

美杂志公布 2016 十佳车型评选结果

美国汽车媒体《人车志》公布了 2016 年度十佳车评选结果。参与此次评选的车辆价格必须低于 8 万美元,并且要充分展现“价值与参与、性能与外观、视觉与声音以及内在与特征”的结合。名列第一的是宝马 M235i。名列第二的为凯迪拉克 CTS Vsport。其它上榜的品牌分别是福特野马 Shelby GT350/GT350R,本田雅阁等品牌。

日系车企 2015 上半财年利润创新高

据《中国汽车报》报道,受北美车市强劲增长和日元持续走低影响,绝大多数日本车企上半财年利润可观。丰田、马自达等多家车企推行成本削减措施,也各自对公司的盈利产生了积极影响。其中,2015 年 4~9 月,丰田汽车的净利润为 12581 亿日元,同比增长 11.7%。成本削减,以及汇率浮动是丰田营业利润增长的主要原因。得益于北美市场,今年 4~9 月,马自达的营业利润为 1259 亿日元,同比增长 21%;净利润为 883 亿日元,同比微降 5.3%。

东风日产将对恒大违约启动法律程序

据车讯网报道,11 月 21 日晚,广州恒大在亚冠决赛中 1:0 战胜了阿联酋的阿尔阿赫利队,登顶亚冠。不过,应该出现东风日产启辰 T70 的胸前广告却没有出现,东风日产乘用车公司发布声明称:原本应该在广州恒大淘宝球衣胸前广告位出现的“东风日产启辰 T70”并未如约出现,指恒大淘宝单方面擅自取消了东风日产的赞助权益。这之后,虽然恒大方面出面辩解。东风日产再次发声声明称将对恒大违约启动法律程序。(丁楠整理)

江苏连云港,临近岁末客车出口忙



11 月 21 日,一批国产大客车在连云港港口码头集结等待出口海外。临近岁末年底,江苏连云港港口迎来客车出口高峰。

中新社发 耿玉和 摄

省去中间环节,价格具有优势,但“好买不好修”

平行进口车能否成为市场“搅局者”

■本报记者 吴锋思

记者近日从福建检验检疫局获悉,一批共 500 辆铃木吉姆尼汽车抵达福州江阴港整车进口口岸,成为福建自贸试验区首批通过正规平行进口方式进口的汽车。

所谓的“平行进口”,一般是指没有经过厂家授权的进口车商,从产品原产地进口汽车,绕过国内授权经销商、总代理商,与他们是完全平行的一种进口模式。

由于跳过了层层中间环节,价格上就有了优势,也意味着触动了传统的利益链条,那么平行进口车能否成为汽车市场的“搅局者”?

价格优势颇具吸引力

“平行进口车就意味着便宜,肯定比 4S 店便宜。”在福州江阴港整车进口口岸看车的陈先生说。陈先生的看法也代表了不少普通消费者对于平行进口车最为直观的印象。

品牌授权、层层加价的销售方式是当前汽车市场现象。因为省去了诸多中间环节,自然就有着价格优势。民盟厦门市委经济与城建委员会副主任、高级经济师龚小伟表示,由于平行进口汽车打破了 4S 店单一渠道购车的垄断,绕过了总经销商、大区经销商、4S 店等销售环节,消费者将能以更便宜的价格购买到进口汽车,尤其是进口豪车。根据测算,普通市民购买平行进口汽车,将比传统 4S 店销售的同款汽车便宜 10%至 20%不等。

据了解,平行进口车并不是个新鲜事物,在中国已经有至少 20 年的历史,只不过之前一直处于灰色地带。此前,平行进口车主要通过天津、上海、大连、青岛等港口进入中国市场。但从去年 8 月 1 日开始,平行进口车终于告别了“水货”身份,国家工商总局发布了《关于停止实施汽车总经销商和汽车品牌授权经销商备案工作的公告》,其中就规定,平行进口车经销商不再受备案制度限制,完全合法化。

目前,福建自贸试验区符合条件并通过申请的平行汽车进口企业共有 14 家,其中福州片区有 12 家,平潭片区有 2 家。

由于其价格优势,平行进口汽车吸引了不少消费者的关注。“前来询问的特别多,每天都要接待蜂拥而至的消费者,解答各种问题。”位于江阴港一家平行进口汽车销售公司负责人表示。奥保利(厦门)国际贸易有限公司入驻到

自贸区以后,平均每个月销售 5 台左右。

江阴港整车进口口岸自 2013 年初对外运营以来,吸引了不少非中规车进口商聚集,近两年进口量也在不断攀升。据了解,上半年,江阴口岸共检验进口汽车 171 批,2558 辆,货值 9251 万美元,同比增长 203%;这一进口量已超去年全年,在全国新批 12 个进口口岸中位列第 1 位,在全国所有整车进口口岸中位列第五位。

“好买不好修”

据了解,随着福建等地加入自贸区,平行进口车的市场也迅速升温,不少打算购买进口高档车辆的消费者都在期待。但业内人士指出,由于利益博弈,平行进口车的售后问题制约了其进一步发展。

据介绍,如果与官方指导价相比,平行进口车的优势很明显,但现在随着 4S 店的大幅度优惠,平行进口车的价格优势就被削弱了。此外,除了价格优势缩小外,平行进口车的购买流程和售后也成为制约发展的重要因素。“2011 年,一辆豪华 SUV 的价格差或可达到二三十万元,而现在,平行进口车的优势往往只有几万元。”一位经销商告诉记者,为了几万元而冒各种售后风险,有的消费者会觉得没必要。

对于消费者担心的“三包”问题,现实中确实存在,如维修和保养没有厂商、4S 店的售后力量支持,很难享受到 4S 店销售的进口车的待遇。据了解,平行进口车因为进口手续、三证齐全,卖家同样可以帮忙上牌,一样能拿到部分银行的贷款。但是由于平行进口车的售后目前还没有像 4S 店那样建立起自己的信誉,不少消费者担心,一旦汽车出了问题,出现推诿。

此外,随着人民币汇率的持续下跌,更是给平行进口车经销商带来重创。由于汇率问

题,导致车商的运营成本在无形中提高了,而价格优势更是进一步减少。

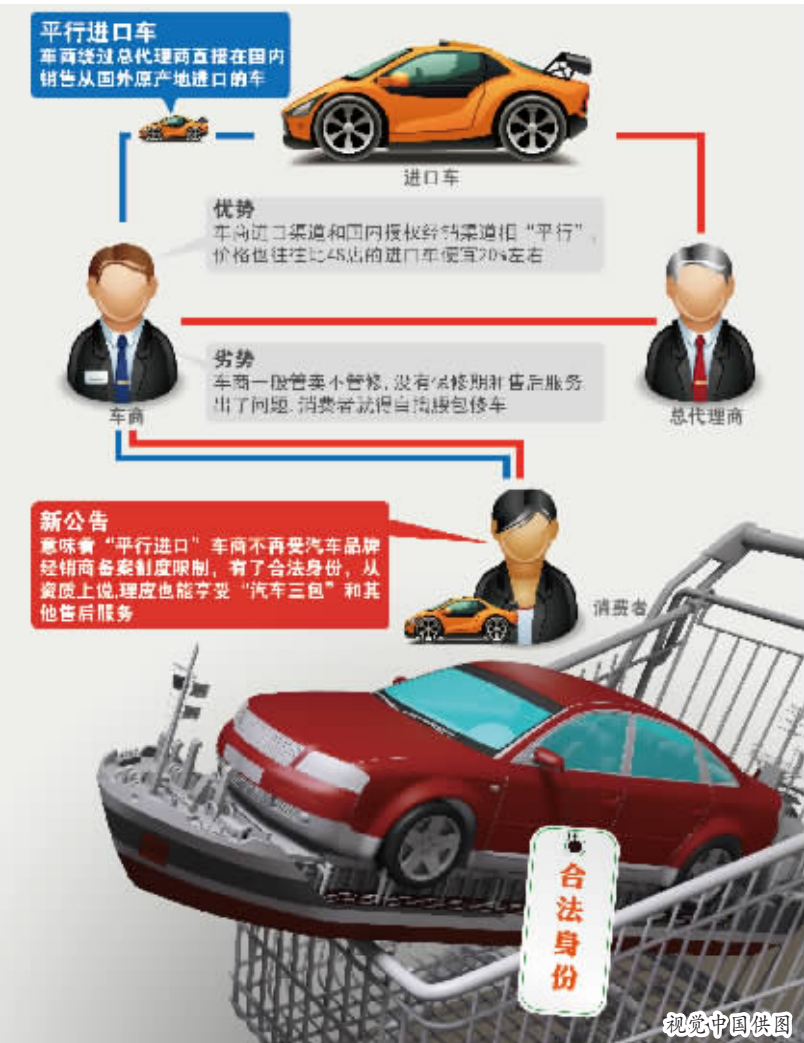
寻找利益平衡点

尽管售后服务还不完善,但社会对平行进口车的呼声却很高,期望平行进口车的引入能够促使国内进口车虚高的价格回归正常。但也有业内人士指出,平行进口车主要是新、奇、特的小众市场,销量有限,占整个进口车市场还不到 10%的比重,对整个汽车销售市场的影响不大。

目前,国内高端豪华车市场仍处于价格垄断地位,平行进口车放开,对市场形成一定的刺激效果。不过如何从政策方面和售后支持体系方面加以改进,是平行进口车行业当前面临的最重要课题。

与此同时,国内各整车口岸之间的货源之争也日趋激烈。在这样的背景下,福建检验检疫局推出“分线管理+验证整改+事后监管”进口汽车工作新模式,使江阴港成为我国唯一的进口汽车入境后可整改口岸。除了在通关便利,快速检验和优化服务上的扶持,福建省还出了新举措,从用地、融资等方面助推加快福州江阴港区汽车整车进口口岸发展。

业内认为,未来平行进口车有可能执行与中规车相同的“三包”标准,这在某种程度上将消除消费者的后顾之忧,促进市场的进一步发展。福州汽车销售行业人士表示,平行进口贸易摆脱了厂家的多种限制,车型选择更为自由,经销商可以只销售有利润的车型,而不需要为了得到一些热销车型的配额被搭售根本不能赚钱的冷门车。在当前汽车市场整体增幅放缓、经销商资金流面临巨大压力的情况下,平行进口经销商与授权经销商一定能找到各自利益的平衡点。



四川建成首个汽车整车进口口岸

据新华社电 (记者陈地)记者 20 日从四川检验检疫局获悉,成都铁路口岸汽车整车进口口岸近日通过海关总署、国家质检总局等五部委的联合验收。这是四川省首个汽车整车进口口岸,标志着四川进口汽车将告别几十年来须从天津港或上海港转运的历史。

据了解,目前成都销售的欧洲进口汽车都是通过天津港或上海港海运入境,然后转运至成都,仅运输就要花费一个多月时间,加上报关时间,走完全流程需要两三个月甚至更多时间。

据介绍,成都铁路口岸汽车整车口岸通过验收并投入运行后,直接通过蓉欧快

铁从欧洲一站运抵成都,全程运输缩短至 10 天。消费者从预约到提车最短可控制在 25 天内,综合物流成本和资金成本都将大幅降低。

此外,备受关注的平行进口汽车业务也将在成都开展。目前国内平行进口车业务开展较多的是天津港,其车多是“美规车”。依托

蓉欧快铁,成都铁路口岸整车进口将重点瞄准“欧版车”,并在保税区内建设整车交易大厅,以方便整车交易、提车服务等,打造有利于贸易商开展平行进口车业务的配套环境。

目前,梅赛德斯奔驰公司已有初步意向,将 100 辆最先进的进口车辆从成都整车口岸进口,并在四川开展道路测试工作。

200 万销售目标的实现,路在何方?

吉利谋变:转向新能源汽车企业

“蓝色吉利行动”开始,吉利汽车 2015 广州国际车展上宣布新能源战略

■于宛尼

“2020 年吉利新能源汽车销量破百万辆是肯定的。”11 月 18 日,吉利首次公布了其新能源战略,吉利汽车集团总裁、CEO 安聪慧信心满满地说。

“到 2020 年,新能源汽车销量将占吉利整体销量 90%以上。”安聪慧说。而根据吉利此前的计划,吉利计划多平台运作,制造多种车型的新能源汽车。

根据《节能与新能源汽车产业发展规划(2012~2020 年)》,到 2015 年,纯电动汽车和插电式混合动力汽车累计产销量将超过 500 万辆,虽然吉利 90%的目标包含 65%的插电式混动与油电混动汽车,以及 35%纯电动汽车。按此计算,即便不算油电混动汽车,吉利新能源汽车的销量也将达到 50 万辆以上。也就是说,届时很可能将占到国内新能源汽车市场的 10%。

吉利汽车从造老百姓买得起的车,到如今的“蓝色吉利行动”……“未来五年,吉利汽车将会从一个传统燃油车企业全面转换为一个新能源汽车企业。”安聪慧说。

此前,丰田汽车公司亦宣布,2020 年将达到燃料电池汽车年销量 3 万辆的目标,2050 年将会停售以汽油作为燃料的车辆,届

时只会出售混合动力以及燃料电池汽车。

目前,新能源汽车市场已经成为传统汽车制造商争夺的领域,未来竞争或将进一步加剧。面对竞争,吉利汽车的底气来自哪里?

总理“翻牌”新能源车,吉利唱响“蓝色吉利行动”

今年 9 月份,李克强总理主持国务院常务会议,再提支持新能源汽车发展。会议针对新能源汽车不限行、不限购、充电设施建设等多个方面提出了相应的支持政策,将对新能源汽车发展起到实质性的推进作用。

——完善新能源汽车扶持政策,支持动力电池、燃料電池汽车等研发,开展智能网联汽车示范试点。

——机关企事业单位要落实车辆更新中新能源汽车占比要求,加大对新增及更新公交车中新能源汽车比例的考核力度,对不达标地区要扣减燃油和运营补贴。

更为重要的是,在我国乘用车燃料消耗量第四阶段标准(2016~2020 年)中,明确规定到 2020 年,车企平均燃油限制要降低到每百公里 5 升。显然,如果仅凭传统动力是无法实现的,而在全面使用新能源以后,吉利的排放标准将大幅度提升。

实际上,除了吉利,包括上汽、广汽、北汽、江淮、奇瑞等,都纷纷制定了新能源汽车的目标。

安聪慧在接受《工人日报》记者专访时称,以前,吉利汽车的目标是实现 200 万台销量,这样才能称得上在全球有竞争力的企业。未来,我们会继续为这个目标努力。到 2020 年,我们要实现新能源汽车销售占比达总量的九成。市场扩容必然要有过硬的产品,这是我们从传统燃油车企向新能源汽车企业转型的选择。

浙江吉利汽车集团副总裁、研究院院长冯擎峰介绍说,今年纯电动车发布,2016 年混合动力车将会上市,2017 年开始我们插电式混合动力全面上市。我们的混合动力系统主要用于 A 级平台上,插电式混合动力将会在所有产品平台上,包括轿车、SUV、MPV 等,从 2017 年开始推向市场。

一系列的产品即将上市,吉利汽车承诺,将提前全面实现 2020 年国家第四阶段每百公里 5.0L 的平均燃油消耗限值,实现消费者用传统汽车的成本购买插电式混动汽车梦想,实现到 2020 年新能源汽车销量占吉利整体销量 90%以上。其中,插电式混动与油电混动汽车销量占比达到 65%,纯电动汽车销量占比达 35%。要在氢燃料及金属燃料电动汽车研发方面取得实质性成果,实现新能源技术、智能化、轻量化技术在行业的领先地位。

“军备竞赛”开始,吉利新能源战略暗练内功多年

在 11 月 20 日开幕的 2015 第十三届中国(广州)国际车展上,新上市的吉利帝豪 EV 车展台前,几位日本人驻足讨论着,这些人正是刚开完日产中国、东风日产发布会的日产工程师。他们仔细研究着帝豪 EV 车的充电桩,还坐进车里拍了很多内饰图片。除了吸引这些日产工程师的注意力,吉利的新能源战略似乎拥有很多业内人士“紧张”。

其实,吉利汽车的新能源战略早已默默开始。“8 年前,我们就启动开发新能源汽车产品,5 年前着手开发纯电动汽车,这次是帝豪 EV 上市,未来还有更多更好的新能源产品投放市场。”安聪慧如是说。

的确,2009 年上海国际车展时,吉利推出两款新能源汽车。与其他自主品牌新能源

车大规模上市的情形相比,他们显得十分低调。但 2010 年北京国际车展时,吉利推出了多款新能源概念车,当时既有纯电动车,也有插电式混合车;既有利用太阳能发电的纯概念车,也有增加怠速起停的实用车型。不同技术方向均有分布,从中可以勾勒出吉利的新能源战略雏形。

今年 7 月,吉利控股集团宣布将对冰岛碳循环国际公司(Carbon Recycling International)进行总额 4550 万美金投资。据了解,该项投资计划将分步实施,首次投资后三年内将追加购买碳循环国际公司的股权,吉利集团将成为碳循环国际公司的重要股东,并派驻董事会成员。冰岛总统奥拉维尔·拉格纳·格里姆松称,吉利控股集团和碳循环国际公司即将展开的合作,在大气污染治理和能源循环利用方面对全世界都具有示范意义。

公开资料显示,碳循环国际公司于 2006 年在冰岛雷克雅未克成立,并迅速在可再生能源和采集二氧化碳合成清洁甲醇燃料技术领域成为世界领先的标杆性企业。该公司还运营世界首家可再生清洁甲醇工厂。冰岛政府的高层官员表示,虽然利用废气中的二氧化碳提取甲醇作为循环能源再利用,并不是十分热门和赚钱的事业,但却实实在在地为大气污染治理和能源循环利用做出贡献。

彼时,吉利控股集团董事长李书福这样说:“吉利致力于通过多元化的新能源解决方案,最终实现汽车零排放的长远目标,甲醇汽车是我们多元化的新能源解决方案之一。吉利汽车投入大量资源,长期从事甲醇发动机和整车技术的研发和推广,已经在中国取得了初步成果。”

据了解,从 2005 年开始,吉利控股集团成为从事甲醇汽车解决方案研发的汽车制造商。2012 年 9 月,吉利得到了中国工信部的批准,开始进行项目试点;2013 年 3 月,吉利的甲醇汽车开始在山西晋中进行试点运营;2014 年,吉利实现甲醇汽车批量生产,再次创造国内领先纪录。

如今,吉利的新能源汽车全线布局已经公布,重点依托纯电动(EV)、插电式混动(PHEV)和油电混动(HEV)三条技术路线。据了解,帝豪纯电动系列,打造高性能、中高端纯电动车。该平台的具体数据为:2015 年



吉利帝豪 EV 纯电动汽车市场售价在 22.88 万~24.98 万元,补贴后售价为 12.08 万~14.18 万元左右。

续航里程为 253KM,百公里电耗 15KWH;2018 年为 400KM,百公里电耗为 13KWH;2020 年为 500KM,百公里电耗为 11kwh。细分新能源汽车市场调查发现,一些电动车承载着家庭第二台车的使命,吉利亦会在 2017 年推出轻量化、智能化、高性价比小型纯电动车,百公里电耗为 11kwh;2020 年续航里程可达 400km,百公里电耗为 8kwh。

平台化运作,助力新能源汽车车型多样化和成本最优化

不过,新能源汽车的实现仍面临成本和使用环境的问题,能否如愿需要内因和外因的共同推动。

就在“蓝色吉利”宣言发出之时,吉利公布了帝豪 EV 车的市场售价,这款纯电动车在 22.88 万~24.98 万元,补贴后售价为 12.08 万~14.18 万元左右。这个价格基本与传统燃油车持平。

冯擎峰表示:“我们将通过模块化、平台化开发,利用规模效应降低新能源汽车成本,最终实现消费者用传统车的购买成本购买到新能源汽车。”

为了达到上述目标,吉利汽车构建了纯电动、油电混合动力及插电式混合动力三条技术路线。其中,零排放的纯电动汽车是三条技术路线的重中之重,吉利研发了 FE 和 PE 两个纯电动平台。

据悉,FE 平台为帝豪纯电动平台,以帝豪平台为基础,开发的一个高性能中高端电动车平台,新上市的帝豪 EV 即为 FE 平台的首款车型。PE 平台是吉利汽车针对小型纯电动车市场专门开发的一个全新纯电动专属平台,致力于打造智能化、高性价比的小型电动车。

目标为“家庭第二辆车”的 PE 平台,能耗将降至每百公里 8 千瓦时,续航里程从 2017 年的 200 公里,提升至 400 公里,将驾驶范围拓展到城市周边,逐渐成为“家庭第一辆车”的选择。“这个平台设计中大量应用铝

材、高强度钢、碳纤维等高强度复合材料的轻量化技术。同时将智能化、车联网技术应用在研发过程之中。”冯擎峰说。

李书福曾说,在吉利的发展史上,有很多产品开发失败,亏了很多钱。创新是有风险的,企业要想形成创新能力,就不能指望每一项前沿科技研究都取得成功,这是我们参与沃尔沃产品研发得到的经验。

但这一次,“蓝色吉利行动”不仅展现了创新能力,还显示了整合资源的能力。2013 年,吉利汽车欧洲研发中心成立,1500 人的团队在在哥德堡和杭州两地工作。

方浩瀚(Mats Fgerhag)是吉利欧洲研发中心 CEO,吉利研究院常务副院长,他很重要的一项任务是开发下一代紧凑模块化架构 CMA。CMA 模块架构既能达到沃尔沃品牌的高端市场要求,又能满足吉利汽车作为量产市场品牌的需求,平台设计的汽车可达到全球销售的安全性、排放标准等。

在帝豪 EV 车发布的现场,方浩瀚说,CMA 架构可以支持绝大多数车身造型,被升起来可生产 SUV 车型,被延展可生产 7 座的 MPV 车型,被降下去可生产运动型轿跑。此外,在设计 CMA 的时候,我们就考虑了架构灵活性,使其能够支持未来的动力技术,例如纯电动、插电式混动或轻度混合动力、以及传统的燃油动力总成。

吉利控股集团公关总监杨学良称:“独立运作的 CMA 平台运营后,吉利集团也将像大众集团一样,形成包括沃尔沃、CMA 平台产品系列和吉利产品系列三个板块,就像大众拥有奥迪、大众和斯柯达三个品牌业务一样。”

建立架构不仅可以加快不同车型的规模化,也可以使得生产成本最优化。方浩瀚透露:“通过 CMA 模块,吉利汽车已经建造了三缸 1.5 升涡轮增压引擎,实现高达 180 制动力。该引擎结合了直流电力集成电动马达,将产生高达 250 制动力,并且单次充电可实现最小 50 千米的纯电动驾驶。”



国家游泳队奥运冠军焦刘洋、亚运冠军周嘉威成为吉利帝豪 EV 首批体验车主。

于宛尼 摄