

有统计显示，国内各地正在建设的30多个新能源汽车项目，其产能加起来已经高达700万辆，远远超过国家规划的至2020年产能到200万辆的要求。若算上早几年已经上马的项目及正在酝酿中的项目，今后几年我国新能源汽车很可能将面临产能过剩，特别是将面临结构性产能过剩(缺乏优质产品)。

“目前，在新能源客车、货车领域，企业已经出现了结构性的过剩苗头，动力电池高端产能不足、低端产能过剩的问题进一步加剧。”工信部部长苗圩日前如是说。在新能源乘用车领域，到2020年，部分传统汽车企业的产能规划已达446万辆，涉及总投资额高达1361.08亿元，这已经超过2016年全年新能源汽车销量的10倍以上。

新能源汽车结构性产能过剩凸显

而在客车及货车领域，据不完全统计，包括福田汽车、南京金龙等5家商用车、客车生产企业到2020年有共计31万辆的产能规划，投资总额也有589.5亿元。此外，包括蔚来、乐视、万向、长江汽车等14家新进入的造车企业，涉及的投资总额约为1160亿元。到2020年，如果这些产能全部释放，将产生249万辆的年产能。有数据显示，当前生产新能源汽车的企业已超过200家，有超过300多家动力电池企业和系统供应商，其产品覆盖了乘用车、客车、专用车等各类车型，已经存在着明显的产业结构性过剩问题，并出

现了比较严重的低水平重复建设。

与此同时，2016年新能源汽车行业的增幅较前几年已经出现了较为明显的回落。中国汽车工业协会数据显示，2016年新能源汽车生产51.7万辆，销售50.7万辆，同比虽然分别增长51.7%和53%，但远远落后于2015年产销3.3倍和3.4倍的增幅。进入2017年后，新能源汽车前2月销量总数还低于去年同期水平，个别厂商销量下滑严重。这也为各大汽车企业制定的庞大产能目标拉响警钟。

目前新能源汽车业低端产能过剩，高端产能严重不足，优势企业和

拳头产品少，在国际上缺乏整体竞争力。这一问题，在动力电池领域表现得尤为突出。动力电池领域关键性的问题还在于“技术水平偏低”。电池标准缺乏，尤其是尺寸规格标准不足，没有统一的制造规范，动力电池制造安全性面临严峻挑战。在工信部对准入(规范、强检等)门槛提高后，我国新动力电池产业将面临新一轮洗牌。去年已经组建了国家动力电池创新中心和产业创新联盟，组织行业发布了动力电池技术路线图，明确了发展目标，目前，高端材料还需要进口，缺乏核心的、原创核心专利，因此加大电池产业基

础研究成为当务之急。

以目前的形势来看，国内新能源汽车的产能储备增速已经远远超过销量增速，但随着政府补贴退坡以及管理机制进一步完善，这一新兴领域的增长正在由政策驱动转向市场驱动，增速也逐渐回归理性。这就意味着，未来几年新能源汽车虽然仍将保持高速增长，但整体规模并不会迅速提升，对于部分根基不稳、尤其是多数车型尚未投产的生产企业而言，会直接从产能储备阶段跨入产能过剩阶段，届时这部分产能又将如何安置势必成为一道绕不过的坎。

李永钧

KX7尊跑上阵 7座SUV市场添硬派猛将

3月16日，东风悦达起亚大尺寸7座SUV——KX7尊跑在南京上市，正式开启了征战中大型SUV市场的征程。KX7尊跑发布了2.0L、2.4L自然吸气和2.0T涡轮增压发动机三款动力总成共7款车型，售价为17.98万-24.48万元。而竞争力更强的顶配车型，也将在今后不久后盛装上市。

在中大型SUV市场渐热之际，东风悦达起亚推出了集“硬派”与“豪华”双重魅力于一体的7座KX7，其目标客户群体，锁定35-45岁的现代商务精英。

KX7尊跑提供三款动力总成，匹配6挡手自一体变速器。其2.0T-GDI涡轮增压发动机车型最大功率241Ps，最大扭矩

353Nm；2.4GDI发动机车型最大功率188Ps；2.0GDI发动机车型最大功率163Ps。三款发动机车型均配备电动助力转向，2.0T车型标配有机能智能启停系统。

KX7尊跑首次应用了智享

未来(DRIVE WiSE)新科技总成品牌，包括前方防撞辅助、智能自适应巡航、车道偏离预警、智能远光灯辅助、全景影像、盲点碰撞预警、倒车碰撞预警等安全配置，帮助车主更好应对

各类路况。此外，前后方泊车雷达、上坡辅助、独立数显胎压监测、紧急制动频闪、车辆动态稳定控制系统等同级别领先的安全配备，让KX7尊跑安全性能更胜一筹。

余音



加强推广 加深沟通 提升销量

苏南永重返东风悦达起亚畅谈企业发展



东风悦达起亚KX7全国媒体试驾会日前在西南版纳举行，期间，再次就任东风悦达起亚总经理的苏南永也来到现场与媒体亲切交流，共同见证了KX7的非凡魅力，畅谈企业的发展。

苏南永在试驾会现场接受了重返东风悦达起亚后的首次媒体专访，在谈到本次试驾会的主角KX7时，对其表示了充分的信心与期待。他表示，KX7拥有非常优秀的外观设计，同时为消费者提供了2.0T GDI、NU 2.0 GDI、Theta 2.4L GDI三款动力样式，以及5人座和7人座两种车型选择，市场竞争力进一步提升。中国SUV市场增长很快，KX7的推出让东风悦达起亚建立起覆盖小型、中型、中大型SUV的完善SUV商品阵营，将进一步助力企业业绩提升。新车上市期间，东风悦达起亚将进一步加强与媒体、消费者的沟通，让大家对产品有更清楚的了解；同时，将在经销商层面进一步加强KX7相关培训。

苏南永重返东风悦达起亚的首件大事就是前往企业2017年度经销商大会，与全国600多家经销商坦诚交流，共商发展大计。在本次专访中，

苏南永也就媒体关心的经销商问题给予了回应。

他认为，提升经销商销量最重要的两点，一是提供优秀的汽车产品，二是树立坚定的发展信心。厂商和经销商是亲密的兄弟关系，未来东风悦达起亚也将打造更加公平、公正和透明化的经销商政策实施，为经销商提供更加有力的支持政策，切实保障经销商的利益，才能在彼此间建立更加值得信赖的关系，才能让经销商主动宣传、销售企业的产品，实现销售能力和销量业绩的提升。东风悦达起亚拥有非常优秀的汽车产品，未来也将进一步加强在广告宣传方面的投入力度，帮助经销商提升自身区域的宣传能力，让消费者更加了解东风悦达起亚的车型，产生共鸣，最终助力销量提升。

苏南永还阐述了对中国汽车市场的看法，以及公司接下来的发展规划。在离开中国的一年半时间里，苏南永始终保持着对中国市场的关注，同时也进一步加强了对汽车领域的专业研究。他认为，中国市场在一年半间发生了很大的变化，包括合资品牌的不断进步，自主品牌的技术升级，中国消费者需求的持续多元

化，以及SUV市场的迅速发展。面对市场的变化，东风悦达起亚在2017年将推出7款新车型，包括三款全新车型和四款改款车型。除了已于3月16日上市的KX7外，企业在8月和11月还将推出两款全新车型，进一步打造丰富的、多样化的产品阵容。

对于东风悦达起亚2017年提出的70万辆销量目标，苏南永也表达了必胜的信心。他表示，东风悦达起亚自2002年成立以来实现了快速的发展，2016年企业完成市场销量65万辆，2017年将实现新的突破和飞跃。随着今年7款新车型的上市，以及加强产品宣传、制定合理价格体系、增加车展亮相频次等多项举措，在企业员工和经销商的共同努力下，2017年一定能够实现全年销售70万辆的目标。在2020年，东风悦达起亚还将向100万辆产销目标发起冲击。

面对复杂的市场环境和激烈的品牌竞争，再次就任总经理的苏南永肩负重任，却依旧满怀信心。这种信心源于对中国汽车市场的深入了解，更来自对企业产品、品牌的坚持和认可。东风悦达起亚将实现怎样的发展和飞跃，让我们拭目以待。

宝马X系3款新车全国上市

2017款BMW X5、X6 M运动型3款车型在近日全国正式上市，包括2017款X5 xDrive35i M运动型/运动豪华型、2017款X6 xDrive35i M运动豪华型，价格分别

为91.8万元、95.8万元和99.8万元。

自2016年10月至今，X5、X6已经完成两轮重要升级，所有车型均在外观与内饰、互联驾驶、配置等方面

增添更多豪华

装备，而价格保持不变。

2017款X5、X6 M运动型新车均以35i车型为基础，将原有选装的BMW M运动套件设为标配，进行了7项M专属升级，提升了性价比的同时，更突显出新车型强壮的力量感与矫健的运动性能。

M运动型新车除了外观上采用M运动套件，还采用专属19英寸M铝合金轮圈，拥有独有的碳黑色金属车漆。高级Nappa真皮包裹的M专属运动真皮方向盘是此次升级的点睛之笔。

宝龙



广汽传祺销量劲增持续领跑

2017年2月份，广汽传祺销量32802辆，同比增长138%，大幅增速继续领跑汽车行业。其中，传祺GS8自2016年10月上市以来供不应求，1-2月销量达到16423辆，累计待交付订单超4万，预计3月将有望破万，创造了同等价位中国品牌车型最好销售成绩，与丰田汉兰达、福特锐界形成三强鼎立的中大型SUV市场格局。

为打造高品质产品，广汽传祺从汽车设计、生产流程、销售流通以及售后服务全方位细节管控，打造出一整套全生命周期质量管理体系，全方位提升产品质量水准。广汽传祺发展至今已



收获超80万车主的青睐，销量从2011年的1.7万辆发展到2016年的38万辆，以超85%的年复合增长率实现高速优质发展。

在今年初举办的北美车展上，广汽传祺不仅第三次作为唯一中国品牌参展，更成为北美车展百年历史上首个进入主场馆的中国

品牌，引发众多海外媒体报道和点赞，树立起全新的国际化品牌形象。

2017年，广汽传祺将集中推出9款新车，挑战50万辆年销量目标。未来5年，广汽传祺规划投放20-30款车型，争取2020年实现100万辆销量目标，铸就中国汽车领导品牌。