

## 迈好第一步 见到新气象

## 上汽红岩去年销售重卡8万辆，超额完成任务

## “开局即决战”，红岩再加速

本报记者 严瑶  
见习记者 周小迪

“10万辆保底，力争12万辆！”这是上汽红岩在开年喊出的销量目标。1月7日，2021年上汽依维柯红岩营销商务年会在海南举行，上汽集团副总裁、上汽红岩董事长蓝青松在会上表示，“去年，上汽红岩完成了8万辆的挑战目标，这让我们瞄准了10万辆乃至更高的目标。今年对上汽红岩来说，挑战与机遇并存，踏上10万辆这一台阶，将成为红岩发展史上的一个重要里程碑。”

“快节奏”“加速度”，上汽红岩在“十四五”开局之年就自我加压。“10万辆，这是5年前的红岩人想都不敢想象的数字。”上汽红岩总经理楼建平坦言，“虽然完成今年的目标颇具挑战，但这对红岩人意义重大。”

2016年年底，上汽红岩通过股权变更开启转型升级之路。从2017年年销量破4万辆到2020年超8万辆，短短几年间，上汽红岩实现了销量翻倍式增长，跑出了“红岩速度”。如今，上汽红岩第六代重卡产品陆续上市，智慧工厂正加紧建设，上汽红岩的“十四五”蓝图正徐徐展开；2025年销售15

万辆，市场份额高于16%。

### 超额完成任务，“这还不够看”

2020年，上汽红岩交出了一份亮眼的成绩单：全年累计销售80077辆，同比增长38%，市场份额约占5%，再创历史新高。

上汽红岩副总经理、营销公司总经理杨培强在营销工作报告中表示，上汽红岩在经受疫情考验的同时，抢抓包括“国三”车型淘汰、国家新基建项目推进，以及“双循环”发展格局等机遇，实现了逆势增长。其中，牵引车销量达到2.5万辆，暴涨1.2倍，改变了靠自卸车“单脚走路”的发展格局；自卸车销量依然稳居行业第一，市场份额高达21%。

“但从结构上看，上汽红岩还需要加快调整的速度。”楼建平指出，尤其是在全年牵引车销售90万辆的中国重卡市场上，上汽红岩只占到2万辆，“这就有点不够看。”

今年，上汽红岩将有158款车型按开发节点投放市场。“我们要继续‘全系下沉’，实现洞察力、组织力、产品力、品牌力和渠道力的全面提升。在区域市场和海外市场再上一个新台阶。”楼



建平说，“现在，上汽红岩在调整产品上的速度还不够快，今后要更贴近市场、贴近用户，加快反应能力。”

### 挑战新目标，开局“血拼”市场

在激烈的市场竞争中搏杀，就跟行军打仗一样。“血拼”是楼建平最常用的词。

目前，在重卡行业，解放、东风为第一梯队。“解放优势继续扩大，份额接近25%，处于优势区；而红岩份额小于10%，属于第三梯队。若不做出突破，将面临‘死亡大限’。”楼建平说，“为达成销量持续增长目标，我们要抓牢每一个业务板块，持续逼近第一阵营，靠近稳定区。”

从今年的重卡行业预判来看，今年上半年将成为争夺市场的关键。“开局即决战，我们要紧抓上半年机会。”杨培强说，7月1日，“国六a”排放标准实施将成

为需求变化分界线，会导致柴油车因升级“国六”排放标准而上调价格，因此天然气重卡的成本优势就会进一步凸显。“从更长远来看，天然气重卡市场有很大可能会一直延续火爆表现，这也是我们应重视的市场。”

除了产品实力，提升服务能力也是关键。去年，上汽红岩售后服务满意度提升到84.6分，这个数字将在今年继续提升。目前，上汽红岩在全国已建立了1200多家专业售后维修站，服务半径缩短了65公里。同时，近50家“红岩驿站”在全国开展运营，分布22个省市。

“2021年，红岩重卡销量力争达到10万辆，市场份额高于8%；到2023年销量目标达12万辆，市场份额高于10%；到2025年销量挑战15万辆，市场份额高于16%。”楼建平表示，“十四五”期间，上汽红岩提出“创新驱动 差异引领”发展战略，将挺进重卡行业第一阵营。

## 延锋拟收购木桥持有的延锋木桥49.9%股权

1月6日，延锋与加拿大木桥合棉股份公司（以下简称“木桥”）签署协议，收购木桥在延锋木桥轻质复合材料有限公司（以下简称“延锋木桥”）49.9%的股份。收购完成后，延锋将全资控股该公司。交易有望在今年一季度完成。其间，双方将保持密切合作，以确保相关方不受影响，业务平稳过渡。

延锋木桥成立于2018年，在江苏常州设有一家生产基地，加工制造发泡聚丙烯。发泡聚丙烯具有轻量、环保、低排放等特点，在遮阳板、保险杠吸能块等产品上有普遍应用，符合延锋轻量化和可持续发展战略。同时，公司也致力于对下游原材料的研发自制进一步降低成本，提升企业竞争力。

## 华域KS活塞技术研发中心成立十周年

2020年12月29日，华域科尔本施密特活塞有限公司技术研发中心成立十周年主题活动在公司新培训中心顺利举行。

十年来，技术研发中心先后建立了从I4到Li-teKS4全系列汽油机活塞平台自主设计开发能力，具有了自主FEA仿真能力、铸造仿真能力、OPT结构优化能力，其汽油机活塞轻量化和低摩擦设计水平和仿真分析能力处于行业领先地位。

在建立设计仿真能力的同时，中心的试验验证能力也在逐步完善，目前已具备销孔脉冲、裙部脉

冲等完整的台架外试验验证能力。尤其是2020年自主建立的本土化活塞NVH、实时温度场测量能力，可谓国内内燃机行业里程碑式的突破，为发动机预研究领域降低研发成本，早出成果创造先机。

围绕公司的“十四五”发展规划部署，技术研发中心将植根于本土客户，坚持原创技术，不断提高技术开发能级，聚焦活塞全流程、全价值链开发，用开拓、开放的视野看行业发展，用新知识和新技术赋能，力争成为国内领先、世界一流的内燃机研发中心。（宗何）

## 上汽大众大众品牌、斯柯达品牌荣获“2020中国汽车金扳手奖”

近日，“2020中国汽车服务金扳手奖”榜单揭晓，上汽大众大众品牌、斯柯达品牌分别荣获“2020中国汽车金扳手奖——客户满意奖和服务先锋奖”。此外，斯柯达品牌还有18家4S店获得“金扳

手服务体验店”荣誉称号。自2006年中国汽车金扳手奖评选发起至今，大众品牌已连续十五年获此殊荣。而斯柯达品牌也连续十四年在该评选中载誉而归。

（达仲）

## 为开发者而生，让创意想法快速落地

### 联合电子发布一站式软件开发平台USP

软件定义汽车的时代正加速到来。继推出车辆域控制器XCU后，近期联合电子又发布了软件开发平台USP。“有了这个平台，我们就能帮助开发者解锁软件，开发新技能，让创意想法快速落地。”联合电子相关负责人说。

据悉，这是一款基于XCU、VC等高性能控制器的软件开发平台，可结合AI建模平台和云端数据服务平台，为开发者提供车云一体的软件开发体系。

### 为何需要USP平台？

通过软件升级改变汽车

的驾驶性能、续航里程，新的功能就像魔法一般，通过云端神奇地飞入你的车中。

近年来，无论是造车新势力还是传统车企和零部件企业，都在加大对软件研发的投入——一场汽车产业链的变革正轰轰烈烈地展开。软件定义汽车，已是箭在弦上。

“随着汽车电子架构向集中式方向演变，硬件标准化不断推进，汽车的差异性将更多地通过软件来体现，软件的功能特性和价值将大幅增长。在此背景下，软件的复杂程度和创新性要求也将不断增加，如何高效、快捷地开发有创意的软件产

品，适应软件功能快速迭代和功能差异化的需求，已成为智能网联汽车开发的一项新挑战。”联合汽车电子相关负责人说，“这就是我们做USP平台的原因，它专为开发者而生，让软件开发变得更简单。”

### 让软件开发变得简单

该平台提供Cores、Tools、APP三大类型开发能力。“基于Cores开放的源服务和Tools提供的工具及方法，目前在这个平台上，已有多款APP在开发了。”

在这个平台上，软件开发变得更简单了。“USP已

搭建快捷、易用的工具链。在USP产品网站上，开发者还可以快速查看应用实例，掌握开发方法。”

USP不仅是开发者交流和实践的平台，更是开发者迸发创意，实现创新的强大武器。据介绍，后续联合电子还会在USP平台上推出开发者社区、大咖讲坛，方便知识分享和获取专家指导，为APP开发保驾护航。

目前，USP已经对联合电子内部所有开发者开放。未来，USP还将对第三方和OEM开放，希望与所有开发者一起合作，赋能智能网联汽车，持续创造终端用户价值。（联宣）

## 上汽认证二手车中心入驻天津、深圳、东莞

继去年12月22日天津上汽认证二手车中心开业后，去年12月30日，位于深圳、东莞两地的上汽认证二手车中心也相继开业。有别于其他二手购车平台，上汽认证二手车凭借5年/10万公里的次新车优品承诺、354项检测的

原厂认证、1年/3万公里原厂质保、终身免费基础保养保值回购、当天到账等上乘服务，为用户提供“保证、信任、可靠、透明”的二手车服务，带给用户放心品质、安心保障、贴心服务、舒心回购的购车和保值回购体验。