

青年报

服务大都会最活跃人群  
YOUTH DAILY

C01-C04

汽车周刊

2012年5月10日 星期四

联系我们 qnbqczk@163.com

责任编辑 程元辉 美术编辑 沈旖旎

AUTO · WEEKLY

## 朱福寿规划“十二五”发展路线

# 东风汽车冲刺500万销量

去年4月5日朱福寿走马上任东风汽车公司总经理，上任一年以来，朱福寿显示了出色的战略布局才能。

继去年年底东风汽车发布了名为“乾D300”的中期计划，在北京车展前期，东风汽车发布东风风神中期事业计划A1计划、东风小康2016年中期事业计划和“DH310”的海外中期事业计划。

程元辉 文



## 》技术革新

### 博世创新成果亮相

本次车展期间，博世围绕“清洁与经济、安全与舒适”的主题亮相2012北京车展E4展馆。向中国消费者全面展示了包括混合动力系统、摩托车用ABS、驾驶员辅助系统等一系列领先汽车技术。

博世在车展上展出了包括分离式电机与双电机控制器在内的电力轴驱混合动力系统。通过整合清洁柴油技术与电动技术的双重节能优势，配备该系统的标致3008 Hybrid 4百公里仅耗油3.8升。

博世还首次向中国消费者展出了与马勒公司合资生产的涡轮增压器，帮助实现发动机小型化，达到更出色的节能减排效果。

在舒适安全性方面，博世首次亮相了自适应巡航控制系统及预测性紧急制动系统等技术的驾驶员辅助系统，系统通过中、长距离雷达传感器、多功能摄像头以及超声波等传感装置监测车辆的周围情况，将处理后的信息反馈给驾驶者，并在需要迅速采取安全措施的紧急情况下向驾驶者提供帮助。

蔡东方

### 博世第二轮巡演 五月启动

4月20日，首轮以“今享‘柴’能”为主题的博世清洁柴油技术巡演成功收官，第二阶段在5月正式启动。

首轮巡演中，四辆配备博世清洁柴油技术的SUV组成车队历经22000公里，平均油耗仅为8.1升/百公里。与同级别汽油车相比，使用博世清洁技术的现代柴油车实现油耗降低30%，二氧化碳排放量减少25%，而扭矩输出高出50%。展现出的柴油清洁技术吸引到众多的汽车厂商参与，也得到了行业协会，社会公众的积极响应。对于第二阶段的巡演，博世汽车柴油系统股份有限公司市场总监傅思昉先生表示，“将会有更多的车型参与本次活动，车辆将穿越沙漠、山地及严寒地区等更具挑战的路况，进一步展现柴油乘用车的多方面优势，突显博世的清洁柴油技术。”

博世柴油系统技术中心高级总监温博德博士谈到面临中国地区极端的气候条件，以及偏远地区油品质量较差等实际情况时，他表示，“博世已经与国内的汽车厂家研发出非常好的滤清装置和柴油加热系统来克服这些问题，并且效果非常显著。”中国汽车技术研究中心主任赵航表示将支持大力推广柴油技术。

蔡东方

于3大整车平台，将开发投放9款新车型以及6款东风e-TECO系列发动机。

“2016年底，东风风神车型将实现对狭义乘用车领域的全面覆盖。东风风神计划至2016年建成500家网点，以支撑大幅跃升的销售计划。”刘卫东说。

东风小康也发布了2016年中期事业计划，争取微车占有率达到20%，确保行业前三，其中中期计划内，东风小康产能将达到80万辆/年，目前在湖北十堰和重庆两大基地生产，产能是50万辆/年。

刘卫东表示，目前最为重要的是要协同发展好以东风风神、东风柳汽、郑州日产及东风小康为主体的第一阵容，东风柳汽和郑州日产自主战略将晚些发布。

据朱福寿透露，东风自主品牌销量去年达到113万辆，年均增长达到18%，未来五年，东风品牌和其他自主品牌的产销规模希望能够达到300万辆，使其在集团产品结构的比例从现在的30%提升到40%。

#### 建立KD工厂 大力拓展海外市场

近年来，各车企将出口海外视为自主品牌发展的重要组成部分，命名为“DH310”的海外中期事业计划，则体现了东风汽车攻占海外市场的壮志雄心。

东风海外事业总的目标是，战略性融入全球市场，打造国际化的东风。未来五年，东风汽车将实施“DH310计划”：“DH”代表东风海外事业；两个数字分别代表了两

层不同的内涵，“3”代表到2016年，东风公司要成为国内汽车行业出口前3强，公司海外出口汽车达到30万辆；“10”代表到2016年，公司海外出口量占自主品牌总销量的10%；同时努力建成10个海外战略性区域市场。

东风汽车公司党委常委周强对记者称，希望未来5年年均增长率不低于36%，并努力实现30万辆的海外销售目标。30万辆的目标通过两条路径实现：一是继续加强一般性贸易，到2016年实现9万辆的目标。二是加强战略市场的培育，到2016年实现21万辆的目标，并挑战更高的目标。为实现目标，我们已作出了详细的战略安排。

周强认为，加快培育海外战略市场是东风汽车海外事业未来工作的重中之重。东风汽车将集中力量，集中资源，在全球范围内战略性的推进KD工厂、区域运营中心及全价值链子公司的建立，以及适时海外并购，助推海外事业跨越式发展。

周强表示，加强对海外事业基地资金等资源的保障力度，开展对海外合作伙伴的金融支持，同时，积极与中外金融机构建立良好的战略合作关系，拓展融资渠道，搭建融资平台。此外，东风公司“十二五”人才发展规划已经对国际化人才队伍建设做出了具体部署。

#### 揽入英菲尼迪雷诺 加强外资伙伴紧密合作

东风汽车高层内部共识是“国内汽车竞争国际化、国际汽车

竞争国内化”，因此加强与合资伙伴的紧密合作将是东风汽车未来发展重要战略。

在北京车展之前，东风汽车公司董事长徐平表示，2014年英菲尼迪将在东风日产的框架内实现国产。虽然国产地依然没有官方宣布，但这对于英菲尼迪的国产来说，已经不会构成障碍。

目前，英菲尼迪的全球销量大约在15万辆，主要局限在美国市场。去年，英菲尼迪在中国的销量为1.9万辆，同比增长超过60%。

负责英菲尼迪的日产汽车执行副总裁安迪·帕默·安迪·帕默表示，从现在到2014年的时间当中，英菲尼迪的主要任务就是打造品牌，使其品牌保持在中国豪华品牌前列。

安迪·帕默表示，从现在到2014年的时间当中，英菲尼迪的主要任务就是打造品牌，使其品牌保持在中国豪华品牌前列。

目前东风汽车与雷诺合资建厂将进入倒计时，东风汽车承认与雷诺在2005年就开始洽谈国产，并没承认合资，雷诺方面则单方面发布确认合资进程。一名雷诺汽车高管日前确认，该公司和中国东风汽车已就合资建厂计划签署了框架协议。这标志着雷诺向着在中国组装汽车的目标又迈进了一步。

雷诺中国业务主管Katsumi Nakamura在北京车展上表示，两公司于3月份签署谅解备忘录，并指出，双方仍需签订最终协议，才可将计划提交官方批准，合资厂的年产能将为20万到30万辆。

朱福寿执政期间的“十二五”发展路线也浮现出来。朱福寿表示，“十二五”期间发展思路是围绕一个目标，做强做优，建设国内最强、国际一流汽车制造商，围绕中央企业的5大战略，国际竞争力，自主创新能力，国际化运营能力，人才竞争力、和谐发展能力。

朱福寿称，我们的判断未来5年可能是低增长的5年，但是仍然要实现500万辆目标，保持经营质量在行业里领先，今年销量目标为330万辆，销售收入目标为4200亿元。

如何实现500万辆销量，朱福寿的如意算盘是这样的：提速自主品牌销量、进入海外市场、加强和外资公司合作。

#### 整合平台资源 提速发展自主品牌

去年12月，东风汽车发布了名为“乾D300”的中期计划，确定了东风汽车总体自主品牌销量为300万辆的目标。此次车展上首次发布的东风小康、东风风神的中期战略计划，则表示东风汽车已经迈开“大自主”步伐。

东风风神中期事业计划A1计划核心战略目标锁定为在2012至2016年挑战累计100万销量。其中：自2012至2014三年内销量环比倍增，2016年达到35万辆。2013年起将开始海外销售，至2016年四年内计划累计出口9万辆。

东风公司副总经理刘卫东对记者表示，东风风神为实现百万辆销售计划，将在5年内推出丰富的有竞争力的商品。未来东风风神基