

忠阳车评

“智驾平权”莫忘安全



TCL墨西哥工厂内,工人在生产线上忙碌。(资料图片)

车市竞争从价格战转向智驾战。日前,比亚迪宣布,旗下“天神之眼”智驾系统将覆盖全产品线21款车型。其中,价格最低的海鸥智驾版低至7.88万元,引发“智驾平权”大讨论。

此前,长安汽车也举行了一场智能化战略发布会,发布“北斗天枢2.0”战略。根据该战略,其未来3年的新车将全系标配智驾接口,实现高阶智驾搭载更多性价比车型,并喊出“全民智驾”口号。

两场发布会之后,“智驾平权”“全民智驾”迅速成为热词。用一位车企CEO的话说,“没有智驾,以后都不敢开发布会了”。有媒体甚至把2025年称为“智驾元年”。

作为汽车智能化的重要体现,过去几年,智驾是20万元以上车型才有的“高配”。考虑到比亚迪庞大的年销售量,一旦将智驾变成“像安全带一样的标配”,无疑将大大加速智能化向下沉市场的普及,让更多消费者能够以较低成本获得智驾体验。

有人提出,智驾“凑合能用与好用且

安全,是完全不同的境界”。因为智驾使用最重要的前提,就是安全。经过多年的创新探索,当前我国部分车型的高速公路NOA(领航辅助驾驶)和自动泊车,已从“能用”阶段进入“好用”阶段,少数车型的城市NOA也开始进入实用阶段。可以说,我国在汽车智能化技术的应用推广方面又一次走在世界前列。

不过,现有汽车智驾技术还不成熟,也是必须面对的现实。例如,激光雷达穿透雨雾的能力有限,易受强光干扰;摄像头视觉感知的灵敏度在夜间和恶劣天气时会显著下降。即使特斯拉最新的V13版本FSD,号称迭代了最先进的智驾技术,其表现也未能达到超越人类驾驶员的安全水平。此前,已发生多起因为智驾技术不够成熟,或者用户盲目信赖智驾功能而导致的车祸,皆为我们敲响了安全警钟。

实际上,智能驾驶不等于自动驾驶,“高阶智驾也不是高速智驾”。按照我国《汽车驾驶自动化分级》标准,自动驾驶分为6个等级(0级至5级)。严格来说,只有达到L3级自动驾驶的能力或

者功能,才能算是高阶智驾。目前,所有车企销售的智能驾驶系统,都是辅助驾驶。

既然只是一种辅助驾驶工具,就无法完全替代驾驶员的判断和操作。因此,在智能驾驶模式下,驾驶员仍需保持高度警惕和专注,随时准备接管车辆控制权。否则,一旦遇到紧急情况,或智能驾驶系统出现故障,驾驶员可能因无法及时作出正确反应,从而导致事故发生。

问题在于,当前全球关于智驾的定义、分级及对应功能比较专业,普通消费者据此很难对其有准确和清晰的认知与感知。面对车市激烈的竞争,如果车企在营销中再制造出一些新的概念或者话术,把最基础入门级的智能驾驶辅助包装成高阶智驾,贩卖期货状态的城市记忆领航,自定义各种“唯一”“第一”,抢占智驾话语权和用户心智,极易误导消费者。此前,国内还没有在一年之内就让百万级用户集体用上高阶智驾的先例,如何让庞大的人群正确认知和感知高阶智驾的能力边界,防止误

用、滥用造成集体性的安全事故,体现着企业的责任。

对消费者来说,也应该知道,智驾技术应用初衷是为了减轻驾驶员负担,提高驾驶安全性和舒适度,不能将其视为“偷懒”或者“炫技”的手段,安全是底线。同时,车上装用智能驾驶系统也是有代价的。几乎所有新技术新装备都会提高成本,“天下没有免费的午餐”。而且,随着车上各种传感器的增多,一旦出现事故,车辆维修代价不菲。总之,没有安全保驾护航,智驾就跑不快,更跑不稳、跑不远。



福忠阳

“TCL已建立起相对完善的全球产业链、供应链体系,海外产品营收已占总营收的近一半。经过40余年的砥砺前行,全球化成为TCL最亮眼的标签。”在2025年国际消费类电子产品展览会(CES)上,TCL创始人、董事长李东生介绍了企业全球化发展情况。

早在1987年,我国成为全球最大的电视生产国,全球化已然成为摆在TCL面前的一道必答题。为了答好这道题,李东生和他的团队交了不少“学费”。

1999年,TCL将触角伸到越南。员工骑着摩托车挨家挨户推销,但迟迟打不开当地市场,连续18个月亏损。经过认真市场调研和用户需求分析后,他们发现,越南雷雨天气偏多,具有防雷功能且信号接收更好的电视深受当地消费者欢迎。凭借生产出的第一款满足当地市场需求的产品,TCL在越南“起死回生”。

“出海不是一锤子买卖,企业在海外落地生根要靠长期积累与反复磨合,本土化不是口号,而是要在产品、团队、供应链各个环节扎实推进。”这是李东生复盘越南市场得失的感慨,也是TCL此后推进全球化战略的一条基本准则。

20年后,TCL投入4500万美元,在越南平阳建成一座占地面积达7.3万平方米,包含机芯加工、注塑加工、模组整机装配、背板加工等全工序的电器生产基地。该基地电视机年产能达700余万台,实现业务覆盖整个东南亚。“我们着力打造本土化制造能力,能够快速响应当地市场变化,生产出满足消费者需求的、性能质量俱佳的产品。”TCL智能电器(越南)有限公司总经理丁伟说。

“TCL多年的出海经历表明,走出去绝不仅仅是把产品卖到全球,更重要的是不断培育全球化经营业务能力和立足当地的工业制造能力。”李东生说,比如,TCL位于墨西哥的电视工厂依托本土化供应链,生产所需的原材料、配套零部件等物料在1个小时车程内都能采购齐全。

通过技术创新、全球产业链布局和本土化经营策略,TCL如今已形成比较完善的全球供应链体系,在海外拥有46个研发中心、38个制造基地,分布在越南、印度、波兰、墨西哥等多个国家,销售机构遍布160多个国家和地区。

为更好适应目标市场的文化和消费者需求,TCL在推行本土化经营策略过程中,着力树立良好的品牌形象,提高品牌的认知度和接受度。射击是越南入选巴黎奥运会的项目,TCL瞄准该项目在越南的影响力,与越南国家射击队签约,并开展一系列营销活动,进一步强化了品牌与当地消费者的联系;在欧洲市场,TCL同样选择与当地体育赛事达成合作,并成为德国、西班牙、意大利等6支欧洲国家足球队的国际合作伙伴……近年来,TCL体育营销已在全球范围内覆盖足球、篮球、电竞、板球等多个领域。

在拉近与全球消费者距离的同时,TCL产品走进千家万户。2024年,TCL电视全球出货量同比增长14.8%,达到2900万台;在欧洲市场,TCL电视出货量同比增长33.8%;在美国市场,TCL电视零售量稳居市场前列。

“全球化就是本土化。只有扎根当地,竞争力才是扎实的。”李东生说,中国企业在海外市场要具备与世界各国高手过招的实力。展望未来,TCL将进一步提升全球化经营能力,构建多元融合、兼容并包的文化与全球化管理体系。一方面,要以“链主”身份带动更多上下游企业协同出海,共建全球产业生态;另一方面,加强与当地伙伴合作,逐步完善本地供应链水平,从输出产品转变为与当地共建工业能力。

TCL 近半

祥川生物开展规模种植——

智慧工厂育出致富菇

本报记者 刘兴



在给鹿茸菇“淋浴洗澡”。

祥川生物恒温培育车间。

周跃振(中经视觉)

走进位于江西省黎川县的江西祥川生物科技有限公司,处处都是一派繁忙景象。有菌车间里,机器不停运转,正在装袋接种菌苗;切菇车间里,工人们分工有序,有的忙着采摘鹿茸菇,有的在进行分类处理。

“目前订单生产已经排到了8月份。”看着刚被搬下生产线的成品鹿茸菇堆得满满当当,祥川生物董事长蒋祥松说,经过不断发展,公司已成为一家集鹿茸菇研发、生产、加工、销售及服务于一体的国家级高新技术企业、省级农业产业化龙头企业。

在给鹿茸菇“淋浴洗澡”。“由于实现了科学生产,鹿茸菇没有病虫害,不需要使用药物防治,是绿色、有机食品。”祥川生物总经理助理下文福说,此外,区别于其他食用菌,公司使用黎川县德胜镇特有的杉木作为原材料,使口感比用白杨木为原材料培育出来的鹿茸菇更脆爽,赢得了消费者喜爱,销量持续增长。

中,不仅有利于缩短食用菌生长周期,还能实现一年四季生产。

“工厂温度、湿度、光照和灭菌等都由电脑智能控制,实现了食用菌生产智能化。”蒋祥松说,“按照机器一年运转340天计算,公司年产量可达8000余吨,实现产值1.8亿元。今年,公司还计划进入食用菌深加工领域,继续扩大生产规模,拓展销售渠道。”

惠,也让土地更肥沃。

“原来我们都去县城买肥料,价格比较高。现在从祥川生物买食用菌生产剩下的渣滓,价格便宜,安全性高。”定期从祥川生物采购有机肥的村民说。

此外,运用传统工艺生产鹿茸菇,日产10万袋需要130万平方米土地。祥川生物采用工业化生产工艺,日产10万袋只需6万平方米厂房,提高了土地利用效率。

科技育苗

“先进技术是推动传统农业向现代产业转型发展的重要动力。”蒋祥松介绍,公司成立初期,鹿茸菇的生长周期为90天至100天,公司瞄准缩短周期并提高产量的目标,下决心调整菌包培养料的配方。为此,公司持续加大科研投入,聘请6名专职科研技术人员组成研发中心,负责新产品、新技术、新工艺研发。公司还与东华理工大学、江西省农业科学院开展合作,组建专家工作站,开展培育菌种技术研究,并进行现代化生产设备研发。

智能生产

生产鹿茸菇,需要经历原料配方、装袋、灭菌、冷却接种、培养、采收等工艺流程。新鲜鹿茸菇经过切菇、烘干、分级,再进行包装,最终通过冷链物流,输送到消费市场。

“2022年年初,公司引进了新的菇房控制系统。通过新设备的精准控制,过去需要3名工人才能完成的工作量,现在只需要1名工人就可以完成。”下文福说,随着公司设备更新和技术水平提升,出菇量及产品品质大幅提升,损耗进一步减少。

联农共富

每天早上,黎川县德胜镇黎明村村民李建平把家里收拾干净后,就骑着电动车到祥川生物工厂上班。这种“两点一线”的生活已经持续了5年多。

在祥川生物建设初期,李建平就看好村里建厂的前景,前来应聘。“不少在外打工的人听说后都回来了,一大批居民实现家门口就业。”李建平说,“如今,我已成为车间负责人,每月有6000多元工资。家门口的工厂,既让我们获得更高收入,也让我们享受到了更多的发展成果。”

在自身快速发展的同时,祥川生物不忘带动群众致富,积极吸纳周边劳动力就业。公司不仅提供了160个就业岗位,还吸纳了20名困难群众。

“发挥资源优势,提高生产水平,这是公司持续努力的方向。如今,二期食用菌深加工项目正在建设,公司将持续加大科技研发投入,推动农产品生产现代化水平再上一个新台阶。”蒋祥松说。

东华理工大学原教授饶军是专家工作站的一员,也是祥川生物的“科技副总”。他进行了食用菌企业菌菇废料循环利用技术研究,成功开发出菇柄废料制作饲料、废弃菌筒制作生物肥料等相关技术。

“我们一方面要优化传统种植产业,另一方面要加强科技创新和技术合作,向现代化方向发展,不断完善食用菌产业链,提升企业竞争力。”饶军说。

在专家指导下,祥川生物成功对菌种、配方及工艺进行改良,每袋菌包产菇量由原来的500克提升到600克,生长周期缩短到50天。同时,公司与江西省农科院微生物研究所合作制定鹿茸菇工厂化生产标准。“公司还引进活性更强、萌发性和稳定性更好的母种,年增收400万元。”蒋祥松说。

在菌菇培养房,一排排茁壮生长的鹿茸菇摆放得整整齐齐,一台自动加湿机正

一直以来,祥川生物致力于推动食用菌工业化、智能化生产,将数字技术与食用菌生产深度融合,采用具备当前国际先进水平的智能化、标准化、工厂化食用菌生产技术,引入全套食用菌自动生产线,实现鹿茸菇生产全程溯源,确保质量安全。

在这里,不仅是菌包实现智能化生产,菌种培养、菌包接种也由智能化生产线全程“代劳”。

“我们拥有两条生产线,每条生产线1分钟可生产120根菌棒,整个车间可月产300万根菌棒。”下文福说,完成接种的菌包会被送到全智能控温、控湿的培养房中,待菌丝发育成熟后,再转入育菇车间。

恒温车间里,一排排鹿茸菇长势旺盛,上万个鹿茸菇菌棒整齐排列在多层培养架上,液体菌种培养技术和全自动接种技术的应用使鹿茸菇一直处于舒适的生长环境

祥川生物环保高效的工艺流程给黎明村和村民带来了收益。“公司利用木屑屑、玉米芯、豆皮、麦麸等原生态的农业生产废料作为育苗原材料,生产后的废弃菌糠又用于有机肥生产或者燃料,既实现了绿色环保,又推动了资源高效循环利用。”蒋祥松说。公司将废弃菌包以低于市场价的价格销售给当地村民,作为农产品有机肥料使用,降低了农业种植成本,让群众得实

祥川生物包装车间内,工人在切菇。

本版编辑 刘佳 张苇杭 姜美 倪梦婷



祥川生物包装车间内,工人在切菇。 周跃振(中经视觉)