

奇瑞加入快的阵营 打车软件烧钱大战何时休



赵冬，快的打车首席运营官

本报记者 王超

补贴调整了,优惠单数降了,老年人打车不用快的软件、电话预约既可免费乘坐,这是快的打车刚刚推出的新举措。快的打车COO(首席运营官)赵冬说:“我们采取了现金补贴的优惠措施,伴随着同行的跟进,最终成为一场‘打车大战’。这是我们不希望看到的,正如阿里巴巴的马云所说,很多不会用手机打车的老人打不到车了。”

经过快的打车内部的商议,他们马上推出了老人免费打车的公益活动,提高司

机扫描码付车费的奖励,鼓励司机去服务那些在路边招手叫车的乘客。值得一提的是,自主品牌奇瑞成为此次活动的合作方,在北京市,首批20辆奇瑞“艾瑞泽7”已经开始接单,为老年人进行免费接送服务。

在移动互联网时代,决策就是这么快。暂不考虑自身利益,对社会有益,对品牌发展有利,就可以当机立断。赵冬介绍,目前快的打车已经开通了全国100多个城市,用户数量达到6100万,司机超过60万,日均订单量在600万单左右。

赵冬将快的打车定位为一家科技驱动的服务型公司。他介绍,打车软件的许多功能与运营模式都是快的首创的,如起点精准定位、语音文字双向接单、智能订单派发、车队功能等。他坦陈,用户体验是最重要的。

根据第三方研究机构易观国际发布的数据,从2013年第三季度开始,快的打车的市场份额一直处于行业第一,第四季度占全行业份额的46.7%,领先第二位3.1个百分点。

嘀嗒打车与腾讯结盟,快的背后则是互联网大鳄阿里巴巴。作为投资方,阿里巴巴已经投入上亿美元支持快的打车的发展。在

赵冬看来,腾讯微信是一个很强大的流量入口,但社交通讯产品本身有其局限性,而且微信在支付上也是刚刚起步;支付宝做了10年的在线支付,用户数量、交易数量、银行接入数量和商家使用量,都是最高的。这也是快的选择和支付宝合作的主要原因。

这段时间,业内对打车软件补贴大战产生不少质疑,认为这是不理性的做法。赵冬解释说,在补贴活动开始前,全国已经有2300万名乘客和50万司机在使用快的打车,这一智能出行方式本身对乘客和司机具有价值,能够解决出行难问题。补贴只是加速了全国人民了解和尝试快的打车的过程,培养更多的人形成在线打车的行为习惯。

打车软件的特殊性在于,要改变普通人群的出行习惯,教育时间成本非常高。为了加快这个习惯的养成,市场培育阶段的

费用是必须投入的。赵冬表示,目前快的对补贴的资金没有设定具体的上限,也没有确定结束时间点。

“对于互联网产品来说,任何盈利模式都要建立在庞大的用户数量基础上。从快的打车目前的情况来看,实现收入本身并不困难,但不是最为迫切的需求。眼下最重要的任务是,快速在全国范围内扩张用户规模,培养用户的使用习惯,同时不断升级我们的产品和服务,使之与快速增长的市场相匹配,盈利可以等到用户规模和产品都达到一定的成熟度再着手进行。”赵冬说。

人们对新事物总是会产生恐惧感,移动互联网让门户网站自降为“传统媒体”,网络购物让超市门可罗雀,电动汽车的风靡让传统技术的开发者产生危机感。打车软件同样也引发了“谁替代谁”的争论,但

在赵冬看来,人们大可不必为此惊慌,打车软件、扬招、电召在未来都会长期并存,打车软件的意义并不是要彻底取代传统的叫车方式,而是给人们更多的选择。

快的打车虽然只是一款手机软件,但它体现了汽车与IT互联网的融合趋势。赵冬认为,汽车与IT的融合速度将会越来越快,像谷歌的无人驾驶汽车、开放汽车联盟等都是非常炫酷而又具有实际意义的尝试。智能汽车以及安装在汽车上的智能终端将会是未来的发展趋势。

快的与奇瑞的合作,证实了这个移动互联网公司正在将自己的触角延伸到汽车核心产业。赵冬说,快的打车的愿景就是成为全球最大的综合智能交通平台。这个志向有些远大,也让很多人吃惊,但想中国市场的庞大,人们也不会心一笑。面对云涌的打车软件大战,会有进入决胜局的一刻。

沃尔沃Drive-E 要把8缸发动机送入坟墓?

本报记者 钟天驷

从汽车诞生开始,发动机汽缸数的变化一直是由少变多,从单缸发展到近乎疯狂的16缸。在这个过程中,人们一度认为,发动机缸数越多代表着汽车越高档越豪华,动力更加强劲。

随着油价高涨、环境污染等问题的产生,以及涡轮增压等新技术的发明,“缸少功率大”成为汽车企业竞相追逐的新目标。日前,沃尔沃在上海发布全新动力总成技术Drive-E时,该项技术的首席顾问Derek Crabb放出豪言:“我们全新技术下的4缸发动机足以让8缸发动机像笨重的恐龙一样灭绝!”

本次发布会,沃尔沃共推出了汽油发动机Drive-E T5、最大功率306马力的4缸汽油发动机Drive-E T6,以及柴油发动机Drive-E D4。Derek Crabb介绍,Drive-E系列动力总成之所以能够用4缸达到6缸甚至8缸的动力效果,原因在于其优化整合了缸内直喷、增压技术、双顶置凸轮轴、四气门结构、高速气门连续可变等技术。

“与单纯的涡轮增压不同,Drive-E的发动机使用了机械与涡轮增压双增压技术,在低速运转的情况下,机械增压进行工作,在高转速时涡轮增压才进入工作,这样既增大了动力,又能够很好地控制涡轮增压现象的出现,让发动机的运行更贴近自然吸气。”Derek Crabb说。

同时,与其搭配的是一款全新8速自动变速箱。传动范围提升23%,更紧密的档位分布,精确灵敏的响应性和一系列提高传动效率的设计,使得换挡时机更合理。不仅动力输出充沛持久,更显著提升燃油经济性。据了解,搭载Drive-E技术的车辆比起目前普通发动机最高减重达50公斤,油耗最高可节省35%。沃尔沃XC60 Drive-E T5的综合百公里油耗仅为6.9L。

据沃尔沃汽车(中国)销售有限公司总裁付强透露,沃尔沃将率先在中国推出搭载Drive-E中T5发动机和8AT变速箱的XC60车型,60系列、40系列今年将会陆续完成Drive-E的更换,未来中国生产的整车基本上都会搭载Drive-E全新动力总成。

“4缸发动机取代6缸、8缸发动机是历史的趋势。我预测,到了2019年,中国的发动机排量90%都将小于2.0升。”沃德全球十佳发动机评审团主席Tom Murphy对记者说。吉利汽车董事长李书福也同样预测:“未来汽车发动机汽缸数将会越来越少,最终没有发动机,完全实现电动化。”值得一提的是,在设计之初,Drive-E“E驱智能科技”动力总成就以兼容电气化的布局为混合动力做好了准备。所有发动机都预留有电动机及发电机接口,可在不增加排放和排量的情况下,适应新能源汽车的发展要求。

给Lavida树一个假想敌

纪

上海大众Lavida家族就像《来自星星的你》里的都教授,天生有着迷倒众生的无穷魅力和压倒对手的“特殊能力”。国内首个单月销售破4万辆的车型,上市3年破50万辆,5年破100万辆,今年1月冲到61568辆,贡献了上海大众超过30%的销量。

解读Lavida家族的成功,品牌力、自主研发、家族矩阵、营销体系都是关键词,但是每一个精彩的故事都需要反派。每一段不朽的传奇都要感谢对手,既然如今市场还没有等来步步紧逼的追赶者,那不妨未雨绸缪,给Lavida树立一个假想敌,一个具备颠覆实力的“大反派”。

这是一个疯狂的年代,传统豪强一夜之间被掀翻在地,新兴势力几乎一登天欲摘桂冠,互联网思维正在以超乎想象的速度成为整个商业社会的征服者,汽车业首当其冲被裹挟其中。不论是产品、技术,还是营销模式,新来者大胆地以互联网企业的思维方式去实践,目前看来,颠覆正在不断增加。特斯拉就有一定的代表性。据了解,特

斯拉在公布中国地区售价的当天,仅官网订单就达到了100辆左右,截至2月末总订单接近800辆,交车时间已经排到年底。对于一家成立仅11年的汽车公司,所售产品是价格高企且在使用环节拥有众多顾虑的纯电动车,特斯拉遭到追捧难道真的是电动技术本身的魅力吗?

特斯拉的优势无非四点:一是网络自定义个性化的产品;二是O2O的全新汽车销售模式;三是超现实的车联网;四是一个能够打动客户内心的概念,正如小米的“为发烧而生”。前有苹果、小米的成功故事,后有特斯拉的席卷姿态,共同点除了概念性的产品外,一整套的用户体验革新显然是关键。作为领先者的“假想敌”,它的轮廓不应该是一个拼命追赶的模仿者,韬光养晦一剑封喉的“刺客”面孔才更有这个时代所赋予的底色。

思辨灵活的营销能力是上海大众的优势,Lavida家族的成功为企业带来的能够看得更远的高度,是坐着“刺客”的出现,还是抢着做变革的先行者,相信这只是一个在诺基亚与苹果之间的选择题。

谁阻碍了中国新能源汽车的发展

车轱辘话

武卫强

3月2日,全国政协会议开幕前一天,北京和上海好像事前商量好了一般,同一天高调举行了新能源汽车推广活动。

上海的东方明珠广场上,纳入“上海示范应用新能源汽车目录”的车型集体亮相。同一天,“北京首批摇号购买纯电动汽车用户交车仪式”隆重举行,中国运载火箭技术研究院工程师王铁铮接过北汽E150EV的车钥匙,成为北京市新能源车用户的“第一人”。

同样是向全国两会献礼,上海市经信委副主任马静的表态掷地有声,她说:“只要进入工信部名单的新能源车,进入上海市场,一律可获‘免费沪牌’。”至此,比亚迪秦、北汽E150等7款新能源车终于在上汽的地盘上获得了合法身份。相比之下,北京的新能源“首秀”显得格外小气,匆忙出台的“北京示范应用新能源汽车目录”差一点错过摇号时间,险些出现新能源无车可买的窘境,且所谓的“目录”仅有北汽E150和比亚迪E6两款车型入围。

北京人和上海人互相调侃的段子很多,这一次又给了上海人奚落北京人的谈资:开放了,肚量了,胸怀了,你懂的了。

最开放的上海市场,目标是到2015年,力争实现应用1万辆以上新能源车,布局6000个以上充电桩。这个目标超过其他城市,但与“2015年销售50万辆新能源车,建成40万个充电桩”的国家战略目标比,不过是杯水车薪。

过去5年来,中国曾是世界发展新能源汽车的最大鼓吹者。科技部、工信部牵头印发的关于发展新能源汽车的八红头文件密集出台,什么“十城千车示范推广计划”,什么“三纵三横”产业技术创新联盟,什么2020年新能源车产销500万辆,示范园区修了一座由一座,新能源车公司更是“村村点火,户户冒烟”。

《电动汽车科技发展“十二五”专项规划》中写道:到2015年,在整车、关键零部件、公共平台等29个技术创新方向上实现关键技术突破,全面掌握核心技术,培育形成一批国际知名的具有自主知识产权的关键零部件与整车企业。为实现电动汽车规模化产业化,尤其是纯电动汽车销售达到同类车型总销量1%左右的重要门槛提供科技支撑,引领新能源汽车战略性新兴产业进入快速成长期,使我国跻身节能与新能源汽车产业先进国家行列。

目标与现实天壤之别。来自中国汽车工业协会的统计显示,2013年中国新能源汽车产量1.75万辆,其中纯电动1.42万辆,插电式混动0.33万辆,新能源汽车销售1.76万辆,其中纯电动销售1.46万辆,插电式混

动销售0.3万辆。同期,中国汽车总产量2211.68万辆,总销量2198.41万辆。

让我们来看看美国的这一统计数据:2013年美国汽车总销量为1588.18万辆,其中,插电式混动和纯电动车销售9.6万辆,纯电动车贡献了4.8万辆。

美国政府对新新能源车的支持力度远远比不上中国,但有充分竞争的自由市场和包容创新的土壤,并由此孕育了风靡全球的特斯拉电动车。反观中国,以新能源车为幌子搞资本运作的多,愿意弯下腰来干实业的少,国家队不作为,地方队和民企没空间,加上不切实际的顶层设计和层层严防死守的地方保护。原本寄予厚望的新能源弯道超车,尚未起步就已经完全落伍。

聊以自慰的是,最开放的上海终于带了一个好头。但事实上,上海的开放政策与其说是勇气使然,不如说是因为荣威E50纯电动车和荣威550插电式混动给了上海开放的底气,要不也不会大方地承诺“外地品牌比例不低于30%”。为什么不是40%,或者更高呢?精明上海人知道,在新能源的市场竞争中,他们有牌可打,而且是一手好牌。上海的大度不过是为上汽新能源车顺利进驻其他市场打的伏笔。

算盘怎么打并不重要,重要的是必须打破保护,还原新能源汽车市场公平的竞争环境,让新能源汽车发展从务虚进入实战。

政策春天来临 比亚迪新能源车驶入快车道



今年2月,雾霾天气持续蔓延的严峻形势,让业界再一次重视新能源车的发展课题。有数据显示,在造成雾霾天的各种因素中,机动车排放占比近年来40%。面对各方压力,降低机动车的排放污染势在必行。业内的共识是,发展新能源车是节能减排的最好途径。

近日,北京市发布的新能源车目录显示,比亚迪E6、北京E150EV两款电动车进入目录,这意味着,比亚迪E6拿到了在北京市场销售的通行证。北京作为首都,此举也释放出一个信号,新能源车的推广将迎来政策春天。

在新能源车领域耕耘多年,掌握电池、电机、电控等多项核心科技的比亚迪,也将趁着这股东风,驶入发展快车道。有业内人士认为,比亚迪已经掌握了新能源车的核心技术,并在世界多个国家销售新能源车产品。随着国内市场地方保护主义的打破,比亚迪获得的将是整个世界。

政策春天来临

近日,新能源汽车领域的一个好消息是,比亚迪E6和北京汽车E150EV同时进入北京市新能源车销售目录。按照政策规定,北京消费者购买新能源车牌将免于摇号之苦,比亚迪E6将享受中央和北京市政府的双重补贴,进一步提高价格竞争力。在经过业界多次呼吁后,北京终于迈出了打破地方保护的关键一步,向比亚迪敞开了大门。

与此同时,比亚迪在其他市场也获得了通行证。在上海,比亚迪E6不但享受地方补贴,还享受免费车牌待遇。此外,比亚迪E6也获得了进入天津市场的通行证。至此,比亚迪在深圳、杭

州、北京、上海、天津五大主流城市都实现了战略布局,未来销量将实现重大突破。

此前,新能源车在国内的推广受到地方保护主义的影响,可谓步履维艰。尽管比亚迪的新能源车技术全球领先,并且在英国、加拿大、荷兰等国家实现销售或上路行驶,但却进不了北京、上海等市场销售。墙里开花墙外香的局面,一度阻碍了比亚迪新能源车的发展。

但是,节能减排是全球汽车产业的共同任务,雾霾天气的倒逼进一步加快了这一步伐,让新能源车的推广成为汽车行业发展的必然趋势。去年,财政部等四部委公布《关于继续开展新能源汽车推广应用工作的通知》,其中提到,新能源车示范城

市“推广应用的车辆中外地品牌数量不得低于30%。不得设置或变相设置障碍限制采购外地品牌车辆。”“相关城市须接受年度考核评估,未能完成年度推广目标的将予以淘汰。”“中央财政将补贴资金拨付给新能源汽车生产企业,实行按季预拨,年度清算。”等。

这被视为打破地方保护的重要信号。例如,国家补贴直接补贴给新能源车企业,由车企注册地政府部门负责执行,不再通过销售地政府部门的审批,也有利于车企迅速拿到国家补贴,提高企业积极性。同时,消费者购车时按差价补贴,也方便了私人购车者。

在北京、上海、天津做出打破地方保护的表率之后,势必会有更多大城市加入

到推广新能源汽车的阵营中来。这将为比亚迪新能源车提供了巨大的政策机遇,也预示着国内新能源汽车的春天已经到来。有数据显示,今年31个省(市、区)的政府工作报告中,21个省份表示今年将重点发展新能源产业,12个省份将大力发展新能源汽车。在有关新能源汽车的表述中,整车、电池、充换电设施建设、稀土新材料等都是各地发展的重点。

如上海市政府工作报告提出,将推动分布式供能系统发展,支持新能源汽车推广应用。广东省政府工作报告提出,将重点发展新能源汽车、高效节能电机等产业。天津、山西等省份也将推进国家新能源汽车推广应用示范城市建设列入今年政府工作重点。同时,公交电动化也出

现在政府工作报告中,辽宁省将大力推广绿色交通,新增城市公交车和出租车力争采用新能源汽车。

业内认为,进入2014年,国家部委连续发布关于扶持和推广新能源汽车的利好政策,一连串政策信号加上特斯拉在资本市场上展现的“蝴蝶效应”,新能源汽车及其产业链已经成为股市的热点,也必将成为2014年汽车行业发展的关键词。2014年将是新能源汽车市场化的“元年”,无论在政策还是市场布局方面,新能源汽车在市场化方面的筹备都已经相对充分。

十年磨一剑

机会总是垂青有准备的人,这句话用来描述比亚迪新能源车也恰如其分。近年来,比亚迪在发展传统燃油车型的同时,也同步布局新能源汽车领域,并制定了传统燃油车加新能源车双驱战略,在传统燃油领域和新能源领域双线布局,并且取得了丰硕的成果。

比亚迪E6就是典型的例子,这是一款纯电动四驱轿车,是比亚迪继F3DM之后打造的第二款新能源车,同时也是全球首款纯电动出租车。E6其动力电池和启动电池均采用比亚迪自主研发生产的ET-POWER锂电池,不会对环境造成任何危害,清洁环保。可使用220V民用电源慢充,快充为3C充电,15分钟左右可充满电池。

比亚迪E6设计续航里程超过300公里,百公里加速在10秒以内,最高车速可达160km/h以上,而百公里能耗为18度电以内,按峰值电价计算只相当于燃油车1/3至1/4的消费价格。配合中央和地方财政补贴,将为消费者带来低廉的养车成本。

2013年年底,比亚迪还推出了全新技术升级的秦插电混动版,甫一上市就赢得消费者追捧。最近有媒体调查显示,秦上市不久后就出现了加价销售的情况。对此,比亚迪向媒体表示,目前秦确实存在供不应求的情况,比亚迪会努力在保质基础上,逐步扩大产能。同时,比亚迪汽车严禁秦加价销售,经销商的加价行为一经发现、查实,重罚或停止供货,严重者取消经销资格。

消费者的追捧源于秦搭载的新能源技术。资料显示,秦搭载比亚迪最新研发的双擎双电机,该动力系统整合高性能大功率驱动电机与1.5TID发动机,动力更强,油耗更低。比亚迪称,在混合动力模式下,秦能爆发出479Nm的最大扭矩,0~

100km/h加速时间为5.9秒,最高时速可达185km/h。纯电动模式行驶耗电费的电力,价值11元,相当于耗油1.6升。9000次循环充放电可用20年。

在消费者因为续航里程短、充电不方便放弃新能源车的情况下,刚刚上市的秦还体现出另一层意义:从设计上突破了充电难的壁垒,使电动车走出实验室,与市场更紧密结合。秦短途行驶时,可以用纯电驱动,满足日常上下班代步,实现零排放,零污染;长途行驶时,可以用混合动力驱动,实现节能环保。在第一代混动版F3DM、电动车E6积累的行驶资料基础上,秦的实用性能将更强,有望开启国内新能源车市场的破冰之旅。

在核心技术方面,比亚迪也独步一时。比亚迪使用的磷酸铁锂电池已经证明了自己的可靠性。比亚迪在全球及国内公共领域的投放运营的新能源车辆中,深圳纯电动出租车已经行驶超过3年、单车行驶里程近40万公里,已超越普通私家车13年的行驶里程。锂电池可实现循环充电1万次,电池寿命大于整车寿命,已经充分验证了磷酸铁锂电池的稳定性、可靠性和安全性。

实际上,比亚迪的新能源技术在国外也引起了业界高度关注。最近,CNN记者Nick Parker专程到波哥大体验比亚迪E6出租车,并给予了长达5分钟、不遮挡车标的视频报道。他表示,E6的强劲动力和安静给他良好的体验,美中不足的是充电站太少;另一个乘客则表示,E6的动力很强劲,乘坐感顺滑而舒适。此外,比亚迪E6和电动大巴车在世界多个国家生产或上路的事实,也显示出其技术先进性已经逐步得到国际认可。

新能源汽车的发展离不开储能技术的支持,比亚迪在这一领域也布下重兵。目前,比亚迪已经攻克储能难题,其研发的储能电站,能在用电低谷时向电池组充电,用电高峰期时放电回馈电网,对电网进行局部错峰调谷。灵活的移动式储能电站可根据客户需求定制不同产品方案。在与新能源汽车息息相关的太阳能电站、光伏发电等领域,比亚迪也有大量的技术储备。

在推广新能源汽车的政策春天到来之际,长期在新能源汽车领域深耕细作的比亚迪汽车,必然会抓住宝贵的历史机遇,迎来跨越式的发展。