“π 计划”绘就2020图谱 北汽再谋回归A股

在北汽股份5周年生日之际,北汽集团董事长徐和谊首次明确表示,“北京汽车回归A股已经提上日程”。为了促成这一计划早日实现,北汽股份提出广泛涉及旗下北汽自主、北京奔驰、北京现代未来发展的“π 计划”。

按照北汽股份总裁李峰的说法,今年北京奔驰业绩的增长以及北京现代的突然下滑是两大始料未及的意外。不过,无论此前的销量是飙升或下滑,在未来5年,“π 计划”都将指引北京奔驰、北京现代以及北汽自主实现长远的发展。

根据北汽股份“π 计划”的内容,2020年北京汽车将跻身国内自主品牌市场前三,北京奔驰争取成为国内豪华车市场的第一,北京现代进入国内合资企业市场的前四。“这以3、1、4为关键词的‘π 计划’,将是北京汽车下一个5年的行动纲领。”徐和谊表示。

这一计划的实现要完成较大的跨度。目前,北京奔驰位居豪华品牌第三名的位置,北京现代需要稳住国内合资品牌第四的位置,而北汽自主品牌的排位则是第八名,要进入前三名还有五名需要超越。

在“π 计划”中,北京现代定下2020年力保合资品牌第四的战略目标。事实上,从2012年至今,北京现代就一直稳坐国内合资品牌第四把交椅,随着今年沧州、重庆两大新工厂的陆续建设及投产,2016年北京现代将达到160万辆的产能规模。但是,这并不意味着北京现代的目标没有挑战。从今年前9个月的市场情况来看,北京现代暂别昔日高速的增长。“北京现代市场下滑跟年初的预算、市场突然的变化、应对的策略,包括整个市场反应都相关,当然也有人的因素。”李峰表示,“市场是波浪式的前进,存在阶段性突然上升、突然下滑的状态,但从长周期来看是有规律的。而现代汽车在品质提升和成本控制两个维度上是现在全球车企中能力最强的。”

而对于高于整体豪华车市场三四倍增速的北京奔驰来说,“产品的提升、整合之后消费渠道强劲的优势”都成为北奔赢得如今增速的重要原因。“π 计划”中关于北京奔驰发展计划制定的依据在于,此前戴姆勒集团曾发布了“2020年重回全球第一”的战略目标。另据李峰介绍,未来5年,随着GLK级SUV的全新换代产品GLC级SUV以及C350L插电式混合动力轿车的投产、戴姆勒全新技术的导入,奔驰将领跑国内豪华车市场。而在今年1–8月,奔驰在华销量增幅达到了27.7%,已经表现出强劲的增长势头。

同时,在北京汽车的2020战略中,北汽绅宝品牌和北汽威旺品牌也将作为自主双品牌的强化重点。李峰表示,北京汽车即将完成从第一代车型到第二代车型的升级换代。此次下线的北汽绅宝X55车型,成为北汽布局SUV市场的新车型。“今年我们着重的发力点是在SUV上,我们已经推出一款SUV,年底还有两款SUV要推出,明年还有三款。”今明两年也成为北汽名副其实的“SUV年”。

这一系列计划均与北京汽车重返A股的蓝图环环相扣。

事实上,目前实现A H股上市已经成为大型企业实现品牌和资金共同发展的重要途径。截至今年5月,在H股上市的84家国有大型企业中,其中有54家都实现了A H股上市,占比达到64.29%。而在信达证券汽车行业分析师邢海芝看来,北汽股份先登陆H股后折返A股既是选择了一条先易后难的路径,也符合北汽对于资本市场国际化的需求。

对于北汽来说,实现这一目标最大的挑战便是自主品牌的盈利问题。“北京汽车目前还是边际贡献阶段,到盈利估计还要两年的时间。”李峰坦承。不过,合资公司北京奔驰与北京现代将继续充当利润奶牛的角色。“把两个合资品牌公司放在一个上市公司中,进行一体化的管理,是有很多很深层次的战略意义,对北京汽车来说,收益颇多。”李峰介绍称,在跟戴姆勒的合作当中,北汽成立了“北汽德奔”技术中心,利用戴姆勒的平台,为自主品牌开发产品。“北京汽车的第二代车预计会在2017年投产,其中代表性的产品就是通过这个平台开发出来的。”

在徐和谊看来,北汽在H股已经夯实根基,“北京汽车上市以来创下两项第一,即在香港首发上市的中资汽车制造商融资额第一,在港首发上市北京实属国体融资额第一。”“目前最优秀的十几个 分析师在报告里面,95%以上的结果都是买入。”李峰表示,“‘十二五’是资格赛,‘十三五’是淘汰赛,这个淘汰赛格局会非常残酷。”而“π 计划”无疑将 为北汽股份继续加分,在更为清晰的行动纲领下,北汽股份未来在资本市场的表现将会更加值得期待。 (刘姗姗)

双料冠军—长安CS35

刚刚结束的2015年中国量产车性能大赛(CPC)大丰站决赛中,“车神”杨军驾驶着长安CS35在蛇形绕桩和100km/h–0直线制动两项测试中分别获得组别冠军,将CS35的操控性能发挥到极致。这个定位于时尚舒适的小型城市SUV,在比赛中向我们展示出他动感十足的另一面。

作为长安旗下首款SUV,CS35追求高品质的驾乘操纵体验。它搭载了全新一代BlueCore 1.6L低速增扭全铝发动机,采用DVVT、DOHC、低摩擦、轻量化设计,完美诠释了“劲”、“净”、“静”三大特点。当转速在2000转/分时可达140N/m扭矩,低转速动力提升最高达10%,除提供强劲的动力外,燃油得到高效利用,大大降低油耗及排放。

在珠海站的比赛中,CS35就在100km/h–0直线制动测试中获得了组别冠军,大丰站发挥更为出色,一举拿下制动和蛇形绕桩两个项目的组别冠军,车手杨军在赛后表示,力争在牙克石冰雪赛中发挥出更好水平。

长安CS35在配置上也不遗余力:配备了Bosch最新第九代ESP车身电子稳定系统,胎压监测系统、疲劳监测、智能泊车辅助等多项安全配置,为用户提供了更丰富的驾乘乐趣。据车友反馈,长安CS35很好地兼顾了大空间和操控性双重使命,转向灵活轻便,响应迅速灵敏,很好开。

内饰方面,以驾乘者为中心的包裹式太空舱设计、炮筒式组合仪表、立体悬浮式中控台和酷黑真皮方向盘,不仅丰富了造型层次,还体现了科技、时尚的气息,精准地诠释了“都市越野”的自在之感与有态度的运动个性。

长安CS35再战告捷,绝非偶然。有杨军坐镇,相信CS35在牙克石站的表现将更加精彩!作为长安汽车在小型SUV领域的首款力作,长安CS35愿与您一起,感受自由的生活态度,体验狂野的赛道激情! (常轩)

比亚迪电动汽车8月勇夺全球销量双冠王

盖世汽车从比亚迪获悉,2015年8月,比亚迪新能源电动汽车以5307辆的销量成绩,成功夺得全球电动汽车销量双冠。

今年8月,全球电动汽车销量接近3.8万辆,同比增长40%。继5月份登顶全球电动车车企销量冠军宝座后,比亚迪8月份又超越了单一车型领先的日产及紧随其后的特斯拉,代表中国品牌登顶全球电动车车企销量冠军宝座,和世界新能源单一车型销量冠军宝座。

中国电动汽车市场在8月诞生了新的世界纪录,电动车销量超1.4万辆,同比骤增230%。比亚迪方面表示,中国电动汽车市场继续火爆的部分原因,是以比亚迪“542”战略为代表的三擎四驱双模SUV比亚迪唐全国宣传逐步落地,大大提振了国人对中国品牌新能源汽车技术的信心。

随着9月比亚迪唐的更大批量铺货,中、小型SUV宋、元的陆续推出,比亚迪将稳稳占据全球新能源汽车销量双冠宝座,并与后者拉开较大差距。“随着新车型不断增加,中国市场情况只会越来越好,分分钟都可以再破纪录。”

随着比亚迪“542”战略、双模技术、纯电动技术在各车型上大批量使用,新能源汽车产业逐渐进入丰收季节。在公共交通领域,K9、E6已在全球36个国家,超过160个城市成功运营。而“74”战略布局也将推动中国新能源汽车工业的发展。

(钟汶)

南昌地区首批新型城市智能渣土车投入使用

10月8日,为响应南昌市政绿色渣运、共建蓝天的工作要求,源自依维柯技术的首批21辆红岩新金刚新型城市智能渣土车在南昌正式交付,投入使用。

该批车辆配备红岩新金刚短体驾驶室、上汽动力国四发动机、法士特10档变速箱以及上汽依维柯红岩标准智能化渣土车货箱,整车具有动力强劲、安全环保、智能高效、舒适便捷、不抛洒、零滴漏等显著特点。

对于从事渣土运输的用户来说,道路条件都非常复杂,拥有舒适驾乘环境是可望而不及的,红岩新金刚驾驶室人性化设计,全新内饰,成熟经典造就舒适驾乘空间;另一方面,利用“杰时达”车联网技术,实现对车辆轨迹管理、状况监控、驾驶员管理等要求,全面满足运输车队高效率、低成本的智能管理要求。

据悉,根据目前的订单情况,将有100辆以上的红岩新型城市智能渣土车陆续进入南昌市场,其占有率将达到区域市场的90%以上,形成南昌土建渣运的主力军,为建设英雄之城美好环境作出应有努力。

(赖威)

国办部署加快电动汽车充电设施建设

国务院办公厅10月9日发布《关于加快电动汽车充电基础设施建设的指导意见》。《意见》要求,到2020年基本建成适度超前、车桩相随、智能高效的充电基 础设施体系,满足超过500万辆电动汽车的充电需求。分析人士认为,随着国家对充电基础设施建设重视程度的提高,近期充电桩建设利好政策频出,投资盛宴有望开启。

《意见》对充电桩建设提出了明确的指标。原则上,新建住宅配建停车位、大型公共建筑物配建停车场、社会公共停车场建设或预留建设充电设施安装条件的车位比例分别为100%、10%、10%,每2000辆电动汽车至少配建一座公共充电站。

《意见》明确,加大对充电基础设施的补贴力度,加快制定“十三五”期间充电基础设施建设财政奖励办法。 (欧阳春香)

2015红岩卡车司机精英挑战赛正式启动

9月19日,在上汽依维柯红岩商用车有限公司红岩杰卡、全新杰狮畅途版上市发布会上,以“杰出英豪、狮王争霸”为主题的2015年红岩卡车司机精英挑战赛正式启动。

大赛面向社会公开报名,只要拥有A2驾照和道路运输从业资格证的卡友都可以报名参赛,报名将通过上汽依维柯红岩官方微信进行。大赛晋级流程分为以下三个部分:

一、海选(截止10月15日):

选手报名的同时在上汽依维柯红岩官方微信上参加海选理论考试,大赛组委会将通过理论考试成绩和选手报名的时间顺序综合打分,评选出100名晋级分站赛选手和1000名幸运奖,幸运奖获得者将得到最高价值3000元的奖励。

二、分站赛(10–11月):

大赛在华北、华中、华南、华东设四个分站赛,每个分站赛有25名选手参加。分站赛分理论和场地驾驶技巧两部分考试,理论考试占总分的20%、场地驾驶占总分的80%。理论考试主要内容包括交通法规知识、汽车基础理论、经济驾驶理论以及红岩汽车的主要性能特点。场地驾驶技巧主要内容包括挂车绕桩、定点停车、极限穿越、倒车碰杆等。每个分站赛总成绩前三名晋级总决赛,分站赛选手将获得最高价值2.8万元的奖励。

三、总决赛(12月):

各路分站赛晋级英豪将汇聚上汽依维柯红岩2016年营销商务年会举办地,参加红岩卡车司机精英挑战赛的全国总决赛比拼。总决赛同样分20%理论考试和80%场地驾驶技巧两部分,总决赛冠军将获得价值10.8万元的奖励。

据悉,上汽依维柯红岩最新发布的红岩杰卡与全新杰狮畅途版2.0将作为比赛用车助力选手取得优异成绩,相信通过大赛的进行,将为各地卡友们搭建一个同台竞技、沟通交流的平台;同时可通过零距离体验红岩新产品,感受红岩汽车的卓越性能! (钟睿)

乘用车企业平均燃料消耗量管理将加强

“从2003年起我国先后完成了一系列有关轻型汽车燃料消耗量试验方法、限值和标识的重要标准,建立了较为完善的汽车燃料消耗量标准体系;从2008年开始着手重型车的标准制定工作,目前欠缺的就是重型车油耗的标识标准,制定工作正在计划当中。”中国汽车技术研究中心标准化研究所所长冯屹在今年的中国汽车产业发展(泰达)国际论坛上如是说。

在我国汽车节能标准体系中,GB19578《乘用车燃料消耗量限值》和GB27999《乘用车燃料消耗量评价方法及指标》是两个核心标准。2014年,GB19578《乘用车燃料消耗量限值》和GB27999《乘用车燃料消耗量评价方法及指标》两个标准的修订工作完成,并形成了乘用车燃料消耗量第四阶段标准(2016~2020年)。要实现到2020年我国生产的乘用车平均燃料消耗量要降至5升/百公里的目标,国家在乘用车燃料消耗量的核算办法、管理制定都将更加严格,也对企业的节能战略提出了更高要求。

《管理办法》正在制定处罚力度加大

2013年工业和信息化部、发展改革委等5部门,联合发布了《乘用车企业平均燃料消耗量核算办法》(以下简称《核算办法》),对核算主体、新能源汽车优惠政策、鼓励企业提前达标等问题作出了明确规定。冯屹指出,虽然在处罚上也做了一些规定,但是力度明显不够。

针对《核算办法》中监督处罚薄弱的问题,2014年10月,工业和信息化部会同发展改革委、商务部、海关总署和质检总局,发布了《关于加强乘用车企业平均燃料消耗量管理的通知》(以下简称《通知》)。《通知》明确对不达标企业,将采取公开通报、限制新产品《车辆生产企业及产品公告》申报、限制扩大产能投资以及加强海关通关审核、进口检验、生产一致性核查等管理措施,并提出投资管理要加强燃料消耗量审核,企业应主动采取整改措施等要求。

据冯屹介绍,针对乘用车企业平均燃料消耗量的《管理办法》正在制定当中,目前已处于草案阶段,预计今年10月会面向社会公开征求意见。他指出,《管理办法》草案中最重要的内容是企业平均燃料消耗量积分转结及交易制度。“同阶段积分可直接转结至下一年度,2016~2020年的年检,按上一年度的80%计算”,冯屹表示。他特别强调,只有企业自身累积的正积分允许转结、交易,“如果自身就没达标,想破罐破摔,反正也负了,最后卖积分关张不干了也是不允许的”。若企业本年度未达标,可通过本企业累计积分转结、积分交易或交纳费用三种方式解决,所交纳费用整体原则是分阶段递增。“还是鼓励企业尽可能达标,避免用交费来解决问题”,冯屹解释。

《管理办法》草案中对全球年产量小于1000辆的小规模企业有一定放宽,规定其达标要求与标准规定达标值的比值不得超过110%。即便如此,一些企业要达标也并不容易。冯屹特别指出,《管理办法》草案的重点是加大处罚力度,除了在上述《通知》中提到的惩罚措施,还增加了投资管理、进口审核、不达标企业约谈,甚至冻结企业财产等新的措施。

企业积极应对

面对国家提出的乘用车企业平均燃料消耗量限值的严格标准要求,企业也需要不断进行技术储备以适应新的要求。广州汽车集团股份有限公司汽车工程研究院常务副院长吴坚认为,企业应采取“组合拳”的方式来应对,即在不同阶段或不同时期使用不同的技术路线。

据吴坚介绍,广汽在新能源方面也作了相应的技术储备,但他认为,“在传统内燃机方面必须要再进一步做好或者是尽量地挖潜,因为它的成本是最低的”。此外,为了达成未来节能减排的目标,广汽集团也提出了关于未来智能车的概念。“实际上是把智能行驶与节能减排这两项工作结合在一起,这两化的融合将会使汽车技术与道路、交通模式都会发生重大变化,从而使得我们的节能和减排达到一个新的高度”,吴坚指出。

无锡博世汽车柴油系统有限公司销售总监茅淳渊认为,清洁柴油技术是适合中国市场的成熟节能减排技术,尤其在SUV车型增长迅速的情况下。长安汽车动力研究院院长詹樟松则表示,纯电动、混合动力、柴油动力等,选择哪种技术路线需要企业全方位考量,世界各地的每个国家和地区都有不同的能源状况、道路环境以及消费者的期望,都会形成差异化的需求,推动应用不同的动力总成解决方案。未来要满足客户的差异化需求,同时符合严格的油耗排放标准,“成本或将成为企业的核心竞争优势”。

李斯特技术中心(天津)有限公司总经理Frank Beste也提出,无论是国四、国五还是京六标准,都会大幅度增加对技术优化的要求,而传统发动机技术依然有进一步改进的空间,但如何控制成本,并且在此前提之下达到最优的结果是关键。他认为,提高燃油效率,减少燃料消耗不只在发动机技术,要提出从动力总成到整车的整体解决方案,并通过引入混动技术有效提高车辆整体效率和性能,真正适应新的要求。

(王瑞)