

徐建一被查 一汽整体上市或现转折点

综合新华社、中新社电,《第一财经日报》记者 3 月 15 日从中纪委获悉,中国第一汽车集团公司董事长、党委书记徐建一涉嫌严重违纪违法,目前正接受组织调查。

3 月 15 日下午,中纪委网站发布消息称,中国第一汽车集团公司董事长、党委书记徐建一涉嫌严重违纪违法,目前正接受组织调查。

多位证券分析师在接受记者采访时表示,这是大家关注的一个时间节点,这证明此前制约一汽整体上市的问题都已经扫清,就等新领导来推动了。

没想到直接是董事长

“这是意料之中的事情。”一位不愿透露姓名的分析师告诉记者,有一汽高层领导涉嫌严重违纪违法一事早就有所传闻,“此前听说是副总级别,没想到一下子直接是董事长”。

另一位分析师则认为,要重启一汽集团的整体计划,必须要到董事长这个级别。

在此之前,一汽集团曾两次谋求整体上市,但均被搁置。其中上一次被搁置就是因为 2012 年中国国家审计署在对 2010 年的财务收支审计中发现在财务管理、会计管理、工程项目决策、内部管理等方面存在 14 项问题。

根据内部人士透露,以上问题企业均无

法通过会计手段加以纠正调整,这些严重的财务漏洞早已上升到刑事犯罪层面。

2014 年 7 月底,中央巡视组第一次入驻一汽,2014 年 8 月底巡视组第一次审查结束回京,但并没有立即给出审查反馈;2014 年 9 月,巡视组再次来到长春。

内部人士指出,巡视组在调查期间并未公布具体的调查项目,抽调了一汽集团各子公司能抽调的所有资料,包括之前两年所签署的所有合同,约谈了超过 150 人,收集了大量信息。此后,很多人被带走调查或协助调查。

在巡视组入驻期间,中纪委网站先后公布了多起一汽集团的人事处理意见,包括此前媒体报道的一汽大众原党委书记兼纪委书记钟立秋,一汽大众原副总经理、销售公司总经理李武,一汽大众汽车有限公司奥迪销售事业部副总经理周纯等。

两大失误?

“他在任期间整个一汽集团管理混乱,腐败窝案很多,再加上红旗的战略决策失败,将夏利逼到绝路上,徐建一早就该引咎辞职。”资深汽车分析师贾新光在接受采访时如此评价一汽的董事长。

除 2003 年~2007 年间在吉林省政府任职,徐建一的绝大部分履历是在一汽集团。并于 2007 年 12 月 27 日担任一汽集团总经

理,2013 年 12 月出任一汽集团董事长、党委书记。

任内,徐建一重视发展自主品牌,并在 2010 年的北京车展上,给出了一汽集团的自主品牌发展规划,根据该规划,中国一汽下辖“中国一汽”和“红旗”两个母品牌,其中中国一汽下辖“解放”“奔腾”“夏利”“佳宝”四个产品品牌。

为加大对自主品牌的支持力度,徐建一表示,在“十二五”期间将“再追加研发费用 190 亿元”。至此,加上“十一五”期间的 130 亿元,一汽共在自主品牌方面投资 320 亿元。

徐建一在红旗品牌的塑造上投入了诸多精力,甚至结束了原来所有的产品线。但就在红旗重新走向高端的路上,“他的战略决策是失误的”,贾新光表示,按照徐的部署红旗主要是针对公务车市场,而国家恰恰逐步取消了政府公务车的采购。

“徐建一另一个重大失误是对一汽夏利的规划”,夏利在被一汽集团收购后没有能够获得集团更多的资源共享。按照此前一汽集团的规划,天津夏利只能在 A0 级轿车“施展”,比如此前推向市场的夏利系和威志系轿车,都未能突破这个范畴。

这样的战略,使得夏利在产品发展上局限颇大,在中国汽车市场快速发展的时期尚未察觉,但随着中国汽车市场进入升级换

代的时期,一汽夏利一下子就走到了濒临破产的边缘。

根据此前一汽夏利发布的业绩预告,2014 年归属于上市公司股东的净利润为-17.5 亿~-15.5 亿元,下滑幅度达 222.92%~264.58%。这是天津一汽继 2013 年净利润亏损 4.80 亿元之后,再创亏损纪录。

对此,天津一汽方面表示,亏损的主要原因是公司产品结构升级调整的步伐未能适应市场快速变化的要求。夏利 N3、N5 轿车,威志 V5 轿车销量同比下降,2013 年推出的夏利 N7 产品未达销售目标,骏派 D60 产品 2014 年内上市的日期有所推迟,导致 2014 年度公司产销规模同比有较大幅度的下降,公司主营业务产生了较大的亏损。(孙铭训)

▼相关链接

一汽集团被审情况

- 2014 年 7 月底,中央巡视组第一次入驻一汽
- 2014 年 8 月底,巡视组第一次审查结束回京,但并没有立即给出审查反馈
- 2014 年 9 月,巡视组再次来到长春审查
- 2015 年 3 月,徐建一被查

华颂 7 即将耀然上市 “德式商务”品质尽现



●华颂 7 外观图片

华晨汽车全新品牌华颂自 2014 年 11 月面世以来获得了极大关注:其旗下首款力作华颂 7 一经发布即斩获广州车展“最佳(中国)首发新车奖”等一系列重量级奖项,而其与全球顶级酒店集团喜达屋海南的战略合作、与羊年央视春晚一道亮相纽约时代广场向全球华人拜年等一系列高格调营销行为,也赚足了业界和国人眼球。记者日前获悉,这款令人期待的 7 座“首席精英尊享”华颂 7 有望本季度末正式投放市场。

华颂是华晨汽车与宝马数十年深度合作,并结合自身厚重的技术积淀所推出的全新品牌,可谓是中国汽车品牌积极汲取全球造车智慧所打造出的“中国人自己的世界级品牌”。华颂 7 作为其首款 7 座高端商务车型,致力以澎湃动力、超宽空间和精益求精的品质成就中国人的“首席精英尊享”,其产品技术和品质实力自然不容小觑。

在核心技术上,华颂 7 搭载了连续两年斩获“沃德十佳发动机”评选前三甲、源自德国宝马技术支持、以澎湃动力、绿色节能著



●华颂 7 搭载宝马 2.0 升直列四缸涡轮增压发动机

称的直列四缸 2.0 升涡轮增压发动机,从 0 到 100km 加速性能可达到 10.4 秒,其独有的单涡轮双管路增压技术,能够有效避免突然加速所带来的不适感,配以在欧洲专业试车场以全球最严苛的标准反复进行调校的底盘,在强悍驾驭与舒适乘坐的统一性上,堪称极致。

从整体设计上来看,华颂 7 由 Design-works 造型工作室完成。整车长 5005mm,宽 1909mm,高 1935mm,拥有 2990mm 超长轴距,驾乘者可充分享受凌越同级的头部、腿部空间。特别是第三排空间是目前同级别商务车中最有优势的,超大后备箱空间可达 500L,充分满足多人商务出行需求。同时,华颂 7 的中排侧拉门拥有两阶踏板,为上下车提供便利的同时,也给乘坐者带来宾至如归的尊贵礼遇。

此外,华颂 7 的卓越品质还来自于一系列顶尖供应商产业链的紧密配合——全车标配欧洲豪华品牌御用的美国天合汽车集团 (TRW)“EBC460”主动安全系统,结合 ABS 防抱死控制系统、EBD 制动力分配系统、CBC 弯道制动系统控制、ESC 车身电子稳定系统、TCS 牵引力控制系统、ARM 防侧翻控制系统、HBA 制动辅助系统等七大主动安全配置,C-NCAP 最新国标碰撞得分高达 48,将整车安全提升到新的高度,让广大商务人士安心驭享“首席精英尊享”。

华颂 7 以纯正而卓越的德式商务技术品质,体现了华颂品牌对新时代商务车市场的精准定位和深刻理解。正如华晨汽车集团整车事业部 CEO 高博文所言:“从市场需求来讲,目前中国商务车市场主流人群是成长型新兴企业家。他们工作生活节奏更快、更高效,讲究品位并具有负责任的态度,华颂 7 的澎湃动力、硬朗稳定的行驶体验,以及简洁方正的德式商务车观感、超宽的空间、完备的主被动安全、精益求精品质,可达到欧五的排放标准能够同时满足他们对于效率以及自我感、安全感、价值感和绿色环保的追求。华颂希望借华颂 7 这样一款以德式商务制造理念和技术标准的商务车,为精英人士提供卓尔不凡的全新体验。”

(赵宝峰 本报记者 王建蓉)

Duang!科索 SCR 后处理防霾更出众

这两天关于霾引出的话题热度不减,特别是卡车尾气排放也成为大家议论的内容。当我们还在讨论真假国四的时候,其实,上汽菲亚特红岩动力总成有限公司所生产的科索发动机已完全达到欧六标准,并成批量出口到欧美地区。

早在 2005 年欧四/五排放标准出台的时候,依维柯和菲亚特动力总成工业就已经选择了 SCR(选择性催化还原)技术路线。这种技术可以调节发动机,从而全面优化燃烧效率,由此产生的更多的氮氧化物将被 SCR 排气后处理系统处理干净。

欧洲欧六排放概览

由于燃烧带来的化学反应,柴油发动机会排放一系列的污染物,其中最有害的是氮氧化物(NOx)和颗粒物(PM)。欧六排放法规适用于所有 2014 年 1 月 1 日以后上牌的重型商用车及客车,其中规定必须显著减少尾管有害污染物的排放量,与欧五相比,氮氧化物排放量需降低 80%(ETC 试验循环、排放当量)。与欧五相比,颗粒物排放量需降低 66%(ETC 试验循环、排放当量)。计划进一步引入颗粒限值,这将导致颗粒排放总量减少 95%

以上。引入氨排放限值。

除此之外,欧六排放法规还对一系列操作层面的内容做出了更新:应用于全球范围内的、瞬态及稳态下新的测试周期。瞬态周期将重复两次:一次在发动机是冷的时候,一次在发动机停下一段时间以后。在不使用封闭系统的条件下,纳入缸体排放。排放的满足期限提高至 70 万公里或对最大车型延长至 7 年。进一步增强车载诊断系统的性能。用便携式测量系统(PEMS)检查使用过程中的排放辆,并检查和控制周期外的排放量。采取措施以方便获取车辆维修及保养信息,从而确保独立运营者能够获得这些信息。由于首次使用了全球统一的发动机认证测试周期,欧六法规的出台代表了全球排放标准发展的一个里程碑。

科索高效的 SCR 系统

要达到欧六排放限值,只有通过使用 SCR 系统,此系统或单独使用或与 EGR(废气再循环系统)结合使用。EGR 系统的使用通过废气的再循环降低了燃烧室中的氮氧化物排放量,但相应增加了颗粒物的排放量,降低了燃烧效率。此外,发动机排出的含有更多颗粒物的废气必须由 DPF(柴油颗粒过滤器)重新

处理。

但是科索发动机另辟蹊径,通过不使用废气再循环来提高发动机效率,减少燃烧所产生的颗粒物。燃烧剩余的颗粒物通过被动柴油颗粒过滤器过滤,而氮氧化物通过排气系统降低,同时改善了油耗、性能和可靠性。菲亚特动力总成工业的高效 SCR 系统能够将氮氧化物的排放降低 95%以上。

具体来说,该系统由以下部分组成:柴油催化器(DOC)、被动柴油颗粒过滤器(DPF)、添蓝配料模块、添蓝混合器、选择性催化还原(SCR)、清理催化剂(CUC)。最后,采用一个传感器集成网来控制氮氧化物及多余氨气的排放。

“单一 SCR”技术是在菲亚特动力总成工业广泛研究下引进的一个新的综合性方法,这些研究带来了许多重要的专利:

“封闭式”控制:能够精确控制添蓝的配给量,以在 SCR 催化剂入口降低氮氧化物排放量。

自适应添蓝配给系统:由于使用了氮氧化物和氨气传感器,控制系统能够对废气的组成提供准确的信息。

隔热高端流混合:允许尿素的均匀水解和废气流的正确分布。

改进的热管理:在排放周期的冷却阶段加快 SCR 系统的激活。

整个排放后处理系统的所有组件都包含在一个紧凑的全封闭结构里,不妨碍改装工作或底盘设备的安装活动,并可以最大限度地减少重量。

科索欧六发动机

通过对先进的发动机系列不断做出技术改进,科索欧六发动机引入了技术再造产品,它使得装配该发动机车辆保持了其领先的技术特点。优化燃烧效率的关键是要有高平均缸压力和高喷油嘴压力。为了实现这些目标,发动机缸体和缸盖设计做出了重要变化,包括增加结构刚度、提高冷却剂流量和增大工作容积。欧六发动机系列采用最新一代共轨喷射系统,最高喷射压力高达 2200 巴。

欧六发动机引入了一个新的电控单元来管理发动机参数及对后处理系统进行精确控制。新电控单元旨在优化结构的紧凑性,充分整合所有发动机、SCR 和 DPF 的功能。Cursor 发动机使用可变几何涡轮增压器,其特点是引入了一个电控单元,以优化发动机



●尊沃认证二手车完美诠释了沃尔沃汽车“以人为本”品牌价值

尊沃认证二手车 开创豪华汽车品牌二手车全新生态链

3 月 12 日,沃尔沃汽车打破常态,通过移动互联网新闻发布会形式正式推出旗下二手车服务品牌——“尊沃认证二手车”,全国 200 家媒体在同一时刻齐聚微信平台参与互动,共同见证尊沃认证二手车品牌的发布。

尊沃认证二手车是沃尔沃汽车携手专业二手车互联网平台和经销商战略合作伙伴共同铸就以沃尔沃车主为服务核心、线上线下相结合、认证及交易渠道无疆界的二手车流通新生态链。这一全新消费体验的打造是基于沃尔沃汽车对互联网新趋势的深入洞察和中国用户消费习惯的全面了解。

以车主为服务核心的 C2C+O2O 开放平台

随着沃尔沃二手车交易需求的与日俱增以及二手车电商交易量的迅猛增长,沃尔沃汽车运用互联网思维,准确把握移动互联趋势下的消费需求,推出尊沃认证二手车,为喜爱沃尔沃汽车品牌的消费者带来高质量的整合资源、更优化的客户旅程,以及强有力的多方位交易保障。

与传统汽车营销模式不同,尊沃认证二手车拓展线上营销渠道,携手 6 家业内领先的二手车互联网平台全面整合线上线下二手车资源,有效优化各个环节的用户体验,让更多沃尔沃车主尊享高品质的品牌二手车服务;与此同时,首批获得尊沃认证二手车授权的 5 家沃尔沃经销商合作伙伴将成为沃尔沃互联网平台运作线下服务的强有力补充,实现从线上估值、在线展示、线下检测、线下评估、到店认证,再到金融和物流方案支持的无缝衔接,从而构建以沃尔沃车主为服务核心的 C2C+O2O 开放平台,打造二手车流通全新生态链。

实现渠道和交易“无疆界”

作为二手车流通新生态链上的重要一环,沃尔沃汽车秉承“以人为本”的服务理念开创性地为所有沃尔沃车主带来“开放认证”这一全新服务理念。即突破二手车认证仅在经销商零售端符合认证标准的本品牌二手车才享受认证质保的传统模式,打造不受任何渠道限制,凡是符合认证标准的沃尔沃品牌二手车即能获得免费认证质保的全新模式,实现认证渠道无疆界。

尊沃认证二手车在不久的将来还可为交易双方提供在线支付和线下配套物流方案,切实解决交易链冗长、车源流通不畅等问题,真正实现交易无疆界。

尊享高品质客户体验

尊沃认证二手车在优化传统二手车交易流程的同时,还为消费者带来了充满个性化、高品质的尊崇服务,如七天换车计划、保底价收购、配套金融方案等贴心便捷的服务;线下 123 项以安全为核心的专业质量检测和车内消毒除味以及健康环保升级服务,让消费者体验如沃尔沃新车一般的全方位安全健康保障。此外,一年不限里程质保和道路救援,外加 Volvo on call 贴身管家服务(限搭载 Sensus 系统的车型),消费者可以尽享安心无忧的用车生活。

尊沃认证二手车是沃尔沃汽车继去年 9 月成功通过电子商务平台发售全新 XC90 首批限量版车型后,基于“沃尔沃营销之道”全球营销新战略在创领数字引导力方面的又一全新实践。随着业务的不断推进,尊沃认证二手车将同样为中国消费者创造出更多独特的北欧豪华车享受。

(荣荣)