

政策红利促市场爆发增长,但技术提升和配套设施有待解决,盲目扩产带来的产能过剩也必须警惕

新能源汽车狂欢中隐忧重重

■李永钧

今年以来,我国新能源汽车迎来爆发式增长。前三季度产销分别增长 2.9 倍和 2.8 倍。其中,9 月份产量同比增长超过七倍,而四季度还将实现高速增长。显然各种政策的利好对新能源汽车市场产生了立竿见影的效果。然而,在狂欢的喜悦中,隐忧犹存。

政策红利刺激

2014 年以来,国务院、国家发改委、财政部、工信部、交通部等多个中央部门出台了新一轮的新能源汽车补贴政策,明确支持新能源汽车推广。特别自 7 月以来,有关新能源汽车推广的扶持政策和红利刺激政策不断推出,购置税减免、公务用车新能源化等一系列鼓励政策的密集出台,意味着中国新能源汽车产业首先在政策层面进入了黄金发展期。

7 月 13 日,国家发改委、财政部等五部门公布《政府机关及公共机构购买新能源汽车实施方案》;8 月 6 日,财政部、工信部等发布《关于免征新能源汽车车辆购置税的公告》;8 月 29 日,工信部发布《免征车辆购置税的新能源汽车车型目录(第一批)》;10 月 29 日,工信部又发布了《免征车辆购置税的新能源汽车车型目录(第二批)》。

据不完全统计,截至目前,已有超过 30 个省市的新能源汽车推广方案落地。8 月 25 日,西安出台了针对新能源汽车的一揽子优惠政策,除落实国家要求的 14 条扶持政策外,还指定了针对当地的 18 条政策及 3 条保障措施;9 月 24 日,太原市推出新能源汽车推广应用实施方案,在国家和省补贴的基础上,对纯电动乘用车每辆再补助 2 万元,而且燃油车换购电动车将再给予 3000 元奖励;10 月 9 日,湖南省政府公布,除扩大补贴范

围外,对于区域也从原有的长株潭示范城市群增加了 11 个市州的补贴;10 月 14 日,杭州市政府网也公布《杭州市新能源汽车推广应用财政补助暂行办法》,纯电动乘用车可获得 3 万元补助,插电式(含增程式)混合动力车给予 2 万元的补助。

显然,随着近期“红利政策”的不断推出,似乎预示着新能源汽车正迎来高速发展的广阔空间。目前,相关政府部门正研究制定《“十三五”新能源汽车战略规划》,有望明年出台。同时,发改委、工信部也将制定提升新能源汽车产业竞争优势的相关政策措施。随着进一步扶持政策和细则的陆续公布,必然引爆市场新一轮增长,步入更快发展轨道。

制约因素待破

尽管在新一轮政策促使下,国内新能源汽车在短期内取得了不错的市场效果,但在已经落实新能源汽车“国家补贴+地方配套补贴”的城市之外,新能源汽车目前的销售状况依然不容乐观。

据了解,目前纯电动汽车已经享有国家补贴和地方补贴,但去除补贴后,新能源汽车售价仍较高,比如比亚迪 E6 可享受 11.4 万元补贴,去除补贴后的售价为 14 万~25 万元,较目前国内自主品牌燃油车售价,仍缺乏竞争优势,此外,消费者对享有政府大额补贴的纯电动汽车和插电式混合动力汽车的接受程度要比油电混合动力汽车低得多,这种反差值得关注。

造成我国新能源汽车发展滞后的主要原因在于地方保护严重、消费习惯培养不足、购置成本高等三个方面。目前纯电动汽车主要是公交车、出租车等政府公共领域应用为主,私人领域消费量占比很小,消费者对电动汽车缺乏理解,不愿意轻易尝试

新事物。另外,一系列刺激补贴政策能否长期推动新能源汽车快速发展,却是值得讨论的问题。

对此,一些业内人士表示,现在的补贴政策只能是短期效应,应从根本上解决新能源汽车技术提升以及配套设施建设的问题。这样新能源汽车有了好技术,比传统燃油汽车的性能好,并且充电桩等配套设施跟得上,消费者没有了后顾之忧,新能源汽车自然就会获得认可。

对于新能源汽车 9 月产销量呈快速增长,业内普遍认为这是由于 9 月份实施的新能源汽车免征购置税政策的刺激,但对于我国新能源汽车需求是否已进入快速增长阶段,业内的看法却并不乐观,毕竟在地方保护主义、充电设施配套等行业发展上,问题不少。新能源汽车要得到快速而良性的发展,还需要中央政府从宏观角度出台更多有效措施,以打破地方保护主义现状,并加快新能源汽车配套措施的建设。

警惕“产能冲动”

最近以来,面对政府各项鼓励政策的诱惑,各级地方政府和汽车制造商争先恐后地圈地建厂,规划提升新能源汽车的产能。如此“美味的蛋糕”,谁都想分到一块。

然而,国家《汽车产业“十二五”规划》制定的目标是到 2015 年全国新能源汽车的产销要达到 100 万辆,而根据对各地地方政府以及各大车企的不完全统计,到 2015 年全国的新能源汽车产能规划已达到 550 万辆,远远超过现有的产销水平和国家总体规划。

“产能冲动”所造成的后果显而易见。首先,盲目扩产可能会对牺牲产品品质为代价;其次,“产能冲动”还可能“酝酿”新一轮的产能过剩。无论是哪种结果,都是以牺牲新能



11 月 5 日,在云南省昆明市,“创新征程”2014 年新能源汽车万里行昆明站活动启动,多种新能源汽车进行了现场展示。杨峥 摄/东方 IC 供图

源汽车的未来为沉重代价。产品品质是一个企业存活的根本,也是企业核心竞争力的来源。如果只是一味地扩产,而零部件供应商的资质良莠不齐,将会使新能源汽车品质大打折扣,这样的产品一定会失去市场。而产能过剩对企业的“杀伤力”更是不言而喻,轻则亏损,重则关停。这也为车企和相关部门敲响了警钟。

更何况,目前国内出现新能源汽车热,其中不少企业根本不具备研发能力,也不掌握核心技术。一些地方借上新能源汽车项目,谋求取得汽车生产资质,既不符合国家政策导向,也不利于新能源汽车产业的健康发

展。现在,很多人提到新能源,就像狼见了肉一样,不管一切先扑上去。这是他们还不够了解,新能源汽车产业是一项艰苦的工作,充满困难和挑战。如果一哄而上,浪费财力、物力和时间不说,还可能在错误的道路上挤成一团。

中国汽车工业协会常务副会长董扬为此担忧,新能源汽车及其相关产业链的投资比传统汽车行业更难,企业和地方政府都要慎重,应从全局考虑,避免重复建设;同时要从管理、环保等方面严格把关,提高新能源汽车技术准入门槛,杜绝产能过剩的发生。

“能够代表自主品牌汽车为大会提供保障服务,是一种责任和光荣” 福田汽车:精心服务APEC

本报讯 进入 11 月后,随着 APEC 日期的临近,APEC 服务保障工作变得更加繁忙与紧张。据了解,为保障 APEC 的顺利运营,北汽集团总共赞助 APEC 保障用车 900 余辆,分别来自北汽股份、北汽新能源和福田汽车,其中福田汽车就提供了近 450 辆会议保障用车,而这 450 辆车的服务任务就落在由王久旺等人组成的福田保障团队身上。

在国家会议中心服务保障现场见到王久旺时,他身着标准的福田服务人员工作服,灰色上衣,深色下装,戴着白手套。他说,“我们要做的就是防范于未然,因此每天晚上都会把对车辆的例行检查程序在脑子里过好几遍,生怕漏掉一项,万一一出问题就不是耽误领导人开会的问题,而且会影响到我们企业形象,甚至国家形象。”

作为福田汽车服务协调人,王久旺介绍说,这次服务 APEC 的团队都是“精兵强将”。早在 6 月中旬,福田汽车就开始了紧锣密鼓的筹备工作,成立了 APEC 会议服务保障工作小组。随后便开始了服务保障人员的筛选和培训,通过层层选拔,将维修水平高、服务意识好的技术人员组成了 APEC 服务保障小组。

“为了全面保障 APEC 会议用车服务,公司组织了我们的服务保障人员进行了为期 1 个月的封闭训练,在业务水平和对业务流程的熟练上进行了强化训练,确保流程严谨,标准一致。”

斯巴鲁傲虎 空调电机故障和维修服务成车主痛点

本报讯 据中国汽车质量网报道,该网站近期陆续接到多位斯巴鲁傲虎车主的投诉,反映车辆行驶 6 万公里左右,便会出现空调伺服电机故障,并产生较严重异响。车主们对傲虎产品耐用性产生质疑,而较高的维修费用及超长的配件等候周期也让很多车主困扰。

中国汽车质量网的投诉信息显示,有关傲虎空调伺服电机故障的投诉主要涉及 2010 款 2.5i 车型,2012 款也偶有波及。来自山东的车主孙先生正在投诉中表示,空调出风口处出现异响,经 4S 店维修人员检查发现空调伺服电机磨损严重,需进行更换。

据了解,伺服电机为伺服系统控制机械元件运转的发动机,是一种补助马达间接变速装置,可以将电压信号转化为转矩和转速以驱动控制对象。通常情况下,由于空调伺服电机使用并不过于频繁,出现问题的几率较小且使用寿命相对较长。

此次傲虎出现多宗相关投诉,不免令人对其产品质量的耐用性提出质疑。据车主反映,某傲虎 QQ 群调查结果显示,车辆里程到 6 万公里时普遍出现空调伺服电机异响,消费者由此判断该问题应为通病。

从车主实际投诉的情况来看,所有 2010 款傲虎空调伺服电机故障均出现在车辆购买约 3 年行驶里程 6 万公里左右,而上海一位车主购买的 2012 款傲虎,则在使用 2 年车辆行驶 4 万公里左右便开始出现

根据会务组的安排和车辆使用需求,车辆会分批运转,对于执行任务车辆,现场服务保障人员根据车辆检查项目清单针对发动机、底盘、制动、转向以及各功能件进行逐项确认,确保车辆出发前 100%没问题;活动结束后收车后,保障小分队的工作人员会及时对车辆的状况进行动态、静态检查,并有专人与驾驶员进行面对面沟通,询问车辆的使用和运行情况,对驾驶员的问题进行记录并现场给出解答。

为确保福田汽车在 APEC 领导人会议期间的“零故障”运行,福田汽车现场保障人员队伍也随着 APEC 会议的进行入驻怀柔雁栖湖和国家(际)会议中心。“我们分为 5 个现场服务保障小分队,每个服务保障小分队配备现场总调度人员 1 人、技术鉴定员 1 名、机修人员 1 名、电器维修人员 1 名,4 名人员现场跟踪服务。保障区域不仅包括雁栖湖的主会场和国家(际)会议中心,还涉及到散布在海淀、丰台、西城、东城的 28 家酒店。”

“由于车辆的使用时间不定,为确保每一次车辆都高效运转,我们的服务保障小组人员都是 24 小时全天候待命。”王久旺说,保障服务人员一般在早上 5 点钟左右就要起床,通常忙到晚上 12 点甚至凌晨。不过,他们并不觉得辛苦,“能够代表自主品牌汽车为大会提供保障服务,是一种责任和光荣,也是人生中一个难得的经历。”

销量下滑、开发能力弱、哈弗 H8 几度推迟上市……面对各种不利因素影响,长城汽车决定暂停轿车业务,集中资源打造 SUV 品牌

长城汽车“一条腿走路”求生?

■文岩

长城汽车近日发布三季度财报,今年 1 月至 9 月,长城汽车总体销量为 50.85 万辆,同比去年的 55.52 万辆下滑 8%。受到轿车销量大幅下滑 56%的影响,长城前三季度销量不足全年目标六成。

面对多种不利因素影响,长城汽车祭出了暂停轿车业务、集中资源打造 SUV 品牌的“一条腿走路”之举求生。已经走到十字路口的长城汽车,能否走出颓势?

命运多舛

过去五年,长城汽车销量持续高速增长,并逐渐成为自主品牌的销量冠军。但是在迈入 2014 年后,一个个打击接踵而至,其中涉及到销量下滑、开发能力弱以及哈弗 H8 推迟上市等。上半年长城乘用车累计销量为 28.23 万辆,同比下滑 6%,还没能完成今年销量目标的 40%。有人为长城算了一笔账,若希望完成全年销量目标,今年下半年乘用车的销量至少要达到 45.82 万辆,日均销量则应在 7.6 万辆以上。但此前,长城汽车的月度最高销量也仅刚刚突破 6 万辆。

另外,主力车型遭遇危机。首款高端 SUV 哈弗 H8 因质量问题几番推迟上市。长城汽车董事长魏建军证实,哈弗 H8 主要是存在主减速器的问题,因为在批量生产中不能保障合格率,只能停产。长城汽车已经在全球范围内通过咨询技术专家来帮助解决问题,“这需要一些老专家的经验才能完成”。哈弗 H8 的上市时间至今还是一个未知数。

“企业的不重视以及车型的老化,再加上如今汽车市场竞争激烈,都是造成长城轿车销量上不去,甚至持续下滑的原因。”一位资深业内人士表示。

伴随销量的下滑,长城汽车的股价也受到冲击。去年 10 月 11 日,长城汽车的股价达到上市以来的最高峰,当日最高价为 52.85 元,市值突破 1500 亿元,并一度超过

国内规模最大的汽车上市公司上汽集团。之后,公司 A 股股价即从逾 50 元高位一路下行,连连下挫,9 个月间股价跌幅超过 50%,市值蒸发超过 700 亿元。

战略调整

面对颓势,在今年 9 月举行的第四届长城汽车技术节上,长城汽车终于首次主动发声。魏建军正式宣布,长城汽车决定暂时放弃轿车市场,以把资源更好聚焦到哈弗 SUV。而长城汽车总裁王凤英则表示:“我代表企业向大家强调两个‘坚定不移’,坚定不移地加大研发投入,把核心技术、创新技术掌握在自己手中;坚定不移地聚焦 SUV,把哈弗打造成国际化的专业 SUV 品牌。”

尽管业内人士对于长城汽车近年来“重 SUV、轻轿车”的发展战略多有质疑,却并不妨碍魏建军在这项决策上的坚持。至少在一段时间内,长城汽车是下定决心“一条腿走路”。“长城要做高质量,不要再做粗放市场了,这也是一种战略。”魏建军说。

另外,长城汽车暂停轿车业务后,延伸出的另一问题是裁员。其实在 5 月就传出过长城汽车年内将裁员 2 万人的消息。尽管长城汽车当时并不承认有此举措,但在轿车业务被“暂时放弃”后,必然会有人员臃肿的现象存在,因此人事上的变动在所难免。

前景待解

对于长城汽车的部分经销商而言,长

城汽车宣布暂停轿车业务,无异于雪上加霜。

2013 年 3 月,发展正值顶峰前夕的长城汽车正式宣布,将哈弗品牌独立并建立单独的营销网络。如今,随着长城汽车暂停轿车业务,再支持一个独立的哈弗网络已经失去实际意义,分网计划面临中止,对于那些主营轿车的长城汽车经销商而言,其未来境遇可想而知。

“在中止分网计划后,明年长城将会在销售体系特别是网络上进行新的调整,具体的措施目前还处于保密阶段。”王凤英表示。可以预见,如何平衡和安抚这部分经销商,将成为长城汽车聚焦 SUV 战略的一大难题。

而对长城汽车本身而言,这一决策也没有得到业内的广泛支持。“除了经销商,对长城汽车来讲,在 SUV 市场上的投入过大,对轿车越来越忽略也是最值得担忧的问题。一旦将来 SUV 市场饱和,长城汽车很可能陷入困境。”一位知名评论员表示。

另外,今年下半年,长城汽车将进入新车密集投放期。资料显示,长城三款 SUV 车型哈弗 H2、H1 和 H9 将分别上市。同时,在未来 12 个月时间里,还有望推出 6 款全新 SUV 车型。中金公司表示,随着新车密集上市,能否实现从一款明星 SUV 车型到 SUV 车型的全系列覆盖,将是决定长城汽车股价未来走势的关键。

更有业内人士认为,长城汽车如今急于密集投放新产品,是希望加快扭转目前颓势,通过丰富产品矩阵提升销量。但长城汽车股票价格是建立在高销售预期基础之上的,如今长城汽车销量并未如市场所期望的再次高增长,反而下跌,从而导致其股价再次下行。也正因此,长城汽车能否依靠 SUV 业务支撑业绩继续增长,将成为投资者争议的焦点,“一条腿走路”之举前景待解。

我国汽车租赁渗透率仅为 10%

本报讯(记者王群)“我国汽车租赁行业整体上还处于起步阶段,汽车租赁渗透率目前仅为 10%左右,而在行业成熟度较高的法国、德国,汽车租赁渗透率高达 50%左右。换言之,在欧洲每 100 台乘用车,就有 50 台是汽车租赁用途。”近日,一组来自第五届中国汽车租赁发展论坛的数据凸显了我国汽车租赁行业发展的弱势现状。

虽然汽车租赁行业一直被视作“朝阳产业”,不仅发展势头迅猛,且市场增长空间和潜力巨大。但中国道路运输协会出租汽车与汽车租赁分会理事长徐佑林表示,在我国,90%的人群或机构从未体验过汽车租赁给他们带来的财务改善、也从未体验过汽车租赁给他们带来的快捷与便利。虽然中央国家机关作出了汽车租赁的表率,但大多数地方仍然试图采用补贴的方式来进行“车改”。

据了解,汽车租赁行业是个重资产的行业,行业内的企业一旦想要退出行业,往往面临着车辆残值处理、数量巨大的沉淀资产变现等问题。另外,目前大多数省市对进入汽车租赁行业基本上没有门槛,对无证经营、违法经营等现象也缺乏查处监督手段。这些原因最终形成汽车租赁行业“口大底小的蓄水池”局面,行业内低素质、低质量的从业者日益增加。

另有资料显示,在行业集中度方面,美国汽车租赁业排名前五的企业市场占有率高达 95%,而中国汽车租赁业排名前五的公司仅 11%。目前提供汽车租赁服务的企业,接近九成是三两个人、四五百台的小而散的汽车租赁公司,这些公司既没有严格的管理手段,也没有可靠的安全保障,更缺乏服务意识和标准。

本田在华销量连续四个月下滑

本报讯 本田中国日前公布了今年前 10 个月在中国市场的销量数据,同比下跌 5.8%,广汽本田已经开始止跌回升,东风本田颓势依然。主力车型中,CR-V 仍然同比滑坡近三成,而雅阁则高出去年 10 月 25.8%。到 10 月份,本田在中国市场的销量已经连续 4 个月下降。

10 月份,本田在中国市场国产车销量为 70802 辆,对比 2013 年 10 月份的销量 75150 辆,同比下降 5.8%。2014 年以来,本田有多个月份在中国市场销量下跌,在 10 月份之前的增长和下滑基本以两个月为周期交替出现。1 月、2 月份分别增长 33.6%和 27.6%;3 月、4 月份分别下跌 2.0%和 3.6%;5 月、6 月份分别增长 10.5%和 15.8%。7 月份,本田在中国市场销量曾同比下降 22.7%,8 月再跌 5.47%,9 月份同比滑落 23.1%。

本田在中国两大合资子公司中,上月销量呈现“广本涨东本跌”态势,广汽本田在雅阁的带领下止跌回增。

1 月至 10 月,本田在中国市场国产车销量为 573154 辆,去年同期国产车 572405 辆,同比微增 0.1%,已经接近持平。1 月至 10 月本田在华总销量为 573160 辆(含 6 辆进口车),同比去年同期总销量 573277 辆(含 117 辆进口车)微增 0.1%。(千烨)

10 月重卡市场低迷

本报讯 10 月的重卡市场,已然接近“崩盘”,共销售各类车型约 5 万辆,同比下降 17%,环比 9 月降幅达 8%。考虑到 9 月已经同比下降 15%的情况,2014 年的“金九银十”,彻底变成了“铜九铁十”。

具体而言,10 月份,前八家重卡企业的月度销量增幅均为负数。老三强——东风、重汽和一汽分别销售重卡 1.1 万辆、8000 辆和 8000 辆,同比下滑 12%、19%和 28%;福田与陕汽销售 7500 辆和 6000 辆,降幅为 26%和 3%。江淮重卡销售 2400 辆,同比下降 27%,上汽依维柯红岩和华菱星马销售 1069 辆和 953 辆,同比下降幅度为 47%和 37%。

重卡市场的异常,一是因为重卡库存高企,二是因为终端需求乏力。在双重压力之下,重卡市场难免走势疲软。

今年 1 月-10 月,重卡市场累计销售 63.23 万辆,同比增幅进一步缩窄为 1%左右。其中,东风稳居老六位置,中国重汽、一汽集团位列第二、三名,福田和陕汽排名第四和第五。(千烨)

2014 别克 S 弯挑战赛收官

本报讯(记者丁军杰)2014 别克 S 弯挑战赛总决赛决赛日前在上海通用汽车泛亚汽车技术研发试验中心(广德)顺利收官。60 位城市分站赛冠军通过直线赛、极速绕桩及专业版 L1 Pro 赛道三大科目一段高下。

专业版 L1 Pro 赛道设有 3 段加速区、7 个特征弯道、连续绕桩及紧急变线等多重路试,对于驾驶技术有着极高的要求,君威 GS 在这场较量中展现了优越性能。在 0-100 米直线加速赛中,选手们 10 人一组驾驶昂科拉进行较量,这是对选手个人驾驶技术及团队合作的双重考验。而在极速绕桩比赛中,英朗 XT 担当重任,与选手们“人车合一”参与角逐。

激烈竞争之余,2014 别克 S 弯挑战赛总决赛还特别融入了场地体验和趣味互动元素,开设试乘试驾体验环节。

自 2009 年创办以来,别克 S 弯挑战赛已历经五届,随着参赛选手逐年增加、赛制和内容不断创新和完善,S 弯挑战赛已成为国内规模最大的场地汽车赛事之一。2014 别克 S 弯挑战赛自 3 月 28 日广州首站开赛至今,共行经全国 63 座城市,吸引了 16823 名选手参与。

北汽幻速 S3 刹车偏软遭投诉

据了解,依据《缺陷汽车产品召回管理条例》相关规定,在对待存在严重安全隐患的问题上,一旦出现批次性产品缺陷,生产者或者销售企业应当采取召回的方式进行解决,为广大消费者彻底消除隐患。

截至目前,幻速 S3 刹车系统投诉故障,除刹车偏软、行程外,还出现若干反映 ABS、EBD 故障灯报警并伴有刹车抱死现象的投诉。有投诉车主表示,此问题可能与 ABS 泵及传感器故障有关。(肖捷)

据了解,依据《缺陷汽车产品召回管理条例》相关规定,在对待存在严重安全隐患的问题上,一旦出现批次性产品缺陷,生产者或者销售企业应当采取召回的方式进行解决,为广大消费者彻底消除隐患。

截至目前,幻速 S3 刹车系统投诉故障,除刹车偏软、行程外,还出现若干反映 ABS、EBD 故障灯报警并伴有刹车抱死现象的投诉。有投诉车主表示,此问题可能与 ABS 泵及传感器故障有关。(肖捷)