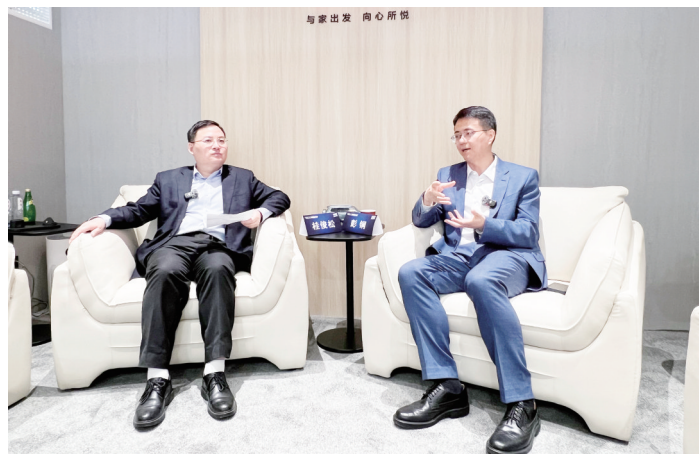


北京汽车开启越野电动化新篇章

——访北汽股份副总裁,销售公司党委书记、总经理彭钢

■中国汽车报记者 韩冬



■开启越野电动化新纪元

彭钢介绍,北京汽车在今年北京车展的一个重要主题就是

“全面电动化”。

目前汽车行业“新四化”转型显著,在油车需求增速放缓、电车需求逐步增长的趋势下,北京汽车到2023年仍没有任何混动及纯电的新品,市场销量增长空间有限。要完成既定目标,加速补齐新能源产品缺口对北京汽车至关重要。在此背景下,北京汽车带来了“魔核电驱超级驱动解决方案”,以及搭载这一技术的产品。

“有着‘越野世家’荣耀身份的北京汽车,过去60余年一直深耕越野领域,将创造电动化时代的越野进化方案,看作自身天然的责任与使命。而魔核电驱超级驱动解决方案,简称魔核电驱平台,正是北汽集团60余年技术实力积累与用户洞察能

力,给出的最适合电动化时代的越野解决方案。”对于北京汽车最新公布的魔核电驱超级驱动方案,彭钢表示,这一方案是面对市场机遇和挑战,凭借60余年积累而推出的创新之作。它立足“更高的可靠性和更实用的简单性”,将越野与电动化做精准匹配,为越野爱好者带来了全新的驾驶体验。同时,魔核电驱超级驱动解决方案也标志着北京汽车正式开启越野电动化新纪元。

谈到BJ60魔核电驱版的表现,彭钢表示,这款车定位“世界级豪华电驱SUV”,在外观、内饰、使用场景以及长途穿越性能等方面都进行了全面的提升。其独特的设计风格、科技化的内饰以及强大的动力性能,都使得它在市场上具有很强的竞争力。此外,BJ60魔核电驱版还具备更低的能耗、更远的续航以及更舒适的驾乘体验,为用户带来了更加优质的用车感受。

对于全新BJ40魔核电驱版,彭钢表示,这款车定位“世界级越野电驱SUV”,在越野基础属性和性能属性上都有着亮

眼的表现。它打破了越野车能耗高的偏见,提供了强推背与强越野双重享受,同时还破除了电动化越野安全软肋,为用户带来了非凡的快感。

谈到BJ30的预售情况时,彭钢表示,这次预售诚意十足,价格和政策都非常给力。BJ30魔核电驱版作为融合增程加混动的超级HEV车型,具有全球普适性,其超强的动力、超顺的驾驶体验、超省的节能表现以及“越野的黑科技”,都使得它在市场上具有很强的吸引力。

■让更多高品质产品走向世界

中国作为全球最大的汽车市场,“世界汽车看中国”已成为全球汽车品牌的共识;随着中国汽车进入全球化新时代,中国自主品牌

的强大,让中国车走向世界已成为新趋势。此次北京车展,北京汽车还有一个重要主题是国际化。“本届车展我们邀请了100多位国际经销商。这几年我们一直在大力开拓海外市场,越来越多的海外经销商开始经销我们的产品。”彭钢表示。

2024年北京汽车销售目标为20.5万辆,其中国内市场15.5万辆,海外市场5万辆,相比2023年增长约40%。

作为最早“走出去”的车企之一,北京汽车持续耕耘海外业务,已形成了完善的海外业务体系和广泛的海外市场布局。未来,北京汽车将继续加大国际化力度,推动更多高品质产品走向世界舞台。

面对当下汽车市场的竞争激烈,彭钢给出了自己的看法,在他看来,未来几年中国市场总体还将保持持续、健康的成长,但车企也必须面对新能源化转型,以及新势力车企入场所带来的挑战,只要能够明确自己产品的定位,找准目标受众人群去发展,就一定能够把握住取得成功到机会。所以,北京汽车对未来发展充满信心。

通过本次车展,北京汽车展现出了在越野电动化领域的创新实力。相信在未来的发展中,北京汽车将继续引领行业潮流,为用户带来更多优质、创新的产品和服务。

以用户为中心,满足用户出行需求

——访吉利雷达首席执行官凌世权

■中国汽车报记者 赵建国

4月25日,在2024北京车展上,吉利雷达首席执行官凌世权在参加《中国汽车报》的高端访谈中,讲述了对电动化的深刻思考。

“电动皮卡是技术进步的必然,它不仅更环保,且作为户外能源中枢,能把人们带进电气化时代。”凌世权表示。

■围绕用户需求做开发

“这次车展吉利雷达带来了两个惊喜,一个是新上市的雷达地平线,另一个是自主开发的新能源皮卡平台M.A.P.雷达瀚海平台。”凌世权谈到,在机械性能方面,雷达地平线载重达865公斤,超越了现在市场上的一些传统车型,通过性也非常好,动力方面能做到百公里加速4.5秒。同时,雷达地平线的涉水深度可达815毫米,比悍马EV还强。在智能化方面也很强,L2+级的智能驾驶,还有21千瓦的外放电能力,让用户不管是在户外生活、工作,都能处于电气化时代。在与无人机结合方面,完全可以在车里做到规划控制、数据传输,还可以把物联网功能用在车上。

“产品的优势也体现在性价比上。”凌世权表示,性价比优势是综合性优势。在市场需求方面,现在人们更向往自由出行。在新能源化和智能化等新技术研究上,我们研发了M.A.P.雷达瀚海平台,这个平台是中国第一个正向研发的新能源皮卡平台,可对产品快速迭代,并将产品打造成体系化、系列化。现在推出的是纯电中型尺寸皮卡,之后就会有大型到全尺寸的车型。这个平台还是国内唯一一个支持纯电、插电和增程全部新能源动力形式的平台。

■合适的定位更重要

凌世权介绍,消费者非常关注吉利雷达

的产品线产品战略,从吉利控股集团来讲,都会坚持以用户为中心,解决用户需求。所以,坚持原创是技术开发的核心。

吉利雷达从成立起,就是面向全球,其中包括北美和东盟。国内的产品依然受政策影响,如15年报废,并作为商用车来归类等,包括生产标准和技术标准也在商用车层面。针对国内市场的现状,兼顾现在的用户需求,用新技术去改变运营环境,让它的成本更低。对于新增市场,仍需要从用户出发,跟用户形成共鸣。像纯电皮卡的用户以前没有接触到新能源皮卡,也需要形成使用习惯的过程。此外,要走向海外,像东盟、中南美洲等市场。吉利雷达在海外既有与宝腾的合作,也有吉利控股集团提供的多方支撑,包括技术质量及供应链体系、海外售后服务体系等。

“产品开发之初,就考虑全球市场因素,根据全球化的安全等级来设计。”凌世权表示,去年产品已在海外销售了1500多辆,今年将开拓中南美、中东和东盟市场。

■市场空间前景广阔

“因为有乘用车电动化的基础,皮卡电动化走向市场的速度会更快。”凌世权谈到,



可能3年左右,新能源皮卡可以达到今天的乘用车40%-50%的增速。

随着吉利雷达产品谱系越来越多,从纯电到增程及插电,产品线越来越丰富,其实纯电和增程都是新能源。传统皮卡越野是用场地来体现车的性能,雷达地平线车型希望用户去体验户外不同的路况,同时利用雷达地平线车型作为体验户外的平台、能源平台、物联平台和互联平台,而不是像传统的皮卡那样,这是理念的不同。

“其实,雷达地平线皮卡是以纯电为核心,将来在面向更远的野外穿越旅行,我们会考虑里程焦虑的问题,可能就会用上插混或增程。”凌世权表示,不管是平台的研发和产品的投放、技术路线的积累,都在坚持这一规划部署,而且能更好地嫁接吉利汽车的优势。吉利雷达能面向户外,快速形成技术核心和应用场景的解决方案。

“卷”是中国新能源汽车技术发展的原动力

——访深蓝汽车首席品牌官李攀

■中国汽车报记者 赵建国

创新很难,但我们执着于此!市场很卷,但我们很敢拼——这是深蓝汽车的誓言。2024北京车展上,深蓝汽车的新产品备受瞩目。“卷其实是中国新能源汽车技术发展的原动力,会为客户带来更多价值。”深蓝汽车首席品牌官李攀在参加《中国汽车报》的高端访谈中表示。

■“卷”有三点好处”

李攀认为,卷至少有三点好处。第一,卷是中国新能源汽车技术发展的原动力,会为客户带来更多价值;第二,用户会在各品牌市场的卷之下获得更多的价值和利益;第三,中国汽车市场如此之卷,也是未来企业直面全球竞争的一个非常好的实验场,是品牌未来直面全球竞争的底气。李攀提出,卷的过程中,核心是应该去卷用户价值,卷产品实力,卷技术深度,才能为用户带去价值。

“深蓝汽车发布两年,已有近20万具有探索和挑战精神、热爱深蓝的客户。”李攀说,吸引客户的核心在于深蓝的产品和技术价值。深蓝两年发布了两款车,一款是SL03轿车,还有一款SUV深蓝S7。后者在发布当天就实现了订单破万,也创造了中国品牌上市交付最快过万的速度,我们给客户提供了高品质、高价值的产品,这是客户选择我们的核心原因。

■“快速增长来自客户信任”

李攀认为,未来我国新能源汽车在高线

城市保持高渗透率的同时,也会向三四线城市渗透,所以深蓝汽车也把传统的4S店模式做了变革,成立了订单中心、交付中心和服务中心、用户中心,根据用户需要和地理位置,能够快速提供服务,加速在高线城市的布局 and 渗透。

李攀介绍,此次车展也有新品发布,包括深蓝SL03和S7的两周年黑金骑士纪念版车型,外观颜色、车头和车身侧面配备的金色装饰条以及运动卡钳等都是用户迫切需要的,而且是订单式的生产。今年3月深蓝发布的科技新硬派SUV深蓝G318也在此次车展上首次开启线下体验。今年内深蓝还有三款车推出,包括SL03的改款车,其中有一款车型是深蓝联合华为一起打造的智驾车型。这是长安汽车包括深蓝汽车面向智能化的重要措施。

■“会加速走出去”

长安在去年发布了海纳百川计划,在海

访谈嘉宾:深蓝汽车首席品牌官李攀(左)
访谈主持:中国能源汽车传播集团董事、副总编辑兼中国汽车报总编辑桂俊松(右)

外有“1+5+2”的全球布局。李攀表示,深蓝S7去年在泰国上市,这是长安海纳百川的全球化第一款车型,随后SL03也在泰国上市。深蓝双子星在去年年底的泰国车展首发获得了3500多订单;在今年3月份曼谷国际车展收获了3000多订单。

“深蓝会快速走出去,今年有两款车型可能会在欧洲上市,未来还会走向更多的全球市场。”李攀谈到,深蓝是长安全球化的排头兵,在墨西哥及美洲市场都有对应的计划。未来长安启源、阿维塔都会走向全球化。

“我们的战略是油电同进。当前燃油车智能化仍是蓝海市场,只要能在智能化方面不断提高,未来一段时间内前景依然看好。”4月25日,在2024北京车展上,上汽大众汽车有限公司大众品牌营销事业部执行总监傅强在参加《中国汽车报》的高端访谈中,提出了自己的思考。

■打造智能化探索新蓝海

“我们的核心战略是油电同进,就是在燃油车和电动车方面都有好的产品,不断推陈出新。”傅强表示,这次北京车展带来的一款被称为“神车”的途观L的换代产品途观L Pro。

傅强说,我们要做燃油车智能化的颠覆者,希望推出一款最智能的燃油车,而且智能程度要跟在新势力电动车的智能程度比肩,途观L Pro的智能化程度是整个大众系列中做得最好,契合了现在的市场需求。我们走了一条难而正确的道路,在研发上油电同进。

尽管上汽大众在新能源上面投入更多,但在燃油车上并未放弃投入。今年是上汽大众成立40周年,可以称得上是伴随中国汽车工业一路成长起来的,有责任为现在市场上55%的燃油车用户去解决产品使用上的痛点。

傅强举例说,用航空煤油发动机的飞机,智能化程度怎样?有没有自动驾驶?海上的万吨巨轮用的是柴油发动机,它有没有自动驾驶?可见,智能化与动力系统几乎没有必然关系,真正起决定作用的是它的电子电器架构。

“5年磨一剑,我们与很多供应商一起合作,开发了这款新产品,在北京车展首秀后,5月中旬会正式上市。”傅强介绍,以往过于强调电动汽车的智能化,燃油车智能化反而形成空白点,上汽大众于此的实践很重要。“我们觉得这是个蓝海市场,所以想探索一下。”傅强说。

■解决用户核心痛点

“我们还带来了整个ID.家族的全系列,包括ID.3、ID.4 X、ID.6 X。而且现在的市场特别卷,很多品牌都在卷价格,消费者如果购买上汽大众的ID.家族的任何一款产品,无论是ID.3、ID.4 X还是ID.6 X都会获得ID.Care保值包。

据介绍,上汽大众的ID.家族产品,承诺产品保值3年6折的保值回购。在傅强看来,现在市场上电动车保值普遍存在较多问题,基本都低于5折,特斯拉公布的3年的保值回购计划是45折,比上汽大众要少15个百分点。此次上汽大众推出的焕新保值包,是真正零焦虑、无套路的保值包。从市场调研看,特斯拉宣布的质保是每年1.5万公里,但有30%的私家车用户一年要超过1.5

当前燃油车智能化仍是蓝海市场

——访上汽大众汽车有限公司大众品牌营销事业部执行总监傅强

■中国汽车报记者 赵建国

万公里。所以,大众这次推出的是3年9万公里,可以覆盖95%的私家车用户。消费者还有个疑问,用车难免会磕磕碰碰,厂家会不会以各种理由拒绝按原来承诺的残值来进行回购?傅强解释,私家车用户3年中累计出险金额低于或等于购买价30%的,上汽大众仍将按照承诺来进行回收,从以往数据看,超过30%的只有1%。

中国消费者购车都非常讲究性价比,“这完全正确,但用什么价来算性价比,中国消费者与欧美消费者标准不同。”在傅强看来,中国消费者首购用户多,很多人在买车时更关注新车价格,将来成为二手车能不能卖掉,卖什么价格并不关心。但欧美消费者或经销商,第一个问题就是车未来的残值如何,因为他们算的是用车成本,例如ID.3开3年,期间的用车成本是多少,还要计算全生命周期的使用成本。简单看,用车成本就是新车购入价格减去二手车卖出价格,如13万元的ID.3均值按3年6折算,也就是说3年的用车成本是13万元乘以40%为5.2万元。如果旁边有一款新车11万元,看上去便宜,但如果按50%计算,用车成本为5.5万元,性价比一目了然。

傅强谈到,新车降价意味着二手车也会降价,也意味着对以前的所有用户是一种伤害和不负责任。有了3年6折的承诺,也省去了消费者购车时砍价的烦恼。同时,随着智能驾驶和动力电池技术的发展,3年后当产业发展较为成熟时,再来换一款更心仪的产品,何乐而不为?这其实是抓住了新能源汽车残值率的核心痛点问题。

■推陈出新迭代智能化

“我们也在不断推陈出新,迭代智能化。”傅强表示,我们积极布局未来的产品线,不仅推出新产品,也推出了新平台,加上智能化电子电气架构,以及安全品控,未来还有系列产品会在这个平台上进行打造,它代表的就是高智能高品控。另外,新能源车也在积极布局,包括纯电和插电混动。2025—2026年都会不断有新产品投放。

“我们的策略叫‘in China for China’,我们合资公司的优势就是像双亲家庭,能把双方的优秀基因传承下来。”傅强说,如德国大众在设计、流程、质量、品控管理和制造工艺上都是全球领先的,短板是智能化。所以,上汽大众的油电同进是既要补齐产品体系,也要在智能化方面进一步搞研发,要做到领先整个行业。“我相信上汽大众品牌在未来至少还能再走40年。”他强调,从上汽大众来看,未来在新能源上投放的产品比大众安徽还要多。我们会不断推陈出新,推出更优秀的产品给中国的消费者。“我们会用业绩来说话。”傅强对未来信心满满。