

汽车周刊



本报专刊部主编 | 总第688期 | 2017年6月21日 星期三 责任编辑:张云 视觉设计:龚云阳 编辑邮箱: xmqc@xmwb.com.cn

挑战前三 东风日产恐有心无力

6月16日,在广州狂风暴雨雷电交加中,东风日产迎来了成立十四周年庆典。庆典上,新品劲客的预售价也公布了。但比劲客更劲爆的是东风日产高层宣布:将在2022年挑战国内合资车企前三强。

任重道远

这是一份说假想敌的挑战书,可明眼人都知道,在年度销量排行榜上,上汽大众、一汽大众、上汽通用三家轮流位列榜首多年。去年上述三家的年销量分别是194.9万辆、185.4万辆和180.8万辆,而东风日产的销量,则为112.8万辆,力量悬殊显而易见。

排在东风日产前面的,还有上汽通用五菱和北京现代,前者去年销量为142.8万辆,后者为113.0万辆。长安福特排名第七,销量为95.7万辆。在其后,有后劲十足的一汽丰田、广汽本田、东风本田、广汽丰田,也有正在积极调整的东风悦达起亚、神龙汽车等。目前,位居前三的车企,到2020年的销售目标都是300万辆,单从数字上看,东风日产此番挑战,可谓任重而道远。

与此同时,当在场媒体提出目

标如果没有达成怎么办?面对质疑之声,据说,东风日产市场销售总部部长刘宗信的回答铿锵有力,“对于战败我们没有计划!”没有计划,也就意味着这是一份无法追究失败者责任的挑战书。既然不需要承担责任,那么,这一挑战书无异于画了一个饼,能刺激到自己的员工、经销商和投资者,效果就达到了。但无论从哪个角度来说,此番公开言论,实在是与日企的低调风格不相符。

危机四伏

印象中,无论是计划,还是战略,抑或是口号,在众多厂家中,东风日产总是提得最积极且花样繁多。去年广州车展上,东风日产提出了i3计划,以全价值链智能升级为核心,从智行科技、智造品质、智享体验三大维度布局未来。到今年4月的上海车展,东风日产依旧是在阐述i3,认为这个计划可以让东风日产到2020年有一个有愿景的路线。两个月后,东风日产抛出了这个新的五年计划,排期到了2022年。2023年,东风日产成立二十周年,如果排除这个五年计划是献礼工程,那么,它的提出,是否意味着东风日产的高

层心里已经明白,i3计划不能如期完成?毕竟冲进百万销量俱乐部的目标,东风日产拼命了四年才实现。

东风日产有危机,是不争的事实。YOUNG NISSAN,意即年轻化,是东风日产2015年提出来的品牌主张,是在中国车市放缓的背景下找到的新方向,并推出了一系列的产品,如新楼兰、新逍客、新蓝鸟、西玛等。但市场反馈并不如所愿,除了逍客,其他车型的销量只能用惨不忍睹来形容。总而言之,非但没出现一鸣惊人持续热销的爆款,天籁、阳光等轿车产品线还出现了一定程度的下滑。

今年强势推出的劲客,剑指小型SUV市场,东风日产表示其竞争对手是东风本田X-RV和广汽本田的缤智。但是,自2016年以来,小型SUV市场日渐萎缩,2017年1-4月小型SUV市场依然不见起色,增长率更是首次出现负增长,同比下滑了7.31%。目前,X-RV和缤智联手已经牢牢地控制了整个市场,作为竞争对手,逍客目前市场让利2.5万元左右以求突破。值得注意的是,劲客预售价是10万-14万元,7月份上市后,它的竞争对手,必定包括“自家兄

弟”逍客。在动力配置上,劲客仍为1.5L+CVT组合,虽有省油平顺成本低的特点,但彻底牺牲了年轻人喜爱的驾驶操控感。以后残酷的自相残杀以及市场之艰难,想必东风日产的高层们也有所预料。

更令人叹息的是,一直宣扬以技术为魂的日产,其技术水平日益受到质疑。前不久在四川达州车展上,众目睽睽下,全新奇骏的自动刹车功能被演示成撞飞主持人的桥段,顿时暴露了日产技术的不成熟。时至今日,东风日产并未对此事做出过公开解释。想当年,恒大球衣冠名被换、代言人林丹出轨等事件,东风日产可是打着维护品牌的旗号,第一时间作出回应的。难道技术失灵就不算维护品牌了?在未来五年,东风日产的愿景之一,就包含安全上的“零碰撞”。

在未来的新技术导入上,新的五年计划表示,东风日产将在重点车型上导入智能互联系统,并将保证产品开发品质,以及建设自动化工厂等。这些,在中国市场已经不是什么新鲜事情,就拿自主品牌来说,前年,荣威旗下已有中国首款互联网SUV,随后又上市了中国首款互

联网轿车。而吉利汽车的博越,用挑战温差100度证明了自身的产品品质。假如日产真的有诚意,还不如及早行动,拿出全球最新、稳定可靠的技术来证明自己是“技术日产”,更是引领年轻人消费需求的汽车品牌。日系车企中,将地球梦引入中国的本田和将混合动力国产的丰田,都是日产极好的榜样。

把握未知

日产CEO卡洛斯·戈恩曾在不同的公开场合,多次表露了日产在中国市场需要调整的想法。在2017年年初,刘宗信还表示,对于战略的调整,总体方向是“质大于量”,销量不再是东风日产的第一驱动力。只是目前来看,调整的结果,是2022年挑战合资车企TOP3的新计划,仍旧是以量为主导。重重危机下,东风日产的把握在哪里,我们不得而知。当天本刊曾向其经销商这一问题,经销商呵呵一笑,说“我也猜不到他们的把握在哪里”。

东风日产号称自己是狼,但这并不意味着周围全是等待被干掉的猎物。东风日产的新五年规划,也许只是纸上画的一个大饼。 白诚

大众江淮项目签署三方投资协议

在大众汽车集团与安徽江淮汽车前不久宣布成立合资企业后,合肥市政府、大众汽车集团和江淮汽车三方投资协议于6月15日正式签署。在该协议框架下,大众汽车集团与江淮汽车将共同向快速增长的中国市场推出电动车型产品。

该协议的签署为合资企业的建立,包括新能源汽车零部件的研发与生产、互联技术、汽车数据服务等领域的发展创造了更多良好条件。按照协议,新工厂和研发中心将在未来陆续建立。此外,合资企业还计划建立新的二手车平台,并积极从事所有相关的

业务活动。按计划,新成立的合资企业将于2018年正式投产首款电动汽车。

携手一汽集团、上汽集团和江淮汽车,大众汽车集团有望快速推进电动汽车攻势,到2020年计划为中国消费者提供约40万辆电动汽车;2025年之前提供约150万辆电动汽车。



五月车市,广汽本田以终端销量58707辆,同比增长9.6%的成绩,持续高歌猛进。广汽本田旗舰车型雅阁(Accord)进入中国市场第19个年头,实现累计销量突破200万辆,成为国内首款迈入200万辆销售大关的日系中高级轿车。 林夏

纯电动版荣威ERX5上市

上汽集团“全球首款纯电动互联网SUV”荣威ERX5日前在深圳上市。这款纯电动互联网SUV,拥有425公里的中国纯电动SUV最长续航里程,40分钟快充至80%电量等显著优势。当天,“YunOS Auto充电地图”也同时发布。新车共三款车,官方指导价为27.18万元-29.68万元,扣除补贴后售价为19.88万-22.38万元。

荣威ERX5以“爆款SUV”荣威RX5为原型车,搭载最大功率为85kW的永磁同步电机,采用纯电驱动,最大扭矩255牛·米,配合上汽独创的EDS电驱动系统,在效率方面达到行业领先水平;辅以制动能量回收系统,节能效果更突出。荣威ERX5还是中国第一个敢作出“电池衰减质保承诺”的纯电动SUV,承诺8年/20万公里电池衰减不超过30%。

优信启动全新品牌升级 首创二手车“全国直购”

6月15日,国内领先的二手车电商企业优信集团宣布正式启动“全国直购”业务。今后,优信二手车客户可不受地域限制,享受零负担、一站式的跨区域购车服务。当天,优信还同时发布了全新的品牌升级计划,即将在中国首映的《变形金刚5》影片中,优信将作为首个汽车电商品牌实现全球版本植入;此外,影片导演首次为中国企业执导的广告宣传片,也揭开了神秘面纱。

优信集团CMO王鑫表示,优信的长期目标,是将来成为全球最大的汽车交易平台。因此,此次品牌升级不仅是视觉上的,更是理念上的。通过不断的模式和技术创新,服务保障,优信未来将让拥有好车变得更简单。

优信在多年对跨区域购车模式进行探索的经验基础上,此次率先布局线下门店、物流网络及服务保障体系,在行业内首创零负担、一站式的“全国直购”业务。到2020年,优信全国直购业务预计将覆盖全国2000家线下门店,并完成100城对200城的物流线路布局,建设20个中心仓及上百个中转仓,从而保障全国直购车辆交付可在5个工作日内完成,引领汽车新零售时代的到来。 林夏



2018款捷豹F-PACE及XE售价公布

捷豹日前正式公布了2018年款捷豹F-PACE与XE的售价。2018年款捷豹F-PACE的官方售价区间为52.8万至84.8万元;2018年款捷豹XE的官方售价区间为39.8万至61万元。新车均换装捷豹路虎强劲、高效、精密的Ingenium发动机,提高性能表现的同时,也进一步降低了油耗与排放。

2018年款F-PACE搭载的全新2.0升4缸Ingenium汽油发动机,可以输出250马力的最大功率和365牛·米最大扭矩,2.0升AWD车型0-100公里时速加速在6.8秒内,油耗则低至7.7升/百公里。追求更优异驾驶体验的消费者还可以选择340马力或380马力的3.0升机械增压V6发动机。新车还搭载了捷豹最先进的车载信息娱乐系统的InControl,还提供捷豹先进的智能钥匙手环。

2018年款XE同样提供2.0升、3.0升两种排量选择。其中2.0升4缸Ingenium汽油发动机可提供200马力和250马力两种调校。 宝龙

中国最大的二手车平台瓜子二手车直卖网日前宣布,已经获得了B轮融资4亿美元,创下二手车领域B轮融资规模之最。2016年9月瓜子二手车完成超2.5亿美元融资,同样是二手车领域最大A轮融资。

瓜子二手车直卖网于2015年9月27日正式上线,迅速成长为中国最大的二手车平台,连续创造了个人车源量、城市覆盖量、品牌力、流量、成交量等行业内多项第一。最新数据显示,2017年3月,瓜子二手车北京、上海、重庆、成都、深圳、武汉、广州等城市纷纷实现交易额过亿元。与去年同期相比,过亿元交易额城市数量翻倍增长。瓜子自营金融渗透率在主流城市达到20%以上。效率方面,截至3月底,瓜子二手车实现了上架3台成交1台的转化率,多个城市可达到上架2台成交1台。

作为行业后进者,瓜子二手车以最快的速度超越所有玩家,稳居行业第一。过去的一年,瓜子二手车打造了一支强大的超过6000人的线下团队,实现了全国30个省市、逾200个城市的服务覆盖。 余音