵深,严重依赖中美汽车市场,而被视为次一级选手。迄今为止,全球只有中国和美国拥有 10 块以上的自动驾驶测试场地,不是偶然的。而整个欧洲则拥有 3 个测试场,日本拥有 1 个。原因很简单,市场容量使然。

对于中国而言,新能源车和电动车几乎是同一个概念,其他能源方案没有获得政府和市场支持。而电动车技术门槛是相当低的,有枪就是草头王,整车创业企业据说已经达到 314 家。监管部门忧心忡忡的不是市场活力的匮乏,而是相反。创业企业中将有巨头崛起,其余的绝大部分则因为缺乏市场前景而遭到投资人抛弃,留下一地鸡毛。表面上,监管部门为了减少牺牲品的数量而殚精竭虑,实际上则是为了避免整个新能源行

业硬着陆风险。

智能网联目前则毫无过剩之虞,整个产业链的搭建尚未成形,市场处于培育早期,尚有广阔的回旋余地。

基础技术的中美差距

智能网联的概念边缘颇为模糊。基于本地 AI 的自动驾驶,算是单车智能(实际上未必),而基于 V2X 通讯的多车信息交换,用于分布式感知和协同组织的目的,则为多车智能,后者被称为智能网联。车联网与两者同时有交集,而智慧城市(指挥交通体系)则囊括以上所有。

需要指出的是,一旦云平台 and 高速通讯网络投入实际部署,纯粹的本地智能将消失,让位于本地 AI+ 云端 + 多车通讯的方案,共同构成智能网联系统。这样一来,自动驾驶技术就成了智能网联概念中的一部分,它们早晚将融合在一起。

目前的汽车市场每年产生 2 万亿美元的价值,而未来的智能网联系统则可以缔造 10 万亿美元的市场,中美加起来将占全球的一半以上,两者仍是最具价值的泛出行市场。

有人将智能网联平台的基础技术总结为五大平台,即高精度地图数据平台、云端平台、车载终端平台、智能计算基础平台和汽车信息安全平台。而中国在这五个领域不同程度地落后于美国。其中,高精度地图差距最小,而汽车信息安全则差距最大。

对于硬件研发而言,五大平台仍然依赖下一级基础技术。譬如,云端平台依赖于芯片制造,5G 网络技术、计算机技术和 AI 技术。很遗憾,进一步拆解之后,除了 5G 网络双方各擅胜场(中国可能略微领先),中国仍然全面落于美国。

创业公司的数量差异之谜

在硅谷,自动驾驶创业公司的成功前景是被大公司收购,而非独立将产品卖给车企或者上市。事实上,车企总试图自己组建团队,研发出自驾平台。

前年和去年,通用和福特都发起了自动驾驶领域的收购。福特前 CEO 马克·菲尔兹发明了“混合模式”——被收购的 Argo AI 保持独立



性,而两位创始人则用期权牢牢控制在福特之内。

较早动手的通用,也采用了类似的分期付款的做法,收购了 Cruise Automation。不同的是,收购达成之后,福特将原本自身的自动驾驶业务部门,整合进 Argo AI。而通用则保持了各自的独立性。

比起传统车企,科技公司的收购行动更大胆、更快速。优步收购了 Otto 虽然证实惹来了大麻烦,但其做法是相当普遍的,即通过收购创业公司,快速获取介入能力。

而国内的创业公司则走了相反的路:硅谷或者谷歌根的人才被国内公司挖来,填进自己新组建的团队。但往往要不了多久,其中技术骨干就因为种种原因离职创业。BAT 的有关业务调整,被视为创业公司诞生的催化剂。从百度离开的吴恩达、王劲和楼天成都属此列。他们出走后,都创立了自己的公司。不过,和原雇主法律纠纷,倒是和莱万多斯基引发的谷歌-优步之间的诉讼,有相似之处。

BAT 虽然大量投资于泛出行领域,但对于收购创业公司心存犹豫。他们担心公司买到了,但团队核心人物流失,使收购贬值。反过来,创始团队离开,除了套现考虑,和新东家对创业公司的“解构”有很大关系。创业公司也因此失去了独立存在的价值。

以至于目前国内还没有一家大公司(包括

车企和大型科技公司)顺利收购智能网联创业公司的案例。这导致了新创业公司背后的投资人缺乏退出途径,进而影响了创业公司的孵化。

新生创业公司的密度低于美国,原因在于商业土壤不适宜,具体体现为智能网联技术全面落后于美国。

与此相对照的是,技术门槛不高、靠密集资本投资的新能源企业在国内遍地开花。两个工作要点,相当于对现状的承认。

官方层面,已经在努力营造智能网联的研发氛围。去年夏天成立的“中国智能网联汽车产业创新联盟”,涵盖了车企、科研院所、大学、IT 企业、3C 厂商、电信设备商,近百家单位,阵容堪称庞大。

跨界联盟的工作,就是协调制订智能网联的标准。不过标准本身,是对众多科技公司的技术研发工作成果的总结。对于技术,联盟能做的事很有限。

西方经济学者不断告诫,靠官方推动产业发展和配置资源,是低效的。智能网联技术的推动,很大程度上依赖于创业公司,而非大公司,也非官方。后者的资本提供套现机会,对于技术而言是“摘桃子”。营造创业公司的孵化土壤,是比制订标准更重要的事。有了众多的、经过实践检验的技术方案,标准是水到渠成的。

(大鹏)