# 吉利:让中国汽车得到更大尊重

从“卖车”成功转型“卖品牌”,在今天的全球新兴市场,“吉利帝豪”与日韩汽车同台竞技。

经过近10年对海外市场的探索和培育,目前吉利汽车已出口至30多个国家,产品进入南美、东南亚、中东、非洲和东欧等地区,形成了较为完善的海外营销和服务网络。著名金融服务机构摩根大通发表报告指出,未来四至五年,吉利有潜力成为中国的“现代汽车”。

## 摩托车厂却要造汽车

从2000年5月17日第一辆美日牌轿车下线,15年时间,北仑基地成长为吉利汽车集整车、发动机、变速器研发和制造为一体的战略核心基地。

这让见证了企业成长的杨开华感慨万千。1996年毕业时节,23岁的杨开华找好了工作单位——台州路桥一家摩托车厂。“名字挺好听,叫吉利。”被分在质量处的这个年轻人了解到,这家在业界小有名气的摩托车厂并不想一直造摩托,而是要造汽车。

是的,开过照相馆,办过制冷元件厂,生产过电冰箱、建材和摩托车的吉利老总李书福,决定要造汽车。1997年,李书福买来几辆奔驰新车,供设计参考。他又跑到一汽,买来了红旗的底盘、前后桥、冲压件、发动机、变速箱、仪表台。1998年,第一辆吉利“豪情”轿车完成下线。

杨开华记得特别清楚,工作后好长一阵子,她一直只有单休,有时是没日没夜地干。“当时民企造车还是个未知数,前景怎样,谁心里都没底。”她回忆,但员工们愿意跟着富有激情和感染力的李书福,为了汽车梦“赌一把”。

## 吉利人很幸运

2001年前,汽车产业是目录准入制,国家不允许私营企业生产轿车。没有目录,生产了也不能上牌。“国家不承认你的产品,车造得再好、质量再高,没有生产资格,也只是个‘黑孩子’。”杨开华说,当时李书福最大的愿望就是为他的“黑孩子”上个户口。

1999年,主管工业的国务院领导到台州调研,专程去吉利视察。李书福当面请命:“请允许民营企业大胆尝试,允许民营企业家做轿车梦。”2001年9月,国家经贸委颁布了《车辆生产企业及产品公告》,但是公告中依然没有“吉利”的名字。

而此时,李书福造车已没有退路。从1998年到2001年,在浙江临海和宁波两地,光是买地建厂,李书福已经投入十几个亿。

2001年11月9日,已经调去吉利宁波生产基地市场部的杨开华,从同事口中得到了一个令人兴奋的消息——吉利拿到了“准生证”!这一天,有关部门突然增发一批汽车许可公告,“豪情”赫然在列,吉利成为中国首家获得轿车生产资格的民营企业。“吉利人太幸运了,赶上了一个伟大的时代!”李书福对员工们说。

## 创新与全球化战略

2007年,转型的吉利宣布与低价告别,李书福说的“要造最安全、最节能、最环保的好车,让吉利汽车走遍全世界”成为一时名言。2010年,吉利用18亿美元从福特手中购得沃尔沃100%的股权,完成了中国汽车业最壮观的海外收购案例。

吉利人坚信,自主品牌的出路在于创新与全球化战略,要有核心技术,善于通过技术创新实现差异化竞争。金融危机爆发加速了国际汽车业的重新洗牌,中国汽车产业要加快“走出去”。

和沃尔沃融合3年后,2014年,吉利开始由国际化公司向全球型公司转型。吉利和沃尔沃在瑞典成立了欧洲研发中心,打造双方共用的模块化基础架构,实现共同开发。同年,吉利完成了中国上海、瑞典哥德堡、西班牙巴塞罗那和美国南加州4个造型设计中心的全球布局。

作为中国首家民营轿车企业,吉利这几年的发展令人振奋。连续两年进入世界500强,连续十一年进入中国企业500强,连续九年进入中国汽车行业十强,成为国家“创新型企业”和“国家汽车整车出口基地企业”,资产总值超过1100亿元。“但最大和最强是两码事,我们在核心技术和品牌方面还有差距。”李书福想到的是调配和整合全球资源,突出本土化和全球化的细分合作,这是全球型企业的精髓。他的心愿是“中国汽车工业得到世人更大的尊重”,而“这需要依靠中国制造向中国创造转型”。 (严红枫)

新闻链接

## 吉利:整合国际资源提升创新能力

5年前,中国浙江吉利控股集团以18亿美元的价格收购了瑞典豪华汽车品牌沃尔沃100%的股权。5年的时间过去了,吉利集团通过不断整合国际资源,大幅提升技术创新能力,走出了一条中国自主品牌造车的新路。

这款即将在中国上市的全新沃尔沃XC90车型,不仅具备全球领先的车联网技术,还是全球第一款带有高度自动驾驶技术的量产车型。早在十年前,沃尔沃就预见到未来汽车将是高度自动化、智能化的,为此沃尔沃储备了相关的技术能力,但因为缺乏研发资金,互联网汽车计划一度被搁浅。在吉利集团并购沃尔沃5年的时间内,吉利持续投入110亿美元对这一计划进行研发,并由此构建了全新的基础架构模块,开发出具有领先水平的XC90。

在吉利并购沃尔沃后,帮助沃尔沃走出了低谷,重新焕发了生机。5年前,沃尔沃汽车全球销量37万辆,中国的销量只有1万辆左右;5年后,预计今年沃尔沃全球销量为50万辆,中国销量可达9万辆。而吉利也从中学到了不少“真功夫”,大幅提升了技术创新能力。刚刚上市的吉利博瑞,就是运用了大量沃尔沃人力资源与技术资源合力打造的一款国产新标杆汽车。这款车型是国内自主汽车品牌中率先应用自动泊车系统,正是借鉴了沃尔沃的技术。

买北京现代享3年免息

# 齐鲁汽车广场半年冲量大促销

上半年即将过去,车市又即将迎来“半年考”。为了能在上半年市场中取得良好成绩,6月27日,齐鲁汽车生活广场联合北京现代济南瑞和金达4S店推出“三年免息年中冲量大促销”活动。据悉,此次活动旨在完成上半年度冲量目标,力争夺得北京现代品牌奖项。

作为此次活动的重点,北京现代中高级车第九代索纳塔享受3年免息政策,此项政策将能为消费者节省利息1万多元。此外,瑞纳、ix35、全新胜达享受2年免息政策,从容享受用车生活。

活动现场,还将有超百台热销现车,超刺激狂欢盛典,打造北京现代车型最便宜的一天。以北京现代紧凑型车朗动为例,活动现场价格最低8.98万元。另外,全系车型还推出了力度不等的置换补贴政策。与此同时,齐鲁汽车生活广场还针对此次活动购车客户,送出最长5年的机油免单补贴,机会仅此一次。

北京现代济南瑞和金达店是齐鲁汽车生活广场内第一家4S店,于5月30日正式开业。这是瑞和汽车继济南东部北京现代瑞和众达4S店之后在济南投资建设的又一北京现代特许经销店,是按照韩国现代全球最新特约店形象标准(GDSI)建设的济南首家北京现代旗舰特约店。瑞和金达所有销售及售后服务团队成员具有多年汽车销售及服务行业工作经验,均参加过北京现代厂方提供的系统培训并取得岗位资质认证,具备一流的专业技能和一流的业务素质,能够全面保证客户得到北京现代汽车“非凡之旅”的全新服务体验。

“买现代、旗舰店、瑞和金达最省钱”。

齐鲁汽车生活广场·北京现代瑞和金达4S店
活动热线:0531-86521666
服务热线:0531-86520555
地址:济南市经十西路与平安南路交汇处东行800米

▶▶▶

**齐鲁汽车生活广场·北京现代瑞和金达4S店诚招精英**:销售顾问若干名、客服专员3名、汽车维修工3名、精品专员1名、精品安装工2名。

联系电话:0531-67775649
18553132681

# 比亚迪S7升级版齐鲁自由行正式开启

6月12日,“激擎山东 乐在7中”比亚迪S7升级版齐鲁自由行在济南正式开启。在本次启动仪式上,厂家领导针对S7升级版车型进行了全面的讲解,升级而来的比亚迪S7搭载205匹马力2.0TI或1.5TI直喷增压发动机,新增棕色豪华内饰、氛围灯、PM2.5绿净系统、360°全景影像等一系列舒适、智能配置,新增的1.5TI车型也将价格进一步下探,两款车型合力,以跨界产品和价格去获取更大的市场,成就同级智尊超强力“座”。整个行程中,面对公路与山路交错混合的试驾路线,比亚迪S7都能轻松应对,其优越的操控性以及丰富的科技配置,所带来的舒适驾乘感受也充分体现了这款真7座SUV的智尊本质。 (陈颖)