

车企密集推出新车型有望成为行业变局催化剂

今年以来,比亚迪、海马汽车以及广汽集团自主品牌“双子星”广汽埃安和广汽传祺等多家车企密集发布新车型。观察近期推出的新车型可以发现,多款車型都在智能化方面做了升级,以期给车主更好的体验。同时,年轻消费群体也愈发受到车企的重视,不少新车型在外形设计和使用功能上做了诸多迎合年轻车主需求的设计。

业内人士表示,近期一些车企中短期业绩承压,汽车行业竞争加剧。国内主机厂主力新车型加速上市有望成为板块新催化劑,汽车销量表现有望改善,行业景气度或加速修复。

● 本报记者 万宇



视觉中国图片

今年以来,多家车企纷纷推出新款车型,其中既有全新系列的车型,如吉利银河L7、比亚迪海鸥、长安深蓝S7、魏牌蓝山等,也有老系列的全新换代,如哈弗二代大狗、蔚来新一代ES8等。

广汽埃安近期发布了新车型AION Y Younger,该车型定位为“11万级超A座驾”,售价11.98万元。AION Y Younger拥有2750mm的长轴距,续航里程达430km,搭载的弹匣电池从单体电芯到电池整包有80多项专利技术,推出3年以来累计装车超20万台。AION Y Younger配备了IBCM无感启动“黑科技”,靠近车门自动解锁,上车即亮屏,依托于ADiGO SPACE智能座舱,能够实现座舱的自定义场景一键预设。

广汽传祺推出了“国民高性能SUV”传祺GS3·影速,共有4款配置,官方指导价为8.58万元-11.18万元。

近期推出新车型的企业不约而同地在智能化等方向上发力。比如海马汽车的2023款海马7X新车型全车搭载RPA遥控泊车、540°高清全景影像系统、I-ACC集成巡航辅助、LKA车道保持辅助、SLA限速辅助、蓝牙钥匙等智能科技,并对后排摄像头、车内监测系统全面升级。海马7X智能型搭载540°高清全景影像系统,全景影像加底盘透视,可以实时掌控全视野;配备的遥控泊车辅助(RPA)可使用手机一键泊车,化解“车停进去了,人出不来”的尴尬;同时新增的IACC集成巡航辅助,可实现自动跟车、自动刹车等功能,让驾驶更轻松、更安全。

比亚迪汉EV冠军版、唐DM-i冠军版均在智能化体验方面进行升级,两款车型均有包括5G速联+双频定位、全车四音区智能语音交互、手机NFC车钥匙、移动电站、铝合金多连杆悬架系统、FSD可变阻尼悬架系统、电动尾门、前排隔热隔音玻璃+后排黑色隐私玻璃、主驾座椅通风/加热等配置。

同时,年轻消费群体愈发受到车企的重视,广汽埃安和广汽传祺发布的新车型都是主要面向年轻车主。

AION Y系列自上市以来,不断圈粉潮玩青年。AION Y Younger在外观上仍然追求“潮酷”,除了“天使之翼大眼睛”设计,还有两款受到年轻人喜欢的颜色。AION Y Younger也设置了一些满足年轻人需求的功能,比如,AION Y Younger将副驾驶座椅全平放倒,就能

变成一张单人床,化身“午休小空间”,在前后排座椅全平放倒后,AION Y Younger还可形成5㎡的空间,在车内就能玩转多人剧本杀、瑜伽健身等活动。

传祺GS3·影速以“超级伙伴”为设计主题,同样采用了年轻化的设计语言,比如内饰就选取了近两年的时尚流行色,还具有很多潮牌元素,以“省、大、劲”的特点来迎合年轻车主的需求。此外,传祺GS3·影速还推出了一些金融方案,以减轻年轻人购车的经济压力。

民生证券表示,后续伴随供给全面发力、降价后带动库存回落、疫情后消费信心恢复,尤其是降价后刺激汽车消费,预计3月下旬行业景气度有望加速修复,板块将再次进入贝塔配置阶段。基于复苏期确认带来的板块估值修复为主要特征的配置机会,当前时点全面看多整车估值修复。

今年以来,多家车企纷纷推出新款车型,其中既有全新系列的车型,如吉利银河L7、比亚迪海鸥、长安深蓝S7、魏牌蓝山等,也有老系列的全新换代,如哈弗二代大狗、蔚来新一代ES8等。

广汽埃安近期发布了新车型AION Y Younger,该车型定位为“11万级超A座驾”,售价11.98万元。AION Y Younger拥有2750mm的长轴距,续航里程达430km,搭载的弹匣电池从单体电芯到电池整包有80多项专利技术,推出3年以来累计装车超20万台。AION Y Younger配备了IBCM无感启动“黑科技”,靠近车门自动解锁,上车即亮屏,依托于ADiGO SPACE智能座舱,能够实现座舱的自定义场景一键预设。

广汽传祺推出了“国民高性能SUV”传祺GS3·影速,共有4款配置,官方指导价为8.58万元-11.18万元。

近期推出新车型的企业不约而同地在智能化等方向上发力。比如海马汽车的2023款海马7X新车型全车搭载RPA遥控泊车、540°高清全景影像系统、I-ACC集成巡航辅助、LKA车道保持辅助、SLA限速辅助、蓝牙钥匙等智能科技,并对后排摄像头、车内监测系统全面升级。海马7X智能型搭载540°高清全景影像系统,全景影像加底盘透视,可以实时掌控全视野;配备的遥控泊车辅助(RPA)可使用手机一键泊车,化解“车停进去了,人出不来”的尴尬;同时新增的IACC集成巡航辅助,可实现自动跟车、自动刹车等功能,让驾驶更轻松、更安全。

比亚迪汉EV冠军版、唐DM-i冠军版均在智能化体验方面进行升级,两款车型均有包括5G速联+双频定位、全车四音区智能语音交互、手机NFC车钥匙、移动电站、铝合金多连杆悬架系统、FSD可变阻尼悬架系统、电动尾门、前排隔热隔音玻璃+后排黑色隐私玻璃、主驾座椅通风/加热等配置。

同时,年轻消费群体愈发受到车企的重视,广汽埃安和广汽传祺发布的新车型都是主要面向年轻车主。

AION Y系列自上市以来,不断圈粉潮玩青年。AION Y Younger在外观上仍然追求“潮酷”,除了“天使之翼大眼睛”设计,还有两款受到年轻人喜欢的颜色。AION Y Younger也设置了一些满足年轻人需求的功能,比如,AION Y Younger将副驾驶座椅全平放倒,就能

变成一张单人床,化身“午休小空间”,在前后排座椅全平放倒后,AION Y Younger还可形成5㎡的空间,在车内就能玩转多人剧本杀、瑜伽健身等活动。

传祺GS3·影速以“超级伙伴”为设计主题,同样采用了年轻化的设计语言,比如内饰就选取了近两年的时尚流行色,还具有很多潮牌元素,以“省、大、劲”的特点来迎合年轻车主的需求。此外,传祺GS3·影速还推出了一些金融方案,以减轻年轻人购车的经济压力。

民生证券表示,后续伴随供给全面发力、降价后带动库存回落、疫情后消费信心恢复,尤其是降价后刺激汽车消费,预计3月下旬行业景气度有望加速修复,板块将再次进入贝塔配置阶段。基于复苏期确认带来的板块估值修复为主要特征的配置机会,当前时点全面看多整车估值修复。

今年以来,多家车企纷纷推出新款车型,其中既有全新系列的车型,如吉利银河L7、比亚迪海鸥、长安深蓝S7、魏牌蓝山等,也有老系列的全新换代,如哈弗二代大狗、蔚来新一代ES8等。

广汽埃安近期发布了新车型AION Y Younger,该车型定位为“11万级超A座驾”,售价11.98万元。AION Y Younger拥有2750mm的长轴距,续航里程达430km,搭载的弹匣电池从单体电芯到电池整包有80多项专利技术,推出3年以来累计装车超20万台。AION Y Younger配备了IBCM无感启动“黑科技”,靠近车门自动解锁,上车即亮屏,依托于ADiGO SPACE智能座舱,能够实现座舱的自定义场景一键预设。

广汽传祺推出了“国民高性能SUV”传祺GS3·影速,共有4款配置,官方指导价为8.58万元-11.18万元。

近期推出新车型的企业不约而同地在智能化等方向上发力。比如海马汽车的2023款海马7X新车型全车搭载RPA遥控泊车、540°高清全景影像系统、I-ACC集成巡航辅助、LKA车道保持辅助、SLA限速辅助、蓝牙钥匙等智能科技,并对后排摄像头、车内监测系统全面升级。海马7X智能型搭载540°高清全景影像系统,全景影像加底盘透视,可以实时掌控全视野;配备的遥控泊车辅助(RPA)可使用手机一键泊车,化解“车停进去了,人出不来”的尴尬;同时新增的IACC集成巡航辅助,可实现自动跟车、自动刹车等功能,让驾驶更轻松、更安全。

比亚迪汉EV冠军版、唐DM-i冠军版均在智能化体验方面进行升级,两款车型均有包括5G速联+双频定位、全车四音区智能语音交互、手机NFC车钥匙、移动电站、铝合金多连杆悬架系统、FSD可变阻尼悬架系统、电动尾门、前排隔热隔音玻璃+后排黑色隐私玻璃、主驾座椅通风/加热等配置。

同时,年轻消费群体愈发受到车企的重视,广汽埃安和广汽传祺发布的新车型都是主要面向年轻车主。

AION Y系列自上市以来,不断圈粉潮玩青年。AION Y Younger在外观上仍然追求“潮酷”,除了“天使之翼大眼睛”设计,还有两款受到年轻人喜欢的颜色。AION Y Younger也设置了一些满足年轻人需求的功能,比如,AION Y Younger将副驾驶座椅全平放倒,就能

变成一张单人床,化身“午休小空间”,在前后排座椅全平放倒后,AION Y Younger还可形成5㎡的空间,在车内就能玩转多人剧本杀、瑜伽健身等活动。

传祺GS3·影速以“超级伙伴”为设计主题,同样采用了年轻化的设计语言,比如内饰就选取了近两年的时尚流行色,还具有很多潮牌元素,以“省、大、劲”的特点来迎合年轻车主的需求。此外,传祺GS3·影速还推出了一些金融方案,以减轻年轻人购车的经济压力。

民生证券表示,后续伴随供给全面发力、降价后带动库存回落、疫情后消费信心恢复,尤其是降价后刺激汽车消费,预计3月下旬行业景气度有望加速修复,板块将再次进入贝塔配置阶段。基于复苏期确认带来的板块估值修复为主要特征的配置机会,当前时点全面看多整车估值修复。

今年以来,多家车企纷纷推出新款车型,其中既有全新系列的车型,如吉利银河L7、比亚迪海鸥、长安深蓝S7、魏牌蓝山等,也有老系列的全新换代,如哈弗二代大狗、蔚来新一代ES8等。

广汽埃安近期发布了新车型AION Y Younger,该车型定位为“11万级超A座驾”,售价11.98万元。AION Y Younger拥有2750mm的长轴距,续航里程达430km,搭载的弹匣电池从单体电芯到电池整包有80多项专利技术,推出3年以来累计装车超20万台。AION Y Younger配备了IBCM无感启动“黑科技”,靠近车门自动解锁,上车即亮屏,依托于ADiGO SPACE智能座舱,能够实现座舱的自定义场景一键预设。

广汽传祺推出了“国民高性能SUV”传祺GS3·影速,共有4款配置,官方指导价为8.58万元-11.18万元。

近期推出新车型的企业不约而同地在智能化等方向上发力。比如海马汽车的2023款海马7X新车型全车搭载RPA遥控泊车、540°高清全景影像系统、I-ACC集成巡航辅助、LKA车道保持辅助、SLA限速辅助、蓝牙钥匙等智能科技,并对后排摄像头、车内监测系统全面升级。海马7X智能型搭载540°高清全景影像系统,全景影像加底盘透视,可以实时掌控全视野;配备的遥控泊车辅助(RPA)可使用手机一键泊车,化解“车停进去了,人出不来”的尴尬;同时新增的IACC集成巡航辅助,可实现自动跟车、自动刹车等功能,让驾驶更轻松、更安全。

比亚迪汉EV冠军版、唐DM-i冠军版均在智能化体验方面进行升级,两款车型均有包括5G速联+双频定位、全车四音区智能语音交互、手机NFC车钥匙、移动电站、铝合金多连杆悬架系统、FSD可变阻尼悬架系统、电动尾门、前排隔热隔音玻璃+后排黑色隐私玻璃、主驾座椅通风/加热等配置。

同时,年轻消费群体愈发受到车企的重视,广汽埃安和广汽传祺发布的新车型都是主要面向年轻车主。

AION Y系列自上市以来,不断圈粉潮玩青年。AION Y Younger在外观上仍然追求“潮酷”,除了“天使之翼大眼睛”设计,还有两款受到年轻人喜欢的颜色。AION Y Younger也设置了一些满足年轻人需求的功能,比如,AION Y Younger将副驾驶座椅全平放倒,就能

变成一张单人床,化身“午休小空间”,在前后排座椅全平放倒后,AION Y Younger还可形成5㎡的空间,在车内就能玩转多人剧本杀、瑜伽健身等活动。

传祺GS3·影速以“超级伙伴”为设计主题,同样采用了年轻化的设计语言,比如内饰就选取了近两年的时尚流行色,还具有很多潮牌元素,以“省、大、劲”的特点来迎合年轻车主的需求。此外,传祺GS3·影速还推出了一些金融方案,以减轻年轻人购车的经济压力。

民生证券表示,后续伴随供给全面发力、降价后带动库存回落、疫情后消费信心恢复,尤其是降价后刺激汽车消费,预计3月下旬行业景气度有望加速修复,板块将再次进入贝塔配置阶段。基于复苏期确认带来的板块估值修复为主要特征的配置机会,当前时点全面看多整车估值修复。

锂盐价格跌破30万元/吨 车企成本压力料缓解

● 本报记者 李媛媛

2023年以来,随着动力电池原材料产能不断扩产,供需矛盾得到缓解,被称为“白色石油”的锂盐价格持续下探。以电池级碳酸锂为例,最新数据显示,已跌破30万元/吨,相比去年历史最高点59.5万元/吨的均价,下跌将近一半。

业内人士表示,电池级碳酸锂价格的下跌会带动电池成本下降,一定程度上会减轻新能源车企的成本压力,让产业链利润分配趋于合理。

自2022年11月下旬以来,“一货难求”的电池级碳酸锂价格结束暴涨态势,持续回调。其中,电池级碳酸锂价格跌破30万元/吨,回到2022年年初水平。

2023年3月23日,上海钢联发布数据显示,电池级碳酸锂跌1万元/吨,均价报28万元/吨,工业级碳酸锂跌1万元/吨,均价报24万元/吨。

对于近期锂盐价格走势,上海钢联分析师曲音飞在接受中国证券报记者采访时表示:“目前来看市场供应充足,今年电池级碳酸锂价格走势最重要的影响因素是需求,需求引导价格变化走势,预测主方向以走跌为主。”

国泰君安研报显示,锂价近期在产业链悲观情绪继续蔓延下持续下跌,核心原因在于当前现实需求偏弱的情况下,宁德时代20万元/吨锂矿返利推出后,产业链对锂盐暂时失去锚定价值,下游厂商多持“买涨不买跌”的观望心态。

“目前锂盐价格触底企稳的关键点在于需求复苏,未来需重点关注终端新能源汽车需求回暖带来的供需结构改善。”华西证券研报表示。

业内人士表示,电池级碳酸锂价格的下探会带动动力电池成本下降,一定程度上会减轻新能源车企成本压力,产业链利润分配趋于合理。同时,新能源汽车销量会迎来新一轮爆发性增长,让当前承受降价和亏损双重压力的新势力车企得以喘息。

锂矿公司业绩亮眼

锂盐价格在经历此轮回调前,曾高速增长达两年。其中,2022年电池级碳酸锂均价最高涨幅达105%。基于此,众多锂矿公司赚得盆满钵满。

截至3月23日,已有赣锋锂业、融捷股份、永兴材料、盐湖股份等6家锂矿公

2023年以来,随着动力电池原材料产能不断扩产,供需矛盾得到缓解,被称为“白色石油”的锂盐价格持续下探。以电池级碳酸锂为例,最新数据显示,已跌破30万元/吨,相比去年历史最高点59.5万元/吨的均价,下跌将近一半。

业内人士表示,电池级碳酸锂价格的下跌会带动电池成本下降,一定程度上会减轻新能源车企成本压力,让产业链利润分配趋于合理。

自2022年11月下旬以来,“一货难求”的电池级碳酸锂价格结束暴涨态势,持续回调。其中,电池级碳酸锂价格跌破30万元/吨,回到2022年年初水平。

2023年3月23日,上海钢联发布数据显示,电池级碳酸锂跌1万元/吨,均价报28万元/吨,工业级碳酸锂跌1万元/吨,均价报24万元/吨。

对于近期锂盐价格走势,上海钢联分析师曲音飞在接受中国证券报记者采访时表示:“目前来看市场供应充足,今年电池级碳酸锂价格走势最重要的影响因素是需求,需求引导价格变化走势,预测主方向以走跌为主。”

国泰君安研报显示,锂价近期在产业链悲观情绪继续蔓延下持续下跌,核心原因在于当前现实需求偏弱的情况下,宁德时代20万元/吨锂矿返利推出后,产业链对锂盐暂时失去锚定价值,下游厂商多持“买涨不买跌”的观望心态。

“目前锂盐价格触底企稳的关键点在于需求复苏,未来需重点关注终端新能源汽车需求回暖带来的供需结构改善。”华西证券研报表示。

业内人士表示,电池级碳酸锂价格的下探会带动动力电池成本下降,一定程度上会减轻新能源车企成本压力,产业链利润分配趋于合理。同时,新能源汽车销量会迎来新一轮爆发性增长,让当前承受降价和亏损双重压力的新势力车企得以喘息。

锂矿公司业绩亮眼

锂盐价格在经历此轮回调前,曾高速增长达两年。其中,2022年电池级碳酸锂均价最高涨幅达105%。基于此,众多锂矿公司赚得盆满钵满。

截至3月23日,已有赣锋锂业、融捷股份、永兴材料、盐湖股份等6家锂矿公

2023年以来,随着动力电池原材料产能不断扩产,供需矛盾得到缓解,被称为“白色石油”的锂盐价格持续下探。以电池级碳酸锂为例,最新数据显示,已跌破30万元/吨,相比去年历史最高点59.5万元/吨的均价,下跌将近一半。

业内人士表示,电池级碳酸锂价格的下跌会带动电池成本下降,一定程度上会减轻新能源车企成本压力,让产业链利润分配趋于合理。

自2022年11月下旬以来,“一货难求”的电池级碳酸锂价格结束暴涨态势,持续回调。其中,电池级碳酸锂价格跌破30万元/吨,回到2022年年初水平。

2023年3月23日,上海钢联发布数据显示,电池级碳酸锂跌1万元/吨,均价报28万元/吨,工业级碳酸锂跌1万元/吨,均价报24万元/吨。

对于近期锂盐价格走势,上海钢联分析师曲音飞在接受中国证券报记者采访时表示:“目前来看市场供应充足,今年电池级碳酸锂价格走势最重要的影响因素是需求,需求引导价格变化走势,预测主方向以走跌为主。”

国泰君安研报显示,锂价近期在产业链悲观情绪继续蔓延下持续下跌,核心原因在于当前现实需求偏弱的情况下,宁德时代20万元/吨锂矿返利推出后,产业链对锂盐暂时失去锚定价值,下游厂商多持“买涨不买跌”的观望心态。

“目前锂盐价格触底企稳的关键点在于需求复苏,未来需重点关注终端新能源汽车需求回暖带来的供需结构改善。”华西证券研报表示。

业内人士表示,电池级碳酸锂价格的下探会带动动力电池成本下降,一定程度上会减轻新能源车企成本压力,产业链利润分配趋于合理。同时,新能源汽车销量会迎来新一轮爆发性增长,让当前承受降价和亏损双重压力的新势力车企得以喘息。

锂矿公司业绩亮眼

锂盐价格在经历此轮回调前,曾高速增长达两年。其中,2022年电池级碳酸锂均价最高涨幅达105%。基于此,众多锂矿公司赚得盆满钵满。

截至3月23日,已有赣锋锂业、融捷股份、永兴材料、盐湖股份等6家锂矿公

加快资源端布局

锂盐价格大幅回调并未阻碍国内企业加快锂资源布局的步伐。

3月20日,华友钴业公告称,旗下津巴布韦前景锂矿Arcadia锂矿开发项目全部产线已完成设备安装调试工作,并投料试生产,成功产出第一批产品。

华友钴业表示,前景锂矿Arcadia锂矿开发项目是公司“十四五”期间的重要战略项目,是打造新能源锂电材料一体化产业链的重要战略举措,对于保障公司未来锂资源的供应具有重要意义。该项目顺利建成并试产成功符合公司战略规划预期,是公司锂资源开发进程中的里程碑。

中矿资源为充分发挥公司自有矿产的资源优势,进一步开发利用加拿大Tanco矿山锂矿和铍铀石矿资源,拟投资1.76亿加元建设100万吨/年采选项目。

此外,也有不少公司加快产能建设。以天力锂电为例,日前天力锂电与叶城县人民政府签署《合作框架协议》。根据协议,公司应按项目规划总投资60亿元,3年内完成锂矿采选、锂盐生产和锂电池材料生产投资任务。

一汽解放：布局三大战略 扩大领军优势

● 本报记者 宋维东

一汽解放相关负责人日前在接受中国证券报记者采访时表示,随着宏观经济整体好转,商用车行业尤其是中重卡领域将逐渐复苏。在此背景下,公司将通过传统整车持续领航、面向“新四化”积极转身和持续变革提升效率这三大战略布局,不断扩大行业领军优势,加快战略落地,将公司发展成为“中国第一、世界一流”的智慧交通运输解决方案提供者。

保持传统整车优势

近年来,一汽解放以解放品牌为统领,发挥重、中、轻、微、客及总成等完整产品组合优势,聚力打造J7、鹰途、领途高端创领产品,配置性能及体验赶超世界一流水平。此外,又配备了质量可靠、经济实惠的高性价比车型。公司通过实现不同产品组合,布局细分市场,满足客户需求。

在行业低迷的2022年,一汽解放终端领先优势仍持续扩大,全年累计终端份额达25.7%,并实现品牌价值连续11年行业第一,稳居中国商用车第一品牌地位。

当前,行业利好因素正在聚集。相关市场人士表示,随着疫情防控进入新阶段,国家扩大内需、促进消费、优化投资等政策陆续落地,经济运行整体向好,叠加替换需求增长,市场需求有望迎来恢复性增长,2023年重卡需求有望明显恢复。

今年,一汽解放会投入J7、鹰途、J6V、JH6、J6P、J6G、J6L、悍V、龙V等新产品,在干线物流、山区、畜禽等细分市场导入专属大马力车型,并在发动机的硬件、数据上进行升级优化,让油耗表现进一步领先。

“我们将重点围绕动力升级、轻量化、降油耗、降本提收益四大方向,进一步提升竞争力。”该负责人介绍,今年将不断完善轻型车产品布局,加快产品宽度拓展,加快微卡平台策划和前期概念设计,保持轻型产品良好增长势头,为轻型车达成2025年战略目标奠定基础。

“在传统车方面,我们将不断推出满足甚至引领客户需求的产品,在安全、节油、舒适、可靠等方面做到持续引领。”该负责人说,“同时,加大海外拓展力度,抓住中国汽车品牌海外上量的重要战略机遇期,扩大销量规模,积极迈进欧洲等发达市场。”

“新四化”势不可挡

近年来,面对商用车低碳化、信息化、智能化、电动化趋势,一汽解放加速智能网联及新能源转型。

目前,一汽解放的智能网联车在港口、环卫、通关口岸等场景已有比较成熟的应用,未来会和国内头部物流企业共同探索干线物流场景的应用;在智能网联核心技术上,公司要做到自主可控且国内最优。

回顾近几年的发展历程,一汽解放向新能源转型的步伐不断提速。2021年,一汽解放发布“15333”新能源战略,正式开启“解放蓝途”的战略转型,全面开展纯电、混动、燃电三大技术路线下的整车及总成产品布局,同时在研发、产能、生态及新能源专属服务方面全面布局,全力抢占新能源赛道。

研发方面,在传统车电动化时代,公司完成了重、中、轻、微、客五大整车平台,面向当前的新能源典型场景做到新能源

整车产品全覆盖。在核心总成自主化阶段,一汽解放将搭载自主电驱桥、自主混动发动机桥等核心总成,打造差异化产品竞争力。在整车平台专属化时代,将围绕低风阻智慧生活舱、滑板底盘、便捷补能、高阶智驾等方面创新突破。

生态方面,一汽解放持续深化与生态伙伴的合作,致力于掌控核心资源,打破区域市场壁垒,落地商业模式,打造包含能源链、汽车链、消费链、金融链在内的行业“朋友圈”,构建完整新能源生态版图。

专属服务方面,公司面对增量市场双管齐下,围绕选、购、用、管、修、换全生态链,为用户提供覆盖面最广、价格最优、灵活性最高的一体化整体解决方案;积极求变创新,探索二手车回购、电池回收、电动部件延保及直销等商业模式。此外,携手能源、金融等领域生态合作伙伴,实现生态聚合共赢。

提升运营效率

如今,汽车产业已是当前最大规模转型升级的传统产业,正在从提供传统交通工具向提供“出行产品+出行服务+生态服务”转变,从传统制造业向智能制造升级,向高科技产业转型。这就需要企业加快提升运营效率,在体系能力建设、系统解

25.7%

在行业低迷的2022年,一汽解放终端领先优势仍持续扩大,全年累计终端份额达25.7%,并实现品牌价值连续11年行业第一,稳居中国商用车第一品牌地位。

决问题能力、知识管理等方面形成优势,加快战略落地,推动转型升级。

为此,一汽解放早在2017年就聚焦商业成功和客户满意,引入世界领先的IPD管理实践和开发模式,启动流程化组织建设,建立“端到端”的业务流程,塑造一体化管理体系,进一步提升运营效率。

据悉,一汽解放在品牌战略、技术开发、供求关系、管理经验分享等方面与华为深化战略合作伙伴关系,并在流程化组织建设、汽车电子(含智能驾驶)、融合通信、云服务、智能制造与工业互联网等领域重点合作,共同探索数字化转型之路。

当前,一汽解放正处于企业改革全面深化、战略布局加速推进的关键时期。数字化转型的深入推进与流程再造,有力提升了公司运营效率,以供应商管理为例,一汽解放已全部实现长春、青岛、成都、柳州、无锡、大连等地资源集中管理,建立了涵盖中重卡、轻卡、动力总成、新能源、客车、上装等全领域的供应商管理体系。

在该负责人看来,此举既充分发挥了通用资源互补优势,又能按属地化、各产品线特点布局资源,这对国内商用车行业来说是史无前例的。在这种管理模式下,供应商的集中优势得到了充分发挥。

一汽解放在提升运营效率方面的实践探索仍在继续。“我们今年要在巩固变革战略成果的基础上,继续开展相关业务领域的变革,向内挖潜,建立以战略为导向、以客户为中心的管理体系,进一步提升企业运营效率,不断扩大公司商用车行业领军优势”,该负责人说。