

告诉你汽车的核心竞争力!

传祺怎么就神奇了?

——访广汽乘用车总经理吴松

□ 本报记者 何晓亮



尽管是第一次见面采访,但看得出来,和许多企业家一样,健谈的广汽乘用车总经理吴松也“喜欢多说两句”。

从批评某些自主品牌“看到市场好就去忽悠消费者”,到广州车展同一个屋檐下也不讳言“T-BOX 智慧系统已经超越通用 Onstar”,他的直白高调在深合媒体胃口的同时,也让很多人心生疑惑:成立不过6年、车型仅仅3款,吴松凭什么这么牛?

良药苦口

很显然,这股底气最直接的来源,就是传祺系列产品,尤其是GS5火前般飙升的优秀表现。

据最新统计,今年1月到11月,广汽传祺销量超7.2万辆,同比增幅167%。11月更是首次过万,达到11000辆。其中,传祺GA3 11月销售3000辆,环比增幅超40%,而“顶梁柱”GS5,前10个月销售4.89万辆。

在此基础上,广汽乘用车为传祺制定的2014年销售计划为12万辆,2015年则要达到20万辆。

谈到这些业绩,吴松并没有有意识地提升腔调。在他眼里,这更像是意料之中的水到渠成。相比之下,近两年自主品牌纷纷推出新品,但多数发展不顺,前途未卜,传祺为什么能够取得开门红?

吴松的回答,首先提到前期的精心谋划。

在对国内几乎所有的自主品牌进行考察之后,广汽乘用车决定,自己的第一款产品从高端起步。随后便是阿尔法·罗密欧底盘技术的引进与GA5的问世。

与其他合资自主品牌一样,晚生晚育下的传祺,没有赶上中国汽车市场最好的黄金阶段。而比拼品质、品牌的微增长时代下,先天不足的自主品牌遭遇更多、更大的困难。然而在吴松看来,这种困难对广汽乘用车而言,是一剂苦口良药。

“如果一开始就卖得供不应求,恐怕我们很难保证脑子不发热,一下子搞出很多品牌。艰辛让我们对做车有了更冷静和深入的认识。”吴松说。

而传祺现在的表现,也佐证了这份谨慎的价值。

四个原因

从数据上看,GA5的销量并不大,2012年全年共计9600辆。但吴松认为,GA5为传祺第二款车,即现今的王牌产品GS5的爆发,打下了良好的基础。

“GS5在同级产品中居于领先,不仅在于它融合了丰田的精益生产、广东人的务实精神,更源于我们自己构建的生产方式。”吴松点出了传祺一炮打响的真正秘诀。

在他看来,传祺的成功,体现了广汽乘用车在生产方式上的成功变革:

一是工艺。广汽乘用车的员工对工艺有着自主改变的权力。企业实现了效率的提高与生产作业的简洁、轻松化。

其次在研发上。广汽乘用车采取彻底开放的态度,以广汽研究院的国家级技术中心为基础,联合全球独立的研发机构,以及供应商的研发部门,构建起全球研发网络,实现了产品的同步开发。

第三个重要方面,是一套世界水平的供应链生态圈。

“关于这方面,我们是经历过一次思想上的革命。”吴松说,合资企业的出身,让广汽乘用车最熟悉日企的供应链模式,但简单照搬的拿来主义,成不了传祺,原因“一是成本高,二是文化的排他性”。

在吴松的主导下,广汽乘用车摒弃了欧美、日韩当前两大供应链体系的弊端。遵循规则、流程,在竞争中与供应商共赢,建立起传祺自己开放、包容、持续的“生态圈”,保证了产品的一致性、性能的快速提高与成本的大幅度降低。

最后是集群网络营销模式。4S模式与卫星店相结合的渠道体系,解决了单纯一个4S店成本过高、1S店展厅形象欠佳、郊区不便车主的诸多难题,在保障经销商的利益同时,又能最大化地给车主带来维修保养的便利性。吴松表示,2014年该模式将推广到县一级。

最怕两类人

整个采访过程里,吴松最爱说的有两件事。一个是参与《变形金刚4》的拍摄,一个是J.D.Power评比中的好成绩。

今年11月,在国际满意度评测机构J.D.Power公布的2013年度新车质量研究(IQS)报告中,广汽传祺品牌排在自主品牌的第一位,将长安福特、东风本田、上海通用雪佛兰等主流合资品牌,甚至不可一世的南北大众甩在了身后。

“J.D.Power曾认为十年之内,自主品牌突破了这项调查的平均成绩。现在,他们服了。”吴松说。

当然,直到现在,围绕“合资自主”孰是孰非的争论依然未止。传祺“买来”的底盘、变速箱等关键技术,也让“伪自主”的质疑不时响起。

对此,吴松的回应是“广汽乘用车的产品不是模仿”,而是欧洲的技术、日本的制造工艺和质量管控,以及全球供应商各自优势的融合。这些经验与成果都归属于广汽,并逐步内

化为传祺自己的DNA。

似乎是为了强调广汽乘用车和自己那颗“自主的心”,吴松提起了初创时的艰难。除去合资伙伴的冷淡,对待遇丰厚的合资公司招兵买马就是件不容易的事。

“都躲着我。以至有段时间,集团领导批评人时都会说:不好好干,就把你送到吴总那里。这句话比啥都灵。”吴松笑着说。

等人招到了,问题却还没完。“我自己挺怕两类人。一类是合资出身,整天唉声叹气,觉得做不过外国人;一类从自主品牌过来,觉得什么都能搞。把市场带来的机遇误以为是自己的实力。悠闲自得,活得很愉快。”

“怕”的结果,就是企业文化的教育。吴松自己就爱举德国和日本汽车翻身的例子,“现在同样的情况发生在中国。我们更勤劳、包容和善于学习,为什么不团结起来去创造未来呢?”

流程最该学

不过,尽管肯定日韩汽车工业的发展史,但在吴松看来,这条路已然不适合包括广汽在内的中国自主品牌。

“广汽乘用车只能走跨越式发展。”吴松的理由有二:“主场”已经失陷。100多个外国品牌逐鹿中国市场。自主品牌没有时间,也没有成长的空间。其次,其他国家社会文化中的凝聚力,难以复制。

吴松认为,外资品牌最值得学习的地方,也是自己一直在做的事情,是流程。通过流程的规范,就能够实现企业的高效。因为错误的地方不会再现,好的东西则可以延续。

当然,外资也有自己的问题。比如进口价格虚高、投放国内市场时的减配等等。而这也凸显了自主品牌存在的意义。

“做车和做人一样,要有一个底线。有些可加可不加,或者法规没有要求的配置,能够在传祺身上找到。而只要我们保持品质,不断增加配置,就倒逼外资不敢偷减,最终让消费者得利。”

政策播报

京密路拟建 免费快速通道

科技日报讯(宗文)北京市路政局近日透露,京密路四元桥至密云云西路段将建成免费快速通道,全程53公里不设红绿灯,从四元桥至密云驾车仅需半个小时,此举亦可大大缓解京承、机场高速的交通压力。目前,线路已启动设计方案征集。

京密路起点为东直门,终点为市界密云古北口,全线约长123公里。这条路最大弊端就是红绿灯太多,早晚高峰经常堵车。

据北京市路政局表示,未来京密路将升级改造为城市快速路。快速路从四环路的四元桥直达密云新城外西环路,沿途经过朝阳、顺义、怀柔、密云,全程53公里,中途不设红绿灯,沿途设置出入口。按照最高时速行驶,走完全程大约需要半小时。

北京购车摇号系统将更新 可查累计次数

科技日报讯(宗文)明年1月1日起,北京“小客车摇号系统”将更新,届时申请人即可登录直接查询累计摇号次数。

从明年起,购车摇号实行阶梯中签率,累计参加摇号次数越多的,中签几率越大。据了解,虽然现在也可以通过申请编码登录“北京市小客车指标调控管理信息系统”查询,但是过程比较繁琐。即需要进入网站首页“状态查询”中的“审核结果查询”,查询自己在2011年1月至2013年11月各期中是否通过审核,只要当期审核通过且没有中签,就可计入累计摇号次数。

小客车指标办相关负责人表示,“小客车摇号系统”正在改造,将于明年1月1日上线,新系统将可直接查询累计摇号次数等情况。

武汉减排或出新规 停车须熄火

科技日报讯(宗文)近日,在武汉市政府常务会上,武汉市市长唐良智建议,武汉可出台地方法规,规定“停车必须熄火”,以减少机动车污染物排放。

唐良智要求从公务用车做起,今后,进入政府大院的车辆,司机必须停车熄火,不许开着空调,空转引擎,并建议出台地方法规。

据了解,汽车空转引擎,所排放的污染物比行驶时中的车辆高6倍,尾气中包含的一氧化碳、氮氧化物、颗粒物等污染物主要集中在水平高度1米左右,即人群主要呼吸区域,危害公众健康。车里的司机也会因为通风不足,容易受积聚的污染物影响。

四项新能源汽车项目获中国汽车工业科学技术奖

科技日报讯(宗文)近日,由中国汽车工程学会主办的“2013中国汽车工程年会暨展览会”在北京开幕。年会期间举行了中国汽车工业科学技术奖颁奖仪式。此次共评出50项获奖项目,其中一等奖4项、二等奖12项、三等奖34项。

其中涉及新能源汽车奖项有:安徽江淮汽车“爱意为纯电动轿车产品开发”项目获二等奖,中国汽车技术研究中心“电动汽车综合标准化研究与应用”项目获二等奖,重庆长安汽车股份有限公司与北京理工大学合作项目“高效低排放氢燃料电池内燃机技术”获三等奖,中国汽车技术研究中心与北京理工大学合作项目“电动车辆奥运示范应用的组织协调、技术保障及数据分析”获三等奖。

开启高端商旅新时代

依维柯 Power Daily 2014 闪耀上市

□ 王晓雅

2013年11月21日,“品于心 质于行”南京依维柯新概念高端商旅车 Power Daily 2014 闪耀亮相广州车展。其出众的品质和高性价比受到业内专家和新老用户的一致好评,成为商用车阵营中的一大亮点。上汽集团、意大利依维柯、南京依维柯汽车有限公司领导出席上市发布会并公布售价,系列产品价格区间为17.59万—31.25万。

近年来,随着国内经济的快速发展和城镇化进程的加快,轻客市场发展势头迅猛,特别是公、商务接待用车因其豪华舒适的配置和较为稳定的目标受众,成为轻客商用车市场中的“新贵”,是主流商用车制造企业的必争之地。

作为中意间最大的合资企业,南京依维柯在轻客产品制造上有着二十多年的丰富经验,在国内欧系轻客市场中有着最具代表的实践积累。特别是近几年,通过一系列的改革、发展和创新,在产品升级与再造上不断突破创新,使“科技创新”的造车理念在“技术引进与自主创新相结合”合资合作模式中得以完美体现。

此次上市的依维柯高端轻客 Power Daily 2014,是由中、意双方技术专家团队通力合作打造,具有同步欧洲、国内领先科技品质的在动力性、燃油经济性、安全性、舒适性等各个方面优化升级的新型商用车。自今年4月在

上海车展首度亮相以来,依维柯高端轻客 Power Daily 2014,就凭借着领先的智能科技和个性化的舒适性能,受到业内外人士的高度关注。在刚刚结束的2013中国首届越野拉力赛上,Power Daily 2014以其卓越性能和优异品质一举夺得T2量产车组厂商杯冠军,开启了商用车进军全球顶级越野赛事的先河。

依维柯高端轻客 Power Daily 2014 的外观造型由意大利 TECNOCAD 公司领衔设计,是欧系轻客高水准技术水平的代表之作。整车外观不仅有着欧洲传统的尊贵典雅以及当前国际最时尚的流行元素,同时还充分考虑到国人的审美观,将大量的中国元素融入其中。Power Daily 2014 采用国际领先的FIC动力系统,装配有动力悬架的车型使行车时的舒适感倍增,全新开发的实时胎压监控系统与传统的三层防撞车身设计全方位保障行车安全。此外,Power Daily 2014 在商用车领域首次全面采用了智能行车电脑系统,使整车电器从此迈入了“信息高速公路时代”。传承欧洲先进造车技术和创新的设计理念,为用户提供“豪华头等舱”般的商旅体验。

上市发布会现场,南京依维柯相关负责人表示:

“Power Daily 2014是一款多用途的高端商旅产品,产品定位于高端商旅通勤市场,具备商务、旅游、通勤、特种用途等多重功能,可以满足不同消费群体的多样化需求。针对商务市场,我们将以珠三角、长三角和环渤海湾区域等商业发达的一、二线城市为中心。针对旅游市场,将以A级以上旅游区域为重点,同时根据客户的不同需求,通过对销售网络、服务网络、配件中心的完善和提升,完成Power Daily 2014国内的市场布局。”

在10月28日四川成都举办的南京依维柯高端轻客 Power Daily 2014 品鉴会上,西南地区的最大客运集团四川省黎明汽车运输集团有限公司,抢先订购8辆Power Daily 2014 高端商旅车用于川渝高端精品旅游线路。

“品于心 质于行”,唯有用不断更新的科技研发打造不断创新的产品,用以人为本的理念缔造卓越优异的品质,才能打造出真正高端、时尚、便捷的产品。Power Daily 2014 将卓越品质融入于心,贯穿于行,开启高端商旅的新时代。



不一样的柴油车

博世在渝举办清洁柴油技术驾乘体验会

科技日报讯(记者姜靖)很长一段时间以来,人们对柴油车是“既爱又恨”——爱它的省油、大马力,恨它的排放不给力。然而,随着清洁柴油技术的诞生,这一情况得以改观。日前,博世在重庆举办“清洁柴油技术驾乘体验会”,搭载博世共轨系统 CRS 2-16 的江铃新驭胜 S350、奥迪 A6L 柴油版和东风小康风光向人们展示了不一样的柴油车,清洁柴油车的出色节能减排表现,以及优异的动力性和舒适性,成为绿色驾乘的理想选择。

为了科学合理的测量柴油车的日常油耗表现,9辆配有外挂油箱的清洁柴油乘用车组成试驾车队,从重庆市中心出发,以每小时60—80公里的速度行驶,途经城区低速路段、环城高速公路以及重庆特有的跌宕起伏的崎岖山路。根据外挂油箱油量显示,当日最低油耗有效值为百公里7.2升。

随着绿色出行的理念逐渐深入人心,人们也越来越关注车辆的环保表现。清洁柴油乘用车排放测试借助排气管延伸装置,利用白棉材料收集汽车排放物,从而检验柴油车的实际清洁度。测试结果没有让人失望:用于排放测试的白棉材料几乎没有变化。



配备博世共轨技术的车辆能够满足当今全球最为严格的排放标准。

现代柴油技术使柴油车的抗噪表现有了大幅改善。噪音测试环节通过对比传统机械控制柴油技术的单次喷射和现代电控共轨柴油技术的多次喷射所带来的不同噪音大小,表明现代柴油车的噪音已经可以媲美中高端车型,能够保证车辆平稳、安静的运转,让柴油车的驾乘体验更舒适,与汽油车相差无几。

动力性能是衡量车辆的核心指标之一,也是消费者选车时的首要考虑因素。在驾乘体验会上,一辆柴油 SUV 可以将两辆 49 座大巴从静止状态轻松拉动,并自如前行 15 米。另一辆演示柴油车则展示了其在低转速情况下平稳加速的强劲动力。

新沙口岸汽车通关“无缝隙”“零等待”

科技日报讯(吴湛端)11月22日下午,华南地区最大整车进口口岸的新沙口岸,宝马、奔驰等多家大型进口汽车企业高层在新沙海关、南沙检验检疫、南沙港务公司三家部门负责人引领下到码头前参观卸船操作和多层汽车库,实地感受国际化的港口装卸设施和快捷的通关环境,当了解到汽车企业可以提前申报、提前缴纳税款,实现落地即可放行时,纷纷竖起了大拇指。据悉,这是新沙海关增进与企业交流与合作的一项新举措,目的是拉近与企业的距离,更好服务企业。

新沙海关李刚关长表示,“无缝隙、零等待”是三家口岸单位达成的一种共识,也是促进地方经济,服务企业的一种理念。据介绍,“无缝隙、零等待”是新沙口岸为进口汽车企业“量身定做”的服务理念。无缝隙,指实时的信息交流和传递,由海关与检验检疫、进口商、报关公司、港务公司之间搭建一

座信息桥梁,指定专人负责与各方的沟通衔接工作,做到专事有专人、专人有专责,确保信息传递的及时性和有效性,必要时通过召开联席会议,推进重大问题的解决。此外,业务上海关与检验检疫密切配合,形成合力,在通关单联网核查的基础上,进一步加强关检合作,实行“一次申报,一次查验,一次放行”的“三个一”通关模式;零等待,指快速的通关时间。从报关、报检、施检到通关放行,确保做到零等待、不拖沓。到岸前可受理报关、纳税、报检,车到及时施查验、检测,检测合格即放行,最大限度的缩短进口汽车在口岸的滞留时间。

据悉,在“无缝隙、零等待”服务理念引领下,新沙口岸进口汽车通关效率位居全国前列,自2005年底开始整车批量进口以来,整车进口数量呈现逐年递增,今年1到10月份已进口汽车21.9万辆,价值95.4亿美元,短短几年间跃居全国第三大汽车进口口岸。