

产业资讯

上汽通用五菱2010年销量突破123万辆

本报讯 近日,上汽通用五菱正式对外发布2010年销量数字:1234508辆。在超过123万辆业绩的背后,同样让业界瞩目的是上汽通用五菱三大业务的进步:商用车继续保持优势、乘用车蓄势待发、海外事业稳步推进。

在上汽通用五菱的产品阵容中,2010年五菱之光的总体销量达68万辆,社会保有量已超过260万辆,继续刷新单一平台车型的销售纪录;开启“大微客时代”的五菱荣光,保持旺销势头,月销量超过3万台,是国内成长速度最快的车型之一。五菱宏光自上市以来,供不应求成了其市场表现最真实的写照。乘用车乐驰年销量近8万辆。

作为国内首发的合资企业自主品牌乘用车,上汽通用五菱宝骏630去年下线,这款车凝聚了股东方的优势资源,源于通用汽车的成熟技术,采取联合方式进行产品开发,其研发、制造、配套和服务体系的建设也完全按照通用汽车的全球制造体系和标准进行。

在海外市场开拓上,上汽通用五菱进军印度市场突破了传统意义上的产品出口,以产品输出、管理团队输出、业务模式输出为主。在未来5年内,上汽通用五菱的海外事业“在知识产权费用上,将实现由‘缴’到‘收’,产品将获取大笔技术转让费。”

2011年,上汽通用五菱还将继续巩固微客传统主力市场竞争优势,打造新市场领域营销竞争力;力争在未来3年内,五菱汽车实现从产品竞争到品牌竞争的转变。(丁琳)

北京雁栖开发区产业结构调整效果显现

本报讯 日前,笔者获悉,2010年,雁栖开发区规模以上工业企业实现产值150亿元,同比增长15.92%;销售收入185亿元,同比增长16.33%。其中,以食品饮料、包装印刷为代表的都市产业增长平稳,对园区经济支撑作用依然明显,高新技术产业增长迅猛,经济贡献比重显著提升,产业结构调整成效显著,高新技术产业逐渐成为开发区发展的新引擎。

2010年,雁栖开发区68家规模以上都市产业企业实现产值89.7亿元,比同期增长12.43%,占园区经济比重为61.4%,比去年下降了约6个百分点;28家规模以上高新技术企业实现产值52.7亿元,比同期增长30.5%,占园区经济比重达到35.13%,比去年提高约15个百分点。(周麦玲)

华菱“双面支撑平衡轴悬架”获国家专利

本报讯 日前记者从华菱技术中心获悉,由华菱技术中心李献飞、赵长金、张刚等人联合申报的“双面支撑平衡轴悬架”专利获得了国家知识产权局的授权证书。

据悉,该实用新型专利是一种双面支撑平衡轴悬架,包括车架、纵梁、第五横梁、中桥、后桥、平衡轴、钢板弹簧和上推力杆、下推力杆,属重型汽车,其特征是在第五横梁腹板两侧的两端分别设置平衡轴支撑块,该平衡轴支撑块的横截面均呈带筋板的直角三角形,平衡轴支撑块的立面分别与汽车车架的二根纵梁的内侧面对应应用螺栓连接,而平衡轴支撑块的底面则均与平衡轴悬架和第五横梁的底板用螺栓连接,也即各平衡轴支承块同时与车架和平衡轴悬架相连接,起到双面支撑的作用;使平衡轴悬架与车架的连接更牢固可靠,有效地减少了车架纵梁所受的扭力和轴向力。(冉荷)

米其林全球技术中心升级项目启动

本报讯 近期,米其林集团着手为总部克莱蒙-费朗附近的拉德(Ladoux)技术中心进行全面升级,以提升米其林的科技创新力,同时缩短新产品上市时间。2017年,技术中心内将新建成一幢超现代化的综合大楼,可以容纳在此工作的3300名技术研发人员。在整合巩固米其林全球研发团队和所有实验室资源的同时,此次技术中心的升级也将进一步优化流程,提高工作效率。(禾苗)

■ 本报记者 周明喜

“陕汽希望自己能够开创绿色新能源商用车产业的新局面,并为中国新能源汽车的大发展贡献自己的一份力量。”陕汽总经理袁宏明日前在谈及陕汽重卡新能源发展规划时自信地表示。

据了解,我国天然气等新能源资源丰富,但平均利用率仅为4%,比世界平均水平21%低了17%,因此,新能源产业的发展空间很大,尤其是新能源重卡的开发与利用将迎来很好的机遇期。

业内人士认为,随着天然气卡车技术的不断进步,以天然气为代表的新能源重卡的应用前景将非常乐观。

填补空白 核心技术确保领先优势

在新能源重卡领域,陕汽高瞻远瞩,潜心研发,在业界还在为销量争夺版图时,陕汽已经掌握了向未来新能源市场进军的策略。

陕汽早在“九五”期间,就率先承担了国家重点科技攻关计划专题《大型公交车用柴油、天然气双燃料发动机》。2005年,陕汽成功开发了我国首款单一燃料纯天然气的重型商用车。随后几年,陕汽又先后承担了《单一燃料CNG汽车城市间运行考核》等多项国家“863计划”的重大项目,奠定了陕汽在CNG节能重卡领域的领先地位。基于多年的研发成果,2009年,陕汽联合西安交通大学、长安大学汽车工程学院成立“重卡新能源研究开发与应用实验室”,充分利用国家级技术中心、博士后流动站进行新能源汽车项目研究,使之成为国内唯一实现新能源汽车产业化和重卡新能源科研生产基地,并在上海发布了重卡行业内的第一个宣言——

车险投保正在经历着一场深刻的变革和转型,以电话车险为代表的新型投保渠道正在成为车险业务的主流渠道。在电销车险业务增长强劲和未来发展前景明朗的大背景下,2011年新一轮市场争夺战即将拉开序幕。

伴随着新春人保电话车险投保新号码“4001234567”正式发布,人保财险对车险电销业务进行“品牌化和标准化”的全面升级,其中针对四项基础服务和10项增值服务进行梳理和优化。至此,作为中国车险市场“大哥”的人保财险,其2011年电话车险业务战略布局逐渐浮出水面,值得我们全新解读和深入认知。

“作为服务性行业,消费者一次体验



《2009陕汽重卡绿色宣言》。一系列的举措使得陕汽成为国内卡车领域新能源汽车的先行者。

如今,陕汽在“863”计划电动汽车重大专项和攻关计划清洁汽车关键技术研究与示范应用重大项目成果的基础上,重点突破关键技术,利用企业目前已经取得的一些先进技术,充分抓住市场所提供的契机,进行新能源汽车产业化的运作。现已形成了以CNG(压缩天然气)、LNG(液化天然气)天然气产品为基础,逐步开发完善混合动力、纯电动、燃料电池、二甲醚等新能源汽车,并形成开发一代、成熟一代的新能源产品格局。

通过5年的努力陕汽已在新能源汽车领域积累了丰富的研发成果,成功开发了CNG、LNG大马力重卡,CNG、LNG客车底盘以及微型电动车桥等新能源产品,掌握了天然气重卡的核心技术,并逐步形成了产业化格局。其中,CNG、LNG重卡拥有多项专利技术,填补了我国天然气重卡产品的

空白,产品销量全国第一,并远销国外市场。作为行业领先者,陕汽也扮演着“中国绿色新能源重卡的领军人物”的重要角色。

品质卓越 市场占有率国内第一

从产品上看,陕汽自主研发的2010先锋者LNG&CNG系列重卡不仅续航里程高达1300公里,其承载能力也可与普通柴油车相媲美,搭载了潍柴蓝擎系列气体专用发动机,产品功率从210马力到380马力实现全覆盖。而这些产品优势显然是国内其他车企远不能企及的。实质上,陕汽天然气重卡已成为业界翘楚,市场占有率90%以上,真正为用户节省成本,快速致富。

陕汽最新研发成功的2011款“驰久版”天然气重卡,充分吸收传统柴油卡车易维修等优势,融合全球领先的天然气重卡研发技术、匹配顶级的天然气动力系统和成熟稳定的供气系统,是结合中国使用的不同工况而研发的新一代天然气重卡产品。产品依据最优化匹配性原则,采用

人保电话车险布局数字化战略

不好,可能会选择‘离开’。所以要想获得更好的市场份额,达到销售扩大化的目的,在以服务为主导的营销中‘以客户为中心’很重要!”财险业内人士表示。

面临着2011年400亿元的电话车险市场预估以及近3000亿车险市场巨大‘诱惑’。今年电话车险市场上的竞争早已暗流涌动,除了人保财险、平安财险和太保财险在这个领域继续加大投入和强势发力外,一大批中小公司均加入到电话营销的行列,在市场份额、续保、客户服务等多个领域上“四处开花”。

人保财险此次对车险电销业务的全面升级,无疑是“市场销售导向”战略布局的一步要棋。人保财险最新发布数据表

明,2010年电话车险业务实现环比近10倍的增长,客户群超过计划的100万,预计2011年电话车险业务超过100亿,实现340万客户群,未来5年内实现1000万客户群。

电话车险作为一种远程交易,提供了方便车主购买车险一个新的渠道,各车险公司都是通过电话集中销售,然后将保单分配到各地,最后由当地机构处理送单、缴费、定损、理赔等各个环节。然而随着电话车险市场份额不断攀升,保单配送的压力也在不断加大。

如何既满足客户现有服务需求和市场发展渠道布局战略所需又能够通过‘流程化’、‘精细化’的运营和管控,最大化发

汽车限购令来袭 郑州日产稳步向前

限购令。在其他厂商面对限购纷纷自寻对策、另谋他路的时候,郑州日产却信心满满,依旧坚定地走在自己独特的双品牌发展之路上,向“10·20”挑战计划的下一阶段目标继续发起冲击。

据了解,郑州日产拥有SUV、CDV、皮卡、轻卡等众多车型,而这些车型也慢慢拥有了“大众+大宗”的销售目标群体,在各自主打的细分市场早已占有一席之

地。帕拉丁作为中国市场最早出现的SUV,以其出色的产品性能赢得了众多消费者的青睐,创造了傲人的销售业绩。此外郑州日产的锐骐皮卡更是获得了大众及大宗客户的双重认可。高端轻卡凯普斯达自上市以来就成为该细分市场的佼佼者。更值得一提的是,郑州日产推出的国际化CDV NV200以及同属CDV家族的帅客自上市以来销量不断增长。由于

壳牌推出创新性概念润滑油

日趋重视燃油效率并取得显著进步,润滑油成为提高发动机燃油经济性的另一重要研发领域。壳牌与GMD公司的工程研发合作基于复杂精密的数学模型技术,为T.25城市微型车的发动机研发了最优化的润滑油,帮助发动机尽可能将摩擦降至最低。

壳牌润滑油业务及B2B产品技术副总裁Selda Günsel说:“调配低粘度的润滑油以达到更高的燃油效率,实际上相对简单;但难点在于兼顾发动机保护和换油里程。目前市场上的一些产品,例如壳牌超凡喜力润滑油,已经在这一方面取得很大成就,但它们需要符合现有的行业参数。

了法士特变速箱,ZF技术转向机,汉德斯特尔6.5吨、MAN技术7.5吨前轴,斯太尔13吨双级减速驱动桥、MAN技术13吨/16吨双级减速驱动桥,优选国内技术最成熟、最可靠的供气系统。目前,该系列产品已在新疆等地区获得巨大的市场认可。

除了天然气重卡之外,陕汽在纯电动汽车领域目前也有不俗的表现,并成功开发世界首款电动重卡,填补世界电动重卡空白,现已开始大批量产销。目前陕汽研发生产的电动重卡主要用作港口的牵引车。据陕汽负责人介绍,“港口牵引车有几个特点,低速、间断行驶,这就意味着如果用传统重卡,那么污染将会非常严重。”据悉,由于港口物流用车速度不高,电动重卡能够很好地满足动力需求,且无污染。此外,在港口这样的场所,给车充电也会相对容易。

据了解,继2009年陕汽发布首个《绿色宣言》之后,陕汽重卡在2011商务年会上,联合潍柴、广汇、中石油等中国顶尖天然气研发企业,成立了中国首个“中国新能源重卡战略联盟”。联盟致力于新能源产业战略的制定与实施,致力于国内领先型天然气重卡的开发与普及,推进新能源重卡技术的革新与突破,全力打造中国绿色新能源重卡新基地及产业集群,力求在求变创新的道路上始终站在行业前沿,引领新能源重卡技术的发展方向。

此举也预示着陕汽在未来产品发展上将以节能环保车型开路,并辅以高科技重卡产品,实现产品品质的历史性跨越,为中国天然气重卡品牌的腾飞作出贡献,为中国重卡走向世界奠定基础。

产业亮点

挥现有渠道优势,将会决定未来电话车险市场的走向和格局。这也是人保财险此次针对电话车险市场进行“数字化”布局的核心思想。

人保财险则凭借车险市场30年的经营积累,在全国拥有1万多个机构网点,600多个电销服务机构,深入至郊县的服务网络。借此次电销业务升级,人保电话车险对保单配送及理赔服务的专业性进行了优化,搭建了合理系统化的理赔服务体系,一改各分支机构以往‘各自为战’的局面,整合定损、理赔等服务权限,实行统一管理和调配,为车险电销业务持续发展打下了坚实的基础。

(弋坤)

受到摇号限购的影响,买车成本变相增加,大多消费者将更加看重车辆的实用性,因此会有更多的家庭在选购汽车时,倾向于选择既有MPV的大容量,又有轿车的时尚、舒适和安全,同时又可兼顾商务性能的车型,而CDV正是集上述优点于一身的宜商宜家新选择,因此该车型在未来市场的快速成长是可以预见的。

(周黎)

为‘更智能的交通’。这包括三个领域的一系列技术创新:‘更智能’的产品、‘更智能’的应用以及‘更智能’的基础设施。壳牌注重为客户提供更高效的油品并推广更高效的资源利用方式。鉴于行业规模巨大,这方面的成果将与时俱进,为客户带来实际效益。与GMD公司合作研发壳牌概念润滑油项目,是我们为未来高效汽车研发高效产品的突出实例之一。”

(杨传中)

产业平台