上汽 智慧出行不远了

发力电动化 网联化 智能化 共享化

本报记者 李治国

随着高精尖技术进入集中爆发期、环境和能源压力日趋加大和消费者需求多样化三大趋势的明朗，中国汽车企业普遍面临加速变革的挑战。针对这样的行业新常态，日前，上汽集团提出“新四化”的趋势判断，即车企要瞄准电动化、网联化、智能化、共享化开展前瞻研究，为中国汽车产业转型升级提供新动能。

在日前举办的2017上汽集团前瞻技术论坛上，上汽集团总工程师程惊雷表示，未来的汽车需求将围绕新生代消费者的生活方式展开，这是今后5年汽车市场最重要的结构性机遇，也是最大的挑战所在。上汽集团要从主要依赖制造业的传统企业向为消费者提供全方位汽车产品和服务的综合提供商转型。

论坛上，上汽集团演示了智能驾驶汽车iGS的6项新功能，包括自动转弯、自动调头行驶、自动导航、双驾双控等，全面展示了其在智能驾驶水平上的新突破。

“人工智能是上汽集团提升未来出行体验的关键。离开智能化，整个‘新四化’的拼图便无法实现。”程惊雷告诉记者，“现在的上汽集团已不再是机械工程师一家的‘天下’，同时也是数学家和计算机科学相关专业人士集聚的大家庭。团队间的碰撞将使业务工程师和智能工程师的业务专精融合起来，产生更多的价值，为用户提供更好的服务”。

程惊雷告诉记者，“加快人工智能等技术研发和转化”在今年首次被写入政府工作报告后，汽车界反响热烈。放眼世界，谷歌、IBM、百度等科技巨头纷纷重金入局，这意味着人工智能已不再是单纯的科技产业，而是行业融合的工具。“比如，人工智能+汽车就是智能汽车。真正的智能汽车不仅是交通工具，更是会听、会看、会驾驶、会学习的机器人。它将彻底改变现有的用车模式，并带来广阔的市场空间。”

目前，上汽集团在“新四化”中的智能化领域已经取得重大突破，自动驾驶技术正在后续产品上加快应用。通过单车智能“小目标”的不断实现和积累，上汽的终极“大目标”是构建智慧交通生态体系。

“上汽不仅致力于整车研发，还关注产品的应用场景及生态构建。一方面，我们正通过智能网联构建更贴近用户的渠道；另一方面，还要为汽车全生命周期的服务需求提供支撑。以此二者为基础，最终彻底打通互联网与汽车，形成智慧出行生态圈，实现出行服务和产品的双轮驱动。”程惊雷表示，在此过程中，电动化是基础，网联化是条件，智能化是关键，共享化是趋势，“新四化”之间是相互促进和融合的。

此外，在“电动化”方面，上汽选择纯电动、插电混动和燃料电池三条技术路线齐头并进，并由此成为国内少有的掌握电池、电驱、电控“三电”核心技术的企业。尤其是在新能源研发领域，上汽处于全球第一阵营，产品质量和研发能力比肩丰田、通用等国际巨头。“电动化的趋势是不可逆转的。”上汽乘用车公司技术中心副主任、捷能公司总经理朱军说。

根据计划，2017年，上汽集团将陆续推出荣威i6插电强混轿车、荣威eRX5插电强混SUV、荣威ERX5纯电动SUV等极具竞争力的新产品，力争自主品牌新能源车全年销量超过8万辆。“‘十三五’期间，上汽新能源研发总投入将达200亿元，力争到2020年自主和合资新能源汽车年销量超过60万辆。”程惊雷透露。

在网联化方面，上汽正与阿里开展跨界合作，共同打造互联网汽车。2016年7月份，全球首款量产互联网SUV荣威RX5正式发布，月销量成功跃上2万辆大关，快速成为国内SUV细分市场的主流产品。借第一代互联网汽车RX5成功上市的东风，上汽已建立起车载硬件设施与车载互联网系统的应用开发体系，向自主品牌互联网汽车及其生态圈迈出坚实的一步。

在共享化方面，目前，上汽已完成“EVCARD”和“e享天开”分时租赁业务整合，并于2016年5月份成立了“环球车享”，成为国内规模最大的新能源汽车分时租赁运营企业。统计显示，截至2016年底，“环球车享”累计投放新能源车8400辆，建成网点2800个，业务覆盖20个城市，注册会员超过45万，月均订单28万笔。这一数据意味着，上汽正朝着“立足上海、面向全国、逐步走向全球”的目标加快前行。

程惊雷表示，通过“新四化”布局的落地以及互联互通、大数据等的广泛应用，上汽将为用户尤其是互联网“原住民”提供更多更新的价值。未来，用户无论买车还是租车，保养还是救援，都将享受到更加舒适、便捷、安全、绿色的产品及服务，全新的出行生态不远了。

本版编辑 韩 叙
美 编 高 妍
本版邮箱 jjrbqyb@163.com

途家：天下房子共分享

经济日报·中国经济网记者 佘 颖

在全球共享经济领域，刚刚有了中文名“爱彼迎”的airbnb是短租界的龙头，F轮融资后估值达310亿美元；出行界的“一哥”是已经退出中国的uber，估值超过660亿美元。

在国内，出行领域能跟uber对标的是滴滴，最新估值达338亿美元。然而在短租领域，目前还没有一家能和airbnb“叫板”的企业。不过要说国内哪家企业最可能成为估值超过100亿美元的短租龙头，还得说途家在线信息技术有限公司。

早在2015年，途家的估值就已超过10亿美元，位居全球第三，仅次于airbnb和homeaway。2016年，途家先后完成对蚂蚁短租和携程、去哪儿网旗下的公寓民宿业务的并购，行业领跑者的地位更加清晰。

进入2017年，途家又会有哪些大动作？

从b端入手创模式

在河北白洋淀核心区，途家的“幸福荷语墅”与“美芦庄园”两个自营别墅项目已运营多年。当年，这两个别墅项目刚刚开售时，途家已与开发商合作，等业主买下房子精装修后，由途家进行托管，租给来白洋淀游玩的客人，并提供管家服务。

开发商多了卖点，好销售；地方政府缓解了去库存的压力，更开心；房东的房子不空置，有人打理还能赚钱；游客花更少的钱住上了更好的房子，还有规范的品质服务，也放心——这个多赢的模式，正是途家结合本土实际对海外模式做出的创新与改良。

途家联合创始人兼CEO罗军曾担任新浪乐居总经理，并于2009年10月携手易居中国成立中国房产信息集团，成功上市纳斯达克。2010年前后，他发现一度火爆的旅游地产高空置现象非常普遍，尤其是在三亚等热门旅游城市，度假房动辄闲置大半年。

当时，airbnb已经在国外走红。罗军虽然希望动员房东分享房子，却也深知中国人对陌生人缺乏信任。因此，他2011年创办途家之初，就定下了相对重资产的自营模式，通过和房地产企业合作拿房源，由途家派人托管经营，提供以“斯维登”为品牌的标准化服务。一直到现在，途家的线下房源拓展业务也是国内企业中做得数一数二的。

事实证明，这一模式受到了各方欢迎。途家上线5年，已与国内217个政府机构签约，并与国内TOP100的大部分房地产开发企业达成战略合作，签约管理资产超过1500亿元，签约储备房源超80万套。

从今年开始，专门展示多种创新经营模式的“途立方”将进入每个合作开发商的项目。该项目可以让购房者了解途家的托管服务，看看自己未来的房子能干什么。根据不同的房屋类型，途家的托管服务还分为斯维登公寓、欢墅、途掌柜等，“总有一款适合您”。

对房东来说，自己不是交出去了一套房子，而是获得了几万套房子的使用权：当他们把自己的房子交给斯维登托管后，可获得体验券，从斯维登遍布全球的房源中选择租住。夏天去东北，冬天到海南，一套不动产换来了全年数十天不等的流动居住权。这也就不难理解，为什么前几天途家一位高管在朋友圈发了个信息，问有没有海南的房源需要交给斯维登管理，短短5个小时就收到600多个房源信息。

得知消息后，罗军也很高兴，“这说明更多的置业者已经认同途家模式，愿意把自己的房子交给途家来管理”。

向c端进军做品质

去年，一直向房地产商批量拿房的途家相继并购了蚂蚁短租和携程、去哪儿的公寓民宿业务，正式形成“途家、蚂蚁短租、携程、去哪儿公寓入口”四大平台的分享矩阵。

原本不看好个人房源的途家，为什么“转性”了？

“主要是因为国内信用环境已经逐步成熟。”罗军还记得5年前刚刚进入短租行业时，很多人问他分享住宿在中国发展会面临哪些问题，他总是说最担心信用，因为它是碎片化的，散落在各个领域、各个企业。“短租是个低频行为，无法产生足够的信用信息。”罗军说，“得益于近几年网购等行业的兴起，高频次的交易行为让芝麻信用等公司掌握了相对完善的个人信用记录，途家完全可以对接”。

解决了信用不完善的痛点，再加上移动支付的普及，c端房源存量足、个性化强、运营成本低的优势立刻显现出来。

罗军喜欢说一句话，叫“让天下没有难分享的房屋”。对个人房东来说这句话尤其关键，最好能在不操心的前提下分享住房，否则，许多业主宁可空着房子，也不想为一个月一两千元“自找麻烦”。

今年3月份，途家更新了供房东使用的“途径”APP，商户只要发布一次房源，就能够一键同步推送到途家、蚂蚁短租、携程、艺龙、去哪儿、58赶集、微信酒店和芝麻信用等8个平台，租户也能通过平台将订单打包处理。

“以前要在多个平台换来换去，麻烦极了。”途家平台运营公司首席运营官杨昌乐介绍说，由于短租正在市场培育阶段，大部分房东都会把房源挂在多个平台上。“他们每天的工作就是登录各个渠道发布房源信息，挨个调整房间价格，装一堆APP处理订单，点开各种页面回复租户信息。同样的工作至少要做4至8次，效率极为低下。”而“途径”则将这一过程简化到“一步”。“这是‘途径’最大的竞争优势，其他竞品都做不到。”根据杨昌乐和同事的测算，有了“途径”，房东花费的精力成几何量级下跌，但收益可提升约5倍。

此外，途家还推出“途掌柜”服务。“拿保洁来说，房东每次找保洁员，一小时差不多60元钱，很贵。”杨昌乐说，“途掌柜”通过区域下单的方式，让保洁员集中为片区服务，可以获得更合理的价格。

这一系统最大的优势是可以利用智能算法完成房间的经营。“理论上讲，使用途家途掌柜，用户只需要拥有一套房子，告诉途家说，我想要把这套房子分享出去，让它产生更多价值，不需要做任何其他事情就可以等着收钱了。”杨昌乐说。

当然，对很多人来说，分享住房并不仅仅为了钱。一位84岁的苏州老奶奶不仅把自己的房子分享给天南海北的游客，还给他们熬桂花糖粥，讲解苏州文化。老人屋里摆满了多年收集的苏州老物件，许多年轻人都是第一次见到。老奶奶说，这就是文化的传承。

杨昌乐表示，从2017年起，途家自营的斯维登旗舰店、途管家服务中心和品牌加盟店也将为个人房源提供服务，让原本无法投入市场经营的房源变得可经营。

“在个人房源领域，国内已有airbnb和小猪短租。4月12日，美团也宣布进军短租领域，市场竞争更加激烈。目前，airbnb和小猪短租在个人房源市场已经建立了品牌优势，房源多且服务个性化。但个人房东不便管理，服务质量也良莠不齐，途家选择以标准化服务做大品牌，应该是个不错的切入点。”杨昌乐说。

旅游地产的新“玩法”

从去年开始，一直助力“去库存”的途家又多了一项新业务：建房子。他们联合远大集团推出了装配式乡村民宿品牌“途远”。

互联网企业做旅游地产，“玩法”当然不一样——在湖光山色间，您看上一处平地，“就把房子建在这里吧！”7天后，一栋双层木质别墅拔地而起。在未来的20年里，房东可以自己享受美景，也可以通过途家把房子租给游客，所有“麻烦”途管家都会负责处理，房东完全不用操心。

这些中式木别墅或者西式loft要多少钱呢？4室1厅4卫的别墅要40万元。如果是小一点的房子，只要12万元。如果把房子交给途家托管，每年还可享受20天的全国交换入住权，南至三亚，北至长白山，只要有途家斯维登别墅的地方，都可以免费入住。

目前，途远已在全国十几个省份落地，先后签约100多个项目，贵阳百花湖乡就是其中之一。在途家网站上，入住过的游客对百花湖别墅打出了5分的满分评价。

罗军对去年途远的战果表示满意，“销售非常好，今年预计会有7亿元的流水”。

完成一系列布局后，途家如今的业务可以用三句话总结：帮开发商把原本卖不出去的房子变成抢手货，把个人空置的房子变成按日计租的“金屋子”，让城里人出钱建设美丽乡村。

业内人士评价认为，就凭这三句话，途家就有很大可能开启“速跑”模式。罗军的判断也是如此，他给途家设定的目标是，每年实现50%至100%的综合增长率。

移动直播领军者映客：

内容+生态=未来

本报记者 秦海波

要说2016年最热的互联网风口，视频直播必居其一。

据不完全统计，截至2016年底，国内网络直播平台超过300家，用户规模接近4亿。面对庞大的市场，腾讯、阿里巴巴、网易、YY、陌陌、小米等互联网巨头纷纷杀入直播领域。超过30家平台宣布完成不同金额的风险投资，累计融资额突破50亿元。几乎一夜之间，全民直播时代开启。

到了2017年，直播行业进入疯狂后的平静期。在映客创始人、北京蜜莱坞网络科技有限公司CEO奉佑生看来，这是一件好事。“越快降温越好，当大家把直播遗忘的时候，就是它像空气和水一样自然的时候。”

事实上，之前各方的一哄而上，很大程度上加剧了直播行业内外部的双重压力。一方面，过多的直播平台水平参差不齐，内部标准也各有差异，直播行业乱象丛生，大部分直播平台都处于亏损状态；另一方面，直播行业普遍存在内容“打擦边球”的现象，而同时存在的还有日趋严格的监管政策。可以说，平台稳定性差、运维成本高、同质化现象严重、内容监管不力，已成为直播领域的4大痛点。

“直播行业的红利期已经过了。”奉佑生坦言，对于映客来说，目前最该做的是沉淀。在沉淀期，映客将不断创新，依照内容多元化和社交立体化的战略，努力成为一个更为丰富、更大空间、更多展示自我机会的直播生态平台。

在奉佑生看来，直播平台要想有大的发展，必须做好两点。

一是加强监管，确保直播内容绿色健康。“靠色情、暴力等低俗内容吸引用户，只会毁了整个行业。”作为移动直播领域的领军者，映客自制的监管标准明显高于行业标准，还有一整套严格的审核流程和规章制度确保执行。具体来说，在技术上，设立样本库，在视频直播环节进行监管过滤，采用图像大数据识别技术，建立视频大数据系统、敏感词过滤机制；在内容监管上，从注册覆盖到直播前后，确保监管的完整性；在人工监管上，建起近千人的审核团队，负责全部内容监管，这在国内众多直播平台中也是独此一家。

二是深入社会生活的各个领域，构建起直播的生态系统。映客率先提出了“直播+”概念，目前已经尝试了“直播+公益”“直播+教育”“直播+医疗”“直播+文化”等。“映客有个年纪最大的主播，80岁了，她的直播房间里永远充满着正能量。她把一生的经验教给孩子，还会教育留学生好好学习，学成报效祖国。这是一种文化传承。”在奉佑生看来，直播作为移动互联网的一大“基础设施”，如果能和各行业融合发展，将进一步提升整个社会的信息化水平。

奉佑生认为，直播行业未来的发展方向无外乎三个：一是社交立体化，本质上说，直播是继微信、微博后新一代的社交形式，更具社交功能的产品会持续获得关注；二是内容多元化，直播将演变为一个产业，产业链布局越齐全、调动资源的能力越大、平台可承载的内容越多，则越容易成功；三是垂直细分化，直播正快速向垂直领域延伸，除传统的游戏直播，“直播+电商”“直播+体育”“直播+在线教育”等将变得越来越多、越来越成熟。

奉佑生映客号的签名是“善良比聪明更重要”，因为善良给了他底线和畏惧感。在他的设想中，未来人人都会有一个映客号，就像今天大多数人都有QQ号、微信号一样。奉佑生坚信，只要从用户角度出发，持续打磨产品，改善用户体验，总有一天，直播会获得亿万普通用户的认可，真正成为一种主流的生活方式。