

新民晚报 | 汽车周刊 / 车界车市

上海新能源车市场持续扩大

来自上海市经济与信息化委员会的最新信息,上海坚持新能源汽车推广应用与产业同步发展,注重市场推广与产品技术创新相结合,今年上半年新能源汽车推广应用和产业发展保持高速增长态势,1-5月新能源汽车上牌量突破万辆,达到10699辆,同比三位数高增111.4%;新能源汽车制造业产值达到51.5亿元,保持两位位数增速20.9%。

上海新能源汽车产业呈现两大新亮点:一是市场开放力度进一步扩大。目前在沪市销售的新能源车型累计超过100款,为广大消费者提供了丰富的产品选择,本地品牌占比仅为35%,市外车型品牌占比高达65%。累计推广前5位的新能源汽车品牌依次为比亚迪、上汽荣威、北汽和奇瑞,以及国外Tesla。得益于多款纯电动汽车新品上市和续航里程进一步提升,购买纯电动汽车的私人用户明显增加,私人新能源汽车占推广总量的比例已经升至60%。

二是加快了新能源汽车高端化发展步伐。上汽乘用车插电式混动eRX5和纯电动ERX5作为全球首款互联网新能源SUV成功上市,纯电动ERX5在NDEC工况下续航里程达到320公里、等速60km/h工况下续航里程达到425公里;上汽大通FCV80,以新一代氢燃料电池系统为动力源的可插电式双动力源燃料电池轻客,是国内目前唯一商业化产品,等速40km/h工况下续航里程达到430公里。

川页

在历经了十年传奇征程之后,BMW X之旅7月7日晚又一次盛大开幕,结合跑步的形式,携美国著名接力赛事Hood to Coast,宝马汽车当天同时启动了“2017 BMW越山向海人车接力赛”。当晚的发布会采用了创新的汽车电影院形式,调动空中直播间并召集100辆宝马X家族车型齐聚崇礼太舞滑雪场,共同见证X之旅第二个十年的开启。

今年的BMW X之旅以“每一公里都不平凡”为主题,首次与跑步运动结合,紧跟中国的时代变化,开辟了新的品牌体验活动形式,增添了全新维度的体验,是宝马在清晰的品牌战略下又一次营销的创新。

7月8日-9日,“2017 BMW 越

十年传奇 宝马X之旅创新升级



山向海人车接力中国赛”在崇礼开启,宝马X家族与五位跑者结为一组披星戴月、翻山越岭,共同挑

战全长175.8公里的艰难赛道。随后,2017 BMW X之旅将于9月-11月在全国5个区域展开分站赛

的角逐。今年的X之旅将陪伴精锐们穿越西部沙漠、东部海岸、江南山脉、热带雨林,最终汇聚在哈尔滨的冰封雪原,全程超过1550公里。

凭借在设计和技术方面的不断创新,BMW X车型始终是同级细分市场中最具竞争力的产品。目前,X车型的总销量已经占到BMW品牌全球销量的三分之一。在中国,今年上半年宝马X家族同比增长42.6%。今年上海车展上亮相的宝马X2概念车,将于2018年实现量产。同年,BMW首款全尺寸SAV——X7也将推向全球市场。

余音

荣威RX5上市一年销量近20万

到7月6日,“全球首款量产互联网汽车”荣威RX5上市已经一周年。在短短的一年间,荣威RX5的用户已近20万,以锐不可当的爆款之势,打破合资汽车垄断,稳占SUV“15万王”领先地位。

位,为中国品牌拿下了“2016年度新车月销王”的辉煌成绩。在荣威RX5的带动下,上汽乘用车上半年同比增长113%,为中国制造转型升级树立典范。

在荣威RX5上市一周年之



际,上汽荣威品牌加码推出荣威RX5 20T自动互联网智尊版,搭载7英寸交互式虚拟仪表盘、矩阵式全LED大灯、智能防夹电动尾门、全景天窗等高科技和人性化配置,售价为15.88万元。凭借在颜值、安全、配置、互联网科技等方面的越级品质,荣威RX5 20T自动互联网智尊版巩固了荣威RX5“性价比”之王的竞争优势。

目前,上汽乘用车已经成为全球互联网汽车占比最高的车企,推出了荣威i6、荣威ei6、荣威eRX5、荣威ERX5、名爵ZS等一系列新品类,赢得了从SUV到轿车、从新能源到互联网汽车的“满堂红”。

宝龙

近日,据全球领先的市场咨询机构华通明略最新追踪研究数据显示,2017年二季度瓜子二手车保持了二手车平台中品牌认知市场领先的地位,其中无提示第一提及率同比上涨了77%,遥遥领先行业。

此次报告选取了北京、广州、成都、郑州、武汉、临沂、保定、扬州等8个城市进行调查分析,针对目前二手车电商领域4家活跃品牌的市场、品牌、用户口碑、广告、NPS等维度进行分析,为二手车电商行业未来的发展提供了数据依据和权威参考。数据显示,瓜子二手车品牌无提示第一提及率达到45%,无提示总提及率77%,提示提及率99%。二季度,瓜子二手车品牌认知度第一提及率同比提高77%,在这项衡量品牌市场地位的重要指标上表现突出。

瓜子二手车品牌认知持续领先

传祺GS8获C-NCAP中大型SUV高分 树同级五星安全新标杆

7月3日,中国汽车技术研究中心2017年度C-NCAP第二批评价结果发布,传祺GS8 320T两驱豪华智联版以总分57.7分的优异成绩傲视群雄,获得五星安全评价,超过众多同级别车型,成为C-NCAP采用新测试标准以来的中大型SUV“安全领先者”,树立中大型SUV的安全标杆。



■ 传祺GS8 100%正面刚性壁障碰撞瞬间

GS8斩获C-NCAP中大型SUV高分

传祺GS8在100%正面刚性壁障碰撞试验和更严苛的40%正面偏置碰撞试验中分别获得16.37、16.73的高分:碰撞后整体溃缩吸能,气囊正常弹出;A柱无明显变形,四门可正常开启,车内乘员获得充分保护。侧面碰撞试验,气囊同样正常弹出,B柱未见明显变形,侧防撞钢梁保证了乘员安全,获得满分18.00分!座椅鞭打试验同样表现良好,获得3.57分。三个加分项:前排成员侧安全带提醒装置、侧面安全气囊及气帘、ESC装置,GS8获得3分全项加分。



■ 车内假人获得充分保护,车门可正常开启

高安全性始于正向研发

传祺GS8斩获C-NCAP五星安全评价,正源自广汽传祺在产品安全方面高标准正向研发。GS8历时5年开发,应用GAC(Geometric Absorption Control)第二代碰撞吸能技术,乘员舱高强度钢的使用率超过95%,车顶抗压强度和侧门最大耐挤压压力均远高于法规要求。GAC第二代碰撞技术还特别关注低速碰撞的维修成本,通过防撞梁和吸能盒吸收大部分碰撞能量,发生低速碰撞仅需要更换防撞梁和保险杠即可轻松修复。

1-6月热销超25万辆劲增57.7%

GS8的成功只是传祺全系热销的缩影:传祺GS4累计销量达到63万辆,月均

销量近3万辆,持续锁定SUV市场前二;今年上半年GS4实现销量超18万辆,同比增速25%,持续领跑中高级SUV市场。在轿车市场传祺也不负众望,GA8 2017款经过30项升级,拥有同级罕见的5年/15万公里超长质保,5月份上市当月销量730辆,6月保持高速增长态势。“型动派风尚座驾”GA6继五月细分市场销量爆棚之后,六月销售3016辆,同比暴增251.9%。

凭借创新、品质双重驱动,SUV与轿车全矩阵爆发,广汽传祺1-6月销量逆市上扬,全系累计销售突破25万辆,同比激增57.7%,增速远超行业均值,达成年终目标销量一半。随着下半年包括GS7、GS3等重磅车型的相继上市,传祺产品矩阵不断完善、品牌影响力显著提升。通过持续创新实现全矩阵的均衡发展,传祺将加速打造具有国际影响力的一流汽车品牌,引领“智能制造”走向全球!

捷豹路虎积极探索未来出行方案 城市自动驾驶技术获重大进展

近日,捷豹路虎正式发布一项名为“城市自动驾驶”的原型技术,该技术支持车辆在城市道路环境下实现自动驾驶运行,包括遵守交通信号灯、识别并通过了十字路口及环岛。在英国本土完成设计开发的自动驾驶技术,是捷豹路虎自动驾驶技术研发领域的重要突破,进一步推进捷豹路虎在未来10年内实现“4级”高度自动驾驶的愿景。

在“4级”高度自动驾驶的情况下,车辆能够在城市道路等特定环境中完成整个行驶任务,不需要驾驶者进行任何干预。通过城市自动驾驶原型技术,驾乘者选定目的地后,路虎揽胜运动版试验车将自动选定最佳路线。捷豹路虎在试车场的研究表明,搭载该技术的试验车能够在复杂的城市道路环境中实现自动驾驶。



捷豹路虎正在进行全自动驾驶与半自动驾驶技术的研发,力图让自动驾驶技术在日常生活中得到广泛应用,让车辆能够自动应对各种道路环境和天气状况。捷豹路虎正与福特及塔塔汽车的欧洲技术研发中心携手进行车辆互联技术测试,未来车辆之间不仅能够进行及时交流,还可与交通灯等道路基础设施实现互联

互通。6月22日,捷豹路虎在HORIBA MIRA试车场完成了针对车辆互联及自动驾驶技术的最终试验,并将于年底之前在米尔顿凯恩斯和考文垂两地进行首次公路实测。初期的测试将在封闭的道路环境下开展,之后将进一步在开放的道路环境下进行测试,整个项目预计于2018年夏季结束。

雨林

马自达6月中国市场销量大增

马自达中国近日公布了2017年6月马自达品牌在中国市场的零售业绩。其6月销量同比增加15.1%,达到23172台,创6月单月销量历史新高纪录。从今年2月起,马自达在中国市场的销量已连续5个月实现两位数增长。马自达两大销售渠道6月的销售情况分别为:长安

马自达同比微增0.4%,达到14125台;一汽马自达同比增加49.1%,达到9047台。

此外,马自达1-6月的累计销量同比增加15.3%,完成135540台,同时刷新了品牌在中国市场历年来1-6月的累计销售纪录。

马自达中国董事长渡部宣彦表示:“今年上半年,搭

载创驰蓝天技术的马自达全系车型均保持了良好的销售势头,最终,以超越去年销量的优异成绩再创销售纪录历史新高。今年下半年的市场竞争仍将严峻,我们将通过推出新的车型产品,进一步强化马自达的品牌力、产品力及销售力,为不断保持销售的良好势头而努力。”