

一边开车一边刷剧? 汽车大屏带来新隐患!

车企有责任强制限制车辆行驶过程中的娱乐功能,法律法规应补齐监管空白

焦点

本报记者 郑朕

燃油车时代,“冰箱、彩电、沙发”是专属豪华车的配置,而现在,进入任何一款新能源车的座舱,看不到大屏幕才会让人感觉奇怪。

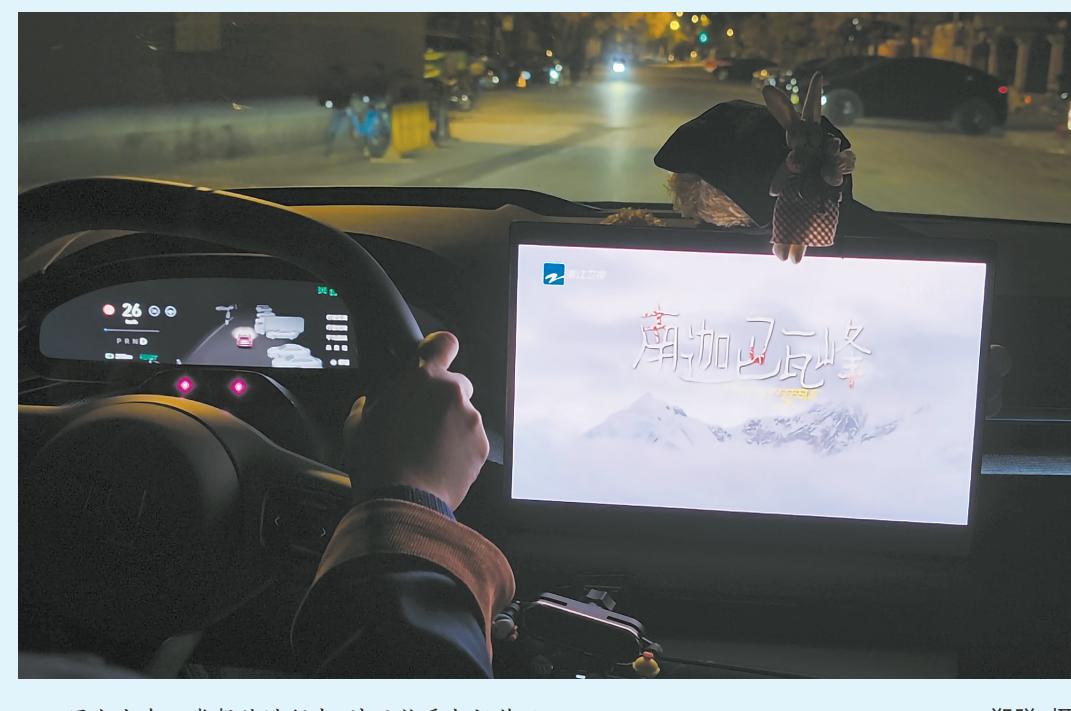
随着科技的飞速发展,汽车中控区从基础的物理按键,发展到标配电容小彩屏,再到触控大屏,功能也越来越丰富。现在,很多新款汽车的中控屏成为集多功能于一体的超级智能终端,乘员可以在中控屏上搜索播放歌曲、观看视频、浏览社交媒体,甚至玩游戏。丰富的娱乐功能极大地提升了司机和乘客的乘车体验,让旅行变得更加有趣、舒适。

可这也带来了新的安全隐患。驾驶过程中使用中控屏的娱乐功能会分散驾驶者的注意力,可能引发交通事故。加之越来越高级的辅助驾驶功能正在普及,对科技的信任和依赖似乎更让司机把一部分驾驶操控交给车机,将注意力转移到娱乐功能上。

“有画面,忍不住想看”

今年夏天,周女士选购了一辆国产新能源车,成为一名新车主。车对于她来说像是第二个家,午休、短时停车等情况下,她最喜欢躺在车上,打开“驻车舒享”模式,再打开安装在座椅背部的按摩装置,然后滑动指尖,打开最近正火的一部电视剧,享受独属于自己的休闲一刻。有时该出发了,但剧情正吸引人,周女士会在行车时将视频播放软件留在中控屏幕上继续运行,驾驶的同时,听着声音,视线在路面和屏幕之间来回游移。

日前,周女士接受采访时在车上向记者进行了演示:在中控屏幕上,点击主页面的车辆设置按钮,再选择“安全与维护”,滑动页面,就可以看到“行车娱乐限制”功能。文字介绍称,将功能开启后,在驾驶中限制使用视频、娱乐互动类应用。但周女士选择了关闭这项功能。为了展示给



周女士在正常驾驶过程中,演示收看电视节目。

记者手记

让注意力回归驾驶本身

驾车行驶在路上,记者经常会瞥到并行的汽车上,有些司机的视线向下,或滑动着中控屏,或操作着手机。在车功能丰富到堪比一台平板电脑的当下,分心驾驶成了常见的事。驾驶员放心地把一切交给了辅助驾驶,腾出眼和手去干其他事儿,留下极大的安全隐患。

科技的发展总让人欣喜。新款车层出不穷,功能多、娱乐性强、便利性好,本身是好事,但一切的美好都应以安全为前提,当安全不在,其他皆为泡影。驾驶员必须清醒地意识到,道路交通状况千变万化,现在的辅助驾驶还没有发展到完全不需要司机介入的程度。

如何有效地引导驾驶员将注意力回归到驾驶本身,已成为当前亟需解决的问题。法律法规需及时填补监管空白,明确禁止在行车过程中使用中控屏幕进行与驾驶无关的操作,并制定相应的处罚措施。汽车制造商应通过技术手段加以限制,在车辆行驶时强制屏蔽视频播放、游戏等娱乐功能,并通过传感器实时监测驾驶员状态,一旦发现分心行为立即发出警示甚至强制干预。有了法律约束与技术创新的双重保障,才能从根本上消除这一安全隐患,确保道路安全。

开,他便打开辅助驾驶功能,在超过半小时时间内,将大部分注意力放在手机屏幕的会议页面上。

此外,仰望U7、深蓝S09等车型同样未对行驶中视频播放功能作出限制。

车企应管住过度娱乐

关于驾驶者在驾驶过程中使用电子设备,《中华人民共和国道路交通安全法实施条例》第六十二条第三项要求,驾驶机动车时不得有拨打接听手持电话、观看电视等妨碍安全驾驶的行为。针对这项违法行为,警方会通过无人机、电子警察等方式进行执法,但目前仍主要针对操作手持电话。在某车友群中,有人分享“经验”:开车玩手机会被处罚,但玩中控屏不会,这是由于车辆不少功能都集中在中控屏上,操作、观看中控屏难以被分辨出是在操控车辆还是分心驾驶,因而难以判定为违法。

全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树认为,现在汽车的功能已经发生了明显变化,逐渐变成了人类的第三空间,汽车的娱乐功能更加重要了,这是行业发展的大趋势。他说,很多年轻人青睐辅助驾驶功能强的新车型,但对安全风险缺乏认知,应该给他们提供更多驾驶安全教育。

崔东树指出,目前的交通法律法规没有条款明确针对操作中控屏幕分心驾驶的行为,存在一定的监管空白,应该对行车中利用中控屏娱乐的行为严格管理。他强调,在法律法规强化的同时,车企也有责任管住行驶中过度娱乐的问题,让驾驶员不要把车真的当成一个娱乐工具,起码在目前没有实现完全的自动驾驶之前,应当加强管理。

记者走访市场看到,有些品牌已主动对一些娱乐功能进行了限制,但要将个别品牌的尝试凝聚成全行业的规范,还有很长的路要走。崔东树表示,车辆可以完善功能,比如,监测司机眼神变化,在行驶中,对司机的驾驶专注程度做好监测,防止司机长时间关注中控屏,确保车辆处于安全驾驶状态。

记者在连日走访中也注意到,可能出于隐私保护方面的考虑,一些车型虽然设置了驾驶员注意力监测摄像头,但同时也安装了可控制的物理挡板,挡板放下后,车辆就不再作出分神提醒。

超级个体经济,正在临港崛起

(上接第1版)

更可贵的是,首批超级个体不仅快速成长,还开始反哺生态。有的获百万元级融资,有的团队从几个人扩至十几人,转而以市场价格租赁更大空间。

如今,这些“长出来”的企业正开放真实业务场景,参与揭榜挂帅,甚至主动推荐上下游伙伴入驻。曾经的受益者,正成为新生态的共建者。

投资于人,是构建一个苗圃

任朵曾问“零界魔方”园区管家,免费孵化这么多团队,不怕失败吗?

“如果100个里面能成1个,对整个生态就有价值。”

作为上海临港新片区重要的园区开发运营主体,临港集团过去十余年深度参与了这片滨海新城的物理塑造,曾经这种以基础设施和空间载体为核心的“投资于物”模式,为区域产业集聚和经济规模扩张提供了关键支撑。

但如今,发展逻辑正在深刻转变。随着技术普惠,创业门槛大幅降低,创新活力源于链主企

业与产业生态,也蓬勃于充满创造力的超级个体。

园区的价值,不再仅仅取决于楼宇有多高、面积有多大,更在于其能否构建一种双轮驱动的生态系统:一方面,通过吸引产业链主和促进产业集聚,夯实产业发展的压舱石;另一方面,

通过精准培育赋能,激发超级个体的创新活力,形成“超级企业”与“超级个体”共生共荣的热带雨林。

“当前,临港集团正加快从塔吊林立阶段转向招商引资、产业培育和运营服务阶段,构建园区面向未来的核心竞争力,关键要从空间

提供者变成生态构建者,打造充满活力的产业生态和创新生态。”于勇表示,下一步的关键在于激发人的创造力和能动性。这种由产业土壤向创新雨林的蝶变,旨在塑造让优秀企业和人才“离不开、搬不走”的核心竞争力。

投资人,不是简单给补贴,而是构建一个苗圃——让“新苗”能在最短时间内完成验证、落地乃至出海,让每一个“超级个体”都有机会成长为赛道领跑者。这不仅是服务模式的转型,更是一次发展理念的深刻升级。

如今,发展逻辑正在深刻转变。随着技术普惠,创业门槛大幅降低,创新活力源于链主企

跑好“十五五”高质量发展“第一棒”

(上接第1版)着力推动城市高效能治理,提高超大城市安全韧性水平。同时,要全力抓好今年收官和明年开局工作,扎实稳健增长,做好民生保障,确保城市安全。

会议指出,今年以来,市政府年度总体目标按期推进落实,全市上下要再接再厉、决战决胜,确保全年目标任务圆满收官。要倒排节点、挂图作战,认真做好年度节点目标考核评估,并坚决防止因抢工期、赶进度引发安全事故。要谋新谋实,前瞻研究部署明年总体目标,按照奋力一跳的要求,科学谋划目标任务,在重点领域、关键环节拿出更多实招硬招。要抓紧抓

早,全力推动各项举措加快落地,跑好“十五五”高质量发展“第一棒”。

会议原则同意《上海市进一步支持外资研发中心提升能级的政策措施》并指出,要聚焦政策支持,吸引外企在沪设立研发机构,支持存量外资研发中心提升能级,在要素跨境流动等方面降低制度性交易成本。要聚焦高效协同,支持外资研发中心深度融入创新链、产业链。要聚焦机制建设,健全知识产权保护、引才留才、企业服务等机制,营造稳定、透明、可预期的良好营商环境。

会议还研究了其他事项。

当好沪澳交流合作推动者

(上接第1版)在两个月的学习实践中,20名来自澳门社会各界的学员们通过集中开展理论学习,深入政府部门、科创企业和社区一线等方式,沉浸式感悟新时代以来祖国发展的伟大成就,近距离了解上海加快建设“五个中心”、深入践行人民城市理念、推动城市高质量发展等实践情况。

结业式上,浦东新区政协主席姬兆亮,黄浦区政协副主席陈志奇代表承办单位作了交流发言,学员代表苏敏仪、王靖炜分享了在上海学习期间的见闻与思考。学员们表示,“澳门青年人才上海学习实践计划”搭建了开阔视野、交流经验、共创未

来的宝贵平台,进一步增进了澳门青年对祖国的认同和对上海的了解,铸牢了爱国爱澳的思想根基;未来将把在上海所学与澳门实际相结合,以所学所长贡献国家发展、助力澳门繁荣,并积极带动更多澳门青年走进上海、了解上海,当好沪澳交流合作的有力推动者。

据了解,“澳门青年人才上海学习实践计划”由全国政协港澳台侨委员会、上海市政协、澳区全国政协委员、澳门中联办、澳门基金会共同主办,自2012年启动以来,已有300余名澳门青年学员参加了学习实践。

上海市政协副主席吴信宝主持。

全域服务,助国际品牌深耕中国

(上接第1版)直播中展出近60套新品,主播同步解读设计理念与穿搭场景。这场兼具视觉冲击与专业度的直播吸引了110万人次观看,并带动双面穿连衣裙、单价7000元以上的桑蚕丝裹身裙热销。

几乎同时,有着121年历史的丹麦家居品牌乔治杰生正打算进军中国市场。百秋选择了精准爆品策略,主攻高端送礼需求。首次参加“618”大促,仅凭单一品类便实现销售额破百万元,花瓶类产品销量更登顶行业榜首,乔治杰生迈出在中国市场落地的关键一步。

百秋整合天猫、京东等电商平台资源的同时,还联动小红书等内容平台,构建“站内精准运营+站外内容种草”的营销闭环。在小红书平台上,合作博主通过生活化场景呈现产品使用情境,推动用户种草。监测数据显示,站外传播使品牌声量提升95%,有效扩大了品牌的触达边界。

线下零售依然充满可能

尽管聚焦线上服务,但百秋的视野不止于此。在刘志成看来,线下零售依然充满可能性。

百秋总部大楼前,一个由货运木箱改造而成的“BQX”盒子格外醒目。这个空间既是快闪店、联名展、特卖会的试验场,也承办公益活动。日常这里作为园区内购展台开放,白领午休时在此便可扫码下单后配送到家。“每月销售额能达到几十万甚至上百万元。”刘志成说。

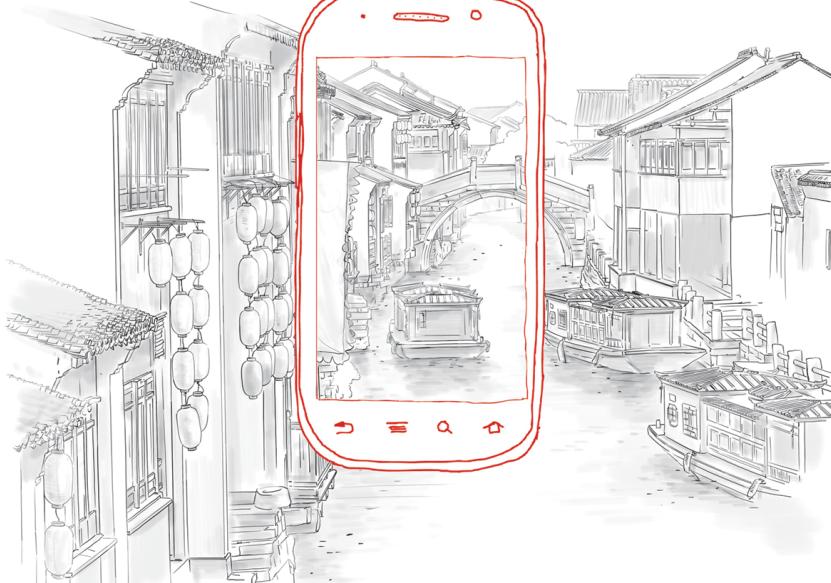
BQX代表的是线下零售的一种新思路:实体店不应重复线上拼价格的老路,而应突出个性、强化体验、合理定价。“现在的年轻人不再盲目追逐奢侈品,他们更愿意为认同的品牌付费。”刘志成说。这种趋势恰恰孕育着新机会。借助线下场景与消费者面对面互动,这是品牌孵化不可或缺的一环。

上海正是最理想的试验田。“上海在品牌建设方面具有独特优势,成熟的商业生态、完善的流通体系、高质量的消费群体,它的消费风向往往引领全国。”刘志成说,南京西路、淮海路、徐家汇等地的商业气质,足以支撑起一批本土原创品牌的成长。

目前,已有不少本土线上品牌向线下布局发展。原创服装品牌 Amanda X 曾是典型的线上成功案例,全网粉丝超百万,年营收近十亿元。今年3月,它在南京西路开出线下首店。完美日记、观夏等电商品牌也在加速布局上海线下门店。

戴德梁行数据显示,2024年上半年,头部电商品牌线下门店数量同比增长22%—25%,其中体验型门店拓店增速超过40%。不少品牌已实现“一店覆盖全国”,将线下门店变为兼具体验与履约功能的“前置仓”。

“目前,国内品牌孵化所需的中间服务商体系还不够成熟。”刘志成说,“如果有条件,我们很愿意承担这个角色。在线下品牌培育这条路上,中国需要一个核心平台型城市,无论是国外品牌入华,还是线上品牌落地,上海可以争,也必须争。”



美景不止于方寸之间

回归自然生活·拥有健康人生