●3月22日,吉利、康迪正式签约成立浙江康迪电动汽车有限公司致力打造可靠便捷的城市绿色公交体系。

康迪车业爆发 投资者看好中国新能源汽车业前景

9月23日，在美国纳斯达克上市的浙江康迪车业有限公司 (纳斯达克交易代码:KNDI,以下简称康迪车业) 股价大涨6.67%至7.04美元。截至9月24日，该股又上涨逾16%至8.18美元。自9月以来,该股累计涨幅已超过70%,居于中概股前列。

分析人士指出，在中国国内对新能源汽车政策扶持力度空前的背景下,业内开始憧憬“中国特斯拉”的诞生。而今年以来股价大涨,和多家同业以及上下游企业开展良好合作的康迪车业无疑成为了该行业的领头羊。但是从整体创新能力来看，中国车企恐怕还需要向特斯拉学习很多。

政策扶持力度空前

9月17日,中国财政部、科技部、工信部、发改委四部委联合出台《关于继续开展新能源汽车推广应用工作的通知》，重点加大政府机关、公共机构、公交等领域新能源汽车推广力度。其中,个人购买纯电动车的最高补贴将达到6万元。

分析人士指出，此次新能源汽车补贴政策的力度之大空前，最大的亮点在于新能源车型的补贴方式和标准的变化。按照新政策,新一轮的补贴直接补给车企，同时纯电动乘用车采用分级补贴形式，新增了中型纯电动客车的补贴标准。

该政策将有利于加速新能源汽车推广,对整个行业都将构成利好。中央财政统一发放将实现全国补贴标准的统一,能更大限度地调动新能源车企的生产积极性,使它们直接受益。

多位新能源汽车业界领袖对该政策看法积极,并认为自家企业将有所受益。康迪车业董事长胡晓明表示,新能源汽车的补贴由中央政府直接分发到制造商，这将在市场竞争中提高透明度。此外,在此政策中,纯电动车仍然是重点,这将非常有利于各种康迪纯电动汽车项目。比亚迪董事局主席王传福认为,此前的新能源补贴政策执行得较好,但也有缺陷。但此次新的新能源补贴政策更加完善,例如,政府将把对电动车的补贴直接给企业,减少了中间环节,避免出现地方保护,这将极大地促进国内新能源汽车市场的发展。在此背景下,比亚迪将发挥自身在新能源方面的优势,未来将推出更多新能源车型。

宝马大中华区总裁兼首席执行官安格指出,中国很快将成为新能源汽车的最大市场,新能源汽车在世界很多地方都面临着一些压力,但随着政策的跟进,行业将不断发展,中国未来会有很大的消费群体。

康迪近来利好频传

分析人士指出,政策补贴力度构成的是行业性利好,对各家车企是公平的,所以企业如想脱颖而出更重要的还是自身实力。今年以来,康迪车业股价不断上涨,并且利好消息频传,在投资者心目中已成为中国新能源汽车业的领头羊。

今年2月,康迪车业就与吉利汽车旗下公司华普国润签订合作框架协议,后于3月正式签署协议,成立合资公司。合资公司注册资本为人民币10亿元，上海华普国润及康迪车业分别拥有50%权益,从事投资、研发、生产、市场推广及销售电动汽车业务,新能源汽车年生产能力近7万辆。6月,康迪车业与吉利汽车联合研发的第一辆纯电动轿车JL7001BEV获得中国工信部批准，该车型还成为工信部第45批节能与新能源汽车示范推广应用工程推荐车型之一。

此外,康迪车业与战略合作伙伴中航锂电开展了更为紧密的电动汽车租赁合作,中航锂电为A股上市公司成飞集成旗下子公司。按照计划,双方将在今年底之前完成为杭州提供2万辆纯电动汽车租赁,汽车生产由康迪车业完成,而中航锂电向康迪车业采购车辆,并负责电池包生产工作。业内人士认为,采取只租不售,让潜在购车人群以较为低廉的价格体验电动汽车的便捷和环保特性,无疑是推进电动车发展的妙招。

资料显示,康迪车业是集研发、生产、销售各种车辆于一体的现代化企业,是全球最大全地形车的生产厂家之一,2008年进入中国机械行业500强,同年3月康迪车业在美国纳斯达克主板上市。

分析人士指出,尽管此次补贴政策为新能源汽车行业带来较大利好,但目前中国车企在该领域的整体实力仍较美国行业巨头特斯拉有一定差距。康迪车业尽管今年以来利好消息不断,但在国内仍面临强敌,比如更加“专攻”电动车领域的比亚迪等。

(张枕河)

大江“迈克”车桥:做行业的领跑者

重庆大江工业有限责任公司以品牌战略为牵引,坚持特种差异化、品牌专业化,积极开发高端和替代进口的系列车桥,构建起了特种差异化的品牌优势，形成了大江“迈克”车桥“研发设计、产品体系、整零关系、资源聚焦”等四种差异化市场核心竞争力,在工程自卸车、矿用车、起重机、特种车等各领域形成了完善的产品谱系，成为徐工、中联、三一等知名企业的主流供应商。

创新研发 引领技术前沿

大江“迈克”品牌车桥始于奔驰技术,历经近40年的二次开发和全新设计,车桥技术日臻完善,形成了四大板块共1000多个品种的产品谱系,重车桥技术、驱动转向桥技术居国内领先，矿用车桥产品处于国内市场领导地位，构建了具有核心竞争力的产品平台,工程机械、运输作业、特种越野车桥等方面处于国内领先,掌握了高端、高速、重载、轻量、低噪、节能、环保等核心技术的车桥产品。

大江工业公司以产品和市场为双核驱动,专注于特种差异化,品牌专业化领域及细分市场；以中国特种车桥第一品牌为发展基点，坚持产品需求与供给、研发与应用、推广与改进相结合,逐步构建起雄厚的科技创新力和独特的客户响应力，开创全新的产品市场,打造高端引领、重点跨越的研发设计体系能力，引领特种车桥行业发展。

该公司结合国内、国际车桥前沿技术,集中优势资源，不断开发满足国内市场需求和取代国外进口车桥的新产品，开发出了一系列具有国际行业领先水平的越野起重机桥、全路面起重机桥、挖掘机桥等新产品。研发试制的替代进口产品的55吨轮胎起重机桥、7吨湿式制动挖掘机桥、180吨全地面起重机用桥打破了国外产品的垄断格局,将国内自主研发的车桥产品推向国际舞台标注新的高度。其中,自主研发的适用于三联式结构的三桥贯通第一中桥获得国家专利,填补了国内多轴车桥市场的空白;研发的新式贯通中桥也获得国家发明专利,与传统结构车桥比较,该技术结构简单、重量轻,符合未来产品轻量化要求;开发的具有大扭矩、轻量化、多轴全转向结构特点的多轴全地面起重机用车桥，满足了国内高端起重机市场产品——全地面起重机车桥的需要,同时还打破国外产品垄断局面;研发的具有高承载能力、采用液压多钳式制动器结构增大制动力矩特点的转向车桥,适应狭窄场所作业及带载行驶的越野轮胎起重机需要,用于替代进口高端起重机桥的战略新产品;研发设计的湿式制动器车桥替代进口高端工程机械用桥，与传统车桥比较,制动温度低、防爆,制动力更大、更平稳;开发的前沿产品铰接式矿用车桥缩短了与国外先进技术的差距,实现国产工程机械的成套化和智能化。

优质服务 唱响品牌战略

该公司紧贴市场千方百计满足用户需求,把成为“传动系统集成供应商、国内差异化特种车桥主流供应商、国外车桥替代进口供应商、国外特种车桥出口供应商”做为愿景和使命，瞄准国际行业领先的高端进口车桥，力争为用户解决进口车桥价格高、供货进度难保证、产品售后服务难等弊端,全面实现进口车桥国产化。

该公司致力于打造中国特种车桥第一品牌,组织开展并推行了“服务营销战役”,实施终端制胜策略,实现了销售、服务、备件区域化管理,提升了服务营销能力,按照“特种差异化、品牌专业化”的产品和市场定位,拓展了矿用车、起重机械、工程机械等领域的市场,通过国际市场的开发,产品出口到俄罗斯、伊朗和印尼等多个国家和地区。

为全力打造大江“迈克”车桥特色品牌服务形象,该公司牢固树立“第一时间、第一现场、第一服务”的服务营销理念,实施“精耕细作、终端制胜”的服务营销策略,不断完善服务营销体系建设,推行服务品牌,搭建大江迈克车桥服务体系，将总成拉直服务和依托主机厂服务相结合,布线建点,完善中心库和服务站建设，营销服务实施了营销服务平台信息化管理:中心库、服务站、主机厂、终端用户五位一体的价值流程信息共享、决策透明。在全国各地共建备件12个中心库。全力搭建“大江迈克车桥服务营销平台”网络管理系统,使服务营销工作的信息化程度得到全面跨越式的提升,对信息管理、索赔推进、备品管理、技术质量改进升级以及人员能力提升都起到了极大的推动作用,使终端用户看到“大江迈克”车桥的逐渐成长和成熟，对公司品牌的认知度和认可度得到了提升。实现了销售、服务、备件区域化管理，提升了服务营销能力,目前特约服务站数量增加到120个,同时还对客户许下“一般问题24小时内解决;重大质量问题48小时解决”的服务及时性承诺,全面满足了用户需求。“迈克”品牌车桥多次被授予全国用户满意产品称号。

聚焦资源 共同支撑发展

该公司以“产品实验室、数字模拟实验、信息化网络管理”三大平台建设和协同开发体系建设能力提升工作为核心，着力打造一支致力于高端技术和高端产品研发，能高效快速设计出用户满意产品的创新技术队伍。近年来,该公司结合国家重大专项,扩大产学研项目合作,与院校进行产学研合作,共计合作了20余项新产品开发与设计。针对高端产品的开发,特别是在工程机械类所用车桥、工程机械装置类车桥的国内外市场、最新技术的发展与动态、产品规划与定位、产品可靠性研究及利用逆向工程缩短开发周期、快速抢占市场方面,不断进行技术交流与资源互通，与重庆交通大学成立了“工程机械车桥联合研究所”,先后完成了“40吨级中后桥总成设计与分析”、“16吨非驱动前轴总成设计与分析”等研究项目。通过院校平台的支撑促进了多领域工程机械车桥应用研究及规划体系的建立和完善。并与重庆大学、重庆理工大学签订了长期战略合作联盟框架协议,使新产品开发走在了市场前沿。截至目前,仅授理和授权的专利项目就有40余项,并领先国际水平，多个项目获得国防科学技术奖、重庆市科技进步奖、重庆市优秀新产品奖。

多年的品质沉淀造就了大江“迈克”车桥这一专业品牌，差异化细分市场的探索奠定了大江车桥在行业中的引领地位!“迈克”车桥以替代进口高端车桥为目标,主动参与全球竞争,借助自主研发、管理提升、品牌战略,加快转型升级步伐,着力将“迈克”车桥做强做优,打造出具有核心竞争力的系列优势车桥产品，吹响民族自主品牌复新的号角!

(刘艺)

玛莎拉蒂北京豪骏行/华骏行盛大开业

10月9日 北京——享誉全球的意大利豪华汽车品牌玛莎拉蒂在北京的第二家授权经销商和谐集团豪骏行/华骏行盛大开业：其坐落于西城区金融大街的城市展厅华骏行以及位于北京经济开发区的3S售后中心豪骏行于当日同期启幕。玛莎拉蒂大中华区董事、总经理克里斯先生,和谐集团董事长冯长革先生及数百位媒体和嘉宾莅临开业庆典。会上,伴随磅礴的音乐,克里斯、冯长革等6位业界翘楚按下了为豪骏行/华骏行开启征程的按钮，由3D全息投影刻画的汽车发动机气缸启动，传递着美好寄托、坚定信心以及澎湃动力,掀开了玛莎拉蒂在中国的又一华彩新篇章。

北京豪骏行占地面积5000多平方米,是迄今为止玛莎拉蒂中国最大的3S中心,拥有先进的设备和经验丰富的技术人才,其首创的豪华客户休息区配备了3个豪华液晶屏幕，为尊贵的客户提供全方位的玛莎拉蒂视听体验。玛莎拉蒂一直坚持为每位鉴赏家打造独一无二、个性独具的专属座驾,通过玛莎拉蒂个性化定制中心,任由客户的想象随意组合，用户可以随心定制个人专属座驾，多达九百万种的个性化定制项目可将每辆玛莎拉蒂都打造得与众不同，创造出有着独特美感与尊享气质的玛莎拉蒂车型。

北京华骏行城市展厅占地面积700平米，展厅设计秉承了玛莎拉蒂一贯的典雅风格,充满了优雅尊贵、浪漫灵动的意大利气息。室内采用了简洁经典的白蓝格调,设计细节中处处流露出纯正的玛莎拉蒂格调，与展厅中心陈列的玛莎拉蒂全系车型交相辉映，彰显玛莎拉蒂尊贵低调的优雅气质和源于赛道的激情风范。

玛莎拉蒂大中华区董事、总经理克里斯先生，和谐集团董事长冯长革先生均出席了开业庆典，并对全新展厅的前景给予了认可及期望。克里斯先生表示:“我非常欣喜地在此见证北京豪骏行/华骏行的盛大开幕，离不开当地经销商及合作伙伴的大力支持。玛莎拉蒂正处在一个前所未有的战略发展期,我们即将以更多全新的车型、经销商网络的扩张来实现在中国市场的更快发展。我们期待有着丰富豪华汽车品牌经销经验和专业销售服务团队的和谐集团能将豪骏行城市展厅和目前玛莎拉蒂中国最大的3S中心华骏行打造成玛莎拉蒂中国销售和服务网络的高品质标杆，让品牌真正获得更实质性的增长。”

北京豪骏行/华骏行总经理陈烽表示:“能成为玛莎拉蒂授权经销商团队的一员,这是一份荣幸，为高品位客户提供极致的个性化销售及售后服务体验是我们的承诺和责任。希望大家在未来的日子里,能一如既往地支持我们，与我们一起分享北京豪骏行/华骏行成长的快乐。”

(刘君)

让梦想飞

郑州日产“助力大学梦,青春骐飞扬”活动圆满收官

对多数人而言，生活中三喜临门的机会并不常见。但以“相信 相伴 相成就”为企业理念的郑州日产，却时时刻刻在为车主们谋划着“喜事临门”的机会。近期,在大学新生入学季到来之时，郑州日产在全国范围内开展了“助力大学梦,青春骐飞扬”的活动，为有孩子刚刚升入大学并新购锐骐的车主家庭,实现他们的一个家庭梦想,由此带给车主们“金榜题名、新车到家、梦想实现”的三喜临门。

山东威海车主丛礼滋先生是梦想实现者之一。拨打他的电话，传出的彩铃正是“幸福快车”旋律。这只曲子无疑是最能诠释丛先生现在的状态：今年儿子顺利考入大学令全家人欣慰;同时,从事工程业务的丛先生的新车——郑州日产锐骐皮卡也顺利“走”上工作岗位。在这个双喜临门之际,郑州日产“助力大学梦,青春骐飞扬”活动,又助丛先生一家人完成了“长春之旅”的家庭梦想,实现了锦上添花的三喜临门。丛先生表示,自己换购过多部车辆,相比之下,郑州日产锐骐皮卡在动力、可靠性、经济性方面非常出色,售后服务也很贴心。如今儿子实现了大学梦，让丛先生更可以专心于事业。未来几年中,他将在锐骐皮卡的帮助下,实现自己更大的事业之梦。

另一位圆梦人——云南车主徐丽明女士是昆明人,温文尔雅,良好的修养显而易见。正因如此,其女儿从小备受熏陶,学习一直非常优秀，今年顺利升入四川大学美术系，在竞争激烈的艺考中成功实现了自己的理想。更令徐女士喜出望外的是,在郑州日产“助力大学梦,青春骐飞扬”帮助下,女儿还同时实现了自己的家庭梦想：一台学习需要的笔记本电脑。徐女士表示,锐骐皮卡的优良性能是她非常看中的，从事销售行业的她需要一部让人省心放心的好车,而买车前后所享受到的出色服务,又无疑使爱车增值不少。

兰州车主焦多成先生同样是一位梦想实现者,热情而认真。他告诉我们,其子考入浙江大红鹰学院工商管理专业是全家的一大喜事，买到称心如意的好车——锐骐皮卡又让人非常欣喜，再加上得知郑州日产“助力青春梦”想要帮助孩子实现其购买笔记本电脑的愿望，这个消息无疑是第三大喜事。焦先生说,自己的家位于山区,道路崎岖,对车辆的性能有着严峻的考验,选择锐骐皮卡,正是看中它强劲的动力、完善的四驱系统、极高的可靠性和较低的油耗。他表示,认同郑州日产的产品性能,更认同郑州日产心系车主的一贯作风。

据统计,全国范围内共有50多个车主家庭由于郑州日产“助力大学梦、青春骐飞扬”的活动,实现了他们的一个家庭梦想。虽然每个家庭的梦想各有不同，但他们对锐骐皮卡和对郑州日产一切为车主考虑的理念却都表示深度满意。用一位车主的话来说,“郑州日产带给我们的，不仅是一件好的产品,更是一个贴心的服务平台,使我们觉得‘背靠大树好乘凉’”。可见,为车主创造价值,支持车主成就事业的理念,已被郑州日产实现得淋漓尽致。

以卓越的品质、杰出的服务,为车主带来工作生活的全新品质，引领车主全家走上事业的新起点,就是“助力大学梦”的服务宗旨。车主们的梦想,就是郑州日产汽车的梦想。

(李晴)