

供应链管理研讨会在宁召开

南京依维柯着力与国际接轨

“组织好供应链物流,提高供应链的敏捷性和柔性,已经成为汽车制造企业提高竞争力的重要环节。”在昨天召开的南京依维柯供应链管理研讨会上,中国物流与采购联合会副会长戴定一表示。约200多位供应商代表和采购领域人士参加了本次研讨会。在经过多年的探索和总结之后,建设国际化的供应链这一议题,也首次提到了中国汽车企业的议程上来。

据了解,目前已有大约200家跨国公司或一级供应商在中国设立了采购办事处。供应链的升级,将提高中国汽车工业的整体品质,更是中国汽车工业国际化的基础。“供应链的品质决定了产品品质,只有供应链达到了国际品质、能够全面参与到国际市场的竞争中去,中国的汽车工业才能实现国际化。”戴定一告诉记者。

中国汽车工程学会理事长张长小虞也认为,相对于国内企业而言,合资汽车企业在供应链建设方面不但更加透明,而且选择标准也更加严格。“以南京依维柯为代表的合资企业,一直在通过建设国际化的供应链,来打造达到国际同步水准的产



品。这种模式在中国汽车工业国际化的过程中是值得借鉴的。”

南京依维柯总经理周亮在介绍企业供应链管理时表示,南京依维柯在构建国际化供应链的过程中,主要的着眼点有三个方面。“首先是选择范围,我们会在全球范围内选择合适的供应商;其次是选择标准,我们会综合评估供应商的资质、产能等,进行公开透明的招标;最后是管理模式,我们大量吸取了意大利依维柯公司的经验,包括在中国

汽车工业中较早实施同步工程,将供应商引入到新品的研发当中。”

据介绍,南京依维柯目前已经具备670多个品种的生产能力,在轻型商用车领域表现出强大的领导力。为了保障供应链的品质,2007年有20%左右的供应商因为品质原因被淘汰。“打造国际一流商用车公司是我们的目标,而实现这个目标的基础,就要在供应链的选择、建设和管理上与国际接轨,惟有如此才能提升我们企业的国际竞争力。”周亮说。快豹

国Ⅲ全面实施在即 轻客市场“众生百态”

从明年1月1日起,3.5吨以上的车辆如果无法达到国Ⅲ排放标准,将无法进行登记注册。从以往来看,环保标准的每一次升级,都将在轻客市场上掀起巨大的波澜。而记者近日走访了南京依维柯、金杯、东南得利卡、福田、全顺、中顺几家主要轻客厂商后发现,在这一大限面前各个厂商也表现迥异。积极跟进、从容不迫者有之;语焉不详、加紧清仓国Ⅱ产品的也不乏其人。

领先派: 全线柴油国Ⅲ抢先促销

今年以来,南京依维柯始终保持着良好的增长势头,前十个月的销量就达到2.09万辆。凭借在动力性能、环保性能等方面的核心优势,南京依维柯在国Ⅲ大限前显得从容不迫。依维柯经销商陈先生告诉记者,12月依维柯全线国Ⅲ轻客都开始促销,力度最高超过2万元,尤其是短轴产品的价格已经降至11万以下。“依维柯的国Ⅲ产品不仅性能突出,而且产品线非常完善,全面覆盖了短轴、长轴短悬、长轴等各个型号。价格差也拉得很开,像这次促销就有10.99万、12.99万、14.99万等不同价位的产品,可以满足各种类型用户的需求。”

据陈先生介绍,早在2003年,南京依维柯就率先将国Ⅲ发动机引入了中国市场,“依维柯使用的索菲姆国Ⅲ柴油发动机,由于采用了全球最先进的博世柴油共轨系统及喷油系统,实现了整机的优化匹配,优势十分明显。首先它的技术非常成熟,能够很好地适应国内市场油品质量参差不齐的现

状;其次它的性能稳定,到目前为止依维柯国Ⅲ产品的平均运营里程已经超过20万公里,动力系统一直保持着稳定运行。”

目前来看,在已经实施国Ⅲ排放标准的城市,依维柯国Ⅲ轻客都已经取得了稳定市场份额。以北京为例,依维柯国Ⅲ轻客在北京的销量连续三年都保持30%以上的增幅,2007年仅北京市场的销量就接近2000台,在高端柴油轻客市场的占有率达到了80%,是竞争对手的4倍。

中间派: 汽油国Ⅲ为主打

作为我国经济型轻客的代表,面对此次大限,金杯也显得十分沉着。记者在卖场了解到,目前金杯国Ⅲ产品线仍然以6万-8万元左右的汽油轻客为主。除了金杯之外,近年来以“黑马”姿态崛起的沈阳中顺,也为国Ⅲ排放标准做好了准备。中顺沈阳经销商一位销售人员告诉记者,目前中顺国Ⅲ汽油轻客已经到货,价格在6万元左右。

业内人士告诉记者,相对于欧系柴油轻客而言,汽油轻客虽然在动力性能、油耗水平上都有所差距,但由于其价格相对较低,因此比较适合创业者购买。但对于积累了一定经济实力,正在谋求事业进一步发展的用户而言,选购性能突出、成熟可靠的欧系柴油轻客,大幅度降低长期综合运营的成本,这种购买趋势在国内各大经济发达的中心城市更为明显。

保守派: 国Ⅱ车型紧急清仓

据了解,此次国Ⅲ标准是在全国范围内实施,经销

商无法将库存车辆转移到别处销售的情况,这就给那些手头库存有大量国Ⅱ车型的经销商出了个难题。记者在走访中也发现,部分轻客经销商正在加紧推销国Ⅱ车型。

近年来逐渐将产品重心向轻卡和重卡转移的北汽福田,目前国Ⅱ、国Ⅲ轻客都有销售,可在走访中记者却发现,福田经销商对究竟该推荐国Ⅱ车型还是国Ⅲ车型,似乎并没有定数。当记者请销售人员推荐一款产品时,销售人员则先说国Ⅱ车仅售6万多元,性价比高,推荐您购买;随后又表示国Ⅲ车环保、排放标准先进,值得购买。

相对于福田的语焉不详,全顺经销商表现出来的“与众不同”则颇让记者有些意外。记者在全顺4S店咨询时,销售人员不但大力推荐国Ⅱ车型,并且称目前店里80%以上的车都是国Ⅱ车型,国Ⅲ车存货不多,如果购买需从外地调货。销售人员还告诉记者,全顺的国Ⅲ车虽然在北京、上海这些城市已经有销售,但在其它地区却要等到2008年春节后才能铺货完全。

中国轻型车联合分析会秘书长林伟表示,国Ⅲ时代的到来,对所有轻车厂商都是个考验。对用户来说,购买国Ⅲ轻客要认真比较技术是否先进可靠,品质是否经过市场检验,以及售后服务是否到位。对于仍想购买较为便宜的国Ⅱ车的用户,林伟建议:“从北京市场的经验看,未来国Ⅱ车的运营很可能会受到限制,比如一定路段、时段的限行,这会给用户的运营埋下隐患,并且在二手车市场转让时会难以脱手,最好还是购买放心可靠的国Ⅲ车。”

新车投保,车盟帮您算清“糊涂账”

快过年了,不少人开上了新车,新手上路除了提高自身的驾驶技术外,对一些驾车常识也要做到心中有数,特别是汽车保险,条款里存在许多不易察觉的潜在风险。今天,就让车盟车险专家给大家算算投保时常见的“糊涂账”。

糊涂账一: 误导车主入保

危险指数:★★

描述:车险销售人员只顾拉保,不向车主解释清楚具体险种功用,误导车主投保。

危害:车主糊里糊涂地买了不该买或不买的保险,却把自己想要保的重要险种遗漏。

车盟提醒:乘客险、玻璃破碎险、车辆损失险事关车主切身利益,的确要购买。而新车的自然险、私家车的货物险、营运车停运损失险则可以不必买。

糊涂账二: 诱导超额投保

危险指数:★★

描述:车险销售人员诱导

车主超额投保以多赚代理费。危害:其实,保险公司理赔多少是根据汽车出险时的实际价值和出险具体情况定,并不会因保得多就赔得多。车盟提醒:一些汽车经销商在代理保险业务时诱导车主超额投保以多赚代理费。

糊涂账三: 代理人“扣单”

危险指数:★★★★

描述:一些保险代理人以高额返还为诱饵,拉来保单后,不交保险公司。

危害:出了险,尤其是涉及赔付数额较高的大险,很难得到保障。

车盟提醒:此种情况下,如果车主不出险,保费就自己留下了。如果车主出了险,轻险自己掏钱赔付了事;大险则想方设法坑骗保险公司。

糊涂账四: 假保单乱真

危险指数:★★★★★

描述:车主相信个人承

诺,直接向某非法中介个人递交保费。购得的保单是假保单,纯属无效。

危害:非法中介的个人承诺如果不予兑现,客户在后期就难以正常享受保险公司的理赔。

车盟提醒:假冒保险公司名义“代办汽车保险”的诈骗团伙,通过挪用保费或投保保险犯罪,假保单和发票几乎可以乱真。

糊涂账五: 虚假承诺

危险指数:★★★★★

描述:非法中介个人对客户承诺,即使不向品牌经销商购买保险,汽车在出险后也可到这些品牌经销商的任何维修站点进行免费维修。

危害:一旦出险,很难得到切实的理赔和维修服务。

车盟提醒:实际上,那都是非法中介个人对客户单方面承诺,与这些品牌经销商并未真正达成什么正式协议。

水中熄火别轻易启动

前不久,家住南京白下区的吴先生在行驶过程中将车开进了路边的水坑,车子熄火了。吴先生觉得没大碍就再次启动车辆,但没走多远,就因为发动机进水导致车辆再次熄火。

吴先生随后向保险公司报案,但却遭到了拒赔。吴先生颇为不解,于是拨通了车盟4008889393服务热线——

车盟车险百事通:其实,只要吴先生不在水中启动车辆,造成发动机缸体损坏的可能性是不大的。但如果在水中

启动了车,即使当时车能够行驶,但由于启动时水进入了缸体,就容易造成严重损坏。因此,车辆的损失只能由吴先生自己承担。

另外,还提醒广大车主,如果遇到吴先生这样的情况,应第一时间拨打救援电话或及时报警,并联系保险公司,等待拖车;在车辆能推动的情况下,先把车推离水坑,让排气管高于水坑,然后等待保险公

司勘查现场。

咨询车险问题请发邮件至iask@cars.com.cn。



比亚迪汽车,品质成就经典

从微型车的动感炫酷,中高级车的大气稳重,新能源车的科技环保到轿跑车的亮丽炫彩,充分展示了比亚迪F系列各成熟车型的魅力及迈向国际级车企的坚定步伐。业界认为,凭借不断创新的产品和品质的提升,比亚迪汽车正显示出其愈加深厚的实力和强劲发展势头。

品质是立足市场的最基本条件,汽车作为高消费商品,更是如此。比亚迪在进军汽车产业伊始,就把品质建设作为比亚迪汽车的重要文化工程加以重视,在整个汽车产业群大力宣导和弘扬品质文化,并通过强大的技术积累,实现整车质量的大幅提升,已上市的F3、F3白金版及F3R已经成为畅销市场的精品车型,预计明年将要推出的新车型F1、F6和F8会更突显比亚迪的品质实力。

比亚迪F3入市,取得的骄人业绩,以齐全的配置、极高的性价比、优秀的产品力树立了中级轿车新的标杆;以年增长472%成为自主品牌增长速度冠军;以全国分站上市、精准营销的方式开创汽车领域营销创新的先河。

F3是比亚迪历时三年精心打造的中级家轿,2007年9月,比亚迪延续F3的经典推出了F3白金版,从外观看,白金版外形大气、成熟而不失动感,整车造型流畅舒展且动感十足,车身采用一体冲

压成型技术,浑然天成。镀铬前大灯、镀铬横向格栅、镀铬车尾装饰条、镀铬外侧门把手使F3白金版熠熠生辉。防眩后视镜、折叠式电动调节外后视镜、双层双模式电动天窗、抗静电鲨鱼鳍天线等特选配置让白金名副其实,尽显品位。

F3白金版内饰豪华精致,木纹装饰中控台、前、后阅读灯、环型点烟器、镀铬内侧门把手、高级打孔皮座椅、防潜滑高级打孔皮座椅、6:4分割式后排座椅、后座中央扶手以及上下可调节式方向盘、VMP智能助力转向系统、CD音响系统(带MP3接口)、方向盘音像控制系统,让驾驶者享受温馨动感的驾乘乐趣。

在动力性能方面,比亚迪F3白金版采用的是三菱最新的发动机,即顶置双凸轮轴直列4缸16气门、MVV(垂直涡流稀薄燃烧技术)的发动机,动力澎湃,引领潮流。F3白金版最大功率78/6000 Kw/rpm,最大扭矩134/4500 Nm/rpm,最高车速可以达到180km/h。在油耗方面,F3白金版优势突出,百公里油耗只有4.7L,经济省

油、环保节能。

F3白金版,内部空间利用方面同样追求新颖。进入驾驶舱,F3具有同级车中最宽敞的驾乘空间。轴距2600mm,将同级车舒适的概念重新定义。座椅布局以及各种按钮的排列摆放充分考虑到人机工程学,一切操作都可以准确轻松地完成。安全配置,四轮碟刹ABS(带EBD)、SRS双安全气囊、倒车雷达、后风挡玻璃电动除霜装置、安全带未戴警示、高位刹车灯,尽享坚如白金般的安全保护。

此外,中国第一款自主品牌A00级轿车F3R,中国首款A00级轿车F1,中国首款硬顶敞篷轿跑F8,比亚迪首款B级中高级轿车F6以及F6DM双模电动车共同构成了比亚迪汽车大家族。

比亚迪汽车的目标是2015年中国第一,2025年世界第一,根据比亚迪汽车的“333战略”,在接下来的时间,比亚迪必将进行轰轰烈烈汽车总动员,达成企业的宏伟目标。

