

# 澳洲幸运10技巧图片

EMCm7DuGMf9IBRLV

澳洲幸运10技巧图片突破智驾内卷，德赛西威另辟路径

“从座舱域控到组合辅助驾驶，德赛西威靠软硬一体化稳步推进智能化布局。”

作者 | 林子川

编辑 | 林觉民

提起中国新能源汽车市场，理想、小鹏、蔚来是绕不过的三大明星车企。2020年前后，三家公司先后推出理想ONE、小鹏P7、蔚来ES6，凭借智能化定位迅速打开市场，成为造车新势力的代表作。

但鲜有人注意到，这三款成名车型背后，都站着同一个供应商——德赛西威。

2019年，理想ONE是国内首款实现四屏交互的量产车型，其座舱大屏和系统集成来源德赛西威；小鹏P7是国内首批搭载英伟达Xavier芯片的量产车型，而在当时，只有德赛西威拿到了该芯片的合作授权，几乎以一己之力推动了高算力域控在中国市场的首次量产落地；蔚来ES6上市当年，带动品牌销量同比增长近五成，其座舱系统和中控大屏，同样出自德赛西威。

然而，近二十年前，德赛西威的主业务几乎只制造车载音响、仪表盘，与其它供应商没有多大区别。

过去十年的汽车行业变革，德赛西威成功抓住了两轮市场红利：2017年，特斯拉引领的新能源汽车座舱大屏化，德赛西威提前布局，常年稳居座舱大屏市场份额榜首；2020年后，新能源汽车辅助驾驶功能渗透率增高，其凭借域控制器、雷达、摄像头等产品，成为国内主流车企首选供应商。

德赛西威CEO徐建近期表示，如今每3辆汽车，就有1辆配置了德赛西威的产品技术解决方案。

但在“软硬件融合”驱动的时代，仅靠硬件远远不够。智能驾驶的核心正在从“感知能力”向“算法能力”演进。

在第21届上海车展上，德赛西威提出“一套架构+三大业务+三个承诺”的基本解。

具体而言，“一套架构”是覆盖车路云一体化架构；“三大业务”代表智能座舱、辅助驾驶、智能网联产品；“三个承诺”，即承诺持续投入“全域”技术储备，多模式“全链”覆盖，打造“全时”智慧出行体验。

其中，德赛西威还首次公布了自研多年的辅助驾驶算法成果。

在智能化时代，德赛西威显然已准备好充足弹药，应对更大的挑战。

01

重构智慧出行边界

过去十年，德赛西威通过座舱域控、智驾域控、传感器及中间件等硬件切入汽车智能化，在软硬件协同层面构建了完整技术体系。但在更复杂的城市场景下，单车智能正在遇到“感知盲区、计算成本高、泛化能力弱”等难题。

主要原因在于，绝大多数的智能驾驶系统基于规则运行，依赖工程师根据不同的道路场景，编写对应的应对规则。然而，人类难以穷尽所有道路，且长时间后，工程师也可能忘记早期编写规则的作用。

特斯拉率先找到问题的解法。2023年5月，特斯拉CEO马斯克宣布，特斯拉将采用端到端大模型的智能驾驶系统。

这是一种减少信息传递失误率、让大模型自主学习驾驶的方式，智能驾驶系统可应对更复杂的道路，并降低开发成本。

雷锋网了解到，德赛西威2021年开始通过走访调研大量用户，了解AI技术、各类模型的实现方式，并重新审视用户体验。他们发现，用户的需求高度个性化，且即使在驾驶过程中出现需求，也往往不会立刻表达。

在德赛西威CEO徐建看来，智慧出行的下半场，主角不再是“车”本身，而是人、车、场之间的联动。从一个人打开车门、驶入高架、穿过十字路口、到达停车场，每一个细节，车和环境都可以更懂人，配合得更流畅。

近期，德赛西威发布了“全栈融合EE4.0”架构，将云端、路端、车端产品结合，通过在路侧部署感知设备、边缘计算节点等产品，让车辆获得更广阔的视野，从而让车辆更智能化。

该架构分为面向L2级辅助驾驶的中配方案，以及面向L3级自动驾驶的高配方案。前者聚焦性价比，后者具备更强性能、更复杂感知能力，满足高端车型对驾驶体验要求。

这也意味着，德赛西威正从主机厂供应商，向智慧出行系统的参与者转型。

此外，德赛西威还发布了第五代AI智能座舱、蓝鲸OS 8.0、全栈辅助驾驶解决方案。

其中，德赛西威表示，全栈辅助驾驶解决方案方面经过上海街头验证测试，已实现高速领航、城市记忆领航等功能。

尽管中国在智能电动车和智慧交通基础设施方面全球领先，但德赛西威并未将目光局限于本土市场。

在其新的战略布局中，“属地化+共建式”的全球智慧出行生态成为关键词。不同国家在法规、安全、文化与交通资源上的差异，并非障碍，而是价值创造的新空间。

据悉，德赛西威已启动在欧美、东南亚等地的属地合作项目，尝试将成熟的系统能力模块化输出，再由本地团队进行定制化适配，共同打造因地制宜的出行解决方案。

02

## 组合辅助驾驶技术自研之路

德赛西威是国内市场最早关注智能驾驶的供应商之一。2017年，德赛西威获得英伟达芯片中国市场授权，其后五年，主机厂要开发最高性能的辅助驾驶系统，都有德赛西威参与其中。

事实上，2011年，德赛西威就内部孵化了ADAS项目，五年后成立智能驾驶事业部，将组合辅助驾驶业务纳入公司发展主线。

但在早期阶段，由于研发时间偏晚、智能驾驶生态已被Mobileye等玩家高度占据，德赛西威转而聚焦高算力的L2+辅助驾驶路线。

2017年，德赛西威还在新加坡引入L4级研发团队，成为首批拿到当地M1级无人车道路测试牌照的企业之一。当时，新加坡总理李显龙还亲自试乘测试车。那几年，公司持续参与相关基础研究，但并未大规模投入。

李乐乐表示，由于算法每年变化大，几乎每两年就得重新研发一次，技术路径的不确定性太高，贸然下注反而拖累主业发展。

真正的转折点出现在2023年底。随着BEV+Transformer、端到端大模型等技术路径逐渐清晰，公司决定启动第二轮战略投入，在上海组建智能驾驶算法团队，推进算法自研。据介绍，德赛西威上海算法团队规模已超200人，整个智能驾驶事业部工程师规模千人。

如今，组合辅助驾驶已经是德赛西威的第二大业务，其财报显示，2022-2024年组合辅助驾驶业务收入同比分别增长83.07%、74.4%、63.06%。其中，2024年该业务营收73.14亿元，新增订单年化销售额接近100亿元——按照计划交付节奏计算，该事业部新项目每年或将为德赛西威带来近100亿元的收入。

而供应商作为汽车链条中的一环，自然会承担来自主机厂的亏损压力，被迫降低利润换取订单。李乐乐表示，德赛西威通过将英伟达芯片率先在国内市场落地，积累了较高的行业认可度。通过规模优势和持续的设计优化分摊了其项目成本压力。

据悉，德赛西威的辅助驾驶解决方案以License授权+开发费为主，支持软件单卖、传感器/域控打包销售，已获得国内外多家车企合作。

李乐乐为智能驾驶事业部定下的目标是，通过大规模泛化测试，提升辅助驾驶系统应对极端场景的处理能力。

这不是一个容易达成的目标，德赛西威不仅要设法与不断降低利润的供应商竞争，还要满足更高要求的主机厂客户。

据悉，德赛西威为了满足客户需求，已建设了三期智算中心，正投入7.2亿元建设第四期智算中心，以开发智能化产品，研发算法模型、车路协同、人机交互等技术。德赛西威一份公告显示，智算中心不仅降低了对外部资源的依赖，还显著提升了数据处理能力和模型迭代效率。

如此大手笔的智驾研发投入目前少见，在第二次重金投入之后，德赛西威的组合辅助驾驶技术或将加速发展。

03

在智驾竞赛保持节奏

在算法自研上，德赛西威过去并未对外发声。如今，市场玩家竞相投入端到端大模型、追求城乡道路均可辅助驾驶，而德赛西威发布的高速NOA功能，三年前市场就已实现量产落地。

看上去，德赛西威并无必要自研算法，追赶行业进度。

德赛西威执行副总裁、智能驾驶事业部总经理李乐乐看来，算法是德赛西威完成全栈辅助驾驶方案的环节，更重要的是，德赛西威选择算法自研，是看准技术发展趋势才“二次投入”的结果。

高度竞争的市场环境下，德赛西威研发辅助驾驶算法的优势是什么？李乐乐的回答是——可控。

近几年，李乐乐越发明显地感受到，主机厂客户对“系统可控性”的要求正变得越来越具体和强烈。他们不再满足于传统的“交钥匙”模式，而是希望对系统结构有更多掌控，包括架构逻辑、模型细节、容错机制和更新路径。

换言之，主机厂希望不仅用得上，更要用得安心。

李乐乐说，德赛西威愿意响应这种变化。“我们当然也能交黑盒，但如果客户希望了解关键模块，我们可以开放算法逻辑、模型结构，甚至部分源代码。”对主机厂而言，这种“半自研”模式比盲目的“全栈自研”更易接受，也更经济。

这背后，其实映射出德赛西威的整体策略：在一个越来越追求底层掌控与系统协作的市场中，做一个既能交付，又能共创的柔性供应商。

与外界常挂在嘴边的“地大华魔”不同，德赛西威并不是凭借某一个突破性的算法模型占据行业注意力。它的技术路径更像是一个稳定滚动的飞轮：软硬件一起做，项目一个个上，团队随着项目磨出来，而不是依赖明星项目、明星产品带动爆发。

公开资料显示，德赛西威研发投入年复合增长率达到34%，在全球部署了12个研发中心，汇聚了超过4200人的技术团队。这让它既不像新势力那样压注重注在单一项目，也不像一些算法公司那样轻资产、重模型，而是围绕一个老牌Tier 1的身份，不断扩展软硬一体的完整技术体系。

这恰恰是它在智能驾驶领域的第一个优势：它是少数能把硬件做深、软件做全的供应商之一。

地平线、Momenta等公司软件算法具备优势，但没有深厚的硬件研发与制造能力，通常需要与其它公司共同推动硬件落地；传统零部件厂商虽然在硬件上成熟，但难以构建具备适配能力的算法栈。而德赛西威能根据主机厂不同项目需求，提供“算法+域控”组合方案，也能拆分输出单模块、单功能。

此外，是对车企节奏的理解。德赛西威不是只卖技术，而是理解整个开发流程的节奏点。和理想、小鹏、广汽、东风等车企的合作经历，让它非常清楚，一个智驾项目的难点不在模型，而在怎么用最短的时间、最低的成本把这个系统稳定地落地。哪些功能该标准化，哪些节点可以灵活定制，德赛西威摸得很清楚。

比如，在架构设计上，它没有立即跟进研发端到端大模型，而是选择构建一套覆盖高速NOA、城市NOA、泊车、拥堵跟车等多场景的通用平台。这些功能不是最前沿，但落地率最高，也更贴近主机厂眼下的实用主义需求。

德赛西威在内部建设了一套标准化交付体系，快速完成项目：硬件设计方面，其周期压缩到6-10个月；算法层面则打造跨平台算子迁移能力，尽量减少对芯片厂的依赖。

德赛西威还引入了Daily Build机制，让软件和算法版本可以每天自动编译与部署，甚至在几年前就内部推广生成式AI工具，用于自动生成代码与文档，从而进一步提升交付效率。

相比追风口、卷模型的算法公司，德赛西威的优势不是最前沿的论文和开源模型，而是脚踏实地的交付体系与技术整合能力。这也是德赛西威在一轮又一轮“自研热”之后，依然能维持盈利的关键所在。

汽车智能化正在进入下半场，软硬件解耦、系统共创、平台兼容成为越来越多主机厂的共识。而那个能在性能、成本、效率之间找到平衡的供应商，或许最终才是这场持久战的真正赢家。

一个智驾泊车霸主的消亡史

智驾商业模式的崩塌与救赎

车企自研智驾方案之难：灵魂救赎、团队割裂与权力斗争

快3大小单双平台赚钱

飞艇6码稳定公式图

澳洲幸运10计划附属软件

pk10掌赢专家

澳洲幸运10冠军计划规律图片

澳洲10开奖和历史

澳洲10开奖记录仗

数字彩预测免费

澳洲十全计划网页版

澳洲10计划网页版

澳洲幸运10开奖结果历史记录查询

飞艇完美7码倍投方法

澳洲十全计划网页版

澳洲幸运十在线预测

2025澳洲幸运5官网开奖结果

澳洲幸运8大数据分析软件

幸运168飞艇官网开奖网址app

168飞艇全国统一开奖官网

极速赛车168开奖官网开奖