

蔚来手机上市 实现车机应用跨端融合



在昨日举行的2023蔚来创新科技日上,蔚来展示了近期在技术上的创新成果。其中,重点发布了全新移动互联产品——蔚来手机NIO Phone。

蔚来创始人、董事长、CEO李斌表示,NIO Phone是为蔚来车主而生:可以代替车钥匙,一台手机多车操控,没电关机后48小时内仍可解锁;还专门增加了车控键,30项功能可一键直达;手机与车机可实现应用跨端融合。

尽管目前蔚来仍然存在亏损,但公司在研发投入上的强度不会降低,基本上会保持每个季度研发投入占营收20%的水平(约30亿元)。

蔚来推出自研芯片“杨戬”

在2023蔚来创新科技日现场,李斌详细介绍了蔚来布局的智能电动汽车12项全栈技术及行动。

据悉,“蔚来技术全栈”包括芯片及车载智能硬件、电池系统、电驱系统、车辆工程、操作系统、移动互联、智能驾驶、智能座舱、智慧能源、智能制造、人工智能、全球数字运营等12个关键技术领域,将满足蔚来在智能、电动、汽车、产品、服务、社区、多品牌、多平台、多区域三个维度九大要素研发的需求。

在活动现场,蔚来整车全域操作系统天枢SkyOS也实现了首次亮相。李斌介绍道,这是首个由车企发布的底层操作系统,涵盖整车系统、辅助驾驶、智能座舱及移动互联等多个领域。

天枢SkyOS可通过构建“1+4+N技术集群”,解决软件、硬件、服务一体化问题,同时还能解决不同域的安全性、实时性、应用的复杂性等问题。根据规划,天枢SkyOS全功能量产将在NT3平台车型上实现。

同时,蔚来自研的第一款芯片产品——激光雷达主控芯片“杨戬”也正式亮相。该芯片具有集成度高、能耗低、性能强等特征,能对复杂场景提供更佳支持。

值得一提的是,在此次活动上,蔚来还宣

宣了增强领航辅助“NOP+”将从高速进入城区,预计在2023年第四季度,蔚来将累计开通城区领航路线里程6万公里;2024年第一季度,将累计开通城区领航路线里程20万公里;2024年第二季度,将累计开通城区领航路线里程40万公里。

蔚来首款手机上市

最令外界瞩目的要数蔚来的首款手机产品——NIO Phone。在此之前,蔚来对这款手机产品的配置及造型一直进行了高度保密,而在创新科技日现场,这款手机也终于迎来发售,其中,NIO Phone性能版售价6499元,旗舰版售价6899元,EPedition售价7499元。发布会当日,NIO Phone已经正式上架。

NIO Phone设计灵感与蔚来汽车设计一脉相承,外观采用蔚来标志性的天际线元素,上半部分彰显科技感,下半部分满足握持舒适。值得一提的是,在外观配色上,该手机的配色与蔚来旗下的几款主力车型保持一致。

配置上,NIO Phone芯片采用高通第二代骁龙8领先版,最高可选“16GB内存+1T存储”版本;配备2K分辨率的6.81英寸曲面屏,支持1-120赫兹可变刷新率;主摄、超广角和潜望式长焦均为5000万像素;搭载5200毫安时电池。

值得一提的是,NIO Phone基于NIO Link

蔚来全景互联技术,可让手机与智能电动车充分融合,而这也是这款手机最大的看点及卖点。

据介绍,NIO Phone配备了UWB超宽带技术,可完全取代车钥匙,且支持48小时内无电解锁;机身左侧有一颗蔚来首创的NIO Link车控键,30项车机互联功能一键直达,如快速查看车辆状态、停泊位置,便捷完成车辆解锁落锁,落窗升窗,后备箱开启,空调远程调节等,即便在手机无网情况下也可实现解锁、开启后备箱、闪灯鸣笛、车辆召唤、遥控泊车等功能。

在蔚来汽车的座舱内,NIO Phone可根据手机所处座位自动切换车控卡片,精准调节所坐位置的各项座椅功能以及分区空调,也可以帮助其他乘客调节。

此外,NIO Phone可以和蔚来车机实现全景互联,无缝流转。NIO Phone的导航剪贴板接力可一键同步导航信息,手机端复制文本、提取识别位置信息到车机端安全同步,中控屏幕轻点导航出发。

不仅如此,NIO Phone在隐私保护、应用安全和设备互联安全上进行了全方位的安全建设。搭载的蔚来自研SkyUI系统提供0系统广告、0商业预装的功能。李斌表示,这是一款专为蔚来车主而生的旗舰手机,将打通车和手机之间的软硬件隔阂,共享设备算力。综合

ITMT 快报

二季度国内云基础设施服务支出同比增长19%

近日,市场调查机构Canalys发布数据显示,第二季度,中国大陆云基础设施服务支出达到87亿美元,同比增长19%。

2023年第二季度,中国大陆云基础设施市场的主导厂商保持不变,阿里云、华为云和腾讯云遥遥领先。三者合计占中国大陆云支出总额的72%。上一季度,阿里云从阿里集团分拆出来,成为独立运营的事业部,计划明年分拆上市。因此,阿里云宣布将阿里集团内部的云消费(如淘宝和菜鸟)计入云收入。这一变化在一定程度上增加了整体市场直接销售收入的比例。中国云市场通过渠道产生的云收入略有下降,占总收入的23%,而上一季度为26%。

随着AI应用和产品的普及,AI产品的多样性和可用性正成为云厂商竞争的焦点。云生态系统合作伙伴是供应商缓解这种竞争压力的最有效途径之一。认识到这一趋势后,一些云厂商已经开始着手建立自己的AI合作伙伴生态系统。

Canalys研究分析师章一表示:“生成式AI为渠道合作伙伴提供了一个释放新收入来源和提高运营效率的重要机会。渠道生态合作伙伴可以通过提供AI服务、开发AI软件、提供先进的数据服务以及参与AI产品的转售、联合销售和追加销售等补充服务来抓住这一机遇。”综合

十大集成电路设计公司 二季度营收环比增12.5%

TrendForce集邦咨询近日发布的数据显示,第二季度全球十大集成电路(IC)设计公司营收达381亿美元,环比增长12.5%。

英伟达在第二季度取代高通登上全球IC设计龙头。从营收表现来看,英伟达受惠于全球CSP(云端服务供应商)、互联网公司与企业生成式AI、大型语言模型导入应用需求,其数据中心营收第二季度增长105%,包含Hopper与Ampere架构HGX system、高效运算交换器InfiniBand等出货量快速增加。此外,游戏及专业可视化两项业务营收亦在驱动下持续成长,第二季度整体营收达113.3亿美元,环比增长68.3%。

由于安卓阵营智能手机需求不振,以及Apple modem的提前交货和传统季节性动能趋缓,高通第二季度整体营收环比减少9.7%至约71.7亿美元。

博通虽受惠于生成式AI催化的高端交换机、路由器销售,网通业务环比增长约9%,然而与服务器存储、宽带与无线业务营收下滑相抵之后,第二季度整体营收大致与前季持平,约69亿美元排名第三。

第四名的AMD由于第二季度游戏GPU销售与嵌入式业务下滑,整体第二季度营收大致与上一季度持平,约为53.6亿美元。

联发科经历几个季度库存修正后,部分零部件库存水平逐渐转为健康,加上电视单出现,手机、智慧终端平台与电源管理IC等平台相关出货与库存回补陆续启动,带动第二季度营收成长至32亿美元。综合

改性生物炭可大幅降低废水中汞污染治理成本

近日,记者从中国科学院东北地理与农业生态研究所获悉,该所科研人员制备出一种改性生物炭,大幅降低了废水中汞污染治理成本。

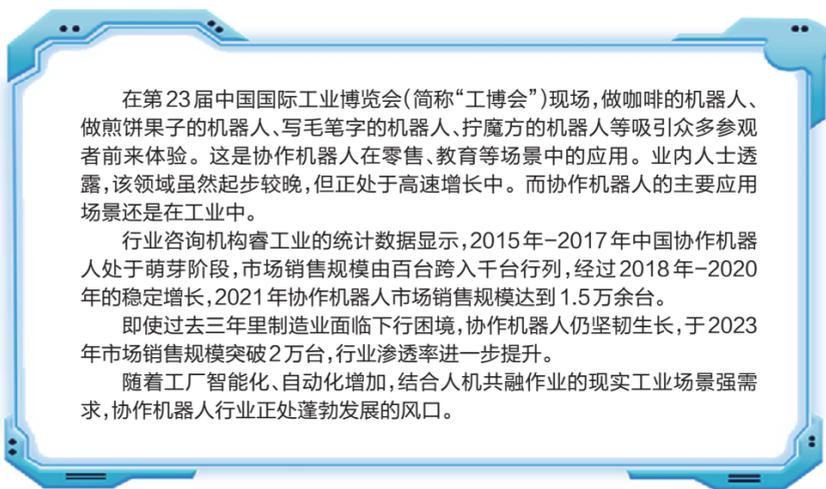
汞作为一种全球性污染物,可引发水俣病等问题,长期以来被国内外科学家关注。作为环境友好型材料,生物炭可高效净化水体中的汞污染,但由于制备成本较高,极大地限制了其在环境治理中的大规模应用。因此,亟待开展技术经济评估以量化生物炭净化汞污染的成本,指导并推动生物炭从实验室走向市场。

东北地理与农业生态研究所湿地生物与环境学科研团队研究人员利用工业副产品硫化钠与木材加工副产品松木末,制备改性生物炭,并从有效性、安全性、经济性三方面系统评估了改性生物炭净化废水中汞污染的效果,为推动生物炭工业化生产和规模化应用提供了基础数据和指导。

研究表明,在300℃条件下制备的硫化钠改性生物炭(SBC300)具有极高的汞去除能力,对模拟废水中汞的去除率高达96.4%,对实际废水中汞的去除率高达70.2%。通过吸附-解吸实验、动力学实验及相关光谱表征,科研人员发现,改性生物炭中大量的含硫基团可与汞有效结合形成硫化汞沉淀,在净化汞污染时不仅效率高、速度快,还具有极高的环境稳定性。

科研人员通过综合考察改性生物炭制备过程中能源与原材料消耗、生物炭产率、汞污染去除率及稳定性等多方面因素,系统评估后发现,利用SBC300从废水中去除1克汞的成本仅为1.74美元(约为12.7元),与未改性生物炭相比,汞污染治理成本降低了24.7%。据《科技日报》

协作机器人风口已至 厂商寻“弯道超车”机遇



在第23届中国国际工业博览会(简称“工博会”)现场,做咖啡的机器人、做煎饼果子的机器人、写毛笔字的机器人、拧魔方的机器人等吸引众多参观者前来体验。这是协作机器人在零售、教育等场景中的应用。业内人士透露,该领域虽然起步较晚,但正处于高速增长中。而协作机器人的主要应用场景还是在工业中。

行业咨询机构睿工业的统计数据显示,2015年-2017年中国协作机器人处于萌芽阶段,市场销售规模由百台跨入千台行列,经过2018年-2020年的稳定增长,2021年协作机器人市场销售规模达到1.5万余台。

即使过去三年里制造业面临下行困境,协作机器人仍坚韧生长,于2023年市场销售规模突破2万台,行业渗透率进一步提升。

随着工厂智能化、自动化增加,结合人机共融作业的现实工业场景强需求,协作机器人行业正处蓬勃发展的风口。

场景引导产品

协作机器人以弥补传统工业机器人痛点而生,但这并不意味着协作机器人可以完全替代工业机器人,两者研发体系、应用落地、客户端的需求等都各不相同,各有优势,适用于不同的场景。

“传统工业机器人运用于少品种、大批量,需要高效、高速、高负载的生产制造场景;协作机器人更适合多品种、小批量,需要快速切换生产模式、快速部署上线,或需要与人协作的场景。”节卡机器人副总裁常莉表示,协作机器人与传统工业机器人是互相补充的关系。

因其与人在物理空间中充分融合的特性,协作机器人的首要要求就是安全,这也意味着产品本身就对速度和负载有所限制。同时,协作机器人通常也具有传感器和视觉系统,可以感知周围环境和人类的存在。

“安全是协作机器人的重要标签。”越疆科技联合创始人兼副总经理刘主福透露,以越疆科技为例,其推出的“安全皮肤”采用了一种非接触式的预感知技术,可以检测到15厘米内的入侵物体,实现提前停止。

在新品发布会上,越疆科技的CRAS系列协作机器人也搭载了这款皮肤。

另一方面,随着协作机器人在各个行业内的应用更为广泛,厂商们也在针对于客户需求谋求更高的技术突破。

“比如汽车行业的客户,在进行高端设备装配的时候,对于机器人的精度以及力的敏感度要求更高;3C电子产品情况也类似,产品越来越

精密、集成度更高,对于精度和力的敏感度要求也在变高。”常莉向记者表示,他们在与客户接触中发现了一些共性的需求,进一步将研发的重点放在此处。

目前,节卡机器人研发了力控s版协作机器人,配置了工业级力觉传感器,提高协作机器人本体的感知能力,拓宽了协作机器人的应用场景。

在本届工博会上,节卡还发布了2.5d视觉定位技术,帮助协作机器人逐渐突破空间位姿矫正的困难。该技术由节卡机器人自研,精定位模式下,精度可达到0.2毫米。

为实现更大范围、更广领域的全场景应用,智能化则是协作机器人的下一步发展。在AI加持下,协作机器人将在智能感知、自主认知、决策执行等层面持续进行智能化升级,成为传统制造企业数智化转型的中枢,也将有望在新能源、大健康、新零售等行业迎来规模化应用。

“凭借系统的开放性、融合感知的能力等,协作机器人一定是AI最好的载体之一。”刘主福向记者表示,行业内已经有厂商在做这方面的尝试,在AI大模型爆发后,相关应用场景的拓展也成为了行业内的热门方向。

“弯道超车”的机会

值得注意的是,全球传统制造企业的智能化转型升级需求和广阔的海外市场前景,也在进一步推动中国协作机器人行业的国际化破局。

因协作机器人诞生较晚,准入门槛相对较

低,国产机器人新势力快速崛起,在当前的协作机器人市场格局中,国内机器人厂商和国外品牌基本站在同一起跑线上。

“在协作机器人领域,与国外没有太多历史积累上的差距,中国在近些年来也储备了众多该领域的专家和人才。”刘主福表示,这或许是一次“弯道超车”的机会。

整体来看,从上游的零部件、技术,到中游的本体制造、下游应用,国产协作机器人的行业供应链体系日渐成熟,多家厂商争相布局。GGII数据显示,2016年全球协作机器人厂商数量在30家左右,其中中国市场协作机器人厂商数量为15家左右;而到2020年,全球协作机器人厂商数量超过110家,中国市场超过75家。

“越来越多的新鲜血液和老牌厂家的入驻,对于整个行业有推动作用,对终端客户也是好的,因为有了更多的选择。”常莉表示。

但她同时也强调,虽然竞争者众多,但大多数的协作机器人厂商仍处于发展早期阶段,尚未形成大规模的制造生产。

“现在的市场格局有些像工业机器人在2016、2017年的情况,”刘主福称,目前协作机器人生产制造的技术门槛相对不高,市面上很多厂商只是做了核心零部件的整合。但协作机器人是一个系统工程,对于产品还是要敬畏之心。

在他看来,协作机器人的成本是由它的硬件成本和使用成本组成的,而厂商要做的就是平衡两者。想要硬件成本变得更低,一定是通过规模化生产优化供应链,而不是改掉某个配件。纯靠低价的协作机器人并不一定有高性价比,也不一定有长久的生命力。

使用成本则与协作机器人的易用程度相关。相较于传统工业机器人,协作机器人已经大幅缩短了技术人员的手上时间,实现了第一级的飞跃。而现在的协作机器人厂商则聚焦于进一步提升便捷性和易用性,实现第二级的飞跃。

有厂商在协作机器人产品本身之外,提供支持快速部署、可定制生产场景的工艺包,降低了集成门槛。也有厂商针对特定行业应用和客户需求,提供协作机器人整体解决方案。可以看出,越来越多厂商的重点不只在产品本身,与场景的适配度、客户端的便捷度成为行业新的竞争点。

“我们认为协作机器人行业一定会洗牌,最终价格低下来后不会再上去,但留下来的一定是那些专注于品质的企业。”刘主福表示。

供稿:《21世纪经济报道》