

# 新品牌加速招兵买马 吉利欲借沃尔沃打“翻身仗”

“猎头公司现在还在挖人,显得比较急切!”3月24日,一位供职于某合资车企品牌的资深人士陈新(化名)对《中国经营报》记者表示,“按照猎头公司的说法,吉利正在组建一家新公司,投入巨资打造一个全新的汽车品牌。”

但令人疑惑的是,这将是怎样一家公司?这家公司与沃尔沃汽车有何关系?而吉利控股集团董事长李书福又瞄准了怎样的目标?带着一系列问题,记者调查发现,吉利与沃尔沃共同打造的CMA平台产品(沃尔沃汽车与其母公司吉利集团合作开发的一款全新车型平台)正在稳步推进。为了让该平台上研发的产品顺利投放市场,吉利正在进行着最后的冲刺,而吉利的上述招聘举动,或许正与这个平台相关。

## 新产品 2016 上市

记者了解到,吉利的此番招聘源于春节前,招聘的人员瞄准了“ABB”等车企人员。猎头公司发布的招聘信息里面,也涉及了人力资源总监、工程师等岗位。而与猎头公司接触过程中,陈新了解到,不少高层职位已经在春节前敲定。

“(吉利)不会再与沃尔沃组建一个新的公司,但确实会成立一个全新品牌。(这个品牌)会以事业部形式来运行。”3月25日,吉利控股集团发言人杨学良向记者表示:“吉利正在实施的招聘,其实是为CMA平台产品做的准备。”

如此看来,吉利之所以在此时加速“招兵买马”,是因为其与沃尔沃联合开发的CMA平台新产品,已进入了投产的冲刺阶段。吉利汽车一位内部人士表示,生产CMA平台产品的工厂正在建设中,新产品

将于2016年正式上市,而该产品将在上述新品牌中推出。

据悉,2013年9月,吉利-沃尔沃联合研发中心在瑞典启动试运营,此研发中心主要负责CMA模块化平台的开发。未来,该平台的应用不仅可以实现车型模块化生产,从而降低制造成本,而且还能控制车身重量,进一步达到使新车减轻车重的目的。今后,CMA平台将主要生产沃尔沃品牌旗下定位于紧凑型市场的车型,并能扩展到小型车领域。而作为共同研发CMA平台的另一方,吉利汽车也将与沃尔沃汽车共享该平台。

按照最初吉利透露的信息,该研发中心在2014年底会招募200名工程师。但截止到2014年底,该研发中心已聘请了400位工程师。而且人员招募还在进一步扩大。

据海外媒体报道,沃尔沃汽车集团总裁兼首席执行官汉肯·塞缪尔森表示,基于CMA平台打造的沃尔沃首款车型,将会是XC40,这款车将于2018年推出。而在2019年,沃尔沃还将基于CMA平台,陆续推出全新一代V40掀背车以及全新紧凑型轿车S40等新产品。

而根据目前吉利透露的信息,其基于CMA平台打造的吉利品牌车型,将会比沃尔沃品牌稍早两年推向市场。杨学良表示,吉利在CMA平台打造的产品,将包括A级车和B级车,2016年吉利将会投放一款全新A级车。

## 冲突悬疑

吉利新产品的即将投产,意味着沃尔沃对吉利汽车的技术贡献,已开始进入一个全新阶段。但外界也注意到,吉利与沃尔沃的新产品同源于CMA平台,这是否会让两者

产品在市场上形成冲突?

对于这样的疑问,吉利和沃尔沃其实也已做好了准备。此前,在接受媒体采访时,汉肯·塞缪尔森表示,尽管吉利和沃尔沃使用了同样的平台,但吉利品牌基于CMA平台所打造的产品将与沃尔沃截然不同。他强调:“沃尔沃与吉利的关系就像是奥迪与斯柯达的关系一样。”

其实,吉利收购沃尔沃之后,李书福也不断强调,吉利是吉利,沃尔沃是沃尔沃。吉利和沃尔沃相关高层都清楚,吉利和沃尔沃不能够混为一谈,独立运营才能够让两个品牌都获益。

正是基于这种界定,在吉利收购沃尔沃之后,沃尔沃在豪华车市场的品牌形象,才没有受到伤害。数据显示,2009年,沃尔沃全球销量仅仅只有33万辆,但到了2014年,沃尔沃的全球销量却达到46.59万,创下了历史最高纪录。与此同时,2009年沃尔沃在华销量为2.2万辆,而到2014年,这一数据也增长至8.1万辆。

汽车行业知名评论员张志勇认为,借助沃尔沃的技术,吉利推进了CMA平台的建立和全新产品的研发,并通过在全球招募汽车人才,让团队打造出更大众化的新品牌。这说明,吉利在收购沃尔沃之后,其发展思路一直很清晰。

## 市场紧迫

“他们开的条件不像国内自主品牌车企的做法!”在合资车企工作近十年的陈新表示,“为了更快挖到优秀人才,吉利开出的待遇和条件,甚至高于不少合资车企。”

显然,急于发起冲刺的吉利已经有些着急了,希望通过高薪挖人为即将推出的新车

型储备好团队。

2014年,曾经增长较快的吉利汽车遇到了发展瓶颈。数据显示,2014年,吉利汽车共计销售42.5773万辆车,相比2013年同比下降22.50%。作为同比降幅最大的车企,吉利汽车直接从2013年的自主车企销量第二位跌落到第五位。对于吉利而言,要想彻底扭转局面,基于CMA平台打造的吉利新车型,需要早日加入“吉利军团”。

张志勇表示,吉利收购沃尔沃,不仅仅让吉利品牌得到了提升,也为吉利获得一些关键的汽车技术上提供了机会。据了解,从完成收购之日起,吉利董事长李书福就采取一系列措施,推进吉利汽车和沃尔沃汽车之间的技术合作和协同效应。

早在2012年,吉利与沃尔沃签订了技术合作协议,双方将积极推进,联合开发小排量、高性能、绿色环保系列发动机,环保型的小型车平台以及电动车、油电混合动力及插电式混合动力等新能源汽车总成系统技术。

随着沃尔沃技术的导入,吉利也已经开始尝到甜头,目前吉利现有平台上研发的新车型和改款新车型上,均不同程度上运用了沃尔沃的技术。即将在2015年4月上市的新吉利新车型,正是由吉利欧洲研发中心CEVT(吉利-VOLVO联合研发中心)与吉利研究院共同进行开发,运用了部分沃尔沃技术。

有业内人士认为,随着全新CMA平台产品开始投产,势必会让吉利在国内自主品牌车型竞争中处于有利位置。然而,在国内自主品牌车企纷纷加速发展、自主品牌份额逐步萎缩之时,吉利能否得偿所愿还未可知。(周远征)

# 马化腾牵手郭台铭 要造中国版特斯拉

3月23日下午,有小伙伴在朋友圈里晒了张图,图上是两张熟面孔——腾讯CEO马化腾和富士康CEO郭台铭,两人并肩而行,表情严肃。一个搞软件,一个搞硬件,这两个人碰面会碰出什么火花?随即,记者从腾讯方面得到证实,腾讯已与富士康及和谐汽车签订了合作协议,三方将共同探索“互联网+智能电动车”的商业模式及产品。

## 腾讯、富士康、和谐汽车 要造中国版特斯拉

据说老郭和小马第一次见面是在2011年7月初,腾讯与富士康要一起造智能汽车的想法就在那时有了苗头。

23日,富士康方面表示,三方将组成联合专业工作团队:腾讯将负责提供互联网开放平台,富士康聚焦在高科技移动终端与智能电动车整合的设计与生产制造技术上,打造高效便捷、节能环保、安全可靠的“互联网+智能电动车”,同时凭借和谐汽车在高端汽车营销及服务领域的积累,提出“互联网+智能电动车”的商业模式。

三方中最神秘的就是和谐汽车了,这家河南省市值最大的民企,旗下拥有劳斯莱斯等13个豪华车品牌。虽然号称中国第二大豪车经销商集团,但2013年6月在香港上市前,并不为业界所熟知,董事长冯长革更是几乎没有媒体能够采访过。

特斯拉有106个零部件来自富士康,这是富士康独有的优势。而多年代工的积累,让富士康在电池、电机技术上都有成熟的研发和制造经验。郭台铭看好智能汽车的确不是一天两天了。去年底,有媒体报道,郭台铭所属的鸿海公司与和谐汽车达成协议,鸿海花了6.09亿元增资和谐汽车,成为和谐汽车的第二大股东,宣布共同进军新能源汽车领域。不久之后,和谐汽车又收购了一个造车壳资源——浙江绿野汽车有限公司。

就在腾讯、富士康、和谐汽车签约的当天,宝马QQ悄悄上线。这也是全球第一款车载集成即时通讯的社交应用,搭载了BMW互联驾驶的车主,就可以通过宝马QQ,还可以接收好友发送的地理位置,并直接导航到该目的地,同时也可以发送汽车的位置给好友。如此,把传统的导航变成社交导航。

有业内人士表示,腾讯、富士康、和谐汽车就是奔着“中国版特斯拉”去的,而宝马QQ则是腾讯在先行探路。

## 腾讯谋的不止车 还有“城市服务”

不久前,阿里巴巴也携手上汽,宣布要打造第一辆“互联网汽车”;再加上,百度此前也透出风声要造无人驾驶汽车……BAT在打车软件的“血拼”还没结束,在智能车制造的路上又要拼起来了?

“互联网+智能电动车”只是我们整个河南战略合作中的一部分啦。”腾讯相关负责人表示,腾讯已经与河南省政府签署战略合作框架协议,双方就“互联网+”达成全方位、深层次的战略合作,将共同探索和推进“互联网+”在多个城市各个领域的应用。其中郑州是样板城市。

自去年12月广州率先接入微信“城市服务”以来,目前深圳、佛山、武汉等城市都已陆续上线。通过“互联网+”提升智慧民生与政务的解决方案,希望在推动产业转型升级的同时,促进社会民生事业的发展。根据腾讯方面的统计,三个月来,已有700万人次享受了微信城市服务。就在这个月底,上海市的多项民生服务也将整体接入微信。“杭州暂时还没上线,不过华东整体都快了。”(詹丽华)

## ▼ 相关链接

## 什么是“互联网+”

“互联网+”是对创新2.0时代新一代信息技术与创新2.0相互作用共同演化推进经济社会发展新形态的高度概括。

在2012年11月14日的易观第五届移动互联网博览会上,易观国际董事长兼首席执行官于扬先生首次提出“互联网+”理念。他认为“在未来,‘互联网+’公式应该是我们所在的行业目前的产品和服务,在与我们未来看到的多屏全网跨平台用户场景结合之后产生的这样一种化学公式。我们可以按照这样一个思路找到若干这样的想法。而怎么找到你所在行业的‘互联网+’企业需要思考的问题。”

2015年3月5日上午十二届全国人大三次会议上,李克强总理在政府工作报告中首次提出“互联网+”行动计划。李克强总理所提的“互联网+”与较早相关互联网企业讨论聚焦的“互联网改造传统产业”基础上已经有了进一步的深入和发展。

# 长城计划月销 5000 辆哈弗 H8 外媒猜测或出口海外

综合外电报道,长城汽车日前宣布哈弗H8将在4月份正式上市,预计月销量将在5000辆左右,此前有外媒猜测该车可能将出口海外市场,但未得到长城确认。

## 目标:月销 5000 辆

3月20日,长城汽车官网发布了哈弗H8旗舰SUV的上市公告,宣称哈弗H8将于4月上海车展期间(4月20日—4月29日)在全国上市销售。3月23日,长城汽车董事长魏建军在香港接受媒体采访时表示,预计每个月将销售5000辆哈弗H8。

这意味着哈弗H8在“跳票”两次之后终于接近敲定上市。2013年11月长城发布了哈弗H8售价,然而在2014年1月长城汽车宣布哈弗H8因质量问题推迟三个月上市。随后的5月,长城再次延迟交付哈弗H8,原因是车辆在高速工况下传动系统存在敲击音问题。

本次公告指出,在采埃孚股份公司密切配合下,长城对哈弗H8反复分析、匹配及验证,最终前述高速工况下传动系统存在敲击音的问题得到彻底解决,现哈弗H8已达到上市条件。哈弗H8后主减速器核心零部件由采埃孚股份公司配套供应。除此之外,哈弗H8在原有基础上进行了诸多方面的提升。

在展望了哈弗H8销量预期之后,魏建军还告诉记者,未来三年内,SUV将占据长城汽车90%以上销量比重。而根据长城汽车2014年的年度报告,去年SUV销量占据长城总销量的71%,其他则为皮卡和轿车等。

哈弗H8定位于中大型SUV,其长宽高分别为4806mm×1975mm×1794mm,轴距为2915mm。车辆采用承载式车身结构,并配有前双叉臂独立悬架和后多连杆独立悬架。在动力上,搭载一台2.0升涡轮增压缸内直喷汽油发动机,功率输出160千瓦,峰值扭矩324牛·米,适配6速手自一体变



●长城哈弗H8据传可能出口

速箱。车辆标配后驱模式,豪华版则可选用适时四驱配置。

从尺寸规格上而言,哈弗H8接近丰田汉兰达,但五座构型不同于后者的七座布局。根据盖世汽车研究院数据,尺寸相近的中大型SUV中(不含奥迪Q5等豪华SUV),汉兰达以7000辆左右的销量领跑,其他车型则很少能实现月销5000辆以上,因此魏建军的预期属于较高的数字。

## 多次传闻出口

目前长城是中国对外出口汽车的主要企业之一,旗下哈弗H6等SUV产品销往多个国家。在哈弗H8公开之后,曾有多家外媒报道该车可能出口到中国以外市场,甚至在两次“回炉”的不利消息曝光之后依然如此。

长城与在俄合作伙伴伊力托公司(ИРИТО/Irto)合建了利佩茨克工厂,初期年产能将达到1万辆至3万辆,投资1亿美元;前期由俄方投资,长城后期追加投资,年产能将拓展到10万辆。

(石勃)

# 红岩危化品运输车批量进入中石油天然气运输系统

近日,80辆红岩杰狮危化品运输车整装待发,即将交付中石油天然气运输公司河北、吉林分公司使用,这是继2006年135辆红岩危化品运输车服务中石油天然气运输公司后,再次批量进入中石油天然气运输系统。

中国石油天然气运输公司是中国石油天然气集团公司直属的大型专业化运输物流企业。公司总部设在新疆,其下属有38家分公司,分布在全国各省市自治区,从事成品油配送运输。

中石油集团规范其系统设备采购,所有设备厂家须进入其集团设备采购网,且入网条件苛刻,程序严格。上汽依维柯红岩经过努力,于去年成功加入其设备采购网,并凭借其产品的优良品质,2015年1月成功中标80辆红岩杰狮危化品运输车。

为提高售后服务保障能力,上汽依维柯红岩将重点跟踪该批车的使用情况,定制专线服务方案,做好后续服务和配件工作。(李浙川)



●特斯拉CEO埃隆·马斯克

# 特斯拉在华有可能 三年内本土化生产

在黄金价格暴跌的2013年,你应该听过“中国大妈战胜华尔街”的故事。今天,我们再告诉你另外一个“励志的故事”——中国“黄牛党”战胜了特斯拉CEO埃隆·马斯克!

特斯拉汽车公司CEO埃隆·马斯克3月27日在接受新华社记者专访时说,特斯拉将长期致力于开拓中国市场,并可能在3年内实现本土化生产。

“我们对于发展中国市场有强烈、长期的意向,希望能在中国建立本土的生产和设计基地。”马斯克说,这可能在3年内实现。

特斯拉2003年成立于美国加利福尼亚州。2013年,特斯拉对中国市场开放订单,2014年4月,第一批汽车交付中国车主。目前,在中国市场上销售的特斯拉都是从美国加利福尼亚进口的。

马斯克说,这种情况还将持续一段时间,因为特斯拉在加利福尼亚的工厂还没有实现全负荷运转。一旦达到全部产能,将开始实施特斯拉在海外市场的本土化。

有报道称,去年特斯拉在华的销量并不如预期,甚至导致了一些高管离职。马斯克此前也曾对媒体表示,去年特斯拉开拓中国市场过程并不顺利。对此,他在接受记者专访时说,对目前的中国团队有足够的信心。

他解释说,在刚刚进入中国市场时,投机者和“黄牛党”造成了市场需求“极其高”的假象。后来,当投机者们取消了订单,库存就增加了。

“中国是特斯拉在全世界范围内唯一有多余库存的市场。我们现在还在消化库存中。”但马斯克同时说,特斯拉的全新车是不打折的。他半开玩笑地称目前特斯拉处于“投机后遗症”的恢复期当中。他说,现在特斯拉将把全部精力投入核心消费者身上,包括解决他们最担心的充电问题。

马斯克说,特斯拉正在中国大幅扩建“超级充电站”,并给所有中国消费者提供移动电源,让他们能够随时随地充电。

同时,特斯拉还将改进地图和导航系统。本周有一次软件升级,未来几个月还将推出基于实时交通状况的路线选择软件。

他强调,一些人误认为特斯拉很大,但其实这只是一个刚成立不久还处于“婴儿期”的公司。除了扩建充电设施,特斯拉还将在服务中心之外,增开更多的销售店。

马斯克说,过去3个月,特斯拉在中国的销售量有稳定的增长,他们对未来的发展“相当乐观”。

“我们非常明确,要用长期的眼光思考特斯拉在中国的发展。我们需要稳健地提升中国消费者对特斯拉的信心。”马斯克说。

他同时认为,中国经济增速的放缓不会对特斯拉的中国战略产生影响。“中国现在,和未來都非常有吸引力。”(韩燕 王秀琪)