

东风悦达起亚新狮跑全面升级

□记者 付奇

本报讯 作为都市拓界理念的先驱，狮跑既引领潮流又打破潮流，始终以别具一格的差异化理念，为SUV市场带来全新气象。昨日，记者从东风悦达起亚周口嘉士通4S店了解到，已经上市的新狮跑由外到内全面升级。

新狮跑在外观上与老款进行了极大区别。相对于老款的大气与野性，新狮跑整体视觉更加强劲、精练。它采用开合的虎啸式中网，传递出更多现代、质感的元素；全新设计的镀铬横幅进气格栅下延配合引擎盖高度拉升，塑造了前脸的厚重感和力量感；再加上全新的前大灯与雾灯，其展现出的视觉张力让人印象深

刻。其中前大灯新增LED日间行车灯，充分彰显了新狮跑的科技内涵；前脸的变化，藉由新设计的保险杠连接、融合，线条与棱角间的搭配，传递出更加强劲的气息。尾部极具科技感的组合尾灯搭配宽幅镀铬饰条，流畅的后保险杠设计，和前脸设计呼应紧密。除此之外，新狮跑提供选配的新16寸平面轮毂和铝合金轮毂，也进一步激活了其视觉气场。

由外及内，循着改变的足迹，新狮跑继续大胆尝试，对配置及内饰进行了再次升级和完善。新增一键启动，轻触之下即已开启试驾旅途；全系适用发动机电子防盗，让整车优势进一步增强。再加上全新设计的超级仪表盘，不仅外观更为时尚、前卫，信息显示也变得更加清晰，驾驶乐趣，油然而生。

此外，新狮跑的内饰与中控台材质也全面升级为软涂装。品质升级带来的细腻触感从指尖传至内心，让人感觉身心舒畅；其次，中控台面板、空调的显示灯光由绿色替换成更加活泼、跳跃的红色，进一步凸显出了车舱的档次与质感；新增的黑蓝内饰以及DLX版车型，也为消费者提供了更多个性选择。

作为都市拓界鼻祖，狮跑一直寻求突破。它先后于两次举行拓界之旅，行走川藏，横跨北疆，用万里险途诠释其都市拓界的本色及信念。此次推出的新狮跑，它带来的不仅是产品性能的再次突破，同时还有理念的升级。它将以更加出色的驾乘体验，帮助消费者从繁忙的都市生活中抽身而出，真切感受内心呼唤。

库存高企利润下滑

2013年汽车经销商面临洗牌

本报综合消息 经历了两年车市高速增长时期，几乎汽车厂商、大区和经销商都不愁卖车，在这样的刺激下，各个汽车厂家都加紧扩张产能。从2013年上半年来看，车市情况与去年相比略有好转，但随着经销商数量的不断增加，汽车价格透明化，汽车经销商利润进一步被压缩，市场对于经销商的“考验”加剧。有业内人士表示，汽车经销商野蛮生长的结果，必然要面临未来残酷的竞争和洗牌。

汽车经销商竞争加剧，利润降低

2012年，高档豪华车市场惨烈的价格大战，让国内不少经销商身处境。盛博研究公司不久前发布报告称，中国市场汽车经销商总数不断增长，到2012年底已经超过两万家。从2013年上半年来看，车市情况与去年相比略有好转，但是随着经销商数量的不断增加，市场对于经销商的“考验”进一步加剧。

在汽车行业微增长的大环境下，各大汽车品牌的竞争已白热化。4S店大举扩张曾给消费者和厂家带来了实惠，却苦了经销商。竞争压力大，有来自产品完全同质化的同品牌，也有来自同级别车型的其他品牌的竞争。汽车价格透明化，利润进一步被压缩。

近两年，汽车销售形势总体不错，不过汽车经销商的日子并非“如鱼得水”。北京北辰亚运村汽车交易市场中心总经理迟亦枫表示，自去年下半年以来，汽车厂商压库给经销商带来很大压力，再加上不同厂商间的竞争、产品结构等多种问题，今年经销商的销售量尽管有所增长，但经济效益却在下滑。

库存高企敲响警钟，经销商或面临洗牌

随着车市淡季来临，经销商库存高企。从6月开始，汽车市场将逐渐进入淡季，经销商普遍认为6月汽车市场总体需求将有所回落。根据中国汽车流通协会6月26日发布的“汽车经销商库存调查结果”显示，今年5月，经销商综合库存系数为1.58，环比下降0.1，同比下降0.3，但仍仍在警戒线以上。根据国际惯例，库存系数在0.8-1.2之间处于合理范围；大于1.5，库存达到警戒水平。中国汽车流通协会副秘书长罗磊认为，零售市场状况不如批发数据好，预计下半年经销商库存压力会更大。

近期，因银行资金流动性紧张而引发的市场恐慌席卷而来，国民经济各领域都感受到一定的冲击，作为资金密集型的汽车业自然也无法独善其身，汽车业各产业链都面临较高资产负债压力，而部分商业银行和汽车金融机构都明显放缓了审批和放款步伐。不仅对开始复苏的汽车市场将造成冲击，汽车经销商也将面临严峻的资金压力。

由于大多数经销商的资金链主要是与银行合作，用车辆合格证抵押贷款进行运营。因此，面对突如其来的“钱荒”，融资门槛提高，运营成本必然增加。

有业内人士表示，经销商野蛮生长的结果，必然要面临未来残酷的竞争和洗牌。这一幕已经在台湾上演过。2006年前，台湾车市蓬勃发展，大量经销商如雨后天春笋般涌现出来。2006年车市逆转，经销商大量倒闭，兼并整合，最后形成新的格局。（中新）

政策热风频吹，推广方向微调为“公交+公务”

新能源车驶入“三伏天”

7月12日，国务院召开常务会议，推动节能环保和再生产品消费，政府公务用车、公交车要率先推广使用新能源汽车，同步完善配套设施。这是自去年国家发布《节能与新能源汽车产业发展规划(2012-2020年)》(以下简称《发展规划》)之后，中央政府再度出台扶持新能源汽车发展的实质性政策。这也意味着，新能源车在开拓市场依旧十分困难的情况下，鼓励政策在短期内将从鼓励私人购车转变为重点扶持“公交+公务”两大细分市场，加速推广新能源汽车的普及。

有分析指出，新能源车技术上已经成熟，国内商业化运行试验也直接印证，能满足城市内的代步需求，在中国应当走“先政府、后集团、再私人”的发展路线。

鼓励政策密集出台

根据本次国务院常务会议的要求，将加快发展节能环保产业，既要有政策支持，更要创新机制，鼓励引导社会资本包括民间资本积极参与。推动节能环保和再生产品消费，政府公务用车、公交车要率先推广使用新能源汽车，同步完善配套设施。到2015年，使高效节能产品市场占有率提高到50%以上。

这也是自去年国家发布《发展规划》之后，中央政府出台的释放出最为积极的信号。与此同时，科技部部长万钢也积极为新能源汽车的发展吹暖风，认为只要新能源汽车鼓励政策持续下去，看起来很艰巨的50万辆目标还是可能实现。

其实，在国务院提出的政府采购以及公交体系加大对新能源汽车发展时，部分地方政府也开始出台相应的鼓励政策。

7月6日，据媒体报道，山东省政府将采取财政补贴的方式，鼓励地方国有企业购买新能源车大巴。其中，对购买纳入国家节能与新能源城市公交汽车补贴目录车型，由省财政给予最高每辆不超过5万元的补贴；购买国家补贴车型以外的10米以上，使用镍氢电池、锂离子动力电池和超级电容作为储能器的纯电动公交车、混合动力公交车，将给予最高每辆不超过40万元的补贴；而购买天然气公交车的，将给予每辆最高不超过5万元的补贴。

而在今年3月，广东省政府发布的《广东省新能源汽车产业发展规划(2013-2020年)》中，到2015年全省形成20万辆以上新能源汽车生产能力，累计产销量力争达到5万辆；并制定了一揽子新能源汽车推广政策，包括加大政府采购规模，减免路桥费、停车费等，以新能源汽车在城市公共服务领域的应用为突破口。

本月初，广州市政府在调整限购政策相关措施时，也加大了对新能源汽车的扶持力度，将节能车与新能源车区别对待，对购置新能源车的单位和个人不需再通过摇号或竞价申请增量指标，可直接申领其他指标办理车



辆登记。

“公交+公务”将先行

有分析指出，本次国务院释放出来的信息，意味着国家在新能源汽车的鼓励政策，逐步转向提升公务用车采购以及公交企业的大巴，市场刺激也从私人市场调整为“公交+公务”市场。

据工信部数据，今年上半年新能源汽车产销量为1.63万辆。截至去年底，共有629款车型列入节能与新能源汽车示范推广工程，累计生产2.74万辆，其中私人购买的新能源汽车为4400辆，试点城市累计建成充换电148座，充电桩807个。而据中汽协不完全统计，去年我国新能源汽车生产12552辆，其中纯电动汽车11241辆、插电式混合动力1311辆。销售新能源汽车12791辆，其中纯电动汽车11375辆、插电式混合动力车1416辆。

然而，这与《发展规划》中提出的目标相距甚远。据《发展规划》，到2015年，我国纯电动汽车和插电式混合动力汽车累计产销量力争达到50万辆；到2020年，纯电动汽车和插电式混合动力汽车生产能力达200万辆、累计产销量超过500万辆，燃料电池汽车、车用氢能源产业与国际同步发展。

“按照中国的国情，就应该走先政府、后集团、再私人的发展道路。中央加上地方政府有着庞大的政府采购市场，在现阶段可以快速提升新能源的保有量。并且，这些一大部分公务用车是在城市内行驶，如今电动车在技术上已经可以完全满足。而电动大巴由于线路固定，可实现里程控制。”汽车分析师张志勇对记者表示，这从各地的试点情况可以明显看出。而按照之前的市场化进度，要实现未来3年50万辆车的目标难度相当大。

目前，从各个地方的情况来看，电动车在公交系统的发展也十分迅速。近日，在中国国际新能源汽车展上，深圳市发改委重大项目协调处处长陆象桢透露，深圳将加快在公共交通系统上推广纯电动大巴，目前，在已有的3000台纯电动大巴基础上，未来3年再加

4000辆。

国内知名汽车分析师贾新光也表示，在电动车电池性能差、容量低、体积大、成本高、短时间无法同传统内燃机汽车竞争的情况下，电动车更为适合于小型车辆或者大型公交车的发展。

地方政策篱笆亟需去除

受到国务院释放出来的利好消息，近日在资本市场也刺激，多家新能源汽车概念股均大幅上涨。然而，本次国务院虽然释放出积极的信号，要真正转变为实实在在的利好，仍需破除诸多障碍，尤其是地方政府设置的保护主义。

据了解，新能源汽车目前试点城市已经由北京、上海、合肥等13个城市逐步推广到25个城市，由于地方政府补贴更加倾向于当地企业，直接导致了部分地方政府在准入条件上设置了门槛。

“今年年中，我们在北京的一次招标，便遭遇了地方政府设置的门槛。其中第一条便要有北京的运营资质，我们作为一家深圳企业，如何满足这个条件。”比亚迪相关工作人员透露。

“现在最大的问题就是地方保护主义，从目前的情况看，合肥的电动车试点采用的是江淮的车，深圳电动车均是采用比亚迪，而上海则是选择荣威。”张志勇表示，新能源车要实现快速发展，首先要破除这些地方保护。

“由于各地的地方补贴政策不同，我们荣威E50更多是在上海区域销售，因为上海对待新能源车可直接上牌的优惠政策。”上汽相关工作人员也对记者表示。

不过，这种地方政府保护也正在逐步解除，7月15日，在中国(杭州)国际新能源汽车展览会上，杭州市经信委汽车处处长何秀林表示，杭州市场对新能源汽车一直是开放，不仅市场向外地企业开放，发展模式也是开放。目前新能源车的保有量中，既有浙江本省企业生产的车型，也有金龙、宇通和中通等车企的车型。

(据《南方日报》)