

103 款新能源车亮相上海车展 跨国公司加快在华布局

据上海车展主办方发布消息，将于4月22日至29日在上海国家会展中心举行的上海车展，将展出103款新能源车，其中宝马、奔驰、沃尔沃、通用等跨国车企都将带来首次在中国亮相的新能源车型。各大跨国公司对于中国新能源汽车市场的热情可见一斑。

在去年中德签订电动车协议之后，宝马、戴姆勒、大众等德系跨国车企开始加速布局中国新能源汽车市场。截至目前，上述企业都在华推出了各自的新能源产品。不仅如此，包括日产、现代、通用的新能源规划也已经或将全面铺开。

作为跨国车企中国新能源发展规划的重要组成部分，合资自主品牌也开始布局新能源车市场。有分析认为，由于此类品牌和旗下的产品定位相对较低，因此，随着合资自主品牌新能源产品加速推向市场，很可能将侵蚀目前自主品牌占优势的新能源车市场份额。

加速布局新能源车市场

日前，宝马集团中国区业务主管卡斯滕·恩格尔(Karsten Engel)表示，宝马预测中国将在2020年之前取代美国，成为全球最大的电动汽车市场。

这一预测并非没有道理。根据国外媒体的报道，2013年美国作为全球最大的新能源车市场，共销售此类车辆9.6万辆。中国位居日本、法国之后，名列第四，当年新能源车销量仅为0.65万辆，与美国的差距为8.95万辆。

2014年中美新能源车市场的销量差距大幅缩小，美国市场销售11.87万辆，中国市场销售7.48万辆，差距缩小至4.39万辆。商务部发布的《2014年消费市场发展报告》中指出，2014年是中国新能源车发展的

上汽领衔 自主反击合资“放价”

合资企业接二连三“放价”，自主品牌企业也不再沉默了。4月16日，上汽集团乘用车公司宣布：荣威名爵品牌全系轿车调整价格，全系31款车型平均下调近万元，其中荣威950更是直降2万元。

上汽乘用车的这次“官降”，成为合资企业纷纷降价后，自主品牌企业的首次“官降”，也被视为自主品牌应对合资下探而进行的“突围”。

4月1日，上海大众首先宣布官方降价，对旗下车型途安、polo、cross polo三款车进行降价，其中途安全系列降低1000元，Polo最低降8000。而上海大众挑起的价格战迅速蔓延，合资企业纷纷应战。上海大众降价4天之后，长安福特成为跟进者，与上海大众的官方真金白银的降价不同，长安福特的变相降价行为是对其在售主力车型实施全额免购置税。之后，北京现代也宣布旗下除ix25车型以外所有车型至少可享受贷款购车两年免息的优惠政策，最新面世的第九代索纳塔车型更可以享受贷款购车三年免息的政策。海通用雪弗兰品牌也推出了十亿钜惠胜算季，由此，车市开始进入价格混战阶段。

主流合资企业或明或暗的降价，直接对市场形成压力，特别是自主品牌企业，实际上，近年来受到合资企业产品下探的影响，自主品牌企业市场表现不容乐观。2014年自主品牌乘用车累计销量为757.33万辆，增幅仅为4.1%，远低于9.89%的乘用车平均增幅，市场占有率更是同比下降2.14个百分点，仅为38.44%。

自主品牌如何才能“杀出重围”？近年来，自主品牌纷纷推动产品和技术的升级的转型战略寻求破局。

如奇瑞从2013年4月到2014年短短的一年多中，单车价格从5.4万元增长到8.2万元。而上汽集团到今年年底前，仅在技术上的投入就要达到180亿，并通过技术投入拥有了MGE、SGE发动机，同时拥有了六速和七速两个系列的变速箱，这些技术积累，使得上汽未来的产品，将拥有国内一流的动力总成，产品性能不会输给任何跨国公司。如上汽推出的最新产品，MG名爵锐腾，成功挤入“8秒俱乐部”，百公里加速度突破8秒。

不过，自主品牌光有性能也是不够的。与合资企业竞争，上汽集团副总裁乘用车公司总经理王晓秋认为，自主品牌要依靠“性价比”获得成功，“性能”是第一位的，但价格同样要有竞争力。实际上，上汽在自主品牌中是第一个高举高打定位的，一度以均价超过11万元，创造了自主品牌的价格标杆。而随着合资企业的纷纷下探，上汽领衔挑起应对合资企业降价，也是上汽优化“性价比”的重要方式。

而可以预见的是，由上海大众带出的合资企业普遍降价的情形，在自主品牌中很有可能重演，上汽自主品牌的官降，或许将引发多米诺骨牌效应。

(俞凌琳)



●2015上海车展：一大波豪车插电来袭

元年。

就在中国新能源车市场开始升温之时，去年7月中德双方又签订了中德电动车充电接口统一的协议，开始着手解决充电难的问题。这就促使德系跨国车企在华的新能源布局开始提速。

宝马作为最先发力中国新能源车市场的豪华车企，目前已推出多款新能源车型。根据宝马的规划，在宝马530Le上市之后，还将推出多款插电式混合动力车型。在今年的上海车展上，宝马X5插电式混合动力车型也将正式亮相。

另外，去年9月底，在戴姆勒与比亚迪合资生产的腾势电动车上市之后，在今年上海车展上，GLE的插电式混合动力车型将正式亮相。奔驰研发负责人托马斯·韦伯

(Thomas Weber)曾表示，“未来奔驰品牌将着力于插电式混合动力车型的研发和制造。”

紧随宝马和戴姆勒之后，去年11月大众在华推出的首款电动车electric up!也正式上市。据大众中国总裁兼CEO海兹曼介绍，“电动版高尔夫、奥迪e-Tron、保时捷Panamera插电式混合动力车将随后上市。2016年奥迪A6的插电式混合动力车型将实现国产。”

与此同时，今年随着插电式混合动力车索纳塔的上市，现代集团在华的新能源车规划也正式起步。根据规划，截至2020年，现代的新能源车型将拓展到20款。在今年的上海车展上，上海通用作为通用在华的重要合资企业也将宣布新一轮的着眼

奢华岂止于外表 玛莎拉蒂开启V8车主尊享服务

2015年4月16日——静止时优雅的线条，飞驰时澎湃的动力，玛莎拉蒂在每时每刻都向世人彰显着其拥有者尊贵的身份和不俗的品位。然而真正的高雅之士并不会仅仅满足于外表的奢华，他们更心仪于在个人日常生活中享受的精致、私密与尊贵。玛莎拉蒂深谙中国高雅人士日益增长的高端生活方式需求，特地为新购入总裁V8的车主推出了全方位尊享服务计划。该计划包含5次车辆保养服务和多达16项私人定制尊享服务。

无论是预定米其林餐厅的烛光晚餐，还是观摩激动人心的F1赛事，或者以尊享价格在全国最好的高尔夫果岭潇洒挥杆，玛莎拉蒂的尊享服务都会为车主事先安排妥当。对于爱好时尚的车主，尊享服务还可以提供私密的奢侈品牌门店服务，或是派遣国际时尚买手为车主采购中国市场难觅的全球限量版时尚单品。对于有金融需求的客户，尊享服务有专业人士为车主提供全球财税咨询与规划服务、投资移民咨询及全程管家式服务、艺术品拍卖及托管、私人飞机及游艇租赁及购买咨询等等。

与此同时，尊享服务的另外一块是专门为玛莎拉蒂车主的爱车量身定制。玛莎拉蒂在全国的44家授权经销商将基于已有的保养标准，为总裁V8轿车提供前五次免费保养，包括保养标准中规定的车辆检查及保养相关零件的更换。这一尊享服务不但降低了车主的车辆保养成本，对车辆的定期检查 and 零配件更新也保证了总裁V8始终保持良好的驾驶性和可靠的安全性。

丰田扩张冻结期解冻

丰田汽车公司(下称“丰田”)结束“三年扩张冻结期”。

4月15日丰田正式对外宣布在中国设立新生产线，以及在墨西哥投建新工厂。丰田汽车(中国)投资有限公司(下称“丰田中国”)新闻发言人牛焜4月16日接受《第一财经日报》采访时谈到，在华新增生产线设在广汽丰田汽车有限公司(下称“广汽丰田”)，主要是从未来的产能考虑，将生产小型车，至于是不是生产新能源车，他现在不便回应。

丰田社长章男表示：“本次的新生产线和新工厂凝聚了丰田的智慧和努力。丰田摒弃了‘单纯因为追求数量而扩大产能’的思路，通过‘制造更好的汽车产品’以及培养相关人才的举措，实现可持续发展。本次的举措将成为丰田强化‘真正竞争力’的重要试



●玛莎拉蒂 Quattroporte V8 总裁轿车

富有传奇色彩的玛莎拉蒂 Quattroporte 总裁轿车自诞生之日起便俘获了无数人的心。拥有一辆 Quattroporte 总裁轿车从来不止拥有一辆车而已，而是同时拥有一种源自意大利的尊崇生活方式——优雅，不乏速度；激情，不失风度。作为玛莎拉蒂家族的旗舰车型，玛莎拉蒂 Quattroporte V8 总裁轿车以轻盈而优雅的现代设计语言诠释了玛莎拉蒂所有的经典设计元素，顶级材质与优雅色彩的完美结

金石。”

在过去几年，丰田通过停建新工厂、最大限度有效利用现有工厂产能等一系列举措，将全球现有工厂的整体运转率提升到90%以上。此外，丰田预测全球汽车市场今后将实现平稳的增长，在充分利用现有工厂的产能的同时，将全新生产技术实际应用到生产线上也逐渐成为可能，因此作出此次决定。

为了在全球最大的中国市场的激烈竞争中实现稳步发展，丰田认为有必要进一步提高现有生产线的竞争力并对今后的需求作出对应。广汽丰田将在2017年底之前，实施现有生产线优化再造和新生产线投建工作，为将来TNGA(Toyota New Global Architecture)的导入做好准备工作，建设更具竞争力的工

于新能源的“绿动战略”。

合资自主寻求中端突围

在各大跨国集团开始布局中国新能源车市场之时，合资自主品牌也成为不能忽略的参与者。与其母公司的品牌形成补充，合资品牌目前是凭借更低的产品定位和价格吸引着消费者。

作为我国合资自主领域首款新能源车，华晨宝马合资自主品牌之诺1E电动车于2013年11月正式推向市场。面对目前电动车价格较高、客户担忧电池等部件售后保养等问题，这款车自从上市以来就采用租赁的方式面向市场。

如果说宝马i3、i8等电动车面向的主要是高端消费人群的话，那么之诺1E则主要面向的是具有环保理念的白领消费者，这和荣威E50等自主品牌电动车的定位具有较高的重合度。

去年9月底，东风日产合资自主品牌启辰也推出了电动车晨风，这款车的售价26.78万元起。定位在晨风之下的比亚迪e6的价格为30.98万元起，高于晨风4.2万元。

有分析认为：“由于晨风是基于日产聆风车型打造，日产的品牌力显然在自主品牌之上，因此这款车上市之后很可能将凭借其不输于自主品牌的价格，以及更好的品牌力分食自主品牌份额。”

目前在我国新能源领域，自主品牌依然占据绝对优势。根据全国乘用车联席会发布的数据显示，今年前两月自主品牌新能源车共销售9011辆，在新能源汽车市场的比例为72.44%。

随着一汽丰田、广汽丰田、北京现代等企业推出着力于新能源车的新品牌，这一市场将迎来更为激烈的竞争。

(刘卫瑛)



红岩杰狮港口牵引车 深圳获127辆订单

4月1日，上汽依维柯红岩与其经销商深圳腾飞汽车贸易公司联合在深圳盐田举行红岩杰狮港口牵引车大型促销活动，当地经销商和客户200多人参加活动，红岩杰狮港口牵引车受到当地用户热烈欢迎，活动当天就收到客户订单127辆。

据介绍，杰狮港口牵引车和杰狮家族其他车型一样，是引进意大利IVECO的整车技术，在油漆方面使用的是同步IVECO马德里工厂的世界一流涂装工艺，防腐性强，增加车辆在海风盐分较重环境下的使用寿命，二手车价值更高。驾驶室本体采用高强度钢板，整体冲压成型，高精度焊接；通过欧洲碰撞标准(ECE R29)验证，抗冲击力强；其驾驶室整体后移技术，最大限度保障驾乘人员安全。全景驾驶室视野开阔，按照欧洲标准科学选用仪表盘材质，按照人体工程学合理布局，搭配颜色，操作简便，不易疲劳。

杰狮港口牵引车配备源自世界一流菲亚特动力的CURSOR发动机，动力强劲、性能稳定、经济省油；杰狮港口牵引车可选4.11、4.42速比的驱动桥，黄金链式动力总成，在最短时间内实现经济车速；整车动力总成通用性好，维修保养方便简单，适用于港口内、外短途高效运输。

考虑到港口场地狭窄、弯道多的环境特点，杰狮港口牵引车配备了全新转向系统，该系统通过了国际ECE R79转向标准验证测试；杰狮港口牵引车搭配法士特变速箱，操作简便、起步换挡平顺，减轻驾驶员疲劳程度。

环保运输成为时代主题，上汽依维柯红岩根据市场需求，特推出杰狮LNG港口牵引车，LNG比柴油车辆低30%的使用成本，在港口短程运输方面能充分发挥其在节能降本方面的突出优势；杰狮LNG港口牵引车采用可多方位调节LNG智能化显示屏；全面引进IVECO先进冷却技术，效率比同类产品提升18%左右；标载55吨百公里耗气量比同类产品低3%；全国港口专业服务网点，让您全程无忧。

(李代元)

享“驭”之道 细品C3-XR “智”魅力

在日益智能化的汽车消费市场，东风雪铁龙C3-XR凭借着众多同级独有的智能化配置不仅为紧凑型SUV市场注入了新鲜血液，也为消费者带来更为舒适、贴心的驾乘体验。

据了解，C3-XR配备的同级独有的Grip Control智能多路况适应系统可以针对当前的行驶状况和路面条件做出最聪明的响应，不管是在城市穿梭，还是在户外越野，C3-XR都可一键切换沙地、雪地、泥地、ESC关闭、公路等5种路况模式，让操控随心所欲。

同时，C3-XR搭载的Citroën Connect车载互联系统，集智能导航服务、汽车安防服务、车载互联系统、娱乐资讯系统、远程车辆诊断五大功能于一体，就像一个时时陪伴你的智能管家，让你享有轻松便捷的旅行。

C3-XR传承了雪铁龙优异的底盘基因，配备了DCS动态舒适底盘系统。无论是设计的精巧，还是用料的考究，亦或者调校的专业性，无不为人们称赞。

作为“城市新风范”，C3-XR用“智慧”在“思考”，用科技在改变人们的用车生活，而这就是它的魅力所在。正如它“自由我精彩”的主张一样，它将陪伴每一位车主发现别样的精彩。

(林辉)

在华投27亿建新生产线

厂。同时，通过有效利用现有的采购体系以及广汽丰田研发中心推进降低成本等举措，实现生产、采购、开发三位一体更加高效地运行。

新增生产线建在广汽丰田第1和第2生产线附近，约10万辆(根据需求对扩大产能进行探讨)，投资金额为525亿日元(约合人民币27.35亿元)，将生产新车型。广汽丰田未来将基于丰田TNGA战略，为市场提供最适合中国消费者需求的车型。在TNGA架构战略下，同平台车型将使用大量通用化零部件，最初通用比例为20%至30%，最终将达到70%至80%。

丰田方面称，本次设立新生产线是针对“云动计划”中“加速中国事业”的具体举措。2012年，丰田在中国正式启动了“云动计划”，

是丰田中国根据丰田的全球发展愿景，结合中国本地经营者的想法制定的首个自主战略。目前，中国在大力推进新能源车发布发展，因此业内人士猜测，丰田此时宣布在华增加生产线，或为生产新能源车做准备。记者了解到，丰田正在加快新能源车的市场布局，20日将于上海车展上展出中国首发的全新国产油电混合动力车和多款节能环保、新能源概念车，包括即将国产的油电混合动力卡罗拉和雷凌，以及首次在中国亮相的燃料电池车“未来”(MIRAI)。

此外，丰田在墨西哥新建的工厂位于瓜纳华托州，将于2019年投产，主要生产卡罗拉，年产能20万辆，投资金额约10亿美元。

(李潮娟)