

【车市瞭望】

编者按:来自乘联会的数据显示,今年9月份,我国新能源乘用车批发销量为6.5万辆,同比下降33.4%。这是新能源乘用车继七八月份之后,今年以来连续第三个月出现下滑。新能源汽车市场近期的低迷究竟是短期现象还是长远趋势?新能源汽车品牌又该如何在当下的市场环境中突出重围?

从江淮新能源汽车发展看行业突围前景

■ 本报记者 张晓梅 / 吴明 张骅

10月21日,《中国企业报》记者在合肥市一地下车库里听到两位燃油车和纯电动车车主有这样一段对话。燃油车主说:“充电麻烦吗,上路的动力咋样,一次充电能跑多少公里?”纯电动车主回答说:“充电很方便,你看我们的小区都安装了专用充电桩,上路动力足,特别是起步很快,我这款江淮iEV6E车一次充电能跑300多公里,到省内哪个市县都没有问题。最好的是一公里费用仅7分钱。”听了此话,燃油车主愣了一会,自言自语说:“真的是这样吗?”

体验了,才会知道新能源车真的好

2018年,我国新能源汽车全年产销分别达到了127万辆和125.6万辆,同比增长分别为59.9%和61.7%,增速和总量居世界之首。有人说,新能源车如一针强心剂,让正在下滑的车市为之一振。但是好景不长,进入2019年下半年,连续三个月的销量下降,让自主品牌从新能源车上突围受阻。

10月11日,江淮汽车新能源乘用车营销公司举行了一次驻皖央媒品牌交流会暨iEVS4试驾品鉴活动,数位媒体人在首次试驾后互相交流了试驾感受,总结起来有以下几条。

首先是NVH做得非常好。在合肥紫蓬山环山观景山道上,限速每小时60公里,坐在驾驶室

内,只听到迎面而来的风声和四轮在柏油路面上的摩擦声,静观两旁秋景红、绿、黄尽染,随着车上环绕音乐轻起,驾车真的是一种享受。

其次是起步快,加速快。起步需要多少秒,试驾者没有计算,但每次路口红灯变绿灯时,江淮iEVS4起步通过路口,别的车才慢慢起步跟来。超车时更是在瞬间完成,遇到直线路段,试驾者稍加电门,三秒内速度提升到100码以上,令记者们震惊不已。

再者就是空间大,行驶平稳。从外表看iEVS4并不是那种大型SUV,但无论是驾或乘,都感到空间宽敞,驾驶室视野开阔,界面简洁,驾控方便,设计非常人性化。

还有一点就是在智能体验上。行驶在路上,时时有滴滴声提醒别偏离了行车道,界面上也出现了警示的颜色和画面,类似这样的智能技术在iEVS4上应用较多。正如江淮新能源车研究院副院长张欢欢所说,新能源车在设计理念上与燃油车最大的区别就是整车体系是建立在电动、智能的基础上,一部车本身就是现代智能技术的集成。今后新能源汽车不仅是代步工具,还是一个与外界互联的移动智能平台。

用事实说话,消除对新能源车的疑虑

记者在调查中发现,随着2018年自主品牌新能源乘用车的火爆,很多消费者有购置国产新能源乘用车的强烈愿望,然而,外界对新能源车的固有印象以及国



江淮新能源iEVS4在试驾者操控下平稳地行驶在山道上

家补贴政策的变化,使这部分人开始犹豫了。

在记者看来,新能源乘用车在市场推广上要更多地增加消费者体验机会,用新能源汽车良好的口碑构建品牌的坚实基础,而在传播上应从以下三个方面取得突破。

第一,产业政策和行业发展趋势。从政策层面讲,我国已将新能源汽车作为汽车产业的发展方向,并确定了锂电池和氢气燃料电池两大路径,其中,锂电池电动汽车发展较早,技术较为成熟,是现在新能源汽车发展主流。而氢气燃料电池电动车,虽然我国有很多科研机构和车企也进行了大量研究,但技术应用才刚刚开始,不仅技术上有待进一步发展,氢气加气站等一系列配套设施有待建设和配备。

第二,新能源汽车技术水平发展到何种程度,在产品应用上将给用户带来哪些实实在在的好

处。在品牌交流会上,江淮新能源汽车研究院副院长张欢欢向记者详尽地解读了新能源车的技术现状和将来走向,其中,让记者印象最深的有三点:一是通过技术创新江淮新能源已完全解决了电池降温问题,杜绝起火和自燃现象的发生(不包括不当使用或不当维护保养所产生的);二是由于技术升级,电池续航里程已显著提升,江淮新能源汽车最高已达到充一次电行驶达500公里以上;三是使用上的方便和价格低廉。以江淮iEV6E青春版一车为例,补贴后售价仅为6.55万元起,且免除车辆购置税和车船税。纯电动车每公里使用成本低至7分钱,相比燃油车保养成本低,用车、养车无负担。

第三,政府取消补贴是必然所为。车企可以通过技术创新和管理创新,消化生产成本,做到没有补贴依然能提供质优价廉的好产品。消除消费者对新能源车取

消补贴、价格不升、一定是偷工减料、产品品质无法保证的误解。特别要讲清楚国家最终取消补贴,主要是为推动我国新能源汽车产业做优、做强、做大,提升竞争力,实现产业高质量发展,通过充分的市场竞争让我国新能源汽车产业真正强大起来。

【编后】

近两年,在政府政策引导以及汽车“新四化”的趋势下,我国新能源汽车产业发展迅速,成绩喜人,虽然过程中也伴随着一些问题的产生,但是总体上来看,新能源汽车整车、关键零部件的技术水平明显提升,产业综合竞争力明显提升,已由起步期进入成长期。2018年全国新能源汽车产销达到127万辆和125.6万辆,分别同比增长59.9%和61.7%。然而进入今年下半年,由于补贴退坡以及车市低位运行的影响,新能源汽车的增长势头缓了下来。尽管如此,1—9月,我国汽车产销分别完成了1814.9万辆和1837.1万辆,有如此大的市场作后盾,只要我国新能源汽车不断推进技术创新,向消费者提供满意的产品,并将新能源汽车的品牌和产品优势宣传好,就一定能稳步前行,这正是目前江淮新能源汽车有限公司努力的方向。

五星安全目标 全新一代瑞虎8“燃情守护”

■ 本报记者 张晓梅 / 张骅

10月10日,奇瑞汽车旗下瑞虎系列旗舰SUV——全新一代瑞虎8荣获C-NCAP五星安全认证评级。C-NCAP作为国内最具权威性第三方汽车安全性能测试机构,近年来针对国内法规、道路实际情况的新趋势,采用了越来越严格的星级评定方法。

面对不断加严的测试标准,车辆要获得五星安全认证,必须在安全性能上具备足够过硬的实力。针对新标准给出的新难题,全新一代瑞虎8交出了令人满意的答卷。

全新一代瑞虎8配备有目前市场上最全、行业最先进的主动安全系统,包括AEB自动紧急刹车系统、ACC全速自适应巡航、LKA车道保持系统、TJA交通堵塞辅助等13项极具竞争力的驾驶技术,为用户带来无时无刻的安全感。

为了充分保障车内乘员的安全,奇瑞以10万+次实验优化的车身结构设计和严苛的车身材料要求,为全新一代瑞虎8打造了一副“钢筋铁骨”。

除了参照C-NCAP五星安全标准进

行开发之外,全新一代瑞虎8还通过国内高标准、全工况的碰撞开发测试,针对车辆碰撞性和可维修性进行提升,充分检验车辆安全性能。此外,全新一代瑞虎8还通过了长达10万公里、多区域的ADAS道路验证以及311万公里极限验证,涵盖市区、市郊、高速、山区等各种复杂路况,覆盖包括华南、华北、华东和中部地区超过70%的人口区域,确保各项功能的稳定性。

事实上,全新一代瑞虎8在C-NCAP安全认证测试中能够大放异彩,不仅得益于产品的深厚实力,也来源于奇瑞在品质管控方面的持续深耕。

为了最大化保障产品品质,奇瑞构建了产品策划、设计开发、供应商管理、生产制造、营销服务及体系质量的双矩阵式全生命周期质量管理体系和“5+1”质量管理模式。

此次全新一代瑞虎8荣获C-NCAP五星安全认证,既是对产品品质的肯定,也是对奇瑞坚持以客户为中心理念的认可。未来,奇瑞汽车将继续推出更多满足消费者需求的品质好车,扛起中国汽车品牌崛起的大旗。

中国“学生”加速超车 美菱全面薄有了外国迷

■ 本报记者 张晓梅 / 吴明 张骅

从德国IFA到126届广州广交会,一群欧洲生产商不远万里一路追来,只为探寻、学习中国国货精品的技术细节。曾经的他们是中国家电品牌的“老师”,80年代向中国输出9条冰箱生产线,中国冰箱企业纷纷走上合资生产的发展道路。

在今天的广州广交会现场,“学生”正在不断地赶超“老师”,并吸引“老师们”的围观。一群欧洲生产商走进冰箱薄的门体、触摸保鲜关键性旋钮,此刻“老师”俨然变成了迷弟,通过仔细探究中国品牌全面薄冰箱的黑科技,外国客商在获得了新技术启迪,更触发新的灵感创意。

事实上,作为舶来品的冰箱,在80年代初进入中国家庭时,因供需紧张使中国家用冰箱生产发展很快,各地争先上马。但是随着冰箱普及红利的消退,城市换代升级潮的来临,真正考验自主品牌直面市场的时刻来到了。

的确,市场已由增量走向存量,替换型品质需求成为行业主导,给众多冰箱企业创造了良好的机遇。冰箱的基础功能属性决定着产品的发展方向,但多年沉淀表明,

外资品牌冰箱保鲜技术因为长期停滞不前,无法真正满足国人需求,变成身价高、技术乏善可陈的产品。

为了让中国人使用上更好的冰箱,国产品牌技术迅猛提升,中国“学生”正以惊人速度反超外国“洋老师”。这其中引发广交会外国“老师”围观的中国“学生”——美菱,凭借全面薄GLS集成技术、水分子激活保鲜技术的横空出世,实现了冰箱能装好嵌入占地少,同时分子级控鲜,保鲜天数,效果可量化展示,让每个消费者都能看得见摸得着的革新产品。

自从M鲜生全面薄冰箱上市后,其震动作用波及全球冰箱行业,形成鲑鱼效应,开创了一个全新薄的时代。可以说,在美菱的推动下,提振了消费者对于中国冰箱品牌的信心,加速中国冰箱品牌的全球超车。

当前,美菱全面薄技术所带来的启发格外深远,中国品牌要想在世界赛道跑得更快、更高、更潇洒,就要不停创新,多倾听用户的心声。同时敢于求新、求变,让每一次创新得到挑剔用户首肯,而不是停留在表面,把一些概念挂在嘴边,这才是未来产业深层次变革的新路径。