

百度智能驾驶商业化量产中国第一

昨日,一年一度的“百度世界大会”在线上开幕。和以往不同的是——今年,“百度世界大会”从线下搬到了线上。

会上,百度创始人、董事长兼CEO李彦宏透露,2019年因为5G和AI的结合,成为了真正AI的元年。与此同时,因为今年以来,国内国际大环境的复杂和变化,AI的商业化并不像很多人想象得那么迅速。“希望通过今年的介绍,让大家树立信心,AI还是可以给我们的生活带来巨大的改变,给中国经济带来巨大的成长动力,给我们的社会带来更多的正面影响。”

量产原装无人驾驶汽车揭秘

“红旗EV”跟一般的汽车最大的区别是,它头上有一个圆柱形的东西,叫做激光雷达。真正的无人车目前必须要有一个激光雷达,就像无人车的眼睛一样,它能够看到100米、200米以外任何的障碍物。在百度无人车量产现场,

李彦宏介绍说:“车的周边还有各种各样的传感器,比如说毫米波雷达,比如说环视的摄像头,可以帮助无人车控制、决策、躲避障碍等。这辆车是百度跟一汽合作的,它有红旗的标。跟很多市场上其他公司/机构做得无人车最大的区别是,我们是在初始的设计阶段就是按照无人车设计的,因而它应该叫做原装无人车。”

李彦宏进一步解释道:“大家在路面上经常看到的车,是买了别人的车之后,再往上加装各种各样的东西。百度跟红旗一起做出中国第一辆量产的原装无人驾驶汽车。这辆车已经在国内不少城市在路上跑起来了,在很多的城市在进行公开测试。”

据了解,目前,国内在长沙、沧州、重庆、北京市民可以通过百度APP或者百度地图就能够打到这样的无人车,据百度统计数据,大概已经有10万人尝试过无人车。“我相信这个数字很快会迅速地增加到百万人,甚至更多。因为过去还不是开放的,需要预约、提前经过审核。现在,在长沙等地方,任何人都可以打这个车,一下子它的使用量就上来了。”李彦宏看好无人驾驶的

未来市场运用。

5G云代驾首次亮相

在市场方面,“5G云代驾”是一个新名词,这是过去一年百度在无人驾驶技术的最新进展。

“我们的无人驾驶车都是要百分之百的严格遵守交通规则,现在遇到这种情况,如果不违反交通规则,你就没法走出来了。这个时候,我们通过5G云代驾回到云端,云端的安全员可以人工操控,让这个车脱困。”李彦宏首次披露,通过云端的驾驶,让这个车走出来。这也是5G时代,看到的为数不多的真正的用到5G,就是4G做不了,5G能做的一个技术。

“大家平时用手机觉得好像4G、5G的网速差不多,没有本质的区别。但是没有5G,云代驾真的做不了,因为要大量的实时的图像信息传回到云端,我们才能够安全的进行操作。”李彦宏说,“5G云代驾”的意义在于——过去我们做无人车测试的时候,车里通常会有一位安全员。为的就是出现解决不了的情况的时候,人工要

进行干预。今天车上可以没有安全员了,因为在云端我们配置安全员,就可以帮助这个车现场进行脱困。”

Apollo商业化独占鳌头

百度世界2020的主题是“万物智能”,智能驾驶和智能交通已经在改变老百姓的出行生活。在自动驾驶技术走向无人驾驶的同时,Apollo的商业化也已占国内鳌头。

Apollo在智能车联和智能驾驶的商业化量产上均处中国第一。搭载百度Apollo自主泊车解决方案的威马新车型2021年初就会上市销售,这是中国首个搭载L4级自主泊车功能的车型。它可以跨多层地库寻找车位,一键代客泊车与召唤,让车主不用因为记不住车位、不好停车或堵在地库门口而烦恼。而拥有智能语音交互功能的Apollo小度车载已经成为上百万辆智能汽车的选择。小度车载与全球60+主流汽车品牌都有合作,上市的车型超过500款,据IHS Markit最近发布的《中国智能网联市场发展趋势报告》显示,2020年小度车载在智

能网联汽车领域搭载量已经稳居世界第一。

Apollo智能交通解决方案“ACE交通引擎”已落地全国近2个城市,成为智能交通新基建的头号玩家。李彦宏预测,“5年之内,无人驾驶技术一定会进入规模化商用阶段,也就是2025年。”李彦宏表示,无人驾驶技术可以使现有的车辆通行效率提升15%到30%,5年之内,中国的一线城市将不再需要限购和限行,10年之内基本上可以解决拥堵问题,从而为GDP贡献2.4%至4.8%的增长。

此外,Apollo智能车联方面,小度车载2021也全新发布升级五大数字化基座,把汽车以驾舱的概念整体思考,并以智能驾舱延展不同档次和功能的汽车。如今,Apollo开放平台已经开源60万行代码,聚集全球4.5万名开发者与210家生态合作伙伴。

在交通强国、新基建等重大发展战略指引下,百度Apollo以自动驾驶、智能车联、智能交通三大业务为支撑,全面赋能汽车与交通产业的智能化变革,引领中国智能网联的进化与升级,立足于世界前沿。 综合

跳出低价怪圈 外贸工厂寻求电商生门

在国内供应链断裂、国外订单延期的两轮考验中,外贸型工厂对电商的示好十分受用。然而,随着合作加深,工厂与电商开始因受众形成了低价认知而苦恼,双方急于打破低价主导工厂产品的刻板印象。近日,记者发现,淘宝特价版、京喜、拼多多等针对外贸型工厂回归国内市场所铺设的产品纷纷给予补贴,甚至加入了百亿补贴的阵营里。

救急到长期

在国内供应链断裂、国外订单延期的两轮考验中,广东的好顺欧迪斯有限公司没有因疫情走向停工停产。相反,工厂生产的一款“车用酒精喷雾”,成了淘宝特价版上的爆款。用3天时间,实现从接到需求信息到产品上线销售,一个月的销售额超过100万笔,最多的一天卖了8万单。

广东好顺欧迪斯有限公司总经理曲维好在接受记者采访时表示,由于出口受阻,全球汽车类相关产品的订单大幅下滑,公司必须迅速转变找到出路。“最初,电商还是公司想要活下去、能赚取收益的救济方式,未来会逐渐成为主要的渠道之一。”

位于汕头澄海玩具产业带的“恩宝玩具”是一家典型的纯外贸企业,没有任何国内市场经验。疫情发生后,恩宝玩具面临订单被取消、库存积压、资金难以周转等困难。期间,恩宝玩具进驻京喜开通线上店铺,对产品做了重新包装。“6·18”期间,那些原本躺在仓库里难以销售的产品被大量抢购,店铺日均订单环比4月提升14倍。在电商和国内市场均是“零”经验的恩宝玩具清掉了库存、找回了订单,还顺利转向国内新兴市场。

在淘宝特价版、京喜上,像上述两家这样的外贸工厂店并不在少数。这样的成功案例,也吸引了越来越多的产业带商家积极加入。数据显示,淘宝特价版目前吸引了超120万产业带商家入驻平台,其中外贸商家占到三成以上。京喜的“厂直优品计划”实施一年来,覆盖了超过180个产业带,吸引了超7万商家入驻。

显然,外部环境以及“6·18”大促,让外贸型企业重新审视电商的作用。“出口转内销并不只是帮助外贸企业化解危机而给出的应急之策,同时也是促进外贸企业生产转型的必要之举。”接受记者采访的众多厂长均表达了上述观点。

国务院办公厅6月发布的《关于支持出口产品转内销的实施意见》中明确提出,要通过搭建转内销平台等方式多渠道促进出口转内销,其中很重要的一点便是外贸企业对接电商平台实现产品销售,“搭建转内销平台,鼓励外贸企业对接电商平台,引导主要步行街组织开展出口产品转内销专题活动,组织大型商业企业开展订单直采”。

撕掉低价标签

已经有想要从境外市场回归中国市场的外贸企业感受到了来自国内电商的热情。淘宝特价版、京喜、拼多多等电商企业均为想要回国发展的外贸企业打开了绿色通道,倾斜流量之余

更用低价、性价比等消费者更愿意看到的词汇帮助工厂打开市场甚至是建立品牌知名度。电商近来热衷的百亿补贴,也将工厂品纳入到补贴阵营里。

电商与制造商节奏不合拍的同时,工厂品牌已经被打上了“低价”的烙印。“电商直连工厂,去除品牌溢价的可能性,消费者可获得低价商品……这些宣传的合理。然而,工厂借力电商培育出品牌,希望建立起高性价比的印象,而不是低价。”一位在义乌生产袜子的厂商对记者表示。

“低价、特价、补贴对于短期迅速打开市场的工厂和平台来讲,是个好方式。从长期来讲,低价会成为一个怪圈,品牌影响力要远大于价格的诱惑力,参与者需要跳出这个圈子,从服务上赢得消费者。”电子商务交易技术国家工程实验室研究员赵振营认为。

特价、低价的确为平台撕开了一个缺口。中国社科院工经所副研究员赵剑波指出,电商扶持外贸工厂转内销时形成了一种特价经济模式,这种模式更强调规模经济和性价比经济,低线市场部分消费者对价格更为敏感,工厂则可以做到性价比和规模。电商目前与工厂的联手,在价格上更具优势,是因为对供应链进行了数字化改造,提升了整个从生产到消费供应链环节的效率。

与此同时,中央财经大学互联网研究院副院长欧阳日辉也不否认低价、特价经济对促消费的明显作用。欧阳日辉认为,以数字化平台为基础推动外贸转内销,通过工厂直供提供高品质、低价格的商品,能够为低收入人群带来品质生活。通过破除阻碍供需有效匹配的痛点和堵点,更加彻底地释放现有人口的消费能力。

当然,面对愈加理性成熟的消费者,电商平台不应过于依赖补贴陷入低价促销的恶性循环,而是在品质、信用和效率基础上,用高水平供给满足新需求,推动产业持续升级。

电商添薪

近几年,中国制造业升级成为热议的命题。越来越多的中国制造企业意识到数字化发展是帮助它们走出困境的重要途径。

实际上,大数据、互联网等优势的

确成为不少外贸工厂向国内电商倾斜的主要原因。曲维好举例称,借助淘宝特价版的数据和C2M模式,工厂将生产转向了小包装75度酒精生产,通常情况下,从接到需求到产品上线,整个备案流程需要6个月,但现在缩短到了7小时。产品上线从45天缩减至3天。

如果没有电商的数据支撑,曲维好在生产新一批产品时并不敢做出如此大胆的决定。“当时决定备货1000万套75度酒精,仅包材就需要4000万元,2019年公司一年的利润才6000万元,如果没有电商数据作为背后支撑,几乎没有胆量。”据了解,曲维好上线新品时,一般库存会做到5万-10万,电商所提供的搜索量、转化量成为了工厂放开手脚生产的强心剂。

赵剑波在接受采访时称,如果仅仅是用一个渠道解决一个渠道问题,电商平台的数字化价值就显得很普通了。电商在帮助工厂实现数字化过程中的关键是C2M,即反向定制。电商通过开放自身的中台数据能力,协助产业带工厂的供应链实现数字化,从生产到销售均打通数据,利用数字化优化生产。

对于厂家来讲,就是畅通内循环。“产业链之间不能有断点,供给和需求之间不能有断点。”赵剑波将工厂与电商在数字化方面能够达成共识,给出了原因。

“下半年,京东将进一步布局下沉新兴市场和产业带,为产业带赋能,包括数字化的赋能、工厂商品的生产 and 开发等。”在京东二季度财报电话会议中,京东零售集团CEO徐雷表示。

欧阳日辉分析称,有了数据的支撑,才促使工厂能做到精准营销、生产,并敢于大批量生产,在没有更高的品牌溢价时,实现了现阶段的价格、低价。此外,电商也从整体上提升了从生产到消费供应链环节的效率,进行数字化供应链的改造,才能在价格基础上进一步做好体验。

赵剑波也认为,工厂与电商所做的数字化供应链改造,还是在围绕最终提供给消费者的是什么,价格只是目前所呈现的状态,未来还会向下一阶段发展。“电商现在不打价格战了,在围绕用户价值进行运营,提供给消费者的是消费价值和消费体验。” 据《北京商报》



迅雷入局网盘赛道 转型困境仍然待解

日前,迅雷在iOS及安卓版同时上线云盘功能,由下载工具转型为网盘工具,正式入局网盘赛道。在这背后,是下载软件行业不甚明朗的前景以及个人云存储市场的庞大发展空间。

迅雷上线云盘功能

时隔四年,迅雷iOS版终于在AppStore重新上架。和安卓版相比,迅雷iOS版首页更简约,顶部为最新主打功能“私人云盘”入口。私人云盘采用会员制形式,普通用户含2T空间,白金会员和超级会员分别享有3T、6T空间,支持文件上传下载等常规功能。

“新上架的迅雷iOS版只是满足了一部分苹果用户的需求。”一位迅雷资深用户认为,iOS平台封闭的文件系统,iPhone越来越贵的高内存版本,其实并不适合经常下载文件到本地,大部分人都更习惯用在线视频平台。

随后,迅雷安卓版也紧跟脚步,发布了全新的7.0版本,上线云盘功能。与iOS版相同,安卓版也采用会员制形式,超级会员可享6T云盘空间。为拉新用户,迅雷安卓版推出非会员用户专享版,即刻登录可免费获得2T云盘空间。

同时,迅雷安卓版云盘支持高速通道,可将目标资源添加至云盘后立即观看。画质方面,迅雷提供高清播放,支持多分辨率切换,超级会员享4K、1080P无损画质,普通会员可限免观看720P视频。前述用户表示,“我看内容更喜欢去找最高清、未删减版本,而国内的在线视频平台无法满足个人需求。所以虽然下载引擎在这个正版当道的年代地位很尴尬,但迅雷的超级会员也一直在坚持续费。”

业内普遍认为,目前下载软件行业前景不甚明朗。迅雷在iOS及安卓版全新上线的云盘功能,标志着其由下载工具转型为网盘工具,正式入局网盘赛道。

温馨巴士爱心书屋建成

青岛财经日报/青岛财经网讯(通讯员 肖俊) 昨日,由交运温馨巴士和社会爱心人士捐助的首批1000余册(件)书籍和文具,到达了河南省南阳市桐柏县月河镇小学,让孩子们在闲暇的课间时间能够有图书陪伴。8月27日,交运温馨巴士与市北区辽宁路街道共同发起了为贫困小学捐书的活动,得到了社会各界爱心人士积极响应。温馨巴士工作人员经过进行分

温馨巴士推出游崂山乘公交赏秋攻略

青岛财经日报/青岛财经网讯(通讯员 于梦) 昨日,交运温馨巴士驾驶员根据崂山当地特点,汇总出了几处适宜登山赏秋景的路线,市民乘坐615路、620路、630路、639路和旅游5路等公交线路就能方便到达。615路(劈石口)在解家河站下车,由此爬山20分钟左右到达被称为“十八盘”的劈石口。620路(王哥庄二龙山)在晓望站或晓望南站下车,步行可前往二龙山景区,该景区有晓望水库、塘子观水库,可赏山景水景。639路、旅游5路(北九水):639路在北九水站或观澜停车场站下车、旅游5路在卧龙社区下

内外交困下恐难突围

前段时间,迅雷公布了今年二季度财报。财报显示,迅雷二季度营收4430万美元,同比下滑7%,环比下滑8.3%;净亏损1180万美元,较上一季度的净亏损550万美元,环比扩大114.5%。截至今年上半年,迅雷会员用户数为390万,较上一季度的460万大幅减少。

一位行业分析人士指出,十几年来,宽带速度较慢,用户版权意识也普遍薄弱。大家习惯于通过迅雷等下载软件,先把网上的免费盗版内容下载到电脑后再观看,这一原因也促成了迅雷的崛起。“但是随着进入版权时代,国家监管趋严,迅雷免费资源也随之减少。并且在互联网的发展下,视频网站已能够满足用户的播放需求,迅雷的‘用武之地’也就越来越小。”分析人士认为。

近几年,迅雷也已经进行了多次转型,试图打破原有商业模式寻找更多盈利点。起初,迅雷尝试进行下载器升级以打造平台化产品;随后,迅雷将目光投向游戏、视频网站并推出相关产品迅雷游戏、迅雷看看等。

但由于公司决策失误,推出的新产品只是盲目模仿,无法契合迅雷自身的定位与基调,导致转型未能成功。迅雷创始人程浩在卸任后,复盘自己决策失败的原因时表示,“随着公司业务扩张,我发现这些新赛道比拼的核心能力是内容、销售和媒体。而这与迅雷的技术基因有很大不同,脱离了公司核心竞争力。”

“对迅雷来说,最初的成功是因其在技术创新上的突破,而错失转型也是因为过于拘束于核心技术,不肯尝试新业务。”前述分析人士表示,现如今,迅雷的核心业务以云计算及其他增值服务为主。然而,云计算赛道也是巨头林立,腾讯、阿里、华为等公司正在to C与to B两端发力,迅雷很难突围成功,亟需开拓新的增长曲线。 综合

拣、打包、消毒,昨天首批图书到达月河镇小学。与此同时,温馨巴士与辽宁路街道在月河镇小学共同建立了“爱心书屋”,今后将持续为月河镇小学捐赠书籍,将岛城市民的爱心继续传递下去。交运温馨巴士捐赠点:青州市市北区劲松三路四季景园对面601路队、青岛六十五中附近的603路同安一路总站、海尔工业园6号门的株洲路路队调度室。

遗失 遗失青岛金麒麟商贸有限公司鲁BD75300号车的青岛网络预约出租车运输证,证号鲁交管许可青字:370203997670号,声明作废。
遗失青岛市城阳区市场监督管理局2018年10月31日核发予青岛漫菲国际贸易有限公司统一社会信用代码:91370214587841940Y的营业执照副本,声明作废。