

博世蒋京芳入职禾多科技,禾多自动驾驶量产落地获实质性突破

2021年6月25日,自动驾驶科技公司禾多科技在创办四周年之际,公布一连串喜讯:博世前高级副总裁蒋京芳入职禾多,任高级副总裁、合伙人;与广汽签订量产定点订单,在量产落地上取得新的实质性进展;获得由投资方领投的新一轮融资。由此,成立四年的禾多科技,在团队建设、商业落地、资金支持三大发展要素上均到达了“能量值拉满”的最佳状态,正迎着量产目标全力前进。

不久前召开的汽车蓝皮书论坛上,禾多科技创始人兼CEO倪凯再度阐释了禾多科技从创立之初就坚持的量产路线,明确了“打通全场景,从L2+到无人驾驶”的实现路径,显示出该公司在长期战略上已形成更为清晰和具体的规划。

在“理工男”云集的自动驾驶领域,蒋京芳是少有的“铁娘子”。其于2000年加入博世集团,2011-12年间被派往德国总部,担任事业部市场战略副总裁,2013年初回国担任ADAS业务单元中国区负责人、高级副总裁。随后8年间,凭借敏锐的前瞻力及不言放弃的企业家精神,她带领团队从20人发展到500多人,实现了超过6倍的销售增长,在中国发布了众多ADAS功能,其中L2.5及遥控泊车等高阶功能甚至是博世在全球的首发。业内人士评价称,蒋京芳带领团队创造的ADAS落地路线图,引领了中国ADAS的发展,她也因此在行业内获得了很高的声望。

正因如此,对蒋京芳而言,此次加入禾多意味着站上新的起跑线,是突破更是挑战。她表示自己是“以创业的心态加入”,不仅是出于看好禾多的发展,也是为了自我突破。“除了继续发挥过去多年所沉淀的和所

擅长的,我希望在新的平台快速地更新自己,与禾多、与中国自动驾驶共同成长。”蒋京芳表示。

据介绍,蒋京芳在禾多将直接负责自动驾驶产品的量产落地,充分运用她丰富的行业经验和对产品投资的深入理解,带领团队打造行业标杆产品。倪凯认为,蒋京芳的加入将显著提升禾多在自动驾驶工程开发、量产交付方面的能力,为下一阶段的高质量交付和全场景数据迭代保驾护航。

获得新量产订单和新融资

除了新高管的加入,禾多此次还公布了另外两个重大利好消息。

首先是与广汽签订了量产定点订单。禾多自2017年成立以来便一直坚持打造由本地数据驱动的自动驾驶量产解决方案,其间凭借出色的技术研发实力与量产产品化能力获得多家车企青睐。据倪凯透露,此次与广汽研究院签订的量产定点订单,尤其具有突破性意义。根据双方合作方案,禾多将为广汽的车辆平台提供自动驾驶系统,系统将搭载在多款广汽的乘用车上,相关车型预计最早将于2022年投入市场销售。这意味着,禾多自主研发的自动驾驶系统或将于明年在量产车型上前装落地,展开大规模应用。

在争分夺秒且耗资不菲的自动驾驶竞赛中,比同行领先一步实现大规模落地应用,不仅代表能够率先盈利,更将为禾多带来巨大的竞争优势:一方面,能够借此实现更大规模、更高效的真实道路数据积累,促进算法的升级迭代;另一方面,也能让公司建立更强的产业合作吸引力、拿下更多订单,形成加速度发展的正循环。

公司良好的发展势头也获得了资本市

场的青睐。据介绍,禾多近期已完成新一轮融资。本轮融资为B1轮,由同方投资领投,百悦集团旗下郁林投资、老股东四维图新等跟投。关于此轮融资的用途,倪凯表示,一方面,禾多目前已经进入了量产交付的攻坚阶段,本轮融资将用于增强禾多的工程交付实力;另一方面,禾多将继续投入无人驾驶技术研发,支持公司的长期发展。

打通全场景,从L2+到无人驾驶

纵观禾多四年来的发展,团队从成立之初就确立了“渐进式量产路线”,并始终贯彻执行。随着研发和产品化的深入推进,禾多对市场规律和用户需求的认知不断深入,对发展路线的阐释也更为清晰。

倪凯表示,禾多将走一条“打通全场景,从L2+到无人驾驶”的量产实施路径。总的来说,禾多将通过在C端乘用车上前装L2+级自动驾驶系统,快速收集大量的自动驾驶数据,以数据推动算法升级,并不断拓展运行区域,最终实现完全的自动驾驶。整个过程将分为两个循序渐进的阶段。

第一个阶段,实现大批量装载,建立大数据基础。禾多作为汽车主机厂的供应商,在C端乘用车上装载禾多的自动驾驶系统,为用户提供好用的L2+自动驾驶功能。第二个阶段,从L2+升级至无人驾驶。先在限定场景实现无人驾驶(L4),然后逐渐扩大运营范围,直至实现完全无人驾驶(L5)。

目前禾多科技正处于第一个发展阶段:实现大批量装载。为了吸引更多的用户购买和使用禾多的自动驾驶系统,系统必须提供足够“好用”的自动驾驶体验,从而达到快速、大量收集自动驾驶数据的效果。为了让系统更“好用”,禾多决定必须把自动驾驶的场景打通。

倪凯表示,近年来行业内越来越形成共识:场景打通比级别更重要。如果一味追求高级别,但功能只能在割裂的场景下使用,让用户觉得“难用”,那么系统很难得到大规模的搭载和应用。此外,高级别的系统现阶段对硬件性能有更强的依赖性,短期内成本难以降低到合理范围。只有真正被用户接受且满足量产标准的系统,才能在装载量和数据积累量上达成质的飞跃,实现快速迭代和演进。

意识到这一点,禾多从去年开始优化场景策略,在最初所聚焦的高速公路和代客泊车两大限定场景的基础上更进一步,逐渐拓展到城市道路等更丰富的场景。“我们要在满足量产的配置下,给用户提供一个完整的、覆盖绝大部分场景的智能驾驶体验。”倪凯称。

对上述规划,倪凯充满信心。他认为,乘用车市场上,未来五到十年自动驾驶系统有望实现百万台级别的交付,能够覆盖百万平方公里级别全场景数据的回传。关键是需要建立合理的商业模式,能够支持大规模的交付;同时系统必须实现全场景打通,给用户创造足够的价值,支持用户在大范围开启功能。禾多的量产路径紧扣住了这两大关键点,虽然看起来没有那么“快”,却符合逻辑和规律,有很强的确定性。

同时,倪凯也足够有耐心。“风物长宜放眼量”,在他看来,创业者应该思考自动驾驶的终局。“自动驾驶是一场马拉松,创业者不能用短跑的心态来做事。”他表示,禾多的名字来自于“移动”的“移”,他和团队深信“毫厘行万里,逐步磨禾多”。沿着全场景量产路径,禾多稳扎稳打,终将抵达真正的无人驾驶。

中国汽车产业未来发展趋势如何? 这些专家、学者分享了自己观点

6月28日,主题为“新机遇 新生态——中国汽车产业发展高峰论坛”在保定哈弗技术中心举办。

与会的多位行业专家、学者围绕第一个议题“中国汽车产业发展趋势”分享了各自观点。

董扬:未来以来,其实是危机已来,变革已来和赶超已来

中国电动汽车百人会副理事长、中国汽车工业协会原常务副会长兼秘书长董扬表示,2021年是中国汽车品牌从奔跑追赶世界品牌,到齐头并进一起跑,再到彻底超越的关键一年。大家都说如今汽车产业的“未来以来”,在他看来,这个“未来”包括三大方面,分别是危机已来,变革已来和赶超已来。

董扬以长城汽车举例——通过长城汽车这些年的变化,可以明显看出整个中国自主品牌发生的蜕变。他们都没有享受到1980到1990年代当时汽车技术引进时的红利,却躲过了自主造车所有的坑。但这偏偏帮助了如今主流自主品牌能迅速蜕变及时转向超车,赶上甚至赶超时代。

所以,他认为如今中国自主品牌的强国之路已开启。只要他们能巧妙地将科学与产业融合、科学家与企业家融合,就能推进汽车创新,让汽车强国早日达成。

张进华:“共享化”才能让汽车产业在未来更加深入发展

中国汽车工程学会常务副理事长兼秘书长张进华则以“汽车未来发展的核心推动力”为题,谈了谈自己的几点思考。

他表示,毋庸置疑的,汽车产业成为了新一轮科技革命和产业变革的最佳创新应用载体。全球主要经济体都开始在汽车产业上进行大规模的战略布局。

大家都知道电动化、智能化、共享化是汽车未来发展的三大趋势,这三化相互融合赋能,可以产生更大的能量。但是不少人似乎都不太在意其中的第三点“共享化”,但恰恰是“共享化”,才能让汽车产业在未来能深入发展,重构产业的新生态。

这里的“共享化”必须是在电动化、智能化都渐渐成熟的基础上,友商们和上下游产业链等就各类专业数据,比如自动驾驶的各类数据进行共享,这样行业才能更快地发展。当然如今“共享化”相比前两者,重要性现在还不明显,但他个人认为,未来这将对产业影响最深。

张进华表示,如今中国汽车产业的进

步,已经给美国带来巨大的压力,最明显的一点就是前一段时间拜登表示将用1700亿美元重点支持新能源和智能汽车开发。但美国总统这么做,并不意味着中国如今新能源汽车的实际情况和技术已经远远超过欧美等发达国家。

在不少领域海外也有我们值得思考与学习的。比如美国的自动驾驶技术的确是目前全世界最超前;以及日本在2019年提出的“5.0社会”。尤其是“5.0社会”,它的目标就是创造超智能化,以人为中心的社会。具体就是通过物联网和人工智能,用各种各样现实世界采集到的数据,构成的虚拟空间来模拟现实社会,再通过这个数据库的数据,提升生活质量为生活服务。

张进华以丰田的Woven City为例,他认为就目前看,Woven City似乎更适合将来的汽车行业,他们提出的未来城市构想,的确是现阶段最接近汽车产业新兴形态的一种模式。

相比之下,中国不少汽车智能化板块似乎钻进了一个牛角尖。的确,基于用户对于智能化网联化的要求的确越来越高,推动着主机厂和相关科技企业开始不断进步,但有些进步已经明显脱离实际甚至有些魔幻,可以说是很不理智的。

任泽平:“新基建”从来不是短期刺激,要达到整个行业格局的重塑

东吴证券首席经济学家任泽平则从宏观经济的角度,来大致分析了未来中国汽车的发展。

他表示自己对于当前以及未来的经济形势是比较乐观的,而且中国目前是站在新周期的起点下,未来投资热点就在中国。

而对于之前提到的那份“拜登的新能源投资清单”,他认为其实不少方面和中国的新基建颇为雷同。某种程度上,美国此次的1700亿投资,其实是对中国目前发展的某种肯定,拜登对中国目前新造车领域的夸赞,是真实的。

此外,任泽平还粗略比较了一下这四十年中国发展的变化有多大,而这些变化其实也与制造业、汽车行业、消费业息息相关。

比如40年前中国的城镇率还不到20%,去年的人口普查数据显示,如今中国的城镇率已经到达了64%。

40年前中国的人均GDP还不及印度,如今是印度的三倍。根据预估,2025到2027年之间,说不定中国的人均GDP就能

达到中等发达国家水平,超过12000美元这一标准。虽然目前中国人均GDP只有美国的六分之一,日本的五分之一,但这是我们人口基数造成的,所以我们肯定还有巨大的潜力。

更重要的是,40年前大部分国家会忽略中国的经济规模,以及与中国贸易关系,但如今我们的经济规模是美国70%,全世界三分之一的经济增长是中国提供的。而且,世界上最好的独角兽企业,主要在美国和中国,占了全球独角兽企业的超过70%。

目前,中国现在搞“新基建”,“新”字包含了“两新一重”,两新里就有包含在生态环境基础建设中的新能源汽车,后者无疑是未来国家基础建设的重点,而且必将迎来三个大变局。

任泽平认为,三个大变局分别源自目前行业格局和价值链的重塑。即新能源汽车必将抢占传统汽车的市场份额。未来汽车核心必然从发动机转为电池、芯片、车载系统、数据等,当然还少不了互联网、半导体科技巨头的介入;中国发展新能源汽车的前瞻性。因为就以2021年第一季度全球新能源乘用车的销量举例,全球共卖出102万辆,中国就包含了其中的近44万辆,占了近一半的市场份额,同比更是增长了3倍。最后就是产品属性的更多元化,即硬件软件服务与生态的变化。

早在10年前,国内就有经济学家提出中国要增速换挡,从高速增长到高质量发展——如今我们也在这么做,就是供给侧结构性改革:去产能、去库存、去杠杆、降成本、补短板。其实这些做法和当年美国、德国和日本的高速发展非常类似。所以“新基建”肯定不是一个短期刺激,而是能达到长期而全面发展的目的,达到整个行业格局的重塑,这才是最重要的。

围绕论坛第二个议题,与会嘉宾、学者们则主要以探讨中国汽车的未来智能化展开分享了各自观点。

汽车评价研究院院长李庆文认为:未来投资热点就在中国,而中国的投资热点在中国智能网联汽车,后者是目前世界投资的焦点,以及投资回报率最高的地方。

地平线创始人/CEO余凯表示:作为目前汽车智能生态的一部分,地平线一直坚持的是做好一件事,就是做好中国的智能驾驶芯片。而且他认为,未来十年二十年三十年都把这件事做好,就是对产业链和这个生态

圈最大的汇报。

此外,余凯认为如今汽车芯片的短缺是暂时的,是互相踩踏形成的,他对国内芯片的未来持乐观态度。而且他表示地平线要成为未来开放生态的加入者,比如将加入华为的鸿蒙,成为后者的重要一环。

Momenta CEO曹旭东表示:过去五年电动化的速度发展很快,未来五年最关键的就是智能化上,所以未来的发展目标就是配合中国的芯片企业,专注做好芯片上的软件和算法,比如如何围绕用户体验,如何迭代满足用户的新的需求。

曹旭东对“软件定义汽车”也有自己的看法,他认为这句话的本质其实是“用户定义汽车”——是用户的使用后产生的数据,影响汽车如何迭代。因为汽车的初心,其实不只是出行载具,而是为了迎合开车的人。

他还表示,未来车企和供应商的关系,可能不再是浅显的甲乙双方模式,而是要更深度的咬合在一起,成为利益共同体,一起共赢。

高通技术公司产品市场副总裁表示:无论是汽车还是芯片企业,网联化和智能化都是机会也是挑战,而目前车载是高通投入和发展最快的一部分。其中,他承认中国是走在世界前列的。虽然目前来看碎片化得很严重,大部分的企业规模不如国际大厂,但政府支持和移动互联网时代,为中国这一领域积累了大量的人才,这是欧洲远远不如的。

高通非常看好中国汽车发展,未来会加大市场支持。而且他明确表示,现在高通是先支持车企再支持科技企业,因为汽车的价值远高于手机。

高德汽车业务中心总经理蒋睿表示:目前高德已经进入第三代导航是车道级导航,和自动驾驶、智能出行密不可分。他说,社会上都认为车企在智能化网联化发展上转型得很吃力,其实互联网企业也一样吃力,就是看你如何跟上节奏。

华为智能汽车解决方案BU Marketing与销售服务部总裁迟林春则明确解释了为何华为不造车的原因:华为目前在欧洲的ICT领域有着极为重要的存在。其中,他们最大的客户就是德国,如果华为造了车,那势必会对德国汽车制造业构成威胁,让华为最重要的合作伙伴成为最大的对手。因此,华为决定做车企最佳的合作伙伴和方案解决者,让大家达到双赢甚至三赢。