

聚焦·汽车行业新动向

重要汽车数据应依法境内存储 专家称汽车数据管理新规恰逢其时

■本报记者 龚梦泽

5月12日,国家互联网信息办公室发布《汽车数据安全若干规定(征求意见稿)》(以下简称“意见稿”)。意见稿中明确了汽车数据类别,以及运营者在处理个人信息和重要数据过程中需要坚持的主要原则。

《证券日报》记者注意到,汽车网络安全,涉及的范围非常广泛,例如辅助驾驶系统、车内DMS摄像头、车机系统的语音信息收集等,现阶段智能网联汽车中的多数功能,都涉及调用部分用户信息以及车辆产生的重要数据。

此次意见稿指出,运营者处理重要数据,应当提前向省级网信部门和有关部门报告数据类型、规模、范围、保存地点以及是否向第三方提供等。意见稿明确,运营者收集个人信息应当取得被收集人同意,并应当进行匿名化或脱敏处理,包括删除含有能够识别自然人的画面,或对这些画面中的人脸等进行局部轮廓化处理等。

尤其需要注意的是,意见稿要求,个人信息或者重要数据应当依法在境内存储。确需向境外提供的,应当通过国家网信部门组织的数据出境安全评估。

对此,蔚来联合创始人秦力洪在接受《证券日报》记者采访时表示,此

前智能技术的隐私保护只能取决于厂家的策略和道德感。国外在个人隐私保护和数据安全法规方面比较完善,例如欧洲的GDPR法案(《通用数据保护条例》),就要求在欧洲产生的一切个人数据不允许带出欧洲。

在秦力洪看来,现在每一辆高度自动驾驶的车,实际上就是在实时绘制地图。车辆是一个智能设备,手机可以管好,汽车也可以管好。

汽车数据安全新规 恰逢其时

据了解,意见稿的制定旨在加强个人信息和重要数据保护,规范汽车数据处理活动,维护国家安全和公共利益。

意见稿明确,运营者指汽车设计、制造、服务企业或者机构,包括汽车制造商、部件和软件提供者、经销商、维修机构、网约车企业、保险公司等;个人信息包括车主、驾驶人、乘车人、行人等的个人信息。运营者收集个人信息应当取得被收集人同意,法律法规规定不需取得个人同意的除外。

“运营者应当落实网络安全等级保护制度,加强个人信息和重要数据保护,依法履行网络安全义务。”意见稿要求,运营者处理个人信息应当通

过用户手册、车载显示面板或其他适当方式,告知负责处理用户权益责任人的有效联系方式,以及收集数据的类型,包括车辆位置、生物特征、驾驶习惯、音视频等,并提供收集各类型数据的目的、用途。

此外,意见稿明确,若运营者违反本规定的,由省级以上网信部门和有关部门依照《中华人民共和国网络安全法》等法律法规的有关规定进行处罚。

“意见稿的提出可谓恰逢其时,填补了汽车信息安全的立法空白。”新浪财经专栏作家林森认为,个人信息以及产生的数据,对用户个人而言或许意义不大,但这些数据对运营方而言,是提升产品智能化水平的宝贵财富,也是实现诸多智能功能的数据支撑。通过立法,可以合理规范不同参与者对用户信息的使用方式,构建用户与运营方之间的信任关系,对实现资源合理配置、共同促进智能网联汽车发展有着深远意义。

特斯拉第一时间表示支持并响应

不久前,特斯拉利用车内摄像头记录和传输乘客视频影像,从而开发其自动驾驶技术的做法,就曾引发消费者对隐私保护的担忧。



记者注意到,5月12日,在上述意见稿发布后,特斯拉官方微博即转发“国家网信办就汽车数据安全征求意见”的消息称:我们支持并响应行业发展进一步走向规范,共同助力技术创新。欢迎大家积极向有关部门建言献策,推动汽车行业健康有序发展。

众所周知,今年以来,特斯拉在中国市场上尽管销量可观,但一系列安全事故引发的纠纷却接连不断。意见稿相关条款中有关数据安全管理的规定,正是目前特斯拉所面临的且迫切需要解决的问题。

业内普遍认为,意见稿中提到的两周的敏感个人信息删除周期,将是汽车设计、制造、服务企业或者机构,以及汽车制造商、部件和软件提供

者、经销商、维修机构、网约车企业、保险公司的共同挑战,如果无法实现或将面临诉讼风险。

谈及上述意见稿可能会对汽车行业产生的影响,有汽车电子架构工程师表示,“车内处理”“匿名化”等原则会对车载芯片的算力提出更高要求,更多的数据处理要在车辆端而非云端完成。结合汽车业面临的“芯片荒”问题,合规要求或在短期内进一步提升整个行业对高质量车载芯片的需求。

此外,对于个人信息与重要数据的跨境传输,要求“以明文、可读方式予以展示”。“这可能会引起很多跨国车企关于商业秘密、数据安全的重视,进而改变跨国车企的组织架构与IT架构。”上述工程师对记者表示。

自动驾驶头部企业加速上市融资 互联网巨头纷纷入局 关键技术仍待突破

■本报记者 李春莲

进入2021年,自动驾驶行业发展迅速,一方面是创业公司不断融资,另一方面是行业头部公司加速进入资本市场。

4月中旬,图森未来登陆纳斯达克成为“全球自动驾驶第一股”,备受市场关注;5月10日,智加科技宣布,已与特殊的收购公司(SPAC)Hennessy Capital Investment Corp. V (HCIC V)签订正式的合并协议,合并完成后智加科技将成为上市公司,预计将使用“PLAV”这一股票代码在纽交所挂牌交易;5月13日,自动驾驶头部企业文远知行宣布获得数亿美元的C轮融资。

盖世汽车研究院研究员王显斌向《证券日报》记者表示,自动驾驶技术已成为汽车产业下一阶段竞争的重点,头部企业在部分应用场景的变现模式开始逐渐清晰。

中钢经济研究院首席研究员胡麒牧向《证券日报》记者表示,目前自动驾驶的发展还面临几个挑战,一是人工智能技术还在探索过程中,不够成熟,关键技术仍待突破;二是目前的商用成本太高,商业模式不够清晰;三是配套体制机制如交规、行业标准、保险制度的变

革还比较滞后。

头部企业加速上市融资

官方信息显示,智加科技创立于2016年,专注L4级全栈自动驾驶技术的研发,旨在打造可赋能物流企业的自动驾驶重卡,以降低高速干线物流的成本,增强道路安全性。

2021年2月份和3月份,智加科技分别获得了2亿美元和4.2亿美元的融资,投资方包括上汽资本、红杉中国、满帮集团、广达电脑、方源资本等主要投资基金和产业资本。智加科技表示,新资本的注入将进一步助力公司的全球商业化拓展,推动量产自动驾驶重卡的落地应用。

在发展方向上,智加科技与主要重卡制造商和零部件制造商合作,推动实现PlusDrive自动驾驶系统的规模化量产,并计划在全球范围内推进产品的商业落地。目前智加科技已经获得超过1万份自动驾驶产品预订单,并计划在未来几年内,支持数万辆搭载智加自动驾驶系统的卡车商业化运营。

与智加科技同样布局重卡自动驾驶领域的图森未来,在4月中旬刚刚登陆资本市场。

5月11日,图森未来发布2021年

第一季度财报,也是其上市后的首份财报。数据显示,公司期内营收达到94.4万美元,比2020年同期的25.9万美元增加2.6倍。

但与此同时,图森未来的亏损也在扩大。财报显示,公司2021年第一季度净亏损3.85亿美元,2020年同期则为净亏损2580万美元。

2018年、2019年、2020年,图森未来的运营亏损分别为4553万美元、8728万美元、1.74亿美元,净亏损分别为4503万美元、8488万美元、1.8亿美元。图森未来表示,截至2020年末,公司已累计亏损4.052亿美元。

尽管亏损严重,但在市场看来,自动驾驶行业前景广阔。对于自动驾驶企业来说,大规模落地应用还需要时间,但研发又需要大量资金,“流血上市”是必然选择。

图森未来CEO陈默更是直言:“IPO就是为募资。”

Oppenheimer分析师Colin Rusch表示,图森未来已经是自动驾驶卡车领域的全球领导者。通过使用L4级别自动驾驶卡车网络和主要货运线路上的连接终端,图森未来的自动驾驶网络能解决日益严重的司机短缺问题,同时将每英里总成本降低10%-15%。

除了登陆资本市场寻求资金,自

动驾驶企业更是频繁融资。

5月13日,文远知行宣布,完成融资额达数亿美元的C轮融资,投后估值33亿美元。往前追溯,2017年4月份,文远知行获得华创资本领投的3000万美元天使轮融资。2019年1月份完成A轮融资。今年1月份,文远知行完成3.1亿美元的B轮融资。

文远知行创始人兼CEO韩旭表示:“随着融资节奏的加快,文远知行将进一步扩大团队规模,继续自动驾驶技术的研发和商业创新,尽早大范围落地无人驾驶出行服务。”

互联网巨头纷纷入局

一边是自动驾驶公司加速上市融资,另一边互联网巨头也纷纷布局这个赛道。

天眼查App显示,2月份,美团入股了自动驾驶公司毫末智行;3月份,字节跳动投资了无人驾驶头部公司轻舟智航。

值得一提的是,在4月份的上海车展上,ARCFox极狐阿尔法S正式发布。该车是首款搭载华为鸿蒙OS的量产车型,也是首款搭载华为高阶自动驾驶ADS系统的量产车型,拥有400TOPS算力芯片、3颗激光雷达、6颗毫米波雷达、12个摄像头和13个超声波雷达,可

以满足城市全场景自动驾驶。

据了解,华为定位电动汽车零部件供应商,供应芯片、算法、操作系统、云计算以及硬件的全生态系统闭环解决方案。软件方面,华为在人工智能领域深耕近十年,超过一半的时间都在研发自动驾驶算法。

银河证券研究报告表示,华为的加入,必将提升自动驾驶渗透速度,行业有望进入高速增长期。

互联网巨头纷纷入局将加速自动驾驶行业的发展。根据摩根大通的研究分析,2019年-2025年,中国L1级到L5级的辅助驾驶和自动驾驶市场规模将实现33%的年均增长率,并于2025年达到约71亿美元。

“自动驾驶行业目前的主要机遇集中在新能源板块以及相应的零部件领域,另外,软件算法、激光雷达等细分领域也都有较好的发展机会。”北方工业大学汽车产业创新研究中心研究员张翔向《证券日报》记者表示。

自动驾驶行业的前景毋庸置疑,但目前这个行业仍面临很多挑战。张翔认为,现在自动驾驶行业需要解决的一个问题是标准法规的完善,智能汽车发展太快,标准却没跟上,导致很多事故无法可依。智能汽车软件很复杂,存在一定的漏洞,技术还不成熟,距离商业化还比较远。

高思教育北京校区减少46% 集团S2B2C战略能否经得住考验

■本报记者 许洁

因价格违法、虚假宣传等行为,北京高思博乐教育科技股份有限公司(以下简称“高思教育”)被监管部门处以50万元的顶格罚款。天眼查App显示,高思教育成立于2009年8月份,创始人李天佑称,2019年品牌升级后更名为爱学习教育集团。

高思教育曾经是新三板的“股王”,公司于2016年12月份挂牌新三板,2018年7月份摘牌时还遭到了小股东的反对。摘牌后,高思教育对外宣称要IPO,却至今未成行。一位业内人士对《证券日报》记者表示:“在现在的政策压力下,应该是一时半会儿不会IPO。”

北京校区数量减少46%

高思教育成立之初以奥数培训为主要业务,后续逐渐推出“高斯数学”“思泉语文”“思高英语”等学科产品,成长为中小学培训领域的头部公司,可以和新东方、学而思等“掰手腕”。

2013年,须佑成决定不在北京以外地区办直营校,而是通过布局B端市场实现下沉。并于2015年发布了爱学习平台,尝试“互联网+教学”模式。

2019年11月26日,须佑成宣布公司更名为“爱学习教育集团”,定位“内容和科技驱动下的K12教育供给平台”,为校外合作机构提供教育产品和服务,针对K12的To C事业部依然保留高思教育的品牌。

品牌升级之前,“高思”这个品牌在业内的名气远大于“爱学习”,在公司内部,“高思”品牌和“爱学习”也是两个完全不同的业务,前者是提供教学服务的教育培训机构,后者则是提供产业服务的S2B2C平台。

高思教育更名的动机是什么?当时,新东方和学而思都在跑马圈地,线下教育培训已然是一片红海,须佑成面前有两个选择:一是继续开设教学点,和新东方以及学而思正面对决,二是拓展To B服务,另辟蹊径。须佑成最终选择了后者。

对此,上述业内人士对《证券日报》记者表示:“高思教育曾杀入北京的奥数培优市场,并取得了一定的成绩,但随着业务的分散和自身品牌定位的模糊化,无法在奥数培优市场有更大作为。为了减轻在K12领域的获客成本,优化财务数据,公司转而面向B端做内容,这样资金压力就没有那么大了。”

须佑成意识到,如果继续扩进C端市场,难以打出差异化。2019年12

月份,须佑成称:“公司成立之初一直在针对To C这一块,2014年毅然决然把To B这块去做,我们转型的时候绝大部分友商都是在看To B这条路的,但能不能挖到金子,大家都是抱着试探性的甚至很多怀疑性的眼光。好在我们坚定的执行了这个战略,这让我们提前获得了市场的肯定,截至目前(2019年底),高思教育在北京有50个校区,同期服务8万名学生,服务B端客户突破10000家,累计服务学员总数突破16000万。”

但《证券日报》记者5月13日在高思教育官网查询发现,针对C端用户的线下培训机构——高思校区在北京仅剩27个校区。从2019年底的50个校区,到如今的27个,减少了46%。校区数量减少的背后究竟发生了什么?对此,记者联系了高思教育相关人士,但对方表示最近不方便接受采访。

遭来自培训机构的投诉

2020年11月12日,爱学习教育集团完成了近2亿美元D2轮融资,此轮融资由GIC新加坡政府投资公司领投,华平投资等原股东跟投。至此,爱学习D轮融资整体超过了3亿美元。爱学习CEO李川表示,此轮融资将用于继续

加大科技和教研投入,不断创新和完善教育产品,赋能线下教培机构,助力更多城市教培机构转型OMO。由此可见,公司发力B端的决心。

但记者5月13日在黑猫投诉上查询发现,有英语培训机构负责人投诉称,“公司服务质量差,并且提供的是模板化的解决方案,并不是量身定制的方案,对自己帮助不大,想退款也被拒绝”。对此,高思教育相关人士没有回复。

“新东方和学而思等类似于京东,偏自营,高思更像是阿里,是一个赋能平台,提供解决方案。”网经社电子商务研究中心分析师陈礼腾对《证券日报》记者表示,“服务商为了能有更广的受众和更高的效益,提供的服务越标准化越好,但这就容易出现适配问题,不同教育机构、学校存在的问题与需求或许千差万别,这就要求平台有更丰富的解决方案。”

上述业内人士指出,“最初肯定要从内容标准化做起,建好模块之后做模块的精细化,从而再分拆组合满足多样化需求。若都是定制化的话,公司业务做不大。”

S2B2C战略能否经得住考验?

须佑成对S2B2C战略的解释是,

“爱学习集团作为S端,跟B端紧密绑定在一起,共同服务C端。S端的爱学习集团其实并不完全线上化,仅是偏线上。B端则是偏线下。S端与B端通过互联网的方式紧密融合。与过往的2B2C模式下的卖系统、卖工具、卖培训、卖产品相比,S2B2C战略路线中的爱学习集团,最大的不同就是随时跟B端绑定在一起。”

在S2B2C战略下,高思教育可以从B端获取收入,同时从C端获取数据和流量。

据悉,除了教材、资料,高思教育还面向中小机构提供“双师课堂”解决方案。由于二三四线城市的教育资源有限,优质老师不多,当地的中小培训机构希望通过引进更好的教学产品,招揽更多学生报名。

然而疫情来袭,线上教育崛起,线下中小培训机构遭到了不小的冲击,对高思教育是否也会形成压力?

上述业内人士分析称:“面向B端做内容的话,高思教育的资金压力没那么大。现在这种情形下,活下来才是第一位。此外,由于其下游的B端客户较为分散,高思想要提供内容供应链实际上是值得的,等以后时机成熟,再去切入C端也是有机会的。”

车险保费下滑趋势难改 财险业在“困途”

■本报记者 冷翠华

财险公司这两年有点“困”。去年,财险公司承保利润为-108.44亿元,今年一季度,虽然该项数据转正,但在财险公司的前四大险种中,保费增长最快的健康险仍处于承保亏损状态;增速位居第二的责任险承保利润也大幅下降,在盈亏平衡边缘;而目前的承保盈利“担当”——车险的承保亏损预期则越来越强烈。

令人欣慰的是,财险行业的信保业务风险逐渐出清,一季度保证保险实现承保利润13.65亿元,但信用保险仍有9.3亿元的承保亏损。

健康险增速第一 承保利润为负

根据银保监会统计数据,今年一季度,财险公司共取得健康险保费682亿元,同比增长31.6%,在财险公司主要险种中增速第一,但其承保利润为-7.59亿元,拖累整体承保利润。

根据记者从相关渠道获得的行业数据来看,一季度,财险公司保费增速较快的险种中,除了健康险,还有责任险和农业保险。数据显示,财险公司第三大险种责任险一季度取得保费收入313.07亿元,同比增长29.88%,承保利润约为0.68亿元,同比大幅下降79.14%;第四大险种农业保险的承保利润为-5.09亿元。

对于财险公司非车险业务的发展现状,某头部券商分析师对《证券日报》记者分析说,近年来,财险公司一直致力于调整业务结构,改变车险“一险独大”的局面,健康险、信用保证保险、责任险以及农业保险是多数财险公司业务转型的主要抓手。而对于财险公司来说,健康险属于短期人身险业务,其在客户资源、经营经验、数据等方面都不占优势,同时随着百万医疗险的走红,财险和寿险公司纷纷涉足该领域,市场竞争激烈。

但他同时指出,从财险公司走过弯路的信保业务来看,险企也会根据经营情况调整相关险种的经营策略。

社科院保险与经济发展研究中心副主任王向楠对《证券日报》记者表示,此前信保业务大幅亏损主要是因为险企承保时没有穿透底层、对周期因素过于乐观。随着之前采用“过宽”条件承保的责任逐渐出清,保证险经营企稳向好。反观车险,尽管目前其仍是财险公司承保利润的主力,但这一趋势却难以延续。

一季度,财险公司承保利润情况较好的险种是企财险,承保利润同比增加12.33%。同时,保证保险实现了承保利润大逆转,且盈利额仅次于车险,不过其保费增速仍在下降,同比降幅为31.07%。

车险承保利润 同比下降72.31%

从一季度看,车险的承保利润尽管同比大幅下降72.31%,但其仍然是财险公司的“承保利润担当”。一季度,财险公司共实现承保利润34.59亿元,其中,车险承保利润为26.3亿元,在总承保利润中的占比为76%。

不过,对于车险业务的未来,业界却普遍认为并不乐观。国泰君安分析师刘欣琦在研报中指出,车险综改对保险公司综合成本率的完全反映将从车险综改实施完整年度后,即2021年9月份开始。一家财险公司车险部负责人也对《证券日报》记者表示,今年大家看到的直接压力是财险公司车险保费下滑,一季度降幅约为6.24%,预计二季度、三季度还会继续下探。此后,车险业务将面临更大的承保亏损压力,因为目前的多赔付案还是车险综合改革之前的保单,其对赔付率还有一定稀释作用。可以预见,从损益角度看,车险综改落地满周年后的影响将更大,赔付率将进一步攀升。

银保监会财产险部主任李有祥近期在银保监会一季度新闻发布会上表示,车险综合改革半年来,综合赔付率由改革前的57%,升至今年3月末的71%,大幅上升14个百分点。

华泰保险集团战略与创新管理部总经理梁成成及其团队在近期的署名文章中提到,纵观国际经验,各国在车险市场化改革后,都出现了保费下降导致赔付率上升的情况,行业费用空间被压缩,回归理性水平。行业综合成本率在调整过程中承压,这些都是短期阵痛。车险综改半年来,行业车险综合赔付率持续攀升,部分中小保险公司的赔付率甚至超过100%,行业车险经营短期亏损或已成定局。

文章同时指出,长期来看,承保亏损不可持续,大量不具备经营能力的公司将被市场淘汰,随着市场的调整,行业的保费增长和综合成本率都将回归到一个合理的水平。

在该署名文章中,梁成成等还指出,当前改革仍处于初级阶段,未来需要监管持续保驾护航。例如,在车险改革过程中,行业减员增效,部分效率低、无核心竞争力主体退出市场或是未来趋势,行业监管需要为市场洗牌、主体退出、公司整合、数据支撑等问题做好充分的准备。

记者在采访中了解到,尽管车险综改对中小财险公司的挑战更大,但目前并没有公司轻言放弃,都在谋求定价能力、服务水平的提升。在车险综改的倒逼之下,谁能成功应对,谁会无奈告别,尚需要时间给出答案。