

比亞迪勾畫智能車藍圖

王傳福：未來社會將產生大量有家不回的人

香港文匯報訊（記者 李昌鴻 深圳報道）比亞迪昨舉辦的全球首屆智能汽車開發者大會在深圳開幕，吸引了百度、360、微軟，及華為等數十家合作夥伴及近千名海內外開發者參加。董事局主席王傳福在會上宣佈，比亞迪對外開放其汽車開發平台，包括341個傳感器和66項控制權數據。他又稱，汽車智能化已經是勢不可擋的趨勢，預計到2035年汽車行業將全面進入智能化時代，甚至會讓未來社會「產生大量有家不回的人」。



王傳福指代步只是未來智能汽車的1%。李昌鴻攝

在此次大會上，比亞迪正式發佈的DiLink智能網聯系統，結合此前發佈的DiLink智能網聯系統，意味着比亞迪超級智能出行生態體系已經構築完成。王傳福表示，目前關於汽車智能化的研究不少，但總體來說還是相對零散，沒有統一的標準，沒有平台，研究自動駕駛都需要自己改裝車輛，價格不菲，效率也非常低。

汽車傳感器數目遠超手機

他稱，一般每台車有300多個傳感器，而手機僅有十幾個傳感器就吸引了全球上千萬開發者參與其中，現已產生了300多萬個應用App，對人們

的生活產生如此巨大的影響。「大家想像一下，汽車上300多個傳感器同時開放，將形成怎樣量級的生態？」

王傳福介紹，在這個平台上，百度、地平線等可以做它的自動駕駛，360可以探索它全新的車機安全系統，網約車公司可以創新運營模式、實現車隊化管理。「未來，代步只是智能汽車的1%，其餘99%是大家正在想像的」，取而代之的是一個擁有無限可能的「超級汽車生態」。

智能車將具備超級計算能力

他笑稱，「以後記者朋友你們不用來現場採訪了，車可以幫你去採

訪」，未來的智能汽車可以實現「車懂人」，不再是「人懂車」，在汽車這個具備超級計算能力的移動空間中，人們可以辦公，生活，娛樂，喝咖啡，人們生活方式將發生巨大變化，「我相信智能汽車會讓未來社會產生大量有家不回的人」。

據比亞迪汽車智慧生態研究院院長舒西星介紹，D++開放生態基於全球最新汽車智能化體系結構和安全策略，為開發者提供開放的接口、車輛數據和控制權限。將成為3.0時代真正開源的車載智能開發平台，重新定義了車聯網的發展模式。



比亞迪昨日在深圳舉行全球首屆智能汽車開發者大會，吸引了百度、360、微軟及華為等數十家合作夥伴及近千名海內外開發者參加。香港文匯報記者 李昌鴻攝

比亞迪「秦PRO」可自動更新功能



秦PRO是比亞迪首次向全球開發者開放汽車。香港文匯報記者李昌鴻攝

香港文匯報訊（記者 李昌鴻 深圳報道）比亞迪汽車智慧生態研究院院長舒西星在全世界開發者大會上透露，比亞迪將於9月20日推出新車秦PRO，該汽車將向全球開發者開放，可以自動更新許多功能，讓用戶在享受服務時可以更舒服和順暢。

搭載新一代開放軟硬件

據舒西星介紹，該車搭載了全新一代的開放軟硬件的配置，會成為

開發者很好的開發工具，比亞迪團隊一直致力於給開發者提供各項的會員支持、提供開發工具。公司也會幫助進行評測，此外還會負責連接投資者，吸引一些投資者參與開發，以及為開發者提供產品和發展戰略的諮詢。

目前比亞迪擁有30萬輛搭載開放性能的汽車，到年底會達到50萬台，明年超過100萬台。這些用戶如果開發者的App做好了，比亞迪會幫助開發者推送到車上。

智能汽車發展歷程

2000年6月	國防科技大學研製的第4代無人駕駛汽車試驗成功，最高時速達76km，創下國內最高紀錄。
2012年8月	谷歌宣佈其研發的無人駕駛汽車已經在電腦的控制下安全行駛了30萬英里。
2018年2月15日	百度Apollo開放平台率百餘輛車隊跑上港珠澳大橋，並在自動駕駛模式下完成「8」字交叉跑的高難度動作。
2018年9月5日	比亞迪正式發佈D++開放生態，對外開放汽車所有的傳感系統和執行系統，將吸引國內外上百萬開發者參與其中。
2025年左右	將走進尋常百姓家，2035年銷量將達到1,180萬輛，佔同期全球汽車市場總銷量的9%。

製表：香港文匯報記者 李昌鴻

百度360響應 劍指自動駕駛

香港文匯報訊（記者 李昌鴻 深圳報道）百度總裁張亞勤昨表示，百度與比亞迪已經在多方面推進深入合作，雙方正就比亞迪L3進行聯合開發，計劃未來3年內實現量產。

張亞勤表示，智能汽車的安全是雙方最高的原則，現在90%以上出行事故都是人為，而智能自動駕駛將會減少事故。他認為，以後智能自動駕駛「更安全、更高效出行，包括更綠色出行」，

將對未來城市，對未來出行都會產生巨大的影響。

360冀將危險降到最低

360集團董事長兼CEO周鴻禕表示，公司加入比亞迪全球汽車開發的計劃，未來會有更多的智能駕駛廠商加入進來，公司將和這些自動駕駛廠商一起，「把360多年積累的安全大腦，實際上是基於大數據和人工智能的技術用在

汽車上」。他相信通過大家的努力，可以把可能的危險降到最低。他稱，只有汽車廠商、開發者和安全廠商，三個生態鏈上不同的角色合作起來，大家才能共同去解決安全的問題。

「所以說，安全是整體的，當其中一個人的安全受了問題，其他人可能都是受害者。」他希望通過跟比亞迪的合作，能把更多的開發者團結起來。

智能互聯網汽車帶來巨大機遇

香港文匯報訊（記者 李昌鴻 深圳報道）在昨日比亞迪全球開發者大會上，許多企業和中小開發者也紛紛加入其中，認為這將帶來大量的發展機遇。

深圳一位從事軟件開發的周先生告訴記者，儘管參加大會需不少費用，但他仍願意積極參加，因為比亞迪開放智能汽車傳感器，以及汽車行駛大數據和相關的人工智能等均帶來大量機遇，他將參與傳感器和大數據的開發。

阿里雲比亞迪合作

阿里雲汽車及智能處有關負責人劉飛表示，阿里

雲與比亞迪在公共雲層面進行合作，包括提供像BGP的網絡，和彈性的計算資源；後續雙方會在災備和安全上展開更多的合作，阿里雲不但獲得了比亞迪多個事業部的認可，本身的效率和性能上也有很大的提升。

浙江一位開發者稱，因馬路上有很多車違章、變道、超速行駛，帶來許多安全隱患，公司擬申請開發，在比亞迪車內安裝一個特殊設備來報告給交警系統，進行違章舉報，由交警系統給公司發放獎金。以後比亞迪的車變成道路交通警察，許多司機會更好地遵守交通安全。

德勤：專屬汽車金融公司需佈局轉型



德勤報告認為數碼化程度等多項因素將對專屬汽車金融行業產生影響。

思維模式來說明企業制定決策，分析專屬汽車金融行業的未來前景。德勤全球汽車金融行業主管合夥人 Sebastian Pfeifle 指出，該行業未來的發展前景並非「非此即彼的選擇」，不同的情境模式會並行存在。一些專屬汽車金融公司會發展成為出行生態系統的主導者，而另一些公司則可能演變為「空殼」。

不同模式並行存在

未來十年，利潤池與價值鏈的轉型需要專屬汽車金融公司作出大膽決策。針對專屬汽車金融公司如何作出轉型佈局，德勤總結並歸納出以下四項發現，對專屬汽車金融公司的發展走向具有重大意義。

歸納出四項發現

首先，業務活動拓展將移向新興市場。專屬汽車金融公司不僅面臨新的客戶群，還需應對新的競爭環境；其次，未來銷售模式將可能從間接銷售轉為直接銷

售，即從代理商銷售模式轉向線上直銷模式；第三，2030年專屬汽車金融公司的收入來源將主要基於資產和基於服務兩種商業模式。基於資產的業務將有所下滑，而基於服務這新型業務的重要性則有望大幅提升，產品和服務組合將發生根本性改變。第四，「以客戶為中心」將成為專屬汽車金融公司高管的關注重點。數碼化發展將重新定義客戶體驗，全面、無縫的客戶體驗貫穿整個出行生態系統已成必然。

確定六大戰略領域

基於上述四項發現，德勤確定了六大戰略行動領域，為專屬汽車金融公司決策者制定2030年轉型計劃提供參考。德勤認為，專屬汽車金融公司決策者在通往2030年的轉型之路上尤為需要關注這六大領域。無論最終屬於哪種情境模式，專屬汽車金融公司都應具備某些特定能力來應對。談及2030年專屬汽車金融行業的發展前景，德勤中國汽車金融及保險行業管理諮詢總監周曉黎表示，這場專屬汽車金融行業的顛覆性變革將為專屬汽車金融公司及其競爭對手提供絕佳商機。未來將屬於準備充分、敢於大膽決策的企業。

專屬汽車金融公司六大戰略

- 核心業務靈活化 - 專屬汽車金融公司未來需對現有核心業務進行調整，直銷與按服務將逐漸替代當前的定期信貸與租賃產品。
- 城市出行解決方案 - 2030年全球化率提高所帶來的壓力將促使市政當局發展更高效的出行生態系統。
- 多品牌車隊經營 - 租賃業務及城市中心區私家車輛的限行導致私人擁有車輛數目減少，這將刺激市場對大型車隊的需求。車隊經營與管理會成為未來提供出行服務的核心能力之一。
- 專屬汽車金融支付服務 - 基於服務的商業模式，特別是與自動駕駛車隊聯聯的商業模式，將推動支付交易量大提升。因此，擁有支付基礎設施可成為專屬汽車金融公司和整車製造商在汽車平台及相關領域創造價值的主要競爭優勢。
- 卓越營運 - 激烈競爭對現有及新型核心業務的卓越營運形成巨大壓力，能否建立與運作可高度擴展的國際營運平台將成為關鍵挑戰。
- 資料貨幣化 - 基於服務的商業模式會產生大量汽車、出行與客戶資料，專屬汽車金融公司需懂得如何生成並使用該類資料，同時確保遵守監管規定。

WeLab夥Astra 拓印尼網貸



WeLab、Astra及AWDA等高層出席AWDA活動。

香港文匯報訊 本港獨角獸企業WeLab昨宣佈，與印尼PT Astra International Tbk（「Astra」）旗下一子分公司PT Sedaya Multi Investama（「SMI」），合組合資公司PT Astra WeLab Digital Arta（「AWDA」），AWDA將借助大數據技術，為客戶提供多元化的金融產品及解決方案，同時會針對零售客戶推出手機貸款產品，及為企業客戶提供金融科技解決方案。

數據顯示，印尼的智能電話用戶增長迅速，預期至2021每年年均複合增長率達10.5%，當地的互聯網滲透率亦高達55%，加上具有龐大的年輕科技族群，反映印尼市場深具金融科技發展潛力。

印尼為第三個市場

WeLab創辦人兼行政總裁龍沛智表示，非常高興是次合作可把高速增長的業務，由內地及香港地區進一步擴展至第三個市場——印尼，這次合作也反映了WeLab的金融科技業務及風險管理框架具規模化及可擴展性。Astra董事Suparno Djasmin亦表示期待進一步拓展Astra的數碼網絡品牌，為促進印尼的普惠金融盡一分力。