

2016中国电动汽车百人会论坛召开,上汽集团在发言中表示

新能源汽车发展要做“加减乘除”

见习记者 李妍如

1月23日,以“构建竞争·创新·可持续发展的产业生态”为主题的2016中国电动汽车百人会论坛在京开幕。本届论坛对中国新能源汽车的发展进行了权威详细的梳理。上汽集团总工程师程惊雷出席并发表讲话。

新能源汽车在中国从无到有;从“十二五”初期的不足1万辆,到2015年年底突破35万辆,5年时间,中国的新能源汽车从“试验场”走向“市场”。

近年来,上汽集团斥巨资用于新能源汽车研发,上汽乘用车在新能源汽车领域的市场份额正与日俱增。2015年11月,上汽发布非公开发行预案,融资150亿元进一步加码新能源汽车等项目。

实现新能源汽车梦 源于坚持

习近平总书记在2016年新年献词中说:“只要坚持,梦想总是可以实现的。”程惊雷说:“‘坚持’这两个字听起来很苦,却是上汽新能源汽车发展的写照。”

十多年前,当上汽刚着手开始研发新能源汽车时,国内的技术积累、人才储备、产业链支持基本上是一片空白。但当时上汽大胆预测并坚信,中国的能源问题、环保问题必须要求汽车产品逐步摆脱对化石能源的过度依赖,走新能源的发展道路。

目前,上汽已累计投入60亿元,瞄准汽车驱动电力化的发展趋势,开发了第一代燃料电池车荣威750、纯电动车荣威E50、混合动力车荣威e550产品。特别是在2010年上海世博会期间,上汽投入1000



辆新能源汽车进行示范运行,实现了世博园区“零排放”,为新能源汽车产业化积累了宝贵经验。

新能源汽车持续发展 关键要做好“加减乘除”

2014年5月,习近平总书记在视察上汽时提出:“新能源汽车技术研发能不能占领制高点,已经成为当今世界汽车行业的竞争焦点。发展新能源汽车是我国从汽车大国迈向汽车强国的必由之路。”《中国制造2025》更是将新能源汽车作为重点突破的十大战略领域之一。

程惊雷在会上提出新能源汽车产业可持续发展的“加减乘除”理论。“加法”就是要加产品,通过持续加大对新能源技术研发、产品制造、人才培养等领域的投入,推

出更多更好满足用户需求的新能源汽车产品。上汽未来5年将投入超过200亿元,投放多款新能源产品,每3个月就会有一款新能源汽车产品上市。“减法”就是要降低成本,在确保产品优秀品质的同时,通过技术突破和性能升级,降低产品成本和用户的使用成本。“乘法”就是要与智能互联技术结合,产生乘数效应。今年,上汽与阿里巴巴共同打造的互联网汽车将正式上市,未来智能驾驶等技术也会在上汽新能源产品上逐步应用,让汽车产品“脱胎换骨”。“除法”就是要扫除新能源汽车发展道路上的障碍。程惊雷希望国家有关部门今后能坚持“市场化”的方向,出台更多举措,健全机制、完善标准,为新能源汽车产业发展创造更为有利的环境。

南维柯召开商务年会 探索商用车生态圈建设

本报记者 严瑾

1月25日,南京依维柯汽车有限公司召开以“蓄势腾飞 合作共赢”为主题的商务年会。大会披露了南维柯今年的销售目标为9.2万辆。其中,IVECO品牌销售4.2万辆,跃进品牌销售5万辆。上汽集团副总裁、南京依维柯董事长蓝青松,凯斯纽荷兰工业中国区总裁、依维柯(中国)商用车销售有限公司总经理白奇尼出席会议。

会上,南京依维柯常务副总经理倪锋表示,2016年正值IVECO品牌进入中国30周年,也是跃进品牌诞生58周年。目前,南维柯将主要精力放在专业物流、客货兼运和改装行业这三个市场。针对国内轻客市场,IVECO产品形成了以Turbo Daily主打货运市场,以Power Daily尊享版和经典版主打

客货两用市场格局。同时,全方位同步欧洲科技的新一代产品AD02正式启动,在今年北京车展上,AD02概念车将全新亮相。届时IVECO产品将全面覆盖轻客细分市场,充分满足用户的多样化需求。针对国内轻卡市场,南维柯形成了由“财神”S系列经济型、“帅虎”H系列中档车、“上骏”X系列中高端车和“超越”高端轻卡组成的覆盖低端、中端和高端的四大系列产品。

另据悉,南维柯新的整车和发动机厂——桥林工厂的建设已进入紧锣密鼓的阶段。新建的桥林基地位于南京江北新区,将于今年年底正式投产。凭借桥林新智能工厂这个强势后盾,南维柯将会陆续推出全新车型满足多方消费需求,并带动专用车、东华零部件等企业进驻发展。

安吉物流携手德甲沃尔夫斯堡队

本报讯 日前,安吉物流与德甲沃尔夫斯堡足球俱乐部战略合作签约仪式在德国沃尔夫斯堡大众竞技场举行。安吉物流正式成为沃尔夫斯堡足球俱乐部的一流赞助商,双方将开展全面合作。

根据合同规定,安吉物流除了能够在俱乐部球场内获得广告位外,还将与沃尔夫斯堡俱乐部共同在中国组织足球学校培训,举办一系列足球活动,为中国足球培养新生力量。

安吉物流作为国内领先、国际

知名的物流品牌,在未来三年将与沃尔夫斯堡足球俱乐部共同努力,为提升沃尔夫斯堡足球俱乐部的足球新征程蓄力。

作为德国大众的全资俱乐部,沃尔夫斯堡足球俱乐部秉承德国大众汽车精工细作的精神,不断突破自我,勇攀高峰。这与安吉物流在“十三五”期间所树立的品牌化、国际化、多元化、社会化目标,以及打造具有全球运营能力的现代化综合供应链管理者的企业愿景不谋而合。(陈晓宇)

创新进行时系列报道

车享今年主题:加速度

本报记者 甘文嘉

2015年,作为传统汽车电商拥抱互联网的开拓者,车享围绕“全生命周期价值”和“全方位O2O打通”两个核心打造出独树一帜的“车享模式”。2016年,车享将以加速度为主题奔向目标。

新环境

2015年12月25日,车享迎来乔迁之喜,位于华山路的车享大楼正式启用。全新的车享“大本营”十分符合车享“创变者”的气质:年轻、开放、互联网气息浓厚。不仅有简洁利落、主题多元的社交型办公环境、会议室,而且大楼还从员工体验出发,合理引入了半自助式餐厅、咖啡吧、健身房、空中篮球场、400人影院、露天花园、阅读室、冥想室等多处具有人性化

室外场景化的区域,突破了传统办公空间的常规模式,也更贴合车享互联网的工作理念。

此次迁入新楼是车享平台快速成长的一个缩影,经历了几年的发展,车享终于拥有了属于自己的办公场所,这也将成为车享发展历程中的一个重要里程碑。

新目标

经过近2年的蓄势和积累,“车享模式”轮廓已经分明。今年,车享发展已经到了发力提速的关键期。CEO夏军说,车享实现加速度,进入爆发期的标志是要让用户和商户能够感知到车享这个平台带给他们的价值。聚焦到用户价值、商户价值和平台自身价值,车享提出了具体、可量化的指标。

2015年,车享商城全年销售整车71200辆,今年的目标是交易规

模超过10万辆。车享家将加速线下网点布局,力争到今年共建立1000家门店,覆盖48个城市;分时租赁品牌e享天开计划建设超过400个网点。在二手车电商的角逐中,以B2B模式作为切入点的车享二手车,今年将在C2B模式上做更多探索,并在B2C模式上做进一步尝试。

新气象

夏军说,2016年的目标已经设定,接下来我们就要拼执行、拼速度、拼结果,用以结果为导向的思维方式,将工作目标量化,以及定期发布考核结果等方法,快速响应用户需求,快速地执行落实,在讲究效率的同时保证工作质量。车享要求全体干部,要具备创业精神,敢于承担风险和不确定性,并具备创新的能力,拥有敢于变革的勇气和不屈不挠的精神。

红岩杰狮搅拌车销售喜迎开门红

本报讯 继2014年4月采购30辆红岩杰狮混凝土搅拌车成功使用近两年之后,日前,重庆三圣特种建材股份有限公司与上汽依维柯红岩再续前缘,于2016年开年之初再次采购50辆红岩杰狮混凝土搅拌车,红岩杰狮在重庆地区喜迎专用车销售开门红。

随着三圣特材搅拌业务量不断增加,2015年12月,该公司再次

面向全国招标50辆混凝土搅拌运输车。此次招标设定了严格的招标条件,众多专用车企业与重卡厂家纷纷参与,竞争十分激烈。招标方通过对招标文件各项硬性指标进行细致比较之后,红岩杰狮搅拌车凭借良好的性能和前期使用过程中的优异表现及高品质服务再次取得胜利,成功中标全部50辆搅拌车订单。(何晓眺)

上柴公司“做职工贴心人” “尚彩”美食节受青睐

本报讯 1月25日、26日,上柴公司举办了一年一度的“做职工贴心人”专场活动。

在活动期间举办的第二届“尚彩”美食节上,公司专门为员工们提供了特色工作餐,同时推出了8大系列100多个品种的美味佳肴供员工们选择,品种可谓琳琅满目,

尤其是各地的美味小吃得到了员工们的热捧。

服务职工的专场活动也精彩纷呈,共有“用心关怀、贴心服务、舒心文化、开心达人”四个板块。其中,上柴干部职工纷纷带头“捐一日工资,献一份爱心”,爱心捐赠善款达67511元。(王宇峰)