

汽车周刊



本报专刊部主编 | 总第805期 | 2019年12月18日 星期三 本版编辑:张云 视觉设计:窦云阳 编辑邮箱:xmqc@xmwb.com.cn

指数上升 上月车市呈改善势头

我国11月车市形势好于上月,汽车产销259.3万辆、245.7万辆,环比分别增长13%、7.6%,同比产量继续增长3.8%,销量下降3.6%,较上月又收窄0.5个百分点。前11月,汽车累计产销2303.8万辆、2311万辆,同比分别下降9.0%、9.1%,降幅比前10月又收窄1.4和0.6个百分点。市场(总体)呈现改善势头,乘用车降幅继续缩小,商用车持续回暖,出口额跑赢机电产品大盘、上汽等十强市占率高于上年同期。

国家统计局服务业调查中心高级统计师赵庆河解读11月中国制造业采购经理指数(PMI)时首次评说包括汽车在内的五大制造业“生产指数和新订单指数双双上升,且均位于扩张区间。”

乘用车月销创新高

乘用车11月销量创今年以来月度最高水平。当月产销216.3万辆、205.7万辆,环比增长11.6%、6.7%,同比产量小幅增长1.9%,销量下降5.4%,降幅比上月又缩小0.4个百分点。三个大类产品销量及其同比:轿

车96.3万辆,下降10.8%;SUV/93.5万辆,增长3.3%;MPV/12.3万辆,下降17.8%。乘用车前11月累计销售率为100.3%,累计产销1917.5万辆、1923.1万辆,同比下降10.7%、10.5%,降幅较前10月继续收窄。三个大类产品销量及其同比:轿车928.1万辆,下降11.7%;SUV/836.2万辆,下降7.1%;MPV/123.6万辆,下降20.7%。

重卡市场继续上扬

11月商用车继续回暖,产销43万辆、40万辆,环比增长20.3%、12.3%,同比增长14.6%、6.9%。其中重卡继续上扬,产销11.9万辆、10.2万辆,同比增长32.2%、13.8%。

前11月,商用车累计产销386.3万辆、387.9万辆,产量同比微增0.3%,销量小幅下降1.6%。客车和货车销售同比均小幅下降,客车销41.1万辆,同比下降1.9%;货车售346.8万辆,同比下降1.5%,其中重卡销售108.2万辆,9-11三月均达10万余辆。

出口跑赢机电大盘

海关总署数据显示:汽车(含

底盘)11月出口10.9万辆,前11月累计出口110.9万辆,同比增长5.1%,出口额950.9万人民币,同比增长6.4%,跑赢机电产品出口(+4%)大盘。

另据中汽协信息,11月出口报关8.3万辆,同比增长8.3%,其中乘用车6万辆,同比增长18.6%。前11月累计报关91.8万辆,同比下降4.5%,降幅较前10月缩小1.1个百分点,其中商用车增幅4.6%,出口报关27.1万辆。

集中度超上年同期

前11月,上汽、东风、一汽、北汽、广汽、长安、吉利、长城、华晨和奇瑞等十强车企(集团),累计销售2087.2万辆,同比下跌7.8%,较前10月又收窄0.7个百分点,高出行业平均增速1.3个百分点,一汽、长城和华晨同比小幅增长。上汽等十强车企(集团)前11月市占率90.3%,比前10月微增0.2个百分点,集中度同比高出上年同期1.3个百分点。

相关快报显示,17家重点企业(集团)前10月营收、利润和利税总

额等主要经济指标,降幅继续收窄,营业成本、销售费用、管理费用以及应收票据及应收账款、产成品库存资金,均低于上年同期,而研发费用持续较快增长。

新能源车五月连降

新能源车产销已五个月连降。11月产销11万辆、9.5万辆,同比下降36.9%、43.7%。其中乘用车销售7.6万辆,同比下降45.2%;商用车销售1.9万辆,同比下滑36.4%。前11月,新能源车产销109.3万辆、104.3万辆,同比低增长3.6%、1.3%。其中乘用车销售93.5万辆,同比增长5.6%(含纯电动72.9万辆,增长11.9%;插电混动20.6万辆,下降11.9%);商用车销售10.8万辆,同比下滑25.1%(含纯电动10.3万辆,下降26.1%;插电混动0.4万辆,下降20.1%)。

新能源车市整体下滑,主要是补贴退坡、燃油车降价促销和几个限购地燃油车牌照放松等多重因素叠加的结果。符合国六排放标准的插电混动车型较少,也是插电混动大幅下滑原因。

中国品牌份额下滑

长城、奇瑞、一汽和陕汽四家车企(集团)的中国品牌汽车保持销售增长,前11月累计依次为95.4万辆、60.3万辆、54.5万辆、陕汽116.9万辆。上汽、吉利和长安三大集团尽管销售两位数下滑,但均在百万辆级以上,依次为221.9万辆、123.4万辆、121.1万辆,东风也进入百万辆级俱乐部,销售102.9万辆。

中国品牌乘用车,前11月累计销售747.8万辆,同比下降16.9%;市占率38.9%,同比下降3个百分点。其中三大类车型销量及其同比:轿车181.4万辆,下降16.6%,市占率19.6%,下降1.1%;SUV/438.8万辆,下降16.2%,市占率52.5%,下降5.7%;MPV/92.4万辆,下降22.3%,市占率74.8%,下降1.6%。

国产外系品牌乘用车前11月市占率,德日两系冲高,德系24.3%、日系21.6%,分别增加2.7和2.6个百分点;另三系市占率都下滑,疲态明显,美系9.1%、韩系4.5%、法系0.6%。张伯顺

全新北欧豪华车沃尔沃S60登陆中国

北欧豪华汽车沃尔沃上周在沪宣布,全新中型轿车S60正式在中国上市,4种动力配置的7款车型的零售价从28.69万元到46.19万元。为满足消费者个性化的需求,全新S60还采用了双外观设计,豪华版更显优雅与尊贵,运动版更具动感与热情。

作为布局豪华中型车市场的最新力作,全新沃尔沃S60基于先进的SPA可扩展模块架构打造,凭借安全随心、健康随行和动感随型的三大产品特色,完美承载其92年的造车精髓。

安全方面,全新沃尔沃S60坚持初心,全系标配City Safety城市安全系统、道路偏离预防和保护系统、车道保持辅助、疲劳



警示系统等智能安全配置。同时,领航辅助系统、盲点信息系统、倒车车侧警示系统等丰富的安全和驾驶辅助系统,也进一步为车主及家人带来更有安全感的豪华出行体验。

在安全的基础之上,全新

S60更拥有强悍的驾控性能。Driver-E E驱智能科技带来T3、T4、T5和T8四种不同参数的动力,其中T8高性能E驱混动系统配合智能四驱,综合最大输出功率390匹马力和640牛米的扭矩,从静止加速到100公里/小时仅

需4.6秒,综合油耗却只有1.9升/百公里。前双叉臂轻量化悬挂、专为中国市场特制的HRS液压减震缓冲技术、四种驾驶模式、可选装的4C自适应底盘等,更是给客户带来动感随心的驾驶乐趣。余音

以租代售恐难拯救神龙

为了在困境中站起来,今年9月份,神龙汽车发布了以恢复盈利为目标的“元”计划,并在广州国际车展上展示了多款电动化车型,表示正在考虑引进以租代售的模式来推广旗下电动车。

据PSA高层人士介绍,这一模式在欧洲很成功。但在中国是否意味着必然也会成功呢?

从目前的实际销售情况来看,PSA集团的这一逻辑未必成立。

作为PSA在华合资公司之一的神龙公司,这两年其销量经历了腰斩后的断崖式下跌,长安PSA更惨,已处于股份待售阶段。今年上半年同样保持下跌趋势的,还有中东和非洲、东南亚、拉丁美洲、印度和太平洋、独联体地区。但在欧洲,PSA集团的大本营,其销量略有上升。不难看出,除了在欧洲大本营,PSA集团几乎是全球性的水土不服,换言之,其本土化策略很值得商榷。

再者,以租代售推广电动车存在一定的风险。PSA高层认为,在中国市场,消费者只需负责享受,不用担心产品保值与否,也不用担心汽车变旧,甚至不用担心保养维修,这些都是由经销商来提供保障的。那么,神龙汽车到底是租车公司,还是汽车生产企业?经销商的权益又如何保障?细节一点来说,“消费者不用担心保养维修”,那么,保险费由谁来出?出了事故的维修费用,又由谁来承担?

与其空谈,不如实事求是地解决盈利问题。导入适合中国市场的车型,让年初那些闲置的工厂恢复生产,或许才是神龙的拯救之道。白诚

2020款帕萨特插电混动版上市

近日,2020款帕萨特插电式混合动力版上市,推出混动精英版与混动豪华版两款车型,满足国六排放标准,并在智能科技上全面优化。

新车搭载全新8英寸全触控娱乐信息系统带手势控制,全触控屏反应灵敏,操作便捷,更具科技感也

更加人性化。此外全新升级的触敏式前排照明灯与全触控空调面板,让科技的便捷体验无处不在。混动豪华版车型更配备手机无线充电功能,只需将具有无线充电功能的移动设备放在中央通道的置物槽上即可轻松完成充电。捷升



斯柯达赛车运动日前在布拉格庆祝本赛季取得的优异成绩。斯柯达赛车运动今年包揽了国际汽联世界汽车拉力锦标赛WRC 2 Pro组所有冠军,2019年成为斯柯达赛车运动118年历史上最成功的一年。此外,在2019赛季,斯柯达客户车队取得了5个国际汽联汽车拉力锦标赛冠军,并在全球范围内获得23个国家级赛事冠军。姚琼

上汽MAXUS斑马智行全系升级

今年底,上汽MAXUS全车型搭载的斑马智行系统将升级到最新的3.0版本。本次更新将在地图、语音、文娱、车控车设、应用入口自定义、商业化六大模块新增多项功能,更新方式为远程在线更新,车主可选

择系统推荐的升级时间或自主预约升级时间。更新完成后,上汽MAXUS旗下所有安装了斑马智行系统的车型,都将会变得更加智能。

地图模块的更新是此次更新的重中之重。除了地图引擎

从AE7升级到了AE9,有效提升了渲染效果,并新增动态交通事件,还增加了快捷、限行、过路费显示等实用功能。此外,还新增鹰眼图和牵引线功能,以及天气动效、微信车友组队等功能。江美