



借政策红利 比亚迪发力产品线围堵特斯拉

“腾势”正式上市,作为比亚迪首款高端新能源车迎战特斯拉;4月28日,在美国加州州长的见证下,比亚迪首台本地制造的纯电动大巴正式下线,以另一种方式宣告打入特斯拉腹地;同日,前中共中央政治局常委、国务院副总理李岚清视察西安比亚迪,亲自为“秦”第4000辆下线车安装最后一颗螺丝钉;4月29日,比亚迪全系列新能源大巴车及专用车落地杭州,比亚迪新能源汽车战线进一步扩充。

5月12日,比亚迪宣布“秦”征战2014中国汽车拉力锦标赛(简称:CRC),成为全球范围内首个参与官方汽车赛事的插电式混合动力车型。当天,比亚迪“秦”正式拿到上海财政补贴资质,为其打入上海新能源车私人消费市场再次蓄力。在此之前,比亚迪已经宣布“秦”可以在上海免牌照费上牌,而作为进口车的特斯拉紧随其后也享受政策优待。

对于特斯拉而言,比亚迪的攻势可谓不猛,然而,马斯克最需要提防的却是与特斯拉产品定位更为接近的“腾势”。

“腾势”较比亚迪纯电动车定位更高,虽未直接与特斯拉小众豪华车面对面竞争,然而在新能源汽车这块本就不大的蛋糕中,具有戴姆勒豪华品牌基因的腾势,极有可能对特斯拉销量形成实质上的冲击。比亚迪北美总经理李珂更是直言:“腾势的驾驶系统、马达、电机等比特斯拉还要好。”

角力

华融证券分析师赵宇对经济观察报记者分析称,“比亚迪推出e6、‘秦’之后,在北京车展推出‘唐’后续车型还有‘汉’、‘明’,再加上高端品牌腾势,特斯拉在中国市场的优势正在比亚迪日益完善的产品线冲击之下不断减弱。毕竟,购买纯电动车的大部分消费者,更在意节能与环保的标签,市场不断被细分之下,高端市场的需求也会不断缩水。”

“新能源汽车在中央(以及地方)补贴、

充电设施建设以及上牌绿色通道三重推动下,已经显示出了非常高的性价比优势。同时,比亚迪进入北京、上海等城市的补贴目录仅仅是第一波政策利好,后续全国范围内的其他近40个试点城市将会陆续启动对应补贴措施,比亚迪新能源的前景十分可期。”赵宇分析。

根据比亚迪销售有限公司副总经理李云飞公布的销量数据,“秦”1-4月累计销售3294辆,而因产能受限未交付订单已经超过7000辆。李云飞表示,比亚迪计划2014年将销售“秦”1.5万至2万辆,e6电动车5000辆。

而比亚迪电池厂主管新能源汽车项目经理殷觉琳亦表示,比亚迪目前正在进行电池扩产建设,年内建成后“秦”的产能将提升到每月2000辆。可见,稳坐新能源汽车销量头把交椅的比亚迪获得工信部的奖励指日可待。

十年耕耘后,王传福认为2014年将是比亚迪新能源车商业化的拐点之年。新能源汽车宏观环境的解冻的确为比亚迪的“提速”创造了空间。国内最具标杆意义的两座新能源车消费城市——北京和上海分别公开了新能源汽车的准入目录。更重要的是,随着新能源汽车政策的密集发布,新能源汽车的大面积推广已进入实质性的加速阶段。

在比亚迪汽车销售有限公司总经理侯雁看来,从产业链角度而言,特斯拉与比亚迪并非竞争关系,“特斯拉目前只是做了一个产品,而从技术上看,特斯拉在技术集成以及电动车概念上有创新,但比亚迪更多的是电池等核心零部件以及产业链的整合。”

然而伴随着地方保护障碍的破除以及私人购买市场的启动,如何通过优化的产品结构和市场推广策略,在更加多元化的私人消费市场打造比亚迪的优势,将是考验王传福能否打通新能源汽车产业链的关键所在。

(刘俊晶)

日本财险公司获中国牌照 将进入交强险市场

近日,据中国经济网报道称,日本三大财险集团——东京海上控股(Tokio Marine Group)、MS&AD保险集团控股和NKSJ控股,均在5月12日前从中国有关部门获得了交强险的业务许可。这意味着,日本多家财险公司也加入到抢占中国车险市场的行列当中。

据了解,对于占据中国财险市场绝大部分市场份额的车险领域,外资险企更看重的是其巨大的市场潜力。但现实情况是,在全面经营车险业务的第一个完整的财年里,这些外资险企也未能逃脱亏损的命运。

外资险企热情不减

记者从保监会官网获悉,截至5月15日,已有包括东京海上日动火灾保险(中国)有限公司和三井住友海上火灾保险(中国)有限公司(即MS&AD保险集团在华子公司)两家的经营范围里面增加了“交强险”业务,NKSJ控股旗下的日本兴亚经营范围暂未发布变动业务范围的批复。

由于商业车险与交强险的“捆绑销售”,阻碍了外资险企商业车险业务的发展。2012年5月,监管层公布了修改后的《机动车交通事故责任强制保险条例》,条例规定外资险企可以从事交强险业务。在此之后,包括美亚财险、美国利宝、安联财产保险等外资保险公司陆续申请交强险牌照。目前,在21家外资财险公司中,多数已拥有交强险业务资格。

据了解,在获得交强险经营资格以前,外资财险公司的交强险业务只能由其他中资财险公司代卖,自身仅为商业车险出单。而消费者普遍不愿意选择两家保险公司投保交强险和商业车险。

此外,在获批交强险经营资格后的一个完整会计年度后,一些外资财险公司表现尤为抢眼。保监会公布的2013年保费数据显示,富邦财险的保费收入为3.5亿元,比2012年大幅增长120%。

事实上,觊觎中国市场交强险牌照的,还有国际保险巨头法国安盛集团。2013年4月,法国安盛集团斥资4.85亿欧元(约合39亿元人民币)收购天平汽车保险50%的股权,公司名称也更改为“安盛天平”,成为目前中国市场上最大的外资财险公司。

粗放模式已难以为继

据记者此前统计,交强险自2006年7月1日起开始经营,至2012年底交强险累计亏损超过了200亿元大关。2013年8月30日,中保协发布的2012年交强险经营情况显示,42家经营交强险业务保险公司中,两家已获批经营交强险的外资财险公司均报亏损。其中,2012年10月30日获准经营交强险的富邦产险,经营亏损为196万元。

尽管目前交强险处于连年亏损状态,但对外资险企而言,借道交强险抢占商业车险领域才是根本目的。

一位外资险企内部人士对记者表示,对于“车险独大”的中国财险市场,外资险企也希望分食这一块大蛋糕。

该人士还指出,随着赔付率和费用率的双升,大型财险公司可以通过规模降低成本,对于包括外资险企在内的中小财险公司来说,承保亏损的局面还寄希望于车险业务转型。从财险公司的车险业务承保利润看,2013年更甚于要比2012年,粗放模式已难以为继。在2013年年报中,发布车险业务的17家非上市财险公司里,车险承保业务全线告亏,外资险企也未能逃脱亏损的命运。

首都经济贸易大学保险系教授庾国柱告诉《每日经济新闻》记者,目前来看,外资险企进入中国商业车险市场后,主要还是在手续费上做文章、打价格战的方式抢占市场份额。随着外资险企的不断进入,如果不能以非价格竞争的方式,如先进技术及管理经验,以更好的服务吸引客户,车险市场竞争白热化的局面完全有可能看到。

(余颖浩)

5月12日,比亚迪“秦”获得上海市单车3万元补贴的消息正式在上海市经信委网站挂出。在进入第五批上海市私人购买新能源汽车补贴试点车型目录整整3个月

后,比亚迪“秦”在上海的补贴标准终于尘埃落定。

这似乎是对特斯拉获得上海免费牌照一次掷地有声的回应。

此前,特斯拉掌门人伊隆·马斯克(Elon Musk)高调来华收获众多,更是传递出特斯拉将中国市场升至战略地位的“入侵”信号。作为国内最大的新能源汽车制造企业,比亚迪悄悄发起了一场围堵特斯拉的“保卫战”。

有消息称,工信部领导曾对比亚迪集团总裁王传福许诺:“比亚迪‘秦’如果月销

量能超过特斯拉,工信部将给比亚迪发一个大奖。”以特斯拉一个月两千辆销量为基数,对于王传福而言,“秦”超过这一目标并不难。

围堵

尽管产品策略与定位暂有差异,但走在同一条中国市场的新能源汽车推进道路上,比亚迪与特斯拉不再隔海相望,而是进入了近身肉搏的阶段。有业内人士预判,未来相当长的一段时间内,比亚迪这场围堵特斯拉的戏码仍将继续上演。

如果以时间为轴,外界可以清晰地看到比亚迪为围堵特斯拉所做的种种努力。

4月20日北京车展媒体日上,比亚迪联手戴姆勒开发的高端新能源车DENZA

沃尔沃 Drive Me 项目进展顺利 首批自动驾驶汽车完成上路测试

继2013年沃尔沃汽车集团宣布,将主导完成全球首个大规模自动驾驶公共试点项目“Drive Me”以来,该项目进展迅速。日前,首批沃尔沃自动驾驶汽车已经在瑞典哥德堡市的公共道路上进行了日常交通状态下的行驶,其高度自动驾驶技术表现让人振奋。这意味着沃尔沃向“成为首个将高度自动驾驶技术成功量产的厂商”又近一步。

“测试车现能够沿车道自动跟车,实现自动变速并顺利汇入车流,以高度自动驾驶模式完成整个测试线路的行驶,驾驶控制权被托付给汽车本身,车辆能够自主完成全部驾驶任务。”沃尔沃汽车集团技术专家Erik Coelingh表示。

不虚拟不封闭 完全来真的

去年正式对外宣布启动的“Drive Me”项目是全球首个大规模自动驾驶公共试点项目。项目将征选100位志愿者参与在瑞典哥德堡公共道路上进行的自动驾驶测试,项目将在2017年完成全部测试。

“Drive Me”项目之所以特别,一是在于其规模是迄今为止最大的自动驾驶测试,二是它引入了真实交通环境中涉及的全部参与者:立法机构、交管部门、城市、汽车厂商以及真实车主。车主们将驾驶100辆沃尔沃自动驾驶汽车,沿着哥德堡市内及周边约50公里的指定道路进行测试体验,线路覆盖高速行驶、缓慢行驶和交通拥



堵等常见交通状况,即完全在真实的日常交通场景下进行。

意义深远 不只是“解放双手”

自动驾驶将彻底颠覆现有“驾驶”形态,节省驾驶时间,将人从驾驶中解放出来。宏观层面上,面对日益严峻的环境问题,自动驾驶将在提高交通安全、解决交通拥堵、提高道路利用率、减少污染以及降低二氧化碳排放等方面发挥重要作用。

借助“Drive Me”项目,自动驾驶车辆和智能化基础设施将使沃尔沃的故乡——瑞典哥德堡市成为高效、清洁且安全的未来智能交通系统的先锋。而自动驾驶车辆在未来城市规划中的角色和定位也会更为清晰。

“Drive Me使我们能够深入洞察到交通运输业在广泛应用自动驾驶技术之后,可能带来的巨大社会效益。当然,促进未来交通运输业的可持续发展,自动驾驶技术、全社会的广泛支持和积极参与一个都不能少。这种跨部门多方协作的方式,是自动驾

轮胎行业将设定准入门槛 龙头应对无压力

5月15日,《轮胎行业准入条件》(征求意见稿)发布,对轮胎企业布局和规模、工艺和质量、能源和资源消耗、环境保护等方面做出了具体要求,轮胎行业准入的高门槛有望设定。据了解,目前行业龙头企业大多已做好准备,应对新规基本无忧,准入门槛设定将更多淘汰落后产能。

设定准入门槛

征求意见稿显示,轮胎行业准入条件的出台是为了加快推动轮胎行业结构调整,规范行业生产经营秩序,抑制低水平重复建设,引导行业持续健康发展。准入条件的实施对象包括汽车轮胎(不含斜交胎)和工程机械轮胎。

去年7月,中国橡胶工业协会消息称,受工信部委托,协会正在组织开展《轮胎行

业准入条件》的研究制定工作。当时业内预计,行业准入标准将新增对绿色轮胎、轮胎产品质量的具体标准要求及对缺陷产品进行召回等内容。

此次工信部公布的征求意见稿内容基本符合此前预期。征求意见稿规定,轮胎企业在布局上需要考虑环境容量、三废处理等因素。在规模上则详细规定,新建和改扩建载重汽车子午线轮胎项目,一次形成生产能力应达到年产120万条以上;新建、改扩建轻型载重汽车子午线轮胎和轿车子午线轮胎项目,一次形成生产能力应达到年产600万条以上;新建和改扩建工程机械轮胎(巨型工程机械轮胎除外)项目,一次形成生产能力应达到年产3万条以上。

此外,征求意见稿还分别规定了新建和现有轮胎企业能源和资源消耗。规定新

建轮胎生产企业新鲜水消耗量应低于7吨/吨轮胎产品,现有企业应低于8吨/吨轮胎产品。新建及现有轮胎生产企业还需满足相应的橡胶消耗、企业工业用水重复利用率、固废综合利用率等指标。现有轮胎企业的上述指标需在2017年底前达到新建轮胎企业的相应水平。

龙头应对无压力

近期,轮胎行业正在经历一轮扩产,不少企业在轮胎原料价格较低产品利润空间扩大、汽车工业发展较快市场需求量大等因素带动下,纷纷扩充轮胎产能。青岛双星今年2月发布定增预案,公司拟定增募资不超过9亿元,用于双星环保搬迁转型升级绿色轮胎智能化示范基地建设和补充公司流动资金。赛轮股份4月份发布定增预

案,公司拟以非公开发行方式募资总额不超过12亿元资金,全部用于公司年产1500万条大轮胎高性能子午线轮胎项目。

目前行业内企业在新增产能上在向规模、工艺、环保等方面的高标准靠拢。此外,现有轮胎企业技术升级、环保投入等也一直在进行。双钱股份方面就表示,公司新增产能更多聚焦高性能和绿色环保,现有产能也需进行相应的更新升级。

业内人士称,因预计行业准入门槛提高、传统工艺逐渐淘汰等因素影响,行业龙头企业大多已对生产工艺、产品能耗、固废处理等方面做了相应优化升级,应对政策层面的新规不存在很大压力,行业门槛一旦出台将更多淘汰行业内部分中小企业的落后产能。

(徐金忠)



驶汽车未来成功应用的关键所在。”Erik Coelingh说道。(段毅 陈瑜 尹蔚 张乐)

▼ 相关链接

沃尔沃汽车 4月在华增长39.7% S60L成销售新亮点

沃尔沃汽车集团中国区日前宣布:2014年4月在华单月销售6582辆,同比增长39.7%,前四个月累计销量达2.3868万辆,同比增长29.1%。

沃尔沃汽车明星60系4月持续上涨:为优智精英家庭量身打造的沃尔沃S60L销量创新高,4月共售出1831辆,充分显示了消费者对该产品健康、安全和品质的信赖;而搭载全新Drive-E“E驱智能科技”动力总成的沃尔沃XC60凭借“最强动力”实现同比增长21.9%,共销售2578辆,进一步

巩固了其在城市豪华SUV细分市场的地位;而同步换芯的“运动型多功能车”沃尔沃V60继续保持月销售超500辆的好成绩。

此外,主打年轻消费群体的沃尔沃V40以及新上市的V40 Cross Country也在4月合计销售近千辆,成为入门级豪华车细分市场的新选择。

4月份,沃尔沃汽车继续兑现精彩“中国年”承诺:完美融合了“科技创新、美学造型与人文观念”的全新设计语言在华亮相,三款全新概念车在北京国际车展上向公众预示了一个更具魅力的沃尔沃新时代的来临,而S60L汽油版插电式混合动力车的全球首秀是沃尔沃汽车在第二本土市场新能源科技领域的又一里程碑;同时,新车延保服务及全国统一基础保养标准的推出,从“以人为本”品牌理念出发,为用户带来了更透明、更放心、更便捷的北欧豪华体验。