

□ 佳宁

# 一个“打车神器”引发的争议

“打车难”现已成为北上广深等大城市的“通病”，应运而生的手机打车软件火了起来。

数字显示，截至5月7日，中国11家主流安卓应用商店中，打车类应用下载量超过百万，其中“摇摇打车”、“易打车”、“打车小秘”等客户端下载量均已超过10万次，用户主要集中在北京、上海、广州、深圳等一线城市。

然而，伴随着手机打车软件的火爆，其暴露的加价、监管不力等问题也不断增多。近日，深圳交通运输委员会下发“禁令”，要求出租车司机不得使用手机打车软件(打车APP)，并将联合执法支队进行专项整治，更是让其成为舆论焦点。

## ——政府回应——

### 深圳：“叫停”是为“监管和规范”

深圳市交通运输委员会表示，手机打车软件在出租汽车行业提供服务，符合行业智能化发展方向，为市民提供了便利。但目前出租车行业中活跃的多款手机打车软件在功能设置和技术运用方面不够成熟，如驾驶员注册准入缺乏认证、提供加价议价功能、操作方式存在行车安全隐患、投诉争议处理困难等，影响了行业运营体系和营运秩序。此次“叫停”其实是“监管和规范”。目前客运管理局正在加紧研究手机软件等第三方服务机构的接入标准和管理规范，并在此基础上推动手机打车、网络打车等新兴服务方式的应用。

### 上海：合规放行，不许加价

针对当下风靡的打车APP，上海市交管局一再表态，合规放行，加价不许，需以安全为前提，不鼓励司机效仿。其相关负责人明确表示，正与政府有关部门一起研究，希望通过法律层面来认证第三方APP软件的合法性。一旦标准确定，凡符合相关标准要求的，可与沪上出租车公司商量共同开发，以维护本市出租车市场正常的运营秩序和价格体系，如发现扰乱市场的行为则将坚决予以取缔。

### 北京：允许手机软件进入电召平台

北京市交通委新闻发言人李晓松表示，加价的实质是谁出高价谁享用。对于那些有急需的一般乘客来说是不公平的，比如，有位老人急需去医院，但又不想加价，他的车就可能被别人抢走。在这种情况下，就需要政府制定一定规则，保证乘客享用服务的公平性。6月1日起，政府推出的96106统一叫车电话将启用，它整合了五家出租车调度平台，基本覆盖了全市6.6万辆车。之前，五家出租车调度平台中已经有引入

手机打车软件的情况。为了充分挖掘资源，调度中心采用招投标的方式，允许这些手机软件进入电召平台。但政府要制定统一的规则标准，包括技术、服务标准、投诉处理等多个方面，而且一定要要求其不能给顾客加价。

## ——四方观点——

### 乘客：用起来方便，可接受适当加价

@小米步步：加价是乘客自己愿意，而且确实是由于一些地方偏僻，很少有司机应召，加价算是对司机的补偿，可以理解。

@许正阳：总是加价司机就会养成不加钱不去的习惯，而且挑活会更加严重，不可以提倡，对于不愿意加价的乘客来说也不公平。

@莉之甜甜：打车软件用起来很方便的，如果确实很有急事，加点价格还是可以接受的。

### 出租车司机：安装软件后月增收千元

深圳出租车司机吴师傅介绍，安装软件后，空驶率的确有所下降，不仅能够知道附近哪里有乘客，而且还能提前预知乘客要去的地点，并判断这是否符合自己交班、吃饭或者回家行进的方向。

而能够直接增加收入，成为出租车司机安装打车软件的首要原因。据出租车司机陈师傅介绍表示，有的打车软件设置了手续费功能，而能额外地收到“小费”，无疑让更多的出租车司机趋之若鹜。“一天至少增加几十元，一个月也有1000多元了。”

出租车司机夏师傅说，他在手机应用商店上下载“嘀嘀打车”后，还需要上传自己的证件信息、照片等才能使用。同样使用打车软件的出租车司机胡师傅则认为，软件中可以对司机和乘客评分，用信誉来规范彼此行为，“有三个差评，我的账号就不能再使用了。”

### 出租车公司：带来便利也带来隐患

对于叫停第三方打车软件，深圳出租车企业也表现得有些矛盾。深圳一家较大的出租车企业老总表示，“总体上，对于客管局的政策是支持的。这些软件确实存在不小的安全隐患。”

大多数的手机打车软件，都是由司机个人在手机安装。虽然“的哥”在下载这些软件客户端时，会被要求输入诸如驾驶证、运营证、车牌号等信息，但这些信息并不难获取。软件开发者的信息与出租车公司也不联网，即使信息提供错误，也难以验证。这也意味着，其平台中可能混入假的士。而对普通市民而言，显然也无法查证车辆和司机真伪，一旦因此发生纠纷，利



益很难得到保障。不过，该负责人也坦率地表示，对比公司现有的电召平台，第三方开发的打车软件，使用更加方便，也确实给乘客提供了便利。

### 打车软件公司：愿随时改进软件

针对深圳市委的举措，北京某技术公司工作人员表示，叫停的主要原因在于电召软件中“加价”、“司机”发展“司机”的模式，会影响市场秩序。特别是黑车可能会因为没有准入门槛的限制而进入市场。

早晚高峰时段难打车，部分区域也存在“的哥”不爱去的现象，为此，部分企业推出的打车软件附加了一项加价功能。若乘客持续难打车，可以点击“加价5元”、“加价10元”的按键，有些软件可加价至20元。企业表示，这样做的目的是为刺激的哥出车的积极性，同时也一定程度解决了部分急需打车的乘客需求。

“我们实际上会对注册司机进行严格的人工审核。”该负责人表示，“司机虽然可以自行免费下载软件，但是如果没有经过审核，软件接收不到乘客信息，是无法使用的。”

## ——专家声音——

### 避免简单禁止粗暴管理

易观国际研究称，由于出租车司机与打车者之间信息不对称，导致非高峰时段出租车空载、高峰期和恶劣天气下司机拒载等现象频发，而手机打车软件通过

加价等手段，提高了打车成功几率，实现了司机和打车者双赢，因而在大城市日益走俏。

对于第三方手机打车软件的盛行，上海政法学院社会管理学院院长章友德认为，应避免简单禁止、粗暴管理。目前，几家大公司推出的打车软件已接入到自身的电调平台，安全可控，但可以适当学习第三方软件的优点。

上海大学社会学专家胡中生表示，类似的软件有其需求性，但技术的研发需建立在正规化的前提下，以免扰乱社会正常秩序。

### 打车软件商业模式不明确

业内人士认为，手机打车软件由于正处于探索起步阶段，商业模式尚不明确，导致运营成本较高。特别是由于打车市场的不规范，导致加价策略在某种程度上加剧了原有公共交通资源的分配矛盾，打乱了路边打车和应用订车的公平竞争环境，可能会影响此类打车软件的发展前景。

打车APP，是指安装在智能手机上的应用软件，乘客只需要几步简单的操作，即可将打车信息发送到周边三五公里范围内空闲出租车司机的手机上，然后司机和乘客直接沟通，实现交易。目前国内已有“嘀嘀打车”、“摇摇打车”、“快的打车”等二三十款类似功能的APP。



行驶在街头的汽车，也会如同办公室的电脑一样不再是独立运行的个体。科博会“智慧北京展”区域，北汽福田的车联网系统让观众看到了汽车社会的未来：实时路况监测、远程故障诊断、疲劳驾驶报警等复杂功能将使汽车不再深受交通拥堵和事故多发的威胁。“我们的目标，是让车联网逐渐成为汽车产品的标配功能。”福田汽车新闻发言人赵景光表示。

### 3D打印最近很忙。

在2013年贺岁档、成龙主演的影片《十二生肖》中，观众首度见识了3D打印技术复制圆明园兽首的场景；5月9日，英国两名记者携带了一把由3D打印机制作出来的真枪，并通过了复杂的安检，登上了以安全闻名的“欧洲之星”列车。

如今，这股3D打印的风潮也吹到了汽车界。前不久，一款名叫Urbee2的三轮混合动力汽车面市。“这次不是玩具，而是真正能开上马路的汽车”。据相关媒体报道，这款车仅用了50个零部件，设计从图纸到模型只需几天的时间。

而且，更神奇的是，这样一款产品，按其生产者的说法“不会牺牲安全性、可靠性和抗撞击性”，让小规模个性化定制汽车成为可能，并将在2015年希望

# 聚焦科博会：车联网有望成汽车标配

福田车联网的金融服务系统界面，看起来似乎是一张全国公路交通地图，图上不均匀地分布着无数小车图标。“绿色小车是在线车辆，红色小车是暂时不在线的车辆，总共7000多辆，都是我们卖到全国的雷克萨斯。”现场技术人员表示，泵送车这类重型机械设备，单车价格动辄上百万元，购车者几乎100%贷款买车，监控这些车辆的安全就成为福田车联网的重要内容。

随机点开广州市附近的一个绿色小车图标，页面上弹出这辆泵送车的精确信息：注册地广东增城市，购车时间2013年5月2日，同时车主姓名和车架号也有显示。在车辆报警信息一栏，这辆投入运营还没几天的新车暂时一片空白，但系统设置的报警内容覆盖了劫持报警、停车超时、超速报警、疲劳驾驶报警、

低电压报警等多个领域。

记者了解到，遇紧急情况，车联网系统可以远程切断车辆动力。不过，多数时候还是监测驾驶行为，进行故障诊断，引导车辆避开拥堵路段，以提高车辆行驶安全性和效率。

“如果有人故意切断车联网功能，不就失去监控了吗？”一位观众忍不住提问。但聪明的车联网早有对策。“车联网功能已与发动机系统或电路系统绑定，强行断网车辆将无法启动。”技术人员称，目前福田车联网的车辆精确定位功能依靠北斗系统和GPS双重支撑，北斗系统暂时覆盖不到的区域将由GPS定位。

除金融服务系统外，福田汽车还有1000多辆车被纳入车联网物流管理系统。“迄今福田整车销售超过

600万辆，其中三分之二还在运营，而且多数在安全要求极高的物流、工程施工、旅客运输领域。”赵景光认为，如果车联网能充分覆盖，汽车的运营环境将显著改善，而汽车厂商也将获得重要的增值服务模式，因此车联网业务已成为福田未来的六大战略支柱产业之一。

过去，提高驾驶安全性的方法主要关注单车，信息共享不及时经常导致连环撞车等群体事故的发生。如果将车辆联网，当一辆车感知有危险发生时能及时将信息传递给周围车辆，将有效降低事故的严重性。一些业界人士甚至预测，车联网的普及，将使汽车成为自动驾驶并可与车主对话的高级智能机器。

目前，国内外多数车企都已完成或即将完成车联网国内布局及服务上线。市场预测显示，到2015年，国内车联网市场规模有望突破2000亿元。(涂露芳)

## 3D打印汽车上路有待时日

□ 曹敬

能实现量产。

这使我想起了大量行驶在某沿海省内各种山寨品牌的汽车，正是它们的大批量生产和销售，使得该省的汽车产业“声名鹊起”，并一度成为支柱产业。如果以此来衡量，这可比3D打印汽车牛多了：至少在个性化和规模化生产上已走在了前列。

汽车工业已存在上百年，从当初的四轮蒸汽汽车到如今的集中式研发、全球化采购、规模化生产、区域性

销售，汽车产业不仅是人力密集、资金密集，也是技术密集的产业。而且一款汽车能够上路，还要经过各级政府部门和检测机构的重重把关，符合安全方能进行生产。一辆汽车虽然是个人或家庭的私有财产，但它要上路，已对公共安全构成威胁，不合格产品一旦上路就是后患无穷的“马路杀手”。因此，从这个层面上来说，汽车也具有公众属性，应当符合安全、环保的各种规定，这也是沿海某省省内山寨产品难以突破地方保护、

### 深耕细分市场 完善产品布局

# 自主品牌商务车对标主流车企

科技日报讯 在4月举行的上海车展上，风行汽车发布了中国首款自主品牌高端多功能商务车：风行CM7。这是继成功开拓小排量全能商务车市场后，风行汽车向高端商务车市场的首次试探，也是风行汽车“2013—2017年中期事业计划”的重要开篇。按照该计划，未来风行汽车还将推出多款车型，扩展和丰富产品线，积累品牌价值，扩大市场份额，力争成为国内主流乘用车制造商。

作为国内第一款自主品牌商务车的制造商，风行已在商务车领域经历了10余年的发展，将旗下风行菱智打造成了中国商务车市场最受欢迎的汽车品牌之一。同时，风行一直坚持对市场的研究和探索，不断开拓细分市场。当洞察到小排量全能商务车市场的空白时，风行推出了国内首款小排量全能商务车菱智M3，满足了富裕基层商务群体在6—8万元价格区间的

豪华商务车需求；随后，针对处在事业起步阶段的个体业主、中小企业和乡镇基层政府机构、事业单位客户对全能商务车的新需求，风行又推出了面对5—6万元市场的首款1.5L全能商务车——菱智V3。目前，风行在商务车领域已拥有两大车系三款车型：5系车型2013款菱智M5和3系车型2013款菱智M3/V3，覆盖了5—14万元区间的全能商务车市场。

另一方面，风行在家用车市场也持续发力，不断完善布局。先后推出加大号“城市代步家轿”景逸XL、“城市风格家轿”景逸LV，在家用车市场打下了良好的市场基础。随后，瞄准首购族对代步SUV的需求，风行又推出国内首款加大号“城市代步SUV”——景逸SUV，满足了都市首购族在市内代步、市外休闲方面的多重需求，全新开拓了“城市代步SUV”细分市场。

通过对风行菱智和风行景逸产品系的不断拓展，

风行在商务车和家用车两大市场都已经形成了初具规模的产品布局，每一款产品都针对某一特定的细分市场打造，整体实力也在逐渐向主流车企看齐。上海车展上发布的风行CM7，是风行面向高端商务车市场推出的首款高端多功能商务车。该车以首个宽度超过1米9的商务车，重新定义了高端商务车的新标准，与现有风行菱智产品共同形成对商务MPV高、中、低市场的全方位布局。据悉，风行还将陆续推出新款SUV和全新三厢轿车产品，打造更加丰富的产品线和更加坚实的市场实力，为风行汽车对标主流车企提供强大助力。

对标主流车企的过程，一方面是产品品质的逐步提升，产品布局的不断完善；另一方面，还需要市场认可度和产品销量的不断提升作为基础。据悉，2013年4月，风行销量高达15200台。(王宏)

## 行业动态

### 谁能借公务车采购东风？ 盘年内即将上市的自主品牌公务车

“购买新车时，一律选购符合规定标准的国产自主品牌汽车。”今年以来，各地纷纷下发规定，公务用车采购向价廉质优的自主品牌汽车倾斜。自主品牌公务车成为人们关注的焦点，而一些年内即将上市的红旗H7、东风风行CM7和广汽传祺GA5等更是被寄予厚望。

红旗H7  
预计售价：37.98—52.48万元  
车型亮点：宽尺寸设计、四种动力选择



红旗H7定位中大型行政豪华轿车，基于H平台研发。该车进气格栅与昔日中央领导人乘坐的红旗相比，略有神似，但更为宽大。红旗H7的长宽高分别达到5095mm/1875mm/1485mm，均领先于同级别的奥迪A6L、国产奔驰E级、国产宝马5系以及丰田皇冠。但是轴距方面不占优势，仅仅维持在2970mm。

动力方面，红旗H7有2.0T、2.5L、3.0L以及混合动力四种动力系统，其中，2.0T为四缸增压发动机，额定功率150千瓦，最大扭矩260牛米；2.5升和3.0升发动机均为V型6缸发动机，前者的额定功率为150千瓦，最大扭矩242牛米，后者的额定功率为170千瓦，最大扭矩300牛米。传动方面，与2.0T发动机匹配的是7速双离合变速器，而2.5L和3.0L两款V6发动机则配备6速手自一体自动变速箱。

风行CM7  
预计售价：15—20万元  
车型亮点：1.9米级车宽，高舒适性设计



风行CM7定位为“首席公务舱”，是东风风行针对新一代公务出行需求，推出的国内自主品牌首款高端多功能公务车。该车在外观上采用了诸多创新设计，相对于上一代公务车，风行CM7更注重为公务出行提供宽敞舒适的享受，它的车身宽达1.92米，轴距长3.2米，为驾乘者提供了更舒适、更愉悦的驾乘空间。

动力方面，风行CM7搭载了三菱环保、高效的4G69MPI发动机，它的排量为2.4升，具有功率大、扭矩高、结构紧凑、低油耗等特点，这一发动机搭配最新的、包含14项安全功能的ESP系统，使风行CM7的驾乘安全性得到了高度保障。并且，风行CM7还大量采用980兆帕级别的高强度钢材，提升了车体的刚性和抗扭能力，且配备360度全景环视系统(AVM)，解决了宽大的CM7行车泊车可能遇到的问题。

广汽传祺GA5 1.8T  
售价：10.58—20.18万元  
车型亮点：采用欧系底盘，动力强劲



截至目前，广汽传祺轿车已先后配备至广东、四川、杭州、宁夏、重庆等地公安、交通、消防系统及大中型企事业单位。因此，作为传祺的公务车新作，GA5值得大家关注。

传祺GA5车身尺寸为4800mm×1819mm×1484mm，轴距为2710mm，虽然相对于同级车型来说并不突出，但车内实际驾乘空间还是充裕的。传祺GA5是在欧洲高性能底盘上全新开发的车型，悬架采用的是双叉臂独立前悬和多连杆独立后悬的组合设计，这种悬挂的最大优势是乘坐舒适、操控安全，一般多装配在进口豪车上。在内饰方面，传祺GA5凸显了大气和尊贵，比如，采用2.0 DCVVT发动机传祺GA5车型运用纯黑内饰，配合红色灯光氛围，辅以全新设计的哑光金属饰条、空调出风口镀铬装饰和换挡面板。

编辑点评：

公务车采购新规，给自主品牌带来的发展机遇不可小觑。成为政府公务车的主流，不仅可以帮助自主品牌提升形象，它带来的示范效应，更可促进自主品牌在家轿、SUV、商务车等市场的全方位发展。不过，要跻身公车采购榜单，除了提升产品品质，在售后服务上也需同步加强。