

元月经销商库存预警指数飙升

新能源车销量为何断崖式下滑

中国汽车流通协会最新发布的中国汽车经销商库存预警指数调查显示,2017年1月库存预警指数为61.5%,比上月上升18.6个百分点。库存预警指数位于警戒线以上。自2016年7月,经销商库存预警指数开始连续低于50%的“荣枯线”,汽车市场销售持续向好,经销商库存压力持续减轻。但在刚过去的2017年1月份,经销商库存预警指数似乎毫无防备地飙升了18.6个百分点,大大出乎多数人的意料。

对此,业内人士认为,库存预警指数上升是因为1月份汽车销量下滑,去年购置税减半政策的优惠进一步减少,让消费者赶在去年年底购车,所以2016年12月份的市场透支效应在今年1月份开始显现。另外,再加上中国传统春节影响,1月市场需求和销量需求相比前月大幅下降,但是库存水平并没有绝对明显的提升。从分指数情况看,影响预警指数的最主要的两个分指数,是市场需求分指数和销量分指数。

正是由于这两个分指数的大幅度的下降,导致了1月份的预警指数大幅度的提升。实际上库存预警指数里的库存分指数并没有出现明显的攀升,也就是说,经销商的库存水平并没有明显的提升。由于去年年底的时候销量翘尾的因素导致去年总体的库存水平进入到1月份的时候相对高,但是相对于12月份来说,库存水平并不高。相比12月份,市场的需求和销量明显下滑,库存并没有明显的压力增大。但是1月份的库

存预警指数受到1月份的销量下滑的影响使库存系数会提升。所以,绝对的库存水平没有明显的提高,目前经销商压力并没有明显的增长。值得注意的是,虽然1月份销量环比快速下滑,但经销商认为流动资金情况平稳,认为流动资金“一般”的企业从52.2%升至54.5%;流动资金“充足”的比例从27.9%升至29.4%;认为流动资金“紧张”的比例从19.9%降至16.1%。
李永钧

开年的汽车市场销售数据并不好看。让人没想到的是,新能源车市场表现令人咋舌,数据显示,1月新能源汽车产销分别为6889辆和5682辆,同比分别下降69.1%和74.4%,说是断崖式下跌一点也不为过。其中纯电动汽车销量为4978辆,同比下滑67.8%;插电式混合动力汽车销量为704辆,同比更是下滑89.5%。

如此好的车市销售环境下,为何新能源汽车销量反而大幅下滑?这其中更有政策的原因,但更多的,可能是新能源车自身的问题,消费者购买意愿不强烈。

自今年1月1日开始,新能源汽车补贴大幅下调20%,倒逼车企迎战“后补贴时代”的来临。由于补贴减少,购买新能源车的消费者就将付出更多的金钱,同样费用与购买传统能源汽车相比,实在不划算。

另一方面,2016年年底补贴政策推出,规定现有在售车型必须进入目录才能拿到国家补贴;而2016年发布的前5批推荐目录要推倒重审,车企需要调整产品重新提交申请进入新的目录,而2017年第一批推荐目录在1月下旬才发布,而且覆盖的新能源车型数量不多,企业还在加紧申请中,因此这样的影响可能会延续到2-3月份。

从消费者角度来说,充电难、续航里程短等问题,一直是购买新能源车的最大顾虑。如果没有牌照、补贴等的相关优惠,在相同的价格下,品质更好的传统车会是首选。在不限牌、不限行的其他地区,价格高昂的新能源车并不具有很强的吸引力,虽然车主很在乎油耗,但空间的“大”仍旧是购车的主要诉求点。随着二胎政策的推广,七座车成为很多城市家庭买车时主要讨论对象。

换言之,政策支持的渐行渐远,新能源车如何激发消费者的购买欲望,这才是亟需解决的问题。
姚琼

保时捷中国年交车超65000台

保时捷中国2016年取得傲人业绩:辖下大陆及港澳地区新车交付量达到65246台,同比增长率超过12%,中国地区以无可阻挡之势再度成为保时捷全球最大单一市场。2016年,保时捷全球新车交付237778台,同比增长6%。

2016年,保时捷以不断优化的车型阵容,为中国的消费者带来集卓越性能与非凡效率于一身的完美跑车。新款911销量

同比增长11%,继续领跑所在细分市场;搭载全新四缸水平对置涡轮增压发动机的718 Boxster和718 Cayman自下半年上市以来,新车交付量已超过1300台;新一代Panamera已发布7款车型,并均可接受预订,在2017年将成为推动业绩的新增长点。Macan再度成为保时捷“最畅销车型”,销量超过34000台,同比增长达22%;Cayenne车型同比增长约5.5%。

丰田混动车全球销量破千万

丰田汽车公司日前宣布,截至2017年1月底,其混合动力车的全球累计销量已经突破1000万辆,达到1004.9万辆。

长期以来,丰田积极致力于混合动力车等环保车型的推广普及。自1997年8月在日本开始销售COASTER HEV,同年12月销售全球首款量产混合动力乘用车“PRIUS普锐斯”以来,得到了众多顾客的

支持,累计销量从2016年4月底达成900万辆到如今突破1000万辆,仅用9个月时间。

在丰田投放混动车的20年中,环保车所处的环境发生了巨变。伴随着PRIUS的普及,“根据环保性能来选车”已经成为了顾客购车的新标准。随着越来越多的汽车厂商开发、推出混合动力车,混合动力车已成为了汽车界的“新潮流”。
宝龙



2月18日,全面升级的新一代MINI COUNTRYMAN正式上市,共推出8个车款,建议零售价格范围为28.6万-39.6万元。

新一代MINI COUNTRYMAN是MINI品牌半个多世纪历史中尺寸最大、功能最全面的车型,长度和宽度均有增加,轴距加长7.5cm。内饰搭配了全新的设计与功能组件,配备8.8英寸彩色中央显示屏。

新一代MINI COUNTRYMAN配备两款发动机。其中MINI COOPER COUNTRYMAN和MINI COOPER ALL4 COUNTRYMAN配备功率为100kW的三缸发动机,分别匹配6速和8速手自一体变速箱;MINI COOPER S ALL4 COUNTRYMAN配备141kW四缸汽油发动机,搭载8速手自一体变速箱。

新逍客告诉你,为啥要专业的SUV平台

更高级的专业SUV与较低级的小型车,对于一个车盲而言,两者间最大的区别就是体型上不同。然而,汽车圈的老司机一般会讲,两者的“平台,也就是出身不一样,这个东西能够在源头上定格很多车型的性能,换言之,对于一款坐拥优秀平台的SUV而言,好的出身就能够让它从产品层面成功了一大半”。那么究竟什么才是平台?

所谓平台是指在开发过程中使用的公共基础构架,比如说日产的CMF平台,就包括五大模块,它们分别是底盘、发动机舱、后部底盘、前部底盘和电器构架。工程师将不同的模块进行组合,就能生产出不同的车型。当然,平台也有级别,一般来说级别越高,车辆硬件规格和性能越高。

目前国内15万级SUV市场火爆,不少滥竽充数、将轿车底盘抬高的“伪SUV”充斥着市场。比如说翼搏与嘉年华同出于福特B平台,昂克拉属于欧宝Corsa的跨界版衍生车型,缤智、XR-V则是基于飞度底盘打造的……它们都是将小型车底盘抬高然后套个SUV壳子就匆匆



上去了,因而并没有太高的技术含量。

继新奇骏之后,新逍客也成为CMF平台下的产物,它更多的是执着于技术和平台的深度挖掘,立足于SUV的专业性能,并从多功能的产品诉求出发,承袭了高标准生产平台的优势,最终在整车硬件配备上进行多项优化和平衡,堪称SUV界的专业选手。

就底盘而言,新逍客的规格和专业度都堪称紧凑型SUV的标准,明显要比缤智和昂科拉等小型SUV高出整整一个级别,驾控性、安全

性、舒适性自然也更优越。具体来说,新逍客的前悬架为带横向稳定杆的麦弗逊式独立悬挂,后悬架则是带横向稳定杆的多连杆式独立悬挂,而且其前后悬均采用了横向稳定杆。另外值得一提的是,新逍客还采用了全框式副车架,不仅底盘更为扎实,同时过弯的时候抗倾斜性也得到了提升。

诞生于专业CMF平台的新逍客在整体车身框架上也有着突出的表现,的确比那些基于轿车平台打造而“先天不足”的小型SUV车型要强悍不少。新逍客拥有采用了近

半高强度钢所打造的ZONE BODY区域安全车身结构,它的车身结构可划分为3个相对独立的区域,前后均为“缓冲区”。在受到撞击时,既能向内溃缩并有效地吸收冲击力,又不至于太过脆弱让冲击力直接影响到驾驶舱;而中间部分则采用了较高强度的钢材以便抵抗并分散尚未被缓冲区吸收掉的冲击力。

由于国内复杂多变的路况较多,消费者向来对SUV车型的适应性有着更广的要求,他们不仅要求车辆能够良好地处理高频震动以及低频的冲击,同时操控性也需要一定的保证。而由高标准硬件规格所成就的驾控型都市SUV新逍客,无疑能够胜任这样的消费需求,带给消费者优异行车品质。

实际体验过后,可以发现新逍客在应对各种路况的时候都比较轻松,底盘的柔韧性让人印象深刻,整个车身的稳定性和循迹性都很不错,的确不愧对其专业城市SUV的产品定位。市区路况下,其高性能悬挂对路面颠簸的过滤比较彻底,乘

坐体验蛮舒适的。而在高速驾驶时,新逍客的表现堪称稳扎稳打,底盘的行驶稳定性比很多SUV高,整个车身的稳定性和循迹性都很不错。综上所述,新逍客继承了CMF平台高规格的紧凑型SUV硬件水准,整体实力要稳压众多小型SUV,操控性、安全性等诸多性能无疑为15万级SUV中的最高标准,城市SUV驾控标杆之名可谓实至名归。因此,新逍客比缤智等“伪SUV”卖得贵是有理由的,其更高级平台所带来的跨级硬件价值完全能够支撑产品溢价。

随着时间的推移,我们可以发现新逍客源自于专业CMF平台的产品定位优势正在逐渐显现。据乘用车联合会数据显示,新逍客上市后的销量持续走高。2016年度,其全年累计销量近14万辆,如此热销盛况的背后原因在于:选择越来越多、眼界越来越广的消费者,他们在购车时已经不再只关注品牌、外观、价钱这些表面的因素了,老司机们开始在意汽车的本质——平台。

