

互联网汽车时代谁掌话语权

日前,一则上汽与阿里巴巴产生矛盾的消息引发了业界关注。距离2014年阿里巴巴与上汽签署互联网汽车合作协议已经三年,两家合作的互联网汽车公司“斑马”在去年4月量产前夕,棘手问题集中爆发,最终双方在共同利益的驱使下暂时达成和解,冲刺阶段完成了任务。业内人士认为,上汽与阿里巴巴曝光的矛盾只是互联网汽车时代的冰山一角,在传统汽车业与互联网企业走向智能化、电动化、网联化的路途中,坎坷不断,谁掌话语权仍未有定论,但只有合作才是共赢。

各自为战 摩擦不断

据悉,2014年7月,上汽与阿里巴巴签署战略合作协议,宣布共同打造互联网汽车。隔年3月,两家公司又共同投资10亿元,发起成立一只“互联网汽车基金”,各占股50%。“斑马”就挂靠在这只基金下面。主要是为这款互联网汽车提供完善的操作系统,为其增加附加值。

值得注意的是,“斑马”从诞生之日起就是两家公司。一家名为“斑马信息科技”,由上汽注册,另一家名为“斑马网络技术”,由阿里巴巴注册。两家公司还引入了两套独立的管理架构和评价体系。且这个项目组在成立后至少一年半的时间内,都处于群龙无首的状态。

去年4月,距离既定的新车发布日期仅有2个月,“斑马”整个车联网系统还从没有联调过。整个团队,没有一个真正意义上的CEO。来自阿里巴巴和上汽的两股势力一直在相互拉扯,最懂系



部分国内车企
与互联网企业合作一览

车企	互联网企业	合作时间
上汽	阿里巴巴	2015年
长安	百度	2016年
北汽	百度	2017年
广汽	腾讯	2017年

统研发以及最懂车机制造的人才,把时间都浪费在了无休止的争吵中。量产前夕,棘手问题集中爆发,双方高层终于意识到问题的严重性,但却束手无策。最终双方在共同利益的驱使下达成和解,冲刺阶段完成了任务。

其实,在项目磨合过程中以及阶段性的和解结局,改变了上汽、阿里巴巴对待合作的态度。阿里云总裁胡晓明表示:“我们跟上汽今天走过这条路,犯了很多的错,有很多的教训,双方有很多磨合。进来很多人,出去很多人。这是我们为产业升级付出的代价,也是为产业升级积累的经验”。

排他协议 阻碍发展

“斑马”在融合过程中遇到的问题,不只是阿里巴巴和上汽两家公司的特

例,而是传统车企与互联网公司两种基因之间的冲撞。

业内认为,虽然有“互联网”,也有“汽车”,但是要把两者整合到一块儿,并非易事。双方在合作项目过程中,容易形成意见不一致以及项目缺乏一些基本的研发流程,部门间各自为战,导致双方有力资源并没有真正运转起来。

据了解,无论是谷歌、苹果还是阿里巴巴、百度、乐视、360等,从电动车到无人驾驶,从车载智能到车载联网,最终的核心依然是建立生态链,改变出行的方式。传统车企不仅要改变战略计划,而且还需贡献更多宝贵的数据以及涉及到技术问题和安全法规问题。因此,在合作初期签订排他协议,最终矛盾产生不可避免。去年底,上汽提前结束了排他期,“斑马”开始接入新的车企

合作方。“斑马”宣布了与神龙汽车合作。同时公布的还有“斑马”的新定位,“斑马—powered by Alios”,这透露出“斑马”未来的发展方向:平台属性加强,阿里巴巴的角色更重了。

聚合优势 合作共赢

传统车企联姻互联网公司已然成为大趋势;“汽车+互联网”模式在行业智能化、电动化的大背景下,正逐渐成为一种新常态。其实,传统车企和互联网企业的关系十分微妙,互联网企业倡导以开放思路打造智能汽车,传统汽车制造企业将很有可能沦为代工厂,然而,传统车企安全是第一要素。以此为导向,一切决策都趋于保守。而对于互联网企业来说则是要大胆尝试才能进步。

业内普遍认为,对汽车未来所承载的新功能价值,互联网车企更有优势,而传统车企在上下游产业链上有更多优势,因此,面对新发展形势,双方只有相互合作才能加速推动整个产业的发展进程。

业内人士认为,互联网造车新势力与传统车企合作,双方还可以降低各自的成本、提高效率,在合作的框架下各取所需。但是,所有人都低估了将二者融合在一起的阻力。一边是车企的制造优势,一边是互联网企业在车联网方面的优势,双方都很成熟,最后的结果只有落在彼此合作上才能实现共赢。

北京商报记者 蓝朝晖 高春艳

漪席谈

从幕后到前台 零部件厂商引领变革

刘蕊漪

如果不是亲临现场,很难想象,同在11月开幕的上海法兰克福汽配展,热度居然不亚于一周前刚刚落幕的广州车展。随着簇拥的人群,我和同事是被挤进展馆的。34万平方米的展会面积,使用了上海虹桥附近的国家会展中心15个展厅。共有来自40个国家及地区的6000多家企业参展,组织者预计有13万名专业观众在4天的展会期间参观。与逛车展的观众不同,来参观汽车零配件展的,都是真正的目标受众。

是时候将视线从整车厂商离开一会儿了,要知道,不被消费者所关注的零部件厂商,才是真正带动汽车行业发展的源头,引领着汽车产业的未来走向。ZF(采埃孚)展示了“零愿景”概念,很好地诠释了其智能机械系统目前是如何助力“零愿景”目标。mSTARS

后桥系统,能够把传统车辆平台转换为电动车辆平台;驾驶员辅助系统,能够探测驾驶员是否分心或者是否可能在错误的车道上行驶,大大提升了驾驶的主动安全。

2018年即将量产的电桥系统,源自博世。不管是电动车还是混合动力车,电桥都是成本优化的动力总成方案,它将电机、逆变器和变速器紧凑集成,直接驱动车轴。距离中国汽车市场强制安装胎压监测系统的时刻越走越近。不仅是降低二氧化碳排放,更是改善道路驾驶安全的需求。内地陆面向独立售后市场的胎压监测系统TPMS套装,包含一个定制的液晶显示设备和四个气阀式无线传输胎压传感器,将在几个月后正式上市。

人可以掌握路面干燥、潮湿还是结冰,并规避因

此产生的风险,但自动驾驶的状态,现在不会。基于此,博世正在开发云端的摩擦系数地图,以此来帮助自动驾驶车辆确定路面状况。摩擦系数地图一旦面世,会显著提高自动驾驶的安全。

三维真玻璃、手写输入、手势识别……与智能手机一致的使用习惯和反馈响应,在多模块中控台的采购上,奔驰、特斯拉、宝马、大众的订单均来自均胜电子,很快这样的人机互动就会在以上品牌中实现。

聚焦汽车零部件、电子及系统、维修与保养、改装及翻新等技术,我们会更加确认:日益激烈的市场竞争,将使各大汽车公司专注于自身核心业务或优势业务,采购全球化的趋势必然导致汽车零部件行业向模块化制造、集成化供货方向发展。