

DS 在华整体销量仅为 3600 辆,对 PSA 在华全年销量提升贡献不足 1%

“法式奢华”褪色 标致雪铁龙 DS 遭遇定位尴尬

■ 本报记者 谢育辰

标致雪铁龙集团新掌门人唐唯实上任不久就开始对标致雪铁龙进行“手术治疗”,其中在题为“回归赛道”的演讲中,明确的提到标致雪铁龙将独立运作其旗下高端品牌 DS,重塑标致、雪铁龙、DS 三大品牌定位。

然而,近日东风标致雪铁龙 DS 全新 DS 5L S 上市,新车价格拉低至 15 万元以下,各大经销商也出现了大幅度的降价,与其品牌高端战略背道而驰。至于独立后的 DS 品牌定位,《中国企业报》记者曾多次采访东风标致雪铁龙 DS 事业部,截稿前仍未得到回复。

DS 将独立发展

历时大半年的拉锯战终于尘埃落定,以东风与法国政府各自持有 PSA 集团 14% 股权为结尾,此举也为深陷困境的 PSA 注入新的生机。

据长安标致雪铁龙总裁博杰斯介绍,此前唐唯实曾多次与公司高层召开会议,探讨 DS 品牌战略发展。力求 PSA 集团要重回作战状态,其中宣布了 DS 品牌未来将会和标致、雪铁龙成为 PSA 的三大汽车品牌的战略,同时特别强调了 DS 也是其中唯一的高端品牌。

之前,由于标致雪铁龙集团发布的年报中,中国市场是唯一盈利的市场区域。加上 PSA 在华合资公司神龙汽车市场表现出色,使标致雪铁龙集团的“中国战略”提速,相比早已进入中国市场的雷克萨斯、讴歌以及英菲尼迪,仅仅进入中国市场第三年的 DS 国产化就被早早地提上了议程,首款国产车型 DS5 于去年驶出长安 PSA 工厂。对于 DS 脱离雪铁龙独立发展,长安标致雪铁龙副总裁唐唯实也难掩其喜悦之情:“不久的将来,大家会在 DS 的产品上体验到标致雪铁龙最先进的动力系统,总之,DS 作为标致雪铁龙集团旗下的独立高端豪华



品牌,会持续得到标致雪铁龙集团最好的支持”。

欲走“高大上”路线

在北京车展上,DS 展厅再次沿用其一贯独特的设计风格,试图营造高端奢华的氛围,这也与其经销商店面建设风格一致,其中融入了很多奢侈品的设计元素。按照唐唯实介绍,DS 品牌 4S 店建设成本在 1000 万元至 3000 万元之间。

不难看出,DS 品牌刚进入中国就定下来法系奢华的格调。对于 DS 品牌的建设,不论是选择在《甄嬛传》中高贵大气的孙俪作为 DS 代言人,还是选择法国明星苏菲·玛索作为代言人,DS 一直想要在中国市场给消费者留下“高大上”的形象。

“DS 品牌的复苏也使宝马 mini 和大众甲壳虫不在孤单。”一位媒体人对《中国企业报》记者调侃。业内人士普遍认为 PSA 想要打造与宝马 mini 一样的小众高端品牌,对此唐唯

望也给予了否认,并且表示 DS 的用户人群将是庞大的高端精英人群。

在 DS 刚进入中国,时任长安标致雪铁龙总裁阿博德就公开表示,所有高端车型都是 DS 的竞品车型,DS 将挑战由 ABB(奥迪、奔驰和宝马)垄断的中国豪华车市场。

在华品牌定位下沉

随着品牌国产化的推进,国产 DS 5 和 DS 5 LS 都已推向市场。可是至今,DS 仍未公布第一季度的销量数字。去年全年 DS 在华整体销量仅为 3600 辆,虽然 PSA 在华全年销量提升 15%,其中 DS 贡献不足 1%。但是按照年初 DS 事业部制定的战略规划,今年销量目标将突破 10 万大关,并且四年之内销量将达到 20 万辆,占中国豪华车市场 10% 的市场份额,此举意味着 DS 将在四年内增长 56 倍。

纵观我国豪华车市场,ABB 牢牢占据第一阵营,均呈现两位数的增长

速度,后起之秀捷豹、路虎和英菲尼迪更是保持翻倍的增长速度。在相对稳定的豪华车市场想要博得一席之地十分不易,为此 DS 经销商不得不降价来换取销量。

据京城一家 DS STORE 的销售人员对《中国企业报》记者透露,现在店里都在搞促销活动,DS 3 和 DS 4 车型降幅都在 3 至 4 万元,有些经销商 DS 5 车型降价 5 万元。这不仅与之前唐唯实承诺的“DS 从产品到零部件不降价”背道而驰,也拉低了其高端品牌的形象。

特别是旗下全新 DS 5 LS 上市,价格拉低至 15 万元以下,相对于一辆中级车的定价区间。其品牌定位由豪华一线降至豪华入门级,再到中级车,这与之前搅局豪华车市场的目标大相径庭。

DS 首款 SUV 车型 DS 6 WR 在此次北京车展迎来全球首发,再次担负起在华树立品牌形象的重任,预计下半年将会上市,能否回归其高端品牌 DNA 仍存疑问。

辽宁企业首获 “中国青年五四奖章集体”称号

■ 杨宁

近日,沈阳机床股份有限公司中捷立式加工中心事业部被团中央、全国青联授予“中国青年五四奖章集体”称号,该奖项是全国青年集体的最高荣誉,也是辽宁省企业首次获此殊荣。

据了解,中捷立式加工中心事业部组建于 2007 年,是沈阳机床集团所属历史最短的主机生产企业。平均年龄不到 30 岁的青年团队,在立式加工中心机床行业一跃成为世界经济规模第一,世界立式加工中心市场上的引领者。中捷立加事业部成立第 5 年就已形成满足不同市场需求的五大系列产品,机床产量达到 2000 余台,经济规模跃升至世界立加产品市场前三甲。2013 年,中捷立加事业部创造了销售收入 10 个亿的世界机床行业新纪录,生产制造的“锐捷铣削中心”产品荣获世界金属加工行业最高奖——荣格技术创新奖,成为了世界立式加工中心市场新霸主。

今年,中捷立加继续在市场上产生爆发效应。在中国乃至世界立式加工中心市场仍然低迷的大势下,一季度,中捷立加市场增长 60%,复合增长近 80%。力争机床产量和经济规模冲击历史新高,继续稳居世界立加市场首位;并借助今年 2 月份推出的智能化运动控制系统(i 5 智能控制系统),率先迈入了世界机床行业“智能制造”领域,实现了自主创新的决定性突破。

江苏中能硅业首季产销利润翻番

■ 沙欣

今年以来,随着光伏产业市场需求不断回暖,江苏中能硅业科技发展有限公司在手订单大幅增加,回升势头强劲。据统计,企业一季度创历史新高产量 16000 吨,单月超过 5600 吨,成本创历史新低,产销利润同比翻番增长,大幅度拉开国际同行距离,稳居全球领先地位。

近两年来,受欧债危机影响,全球光伏市场需求萎缩。面对整个行业步入“严寒”,江苏中能硅业苦练内功,打造出具有自主知识产权的 GCL 法工艺,并持续研发硅烷流化床法等全新工艺,品质实现飞跃,成本持续走低。一“升”一“降”中,企业将话语权与竞争力牢牢掌握在自己手中。

过去的 2013 年,在众多光伏企业裁员、减产的大环境下,江苏中能硅业顶住进口倾销冲击,马力全开,全年产量不仅不降,反增了 35%,这一方面是得益于国家对光伏企业的大力支持,也得益于全球光伏行业经过长达一年半的“洗牌”之后恢复到健康和理性的水平。另一方面,江苏中能硅业也在持续不断地深挖内部潜力,通过技术革新、成本控制、品质提升,抢占了市场复苏的先机。

江苏中能硅业科技发展有限公司有关部门负责人分析预测:虽然未来市场仍有很多不确定性,但光伏产业作为清洁能源,必将是未来发展的趋势,技术、创新与转型、整合也将成为 2014 年光伏产业的最关键词。

广东有效发明专利量在全国率先突破 10 万

5 月 15 日,广东省知识产权局对外发布,截至 2014 年 4 月底,广东省有效发明专利量在全国率先突破 10 万件,达到 100869 件。据介绍,专利大部分来自企业,排名前 10 名的企业总量达到 45446 件,占 54.93%。(黄春兰 吴勇)

最大二维码平台“扫宝网”首推先行赔付

5 月 9 日,国内唯一一个系统化的微信二维码聚合平台“扫宝网”正式上线,在扫宝网上,商家提供自己的微信公众账号二维码供消费者进行扫描,消费者关注商家公众号的同时获取优惠信息,从而让商家轻松获得粉丝经济。二维码信息平台“扫宝网”提供了安全检测的功能:在用户上传二维码图片以后,通过二维码解码技术,获得用户上传的二维码的顶级域名,并用该域名与安全联盟、电脑管家的上亿条数据进行匹配。如果该域名存在于安全联盟、电脑管家的黑名单中,该二维码就被认定为不安全。

互联网公司竞逐路由器入口 BAT 三巨头暗中布局

(上接第七版)

各打各的算盘

互联网公司不惜亏本推出路由器其实别有深意。小米一直视路由器作为新的上网入口,按照设想,未来路由器可以联结电视等各大家庭智能终端,成为家庭数据中心、智能家居中心,并为以后的开放平台打下基础,这也是为什么小米要给路由器配备 1T 的大硬盘。

有分析人士认为,对于乐视来说,也更加看重路由器的入口作用,可以看作其超级电视更为前端的互联网入口,路由器、超级电视、乐视盒子作为乐视生态中终端战略的一部分,相互配合,可以更好地将内容和应用送达用户。

但是接近乐视的人士向记者透露,乐视做路由器的重要目的在于,虽然乐视在全国部署了接近 300 多个 CDN 节点,对于 4K 以及 1080P 的效果,还有很多地方的网速达不到,而每一个家庭路由器就相当于一个 CDN 节点,可以起到为网络加速作用。

入口一说还遭到了周鸿祎的反对,他认为,路由器就是路由器,跟用什么软件没有关系,前面有一种说法说路由器就是一个入口,好像你把路由器控制了,其它搜索就上不去了,只能用 360 搜索,如果谁真的做出一台这样的路由器也没有人用。

周鸿祎表示,友商的路由器是一个路由器,又是一个存储的家庭服务器,我的观点是路由器就是路由器,把路由器做到最稳定就行了,家庭服务器方面,360 可能会推出专门一个设备,有独立的内存和 CPU。

东风悦达起亚 K3S 联袂李敏镐“型动”上市

■ 本报记者 谢育辰

日前,东风悦达起亚 K3S 于山东青岛上市,上市发布会以“‘型’动随我”为主题,呈现出一场新颖别致的风尚盛典。

由“长腿欧巴”李敏镐代言的 K3S 共有 6 款车型,售价区间为 10.18 万—14.38 万,车身拥有透明白、新雅蓝、暗樱红等七种颜色,并提供全黑、黑米和黑棕三种内饰风格,其目标人群是追求快乐、率性果敢、充满自信且掌控自我的年轻一代,为此东风悦达起亚启用韩国最具人气的亚洲男神李敏镐为代言人。

K3S 承袭了虎啸式家族前脸的时尚风格,并进一步创新,将 KIA LO-

GO 提升至引擎盖之上,其夸张的梯形进气口与全新设计的狭长前中网形成强烈对比。HID 氙气大灯、LED 日间行车灯和 LED 组合尾灯结合,锻造出豪华高端的品质感和高档感。

K3S 的车长为 4365 mm,宽 1780 mm,高 1460 mm,更具有 2700 mm 的同级领先轴距。其储物表现同样做到了空间利用的最大化,6:4 分离座椅能够营造出最大 1500L 以上的行李箱空间,方便大件物品的摆放。此外,K3S 提供了丰富的储物空间,满足不同物品的分类存放需求,而且中央扶手杯托更融合红色照明氛围灯。

K3S 不仅配备 8 英寸大屏幕导航仪,其触屏高级音响系统兼具倒车影像功能,配合可显示图文的超级仪表

盘,在提升可视性的同时,也方便了车主的操作。K3S 还配有带记忆功能的驾驶席真皮电动座椅、加热方向盘、双区独立空调及后排空调出风口等舒适性配置,并提供美观实用的感应式饰品型智能钥匙。此外,K3S 还配备了四轮碟刹,6 方位安全气囊、ABS+EBD 系统、HAC 上坡辅助系统、前后泊车辅助系统和 VDC 车身动态稳定控制系统等多种主被动安全装备,尽可能保证车主可以安全出行。

K3S 诞生于起亚汽车最新全球平台,采用 1.6L 黄金排量,搭载最新的起亚伽马发动机。其进气门和排气门会自动进行延时开启和关闭,使充气量始终达到饱和状态,实现最佳燃油

混合比,爆发出可达 128 马力的最大功率和 156 牛·米的峰值扭矩,动力强劲且燃油经济性突出。K3S 的传动系统使用 6 速手动或 6 速自动变速箱,与发动机完美匹配,变速冲击极小,换挡平顺自如,进一步提升性能并节约油耗。

2014 年,东风悦达起亚将继续执行“顾客感动年”战略,以顾客为中心,追求品质第一,持续探索多元化营销,积极构筑百万级销售体系,并通过管理创新,打造新的企业文化,为行业以及消费者带来更多价值。今年 1—3 月,企业已累计实现销量 15 万辆,同比增长 14%,取得了开门红,为实现 65 万辆年度销量目标打下了坚实基础。

江淮汽车初夏营销攻势剑指市场核心

■ 本报记者 张晓梅 张骅

早在 2014 年之初,江淮就开始布局今夏的营销之战,在江淮“GO 巴西 GOAL”瑞风 S5 车队探寻巴西文化大的背景下,一波又一波的营销浪潮和着江淮瑞风 S5 车队向世界杯挺进的足迹,形成了独特的初夏营销攻势。

北京国际车展结束不到半月,5 月 8 日,江淮汽车技术中心举行了盛大的 2014 年度中国汽车拉力锦标赛(CRC)发车仪式,作为江淮二代产品中的首款家轿,和悦 A30 将携手多位赛场名将,以强强联合的明星阵容闯荡 CRC

赛场,并成为本届赛事冠军头衔的有力角逐者。

本届赛事江淮首次以企业队伍名义登陆 CRC 赛场,虽是首次作战,但不少媒体、观众都给予了高度的关注。因为瑞风 S5 车队于今年年初的漠河冰雪越野赛上首战告捷,以黑马之姿一举夺得厂商队冠军,让“江家军”的名号响彻赛场。

首战 CRC,和悦 A30 底气十足。首先由国内知名改装专家高辉担任车队技术总监,著名车手余承磊、范高翔、蒋智洋加盟,整体实力达到组别领先水平。其次和悦 A30 搭载“全国十佳发动

机”1.5VVT 发动机,配以精准匹配的变速器和轻量化的车身设计。良好的爬坡、起步加速性能,傲人的高速超车能力,在赛车拉力赛中能够成为车手的“杀手锏”。响应更快的麦弗逊式前悬架系统,偏心式前减振器弹簧、横向稳定杆等,让车辆在比赛中的动力性、稳定性和操控性均可达到理想水平。

和悦 A30 战队刚出发不到两天,5 月 10 日,江淮乘用车携手瑞风 S5 在院西名城六安,给当地群众上演一场车舞特技盛宴,拉开了另一场营销之幕。活动现场,近 60 名媒体和 2000 余位消费者共同领略国内首款 SUV 大型特

技表演,并亲眼见证瑞风 S5 两轮侧立行驶挑战世界吉尼斯纪录。此外,现场试驾体验人气高涨,互动游戏欢乐爆棚,也成为现场不容错过的精彩亮点。

“瑞风 S5 舞动中国”是为瑞风 S5 量身打造的深度试驾体验平台。为了让所有体验者能够充分体验到瑞风 S5 的高性能,主办方特别安排了车主深度试驾体验项目。现场体验项目包括直线加速、体验 8 字环岛、通过性障碍、上下坡道、蛇形绕桩等内容分别体验瑞风 S5 的动力系统、ESC 车身稳定系统、高通性,上坡辅助下坡缓降功能及安全性等性能。