

· 资讯 ·

科鲁格不再续任宝马董事长

北京商报讯(记者 刘洋 实习记者 刘晓梦)宝马集团董事长科鲁格近日发布公告称,将不会寻求继续连任董事长一职。这意味着,科鲁格成为为数不多未连任的宝马掌门人。据了解,宝马监事会将在2019年7月18日举行的下一次会议上讨论继任者问题。

科鲁格表示:“27年来,宝马集团一直是我的职业大本营。在经过十年多的董事会管理,以及超过四年多的集团首席执行官经历后,我将追求新的职业生涯,并将利用我多样化的国际经验实施新项目、开启新挑战。”

科鲁格从2015年开始执掌宝马,是当时大型汽车制造商中最年轻的首席执行官。在任期间,宝马提出全新“第一战略”,推动宝马集团从传统汽车制造商向高档出行服务提供商转型。据了解,科鲁格的任期到2020年4月30日。

数据显示,宝马集团包含BMW和MINI两大品牌,5月在华销量为6.09万辆,同比增长32.8%;前5个月累计销量为28.85万辆,同比增长15.9%。

北京现代年内将推六款新车

北京商报讯(记者 刘洋 实习记者 刘晓梦)在“D+S”战略指引下,北京现代不断提升中级车及SUV车型占比,并且正在加速新产品的投放力度。近日,北京商报记者了解到,北京现代计划在下半年陆续推出六款车型,其中50%为新能源车型,现代汽车正在加速新能源产品的投放力度。

根据规划,7月北京现代将推出新款现代领动/领动PHEV,成为率先进军A级插混轿车的合资品牌车型。随后,北京现代旗下产品将集中投放,除新款瑞纳,还将投放全新一代ix25以及昂希诺EV。同时,2019年最后一款新车将投放菲斯塔EV,该车定位于紧凑型纯电轿车。为冲击全年销量目标,北京现代将在下半年集中换新,为年底销量大考做足准备。

此外,2020年北京现代还将推出全新名图、MPV等,其中第十代索纳塔及全新名图造型都更加运动,偏向跑车化。

(上接A1版)

长安福特迎考下半场

带着2019年前两个月同比下滑75%的销量数据,长安福特进入沉默期。长安福特几个月来经历了什么、是否会一直消沉等,成为业内关注的话题。近日,上任不足3个月的长安福特全国销售服务机构总裁杨嵩,拿着一份单月零售环比增长30%的成绩单表示:“几个月来,长安福特调整内部结构,并选择主动‘触底’清库存,现在终于可以轻装上阵。”

数据显示,2016年长安福特销量达95.75万辆,距离百万销量目标仅一步之遥。然而,此后长安福特销量开始逐步下滑,2018年销量跌至37.78万辆。2019年前5个月,长安福特销量仅5.9万辆,同比下滑高达70%。对于4月8日刚到任的杨嵩来说,无疑是一道待解难题。据了解,杨嵩首先对长安福特内部结构、营销思路“下刀”。此前,长安福特公关部一直在企业平台之下,与市场、销售脱节。目前,公关部已调整至长安福特全国销售服务机构,实现市场、公关、销售、服务业务统一。一位长安福特内部人士透露:“打通内部渠道是长安福特18年来都未解决的问题。”

同时,从二季度开始,长安福特终端零售情况已出现企稳回升势头。“尤其在五六月已连续实现两个月零售环比增长,平均增长率超过30%。”杨嵩表示,二季度零售销量企稳回升的背后,是长安福特营销思路的全面调整。数据显示,在单月零售环比平均增幅达30%,长安福特经销商库存已降至28天,为18个月来最低库存水平,也大幅好于同期行业水平。据了解,长安福特执行“以销定产”新销售政策,大幅缓解经销商的库存和经营压



力。杨嵩表示:“以销定产”策略,让厂家能够真正和经销商伙伴一起,以终端消费者的真实需求来正向拉动长安福特整个销售体系乃至生产体系的运转,并夯实根基,重返销量增长跑道。

“五六月,长安福特每个月都会清理1万多辆库存车,甚至采用工厂停产的方式,帮助终端清库,这也是为什么5月长安福特批发量7000多辆的原因,长安福特选择主动‘触底’渡过阵痛期。”上述长安福特内部人士透露。数据显示,6月新一代福克斯环比增长超过80%,创下自上市以来最好成绩,并助力福克斯品牌销量同比增长超75%。

值得一提的是,在打通内部渠道、清库完毕后,面对下半年更为激烈的市场竞争,长安福特将通过品牌、产品和营销新策略重新回归。杨嵩表示:“下半年,我们将围绕着新产品、服务和品牌三大方面做出新的变革,为我们的销量回升提供最有力的支撑。”其中,按照长安福特规划,将在7月中旬开始

推出新一代福克斯2020款,并将ST-Line运动设计套件拓展到更多车型,同时对车型配置进行升级,并通过升级发动机全面满足国六排放标准。8月16日,长安福特还将同时推出福克斯Active智能跨界车、新锐界ST/ST-Line和全新金牛座三款新车型。

此外,在国五国六排放标准切换后,业内普遍认为,国六车型优惠将出现回调,各车企在售车型价格将摆脱此前国五车型清库时的大幅降价状态,回归同一起跑线。对此,长安福特方面宣布,目前已经展开“0首付”购车融资租赁业务,且在合资企业中,长安福特所提供的是最全面的融资方案组合。同时,推出全车系三年(或六年)免费保养,以降低消费者的购车和用车压力。业内人士认为,走过销量阵痛期的长安福特,面对下半年车市竞争,在与各车企同时发力时,已开始用“让利不让价”的方式抢占先机。

北京商报记者 刘洋 实习记者 刘晓梦
图片来源:企业供图

长安汽车7亿元补贴背后的盈利困局

转型之路在何方

面对目前的困境以及问题,在日前召开的2018年度股东大会上,长安汽车相关负责人表示,在合资品牌方面,公司已与福特高层达成共识,将从营销、供应链、产品质量、经营效率、合作方式五个方面进行提升,争取用三年左右时间让长安福特恢复正常经营水平,即年产销量达80万-90万辆。

在自主品牌方面,长安汽车方面表示,将坚持“轿车+SUV”两条腿走路,紧跟大众趋势,并按照“香格里拉计划”战略,加速向新能源+智能化趋势转型;在新能源战略方面,公司将继续推进混改,力争到2020年进入国内新能源第一阵营,2025年成为市场领导者。

实际上,2019年4月开始,长安汽车便提出“第三次创业”,意图从燃油车向新能源车转型。同时,长安汽车发布第三次创业计划——创新创业战略,加速在智能化、新能源等布局,并为此启动智能化战略“北斗天枢计划”和新能源战略“香格里拉计划”。对此,业内人士认为,在销量、利润的重压下,长安欲通过转型寻找出路,但战略落地仍需时间,短期内对于提振长安的利润帮助并不大。

北京商报记者 刘洋 实习记者 刘晓梦/文并摄

保有量达344万辆 车企加速新能源转型

北京商报讯(记者 刘洋 实习记者 刘晓梦)公安部交管局近日发布上半年全国机动车和驾驶人最新数据显示,截至2019年6月,全国机动车保有量达3.4亿辆,其中汽车2.5亿辆;全国66座城市汽车保有量超过100万辆,北京、成都等11座城市超过300万辆。

据统计,截至6月,全国汽车保有量达2.5亿辆,占机动车总量的74.58%,其中私家车(以个人名义登记的小型载客汽车和微型载客汽车)保有量达1.98亿辆。2019年上半年,汽车新注册登记量为1242万辆,同比减少139万辆。

值得一提的是,截至6月,全国新能源汽车保有量达344万辆,占汽车总量的1.37%,与2018年底相比增加83万辆,增长31.87%;同比增加145万辆,增长72.85%。其中,

纯电动汽车保有量281万辆,占新能源汽车总量的81.74%。

当前,中国车市进入深度调整期,处于市场转型的关键节点。数据显示,2019年5月,汽车产销分别完成184.8万辆和191.3万辆,同比降幅分别为21.2%和16.4%,下降幅度较上月有所扩大;前5个月,汽车产销分别为1023.7万辆和1026.6万辆,同比均下滑13%。在产销量下滑的同时,经销商库存量也持续处于高位。

事实上,随着消费者环保意识逐步提升及国内环保标准日益严格,国内新能源汽车销量和保有量稳步提升。在新能源汽车已成为未来发展趋势背景下,该领域也成为各传统车企及新造车势力竞争的主战场。

在近日举行的2019世界新能

源汽车大会”上,中国第一汽车集团公司董事长徐留平透露,一汽集团的目标是到2025年,新能源产品占乘用车比例达到40%,2030年达到60%以上。此外,长安汽车公司总裁朱华荣也表示,长安汽车的规划目标是新能源汽车在全部汽车销量的占比在2025年要超过35%,2030年超过60%。实际上,不仅是中国品牌,包括豪华BBA品牌,为了抓住在华市场的机遇,也在加紧研发新能源车型。

业内人士表示,车企向新能源汽车领域全面转型只是时间问题。目前,新能源汽车市场已向智能化、共享化、网联化转变,传统车企转型新能源不能仅停留在企业内部,参与市场生态建设、跟上时代发展脚步,也将是企业长久立足市场的关键。