

奇瑞整合六大电子领域 重塑新一代汽车创新平台

■ 本报记者 张晓梅 / 吴明 张骅

2018年1月16日,奇瑞与西安电子科技大学、哈尔滨工业大学、南京航空航天大学、北京理工大学、武汉大学、合肥工业大学等6家高校分别签订了战略合作协议。根据协议,奇瑞将与各高校联合共建实验室,推动汽车电子技术及智能化、电动化、网联化等关键技术项目的合作研究和技术成果转化,推动创新人才的联合培养并联合申报政府项目等。

签约仪式在奇瑞汽车大本营安徽芜湖举办。此次发布会主题为“合力聚变 智创未来——新一代汽车电子创新平台建设暨战略合作”。奇瑞汽车董事长尹同跃在致辞时表示,汽车产业“三化”发展趋势的背后将是产业技术、产业链和价值链的转型升级,而前沿汽车电子技术无疑将是其基础与核心部分。此次活动的举行对于促进国内产学研各界的交流与合作、推动我国新一代汽车电子技术的创新和发展有着重要的意义。

同时,奇瑞将集聚各方资源,以奇瑞汽车及其构建的汽车电子产业链和产学研关系网络为依



托,聚焦智能驾驶、智能网联、人工智能与大数据、电动化、通用汽车电子、智慧交通等6大领域,共建国内“新一代汽车电子创新平台”。该平台还将与国内外高校、科研机构和企业合作,开展新一代汽车电子技术与产品的协同创新和产业孵化,目标是集聚国内外的智力资源,打造国家级汽车电子公共研发创新中心,推动我国汽车电子技术发展,将芜湖打造为具有较强竞争力的国家新一代汽车电子产业基地。

针对促进安徽及芜湖汽车电子产业发展的政策支持问题,安

徽省发改委领导现场进行了安徽省“三重一创”政策的介绍。以合肥工业大学教授、国家工程院院士杨善林、东软集团赵岩,联通公司辛克铎为代表的多位产学研单位代表,分别就新一代汽车电子产业发展、车联网及智能化、互联化等作主题报告或专项技术分享。

值得关注的是,代表奇瑞产学研成果的智能车、车联网、新能源等七大联合实验室,以及全新的M3X高端平台、智能驾驶平台、智能互联平台等科研成果纷纷亮相,吸引了现场嘉宾和媒体的关

注。奇瑞V2X(Vehicle to X)智能网联车和自动驾驶汽车进行了现场示范体验。其中,V2X智能网联车演示了交叉口碰撞预警、换道辅助/盲区监测、前向碰撞预警、车队间视频传输、前方事故车辆提醒、隧道提醒以及路口行人提醒等多个应用场景。

奇瑞汽车自成立以来,一直非常重视汽车电子技术的发展,曾在发动机管理系统(EMS)、CAN BUS系统、电子驻车系统以及ESP等一系列核心技术上取得了关键性突破,填补了国内空白。启动新一轮战略转型以来,智能互联更是成为奇瑞重点发力的业务方向之一。自2010年起,奇瑞以前瞻技术研究院为依托,布局智能网联等前沿技术研发,截至2017年底,在上述领域共申请专利1783件,其中发明专利占比82%。2017年,奇瑞自主开发的Cloudrive3.0车联网系统正式量产应用,给消费者带来良好的人机交互体验。

在自动驾驶领域,奇瑞通过自主研发,掌握了车道线检测、毫米波雷达数据处理、路径规划、车辆底层控制、激光雷达数据处理、地图数据处理等技术,是国内第

一家拥有智能车底层控制技术的企业。奇瑞与百度合作开发的自动驾驶汽车,处于国内领先水平,在2016年世界互联网大会期间进行了国内首次开放城市道路示范运营。在智能网联技术方面,目前奇瑞已经全面掌握V2X、车辆智能控制等关键技术,建成了安徽省首条V2X示范道路。奇瑞第二代智能网联汽车在2017年9月举行的世界物联网大会期间成功进行多场景现场演示。2018年1月在美国举行的CES展上,奇瑞艾瑞泽5自动驾驶车迎来拉斯维加斯首秀。这款车搭载了百度Apollo技术,拥有L3级自动驾驶能力。

未来,奇瑞在智能网联技术领域的研究将以移动出行为目标,以大数据、云计算、人工智能为基础,努力实现智能网联“124”战略目标,即:打造1个人、车、生活融合的智能互联生活圈,研发2大创新技术平台——自动驾驶、智能互联平台,分4个阶段实施,实现高效、安全和绿色出行,为改变人类未来出行方式做出贡献。其中,奇瑞与百度合作开发的L3级自动驾驶汽车将于2020年实现量产。

捷途产品序列剑指“旅行+”细分市场

■ 本报记者 张晓梅 / 吴明 张骅

1月22日,奇瑞集团商用车在京发布进军“旅行+”细分市场的捷途产品序列,首款量产车型计划年内上市。

顺势而生 用行动定义旅途

随着中国经济的不断发展,旅游也从之前的少部分人的奢侈活动,演变成为一项大众化的、群众普遍参与的社会活动。同时,随着二胎政策的放开,家庭规模和人口结构性变化,人们出行组合方式的根本改变,新的以“高铁+”、“飞机+”式的网约、共享汽车的衔接出行,正在形成一种趋势。在此趋势下,奇瑞集团商用车顺势而为,率先提出“旅行+”概念,针对拒绝平庸、拼搏进取的年轻一族,推出以家庭旅游为主导方向的“捷途”产品序列,以期成为大家庭出行的旅行伙伴。据悉,捷途中文取自“事业捷成”和“天下同归而殊途”之典故,英文“JETOUR”为“JET”和“TOUR”的组合,意指便捷的旅途。

奇瑞控股集团副总经理、捷途总经理鲍思语表示:捷途产品序列将深耕“旅行+”细分市场,以客户需求为中心、以匠心造车为

根本、以创新发展为源泉、以共赢生态为目标。让捷途产品序列成为家庭第5人、出行第8人,打造共创、共享价值生态圈。

工匠精神 打造旅行智能汽车

捷途研发中心总经理周定华分享了产品序列的研发理念:在秉承“客户参与”“人人都是产品经理”的理念下,以“客户需求”为中心,满足客户对高颜值和大空间的需求,并通过智能化平台和大数据迭代的开发模式,策应消费升级。依托集团20年造车经验和600万用户的信赖,以成熟的技术实力,打造智能化、电动化、互联化、轻量化的可扩展性iPeL平台,为客户提供安全、可靠、智能、便捷的旅途伙伴。

据悉,捷途已完成“4+3+N”的产品布局。其中包含4款SUV(X60、X70/X70S、X90、X95);3款MPV(V60、V70、V90)和同步数款新能源车型。

国际化资源利用和供销体系战略合作是品质保障的坚强后盾。发布会当天,合作供应商博世、中国移动、科大讯飞、中汽协等单位也悉数到场站台;同时与多伦多大学合作成立的“捷途(北美)研发中心”也进行了揭牌仪式。

创新营销 构建客户旅行生态圈

用户对产品的关注度、满意度往往决定了营销的成败,如何抓住用户注意力,形成有效的口碑,是营销工作的关键。捷途营销中心总经理李学用表示:捷途将引入创新营销模式,从触点、体验、分享三个方面带动客户旅行生态圈的转动。李学用指出:触点即通过大数据平台充分了解用户,建立标签,线上通过智能交互与用户进行沟通,线下拓展和深化城镇购车圈,拉近与用户距离,通过百万创业计划等让更多人认知捷途;通过VR深度体验、透明工厂、直播销售、创新服务等方式体验捷途;以车友会、俱乐部、经纪人、积分制等方式分享捷途。同时,集团层面将打通旗下途居旅游板块、服务智联板块,以捷途产品序列为核心触点,给予客户订房、网约、共享、服务等体验,打造“出行旅游的生态圈”。

活动现场,捷途与CCTV《走遍中国》栏目进行了交车仪式,旗下首款中型SUV捷途X70荣膺栏目指定用车称号。

正如奇瑞控股集团董事长尹同跃在欢迎致辞中所说,捷途产品序列的诞生,是顺应市场趋势发展、深入了解客户需求的应势而为。

产销量逾12万台 安徽叉车27年蝉联行业桂冠

■ 本报记者 张晓梅 / 张骅 宋光执

2018年1月23日,《中国企业报》记者从安徽叉车集团有限责任公司获悉,2017年,该公司坚持创新驱动,科学发展,以精品新品和服务领先战略引领行业发展,实现整机产、销量突破12万台,同比增长41%、40%,其中出口叉车、出口创汇同比分别增长25%、14%,连续27年蝉联中国叉车行业桂冠。

2017年,安徽叉车集团以新时代中国特色社会主义思想为指导,主动应对国内经济发展的“新常态”,坚持质量第一,效益优先,深化供给侧结构性改革,推动质量变革、效率变革、动力变革,用新理念统领发展全局,在国内制造业经营环境和叉车行业竞争更加残酷的态势下,公司以市场为导向,以多元化的产品结构和销售渠道勇拓国内国际市场,在困境中求突破,在逆境中谋增长,积极抢抓行业发展难得的“新机遇”。一是发挥合力品牌的效应,增加国内外品牌宣传投入,扩大了品牌的影响力;二是持续推进国内营销体制、机制变革,完善营销政策,提高SAP信息系统的推广和应用和提质增效服务水平,用激励政策来充分

调动广大营销人员的积极性;三是加快产品结构调整和升级换代步伐,优化资源配置,持续加大绿色节能环保、智能化、数字化新品的研发产出,满足用户需求;四是强化质检管控,产品质量赢得客户信赖;五是扩大“后市场”业务规模,延伸合力产业价值链。同时,加速国际化战略举措落实,发挥合力欧洲中心的辐射功能和影响带动作用,制定代理商发展计划,进一步拓展了欧洲、南北美、中东及东南亚国际市场领域,提高了区域整机、配件市场的占有率,使企业经营发展不断创造“新业绩”。

公司依托国家级企业技术中心的优势,强化提升自主创新能力建设,先后研发了具有完全自主知识产权的中高端技术产品,有效提升了市场的核心竞争力,使公司产销量居国内市场前列,产品销量一路飙升,国内市场占据份额超过28%。“合力”牌叉车先后出口到世界150多个国家和地区。

2018年是安徽叉车集团向世界五强进发的关键一年。公司将秉持新发展理念,不忘初心,牢记使命,坚持质量第一、效益优先,着力打造具有全球竞争力的世界一流企业。