

黄华琼:自主品牌突围没有近路可走

□ 本报记者 何晓亮

“自主品牌没有近路可走,没有弯道可超,只有踏踏实实打好基础,做好产品。”奇瑞汽车总经理助理、营销公司总经理黄华琼近日在接受媒体采访时说。他表示,正向转型战略第一阶段接近尾声,即将进入第二阶段的奇瑞汽车,以强大信心砥砺前行,相信自主品牌会走出低谷,并与合资品牌一较高下。

扎实基础,不惧市场风云变幻

黄华琼自去年上海车展前临危受命,赴任奇瑞汽车营销公司总经理一职,到今年已有500多天。上任以来,黄华琼加快了奇瑞汽车推出新产品的节奏。从去年7月投放首款正向力作艾瑞泽7,到经过正向体系重新打造的E3、瑞虎5先后上市,再到今年5月份推出新瑞虎3,以及本次成都车展上艾瑞泽7魔力版和瑞虎3魔力版“魔力双星”上市亮相,新产品一环扣一环的上市,使得奇瑞汽车产品布局逐步完善,市场竞争力日渐加强。

对于自主品牌市场份额连续十一个月下滑,黄华琼认为“这很正常”。目前自主品牌与合资品牌交战的价格区间已经从10万元下降到6万元,合资自主品牌甚至将手伸到了3万元的价格区间,以往那种“井水不犯河水”的局面已不复存在,划地而居,自主品牌自由自在生长的时代也已过去,“未来汽车市场的结构性变化不可避免了,必然会有优胜劣汰”。

面对合资品牌下压和消费者需求上升带来的严峻挑战,黄华琼不无警示地表示,自主品牌中领先的企业最近都在做一些调整,从追求数量的一些增长转变到质量上的增长。

虽然在求生存,但生存也要讲究质量,就跟生活一样。目前,奇瑞汽车整个发展势头正朝着我们所设计和期望的方向在走,“我们有底气”。

两条腿走路,轿车市场不能丢

虽然自主品牌整体市场份额在下降,可分析来看,在SUV市场,自主品牌依然占有优势,甚至整个市场份额还在不断的提高,7月奇瑞瑞虎系列的销量冲进了SUV排行榜的前三名,瑞虎3更是过关斩将,排名第五位。对此,黄华琼冷静地说,自主SUV之所以活得久,是因为现在市场竞争还不是很充分,合资和进口品牌还没有完全冲进来。

同时,黄华琼进一步居安思危地指出,跨国车企的新一轮SUV产品热潮即将袭来。“国际企业跟我们竞争,很大的优势是它背后有一个全球市场。相比之下,中国自主品牌靠的是一个区域市场,产品投放成本、市场空间上都非常吃亏。不过,SUV这块市场的增长,我们不能放弃,对奇瑞来讲,未来的瑞虎1、瑞虎6、瑞虎7的开发都在做。”

当然,“我们不能变成瘸腿,只靠SUV活着。”黄华琼强调,如同抓住SUV这个市场机会一样,自主品牌在轿车市场还有一些时间和空间扩大自身的市场份额。

而在曾经占有优势的轿车市场,自主品牌现在几乎全线失守。中汽协数据显示,7月份自主品牌轿车市场份额跌破20%,跌至17.65%,则创下了2009年以来的最低值。在A0级细分市场,虽然奇瑞E3加上风云2组成的三厢和两厢组合,还是自主品牌的第一位,



但是这个细分市场被赛欧、K2这两款合资品牌车型,几乎占去了一半以上的市场份额。

当下,奇瑞虽然通过艾瑞泽7的投放,实现了提升奇瑞产品质量和品牌形象的战略目标,但奇瑞期望更多的是整体规模和利润的增长。在2014年J.D.Power CSI和SSI得分排名中,奇瑞汽车分别取得了第六名和第九名的成绩,超越众多主流合资品牌,继续领跑自主品牌。

围绕客户体验,创新营销和服务

除了产品上不断推陈出新之外,营销、服务显然也是奇瑞等自主品牌向上突围,另外两个重要支撑点。在2014年J.D.Power CSI和SSI得分排名中,奇瑞汽车分别取得了第六名和第九名的成绩,超越众多主流合资品牌,继续领跑自主品牌。

奇瑞汽车对未来营销模式的一些思考和探索,也在逐步展开。黄华琼打算将奇瑞汽车开发的瑞虎3、瑞虎5下一代升级换代产品,定位在90后消费人群上,并利用各个厂家目前正在探索的互联网思维,提升营销效果。“未来依赖网络的90后将成为主要购车人群后,营销模式也会发生变化,真正把线上线下打通物流、资金流、信息流、服务流,电商才能成为全新的一种营销模式。”黄华琼提出了自己对互联网营销的创新思考。

“依技术而变,因客户而涅槃。”走在战略转型路上的奇瑞汽车,从产品设计研发,到品牌缩减重塑,确立了按国际标准流程造车、按国际行业规律办事的正向体系,这个基础之上,推出独特的产品和服务,通过营销抓住其需求,真正打动消费者,最终形成消费者的品牌信赖度和忠诚度。

汽车微评

全国政协副主席、科技部部长万钢V:目前国内新能源汽车方面的技术输出和产品输出越来越多,我国部分品牌的电力汽车和关键零部件正走向世界。为此,科技部近期制定启动了“十三五”电动汽车科技规划,目标是紧跟电动汽车产业和新能源新材料等新型经济发展。但是当前的新能源汽车补贴将呈现逐步退市的节奏,这五年计划也是为了2020年退出新能源补贴做准备。

中国汽车工业协会常务副会长兼秘书长董扬V:如果你不做混合动力,你肯定达不到2020年5升油的目标,作为现实技术一定做混合动力,长远来说大家都做纯电动完全做不到,到时候你跟不上也是问题,大家一起做就完了。这个事情我非常不理解为什么一定要问纯电动还是混动,都对。

欧阳明高V:在“十二五”规划中确立了纯电动的技术转型战略,明年将进入第三个阶段。现阶段的目标是新能源汽车规模达到国内汽车市场总销量的1%左右,这也意味着新能源汽车的年产销规模达到20万辆以上后,市场将进入快速成长期。目前正在制定的“十三五”规划,将新能源汽车的市场化推进提上日程。

广汽比亚迪公司董事长蒋平V:比亚迪这样的民营企业带领国企走新能源道路,是因为民营企业较国企有较高的灵活性。

新车新技术

雷丁汽车四大工艺投产

科技日报讯(宗文)近日,雷丁汽车四大工艺全线投产,其E60高速电动汽车亦正式下线。

雷丁汽车董事长李国欣表示,四大工艺全线投产,目的之一是实施雷丁的国民车战略。所谓国民车,不是特斯拉这种的“富豪玩物”,而是能够满足老百姓用车需求的“市场产物”。目前,除雷丁E60外,雷丁D50系列也已成军。雷丁D50主要面向三四线居民,而2.98万元的售价极具性价比。

进入2014年,中国电动汽车发展呈“两极分化”局面。李国欣认为,现在的中国电动汽车行业属于“高不成低不就,必须个矮上”的局面。为此,雷丁电动汽车实施开放式平台战略,充分发挥市场的决定作用,成为中国电动汽车发展的“顶天之人”。

中国工程院院士郭孔辉认为,雷丁开放的技术共享态度和方式在国内尚属领先。长安汽车工程学会理事长付于武则表示,电动汽车是一种跨行业、跨学科、多领域的“集合制”产业,需要群策群力。中国电动汽车产业未来需要雷丁这样的开放式平台。

长安新工厂陆续产2款车型

科技日报讯(石荆)今年上半年,长安汽车斥资4.4亿元100%收购合肥长安投产乘用车,该工厂完善了自主乘用车在华东地区的全面布局,其中小型跨界车CX20已率先在该工厂正式投产。据了解,合肥基地在投产CX20后,还将投产奔奔Mini以及一款全新跨界SUV车型。长安汽车乘用车合肥工厂跨界SUV(B311项目)零部件进行招标,并于明年正式投产。

根据长安汽车发展规划,其将在合肥长安生产奔奔MINI、CX20和跨界SUV等多款车型,其中首款投产车型CX20已正式下线,今年还将投产奔奔Mini。预计2014年、2015年、2016年分别实现产销1.7万辆、7.84万辆、9.52万辆。而长安汽车合肥工厂的投产,将有效缓解CS35、逸动、致尚XT等重点车型在产能上遇到的不足,促进重点车型销量增长。

目前,长安自主乘用车在SUV产品线上已涵盖了CS35以及CS75两款车型,并在市场中取得了一车难求的局面。同时根据长安汽车产品规划,将于未来两年内推出旗舰级SUV-CS95以及CS55,在产品线上将更加完善,而其计划推出的差异化产品——跨界SUV将与传统SUV形成差异化互补。长安汽车副总裁龚兵在接受媒体采访时表示:我们将不断向中高端推进,未来将推出多款SUV车型,实现全面覆盖。

SUV在国内市场的火热程度有目共睹,高烧不退的市场表现也引得众多厂商垂涎,不断有新品涌入这一细分市场,原先涉及SUV市场的车企更是不断扩大产品阵营。目前,长安自主乘用车在SUV产品线上已涵盖了CS35和CS75两款车型,并在市场中取得了一车难求的局面。根据长安汽车产品规划,明年还将推出旗舰级SUV-CS95和一款全新跨界SUV,此外CS75还将推出四驱版车型覆盖更多SUV市场。

森萨塔打造安全、环保、节能产业链

科技日报讯(何文)近日,森萨塔科技管理(上海)有限公司举行发布会,向媒体介绍森萨塔科技节能、环保及安全应用领域全系列传感器产品。

会上,森萨塔科技中国区及印度市场总裁常旻,介绍了森萨塔技术的车用发动机及排气后处理传感器应用,并强调了汽车电子以及传感器技术对汽车产业升级和发展的必要性。常旻表示,森萨塔科技2014年截止目前已在中国新增投资7000万人民币,各系列传感器产品年产能已超过9000万台,主要服务中国及亚洲市场。

常旻还就森萨塔科技针对电动汽车的产品进行了介绍,并对有关森萨塔科技并全球最大的胎压传感器制造商施莱德的问题进行了解答。他表示,通过此次并购,森萨塔科技在汽车压力传感市场的领导地位得到进一步提升,同时在低压传感领域的业务得以显著拓展。此次收购预计在2014年第四季度完成,预期可在2015年为森萨塔科技全球增加收入5亿5千万美元。

森萨塔科技是国际传感器和电子保护器供应商,致力于提高车辆的安全和节能,并为此研发和生产高性价比的传感器和控制器件,与国内外各大知名汽车制造公司有长达40多年的合作历史。产品广泛应用于各类车辆的发动机管理系统、尾气及后处理系统、变速箱控制、主被动安全系统以及空调系统中。其传感器产品线全面覆盖车辆和工业领域的压力、磁性速度和位置以及高温的感知需求,针对不同应用领域精心规划产品技术路线,仅压力传感器就采用了陶瓷电容、微机电和全封闭硅应变片三种技术以满足不同系统环境和使用要求,磁性传感器选用的霍尔、磁阻技术和高温传感器的铂电阻技术等成熟技术充分保证产品的可靠性,在改善车辆安全性能、节省燃油和减少车辆排放,促进环保等方面均有突出表现。

免费上沪牌、免购置税

江淮和悦iEV4上海销售净价7.48万

科技日报讯(何晓亮)仅需7.48万元,免上牌、免购置税,江淮和悦iEV4纯电动汽车轻松开回家。近日,江淮和悦iEV4纯电动汽车在上海举行市场启动会,江淮领导亲临,严刚出席活动,将“金钥匙”交到享受优惠的上海首批iEV4车主手中。

今年8月15日,iEV4通过上海地标检测,可获得中央和上海市两级财政补贴共8.75万元,以及免费上海牌照,补贴后售价只要7.48万元。此前,江淮iEV4电动汽车已经出现在第四批上海市新能源车目录中,但当时目录上并未明确是否给予该车上海市补贴。iEV4车型2月底在上海启动销售,中央和厂家补贴后售价为9.98万元。此次该款车进入第八批上海市新能源车目录,明确可获得上海市4万元补贴,售价也更加优惠。上海迄今已经发布八批共十一款新能源示范车型,江淮iEV4

纯电动汽车是补贴后价格最低的车型。

iEV4纯电动汽车的最高车速为100km/h,最大爬坡度为25%。该车搭载19kWh磷酸铁锂电池,通过制动能量回收功能使ECE工况续航里程提升10%以上,综合工况下最大续航里程为160km。该车具备两种充电模式,快充条件下1小时内可充满80%,2.5小时可充满;慢充条件下8小时可充满。该车的车身尺寸为4190/1650/1445mm,轴距为2400mm,整体外观科技时尚。经过专业电动化底盘匹配调校,操控轻便,是一款舒适节能型家轿。

除了发布最新优惠售价,江淮汽车还为上海消费者制定了一系列售后服务,包括每年免费深度保养、全天候远程在线管理、10km半径服务网络、二手车市场业务以及代步车服务等。电池、电机、电控关键总成可享受5年10万公里质保。

根据江淮官方资料显示,2010—2013年江淮汽车已销售5351辆iEV电动汽车,累计行驶里程达8500万公里,单车最长行驶里程达12.3万公里。目前江淮已建立电动汽车四大工艺专用生产线,具备单班年产10000辆电动汽车的生产能力,研发团队近160人。

即将于11月中旬上市的江淮新一代纯电动汽车iEV5也备受关注,该车基于全新平台打造,在续航里程、操控性、安全性等各方面较前四代车型都有明显提升,最高时速达120km/h,续航里程可达200km。江淮股份公司副总经理严刚表示,江淮iEV5上市后,双班年产可达5万台。“在整车轻量化、一体化底盘平台及人机互动界面等方面,iEV5将有令人惊喜的表现。”

纵观江淮一至四代电动汽车产品,价格一直是其最大的优势。与其他企业着力研发“高大上”新能源车不同,江淮对于新能源车的定

位非常务实,产品价格控制在补贴后能与同级别燃油车相当。和悦iEV4在享受国家和上海市补贴后,市场售价仅为7.48万元,再加上免费牌照可节省近8万元上牌费用。在使用成本上,和悦iEV4也具有突出优势。根据官方估算,该车每公里仅需7分钱电费,与同级燃油车相比每公里至少可省50元,按每年行驶2万公里计算,每年可节省近一万元。电动汽车动力系统维修保养,平均每年比同级燃油车节约1000元以上。再加上每年省下的1500元车船费,如果按5年使用周期来算,仅以上三项费用和悦iEV4就可节省6.25万元。

今年以来,一系列政策的出台对江淮新能源汽车来说可谓利好重重,3月进入北京市目录,可享两级补贴和摇号优惠政策;8月明确获得上海市地方补贴,并入选国家免征车辆购置税的新能源汽车目录,可减免10%购置税成本。

海外风潮

新加坡无人驾驶车预计明年首次上公路

新加坡交通部日前成立专门委员会,探讨在交通系统中采用无人驾驶技术,计划把新加坡打造成更宜居的城市。据悉,交通部常任秘书彭建强领导的“新加坡自动驾驶陆路交通委员会”由17人组成,包括相关政府机构代表、国际知名专家、学者和业内人士。他们将在未来两年内引导无人驾驶的研发工作,并探讨这项发展所带来的机遇和挑战。与此同时,陆路交通管理局和新加坡科技研究局日前也签署了为期五年的合作备忘录,携手落实“新加坡自动驾驶计划”,推动无人驾驶技术的研究和运用。

从2015年1月1日起,坐落在波那维斯达的纬壹科技城将允许人们在其范围内的道路测试无人驾驶车。这将会是无人驾驶车首次在公路上行驶。有兴趣测试无人驾驶车者,日后可申请在纬壹科技城的道路进行试验计划,让自动驾驶在真实情况下运用其导航系统。当局将在批准计划前评估当中的安全措施,例如是否制定周详的安全程序,包括在任何时刻让司机介入操控车子,以及有没有投保全面的第三者责任保险。

新加坡财政部兼交通部高级政务部长杨莉明表示,无人驾驶技术具备改变人们生活的潜能,例如可在乘坐自动上班的途中阅读电邮,也能载送长者到诊所求诊,以及帮车主接孩子放学。

不过,从技术方面,这些概念至少需10年到15年推行,在这之前或许无法做到街道上无车,但至少可以减少车辆数目。在未来新镇发展中,当局可探讨在市中心辟设双层交通道,让无人驾驶车在其中一层行驶,或是增设专用道。

杨莉明指出,新加坡其实已开始运用自动驾驶技术,东北地铁线、滨海市区线以及轻轨线都是使用无人驾驶列车,但这类交通工具只行驶于固定路线上。若能配合乘客需求,指示无人驾驶车前往任何地点,势必创造更多令人兴奋的可能性。

图片车闻

智能汽车座椅对疲劳驾驶说“no”



日本广岛大学和东京大学研发出一种新型传感器系统,能放大人体背部皮肤表面的微弱脉搏而检测出心率。这种系统安装在汽车座椅上,就能捕捉司机疲劳和打盹的征兆,大大降低由疲劳驾驶引发的交通事故。此外,这种系统还能帮助老年人进行健康管理,或帮助病人随时掌握心脏状况,以便能在紧急情况下迅速联系医生。

该传感器外包裹有厚约2厘米的聚酯作为缓冲材料,说话的声音和汽车行驶时的震动等多余的高频率噪音能够被屏蔽掉。而传感器系统中的麦克风能将振荡器捕捉的信息表现为心声。心声是指由心肌收缩、心脏瓣膜关闭和血液撞击心室壁、大动脉壁等引起振动所形成的声音。(何晓亮)

吉利甲醇车试点运营表现良好

科技日报讯(龙珑)2013年3月,晋中市作为全国唯一的甲醇出租车试点城市,正式启动甲醇汽车试点工作。吉利海景SC7甲醇轿车作为全国首款获得国家工信部认可并予以公告的甲醇燃料新能源汽车,承担试点任务。首批150辆海景SC7甲醇车在去年3月底在晋中市正式投入运营,截至今年三月份,这批甲醇车运营一年来,共运行580万公里,消耗甲醇70万升,相当于替代汽油42万升。检测报告显示:吉利海景SC7甲醇车各项技术性能指标均优于国家标准要求,在环保性方面全部符合国IV标准;而从经济性方面看,吉利海景SC7甲醇车的燃料费用约为传统燃油汽车的一半。

从相关部门了解到,150辆车运营总里程达580万公里,最大单车运营里程9万公里,总使用甲醇燃料70万升,平均百公里油耗为15.3

升,平均百公里燃料成本为0.39元。而同款同排量汽油车百公里燃料费用约为75元,甲醇车节能48%,按每年每年运行9万公里计算,每年每年节省燃油成本可高达3.2万元。有着近20年出租车驾驶经验的冀师傅告诉记者:“同样排量的汽油车每百公里成本将近70元,甲醇车每百公里成本是39元,跑100公里我相当于省了31元,一个月就能省下2000多元,这样我一年一辆车节省的燃油成本就有2万多元。”除经济实惠外,吉利海景SC7甲醇车还在动力、操控、安全等方面也有很大优势。

甲醇燃料是国际上公认的新型节能燃料。甲醇辛烷值高,抗爆性好;自身含氧,燃烧热效率高,通过增加压缩比,可以在很大程度上增加发动机的功率和扭矩,较同型号汽油发动机高10%;排放上,甲醇是含氧化合物,具有燃烧完全

等特性,因此,可有效降低CO(一氧化碳)和HC(碳氢化合物)的排放,减少有害气体的排放,从而达到减排效果,并且甲醇作为新能源燃料的来源主要是由焦炉煤气、高硫煤提炼而成,从生产源头就决定其成为领先的环保型新能源。

吉利是我国首家进行甲醇车自主研发的企业,也是目前国内首家获得国家甲醇车生产资质的企业,自2005年开始甲醇汽车研发工作,至今已有9年的研发经验。研发过程中,形成专利27项,参与2项国家863项目。吉利海景SC7甲醇轿车已在山西、陕西和上海进行推广和示范运营。此外,吉利汽车的研发人员专门针对甲醇燃料研制发动机,设计双燃料、双管路。采用该设计后,甲醇车启动时用汽油,之后系统会自动切换为甲醇,不需要司机刻意操作。