

2020 年上汽自主品牌销量锁定 100 万辆

“蛰伏”了 8 个多月后，上汽乘用车新掌门人王晓秋首度面对媒体发声，畅谈上汽乘用车未来的“双芯”战略。这并不是王晓秋第一次以上汽乘用车掌门人的身份面对公众，作为上汽乘用车第一任总经理，他全程主导并参与了 2004 年上汽乘用车项目筹建，以及此后收购荣威、MG 两大品牌事宜。也正因此，王晓秋一直被业界称作作为上汽自主品牌的“开山鼻祖”。2009 年，由于工作调动，王晓秋离开上汽乘用车，先后出任上柴股份以及上海通用总经理。

2014 年 7 月，出任上海通用总经理仅一年的王晓秋再度接到“调整令”，重新回归并掌舵上汽乘用车。与此前项目初创、万象更新，一切都具有无限可能的时期相比，眼下上汽乘用车，正处于艰难跋涉的“低谷期”，车市增速放缓、自主品牌在合资的挤压下集体“溃败”，上汽乘用车销量也在 2013 年达到 23 万辆之后不仅不再向上，反而出现连续下滑之势。2014 年上半年，上汽自主品牌的产销量分别为 105420 辆和 102340 辆，同比下降 7.91%和 3.22%。如何暂时稳住下滑，并尽快改变这一局面，是“二进宫”的王晓秋面临

拓展工业服务领域 提升工业服务品质

北重集团北方风驰物流港有限公司获批内蒙古自治区第一批服务业集聚区

近日，北重集团北方风驰物流港有限公司被内蒙古自治区认定为全区第一批 28 个服务业集聚区之一，成为包头市唯一一家进入自治区服务业集聚区的现代物流企业。

近年来，北方风驰物流港有限公司按照包头市物流产业发展实际情况，按照“一园多区”功能划分和配套资源、部分设施与设备共享的模式，建设不同的功能分区，初步形成了四大功能布局。形成以公铁联运、仓储和配送中心为基础的的核心装备机电物流服务区；以公共设施建设、商贸物流区为支撑的装备机电商务区；以汽修汽配、停车服务为保障的功能服务区；以电子商务信息大厅为依托的电子商务交易区。

四大功能区将入驻中小物流企业和物流信息部聚集在一起，发挥出整体优势和规模优势，实现园区内入驻企业的专业化和互补性，同时，这些企业可以共享园区内的基础设施、配套服务设施、优惠政策和车辆、货源信息综合服务，有利于实现运输资源和货源的优化配置。

目前，通过制定合理的运输路线，采用合理的运输方式，组织共同配送、货物配载等，减少车辆运行数量和车辆空驶、配货不足等现象，有效降低物流运营成本，提升北方风驰物流港的整体形象 and 影响力。

这是北方风驰物流港有限公司继取得国家级 AAAA 物流企业、内蒙古自治区装备机电物流标准化委员会单位和包头市示范性创业园区之后的又一成绩。

北方风驰物流港有限公司负责人表示，北方风驰物流港有限公司将打好“服务牌”，结合自身能力和优势，坚持创新驱动、转型发展工作思路，高起点、高标准完善园区建设和运营工作，优化规划布局、产业功能和综合环境，发挥集聚区在提升服务功能、集聚高端要素、辐射带动周边的示范引领效应，推动工业服务向现代化、专业化和规模化方向发展。

（韩艳玲 杨小璐）



●上汽乘用车新掌门人王晓秋

的首要问题。

“王总是技术派出生，做事非常务实。”上汽乘用车内部人士曾对《第一财经日报》记者表示。“务实”的王晓秋重新掌舵后的第一件大事就是大刀阔斧地将上汽乘用车 2014 年原本 26 万辆的目标销量砍为 20 万辆。在为经销商减压的同时，也同时“放慢速度”，为上汽乘用车赢得战略布局的思考时间。3 月 18 日，由上汽乘用车内部 300 多人团队、历时 4 年多打造出的、MG 品牌旗下首款中高

级 SUV 车型锐腾上市后，王晓秋走到台前侃侃而谈。

“从现在开始，上汽自主品牌产品的基本性能不会输给任何跨国公司。”王晓秋掷地有声。在全球第一大汽车市场，中国的本土品牌之所以被外资和合资排挤，最终极的原因就是产品性能的差距，而这其中，包括发动机和变速箱在内的核心技术缺失一直是行业的痛点。而眼下，经历 10 年的技术积累，上汽通过自主和与通用共同研发的模式，终于具备了具有自主知识产权的发动机和变速箱技术。正是凭借在核心技术上的优势，锐腾才能以“8 秒破百”的性能表现比肩大众途观、福特翼虎等合资品牌。

不过，这却是一款让王晓秋有些“遗憾”的车型，“严格上来讲，这款车两年前就该推出了。”他说，之所以拖延至今，是因为“以前市场、生产相互之间协调等，问题很大”，而未来不会再有问题。“从锐腾开始，以后所有的项目都要严格按照计划来实施，让纸上的东西变成现实，确保每个项目都能如期完成。”因为留给自主品牌的窗口期已经不多。“从现在到 2020 年，我们预计每年的复合增

长率将不到 8%，2020 年之后，市场将不可能再出现这样的增长。”王晓秋只能抓住这短短的 5 年时间。“集团对我们的要求，是自主品牌到 2020 年要做到 100 万辆”，而眼下，这一数字仅为 20 万左右。怎么做？王晓秋提出“双芯战略”。

“产品是根本”，王晓秋说，在传统燃油车领域，上汽要提供跟合资企业一样好、甚至超越合资产品的品质，要将性能放到第一位。未来主推 SUV 以及 A 级车，把握细分市场的高增长点。而在新能源汽车领域，在荣威 550plug-in 之外，上汽此后每年都将推出一款新能源汽车，2020 年新能源汽车的销量达到 20 万辆。

这并不是些单纯的数字，而是一揽子极具挑战的计划。上汽不仅要与北汽、东风、长安等自主集团一较高下，也试图与合资品牌同台竞技。或许正因为任务艰巨，因此上汽集团对自主品牌的重视度也提升至新高。据了解，在上海通用、上海大众以及上汽乘用车中，虽然前两者对集团的销售和业绩贡献目前远大于后者，但却只有王晓秋兼任集团副总裁一职。

（杨海艳）

红岩杰狮畅途版亮相 2015 年中国危化品高峰论坛

3 月 9 日，“2015 中国危化品高峰论坛”在杭州萧山召开，会议由中国物流与采购联合会危化品物流分会与中国石化销售有限公司联合主办，上汽依维柯红岩杰狮畅途版亮相论坛室外展场，受到危化行业专业人士的一致好评，认为红岩杰狮的领先安全技术、经济高效的运营性能非常适合危化品市场运输。

会议以“预判 2015 年——行业发展与挑战”为主题，对 2015 年危化品物料发展将会遇到的问题及发展趋势进行深入探究。

熊静 摄影报道



奇瑞汽车再度瘦身求变 大力精简整合机构

自 2013 年开启“一个奇瑞战略”以来，奇瑞汽车从产品、研发、销售等领域进行了大刀阔斧的改革，去年奇瑞开始实现主营业务的盈利。然而奇瑞的变革还在进一步深化中。知情人士透露，目前奇瑞汽车正在酝酿整个公司的新一轮机构整合，部门机构间的精简整合已率先在营销公司展开，这一切都是为了提高工作效率，促进奇瑞汽车销量提升。

营销公司率先整合

奇瑞新一轮部门间的整合优化旨在打破部门间的壁垒。上述知情人士透露，根据规划，奇瑞汽车营销公司已完成了先期的调整规划，整合后为下设销售部、网络部、品牌部、市场部、售后服务部以及增值业务和区域管理部，其中变化最大的是售后服务部，该部由原来的部件部、物流部、客服部及原售后部四个部门组合而成一个大

部。此外，品牌部集中于市场策略及市场投放，增设数字营销科；市场部由原来的市场研究和市场分析而转变为以产品线为主体的统筹管理，并增设瑞虎、艾瑞泽、风云和 QQ 四大产品线产品总监。

据奇瑞内部人士介绍，目前，奇瑞营销公司包括总经理黄华琼在内，同时囊括了一位常务副总和四位副总。常务副总陆斌统管除售后服务部和增值业务之外的业务部门，其他每位副总管理一到两个业务部门，每个大业务部门不再实行部长制而改为部门总监。以新售后服务部为例，以前旗下四部门各自为政，每个部门同时又下设类似的行政科室，部门负责人除了负责业务还要进行行政等各方面的管理，耗费精力颇多，此次部门合并利于打破以往的部门间合作壁垒，同时提高业务效率。

提升体系能力为重点

据了解，奇瑞汽车新一轮部门间的整合除营销公司之外，还涉及生产制造、研发、采购等整个公司业务部门。目前营销公司已完成了部门间的整合，生产、研发和采购领域还未开展，但也将进行类似的部门整合。奇瑞汽车常务执行副总陈安宁接受媒体采访时表示，去年奇瑞的盈利能力已实现大幅增加，完成了总体利润目标，今年奇瑞将继续推进改革，注重提升企业的体系和管理能力。

去年，奇瑞实现累计销量 45.5380 万辆，同比增长 4.2%，其中国内累计销量 35.3091 万辆，同比增长 16.2%，实现自 2011 年以来年销量的首次逆转。据悉，2015 年除整合优化内部机构之外，奇瑞将着重艾瑞泽和瑞虎两大产品群的开拓，艾瑞泽 5、MPV 车艾瑞泽 M7、瑞虎 5 的 1.5T 等车型都将在今年上市。

（李琳琳）

杰狮 5 年行驶 100 万公里无大修 上汽依维柯红岩全方位为用户创造价值

“从 2009 年开始使用红岩杰狮的车辆至今，我们公司已发展到拥有 15 辆车，并且全部都是红岩杰狮品牌的车。”均发物流公司的周先生说道。

确实，用户在体验车辆的过程中充分感受到了上汽依维柯红岩商用车有限公司对用户乃至社会的诚意，对其评价普遍高于竞品，续购的“回头客”非常多。

“我还会购买红岩杰狮车”

作为一名从事物流运输行业 10 余年的资深人士，均发物流公司的周先生可以说对重卡行业非常熟悉。同时，他也将生意人固有的精明眼光表现在对运输车辆的选择上。“如今，我们公司使用的全部都是红岩杰狮品牌的车。今后公司业务发展了，我还是会购买杰狮的车。”周先生信心满满地表示。

说起周先生对红岩杰狮品牌的情有独钟，时针还要拨回到 2009 年。“我之前也体验过其他重卡品牌的车辆，比较之后，我发现红岩杰狮的车辆无论在性能，还是在配置上都领先国内其他重卡主流车型。更重要的是，在深入接触红岩杰狮的车辆后，我发现唯独上依红一家重卡车企给我们客户提供了如此贴心的承诺。”周先生所说的承诺正是上依红全方位为用户创造价值中的一方面，即在正常维修、保养的情况下，上依红车辆的发动机可



●驾驶员张师傅与其爱车红岩杰狮 C100

做到 120 万公里无大修的质量保证。当时，周先生就心动了，随即购入了公司第一批红岩杰狮 C100 的车辆。

“据我们的驾驶员反馈，使用过程中，红岩杰狮车辆的总体性能确实不错。”随之带来的直接利好就是车辆养护费用的下降。于是，

尝到甜头之后的周先生果断选择了续购。

如今，周先生第一批购入的红岩杰狮车辆已经使用 5 年多，行驶里程数也已超过 100 万公里，没有任何大修，完全实现了上依红承诺的车辆发动机 120 万公里无大修的质量保证。

“这就是我想要的车”

事实上，在商用车的使用过程中，驾驶员往往最有发言权。张师傅作为均发物流公司购入的第一辆红岩杰狮车的驾驶员，在被问起这 5 年多时间的用车体验时，用他的话说就是“已经开习惯了，这就是我想要的车辆。”

5 年多的物流运输工作中，张师傅经常往返于上海至北京、广州、深圳、西安等地，每个月 1 万多公里的行驶路程已是他的家常便饭。“红岩杰狮车辆的安全性不错，行驶途中让我很有安全感。同时，红岩杰狮的车辆很好操控，厂家很多人性化的设计都在一定程度上减轻了我们驾驶员的疲劳感，这一点感触很深。”此外，说起上依红的售后服务，张师傅也连口称赞。“记得有一次，车辆在路上抛锚了，打电话给上依红的服务站后，附近 4S 店的人员立马赶来维修，响应速度非常快。”

据用户反映，相比重卡市场上的其他主流车型，上依红出厂车辆的发动机完全做到了无灰尘和油渍。“红岩杰狮的车子比较‘高大上’，其中一个重要表现就是驾驶室的操作环境非常舒适，行驶途中的噪音也不大。”在张师傅心里，红岩杰狮早已成为了他的一个忠实伙伴，更是一个流动的“家”。

（许阳）

新能源汽车 将划定门槛 低速电动车遭排斥

3 月 16 日，发改委网站发布了《新建纯电动乘用车生产企业投资项目和生产准入管理规定》公开征求意见。《规定》要求，经核准的新建纯电动乘用车生产企业只能生产纯电动乘用车，不能生产任何以内燃机为驱动力的汽车产品，新建企业生产的产品必须使用自有品牌。业内人士指出，这意味着汽车行业期待已久的新能源汽车生产资质放宽有望开启。

划定生产资质“门槛”

根据征求意见稿内容，新建企业投资主体应是在中国境内注册，具备与项目投资相适应的自有资金规模和融资能力。有 3 年以上纯电动乘用车的研发基础，具有专业研发团队和整车正向研发能力，掌握整车控制系统、动力电池系统、整车集成和整车轻量化方面的核心技术以及相应的试验验证能力，拥有纯电动乘用车自主知识产权和已授权的相关发明专利。具有整车试制能力，具备完整的纯电动乘用车样车试制条件，包括车身及底盘制造、动力电池系统集成、整车装配等主要试制工艺和装备。

另外，新建企业还必须自行试制同一型式的纯电动乘用车样车数量不少 15 辆。提供的样车经过国家认定的检测机构检验，在符合汽车国家标准和电动汽车相关标准的前提下，在安全性、可靠性、动力性、整车轻量化、经济性等方面达到规定的技术要求。

管理规定征求意见稿还明确，获得准入的生产企业的试制样车必须达到多项技术指标，其中，车长≤4 米、座位数≤4 座的车型其最高车速必须超过 100 公里/小时，而车长大于 4 米的车型，最高车速必须超过 120 公里/小时。这也意味着低速电动车企业将依然被排斥在纯电动乘用车生产的门槛之外。

浙商证券指出，2015 年 2 月科技部出台《国家重点研发计划新能源汽车重点专项实施方案（征求意见稿）》，强调 2020 年保有量 500 万辆，该政策表明国家重点扶持推广新能源汽车的长期发展目标不变，未来不达目标的省市将面临补贴下降甚至被剔除补贴目标的风险。2015 年有望成为新能源汽车真正爆发之年，新能源汽车推广速度将明显加快。

资质放宽有望成真

2014 年 11 月，国家发改委出台了新能源汽车生产准入条件征求意见稿，对新建纯电动乘用车生产企业投资项目、生产准入条件做出相关规定。此前中国汽车技术研究中心相关负责人表示，将给非汽车生产商发放两到三张专门的电动汽车生产牌照。

市场人士指出，此前国家发改委已经表明新能源汽车生产资质有望进一步放宽，将引入更多非汽车生产商进入电动汽车行业推动产业发展步伐。此次生产准入管理规定的出台，有望为资质放宽勾勒出更加清晰的政策红线，避免新能源汽车企业与传统燃油车混业经营，制造技术和生产平台混用等问题。

此次国家发改委公开征求意见规定，“经核准的新建纯电动乘用车生产企业只能生产纯电动乘用车”。这意味着电动车生产不再局限于传统汽车制造商，而新的参与者将利用其擅长的技术对市场带来冲击。这也引起了人们对那些非汽车类公司能够拿到电动汽车生产牌照的遐想。

此前，工信部官员曾表示，传统汽车生产企业由于受思维惯性、技术路径依赖和现有资产拖累，很难有积极性发展新能源汽车，呼吁政府创造鼓励竞争的环境，以促进新能源汽车的进步。

按照此前发改委发布的新能源汽车生产准入条件规定，新建独立法人纯电动乘用车生产企业必须是在中国境内注册，在技术能力上，其首先必须具备 3 年以上纯电动乘用车的研发基础，掌握整车控制系统、动力电池系统、整车集成和整车轻量化方面的核心技术以及相应的试验验证能力，并拥有纯电动乘用车自主知识产权和已授权的相关发明专利。与此同时，还必须拥有整车试制能力。在售后能力上，上述新建企业必须能对纯电动乘用车电池、电机、电控系统等核心部件不低于 5 年或 10 万公里（以先到者为准）的质保承诺，并有完善的销售和售后体系。

（刘兴龙）