

下一站“车路协同” 汽车智能化迎新机遇

◎记者 俞立严

继汽车电动化后,智能化正在成为市场新热点。8月28日,来自百度、华人运通高合汽车的企业家和行业专家在出席2022世界新能源汽车大会(WNEVC 2022)期间对上海证券报记者表示,汽车智能化正迎来车路协同的发展机遇,不再是单打独斗的智能汽车,而将拓展出更多新的市场发展空间。

“车路协同”开辟自动驾驶新路径

“到 2030 年,没有自动驾驶能力的电动汽车将失去竞争力。”百度集团资深副总裁、智能驾驶事业群组总经理李震宇直言,中国现在已经成为汽车智能技术创新大国和重要市场,最先进的技术和产品纷纷在中国市场率先落地。加快发展智能网联汽车是全球汽车产业转型的战略共识,也是我国汽车产业的重大机遇。

在近期激光雷达和毫米波雷达等单车智能技术被市场追捧的背景下,智能网联汽车的车路协同也逐渐受到关注。8月15日,科技部发布了《关于支持建设新一代人工智能示范应用场景的通知》,将自动驾驶列为首批十个应用示范场景之一,针对自动驾驶场景,从特定道路向常规道路进一步拓展,运用车端与路端传感器融合感知,车路云一体化协同决策和控制,开展自动驾驶场景示范应用。

光大证券最新研报认为,单车智能和车路协同是自动驾驶发展的两大方向。车路协同,主要是指通过多技术交叉融合,利用先进的无线通信和新一代互联网等技术,实现车车、车路动态实时信息交互,并在全时空动态交通信息采集与融合的基础上开展车辆主动安全控制和道路协调管理,充分实现人车路的有效协调,从而形成安全、高效、环保的道路交通系统。

在用户最关心的安全方面,根据百度最新的实验数据,路侧感知对智能汽车自动驾驶的“加持”已经得到验证,在车路协同的状态下,单车每万公里路口发生问题的概率减少27%,碰撞风险降低23%。

光大证券研报表示,单车智能感知和算力均在车端,需要强大的车载芯片和软件等,而车路协同感知和算力主要在路端,可以依靠新基建投资。不同的感知和算力分配方式所对应的自动驾驶成本也不同,单车智能的成本高昂,若用路侧设备代替部分技术,让路“变聪明”,智能汽车的总成本有望下降。

“将部分自动驾驶功能转化到路端,可以大规模降低车端成本,进而加快自动驾驶商业化落地的步伐。”李震宇说。



网络安全和数据价值要协同发展

“当前自动驾驶技术、智能辅助驾驶技术非常火热,大部分是在车上堆装备。但是,在单车上堆砌的智能模块,无论硬件和软件都无法解决运营的问题,比如激光雷达可以探测200米以外,但是前方堵车的话就毫无作用。”华人运通高合汽车创始人、董事长丁磊对记者表示。

在丁磊看来,以车路协同为支撑的汽车高阶自动驾驶肯定是未来的方向,单车智能不能解决很多长尾问题(实际生产数据中的一种数据分布),实践中,单车智能可以接近90%,但剩下10%的问题关系最终安全,长尾问题要靠车路协同来助力解决。

部分地方已经开始发力车路协同,上海临港新片区8月15日发布的《临港新片区着力建设“智慧、低碳、韧性”城市行动方案(2022—2025年)》提出,到2025年,临港新片区的产城融合区骨干道路车路协同覆盖率达到100%。广州市南沙区7月成为广州首个智能网联汽车自动驾驶混行试点区,计划到2025年,南沙区开展不同混行比例,车路协同不同参与度的大规模城市交通试验。

但是,车路协同也面临很多挑战。

长安汽车日前发布的一则公告显示,根据个人信息保护和汽车数据安全的法律要求,公司将对长安汽车、智慧云控等App等应用进行功能调整,调整后将无法使用的功能包括:远程监控(手机远程直播功能)、360全景(手机车外远程拍照功能)、远程智能泊车。小鹏汽车、比亚迪等公司此前也关闭了相关功能。

有业内人士表示,现实的困境是数据给了智能汽车,怕被使用不当,但不给,智能汽车又难以很好地工作。自动驾驶如果蒙上了“眼睛”,就可能变成了“近视眼”。

“光考虑隐私的话,现在智能汽车上很多功能不能开,牵扯到网络安全管理的相关条例,目前很多功能还不被允许。因此,很多友商跟我们一样,纷纷把一些功能主动去掉,本来有这个功能的也不敢开。”丁磊坦言。他同时代表汽车主机厂呼吁,智能汽车的网络安全和数据价值要协同发展,车路协同离不开数据,希望能尽快有配套的“中国方案”落地。

产业链公司率先驶入“快车道”

“单车智能像车的大灯,车路协同像路灯,两者相辅相成,共同发展。”李震宇告诉记

者,中国消费者目前对智能汽车的旺盛需求,为新技术的加速创新和商业落地营造了非常好的氛围,未来3至5年,将是全球汽车智能化竞争的关键窗口期,在理顺网络安全和数据价值协同发展后,越来越成熟的车路协同的市场机会值得关注。

在市场空间方面,根据中研普华研究院《车路协同行业市场深度分析及发展策略研究报告》显示,由我国主导设立的C-V2X标准是世界智能网联发展的主流,目前C-V2X正处于商用落地阶段,预计到2030年,车端硬件设备可以达到4万亿元的市场规模,车路协同行业硬件设备将达到1400亿元的市场规模。

在上市公司方面,除了车端硬件设备,已经有家公司布局车路协同设备。千方科技8月22日介绍,公司参与了北京至雄安高速的车路协同项目。启明信息日前表示,公司车路协同产品已经研发完毕,正在进行测试工作,并积极筹划在部分智慧城市与智慧交通项目中进行应用。启明信息还透露,公司与华为合作研发的车路协同系统研发启动时间较早,并不是基于鸿蒙系统,未来还会考虑进行升级。

中元股份易主 借力驶入锂电池“赛道”

◎记者 张问之

停牌一周后,中元股份控制权变更事宜落定,在“股权转让+表决权委托+定增”的组合拳下,公司新的实际控制人也揭开“面纱”,徐军红将通过旗下洛阳正浩新能源科技合伙企业(有限合伙)(以下简称“洛阳正浩”)直接持有上市公司23.08%的股份,为公司新控股股东,由此其将正式“入主”中元股份。公司股票今日复牌。

8月25日,洛阳华世新能源科技有限公司(以下简称“洛阳华世”)与中元股份邓志刚、王永业、张小波、刘屹、尹力光等五名股东签署了《股份转让协议》,受让中元股份2%的股份;同时,包括前述五名股东在内的八位一致行动人(中元股份实控人)与洛阳华世签订《表决权委托协议》,将其持有的发行股份前公司20.70%股份对应的表决权委托给洛阳华世行使。上述协议履行生效后,中元股份实控人将变更为徐军红。

新主也为中元股份带来一份“大礼”。公司28日晚间发布定增预案,拟向洛阳正浩非公开发行股份不超过1.44亿股,发行价格为5.35元/股,募集资金不超过7.72亿元,用于年产20万吨高性能锂离子电池负极材料一体化建设项目(一期10万吨/年)。

公告显示,洛阳正浩是由洛阳华世对外投资设立且担任执行事务合伙人的有限合伙企业,两者均由徐军红控制,此次定增也是徐军红进一步巩固控制权的重要步骤。上述《股份转让协议》履行完毕且定增完成后,洛阳华世直接持有公司股份比例为1.54%,洛阳正浩直接持股比例为23.08%,上市公司控股股东将变更为洛阳正浩。徐军红通过持股主体控制的上市公司表决权比例合计为24.62%。

中元股份主要从事电力系统智能化记录分析、时间同步、变电站综合自动化和配网自动化相关产品的研发、制造、销售和服务。中元股份表示,本次募投项目具有良好的市场发展前景和经济效益,能够优化公司产品及服务结构,将助力公司进入锂电池负极材料研发生产领域,积极把握锂电池市场快速发展的重要机遇。

公告显示,年产20万吨高性能锂离子电池负极材料一体化建设项目(一期10万吨/年)总投资约34.43亿元,拟使用募集资金约7.72亿元。盈利能力方面,年均税前利润约8.89亿元,年均税后净利润约7.56亿元。

中元股份表示,锂离子电池及关键材料产业迎来突破性的发展机遇,是我国新能源和新材料领域重点支持的方向。随着募投项目的完成,有利于拓展新的业务领域,增加公司利润增长点。

稳中向好 国寿寿险 2022 年上半年实现保费收入超 4399 亿元

8月25日晚间,中国人寿保险股份有限公司(以下简称“中国人寿寿险公司”)发布2022年中期业绩报告(以下简称“报告”)。

报告显示,2022年上半年,中国人寿寿险公司实现总保费4399.69亿元,同比基本保持稳定;截至2022年6月30日,该公司内含价值达12508.77亿元,较2021年底增长4.0%;2022年上半年,该公司新业务价值为257.45亿元。三项指标均保持行业领先,公司发展稳中有进。截至2022年6月30日,该公司综合偿付能力充足率为235.56%,核心偿付能力充足率为169.05%,持续保持较高水平。

2022年上半年,人身险业受行业深度调整、消费需求释放放缓及销售人力规模下降等因素影响,保费收入增速进一步放缓。面对异常复杂困难局面,中国人寿寿险公司坚持稳中求进工作总基调,坚守保险本源,持续深化供给侧改革,统筹疫情防控和高质量发展,整体经营稳中向好,规模价值持续引领行业,运营服务质效持续提升,综合实力稳中有升。

注重价值成长,业务发展呈现较大韧性

2022年上半年,行业进入深度调整阶段,中国人寿寿险公司始终坚持价值引领,业务发展呈现较大韧性,规模价值继续引领行业,实现总保费收入达4399.69亿元,位居行业前列。价值继续保持增长,截至2022年6月30日,该公司内含价值达12508.77亿元,较2021年底增长4.0%;2022年上半年新业务价值为257.45亿元。新单保费为1393.58亿元,同比上升4.1%。首年期交保费为798.38亿元,其中,十年期及以上首年期交保费为302.26亿元,同比上升4.4%。续期保费为3006.11亿元。

上半年,中国人寿寿险公司密切关注市场需求变化,保持战略定力,及时调整发展策略,聚焦一线生产单元,全力以赴通过专业化运作、规范化管理、市场化机制、科技化支撑筑牢根基,坚定不移推进业务高质量发展,市场领先优势进一步巩固。

步巩固。截至2022年6月30日,中国人寿寿险公司总销售人力为81.0万人。

个险板块坚持稳字当头、稳中求进,渠道转型不断深入,业务发展整体稳健。报告显示,2022年上半年,中国人寿寿险公司个险板块实现总保费3524.87亿元,续期保费2740.16亿元。首年期交保费为689.57亿元,同比增长0.5%,其中,十年期及以上首年期交保费为302.12亿元,同比增长4.7%。十年期及以上首年期交保费占首年期交保费比重同比提升1.76个百分点。个险板块新业务价值为241.85亿元,首年年化保费口径新业务价值率为30.4%。

坚持有效队伍驱动业务发展,坚持“稳中固量、稳中求效”的队伍发展策略,中国人寿寿险公司销售队伍规模逐步企稳,队伍质态不断提升。报告显示,截至2022年6月30日,个险销售人力为74.6万人,其中,营销队伍规模为47.6万人,收展队伍规模为27.0万人,绩优人群占比保持稳定。个险板块积极应对常态化疫情防控和市场环境变化带来的多重挑战,聚焦一线生产单元,多措并举激发队伍活力。推出“众鑫计划”专项提质增效项目,加快推动队伍向专业化、职业化转型;全面升级销售队伍管理办法,聚焦新人、主管和绩优群体,强化业务品质管理;科技赋能销售及队伍管理,通过“国寿易学堂”、智能培训系统等数字化平台加强线上培训及风险合规教育,有序恢复销售队伍活力,推动队伍建设高质量发展。

多元业务板块聚焦专业经营、提质增效、转型创新,与个险板块有效协同,积极拓展银保、团险及健康险业务。

银保发展模式转型推广实施,积极深化银行合作,规模价值稳步提升,渠道可持续发展能力逐步增强。报告显示,2022年上半年,中国人寿寿险公司银保渠道实现总保费426.09亿元,同比增长23.7%。首年期交保费为108.64亿元,其中,5年期及以上首年期交保费35.11亿元。续期保费达257.07亿元,同比增长15.5%,占渠道总保费比重为60.33%。银保渠道持续加强客户经理队伍专业化、科技化能力建设,队伍质态稳步提升。截至2022年6月30日,银保渠道客户经理达2.3万人,季均实动人力保持稳定,人均产能持续增长。

团险渠道以高质量发展为统领,统筹规模和效益,推进各项业务稳步发展。报告显示,2022年上半年,中国人寿寿险公司团险渠道实现总保费167.59亿元,同比增长0.4%;短期险保费达151.65亿元,同比增长2.3%。截至2022年6月30日,团险销售人员为4.1万人,其中高绩效人力占比较2021年底提升6个百分点。

近年来,中国人寿寿险公司大力发展互联网保险业务,通过线上线下融合和线上直销方式为客户提供优质服务体

验。2022年上半年,公司互联网保险业务快速增长,银保监会监管口径下总保费达388.72亿元,同比增长121.5%,创历史新高。聚焦“提升优化融合业务能力,积极拓展域流量业务,实现专属业务突破”的工作目标,中国人寿寿险公司持续完善集中运营、统一管理的互联网组织和经营体系,丰富场景化、定制化的产品供给。下阶段,公司将积极布局互联网人身险专属业务,为客户提供更为便捷的互联网保险服务。

综合金融板块,中国人寿寿险公司坚持以客户为中心,充分发挥集团公司各成员单位资源优势,积极构建“寿险+”综合金融生态圈,开创综合金融赋能公司高质量发展的良好局面。



面。报告显示,2022年上半年,该公司代理财产险公司业务实现保费110.58亿元;协同养老保险子公司实现企业年金业务新增首年到账规模及养老保障业务规模为110.78亿元。广发银行代理该公司银保首年期交保费收入实现平稳发展。同时,该公司从满足客户多元化需求出发,联合广发银行、财产险公司开展各类客户经营活动,为客户提供一揽子优质金融保险服务方案。

风险综合评级连续 16 个季度保持 A 类

中国人寿寿险公司严格遵循上海市地法律法规及行业监管规定,持续加强内部控制与风险管理工作。该公司构建了风险偏好常态化管理体系,将风险偏好与经营管理各条线有机结合,风险管理能力显著提升。2022年一季度,银保监会首次启用偿二代二期新指标体系开展保险业风险综合评级,该公司对标新规,积极落实,已连续16个季度保持A类评级。

高度重视消费者权益保护工作。中国人寿寿险公司将消费者权益保护工作全面融入公司治理与经营管理各个环节,持续推进消费者权益保护闭环管理机制有效运行,采取严格的信息保密措施保障消费者个人信息安全,完善客户投诉管理及风险管控体系,强化诚信合规的销售服务理念,不断提升保险消费者的获得感、幸福感、安全感。

中国人寿寿险公司分析,虽然当前国际环境复杂严峻,国内疫情多发散发,经济下行压力增大,但中国经济韧性强、潜力足、长期向好的基本面没有改变,宏观经济的恢复性发展、健康中国战略的持续推进、积极应对人口老龄化国家战略的实施等,都将为寿险行业带来新的发展机遇。随着共同富裕深入推进,中等收入群体规模将不断扩大,人身险市场有效需求将进一步增强。各市场主体纷纷加快变革转型,保险科技在销售、运营、风控等环节加速赋能,行业内生动力强劲。银保监会出台一系列举措,完善健康保险监管制度体系、规范发展第三支柱养老保险、提升金融服务实体经济能力、深化金融供给侧结构性改革,为保险业高质量发展提供了有利环境。

作为行业“头雁”,中国人寿寿险公司表示,2022年下半年,公司将坚持稳中求进工作总基调,坚守保险本源,持续深化供给侧改革,更好地发挥保险保障作用,努力实现业务平稳发展,坚定不移深化变革转型,全面加强消费者权益保护,提高价值创造能力、数字化运营能力、产品服务创新能力、风险防控能力,持续推进公司高质量发展。