

新能源车地方目录有望取消 车企创新推广模式

新能源汽车行业利好消息不断。

据新华社报道,5月24日,国家主席习近平在上海考察时明确表示,发展新能源汽车是我国从汽车大国迈向汽车强国的必由之路。随着国家领导人的定调,上至中央、下至地方,对新能源汽车的支持政策加速落地。此前,国家税务总局相关负责人表示,目前正在研究新能源汽车购置税优惠的相关政策。近日又有消息称,工信部拟叫停新能源汽车地方保护,取消新能源地方目录。

“税费补贴和地方目录取消有望加速新能源汽车的普及。”一位车企人士在接受《每日经济新闻》记者采访时表示。

工信部或将叫停地方保护

据媒体报道,5月21日,工信部曾在北京召开交流会议,邀请39个新能源汽车推广示范城市或区域负责人共同商讨新能源汽车的推广意见。此次会议的主题之一,即为清理地方保护政策。

“地方目录的取消对新能源生产企业的销量提升会有帮助,而销量提升也可以分摊研发等各项成本,从而拉低新能源汽车售价,最终受益的将是消费者。”比亚迪汽车公关部相关人士告诉记者。

在上汽乘用车相关人士看来,之前新能源汽车之所以不能快速被消费者广泛接受,除产品本身以及配套的问题外,地方政府设立的隐形门槛也是原因之一。“有的地方政府为保护当地企业,设置地方目录,阻止了部分适合消费者需求的产品进入。”

据了解,在目前全国40家新能源汽车试点应用城市中,北京和上海最先推出所谓的“地方目录”。以北京为例,《北京市示范应用新能源小客车生产企业及产品审核备案管理细则》显示,在当地政府认定的能享受地方补贴的新能源产品中,并不包括插电式混合动力车型。因此,荣威550Plug-In、比亚迪秦等车型未能入围北京市的目录。

业内人士认为,在目前纯电动车续航里程无法大幅提升、充电设施尚未完全普及的背景下,插电式混合动力应该是最“接地气”也最能被消费者接受的产品。

以比亚迪秦和荣威550Plug-In为例,前者今年前4月累计销量达到3294辆;后者自今年4月正式销售以来,上海地区订单量已经超过300个。而荣威的另一款插电式混合动力汽车E50从2012年底上市以来,累计销量也未突破1000辆。

“从销量看,插电式混合动力接受度明显高于纯电动汽车。”在上述上汽内部人士看来,一旦地方目录取消,新能源汽车市场能迅速启动。

各地补贴政策全面细化

随着高层领导定调新能源汽车,各地政府的补贴细则加速出台。

除北京、上海之外,自5月19日起,武汉、西安、江苏等多地相继出台了新能源汽车应用推广政策,天津等城市也表示将进一步跟进。

同时,各地的新能源汽车补贴政策也在进一步细化。在武汉拟推行的新能源汽车推广政策中,不仅涉及政府采购中新能源汽车所占的比重,还涵盖了基础设施建设、私人购买补贴以及各项使用特权。

针对公众担心的充电桩入户难的问题,目前北京市已对新建小区的充电桩铺设情况做出了规定,要求具备安装充电桩条件的停车位要占到小区停车位总量的18%以上。合肥也对新建建类项目、新建住宅小区充电桩配套数量作了明确要求。

政策红利拉动新能源汽车销量快速上涨。数据显示,一季度新能源汽车共销售6853辆,同比增长120%。

车企致力商业模式创新

配合政策支持,各大车企也在尝试新能源推广的商业模式创新,以寻找市场突破口。

上汽曾联合租车企业一嗨,率先在上海开展荣威E50的租赁业务,先期投放数量达到50辆左右。

据了解,经过一年多的运营,荣威E50目前的出租率可达70%以上,与传统车基本相当。此后,上汽还进一步联合上海交大、同济大学等高校,开展新能源汽车的分时租赁。

此外,被誉为“城市名片”的出租车市场也成为车企推广新能源汽车的渠道之一。新能源汽车若能取代传统汽车,进入出租车领域,在配套以及政策方面,更容易获得政府的支持和倾斜。

实际上,比亚迪在新能源汽车推广之初,就将目光投向出租车市场。除了比亚迪,包括东风日产启辰、众泰汽车等都将出租车市场作为拉动新能源汽车私人推广的示范基地。

(杨海艳)

技术换市场 上汽新能源车渐入佳境

“选择上汽荣威E50新能源车的上海用户主要分为两类,一类就是因为没有车牌,想通过E50拿个上海车牌,二是真的很懂新能源车技术,是比较忠实的粉丝。”在上汽荣威E50电动车和荣威550插电混动车试驾会上,一位上汽技术人员说。

资料显示,在上海,荣威E50官方指导价为23.49万元,享受33250元国家补贴,4万元上海地方补贴,33650元上汽的让利,实际售价才12.8万元,并能免费获得上海新能源车专用牌照。荣威550插电混动车官方指导价为24.88万和25.98万元,享受完上述补贴后为18.55万和19.65万元,也能免费获得上海新能源车牌照。如此实惠自然吸引了不少消费者。

但是,因为技术选择荣威新能源车的用户,更值得上汽欣慰,这显示出上汽在新能源领域多年积累的技术终于结出硕果。上汽新能源技术中心主任朱军曾表示,荣威550插电混动车掌握了很多跨国车企都没有的技术。

因为屡次发生起火案例,新能源车的安

全性是公众最为关注的课题,也是不愿购买新能源车的顾虑之一。上汽技术人员介绍,荣威两款新能源车都在安全领域做了各种技术强化。以荣威E50为例,该车的电池舱置于车身底部。因为上汽对荣威E50在凹凸路面进行了实车测试,根据最终测试的结果分析,发现电池安装在底盘是最安全的。上汽采用了特殊材料为荣威E50的底部进行了防护设计和处理,确保对电池的保护。

最值得一提的是侧柱防撞保护系统,当遭遇撞击时,保护系统能将冲击碰撞力缓冲和吸收,最大限度地保护电池,从而保障车内乘客安全。通过碰撞吸能管理系统,车身前部结构可以在正面和40度偏置碰撞中实现阶梯式吸能,确保车内乘客的生命安全。

此前,国外某品牌的电动车在发生撞击后,现场没有起火,但一个月后,电池因为受挤压变形产生化学反应而起火。这显示出电池防火之难。为了确保电池安全,荣威E50和荣威550插电混动车通过了苛刻的电池安全标准。

例如:电池达到国际先进的IP67防尘防

水防护等级;底盘电池仓布置了大量防撞结构,可以保障侧面柱撞等极端碰撞情况下电池的安全;同时采用全方位的高压电/电池防护系统,包括高压触电及漏电绝缘保护、高压系统防水结构以及车辆碰撞断电保护等。上汽技术人员表示,“有了这些技术保障,我们的E50经过碰撞试验后,放置了一年多电池也没起火。”

该技术人员称:“荣威550插电式混合动力轿车的高压电源安全按照多重保护的原则设计,从零件、模块、系统到整车,任何一级都能自动防护来自外部或自身的干扰或损坏。此外,技术人员在电池包中设计了一个应急开关,一旦车辆被撞,电源会从中间切断,免除高电压的危险。整个电池共有四重保护,确保安全。”

据他介绍,在交付用户后,两款车还配备了远程实时监控系統,当该系统开启时,后台中心实时监控车辆的技术状态,一旦出现电池电量过低、车辆数据异常、系统报警等情况,后台工作人员会第一时间监控到异常,并同时反馈至车辆智能信息控制系统,点亮报

警灯,提醒驾驶员车辆出现异常,从根本上保障驾乘者的安全。

此外,在电机、电控等方面,两款新能源车也达到较高的技术水平。尤其是荣威550插电式混合动力轿车装配了目前国内首个Green-motion高效能三核混动引擎组,包括1.5LVTI高效汽油发动机、IntegratedStarter-Generator启动发电一体机和Tractionmotor牵引电机,可自动根据行驶状态切换三个动力源输出,达到超低油耗与超强动力的平衡。其百公里油耗仅2.3升,同时更可输出160千瓦的峰值功率及587牛·米的峰值扭矩。EDU智能电驱变速箱取代传统机械变速箱也是荣威550插电式混合动力轿车动力总成上的看点。

技术的进步加上推广新能源汽车的政策春风,使得上汽新能源车的销量日渐提升。中国汽车工业协会的数据显示,今年一季度,上汽荣威新能源车的销量占国内新能源车总销量的12%。今年,荣威550插电混动车的销量目标是3000辆。上汽表示,从目前的销售状况来看,实现这个目标非常轻松。

(马连华)

勇者随行 共越人生 2014 环塔郑州日产爱好者车队 新疆塔城蓄势待发

5月25日,2014环塔(国际)拉力赛在新疆塔城正式开幕。赛事开幕现场,来自各个厂商的55支车队、144辆赛车(汽车组116辆,摩托车组28辆)云集塔城。郑州日产爱好者车队已蓄势待发,将携3辆原装量产锐骐皮卡投身环塔T2量产组的角逐。

环塔拉力赛自2005年开赛以来,至今已有10年历史。经过十年的沉淀,环塔已发展为享誉国际的顶尖越野赛事。此次赛事,从5月25日至6月6日,13天的征程;赛程从新疆塔城出发,至哈密结束,全程6500公里,9个赛段,其中沙漠赛段占30%,近1000公里,其中最漫长单日赛段长达520公里,创中国长距离越野拉力赛赛段长度之最。不论是赛事长度、难度、还是强度,对于参赛车队来说,都是一次巨大的挑战。面对如此恶劣的环境及众多颇具实力的参赛车队,作为已有十年越野赛事经验的郑州日产爱好者车队,将会如何另辟渠道,在此次百年争艳的赛事中驰骋出自己独到的勇者之路?

最专业的四驱越野厂商

众所周知,此次环塔在被称为“死亡之海”的塔克拉玛干沙漠举行,注定了赛程中既有崎岖颠簸的沙漠路段,又有复杂难行的岩石路面,赛事难度是前所未有的。此次赛事,不仅对赛车手的技术和心态是种考验,对参赛车辆的品质也有着更为严峻的考验。郑州日产爱好者车队敢于选择几乎未经任何改装的原厂量产车——锐骐皮卡作为参赛车辆去面对如此艰险挑战,依靠的是其专业皮卡二十余年的产品制造品质,及其十年的国际、国内越野赛事的参赛经历。郑州日产作为国内最专业的四驱越野厂商,为其量产皮卡参赛提供了有力保障,奠定了坚实的基础。而锐骐皮卡在过往赛事中的卓越表现也足以证明“冠军皮卡 皮卡冠军”的美誉实至名归。

最注重用户体验车企

2014环塔赛事不仅赛程艰险,其参赛规

模也属十年之最,众多重金改装的赛车及专业车手参与其中。而作为最注重用户体验的车企,郑州日产依旧保持传统,延续其用户参赛的理念,此次参赛车手均为越野发烧友,同时也是郑州日产的用户,这也让其车队命名“爱好者”显得相得益彰。据车队成员付光明介绍:“我跟随郑州日产爱好者车队已多年,说实话,面对众多专业车手,说从容那是假的,但郑州日产为我们这群热爱越野的用户提供了圆梦越野的平台,且给予赛事体验机会,其中的含义不言而喻,我们也要将郑州日产的精神与参赛理念发扬下去,重在参与。”

最高级别的客户服务观

在汽车产品日趋同质化的时代,郑州日产在提供品质过硬产品的同时,跨越了车企对车服务的阶段,不仅满足用户对车的要求,更希望可以满足用户精神层面的需求。为了让热爱越野运动但无法直接参赛的用户感受环塔赛事,郑州日产特别组织赛事探营活动,招募用户组成观摩团,报名的用户都非常兴奋,希望自己有幸能亲临赛事大营,与车手和车队近距离接触,真正感受下这顶级赛事。郑州日产十年赛事历程,致力于给拥有越野情怀的用户提供参赛平台。让更多对越野怀以憧憬的用户参与其中,以最高的客户服务观满足用户,服务于用户。

郑州日产自成立20年以来,不仅致力于产品技术的研发,强调产品品质的保证,经过十多年的赛事检验,已成为国内四驱资深厂商;在服务方面,更是一直注重用户体验,追求对用户精神需求的满足。俄文艺理论家车尔尼雪夫斯基说过,“艺术来源于生活且高于生活”,这句话可以改为,“越野精神来源于赛事且高于赛事”,在环塔及郑州日产共同携手走过的越野十年,其带来的不仅是名次争夺,更多的是让拥有越野情怀的越野人享乐其中。而郑州日产十年来持之以恒为用户提供的优质产品及越野平台,其初衷即是相信,相伴,相成就。

(李晴)



●玛莎拉蒂北美公司总裁兼首席执行官 Peter Grady 先生与“历史名车协会”主席 Mark Gessler 先生合影。

首款在美国国会图书馆永久存档的欧系汽车 玛莎拉蒂“特别的波尔” 8CTF 赛车重现历史性赛道

5月25日,美国新泽西——拥有“特别的波尔”(Boyle Special)称号的玛莎拉蒂8CTF赛车(序号为3032),再现1939年在印第安纳波利斯大奖赛上的最后一圈胜利,令人回想起这款赛车75年前在同一赛道上取得的辉煌战绩。

在玛莎拉蒂迎来百年诞辰之际,8CTF赛车在印第安纳波利斯500英里大奖赛上再度亮相,以纪念它在1939年取得的传奇胜利。此次的车手是约翰尼·拉瑟福德,他曾在印第安纳波利斯500英里大奖赛中三度夺冠,与在1939和1940连续两年为玛莎拉蒂斩获历史性胜利的Wilbur Shaw(威尔伯·肖)有异曲同工之妙。

今天“历史名车协会”(HVA, Historical Vehicle Association)用一种特殊的方式使玛莎拉蒂8CTF赛车的传奇成为了永恒——它将作为首款外国厂商制造的汽车在美国国会图书馆里永久存档。该档案隶属《美国内政部文化遗产档案标准》,并归入“历史名车协会”编撰的《全国历史名车名录》和《美国历史工程记录》。

玛莎拉蒂全球首席执行官韦斯特(Harald Wester)先生表示:“在玛莎拉蒂第一个百年诞辰之际,我们正自豪地着手为下个世纪描绘发展道路。十分感谢”历史

名车协会”的此次选择,此举彰显了玛莎拉蒂与印第安纳波利斯赛道的深厚渊源,必将进一步巩固玛莎拉蒂在美国市场的地位。”

在意大利工业家奥斯家族的鼎力支持下,埃内斯特·玛莎拉蒂(Ernesto Maserati)于1938年初提出了注定卓尔不凡的8CTF项目构想。“特别的波尔”因固定缸盖和8缸发动机而著称,动力强劲,加速迅猛,可靠性出色。时至今日,这些仍是玛莎拉蒂传承百年的特性。8CTF赛车是玛莎拉蒂对欧洲其他汽车制造商在30年代主宰赛道做出的有力回击。不久之后,一款捷报频传的玛莎拉蒂就在“全球最知名的赛事”中连续夺冠,这段往事如今仍是玛莎拉蒂传奇故事中最璀璨的一颗宝石。

玛莎拉蒂北美公司总裁兼首席执行官皮特·格雷迪表示:“在玛莎拉蒂百年诞辰之际,看到经典的玛莎拉蒂8CTF赛车再战拥有悠久历史的印第安纳波利斯500英里大奖赛,这是一件了不起的事。”在迈入下一个百年之际,玛莎拉蒂推出了两款全新运动型豪华轿车,销售纪录创下历史新高,并提出了令人兴奋的发展规划。这些业绩标志着玛莎拉蒂的实力达到了前所未有的水平。

(濮颖)



上汽依维柯红岩海兴京海 4S 店隆重开业

5月18日,美丽的渤海湾天气晴朗,艳阳高照,在这阳光明媚的日子里,上汽依维柯红岩海兴京海红岩4S店在河北省沧州市海兴县隆重开业,来自相关企业单位、配套、经销、用户及上汽依维柯红岩的代表约200余人参加了当天庆典。

海兴京海总经理姜金祥向与会嘉宾致辞,他介绍了海兴京海的整体情况以及与上汽依维柯红岩的合作渊源,表示红岩汽车是一个值得信赖的品牌,有信心、有决心做好4S店,公司在完善红岩品牌4S店功能的同时,也将延伸商用车经营的分期挂靠、整车检验等一条龙服务功能,为区域内的卡车用

户切实服务好。

上汽依维柯红岩红岩商用车有限公司总经理熊伟铭对4S店的开业表示祝贺,对海兴京海在沧州地区红岩产品的推广和提升做出的贡献给予感谢和赞扬,同时,熊伟铭表示将大力支持4S店的发展,与经销商、用户一道夯实上汽依维柯红岩在商用车领域做大做强的信心与实力。

伴随着绚烂的礼花和响彻云霄的礼炮,上汽依维柯红岩红岩商用车有限公司总经理熊伟铭、海兴京海总经理姜金祥以及上柴动力等主要配套企业领导为4S店开业剪彩,海兴京海红岩4S店正式开业。(彭代均)

