

NEW ENERGY VEHICLE

新能源车
NEW ENERGY VEHICLES

www.moto189.com

新能源车 DM

ABOUT NEW ENERGY VEHICLES/TRICYCLE/CAR

2015.4

总第244期

《福建省低速电动汽车
示范运营管理暂行办法》印发

低速电动车将在福建全省内合法上路

新能源汽车，湖南有春天

苹果汽车曝猛料：
电动汽车无人驾驶双管齐下

2015年西欧四国1月电动车销量均暴增

全球电动车销量排行榜
比亚迪秦等6款中国车上榜



中国汽车会展界翘楚

中国汽车工业配件销售有限公司

雄踞中国汽车会展界翘楚地位

超强实力的央企背景，全面覆盖汽车、摩托车、电动车、新能源汽车及零部件大型国际国内展会，名牌展会：

- “北京国际汽车展览会” (AUTO CHINA)、
 - “上海国际汽车零配件、维修检测诊断设备及服务用品展览会” (automechanika SHANGHAI)、
 - “全国汽车配件交易会” (AUTO PARTS CHINA)、
 - “全国摩托车及配件展示交易会” (CHINA MOTORCECLE & PARTS FAIR)、
 - “全国电动车、三轮车、新能源汽车及零部件展示交易会” (China Electric Vehicle & Parts Fair)
- 1965年开启的“全国汽车配件交易会(CAPF)”是中国汽车行业最具影响力、历史最悠久名牌展会。
1981年开创的“全国摩托车及配件展示交易会(CMPF)”，是中国摩托车行业最具影响力、历史最悠久的名牌展会。

首个全国电动车、三轮车、新能源汽车巡展的缔造者

2014年西安首届推出的“全国电动车、三轮车、新能源汽车展示交易会 (CEVF)”
缔造了真正意义上的电动车、三轮车及新能源汽车交易会
广州、重庆两站的展览计划正在实施

中国汽车、电动车、摩托车及配件行业组织的领军者

中国汽车工业配件销售有限公司隶属于世界五百强企业——
中国机械工业集团有限公司，按照现代企业制度建设的国有汽车服务贸易企业。
在中国汽车工业协会、工程学会等专业组织发挥着“国家队”的坚实作用
“中国汽车后市场总会”、“中国电动车摩托车市场总会”等多个行业组织的会长单位
让我们共同见证又一个享誉世界的展览精品的成功与辉煌！



中国汽车工业配件销售有限公司

地址：北京市海淀区阜成路46号

电话：010-88130736

传真：010-88127413

网址：<http://www.qipeihui.com>

www.mopeihui.com

低速电动车将在 福建全省内合法上路

日前，福建省物价局对外公布了《福建省财政厅关于核定低速电动车牌证工本费及安全技术检验收费问题的复函》，规定低速电动汽车牌证工本费和安全技术检验收费参照汽车牌证工本费及机动车安全技术检验费收费标准执行。这意味着，未来福建省范围内低速电动车将可以获得合法牌照，这也是国内首个在全省范围内实施的低速电动车上牌政策。

福建省物价局复函全文如下：

福建省物价局 福建省财政厅关于核定低速电动车 牌证工本费及安全技术检验收费问题的复函

省公安厅交警总队：

你总队《关于申请核定低速电动汽车牌证办理和检验相关收费的函》（闽交警函〔2015〕12号）和省政府办公厅转来《福建省公安厅关于请求协调低速电动汽车牌证办理和检验相关收费的函》（闽公函〔2015〕90号）均悉。根据省政府办公厅有关文件和会议精神，经研究，同意我省低速电动汽车牌证工本费和安全技术检验收费参照汽车牌证工本费及机动车安全技术检验费收费标准执行，现就有关问题复函如下：

- 一、低速电动汽车反光号牌工本费，收费标准为100元/副（含号牌专用固封装置及号牌安装费用）。
- 二、低速电动汽车行驶证工本费，收费标准为15元/本（含所附照片的拍摄费用和照片塑封费用）。
- 三、补（换）发低速电动汽车号牌、行驶证，按照上述收费标准收取费用。
- 四、补（换）发号牌专用固封装置，每个1元。
- 五、低速电动汽车临时号牌工本费，收费标准为5元/张。
- 六、低速电动汽车安全技术检验（定期）收费，参照机动车安全技术检验收费标准执行，属于行政事业性收费管理的检验机构，检验收费标准为100元/部·年；属于经营服务性管理的收费标准按照各设区市价格部门核定的机动车安全技术检验费收费标准执行。

上述收费标准自2015年3月15日起开始执行，收费期限试行1年。收费单位应及时到价格主管部门办理《收费许可证》有关手续，并向社会公布收费项目标准，实行收费公示，亮证收费，标明价格举报电话12358，落实“阳光收费”的各项规定，使用省财政厅统一印制的财政票据，收费资金全额上缴同级国库，实行“收支两条线”管理，并自觉接受价格、财政、审计部门监督检查。





目 录

CONTENTS

2015年4月 总第244期 **NEW ENERGY VEHICLES**

Http://www.moto189.com E-mail:moto188@163.com

新 能 源 车

NEW ENERGY VEHICLES

主 办：中国汽车工业配件销售有限公司
承 办：《新能源车》编辑部

广告代理：盐城市博杰传媒广告有限公司

通讯地址：江苏盐城市盐马路198号清华园1号楼

电话：0515-88436994 88438957 83279080

18068893360

邮政编码：224005

许可证号：苏印广登字 2014-034 号

主 编：王 建

编 委：顾昌贵 邢 达

特约记者：高云峰

广告总监：仓文燕

网络维护：周 赞 王宗浩

新能源车部：沈 燕 刘 杰

摩托车部：童 彤

电动车部：施立青

设计部：孙 平

广州工作站：车冬梅

020-81795400 020-81797636

练 刚

013556142251

无锡工作站：邢 达 013003389999

侯耀文 013771090043

重庆工作站：罗小娟 015826193867

李春霞 013908345651

郑州工作站：王艳六 013939072890

沈阳工作站：单宏生 024-81607106

013194238598

常州工作站：王 生 018068893370

临沂工作站：刘 生 018961986782

《新能源车》首批邀请顾问团（排名不分先后）名单：

王笃洋 曹晨 陈清泰 付义武 吴志新 欧阳明高 周鹤良
刘刚 杨裕生 郭孔辉 黄永和 缪文泉 沈烈初 王秉刚
李显君 殷承良 李书福 王传福 刘义发 李国欣 张立平
刘心文 鲍文光 刘国增 魏学勤 舒 欣 刘东坡 刘础瑞
薛锦林 胡贺淦 胡晓明 张 磊 苑文学 王虹航 潘晓峰
宋正亚 王立新 关锋金 郑 刚 张风太 张海波 刘成强
陆付军 赵虎斌 张天任 王 刚 孔令忠 安继文 龚大兴
张世龙 张志勇 庞义成 孟宪伟 杨鹤平 苏金河

欢迎更多的新能源汽车行业的专家学者企业家加入

望以上顾问团成员提供准确的收件地址，以便我们快速投递《电动车大数据》

封面 日产聆风

封底 《新能源车》杂志

封二 中国汽车工业配件销售有限公司

封三 六问《新能源车》

行业政策

INDUSTRY POLICY

内1 低速电动车将在福建全省内合法上路

内4 《福建省低速电动汽车示范运营管理暂行办法》印发

行业论坛

INDUSTRY FORUM

内6 欧阳明高：互联网与车融合 将是中国新能源汽车界的希望

内8 德媒：中国政府欲借电动车挽救自主车企

内9 左宗申：应大力发展低速电动车

内10 汽车技术研究中心吴志新看好盐城新能源汽车

内11 新能源汽车急需配套措施出台

内12 新能源车短板：动力电池仅四成国产

内14 政策暖风助力 电机行业引关注

行业动态

INDUSTRY NEWS

内15 南京依维柯和实联长宜联手今年将推1000台新能源汽车

内16 北汽/上汽华晨宝马扎堆PK新能源汽车租赁

内18 充电桩达450万个！充电基建规划草稿完成

内20 李安定：知豆剥掉电动车里程忽悠的“马甲”

内22 李书福低调布局微型电动车产业链！

内24 陆地方舟总裁刘础瑞：构建清洁交通体系 破解雾霾困境

内26 全球电动车销量排行榜：比亚迪索等6款中国车上榜

技术与使用

TECHNOLOGY AND USE

内27 9个妙招轻松解决电动汽车使用疑惑

内28 铝空气电池在新能源汽车的应用前景

内30 特斯拉拟为Model 3采用高性能电池 取代松下18650

企业之窗

ENTERPRISE

内31 2015年丽驰电动全系产品上市推广暨创富会

内32 猎豹投产4款电动SUV

内33 高增长助力 长安汽车欲在新能源领域大展拳脚

内34 阿帕奇与洛宁的“闪婚”之旅

内36 道爵董事长薛锦林：目标是做微型电动车行业第一

内38 海马汽车：新能源新贵

内40 新能源汽车 湖南有春天

- 内42 上汽发力新能源推5款电动车 目标20万辆
内44 时风“低调”参展“高调”收场
内45 御捷携16款车型亮相2015济南新能源汽车展
内46 万为卖的不是车是安全

新车驾评

NEW CAR ACCESSMENT

- 内48 盘点15年上市的合资/进口电动车
内50 这些新能源汽车技术，会让你血脉偾张！
内52 引领行业未来 雷丁D70i锂电版首度曝光

海外采风

OVERSEAS PRESENCE

- 内55 中国电动汽车试水巴西市场
内56 015年西欧四国1月电动车销量均暴增
内58 宝马将推出多款新型电动车 售价将下调
内60 大众发力国产电动车 总裁称将推进零部件国产化
内61 现代集团新能源战略升级备战中国市场
内62 苹果汽车曝猛料：电动汽车/无人驾驶双管齐下

会展介绍

EXHIBITION INTRODUCTION

- 内64、65 2015年全国电动车、新能源汽车及零部件（重庆）展示交易会
内66 第十六届上海国际汽车工业展览会
内67 2015年中国（南京）国际新能源汽车与电动车展览会
内68 2015年中国（成都）三轮摩托车、电动车及新能源汽车展览会
内69 第六届中国安徽（阜阳）国际新能源汽车电动车及零部件展览会
内70 中国常州电动车及新能源汽车展览会
内71 2015中国国际新能源汽车电动车（西安）展览会
内72 第八届中国国际时尚电动汽车展览会
内73 2015年中国（杭州）国际新能源汽车及配套电池、设备展览会暨论坛

- 内74 2015山东国际节能与新能源汽车展览会
内75 2015第二届中国国际新能源汽车及电动车（中原）展览交易会
内76 第33届中国江苏国际自行车新能源汽车及零部件交易会

杂志介绍

MAGAZINE INTRODUCED

- 内77 《电动车大数据·典藏版》
内80 六问《新能源车》杂志

发行网络

DISTRIBUTION NETWORK

- 内78 《新能源车》杂志发行网点

邯郸市众源汽车销售服务有限公司

邯郸市众源汽车销售有限公司集整车销售、零配件供应、维修服务、信息反馈四位一体的专业化汽车销售有限公司。经营面积达3000多平米。主营奇瑞新能源纯电动汽车、江淮新能源纯电动汽车、时风电动汽车、康骏电动汽车和乾元太阳能电动汽车等。是天能、雷克电动汽车专用电池邯郸地区总代理。



公司地址：邯郸市渚河路与滏东南大街交叉口南行（邯大路）路东，市内乘55路公交车至邯郸摩托车城下
销售热线：0310-8137888/8139558 服务热线：0310-8139188
招商热线：13931001998

本刊广告宣传费用报价 (大度16K国际标准版)

版位	尺寸	报价(元)	版位	尺寸	报价(元)
□彩内	216*291	2000	□封二	216*291	4000
□封底	216*291	6000	□封三	216*291	3000
□彩内一(扉页)	216*291	4000	□封面	205*205	10000

注：封面仅限整车生产企业，内增两版改产品的整车介绍，赠送100本杂志。做任一期版面广告，赠《电动车大数据》一套，不重复赠。

欢迎代理杂志发行

《新能源车》自2014年出刊以后发展迅猛，目前已在全国主要新能源车市场建有20多个发行点。在无市场的地区欢迎发行商、二渠道发行、书报销售点、生产和经销企业代理发行，杂志零售价10元，代理批发价5元，5本起批，发货费用我们承担，现有发行区域如愿意，也可将无偿发行改为有偿发行。有意者请电：18068893370王生

《福建省低速电动汽车示范运营管理暂行办法》 印发

第一章总则

第一条为贯彻落实《国务院关于支持福建省深入实施生态战略加快生态文明先行示范区建设的若干意见》(国发〔2014〕12号)精神,大力发展绿色交通,缓解能源,环境压力,推进和规范低速电动汽车示范运营,制定本办法。

第二条本办法所称低速电动汽车系指以铅酸蓄电池组、锂离子电池组等为动力,由功率不大于10KW的电机驱动,主要用于中短途出行的纯电动四轮载客车辆。

第三条本办法适用于在福建省境内从事低速电动汽车生产的企业及产品管理。对投资低速电动汽车生产的项目应向省经济和信息化委员会(以下简称省经信委)申请备案;对低速电动车生产企业及产品实行准入管理,采用发布《福建省低速电动汽车生产企业及产品目录》(以下简称《目录》)的方式进行。

第四条省经信委负责低速电动汽车生产企业及产品准入管理,标准化主管部门负责低速电动汽车企业产品标准备案管理。省质监局监督产品质量。县级以上公安机关交通管理部门负责本行政区域内的低速电动汽车道路交通安全要求。

第二章主要技术要求

第五条低速电动汽车整车整备质量不超过1450kg,成员不超过5人,总质量不超过1800kg,最高速度不超过70km/h。

第六条低速电动汽车主要技术参数为:外廓尺寸(长×宽×高)≤4600mm×1800mm×1700mm;出厂时一次充足电经济续航里程≥100km;百公里经济耗电量≤15kwh;侧倾稳定角≥35°;最大爬坡能力≥20%;最小离地间隙≥120mm。

第七条低速电动汽车电池寿命,电动汽车电池应符合国家、行业有关标准,铅酸蓄电池应不低于完全充放电500次、锂离子电池应不低于完全充放电1000次。

低速电动汽车除以上技术要求外,应严格执行国家、行业有关强制性标准以及经备案的企业产品标准的规定和要求。

第三章备案及检测

第八条由省经信委负责制定和颁布《福建省低速电动汽车生产企业及产品准入管理规则》,明确低速电动汽车生产企业及产品准入条件、申请及考核程序。

第九条本省范围内从事低速电动汽车生产企业必须向省经信委申请准入,经审核符合条件的,由省经信委组织对其进行生产条件现场考核。通过低速电动汽车生产条件现场考核,经公示无问题的企业,可开展《目录》申报工作。

第十条低速电动汽车的产品检测工作,由企业委托具有资质的检测机构检测。检测机构应严格按照国家标准、行业标准及经备案的企业产品标准进行产品质量和运行安全技术条件检验。

企业生产的低速电动汽车产品,经检测机构检验,达到国家标准、行业标准及经备案的企业产品标准和运行安全技术条件,生产企业即可向省经信委申请产品准入。

第十一条低速电动汽车产品备案由省经信委委托中介机构对企业提交的产品资料进行审查,必要时组织专家到企业生产现场进行产品一致性审查。

省经信委对审查通过符合要求的产品进行公示。根据公示结果,对符合生产准入条件的企业和产品以《目录》形式公布。



第四章产品销售管理

第十四条低速电动汽车生产企业应按照《车辆识别代号管理办法(试行)》(国家发展改革委 2004 年第 66 号公告),制定企业产品代号标识制度,并报省经信委备案。

第十五条低速电动汽车出厂销售时,生产企业应为每辆车打印企业产品识别代号,产品识别代号打印位置应统一、牢固、方便查验。同时,应在每辆车外部显著位置标明生产企业商标和本企业名称或商品产地,如商品商标中已含有生产企业地理标志的,可不再标明商品产地。

第十六条生产企业销售低速电动汽车时,应随车发放低速电动汽车出厂合格证,合格证样式和技术参数内容参照汽车产品出厂合格证。生产企业应制定合格证管理办法,建立合格证发放档案,加强合格证管理。

第十七条低速电动汽车生产企业应当建立产品销售及售后服务管理体系,为每辆车建立用户档案,在产品销售区域建立售后服务机构,实行质量信息反馈机制和售后服务制度,公布服务内容并严格履行。

第十八条低速电动汽车产生的废旧电池由车辆生产企业进行回收统一处理,防止对环境造成污染。

第十九条生产企业如发现产品存在影响安全、环保、节能、防盗等严重问题,应当立即停止生产和销售相关车辆产品、对已销售车辆进行召回,并及时向省经信委、省质监局报告。

第二十条低速电动汽车参照机动车缴相关税费。

第十二条已经列入《目录》的低速电动汽车生产企业如发生迁址、新建生产能力等生产条件变化时,应对变化后的生产条件进行重新考核,经考核达到准入条件方可投入生产。

第十三条省经信委根据低速电动汽车管理需要,对企业及产品生产一致性保证情况进行定期复核,对生产条件不符合要求、产品一致性无保证、转让生产资质、弄虚作假等违规现象的企业及产品目录,从《目录》中撤销。



第五章运行管理

第二十一条低速电动汽车允许在省内一级以下(含一级)公路和城市道路行驶。

第二十二条驾驶低速电动汽车,应当按照《机动车驾驶证申领和使用规定》取得 C3(含)以上驾驶证。

第二十三条对列入《目录》的低速电动汽车实行登记管理。登记办法由省公安厅制定。低速电动汽车号牌、行驶证样式由省级公安机关交通管理部门参照国家相关标准规定并监制。

第二十四条低速电动汽车应参照机动车向具有交通事故责任强制保险经营资质的保险机构投保交强险。

第二十五条低速电动汽车限于自用。低速电动汽车道路交管理,由公安机关管理部门参照国家机动车管理有关规定进行管理,发生交通事故,参照机动车管理规定依法处理。

第二十六条低速电动汽车的报废期限为 8 年或 16 万公里,达到报废标准的,低速电动汽车所有人应将车辆交售给依法设立机动车回收企业拆解。报废程序参照国家机动车报废管理有关规定执行。

第二十七条低速电动汽车应当自注册登记日起,每年进行年检。由机动车安全技术检验机构按照规定的标准对低速电动汽车进行安全技术检验。

第六章附则

第二十八条在国家尚未出台相关政策和标准前,低速电动汽车管理暂按本办法执行,待国家相关政策和标准出台后,执行国家相关规定。

第二十九条本办法由省经信委、发改委、公安厅、质监局负责解释。

第三十条本办法自 2015 年 1 月 1 日起实施。

欧阳明高： 互联网与车融合 将是中国新能源 汽车界的希望



“半年来，百人会围绕影响产业发展的几个关键问题，进行实地调研，展开研讨会，目前已经形成了阶段性报告。”百人会执行副理事长欧阳明高表示，希望借此次论坛推动业内对争议话题形成共识。

在百人会论坛召开前夕，欧阳明高接受了笔者专访，就新能源汽车当下的热点话题及未来发展趋势和政策导向发表了自己的看法。

充电设施建设应改变思路

针对近来部分指责插电混合动力汽车在售后不进行充电，以及充电桩成为新能源车普及最大瓶颈的问题，欧阳明高教授给出了自己的看法。

“买了插混不充电，这不是消费者的责任！”欧阳明高教授表示，根据其掌握的调研数据，拥有充电桩的新能源汽车车主，90%都会用电，原因在于用电既环保，又经济，消费者没有不用电的理由。但为何出现了那没多不充电

的车辆，原因就在于这些车辆没有配套的充电桩可用。

从另一个角度看，插电式混合动力本身就是需要充电的车辆。插混的用户越多，越是在促进充电设施的建设与完善。这与纯电动汽车一样，带动了新能源汽车在中国的发展。“两者不存在本质的分歧，只是认识的不同而已。”欧阳教授告诉笔者。

“再看充电桩的配套问题，虽然已成为当前新能源汽车普及的瓶颈，但并不是很难解决。”欧阳教授告诉笔者，目前需要普及的充电桩多为220V、16A慢充充电桩。其技术很简单，仅仅是包含计量显示与安全保护的功能，成本很低，单体在几百元左右。

欧阳教授认为，当前充电设施的建设，相关部门应改变思路。当前中国的车辆多是停在路边，所以充电设施的建设并不能套用从前的加油站模式。此模式建设过于集中，无论是从土地的使用

成本，还是车主的使用便利性上都不甚理想。

而如果变换思路，由集中的“点”转换为覆盖更广的“面”。采用分散式建设，对现有基础设施进行充分利用，例如电线杆、路灯等不必重复建设的基础设施进行改造，延伸出充电桩，集中解决老百姓回家和上班时能够给车辆充电的问题，“瓶颈”问题也将迎刃而解。

新一轮政策将调整补贴思路

对于国家的新一轮新能源补贴政策，欧阳明高教授有着自己的理解：政策会越来越理性。

他举例大客车行业对于电池的要求是能够快充，有较长寿命、且比小轿车更加安全。这样的情况只有碳酸锂电池最合适。但按照上次的补贴情况，这种电池只能获得15万补贴，比别的电池就要补贴少很多，此类技术的发展也便受到影响。但这类技术恰恰是公交公司所喜欢的。成本低，经济性好，运营效率

2015年1月13日至14日，刚刚成立半年的中国电动汽车百人会（以下简称百人会）将以“产业发展新生态”为主题，在北京召开论坛。这个集聚政府、学界、企业等多方精英的非官方组织，将对目前业内争议的各个电动车话题，发出自己的声音。



高，占地较少。所以这些回馈内容在新的一轮的补贴政策中就会加进去。之前补贴多的内容会降一点，但是补贴少的也会增一些，政策在进行动态的调整。“任何政策都是在不断完善的，这一轮政策肯定比上一轮政策好。”欧阳教授表示。

与此同时，政策的合理化还在“退坡机制”这一热点上有所体现。欧阳教授认为，退坡是合理的，但是购置补贴退坡的同时，应将减少下来的钱补到使用阶段。“比如说电费补贴，这样就更加合理了。光补购车，厂家会很有积极性，但是使用方没有得到实惠。这边不断的减，那边适当地增。”欧阳教授介绍，还有一种政策是交叉补贴，用传统能源车的罚，补到新能源车上。他举例此前燃油税的增加便有这一层面的含义。

从趋势上看，未来的政策调整还将从补贴延展至新能源汽车的准入问题。

“政府的角色将从投资准入管理者逐步转向产品技术标准的管理者。”欧阳教

授介绍，投资准入是市场决定，但是产品管理要加严，投资准入要放松。政府监管将从企业的前期准入，过度到过程管理，甚至是后期管理。想干新能源汽车可以门槛很低，但一旦出问题就严加惩处，宽进严出是未来的方向。当前政府已开始就这一改革征求各方意见。

电动汽车与互联网融合或为中国新能源汽车希望

针对当前热门的互联网企业进军汽车行业，欧阳明高教授的态度鲜明：“要真能把互联网和新能源汽车结合起来，那下一代中国新能源汽车的智能化、轻量化与电动化就真的有希望了。”

欧阳教授认为，按照信息行业的发展趋势，汽车会成为电脑、手机之后的第三个信息入口。占领这一入口并不是一两个人在想的事情，而是整个IT行业都想干的事。

“我觉得这件事很正常。因为电动车将来作为一个智能化的端口，这是很

快就能见到的现实。估计十年内就会普及。”欧阳教授认为未来互联网汽车的诞生是思想、观念碰撞的结果，他举例：

“我的学生原来都是学工程出身，现在天天跟搞互联网的混在一起，他们觉得理念发生了很大变化。大家在一起切磋一下，我真心觉得是一件好事儿。”

而这样的碰撞与切磋正是发生在当前汽车业内诸多案例的缩影。从当前的形势看，互联网企业正在与整车企业相互结盟或渗透，欧阳明高教授认为这样的结合无疑有益于整个中国汽车的发展。中国的互联网行业在世界范围内拥有者不错的技术水平，民营化成分高，思维活跃，且现已形成了很多成气候的大公司，同时产生了很多不错的创新理念。这正好与未来汽车“智能化、电动化、轻量化”的需求吻合。欧阳明高不无感慨地教授告诉新浪汽车“互联网与车结合一下，我觉得非常非常好，这也许是中国汽车界的希望！”

德媒： 中国政府欲借电动车 挽救自主车企

不久前，美国电动车制造特斯拉宣布在中国市场进行裁员的消息，让业界大吃一惊。但德国媒体认为，这种发展趋势并非偶然，中国政府尽管推出一系列推动电动车发展的政策，但似乎旨在挽救本土制造商的发展，并借此加强其全球竞争力。具体报道内容如下：

特斯拉裁员百分之三十

一年前，商特斯拉充满信心地进入中国市场，并制定了“非常积极的增长目标。”但是纵观特斯拉这一年的表现，其取得的销售成绩远不及预期。虽然特斯拉在世界其他市场的员工数近乎增加一倍，在中国这一世界最大汽车市场却不得不裁员百分之三十。

中国市场电动车销量提升快

乍一看这结果似乎很令人吃惊，因为中国国家主席习近平曾在去年表示要大力发展电动车市场，并欲将中国打造成世界最大的电动汽车市场。借着一系列税收减免和补贴政策，中国政府开始大规模鼓励购买电动车或混合动力汽车的消费行为。到今年年底，中国政府希望电动驱动车型销量能达 50 万辆，到 2020 年能售出 500 万辆。当然，中国离这既定目标还有很长的路要走。据统计，到目前为止中国市场电动车销量或在 10 万辆左右。在 2013 年，在中国销售的电动车或插电式混合动力车型约 19700 辆，从数据上来看，销量成绩同比超过了四倍。

促进电动车发展政策仅利于本土制造商发展

比亚迪当属中国本土最具增长潜力的电动车制造商：其销量增长了 570% 至 20000 辆。而特斯拉 2014 年前九个月的销量却是相形见绌，仅售出不到 2500 辆。当然，不仅仅是特斯拉，还有很多国外制造商的电动车型销售成绩都远远低于预期。其原因很有可能是中国政府虽然开始重视和大力支持行业环保问题，但其似乎旨在扶持国内电动车制造商，希望借电动车市场这一机遇来加强本国汽车行业发展，并使其具备全球

范围内的竞争力。

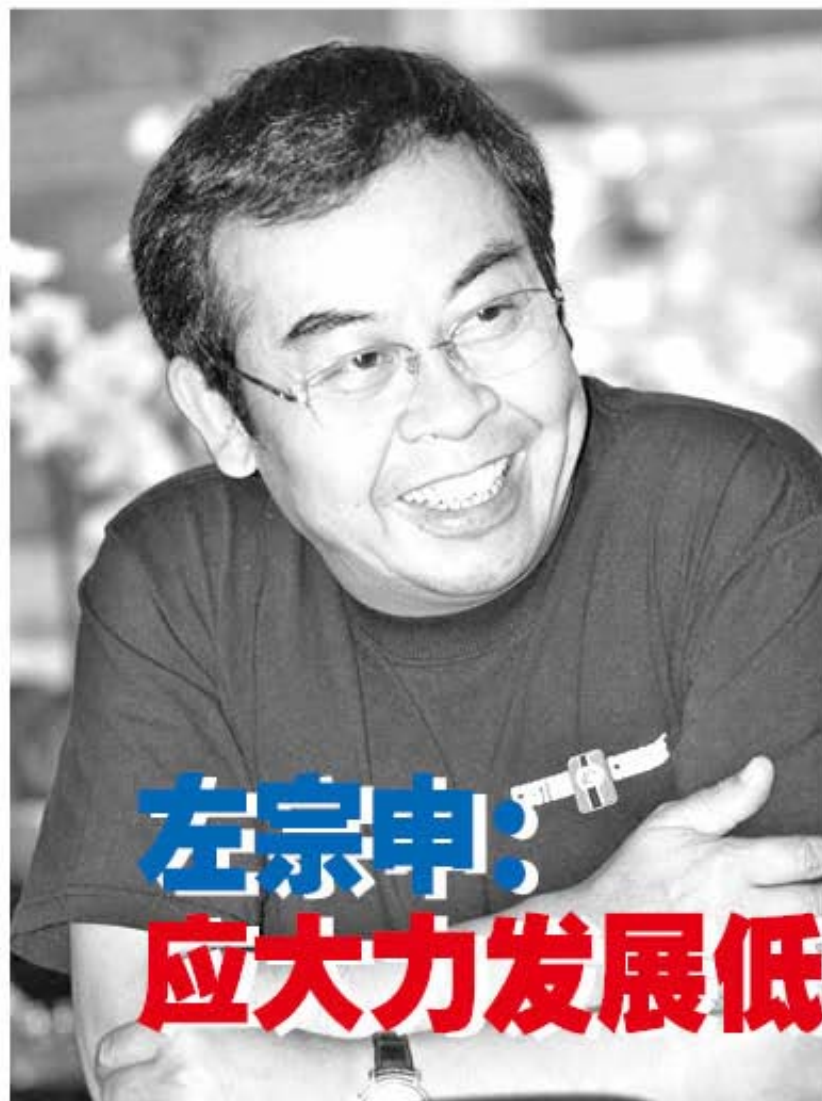
柏林的中国研究所 Merics 早在去年秋季的一个分析报告中就指出，中国政府虽然在推动电动车的发展，但国外的进口电动车在政府补贴、税收减免以及政府采购方面是不享受资助政策的。尽管中国政府已经宣布，希望 2016 年的新交付车数量中电动或混动车型能占至少 30%，然而这里也仅指在国内生产的车辆。

为什么会出现这样的政策，专家们认为这主要是因为中国汽车行业畸形发展导致的。尽管中国市场在过去的几年中发展势如破竹，但是本土制造商的市场份额却从 25% 降至了 20%。中国政府不得不出手开始扶持其本土制造商们的发展。所有的外国汽车制造商只有和中国厂商合作，才能进入中国市场。中国工程师们也得以从中学学习到国外制造商们的技术。

德国制造商有可能失去强势地位

但结果还是不尽如人意，虽然中国汽车制造商们推出的新车型从技术到配置上有长足进步，但是消费者们似乎并不买单，更倾向于购买国外的名牌车型。所以中国政府在电动车方面将进口电动车“排挤”在外，主要是希望能够推广国内电动车型，打破国外汽车制造商的主导地位。

德国制造商戴姆勒、大众和宝马对中国政府的政策作出积极响应，并开始投入大量资金，在中国生产电动以及插电式混动车型。但购买这些制造商的电动车型并不会获得同样的补贴。因此，Merics 的专家们认为德国汽车制造商们未来的发展并不光明：如果中国政府继续推行这一新政策，德国汽车制造商们在中国的强势地位也很快将不复存在了。



左宗申： 应大力发展低速电动车

近年来，我国对新能源汽车的扶持力度较大，行业发展迅猛。但低速电动汽车的身份始终难以“转正”，行业发展也面临尴尬局面。有业内专家表示，低速电动汽车符合城镇及农村市场的需求，具有广阔的市场空间，应该大力推广。全国政协委员左宗申在接受记者专访时表示，低速电动汽车优势明显、基础广泛，我国应大力发展低速电动汽车产业。

近年来，山东、江苏、河南等地的低速电动汽车行业呈井喷式发展。低速电动汽车价格低廉的特点符合基层百姓的消费水平，其轻量化、时尚化、节能环保等特点也受到重视环保和追求时尚类消费人群的青睐。通过对我国三、四线城市，特别是广大农村市场的培育，这些地区的消费者对于低速电动汽车认可度很高，绝大多数消费者将其作为代步工具更新换代的一种选择；一些二线城市消费者在解决市内交通出行方面也首选价格低廉的低速电动汽车。对此，左宗申委员表示，我国的低速电动汽车产业拥有巨大

的市场潜力，且产业优势明显，如果国家在政策上加以扶持，低速电动汽车产业将迎来巨大的发展。

对于目前低速电动汽车产业的现状，左宗申委员称，国家不应该限制企业发展低速电动汽车。低速电动汽车和纯电动汽车、混合动力汽车等都属于交通工具，企业应该可以根据市场需求自主决定生产哪种类型的新能源汽车。同时，左宗申委员建议，低速电动汽车生产企业应加大创新力度，将低速电动汽车打造成为集交通工具与智能化技术于一身的智能交通产品，使低速电动汽车产业成为真正的民生产业。



左宗申委员认为，汽车工业通过30多年的“市场换技术”，合资品牌占据了绝大部分的消费市场份额，而在相关技术方面，仍然无法与国外企业竞争。近几年大力发展新能源汽车使我们和国外企业站在了同一起跑线上。低速电动汽车作为我国新能源汽车的一个分支，是我国汽车工业的特色产业。

汽车技术研究中心吴志新 看好盐城新能源汽车

“盐城新能源车应能排在国内前几位”

2015 年中国新能源汽车推广应用高峰论坛昨在盐举行。中国汽车技术研究中心副主任、全国汽车标准化技术委员会电动汽车分技术委员会主任委员、国家科技部 863 计划“节能与新能源汽车”重大项目总体组专家吴志新，在会议间隙接受盐城晚报记者独家专访。

“我对盐城还是比较了解的。盐城市委市政府对汽车产业、电动汽车产业支持力度大，这是不少城市比不上的。”吴志新认为，汽车产业占盐城 GDP 的很大一部分，而且还会有较大的增长。他说：“盐城非常专注新能源汽车的发展，全国 80 多个新能源汽车试点城市，我觉得盐城排在前几位是没问题的。盐城汽车产业的集聚和汽车零部件、整车产业集群的形成，也会助推盐城新能源汽车产业的发展。”

吴志新建议，盐城新能源汽车要走出去，要走到国际上，这也符合新能源汽车的发展趋势。国外对高中低档的新能源汽车都有需求。比如 2006 年我国新能源汽车开始对美国出口，高中低档的都有。比如低速度车，时速 40 公里的，需求量也不小。“盐城新能源汽车在国外市场开花结果还是非常有可能的。立足于国内产业基础，瞄准国外市场，坚持做下去，我相信盐城能做得更好。另外一块呢，盐城还要发展汽车的技术研发、技术验证这样一些技术服务产业和一些后产业方面的服务，这对我们发展电动汽车来说也是很重要的。我对盐城非常看好。”吴志新说。

新能源车使用成本低，还有很多附加好处

“现在新能源车在使用上还有一些不方便，比如充电不方便、行驶里程不太够。我们电池的研究不断发展，目前的电池功率已是 10 年前的 3 倍，而且研究还在深入，功率还在加大，续航里程自然就会增大。随着技术的进步，电池成本将大幅度下降。”吴志新说。他个人有个大胆的预测，不用多少年，锂电池的价格不会比现在用的电池贵多少。对于老百姓来讲，以比较便宜的价格，能买到续航里程更长、性能更好的新能源车。

吴志新跟盐城晚报记者算了笔账。电池可靠了，维修保养成本就会大幅下降。电机的寿命会很长，甚至比车本身还要长。电池的寿命如果和车本身差不多，电池维护没什么费用，那车没什么要保养的。不像传统的车，要换机油啊什么的，经常要保养。第二个，就是使用成本大幅下降。按照现在的油价来计算，电动汽车的能源成本相当于传统汽车的七分之一到十分之一。另外，未来的充电会比现在加油更方便。

此外，吴志新还认为，电动汽车不仅仅是交通工具，还是能源储存装置。将来车和家庭的可再生能源相结合，也可和智能电网相结合，可以利用峰谷电价，那电动车还可以挣钱。在这样的基础上，因为电控制和机械控制是完全不一样的，车的智能化会得到更大的发展，与生活更关联，除了运输功能之外，人们会得到更多的附加好处。



新能源汽车 急需配套措施出台

目前,全国多个省市政府都在大力推广新能源汽车,在价格补贴、税收、电价优惠、充换电设施建设等方面加大了扶持力度,上海还推出购买新能源汽车免费获牌照的措施,但目前全国推广新能源汽车进度缓慢。那么,新能源汽车之路,到底堵在哪儿?

新年伊始,记者采访了中国重汽集团公司副总经理、总工程师王善坡。

提起国内新能源汽车的市场状况,王善坡流露出一脸的无奈和伤感:“从生产到销售来看,经销商不愿意进货,产品就无法销到消费者手中,上游生产商就面临亏损。从投资方面看,有的投资商对于投资电动汽车行业的决心动摇,这使得众多电动汽车生产商融资遇到困难,更别说做大做强了。因此,新能源汽车急需配套措施出笼。”

王善坡告诉记者,新能源汽车即使暂时市场销售不尽人意,但与传统无轨电车和能源客车相比,即充式纯电动客车具有明显优势:一是增加了脱线运行模式和纯电池运行状态的续时里程;通过整车控制器实现了线网和动力电池的无缝对接模式。在有线网的路段可以使用高压电网供电,同时给电池充电;而在脱离线网后可自动切换到电池供电模式,大大提高了整车运行的机动性。高功率锂离子电池的使用,使续驶里程增加至50公里左右。二是零排放、零污染。使用线网或动力电池不间断供电,真正实现了零排放、零污染。同时,标准化、系列化、模块化的设计,使该产品成为一款节能环保、安全可靠、经济适用的纯电动公交车。

王善坡介绍说,为此,重汽集团领导决定,从2011年开始尝试新能源电动客车的开发。先后研发生产的自卸汽车、市政工程车等专用新能源汽车深受用户欢迎。近日,由中国重汽豪沃客车公司

自主研发的JK6129GBEV即充式纯电动客车也正式下线。该车采用了双电耦合、纯电驱动的工作模式,线网与电池无缝对接、空调智能控制等技术的使用在行业内均处于领先水平。

汽车强国梦,寄望“新能源”。

中国拥有全球最大的汽车市场,建设汽车强国是国人的共同梦想。只要善于抓住机遇,知难而进,奋起直追,让梦想照进现实是有可能的。

王善坡强调,当前,在新能源汽车发展中,我们必须突破四大瓶颈。

首先,要培育出一批明星车型产品。当前我国纳入《节能与新能源汽车示范推广应用工程推荐车型目录》的车型虽已近千个,但大部分属于改装车,并不具备量产条件,特别是在乘用车领域,可供市场选择的车型更少。从单车型销量来看,日产聆风电动车已经在全球累计销售突破10万辆,而我国至今还没有一款新能源汽车产品能与其媲美。

其次,要创新商业模式。有效的商业模式不仅能为产品搭建一个孵化技术进步的平台,还能根据新能源汽车技术现状及市场情况,通过分拆产品成本与新建获利平台,重新分配各环节成本结构,确保交易各方都获利,从而实现产业链整体盈利。目前,在新能源汽车示范推广带动下,我国虽然形成了多种商业模式,但这些模式的正常运营主要依赖于财政补贴,还无法实现独立运营。

第三,要营造好使用环境。新能源汽车推广离不开充电基础设施的配套建



设,但这些基础设施的建设和使用又与电网、道路、运营商、通讯网络、住建城市规划和消防等多个部门相关。如果不解决好彼此之间的结合问题,短期会影响消费者使用方便性,长期则会导致市场需求潜力不足。

第四,除了价格、性能等因素外,新能源汽车电池技术有待提高,一辆纯电动车每行驶110公里,都要开往充电站充电,充电时间要保证两三个小时,作为公交车,行驶里程短、充电时间长影响了运营;在私人消费领域,消费者需要充电时间短,一次充电使用时间足够长的电动汽车,这对新能源汽车的电池技术是极大的考验。

大道之行,路在脚下。

这是一条创新之路,一条人类持续发展之路。

我们期待新能源汽车的春天早日到来。



电池供应“左右”新能源销量

“幸福的烦恼”，是上海地区某荣威品牌经销商人士最近常挂在嘴边的一句话，“手上 550plug-in 的订单已经积累了 30 多个，但厂家一直生产不出来车。”“目前我们的新能源车确实存在供不应求的情况，最主要的原因在于核心零部件供应的不足。”上汽乘用车一位内部人士坦言。据其透露，这不足的核心零部件，就包括动力电池。不仅是上汽，在当下，比亚迪新能源车也正因电池的供应不足而遭遇订单无法按时交付的情况。“我们现在交的车，都是 2014 年的订单，现在订车至少要等 3 个月。”比亚迪上海经销商告诉记者。与此同时，据上汽商用车品牌与网络管理部相关人士透露，其供应商国轩高科的动力电池目前也处于供不应求的情况。而湖南长沙众泰汽车总经理此前在接受记者采访时表示，为保证旗下云 100 等新能源汽车的市场供应，真正试图与电池供应商协商，让其“专供”自己一家企业。

“新能源汽车的爆发式增长速度大大高于生产企业的预期，因此出现动力电池短暂性不足的情况。”杨朴宇如是表示。据《中国新能源汽车产业发展报告 2013》提供的数据，从 2011 年到 2013 年上半年两年半的时间里，国内新能源汽车的销量仅为 2.4 万辆。而 2013 年全年，国内新能源汽车销量也仅为 1.7 万辆左右。因此，虽然从 2008 年到 2014 年，国内锂动力电池生产企业的数量从 10 家左右增长至 110 家左右，但彼时动力电池的生产企业也多在观望之中，并未将规划产能转化成有效产能。

到 2014 年，在诸多政策刺激下，新能源销量同比猛增 3.2 倍，达到 7.5 万辆。而据 1 月最新数据，2015 年首月新能源车产量达到 6599 辆，同比增长 5 倍。强烈的需求更进一步凸显了产能的短暂性不足。据杨朴宇介绍，在此前，国内电动汽车企业在产能设计之初考虑到国内市场需要较长时间培育，多数企业仅有一条生产线处于生产状态。再加上新能源动力电池对产品的要求较高，企业在选材和生产上都需要一段时间，因此，据其预测，国内锂动力电池要达到供需平衡，最快也要等到 2017 年。

也正因如此，据记者了解，国内新能源生产企业中，除比亚迪外，其余企业在选择电池供应商时，都会选择 2~3 家，以保证量的供应。但由此也面临更多的问题，一方面是电池与整车的匹配都需要多重验证；而另一方面，在整车的稳定性和一致性管理上也面临着更大的管理成本。

高品质锂电池被外企掌握

据市场研究公司 CCM 日前发布的预测报告，到 2017 年，锂离子电池产业规模将暴增至 400%，达 200 亿安时，超过 2013 年全世界产能的 2 倍多。

在此背景下，各大动力电池生产企业也都纷纷扩产提前布局产能。据不完全统计，仅 2014 年，就有包括波士顿、国轩高科、科力远、多氟多、三星、LG 化学等多家生产企业扩充了其电池生产产能。“巨大的需求规模并不意味着所有的生产企业都能够利益均沾”，杨朴宇认为。据其透露，即便是在 2014 年动力电池需求爆发的阶段，已经有包括四川、山东、广东、河南等地将近 40 家锂电及相关企业倒闭，在这其中，不乏动力电池的生产企业。究其原因，他告诉记者，与 3C 等电子产



品类锂电池相比，动力电池投资更大，更具市场难度。“虽然很多企业 2008 年就开始进行投资，但多年来一直没有市场，就算是大型的企业如比克等，在动力电池领域都处于亏损或者微盈利状态。”投资回报周期长，对大型企业来说关系不大，而对一些资金结构单一的企业来说可能就是灭顶之灾。

另一方面，虽然国内生产动力电池的企业不少，但真正能生产高质量产品

新能源车短板： 动力电池 仅四成国产



新能源汽车销量的快速上涨带火了锂离子动力电池产业。市场研究公司 CCM 日前发布预测报告称，随着中国电动汽车销量的大幅增长，锂离子动力电池市场正进入黄金期。需求暴增的背后是动力电池行业结构性问题。“目前国内动力电池的生产企业不少，但真正能用在电动车上的却屈指可数。有数据显示，目前车用动力电池有 60%~70% 来自于外资企业。”中国电池网总编杨朴宇告诉记者。

的却屈指可数。“目前国内整车厂商，几乎都选择和外资进行合作。”杨朴宇告诉记者，目前市场上有 60%~70% 的动力电池供应来自于外资或合资企业。本土企业在核心技术上的缺失以及生产一致性和稳定性上具有不可忽视的短板。据业内人士介绍，目前高端锂电池的生产材料如电解液、正负极材料以及隔膜等都掌握在国外企业手中，国内企业基本都依靠技术收购和产权转让等

进行生产。另外在电池管理和成套系统上，与国外相比也有很大差距。

因此，在全国乘用车副秘书长崔东树看来：“虽然锂电行业发展前景看好，但目前已经出现结构性产能过剩的情况。”有统计数据显示，2014 年我国锂离子电池产能过剩大概在 40 亿~50 亿安时，国产低端锂电池竞争激烈，价格战时有发生，导致产业链整体毛利率下降。而与此同时，高品质、科技含量高

的锂电池则供不应求，由此出现此前诸如波士顿这样的生产企业涨价的情况。

这种情况还将持续，上述人士认为，具有核心技术和资金规模优势的企业将在市场爆发的浪潮中赢得更多的机会，整体市场中“大鱼吃小鱼”的趋势将进一步增强。



政策暖风助力 电机行业引关注

国家科技部网站近日发布了《国家重点研发计划新能源汽车重点专项实施方案（征求意见稿）》。方案提出要实施新能源汽车纯电驱动技术转型战略，驱动电机技术水平要保持国际先进。此外，为推进节能减排，工信部将落实专项资金或利用现有资金渠道补助电机系统节能改造，支持一批示范项目。分析人士指出，伴随着政策暖风助力，高效电机市场需求将逐步释放，逐年递增。据估算，高效电机及相关设备需求接近千亿元，电机行业值得投资者重点关注。

政策暖风助力

2月16日，国家科技部网站发布了《国家重点研发计划新能源汽车重点专项实施方案（征求意见稿）》。方案提出，落实《节能与新能源汽车产业发展规划（2012-2020年）》；实施新能源汽车“纯电驱动”技术转型战略；完善电动汽车“三纵三横”技术体系和新能源汽车研发体系，升级新能源汽车动力系统技术平台；抓住新能源、新材料、信息化科技带来的新能源汽车新一轮技术变革机遇，超前研发下一代技术；到2020年，建立起完善的电动汽车动力系统科技体系和产业链。为2020年实现新能源汽车保有量达到500万辆提供技术支撑。

方案的具体目标显示，驱动电机技术水平保持国际先进，电机驱动控制器比功率2020年比2014年提高一倍，赶上国际先进水平；全面提升纯电动汽车电气化、轻量化、智能化、网联化水平，小型电动轿车技术水平达到国际先进、市场化推广达到国际领先。

业内人士指出，新能源汽车电机技术要求较高，永磁同步电机最具优势。

驱动电机是新能源汽车的三大核心部件之一，相比传统工业电机，新能源汽车驱动电机有更高的技术要求。政策暖风持续吹向电机行业，对行业构成支撑。

电机行业市场空间广阔

为推进节能减排，工信部将落实专项资金或利用现有资金渠道补助电机系统节能改造，支持一批示范项目。2014年12月1日，工信部、中国工程院、广东省人民政府联合在广东东莞召开2014年全国电机能效提升工作会议。工信部副部长苏波在会上指出，要将电机能效提升计划作为未来3年工业节能减排领域的重要任务之一，充分认识实施这项工作的复杂性和艰巨性，做好啃硬骨头、打持久战的准备。

据介绍，低效电机的大量使用造成巨大的用电浪费。工业领域电机能效每提高一个百分点，可年节约用电260亿千瓦时左右。通过推广高效电机、淘汰在用低效电机、对低效电机进行高效再制造，以及对电机系统根据其负载特性和运行工况进行匹配节能改造，可从整体上提升电机系统效率5至8个百分点，年可实现节电1300亿至2300



亿千瓦时，相当于两三个三峡电站的发电量。

业内人士认为，随着工信部在全国范围内补贴电机系统节能改造，高效电机市场需求将逐步释放，逐年递增。根据工信部已经明确的计划，未来3年内要累计推广高效电机1.7亿千瓦以及实施电机系统节能技改1亿千瓦，据此估算，高效电机及相关设备需求接近千亿元。

从产业上说，主营高效电机的企业自然直接受益本次计划，而高效电机上游关键配套材料供应商同样受益匪浅，比如绝缘材料、硅钢片、晶体管等。



南京依维柯和实联长宜联手 今年将推 1000 台新能源汽车

据了解,2014年4月8日,南京依维柯与实联长宜联合签署了新能源汽车战略合作协议,双方合作生产 IVECO 纯电动客车共计 201 台。今年,双方将全面深化合作,共同实现 1000 台的生产目标,产品包括 3 款依维柯纯电动客车和 1 款跃进纯电动环卫运输车,车辆将全部采用实联长宜公司生产的电池等部件。

此外,南京依维柯与实联长宜合作生产的首批纯电动客车,将通过新成立的实联长宜江苏租赁公司投放到盐城市作为多家企业,作为员工通勤班车使用。

南京依维柯和实联长宜相关负责人表示,发展新能源汽车对我国汽车工业有着非常重要的意义。此批即将投入运营的 201 台 IVECO A40 纯电动客车和双方合作新开发的依维柯 Power daily 尊享版 A42、A50D 纯电动客车,跃进 S50 纯电动环卫运输车,是南京依维柯和实联长宜双方针对各地市场,经过大量市场调研,充分发挥各自优势精心打造而成的纯电动产品。该产品依托 IVECO 成熟的产品技术,匹配实联长宜的三电零部件资源,历经 1 年半的研发、样车试验和生产过程,各项指标均达到国内领先水平。

不同于示范性的概念产品,IVECO 纯电动客车在技术上已经相当纯熟。具有安全性高、承载好、技术领先、经济性好、配置完备丰富等性能特点。在安全性方面,产品按国标要求展开设计,部分参照欧盟标准进行(ECE-R100 标准),并围绕整车控制器及核心部件展开的安全控制策略,所有车辆均配置高压回路过流自保护系统、高压绝缘报警及预处理系统、电池箱密闭及热管理系统等。同时,完善的车辆运行实时监控平台,配置车辆远程监控及安全保障数字平台系统(通过实联长宜公司安装智能监控系统,对车辆的三电运行状况进行实时监控),保证车辆的安全、正常的运营。此外,产品采用的冲压车身经过翻滚、侧倾、顶压等各项试验,在满足车辆轻量化要求的同时保证车身结构安全。四轮盘式制动系统的采用,则进一步提高了制动效果,让车辆行驶更加安全。

超强的承载性是 IVECO 纯电动客车的又一特点。整车采用 IVECO 客车底盘,总长 6-7 米,配有 10-17 座,4mm 厚大梁结构(非承载式车身)充分满足电动车高承载的要求,相比同类产品(承载式车身结构)可装电池容量更大,实联长宜电池总电量可达到 95kWh,单次充电可实现大于 180Km 的续航里程,该项技术在国内处于领先,解决了长期以来困扰公务用车的环保、稳定性、适应性问题。同时,IVECO 专用的前独立悬架结构,进一步满足了客户对车辆舒适性的要求。IVECO 纯电动客车不仅技术领先,还有着超高的经济性,百公里只需耗电 40 度,电费 40 元(电价按 1 元/度),仅传统车成本 50%-60%。

- 1、IVECO (A42)
纯电动客车
- 2、IVECO (A50D)
纯电动客车
- 3、跃进 S50
纯电动货车

据悉,南京依维柯是国内第一批获得国家《节能与新能源汽车产品目录》的五家整车企业之一。作为以前沿科技著称的商用车制造商,早在“十一五”期间,南京依维柯便开始展开新能源汽车产品的开发及研究。

2007 年,南京依维柯联合开发了第一辆 IVECO 纯电动服务车;2008 年,南京依维柯在北京车展上发布了国内第一

台 IVECO 纯电动 Power daily 轻型客车;2009 年 3 月,IVECO 纯电动服务车批量交付国家电网天津电业局,用于电力线路的巡检巡修,率先打破了中国纯电动轻型商用车批量交付的空白;2010 年 5 月,依维柯 Power daily 纯电动轻客被上海世博局选定,成为世博会园区 VIP 客户接待车,得到了世博局官员的高度评价。2011 年-2014 年,南京依维柯相继开发出 IVECO (A42) 纯电动客车、跃进 S50 纯电动货车和底盘等多款新能源车型。



北汽 / 上汽 华晨宝马 扎堆 PK 新能源汽车租赁



随着各大厂商抢占新能源市场，纷纷推出旗下纯电动车型，但高昂的购车费用，却是新能源汽车普及的一座难以逾越的大山。众厂商另辟蹊径，瞄准租赁市场，推出多种形式的电动车租赁业务。近日，记者整理春节春节电动汽车租赁方式及车型，北汽 E150EV、华晨宝马之诺 1E、上汽荣威 E50，多款新能源车型为春节好空气添彩。

新能源汽车租赁是一种有别于传统形式的汽车租赁，是借助互联网技术实现的一种新型租赁模式，能够在网站首页，APP 客户端，微信等多渠道预定车辆。与传统租车相比，效率更高，也更加便捷，符合现在人们对便捷生活的需求。目前，中国多家车企推出旗下新能源车型，并开展多种多样的新能源租赁业务。

北汽/上汽/华晨宝马 扎堆PK新能源车租赁



新能源汽车租赁



方便快捷

新能源汽车租赁是一种有别于传统形式的汽车租赁，是借助互联网技术实现的一种新型租赁模式，能够在网站首页，APP客户端，微信等多渠道预定车辆。与传统租车相比，效率更高，也更加便捷，符合现在人们对便捷生活的需求。

互联网



APP客户端



微信



北京恒誉新能源汽车租赁有限公司 - 绿狗车纷享

由北汽新能源与富士康共同投资组建,国内最大电动车租赁公司,北京恒誉新能源汽车租赁有限公司近日成立,首推分时租赁模式。此租赁模式最大的突破就是,客户可预定成功后自行去网点自主取车,在北京,恒誉公司共有17个网点,分布在北京各大商圈,并提出明年把这个数字提高到2000。

取车更加方便的同时,恒誉公司提供经济实惠、商务办公豪华型三种类型,共计11款车型供消费者选择,目前普通用户暂时只能租到北汽E150EV,续航里程达150KM,其他车型还将陆续上线。价格亲民也是恒誉租车的一大亮点,以北汽E150EV为例,日租金仅为159元,并且还有多种套餐供消费者选择。

EVCARD 电动汽车租赁

主要服务上海市的EVCARD电动汽车租赁日前也正式投入使用,整个服务基于互联网完成,由网上完成车辆预定,用户可以前往就近服务点提车,在到达目的地用车完毕后,还可以就近还车,随借随还,十分人性化。目前,EVCARD租赁在上海共有50个服务网点,预计年内完成服务网点建设超过300个,全面覆盖上海市。

目前EVCARD租赁主打上汽荣威E50车型,最大续航里程达120KM,后续还会有其他车型陆续进入。EVCARD租赁创新性的把分时租赁模式计价细化以分钟为单位,前30分钟15元,超过30分钟后1元/分钟,二十四小时内最高消费180元。

之诺品牌 - 只租不卖

自华晨宝马之诺品牌在2013年广州车展正式发布国内首款高档电动SAV-之诺1E,开创了只租不卖的全新商业模式。其首家品牌展厅落户北京三里屯SOHO,上海仙乐斯广场之诺品牌展厅现已开放。之诺从客户角度出发,品牌展厅及品牌展示、信息反馈和服务功能为一体,打造一站式无忧服务。

在之诺使用户享受到一体式服务的同时,其更加的贴心的在车辆保养期间,客户将免费获得一辆之诺1E代步车。之诺1E的最大续航里程为150KM,且如果由于高压电池耗尽导致的抛锚,之诺将提供5此免费拖车。之诺提供日租、一年租、二年租、三年租四种套餐选择,其中最实惠数三年租套餐,月均消费需7400元。

目前,电动车相对于传统汽车购车成本还是略大,但新能源汽车租赁方式的出现恰恰解决了这个问题,零购车成本、零油耗、零后续费用,符合人们短途出行需求。在对降低私人使用电动汽车成本、弥补公共交通空白、降低机动车保有量、缓解空气污染和节能环保等方面有积极作用。

恒誉新能源汽车租赁

GO! GREENGO
绿狗车纷享



【国内最大电动车租赁公司】

由北汽新能源与富士康共同投资组建,国内最大电动车租赁公司,北京恒誉新能源汽车租赁有限公司近日成立,首推分时租赁模式。此租赁模式最大的突破就是,客户可预定成功后自行去网点自主取车,在北京,恒誉公司共有17个网点,分布在北京各大商圈,并提出明年把这个数字提高到2000。

租赁车型-北汽E150EV



租赁亮点

租赁价格:	3999元/月
续航里程:	150KM
租赁方式:	分时租赁
网点分布:	北京17家

【套餐灵活 价格亲民】

恒誉公司提供经济实惠、商务办公豪华型三种类型,共计11款车型供消费者选择,目前普通用户暂时只能租到北汽E150EV,续航里程达148KM,其他车型还将陆续上线。价格亲民也是恒誉租车的一大亮点,以北汽E150EV为例,日租金仅为159元,并且还有多种套餐供消费者选择。

EVCARD电动汽车租赁

EVCARD
电动汽车租赁



【服务基于互联网完成】

主要服务上海市的EVCARD电动汽车租赁日前也正式投入使用,整个服务基于互联网完成,由网上完成车辆预定,用户可以前往就近服务点提车,在到达目的地用车完毕后,还可以就近还车,随借随还,十分人性化。目前,EVCARD租赁在上海共有50个服务网点,预计年内完成服务网点建设超过300个,全面覆盖上海市。

之诺 - 只租不卖

之诺
ZINORO



【只租不卖的全新商业模式】

自华晨宝马之诺品牌在2013年广州车展正式发布国内首款高档电动SAV-之诺1E,开创了只租不卖的全新商业模式。其首家品牌展厅落户北京三里屯SOHO,上海仙乐斯广场之诺品牌展厅现已开放。之诺从客户角度出发,品牌展厅及品牌展示、信息反馈和服务功能为一体,打造一站式无忧服务。

租赁车型-之诺1E



租赁亮点

租赁价格:	7400元/月
续航里程:	150KM
租赁方式:	到店租赁
网点分布:	北京、上海

【之诺一体式服务】

更加的贴心的在车辆保养期间,客户将免费获得一辆之诺1E代步车。之诺1E的最大续航里程为150KM,且如果由于高压电池耗尽导致的抛锚,之诺将提供5此免费拖车。之诺提供日租、一年租、二年租、三年租四种套餐选择,其中最实惠数三年租套餐,月均消费需7400元。

不仅有标准还要有认证

在电动车实际使用的过程中，充电标准不统一问题非常明显。京沪高速公路充电站全线开通后，有企业派工作小组去做电动车运行试验，结果是在这个充电站这辆车能充电，那辆车不能充电，到下一个充电站，那辆车能充电了，这辆车又不能充电。

虽然从国家层面充电接口已经有了国标，但用户还是感觉不统一，不能通用，到底差距在哪里？对此，专门负责标准制定的中国电动企业联合会标准化中心副主任刘永东表示，“一方面标准还需要完善，同时设施和汽车做的接口是否真正符合国标需要认证，另一方面，原先国标还没有出来时，各地先行按照自己的想法制定了地方标准，也形成了现在的过渡阶段。”

刘永东强调，现在修订的接口国标就是解决这个问题，同时启动编制接口标准一致性检测标准，解决是否真正符合国标的检测标准。国家已经明确充电设施必须符合国家和行业标准，不能有各地的地方标准，解决标准矛盾的问题。

有业内人士直言不讳地指出，“大规模推广新能源汽车，无论纯电还是插电，没有可以提供宽电压范围、通讯协议一致的充电设施标准，大规模投入基

础设施也是一种浪费，这其中个体投资人由于国家补贴和其它形式隐形收入，可以实现赢利，而从给国家的回报角度看，实际有点盲目推动，浪费社会资源。”

认证的工作非常重要。“关于一次性检测是比较迫切的事情，也就是对车和充电桩进行认证，车企说他的产品符合国标，充电设施也说自己的充电桩符合国标，但是目前没有一个统一评判尺度，所以导致有的车可以在这个桩充电，但却不能在另一个桩充电。”刘永东表示，现在各个汽车实验室准备开展一次性检测，但按照什么样的尺度、什么样的程序来评判需要一个统一的标准，目前正在开展这方面的工作。

“光有标准没有认证，标准就会流于形式，目前只有部分业主在招标时要求提供型式实验报告，但往往由于中国的现状，很多企业送检的设备，和最后投运的有很大差别。因此除了实验，厂检和定检制度也需要建立，不然都说符合国标，但实际不能用的情况会持续很久。此外这些要求不单是要求充电装备企业，对汽车也同样需要。”专注充电基础设施建设的国电南瑞用电公司副总经理倪峰表示。

统一标准设为新能源准入条件？

中国电动企业联合会标准化中心和

中国汽车技术研究中心、电动汽车标准化技术委员会合作，分工负责充电设施的标准制定。在过去的五年中，基本建成了电动汽车充电设施的标准体系，大概有 58 项标准，包括充电和换电标准。到目前为止，已经发布了 27 项标准，电动汽车充电设施急需的标准基本上完成，但是需要更新和完善的标准还有很多。

“我们今年上半年的工作重点，最核心的问题就是这个检测规范，检测标准体系的建设是最重要的。”刘永东表示。

今年同时推进的还有电动车充电国家标准的修订。关于充电国标的修订，重点包括：第一，要对上一版没有明确细化的地方，大家有歧义的地方要进一步地细化和明确。第二，可能会再增加一些在实践中发现的缺陷问题，比如安全问题。

“目前，国家已经把接口标准纳入新能源汽车购置税减免目录准入条件，下一步还将纳入新能源汽车准入条件，解决标准执行力不强的问题。”刘永东表示，这是基础性的工作，如果纳入新能源车的准入条件，那么从源头上厂家就会关注接口标准的问题。

不仅如此，下一步国家也会把充电设施标准等作为示范城市考核的标准，

充电桩达 450 万个！

从去年 6 月开始，按照国务院的分工，国家能源局已经开始制定《电动汽车充电基础设施建设规划》（以下简称《规划》），去年年底前已经完成了第一稿，未来与《规划》同时出台还有《充电基础设施建设指导意见》。

基础设施不足正在成为制约电动车发展的主要瓶颈。权威数据显示，2014 年我国新能源乘用车保有量已经接近 9 万辆，但已经建成的充电桩只有 3 万多个。以北京为例，2010 年、2011 年北京电动汽车和充电设施的比例为 1:1，后来变成了 1:2，2014 年达到了 1:3，也就是平均 3 辆车才有一个充电设施。

据了解，《规划》以到 2020 年实现 500 万辆新能源汽车发展目标为预判，总体设想是将来充换电站数量达到 1.2 万个，充电桩达到 450 万个。





也就是把充电基础设施是否按照国家统一标准来做,比如充电接口标准,作为对示范城市的考核条件。

实际上,企业层面关于充电标准统一的呼声和关注度也非常高。在“百人会”之前,2月5日,中德电动车标准化工作组第三次会议在北京召开,双方讨论重点集中在接口标准、整车电池安全、感应充电、消防安全、电磁兼容等方面的标准。

值得注意的是,为了应对充电难题,主流国际汽车企业已经有所准备。“我们目前在做的是一个综合性的充电的管理系统,其中最关键的一项技术就是无线充电,我们跟日本、欧洲一流的整车厂在这方面有广泛的合作,一起开发了无线充电技术。未来这可能是一个革命性的产品,真正取消了大家对里程的焦虑。”德尔福亚太区工程总监李茗表示。

目前,传统的充电方式全球有三个标准,最早出现的美国的SAE标准,日本、韩国也采用SAE标准;其次是欧洲标准;再是中国的标准,介于欧洲标准和美国标准之间。这就形成了三部完全不兼容的标准。“之所以无线充电比较有诱惑力的另外一个原因,就是希望可以解决统一标准的问题,只是目

前整车的无线充电的技术标准还完全处于起步的阶段。”李茗强调。

私人充电桩规模化瓶颈

目前,我国电动汽车充电设施发展缓慢有几个原因:第一,电动汽车本身的发展路径还不是特别清晰和明确;第二,充电技术日新月异,有快充、慢充,又有了无线充电等新形态,充电设施应该怎么建、建什么样的充电设施,特别是对市场化程度日益提高的私人新能源乘用车,该用什么样的手段、按什么样的模式去发展。第三,现在充电设施的运营,还没有特别好的或者能够被市场接受的运营模式。这三方面的不成熟给电动汽车基础设施建设带来了很大困难。

欧阳明高多次强调,电动汽车要实现规模化、商业化,最核心的问题是要解决家用慢充的问题。以公用为主的充换电站建的再多也解决不了私人汽车充电问题,公共用车再怎么推数量也是有限的,再怎么推也形不成一个产业,形不成一个战略新兴产业。

目前,发达国家电动车市场主要的还是发展私人乘用车,美国私人乘用车充电14%在办公场所、66%在家里,其充电基础设施建设是与家庭相关的。日本的做法很明确,以慢充为主,慢充和快充设施的比例

充电基建规划草稿完成



是4:1。欧洲类似日本,有1万多个慢充桩,只有100多个快充站。

随着我国私人电动汽车的快速增长,充电桩的问题凸现出来,而私人电动汽车对充电基础设施的要求是不一样的。中国汽车工程学会常务副理事长兼秘书长张进华建议,我国充电基础设施建设,应以固定的交流慢充设施为主,公共的快充为辅,这样的原则应该确定下来。

充电基础设施已经不是单纯的技术问题,而是一个系统问题,涉及到政策、土地、规划以及各种利益主体的权益分配问题。比如,充电设施进入小区涉及个体与个体之间权益,政府也不好干涉。

关于充电设施的商业模式,现在很多民间资本已经进入,大量的资本也在跃跃欲试,但是现在的基础设施运营基本都是赔钱的。目前看来,统一充电标准先行,同时要解决的核心问题还有商业模式。

“充电设施和电动车实际上是一个滚动发展、互相促进的过程,并非一定是基础设施建设好了电动车才能发展。”刘永东最后表示,充电设施的问题要从全产业链来考虑才能盈利,单靠个体无论是汽车厂家还是电力公司都不能独立完成。

李安定： 知豆剥掉电动车里程 忽悠的“马甲”



1、“知豆”刮起“台风”

三年前，新大洋的创办人鲍文光到我家，拿出历经七年研发的电动车“知豆”的照片给我看。知豆如“smart”，可乘两人，外形小巧灵动。他说是请意大利名师设计的，电池、电机、电控指标都属一流，但是企业没有整车生产资质，国内无法销售。我问他有何对策？答曰，全部出口，到欧洲去卖。知豆已经获得了欧盟 E-MARK、CE 认证，车好，成本低，已顺利进入意大利、法国、西班牙、瑞士等国市场。

去年底，鲍文光总经理又来看我，报告了一个好消息：通过与汽车厂家众泰合作，“知豆”已经在国内销售，成为许多城市第一款获准上市的纯电动车。知豆 2014 年的销量



【知豆进入欧洲市场销售】

知豆已经获得了欧盟 E-MARK、CE 认证，车好，成本低，已顺利进入意大利、法国、西班牙、瑞士等国市场。上面为知豆电动车在意大利莫得那街头。

7400 辆，在国内七八家主流电动车厂商中，销量排名第二。究其原因，他说因为知豆“小而美”的先天优势；国家和地方补贴后，价格也只有极有挑战性的不到 6 万元。

2015 年 1 月 10 日，我正在美国，看到网上消息，吉利控股和新大洋共同投资 10 亿元组建的合资公司——大洋

电动车公司在兰州成立，双方各占 50% 股权。吉利兰州工厂将全部用来生产知豆电动汽车，首款产品知豆 D1 在第二天下线。

我佩服李书福的眼光，搞小微电动车，吉利找到一个靠谱而接地气的合作伙伴。顺便说，鲍文光是浙江台州人，李书福的同乡，一样敢做梦，一样不信邪，一样脚踏实地，一样有锲而不舍的一股韧劲儿。两位台州“汽车疯子”，将一起刮起微轻电动车一场“台风”。

鲍文光说，此前十年我们坚持自主正向研发，平台成型后再衍生新车型的速度会大大提升。2015 年基于知豆平台打造，我们还将推出 3 款产品。

2、“知豆”，小微电动车科普样本

多年来，我一直坚持批评“弯道超车”的思路；批评企望用纯电动车全面“替代汽车”的忽悠。

越来越多的专业人员赴欧美考察，发现跨国公司电动车研发的技术现状，测试手段，产品水平等相关领域的差距之大。“同一起跑线”早已戳破，“弯道超车”不大再被提起。

去年特斯拉的热炒，纯电动车“替代”汽车的热度在国内陡然而生。其实，在近两三年了国际汽车科技界已经取得共识：在当下各类新能源车中，只有纯电动车不可能完全“替代”汽车。因为用电虽然比用油便宜环保，但是电池的储能比很低，电动车如果达到一辆卡罗拉的续航里程，需要背负成吨重的电池，如同背着比出行者重十倍的“干粮”出门，有时候就是打趟酱油，是能耗和财力的极大浪费。因此国际上大公司推出的主流电动车大都是“微轻、短途”电动车，如日产的“聆风”，大众的 E-UP。提倡日常出行开电动车，出远门开汽车。电动车对于汽车不是替代，而是补充。

一味把纯电动车的“续航里程”当成硬指标，如同要手机的待机时间无限提高。一款苹果手机电池待机从一天提高到一个月，看似很挑战，其实只要并联上 30 块同样的电池就行了。但是 30 块锂电池一定价格不菲，每天拿着这款沉重无比的手机是不是很累。其实续航能力 500 公里的特斯拉（底盘下装着 7000 块和手机一样的电池），以及其它百万元级的电动豪车就是这个路数。

我看好“知豆”，正是它与“微轻、短途”的世界电动车潮流合拍；是它剥掉了电动车里程忽悠的“马甲”。做到了电动车理念在中国

的回归。

鲍文光把“知豆”的价值取向定位为品类创新的“小而美”，低价而不低质，补充而不替代。专注小型化、轻量化，续航里程的合理化；倒车雷达、GPS 影音导航系统、电动助力转向、数字化移动平台一应俱全。知豆续航里程一百五十公里，电池成本有限，补贴后售价五六万元，成为新能源汽车中价格最低车型之一。

3、“分时租赁”海外归来

鲍文光近来又标新立异地把“微型”提升到“微行”，筹划启动“分时租赁”模式。数据表明，目前城市中 70% 的私家车每天出行 50 公里以内，70% 的车上只乘一人。“分时租赁”适合短途、高频次的城市出行。

有点像我国一些城市新区的自行车租赁网络。我在日本和挪威也见过类似的“微行”模式，市中心一个公共设施前面的租车点，有五六辆



【分时租赁在欧洲很流行】

国外的分时租赁开展得更早，2014 年 5 月，知豆电动汽车成为意大利比萨机场的分时租赁车，开创了国内首家新能源汽车产品参与国外城市智能交通建设的先河。

微型电动车停在一排充电桩前。不断有人刷卡把充好电的车开走，另外有人把车开来自动充电。放下车就扭头去购物，去图书馆，去坐火车出行，充电、存车都无需操心，回来刷卡随便开一辆车就走。运营数据表明，这样一辆车的利用率相当 5 到 10 辆私家车。灵动、智能、方便、低碳自不必说，存车占地大大减少。

2014 年 5 月，知豆电动汽车成为意大利比萨机场的分时租赁车，开创了国内首家新能源汽车产品参与国外城市智能交通建设的先河。受到意大利环保部门的好评。这是中国电动车一个迟到的好消息。目前，知豆的分时租赁业务，已经在山东沂南启动，各地知豆的经销商也开始尝试。鲍文光说，今年租赁将会占到知豆销量的三分之一。（作者系原新华社高级记者，网通社社长）



李书福低调布局 小微型电动车产业链!



近日，一则新闻引起了《童济仁的汽车评论》的关注，2015年1月10日，吉利汽车集团宣布将与新大洋机电集团、金沙江创业投资公司三方共同斥资60亿元组建吉利新大洋合资公司，旨在2018年前，投产10万辆城市微型纯电动车。

在国内纯电动乘用车市场推进缓慢的大背景下，吉利似乎另辟蹊径，打算在纯电动微型车市场上打造出另一个商业帝国和产业链。

实际上，在这条新闻发布之前，吉利已经悄悄地打造着属于自己的电动汽车的全产业链。2013年4月，康迪科技与山东衡远电池进入实质性合作，而衡元电池董事长周腾和母公司洪桥资本董事局主席贺学初，在2002年吉利汽车“借壳”完成香港上市的过程中，是吉利汽车的四大股东之一。实际上，吉利已通过资本纽带涉足电池领域。

在电动汽车的研发与推广如火如荼的今天，电动汽车大体表现出两种不同的发展方向。一种是以特斯拉为代表的大功率电动汽车，其具有动力性能出众、

续航里程长等特点；另一种是发展微型、轻型电动车，它具有价格便宜、通勤性高等特点。微型电动汽车主要适用于普通家庭市内、短途代步，而这正是电动汽车实现大规模推广的关键。

微型电动车的销量年年看涨，目前已有接近百万的总保有量，不容忽视的产业规模吸引了诸多传统车企的加入。对于自主品牌而言，新能源汽车是未来赢得市场，缩短与跨国车企差距的重要突破口，众多自主车企都在新能源车领域进行着大力投入。但是电动汽车虽然表面风光，但是即便在有高额补贴的情况下市场销售情况却仍并不理想，

甚至出现了一些车企的电动车一年才销售几台的惨状。面对这一局面，吉利汽车选择了谋定而后动，耐心等待时机。随着各地加大对纯电动车的扶持力度，时机已经来临，吉利终于出手。



根据媒体的报道，吉利新大洋公司将以研发、生产、销售以及运营电动微车服务平台为主要业务。公司的管理总部、销售总公司、纯电动汽车研发中心、城市微行电动汽车租赁公司以及生产基地全部将设在浙江宁海，在以城市微型纯电动车为主要产品的基础上，继续研发更高技术含量的产品。

吉利新大洋合资公司也是吉利汽车的第二家合资电动车公司。此前，吉利汽车与康迪科技于2013年3月组建各占50%股权的合资公司，开发国民买得起、用得起的电动汽车，主要发展服务同城公共交通的短距离、经济型、轻量化电动汽车，并提供便捷的服务，利用杭州市场的成熟运作经验，推广应用。

据悉，新能源汽车也是吉利汽车的战略业务板块，早在2006年初，吉利就设立了新能源汽车研究院这一专门的新能源汽车研发机构。到了2007年，吉利进一步确定了新能源发展的战略，提出了“创新、安全、节能、环保”的产品战略，根据战略调整规划，吉利将新能源汽车的开发作为接下来几年的重点项目。



总结：在纯电动轿车市场仍处于艰难的推动期时，山东等地的低速电动车市场却早已步入高速发展和普及期，尤其在三四线城市和乡村市场，廉价、可靠的低速纯电动车，成为不少老人的代步工具首选。吉利通过资本整合运作的方式，在小微纯电动车领域的布局，确实值得业内和资本市场关注。

吉利集团董事长李书福先生曾表示，小型化、轻量化是未来汽车发展的方向，也更加适合中国国情，城市微型电动车项目就是朝着这一目标努力。为了进一步扩大电动车产品覆盖面以及继续研发更符合城市交通的产品，吉利汽车一直寻求与更多企业联手进行电动车的生产，不断进行国内外的合作和先进技术资源的整合。

事实上，吉利汽车曾给河南银泰、山东泰汽等微型电动车企业提供过车身支持，对微型电动车市场的火爆热销也早已心知肚明。经过多年的摸索，在积累了开发和营销电动汽车的技术储备和经过充分论证商业模式后，吉利汽车认为微型电动汽车的细分市场具有广阔前景，大有可为。

去年与康迪的合资，一方面使吉利获得了微型电动汽车的产能，更重要的是其商业模式创新的合作业务，通过发展电动汽车分时租赁，并采用“换电”模式，作为公共交通系统的补充。这突破了电动汽车传统的商业推广模式，在电池技术尚未取得重大突破之前，“租赁+换电”模式显然更符合形势。

吉利并不满足于仅在传统造车领域上做文章，而是欲打造电动汽车的全产业链。2013年4月，康迪科技与山东衡远电池进入实质性合作，而衡远电池董事长周腾和其母公司洪桥资本董事局主席贺学初在2002年吉利汽车“借壳”完成香港上市的过程中，是吉利汽车的四大股东之一。在这样的关系下，吉利已通过资本纽带涉足电池领域。

《童济仁的汽车评论》认为，吉利新大洋合资公司的成立，为吉利汽车在微小型电动汽车的市场上提供了强有力的支持。新大洋公司在微小型电动汽车的研发方面，在国内处于领先地位，旗下知豆电动车完全按照乘用车的标准研究生产，并且已经通过了多项欧洲电动车的权威认证及电动车的碰撞标准试验，具备较强的产品竞争力，而吉利汽车这些年来在电动汽车生产、营销、渠道上也积累了相当的资源与经验。双方充分利用各自在电动汽车领域的优势、资源及专长，共同推进微小型电动汽车市场的进一步成熟。



陆地方舟总裁刘础瑞： 构建清洁交通体系 破解雾霾困境

在 2015 年全国两会期间，有关大气污染与交通拥堵等社会问题再次成为代表委员热议的焦点，节能、新能源汽车在两会上的受重视程度逐年提升。今年的政府工作报告中多次提出节能减排和环境治理，体现了政府治理环境的坚定决心。发展新能源汽车，则是汽车行业中的重中之重。

作为中国率先专门从事纯电动汽车核心技术研发及生产的国家高新技术企业，陆地方舟集团总裁刘础瑞对记者表示，“汽车带来的污染、能源消耗等问题必须解决，理想的方式是推广零排放汽车，而实现零排放的有效途径就是电动汽车。”



事实上，在近几年的全国“两会”上，新能源发展问题早已成为讨论焦点。保障新能源电力可靠并网、推进分布式电源并网标准体系建设、加快并网工程建设、维护电力系统安全稳定运行……这些“两会”热点的背后，是对日益凸显的资源环境问题的关注和重视。在两会代表委员的关注和热议中，加快新能源产业调整转变的时代课题已然破题，立足经济新常态下的新能源发展探路之旅由此启程。

雾霾治理催热新能源车

目前，交通污染已成为中国城市PM2.5等颗粒污染物的重要来源，雾霾天气频频发生，控车治霾的思路又被广泛提及，相比当下限购、限行等限制性行政举措而言，零排放的新能源汽车替代思路成为热门话题。

不少业内人士预测，到2030年中国汽车的普及率会接近发达国家的水平，届时中国石油总需求量可能达到6

亿吨，保障压力和环境压力空前巨大。

在环境恶化倒逼下，进一步推广新能源汽车“当仁不让”成为公众议题。

“与治理污染的治标办法相比，加快新能源汽车产业发展，推进节能减排，无疑是治本的办法。推广新能源汽车无疑有利于降低汽车尾气排放对环境污染的影响，改善大气环境，降低治污成本。”刘础瑞说。

针对当前“雾霾”困境，刘础瑞建议，国家应加大政策支持力度，大力推广以天然气、电力等洁净替代能源为动力的公交车、出租车、客运车的升级换代，大力建设城市轻轨、地铁等轨道交通和快速公共交通，空气严重污染时，适当限制私人汽车使用，推行公共交通出行，逐步构建清洁交通体系。

探路“绿能量”

陆地方舟集团是中国最早自主从事电动汽车核心技术研发及生产的国家高新技术企业。

从2000年开始研发第一辆混合动力电动大巴起，陆地方舟已走过了14年的自主研发、自主创新之路。14年来，陆地方舟在电动汽车核心技术领域取得了长足进步，积累了产业化和市场化经验。陆地方舟的电动汽车产品已投放国内外市场多年，其性能的先进性、可靠性通过了市场的考验。

对电动汽车核心技术的掌握，使得陆地方舟平台迅速扩大，目前除深圳外还拥有江苏如皋、广东佛山两大生产基地，电动汽车产品覆盖A级、B级、SUV和大巴的系列车型。刘础瑞介绍，陆地方舟推出的纯电动公交凭借轻量化、续航里程长等特点广受欢迎。与江铃汽车合作推出的纯电动MPV获得政府采购订单，纯电动车在广东、山东等地稳步发展。



经过十多年的自主研发、自主生产销售，陆地方舟在电动汽车领域拥有了全套成熟的关键核心技术并积累了丰富的产业化经验。形成了独特的“陆地方舟成长模式”，从坚持自主研发核心技术，并采取“多品种小批量之量体裁衣”式生存模式，到持续自主研发核心技术，并逐步规模化渐进式“稳步发展”模式，探索出了中国新能源电动汽车这一战略性新兴产业的可行发展之路。

2014年6月12日，首届环青海湖电动汽车挑战赛于青海省金银滩完美落幕，陆地方舟3辆参赛车辆流畅、完美地完成了拉力赛，成为此届拉力赛中的一匹黑马。在闭幕式上，陆地方舟收获了最具分量的综合性奖项——最佳效能奖、最佳车内空间奖，显示出陆地方舟在电动汽车领域强大的研发和技术实力。

2014年5月7日，陆地方舟12米纯电动公交大巴在江苏盐城示范运行完美收官，以一次充满电续航里程突破360公里的成绩刷新了国内纯电动大巴的纪录，成为中国最大续航纯电动公交大巴之一。在2014年5月1日举行的东营国际马拉松大赛中，作为大赛指定使用的裁判和计时服务用车，陆地方舟也成为赛场的一大亮点。



未来发展仍需政策发力

据统计，2014年上半年中国新能源汽车生产20692辆，销售20477辆，产销量已超过2013年全年水平，2014年全国共销售新能源汽车74763辆，同比增长3.2倍，但销量尚不足全国乘用车总销量的1%。

作为国家战略性新兴产业，新能源汽车得到决策层和主管部门的大力支持，利好政策频出，且有政策支持力度继续加码的趋势。然而，新能源汽车要发展，光靠国家政策支持是不够的，还需要得到地方的大力支持，上下联动。在2015年地方“两会”上，代表委员针对地方新能源汽车的发展提出了很多切实可行的建议和政策，尤其是关于电动汽车出行的充电基础设施方面。

谈及中国新能源电动汽车的发展，刘础瑞建议，国家应加大政策支持力度，大力推广以天然气、电力等洁净替代能源为动力的公交车、出租车、客运车的升级换代，大力建设城市轻轨、地铁等轨道交通和快速公共交通，空气严重污染时，适当限制私人汽车使用，推行公共交通出行，逐步构建清洁交通体系。

刘础瑞强调，电动汽车要和传统汽车去竞争，在操控性、安全性、舒适性等任何方面都不能差。他提出三方面发展重点：整车技术要提高，尤其在轻量化方面；驱动系统的效率和技术含量要提高；电池技术不能固步自封，能量密度提升、小型化、低成本方面还有很大空间。

目前微型电动车“转正”问题成为行业关注的焦点。对此，刘础瑞认为中国电动汽车企业要做技术水平高、质量好的产品，才能打消政府主管部门的担忧。“产品达不到‘双100’标准，里程过短不方便使用，车速在过红绿灯时提不上来，容易造成堵车。生产这样低品质电动车也是资源浪费。”而陆地方舟开发的经济型电动汽车，0-50km/h成绩仅仅为3.16秒，最高时速126km，起配续航160km，与传统车企生产的电动汽车相比也毫不逊色。

全球电动车销量排行榜： 比亚迪秦等 6 款中国车上榜

根据统计机构数据，2014 年全球电动车（含纯电动车和插电式混合动力车）总销量达到 31.8 万辆，排名前 20 位的车型中，日产聆风依然领跑，而比亚迪秦等 6 款中国车上榜。

数据显示，包括最畅销前二十强车型在内，2014 年 12 月全球电动车销量达到 37,034 辆，全年累计销量则为 317,895 辆，对比 2013 年的 210,817 辆，同比大涨 50.8%。中国、美国和欧洲几大主要电动车市场都呈现销量上行趋势。此处电动车包括纯电动车和插电式混

合动力车，但未计入中国和印度的低速电动车。

日产聆风 2013 年超越沃蓝达问鼎全球电动车型号畅销榜首，2014 年则实现蝉联，几乎占据全球电动车两成市场份额。

中国品牌电动车表现出色，二十强中占得 6 个席位。明星车型比亚迪秦领跑，同吉利合作的康迪旗下 K10 两座电动车去年销量也突破万辆，进入前十强。此外，奇瑞 QQ3 EV、众泰 E20、北汽 E150 / E200 EV 和比亚迪 e6 都登上榜单。

- 1、日产聆风
- 2、三菱欧蓝德 PHEV
- 3、特斯拉 Model S



1



2



3

以下是榜单详细情况。

名次	车辆	2014	2013	增幅
1	日产聆风	61,027	47,484	28.5%
2	三菱欧蓝德 PHEV	31,689	18,444	71.8%
3	特斯拉 Model S	31,623	22,186	42.5%
4	雪佛兰沃蓝达 (含霍顿沃蓝达和欧宝 / 沃克斯豪尔 Ampera)	21,293	28,252	-24.6%
5	丰田普锐斯 PHEV	19,018	23,075	-17.6%
6	宝马 i3	16,052	1,318	1,117.9%
7	比亚迪秦	14,747		
8	福特 Fusion Energi	11,719	6,206	88.8%
9	雷诺 Zoe	11,323	8,869	27.7%
10	康迪 K10 两座电动车	10,022		
11	福特 C-Max Energi	8,705	7,353	18.4%
12	奇瑞 QQ3 EV	7,866	5,007	57.1%
13	众泰 E20	7,341		
14	Smart Fortwo ED	5,824	4,130	41.0%
15	大众 e-Up!	5,448	1,465	271.9%
16	北汽 E150 / E200 EV	5,234		
17	沃尔沃 V60 Plug-In	5,149	7,437	-30.8%
18	雷诺 Kangoo ZE	4,257	5,886	-27.7%
19	三菱 i-Miev (含标致 iOn 和雪铁龙 C-Zero)	3,936	4,769	-17.5%
20	比亚迪 e6	3,611	1,684	114.4%

9个妙招轻松解决 电动汽车使用疑惑

○ 电动汽车频繁充电，会降低电池的 效率吗？

每天在手边使用的智能手机已经证明，频繁充电并不会降低电池的效率及寿命。

美国太空总署曾针对如何延长电池寿命进行专项研究。研究的结果显示，电池充电越满、损耗也会越大。如果能使锂电池的电量保持在中间状态，电池的寿命将会更长。这意味着，既不要将锂电池充电到100%，也不要将锂电池的电量耗尽，充电与放电的间隔越小越好。

如果电池组中的某一个电池单元的容量低于其它单元，经过多次充、放电后，这个电池单元将最终进入深度放电状态，甚至可能导致整个电池组故障。为了避免这样的情况发生，成熟的电动汽车内部会设置检测装置，监视每个电池单元的工作状态；有的还会设置放电装置，平衡电池单元的充电状态。



○ 充满电池要多久？

不同的车型、使用不同的充电装备，充满电池的时间差异很大。

通常情况下，如果使用厂家规定的充电桩或充电墙盒，六至八小时内即可实现完全充满电池。但如果使用普通家用电源，充满电池的时间可能长达十几个小时。这也是制约电动汽车进行城际

旅行的主要原因。

○ 炎热天气续航里程更长吗？

天气炎热或许会使电池的氧化还原反应更加活跃，但车辆续航里程减少的可能性更大。在炎热天气下，多数驾驶者及成员会使用车载空调系统，这显然会增加耗电量。此外，当车辆在高温环境下工作时，车载电池的发热量较大，同样需要冷却液循环，帮助电池控制工作温度。

○ 寒冷天气它会很快没电吗？

与相机、手机使用的电池不同，电动汽车装备的电池是工业级产品，设计、制造时即已考虑严苛气候环境下的工作性能。锂离子电池在低温下使用，电池的效率会明显降低，但成熟的电动汽车制造商已为电池装备“空调”——天气寒冷时，驾驶者可以享受加热座椅，电池也可以享受“电热毯”。

○ 停车后电池会被偷吗？

与汽油车不同，电动汽车的电池多会固定于车辆的底盘部分，拆卸需要专业设备及工具。电动汽车的电池形式特殊，且无常规的正负极桩头，盗窃后变卖不易、使用无门，盗之也就无趣了。

○ 电动汽车能装外接设备吗？

电动汽车当然可以外接用电设备，随身携带的点烟器、播放歌曲的闪存和SD卡以及近来颇受青睐的行车安全记录仪。但电动汽车的用电管理较汽油车更加严格，当用电设备的电流超过安全阈值、车辆自身的剩余电量较低时，车载电脑会毫不留情地切断外接设备供电。

○ 充电时线缆会被偷吗？

这真是件拼人品的事情。在现阶段，购买电动汽车的人多会拥有固定车位，其中一些人还会拥有位于地库的固定车位，能够接近电动汽车的不过是邻居与工作人员。在这样的条件下，仍然丢失充电线缆，或许该检查其他原因。



○ 快充和快换哪个好？

从现在的结果看，“充电”已明显胜出。大多数汽车企业近年发布的电动汽车均已采用充电技术。这似在暗示，“换电”已经成为过去式。

杭州等几个城市曾销售可以更换动力电池的电动汽车，“换电”的优势曾经非常明显。更换电池可以大幅缩短充电的等待时间——当仪表显示车辆电量不足，直接开到附近的换电站；如果车辆不多，三五分钟就能完成换电，电动汽车又可以“满血”上路。但是，基础设施建设在直接制约“换电”的发展——大中型城市的土地资源本就稀缺。建设大型换电站不但需要中心城区的多处土地，还要尽量远离民居。

○ 倒车时，电池在充电吗？

车辆移动必然需要做功，电动汽车仍然是在耗电。如果换成汽油车，似乎更容易解释，无论正向行驶还是倒向行驶，都需要内燃机输出动力。

铝空气电池

在新能源汽车的应用前景

铝空气动力电池研究取得新进展

铝空气电池的构成和特点。铝空气电池是以铝合金为负极、空气电极正极、中性水溶液或碱性水溶液为电解质构成的一种高能量化学电源，属于半燃料电池。铝空气电池的理论能量密度可以达到 2290Wh/kg ，已规模应用的产品能量密度为 $300\sim 400\text{Wh/kg}$ ，远高于主流锂离子电池芯 $150\sim 240\text{Wh/kg}$ 的能量密度。铝空气电池产生电能消耗铝、氧气和水，原料来源丰富，工作过程不产生有毒有害气体，生成的氢氧化铝可以电解再生或可作为污水处理的沉淀剂使用，电池使用寿命一般可达 3~4 年。铝空气电池可以分为一次电池和通过更换铝负极方式实现机械可充的二次电池。

国外研究进展较快，应用水平不断提高。美国、加拿大、以色列等国均在大力开发铝空气电池作为动力电源，提高铝的利用率，降低空气电极的催化剂成本，增加循环寿命。1980 年代末期，前南斯拉夫贝尔格莱德冶金学院和美国电技术研究公司分别研制出了中性和碱性铝空气电池，通过补充一次铝电

极可以供电动车运行 1600km ；1990 年代，加拿大铝业公司推出了能量密度为 220Wh/kg 的铝空气电池，并装备了 4000 多辆电动车试运行；

美国于 1994 年推出了能量比 300Wh/kg 的铝空气电池，并突破了集成化技术，电池组容量可以达到 5000Ah 以上；美国劳伦斯·利弗莫尔国家实验室（LLNL）在美国能源部的资助下开展了替代内燃机的金属空气电池研究，其与陶氏化学等公司联合成立的 Voltek 公司开发出了世界上第一个可快速更换铝合金负极的实用型动力铝空气电池系统，根据装车试验结果改进后的电池组效率由 65% 提高到 90% 以上；2014 年以色列 Phinergy 公司和美国铝业公司在铝空气电池小型化研发方面取得进展，安装两家公司合作研发的能量密度为 300Wh/kg 、 100kg 重铝空气电池组的雪铁龙 C1 电动汽车续航里程可以达到 1600km 。

铝空气电池成为主导动力电源仍有差距

铝空气动力电池是动力电源的潜在竞争者。当前动力电池是制约电动汽车

发展的主要因素，提高电池的能量密度成为动力电池的重点突破方向之一。从能量密度、充电速度、成本以及环保方面综合评价，铝空气电池较镍氢电池、锂离子电池具有明显的优势，成为电动汽车电源的有力竞争者。一是目前规模生产的铝空气电池能量密度已经达到 $300\sim 400\text{Wh/kg}$ ，相同重量的铝空气电池可以使电动汽车行驶更多里程；二是采用机械式“充电”的铝空气电池，仅需几分钟可完成铝合金电极的更换，恢复充满状态，远高于电化学充电的速度；三是铝材料丰富、价格低，电极利用率可以达到 90% 以上，使得铝空气电池的成本大幅下降。功率密度和重量制约铝空气电池在高功率电动汽车的应用。

铝空气电池虽然在能量密度方面具有显著的优势，但其能达到的最高功率密度仅为 200W/kg ，与锂离子动力电池 $300\sim 800\text{W/kg}$ 的功率密度有较大差距， 100kg 铝空气电池能提供的最高功率为 20kW ，仅能满足当前市场上在售极少数小型低功率电动汽车对电池组的要求，绝大多数在售纯电动汽车若单独使用铝空气电池，则较难满足驾驶



加拿大国际铝业会议在蒙特利尔举行期间，以色列 Phinergy 公司和美国铝业公司（Alcoa）在维伦纽夫赛车场，对一台使用双方合作开发的铝空气电池的雪佛兰 C1 电动车进行了测试，续航里程是特斯拉 Model S 电动汽车的两倍以上。铝空气电池的构成和特点怎样？在新能源汽车的应用前景究竟如何？我国发展新能源汽车能否采用？对此，我们进行了深入研究和剖析，以期对我国新能源汽车发展提供借鉴。



我国需跟进研究铝空气电池技术

紧跟技术发展动向，着力突破关键材料、零部件和工艺技术。依托“工业强基专项行动”，发挥市场在资源配置中的决定性作用，围绕“应用牵引、平台支撑、重点突破”的发展思路，扶持在铝空气电池领域具有基础优势的企业、科研机构紧跟铝空气动力电池技术发展新趋势，重点突破铝合金电极和银基催化剂等关键材料，铝空气电池电源管理系统等关键零部件，高利用率铝合金电极生产工艺技术和成组铝空气电池组电极快速更换技术等关键技术。



者对最高车速和加速性能的要求，如需获得锂离子动力电池同样的功率，铝空气电池组的重量大约是锂离子电池组的 4 倍甚至更高。

混合电源系统或将成为加速铝空气电池应用的有效解决方案。由于铝空气电池存在功率密度低的问题，锂离子电池的能量密度还需要相对较长的时间突破，铝空气电池和锂离子电池组成的混合电源系统有望成为当前电动汽车兼顾加速性能和提高续航里程的优选应用解决方案，并将加速铝空气电池在纯电动汽车的应用。2010 年特斯拉对类似方案的研究已经取得进展，并申请了“电动汽车增程混合动力电池组系统”的专利，专利电池组使用锂离子和金属空气两种类型的电池，其混合动力系统是从电到电的方式，工作时锂离子电池组直接给车供电，金属空气电池组发挥能量密度高、可以存储较多电能的优势为锂离子电池组提供电能，最终实现提高续航里程的目的。

支持协同创新，夯实新型动力电池发展基础。支持建立产、学、研、用多主体共同持股的电动汽车动力电池研究机构，以新型动力电池工程化应用研究为要务，以推动产业化应用为目的，发挥市场竞争和市场调节的作用，以市场化运营模式加强新型动力电池核心技术，多类型电池混合电源管理系统、动力电池模块等关键零部件，相关产品和标准的研发投入和协同创新，建立标准化的动力电池产品和零部件体系，形成“技术成果有偿开放使用、共建方按股权分配经营收益”的良性发展机制，逐步构建稳固的新型动力电池发展基础。

开展国际合作，加快引进铝空气电池先进技术。鼓励企业开展国际合作，依托我国巨大的市场需求优势，与以色列 Phinergy 公司、美国铝业公司等拥有先进铝空气动力电池技术的企业开展合作，成立合资企业或引进先进技术，充分利用合资合作产生的技术外溢，带动铝空气动力电池自主创新发展；鼓励有条件的企业实施“走出去”战略，支持企业通过海外并购获取铝空气动力电池核心技术。



特斯拉拟为Model 3 采用高性能电池 取代松下18650

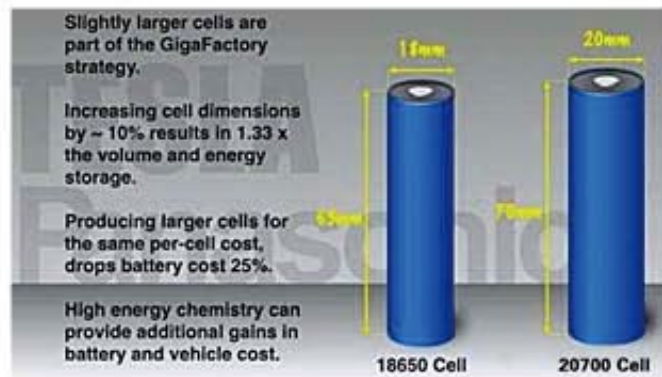
综合外电报道，特斯拉计划采用 20700 高性能钴酸锂电池，替换目前的松下 18650 钴酸锂电池，以提高 Model 3 新车的性能。为了扩大产销规模，特斯拉正在推进 Model 3 项目，着眼于打造一款入门级豪华电动车，预计售价将接近当前主力 Model S 的一半，大约在 3.5 万美元左右，续航里程 200 英里（320 千米）。

特斯拉公司 CEO 埃隆·马斯克（Elon Musk）称，Model 3 将同宝马 3 系竞争。

关于电动车和普通内燃机车的高下之分，业界争论往往集中在电池和内燃发动机动力性能，以及电池成本上。而美国财经网站 Seeking Alpha 新近指出，电池系统自身重量才是关键。

从重量档次而言，宝马 3 系整备质量大致在 3,400 磅（约 1.54 吨）上下，而特斯拉 Model S 的则高达 4,600 磅（约 2.08 吨），其中电池重量达 1,600 磅，几乎占了整车重量的三分之一。为此，特斯拉决定研发新的电池技术，为电池系统“减肥”，从而减轻新车重量。

目前，特斯拉主要采用松下提供的 18650 钴酸锂电池，整个电池组包含数千块独立电池单元；该电池成本约为 250 美元/千瓦时，能够提供 233 瓦·时/千克的能量密度。未来特斯拉计划推出新的 20700 钴酸锂电池，该电



池体积虽然更大，但在改进了化学成分（电解质和电极）之后提升了能量密度。

因而在达到相同的功率要求时，所需要的电池模块数量减少，整个电池组重量降低。根据特斯拉的资料，一旦电池能量密度达到 333 瓦·时/千克，特斯拉 Model 3 的整车重量将同宝马 3 系相当。

由于电池组在能量密度上远逊于汽油机和柴油机，因而各大厂商正挖空心思挖掘电池能量密度，并为车辆采用整体轻量化方案。例如宝马 i3 一次充满电可以续航 80 英里，但该车仅重 2,800–3,000 磅（约 1.27–1.36 吨），很大程度上得益于轻量化碳纤维车身。

2015 年丽驰电动全系产品 上市推广暨创富会



3月11日上午9点，山东丽驰新能源有限公司在郑州市经开区大河国际饭店大河厅举行了2015年丽驰电动全系产品上市推广暨创富会会议。丽驰电动总经理张华军，丽驰电动营销副总吴防修，专家刘鑫森、熊纪明、尤其华，经销商代表杨再有经理，丽驰电动车各区域经理及各大经销商出席了本次会议。中国电动汽车网进行了全程跟踪报道。

随着低速电动车的发展，市场竞争越来越激烈，如何能在众多品牌中脱颖而出？丽驰电动总经理张华军在会议上表示，要想占有市场必须要有优质的产品，要推陈出新。山东丽驰新能源有限公司一直以原创、轻量、时尚、个性为特色打造丽驰电动汽车品牌，作为出行交通工具，丽驰极为重视汽车的安全问题，注重高端科技的研发与应用，打造舒适安全的产品。领先的产品，优质的品质让丽驰走出了一条电动汽车特色之路。

会议上，刘鑫森专家为大家分析了2015年低速电动汽车的市场需求及发展势头。随着经济的发展，国民对汽车的总需求越来越大，电动汽车作为汽车的新秀，有着不可抵挡的魅力，极为优惠的价格在中小城市有发展的大空



间，灵巧的车型在拥堵的大城市有很大优势。据数据分析，低速电动汽车就算只占领5%的农村市场，也拥有着巨大的商机。

中国是一个能源紧缺的大国，贫油、少气是中国能源的状况，匮乏的资源不得不让国家倡导企业节能减排。不断增长的汽车数量，加剧了石油的消耗。在能源紧缺的同时，国家发电水站在不断的浪费资源，无法储备电量的水电站每夜都会浪费巨大的能源。电动汽车不仅是能源低耗产品，而且每晚还可做电量储备站。随着中国大气污染不断严重，雾霾天数不断增多，作为零排放的电动汽车对提高环境质量有着重要的意义。这些都显示着中国低速电动汽车市场需求越来越大，2015年电动汽车发展势



头可阻挡。

随后，丽驰电动营销副总吴防修作了2015年丽驰商务工作报告及订货政策讲解，丽驰电动2015年系列产品主要有，丽驰A01，丽驰B01-B，丽驰B01，丽驰E9-B，丽驰E9，丽驰金瑞（偏盘/中盘），并讲解了这些车辆的基本配置、差异配置及差异性能。

经过丽驰总经理张华军先生，丽驰电动营销副总吴防修先生，专家刘鑫森、熊纪明、尤其华先生，经销商代表杨再有经理的发言后，经销商对丽驰电动车有了进一步的了解，为方便经销商采购，让利经销商，丽驰电动在会议最后环节进行了现场订货活动，并出台了丽驰电动系列产品会议现场订购特别支持政策，现场不少经销商参加了订购活动。



猎豹投产 4 款电动 SUV

根据猎豹汽车的战略规划，企业将以新能源汽车动力模块和动力电池为主攻方向，进军国内新能源汽车整车领域。现阶段，猎豹汽车新能源战略已加速推进，日前从猎豹汽车官方获悉：企业拟斥 4 亿元在长沙经济技术开发区建设新能源汽车基地，规划年产能达 1 万辆，其中包括插电混动车、电动 SUV 等 4 款产品。届时，猎豹汽车将成为国内首个投产电动 SUV 的自主品牌。

此次猎豹汽车计划建设的新能源基地项目，拟在长沙经开区建设，该项目分为两期建设，将于 2015 年 6 月开工。一期工程竣工时间为 2016 年 6 月；二期竣工时间为 2019 年 6 月。后续该基地将投产四款车型，分别是 CS6（含 Q6）混合动力 SUV、CS10 插电式混合动力 SUV、C5 小型纯电动 SUV 和 CS11 微型纯电动 SUV，总计年产能达 1 万辆。

这座猎豹汽车的新能源生产基地，规划用地面积为 1.5 万 m²，建筑面积为 7.1 万 m²，建设内容包括车辆厂房、充电区及试车跑道等配套设施。除生产整车外，还投产锂离子电池电芯及其模块 5400 万 Ah，年组装电动汽车 PACK 电池组 15 万 kwh。

作为最早专注于 SUV 研发的企业，长丰汽车已经具备了足够的技术实力开展混合动力 SUV 项目。从 2001 年开始，猎豹汽车就在研究开发新能源 SUV 方面进行了一些技术储备，尤其在电子控制技术、电池技术等领域。对此长丰集团董事长李建新在接受国内媒体采访时表示：猎豹最早在 2010 年曾发布过电动 SUV，出于当时的技术和成本考虑并没有实现量产。现在猎豹不仅有自己的自主变速器，而且还有很多核心技术，包括电子控制技术、节能技术和新能源技术。在经历了跟广汽几年来的分分合合后，全新的猎豹重新起航，未来会将新能源汽车 SUV 批量投放市场。

为加大布局新能源领域，猎豹汽车还打造了一系列配套产业。对此，李建新表示：猎豹汽车早在 10 多年以前就开始了新能源汽车的技术积累。现阶段已与数家能源科技公司及科研单位有着合作，包括迪美科技集团、湖南大学以及长沙中南大学等。据了解，丰源迪美曾与猎豹汽车共同组建“丰源迪美汽车电子产业园”，重点生产电子辅助转向系统、无刷电机、车用燃油电子控制等技术含量高的汽车电子产品。

此次猎豹在长沙计划投建的年产 1 万辆新车项目，是长丰集团未来战略规划的一部分。李建新曾表示，未来集团将实现“再造百亿新长丰”目标。按照“两年打基础、三年见成效、五年大跨越”的战略步骤，力争到 2017 年形成年产销整车 15 万辆能力，其中新能源 SUV 将占到很大比例。



高增长助力 长安汽车

欲在新能源领域大展拳脚

去年销量逆势增长、今年又实现开门红的长安汽车，今日宣布了未来 10 年的新能源汽车发展战略。另外，逸动平台首款高品质纯电动轿车——逸动纯电动同步上市。

根据战略内容，长安将发挥全球研发优势，以纯电驱动为主线，同步发展插电式混合动力及纯电动两大技术平台，未来十年投入 180 亿元，打造“动力强劲、节能环保、科技时尚”的经典产品，力争通过十年，推出 34 款产品，累积销量达到 200 万辆，销售占比达到 10%，成为国际先进、国内一流的新能源汽车企业。

长安汽车总裁朱华荣表示，在纯电动平台上，打造单电机和轮毂电机两大动力系统，可满足两驱和四驱动力驱动模式；在插电式混合动力平台上，打造单电机双离合和分轴四驱两大动力系统。销售目标是，到 2020 年，累计销量达到 40

万辆，到 2025 年，累计销量突破 200 万辆。

在产品数量方面，朱华荣表示，到 2025 年，将分三个阶段向市场推出 34 款全新产品。其中，纯电动产品 27 款，插电式混合动力产品 7 款。纯电动产品中，商用车 12 款、MPV6 款、SUV2 款、轿车 7 款。

在产品性能方面，朱华荣表示，将致力于打造“动力强劲、节能环保、科技时尚”的新能源技术标签，确保到 2025 年实现新能源“518”性能目标，即纯电动产品和插电式混合动力产品百公里加速都将达到 5 秒；插电式混合动力产品百公里综合油耗为 1 升；纯电动产品单位质量每吨百公里耗电为 8 度。

此外，长安新能源汽车还将不断提升动力性能和经济性能。朱华荣表示，到 2020 年，纯电动产品续航里程将达到 350 公里，插电混合动力产品纯电里程 80 公里；纯电动产品每公里花费 6 分钱，插电式混合动力产品每公里花费 9 分钱。到 2025 年，纯电动产品续航里程将达到 400 公里，插电式混合动力产品纯电里程达到 100 公里；纯电动产品每公里花费将实现 5 分钱，插电式混合动力产品每公里花费 8 分钱。

据了解，除了加大在研发、技术、供应等方面的投入，在运营方面将以租赁为突破口，打造长安新能源汽车运营平台；组建长安新能源汽车运营公司，初期以北、上、广、深、渝、琼为突破口，并逐步覆盖国内主要大中城市，陆续建立 400 余个网点。

作为国内四大汽车集团增长最快企业，长安汽车 2014 年累计销售 254 万辆，同比增长 20%，增速高于行业 13%，继续保持第一阵营第一增速。2015 年 1-2 月更是取得开门红，其中，1 月单月销量首次突破 30 万大关，自主乘用车销量近 13 万辆，同比增长 61%。1-2 月，长安汽车累计销售 52.70 万辆，同比增长 25%；其中，自主品牌汽车销售 31.71 万辆，同比增长 31%；自主品牌乘用车销售 21.58 万辆，同比增长 64%。



阿帕奇与洛宁的“闪婚”之旅

洛宁是典型的山区县，工业基础薄弱。

就是这个山区县，去年却引进了一个令人“眼红”的工业项目——阿帕奇电动汽车洛阳产业园。

电动汽车这样“高大上”的项目，洛宁是靠什么“招揽”来的？市民何时能买到家门口造的这种电动汽车？这样的项目，将给洛宁乃至全市产业发展带来哪些机遇？

日前，记者来到位于洛宁县产业集聚区的阿帕奇项目建设一线，探寻这些问题的答案。



“蛮拼的洛宁，服务效率可与苏州媲美”

昨日上午，阿帕奇电动汽车洛阳产业园总裁杨鹤平，正在紧张整理项目推进的几个问题，准备明天去外地电动汽车厂商考察座谈。

“上周是回苏州阿帕奇电动车有限公司总部向董事会汇报进展。”杨鹤平说，回来以后，这周紧接着又马不停蹄要到外地考察。

项目刚启动，各类需要解决的问题很多。这半年多来，他经常是洛阳、苏州等地乱跑。

“套用一句时髦的话，为了这个项目，我们公司和洛宁都蛮拼的。”杨鹤平说，公司总部跟洛宁县上下一样，都是急性子，希望快速推进这个项目。

正如杨鹤平所言，自去年8月该项目签约以来，洛宁县成立了高规格的项目建设指挥部，全力帮助企业解决手续报批、征地、环境保障等问题。

记者在该项目建设工地上碰到了洛宁县工信局副局长赵文杰——阿帕奇项目的首席服务官。对于该项目的每一个进度节点，赵文杰都倒背如流。

去年8月19日，项目正式签约；

9月底，一期276亩项目用地征迁工作正式启动；11月18日，征迁及土地平整工作全部完成；11月20日，产业园区整体开建；今年2月10日，6万平方米的标准化生产车间基础施工完成……

“为阿帕奇项目搞好服务，现在已经成为工作第一要务。”赵文杰用心是有理由的。不光是他，上至县主要领导，下至各县直部门，洛宁县对这个项目的重视程度，甚至让杨鹤平及自己公司的团队始料未及。

杨鹤平举了一个例子。当初在土地征迁时，工作很难进行，洛宁县相关工作人员都吃住在一线，每天晚上挨家挨户做工作。征迁遇到了问题，工作组经常就地在滩地上开会讨论，冻得实在不行，大家就点上一堆火取暖，有时候一开会就是一个多小时。

“全国各地都在称赞苏州的服务效率，蛮拼的洛宁，服务效率可与苏州媲美，令我们感动。”

杨鹤平的这个评价，给了赵文杰们更多的鼓励和动力。

今年春节一过，位于洛河南岸的阿帕奇电动汽车洛阳产业园又热火朝天地

干了起来。所有的建设工作都是按照时间表来推进的。预计今年6月厂房将全部封顶，随后进行设备安装调试，年底前该项目将正式投产。

务实招商，促成了阿帕奇与洛宁的一场“闪婚”

谈及阿帕奇电动汽车有限公司，不少人还比较陌生。

这家位于沿海经济重镇苏州市的新能源汽车公司，2009年就启动了电动汽车相关技术研发，是我国较早从事电动汽车生产的企业之一。该公司在底盘轻量化设计、整车电器控制系统等核心技术领域，均拥有自主知识产权，拥有50余项电动汽车领域专利。

反观洛宁，一个典型的资源县，工业基础相对薄弱，各种配套设施不够完备。杨鹤平说：“刚开始，我们还开玩笑，在洛宁造汽车，本地连个配套的螺丝钉都买不来。”

这么一家从事新能源汽车生产的公司，如何相中山区县洛宁？

谈及阿帕奇与洛宁的最终结缘，杨鹤平称这是一场相见恨晚的“闪婚”。

2014年7月，该公司开始与洛宁



接触洽谈，8月19日就正式签约。双方在短短一个月的时间内，迅速敲定了这桩“婚事”。

杨鹤平表示，阿帕奇与洛宁，可以说是一见如故。之前也考察了几个城市，不少地方区域优势比洛宁强，也有一些地方给出的优惠条件更多，但最终打动公司的还是洛宁的务实招商。

“洛宁主要领导和招商人员在介绍情况时都很实在，不光说区位优势如何好，能提供哪些便利，还客观分析了洛宁的一些不足和现状，更提供了一整套解决这些问题的方案，体现了加快发展步伐的强烈愿望。”杨鹤平说，由于之前尝过一些地方空谈优惠不落实的苦果，洛宁各级干部的务实态度，给了公司领导很大震动。

双方一拍即合。签订合同后，双方在加快汽车园区建设步伐的同时，去年10月初，阿帕奇公司从张家港整体搬迁来了一条电动汽车生产线，在该县产业集聚区标准化厂房内开始试生产。去年10月底，洛宁县生产的第一台阿帕奇电动汽车正式下线，截至目前已生产各型号乘用车200余辆。

洛宁将打造电动汽车全产业链条

在采访中，记者能深刻地感受到电动汽车这个项目给洛宁带来的震动。

今年元旦小长假期间，阿帕奇公司在洛宁县城搞了一个车展，向老百姓推介在洛宁生产的几个型号的电动汽车。“元旦当天就卖出去好几辆。”阿帕奇公司销售部门负责人介绍，这为项目赢得了开门红。

记者特意联系到购置了阿帕奇电动汽车的洛宁县张女士。“电动汽车很新潮，各项费用也不高，能开上本地产的小汽车，更是自豪的事情。”张女士告诉记者，她对本地产品的信任感更强，即使有了小问题，维修、咨询也都方便。

张女士的观点，代表了不少当地人的想法。阿帕奇电动汽车这个品牌已迅速在当地群众中传播开来。

对于洛宁县，阿帕奇项目的重要意义不言而喻。

用赵文杰的话说，作为该县有史以来引进的第一家现代化的装备制造企业，阿帕奇项目在洛宁县招商引资历史上具有划时代意义。

如今，洛宁县围绕着阿帕奇项目，正在下一盘电动汽车产业的大棋。

“围绕这个电动汽车项目，我们已经开始了车体装饰件、钣金附件、电机控制、专项人才培训机构等上下游相关企业的招商。”赵文杰指着洛河南岸的



一大片空地，未来这里将打造电动汽车全产业链条，成为洛宁县最具工业活力的一个区域，电动汽车将成为洛宁又一个支柱产业。

视线再放大到洛阳市，该项目也具有带动意义。汽车装备制造是一个庞大的体系，对玻璃、轴承、铝材、发动机、电池等配套产业都有很强需求。按照该项目年产10万台电动汽车的规模，对我市这些相关产业都将发挥极强带动作用。

苏州阿帕奇公司对此积极性也很高。“双方的合作已经进入‘蜜月期’。我国电动汽车市场才刚刚起步，洛阳市和洛宁县都很重视这个产业，这给了我们更大信心。只要我们高起点、高标准建设，洛阳在电动汽车制造领域或许将迎来新一轮机遇。”杨鹤平说。

记者了解到，阿帕奇已经开始考虑把总部从苏州迁到洛宁。

或许，把根留在洛宁，就是对这个地方的最大认同，也是对在这里发展的最大信心。

道爵董事长薛筛林： 目标是做微型电动车 行业第一

NO.1



3月10日上午，伴随着绚丽的彩烟冲天和耀眼的礼花飞舞，江苏道爵实业有限公司投资的高邮电动汽车项目正式开工。高邮新基地的开工建设，将为道爵总体规划40万辆电动汽车的产能添砖加瓦。江苏道爵实业有限公司董事长薛筛林接受了第一电动网专访。据了解，在过去的2014年，薛筛林带领道爵团队将经销网络从300余家发展到600多家，电动汽车销量突破3.5万台，位列行业前三甲。

“我们的目标是做到微型电动车行业品牌和市场销量第一。”薛筛林语气坚定地表示。

在高邮基地开工仪式现场，这位不到30岁的年轻董事长穿着一套笔挺的深色西装现身，不时与身边的政府领导侃侃而谈。刚毅的眉目还未被岁月的沧桑浸染，却有沉稳老练之势。

薛筛林的创业史足以成为80后、90后学习的典范，出身平凡家庭的薛筛林，少年时便早早进入社会闯荡，先后从事过餐饮、汽车等多个行业，骨子里始终保持好强、拼搏的狠劲。薛筛林曾在重庆负责某大型汽车公司的生产管理工作，他带领并管理的团队成员最多时候达到三千多人。凭借对汽车的热爱，2010年，他敏锐地捕捉到新能源汽车商机，在反复考察决策之后，毅然斥资近亿元投身该行业。

薛筛林果敢的作风也在道爵的发展路径中得到体现。2011年他独资创立了江苏道爵实业有限公司，注册资金2亿元。随后投入8000万元建立技术与产品研发中心另外，聘请多位汽车研发人才，以汽车工程研究技术为依托，建立了一支200余人的专业研发团队。扬州总部建有具备乘用车生产标准四大工艺的生产基地，山东基地也即将完工，再加上最新开建的高邮基地，整体产能将实现40万辆，生产规模居行业前列。

具体产品方面，道爵已上市的酷跑和开拓者车型长约3.5米，在行业内属于较大的车型。今年还将推出一款车长2.6米和一款3米的车型，分别代表小型车和中型车。薛筛林表示，在这“小中大”不同级别的四款车型平台上，还将衍生出20多款车型，充分满足消费者的需求。

“微型电动车的市场前景非常广阔，自2010年以来一直保持快速而稳定的增长。”薛筛林表示。在他看来，微型电动车的价位、实用性以及使用成本都更贴近民生需求，是真正适合市场需求的国民车。

除了研发生产整车，道爵还谋划布局相关核心零部件产业。薛筛林认为，电动汽车产品要想往上走，必须掌握核心零部件技术。道爵的技术研发团队专门设有核心三电研发、整车匹配、车身轻量化等小组，每年将10%-15%资金成本投入技术研发。与工厂建设同步，道爵今年还将建立电机和电控产线，计划年底前竣工。

作为独资企业，道爵的一大优势就是灵活，能迅速根据市场需求进行调整适应。通常薛筛林与他的团队商议拍定一项决策后，整个

公司便立即开始执行。“道爵真正专注微型电动车的发展，目前正处于行业发展的关键时期，快鱼吃慢鱼，谁能抢先布局，就能做大做强。”薛筛林表示。作为企业的掌舵人，薛筛林深谙企业的发展之道，他聘请了行业最具影响力的专业团队，从产品、营销、服务等多个方面对道爵进行全方位打造。专业的人做专业的事，一直是薛筛林和道爵企业的管理之道。而且，他把这看做所有道爵人的事业，果断投入，灵活驾驭。

“道爵在创立时就严格按乘用车标准，重资投入生产设备；论产品，车型齐全，性价比高；论产能，40万辆的储备足以应对目前的市场需求；再加上我们道爵人对品质、营销、服务各层面精益求精，因此道爵一定能发展好微型电动车，舍我其谁？”薛筛林信心十足表示。

然而微型电动车的发展与政策有着莫大关联。谈及当前政策对微型电动车管理方面的争议，薛筛林认为，国家既有鼓励发展新能源汽车的大背景，目前对微型电动车整体意向上是越来越支持的。“企业首先要自律，真正做好产品和服务，才有获得国家认可的资格。对于道爵来说，我们的目标就是专注微型电动车发展。”

曾经梦想是做一名优秀汽车工程师的薛筛林，现在事业上显然已翻开更新的篇章。他自认O型血的人专注好胜，认准了微型电动车的道路就坚持做大做强。“我们的生产基地已完成南北布局，接下来技术方面要不断往上走，产品要一直往外走，今年要实现9万辆销售目标。”



海马汽车： 新能源新贵

新能源汽车作为战略新兴产业，越来越成为政策推动的重点，快速发展成为新常态。而海马汽车作为新能源新贵，将为海马汽车带来产品结构改善、业绩提升的重大契机。

新能源汽车景气度上升，行业发展将迎来新机遇

受政府推出新能源汽车推广政策的影响，汽车板块，特别是新能源汽车板块或将呈现出良好的发展态势。2014年12月25日消息，财政部、科技部、工信部、发改委等四部委发布关于新能源汽车充电设施建设奖励的通知，中央财政拟安排资金对新能源汽车推广城市或城市群给予充电设施建设奖励。其中，对符合国家技术标准且日加氢能力不少于200公斤的新建燃料电池汽车加氢站每个站奖励400万元。2015年2月16日，科技部发布了《国家重点研发计划新能源汽车重点专项实施方案（征求意见稿）》，我国的新能源汽车技术路线已经成型。进入2015年3月，由能源局制定的《电动汽车充电基础设施建设规划》草稿已经完成，规划到2020年国内充换电站数量达到1.2万个，充电桩达到450万个。此外，3月5日，工业和信息化部部长苗圩在接受采访时也表示，将加大各试点示范城市新能源汽车充电基础设施的建设支持力度，确保用户能够买得到车，充得上电。目前我国新能源汽车产业正加速发展，而基础设施的不足正成为制约新能源汽车发展的主要瓶颈。据中国汽车工业协会统计显示，2015年1月份到2月份，我国新能源汽车销售12440辆，



同比增长2.9倍；2014年累计销售74763辆，同比增长320%。考虑到目前我国较低的新能源汽车基数，随着新能源汽车扶持政策及充电设施等基础生态环境的不断完善，未来6年我国新能源汽车的年销量有望维持加速增长，2016年50万辆、2020年500万辆的目标并不遥远，新能源汽车的产业规模可观。预计2015年开始的电动汽车景气上行趋势，有望在2015年迎来更多政策利好及行业生态环境的改善。

新车型布局城市示范，海马纯电动加速量产

海马新能源车型即将完成城市示范，今年3月已经开始试水电商销售，相关投资机会巨大。大智慧阿思达克通讯社3月18日讯，从海马汽车(000572.SZ)人士处获悉，海马汽车新能源汽车目前处于城市示范运营状态，海口市的出租车示范运营由公司新能源车型承担，但是新能源相关车型即将量产，后续将推出新一代普力马和M3纯电动、混动及增程纯电动汽车等。不久前，海马旗下MPV产品普力马就试水电商销售。

鉴于海南省新能源汽车推广，及政府对公车采购优选新能源车型的要求，以及海马汽车的地缘优势，海马汽车未来很有可能获得来自公共机构的订单，提升公司业绩。海南省近日出台《公共机构购买新能源汽车实施方案》（以下简称《方案》），要求在全省各级公共机构推广和运用新能源汽车，逐步完善购置补贴标准等相关政策，2016年底前要建成32个大型充换电设施，海口和三亚各建5个。

《方案》要求，公共机构购买机动车辆应当优先选用新能源汽车，各级机关事务管理部门将执行情况纳入公共机构节约能源资源和公务用车管理绩效评比考核范围。海南省近日出台《公共机构购买新能源汽车实施方案》（以下简称《方案》），要求在全省各级公共机构推广和运用新能源汽车，逐步完善购置补贴标准等相关政策，2016年底前要建成32个大型充换电设施，海口和三亚各建5个。《方案》要求，公共机构购买机动车辆应当优先选用新能源汽车，各级机关事务管理部门将执行情况纳入公共机构节约能源资源和公务用车管理绩效评比考核范围。未来电商平台也将是销售渠道的一个有效补充。

角逐新能源，技术是关键。海马汽车销售公司总经理吴刚指出：拥有核心技术才是关键，海马的纯电动技术，是包括变速箱系统、电控系统等核心技术在内都是全新技术运用。海马汽车的新能源涉及纯电动和混合动力两大部分，在技术研发与应用上，海马汽车以上海研发中心为核心，强化新技术开发，并协调多平台组织，实现多产品应用。“弯道超车”是国内新能源汽车发展早期，坊间流传的一种说法，至于是否能实现尚无定论，然而，“新能源”给自主品牌带来的全新发展契机，却是实实在在的。

海马汽车是国内较早涉足新能源的自主车企，早在 2005 年，就把纯电动汽车作为新能源战略的研究方向，2006 年起，开始承担“纯电动汽车制造关键技术研究及整车开发”国家 863 计划新能源汽车项目。至今，海马汽车已经形成了包括海马 3 混合动力、普力马纯电动车、丘比特纯电动车等多款车型在内的新能源车型产品阵营。

郑州海马 3 电动版搭载的电机峰值功率能够达到 65 千瓦，最大扭矩能够达到 191 牛米，瞬时提速能力非常惊人。另外，海马 3 电动版的电池能储存 32 千瓦时（度）的电量，而百公里的电量消耗还不足 15 千瓦时，使这款车的续航里程能超过 200 公里，完全可以满足城市代步或郊游短途驾驶需求。

海马汽车自新能源发展战略开始至今，已有的新能源车型将逐步走向量产，现有的电动车型主要是今年上海车展亮相的普力马纯电动车和丘比特纯电动车。普力马作为海马汽车的首款纯电动车型，采用了世界公认绿色环保的磷酸锂电池，具备单相三相电池充电系统，采用充电式而不是换电式，可以直接以 220V 家用电源进行充电，续航里程大于 160km，百公里耗电少于 16 千瓦时，并已于 2009 年 11 月一次性通过国家新能源汽车生产资质审查，并进入国家节能与新能源汽车示范推广应用工程推

在新能源新车型的驱动下，
海马车型的市场占有率将逐步提升，
龙头地位即将形成。
新能源概念将为海马汽车带来业绩提升契机。
未来两年海马汽车的新车密集投放，
再加上公司积极布局新业务，
有望带动公司收入和业绩保持稳定增长。
可以预计，
海马的新能源汽车板块的业务扩张速度
及盈利能力将远远超过人们的预期。

荐车型目录。该款车型目前已经具备量产的条件，并在海南、杭州全面实行商品化示范运营。

在纯电动车技术上，海马汽车拥有涉及动力电池布置、动力系统集成、制动能量回收系统等三项核心技术专利，并完全掌握了整车与电控系统开发，电池与电机等关键部件选型匹配等核心技术。海马汽车采用大功率超级电容系统与高容量锂离子动力电池系统并联的电气构架，比传统纯电动车具有更好的加速性能、爬坡性能、最高速度和续航里程，并完全实现零排放。

在油电混合动力方面，海马汽车是国内首家实现“混合动力一体化解决方案”的车企。采用并联式装置，发动机与电动机分属两套系统，可以分别独立地向汽车传动系提供扭矩。电动机可以作为发电机使用，匹配海马自主研发的 1.5L DVVT（功率上可以相当于 1.8L 发动机）。独有的 M Hybrid 混合动力技术，采用蓄电池 + 超级电容为解决方案，并可实现启/停、独立驱动、加速助力等功能，综合工况下节油 25%，排放达到国 IV 水平。

未来，海马要实现的是新产品同步进行纯电动车导入，包括变速箱系统、

电控系统，所有的东西都是全新的，而不是把车从传统动力产品转变为纯电动车。

随着海马汽车自主研发的纯电动车技术的运用，及其新能源车型的亮相并逐步实现量产，海马新能源战略逐步清晰，海马在新能源技术上坚持自主研发，展现了海马汽车“技术海马·品质为先”的形象，为未来发展打开了更为开阔的空间。作为新能源的倡导者，海马汽车依据技术实力赢得了领先的地位，也迎来了消费者广泛的认可。

在新能源新车型的驱动下，海马汽车今后的市场占有率将大幅提升，销量、收入将大幅提高。集团正在积极布局新业务，扩展产业链，布局汽车服务业。前期，集团积极探索互联网汽车业务，建设电子商务平台。海马商城在天猫京东苏宁易购卖车 1 月 2 月销量大增。

在新能源新车型的驱动下，公司将全面关注和投入互联网，海马汽车的车联网项目正在全力推进中，公司主力产品都将应用车联网技术。此外，在汽车电商方面，海马汽车拟和易车集团进行合作，双方正在洽谈。同时，公司在天猫、京东、苏宁易购、微店主流电商平台已建立官方旗舰店。



海马汽车

新能源汽车 湖南有春天

新能源汽车进入上升期，湖南的产业基础好

“纯电动车‘云100’供不应求！”4月2日，长沙众泰汽车工业有限公司总经理苏金河称，目前“云100”的产能是每月2000台，但每月订单达到5000台。

近年来，得益于国家的政策扶持、企业对产品的升级改进，以及消费者对新能源车的认知提升，新能源汽车销量出现爆发式的增长。根据中国汽车工业协会发布的数据显示，2014年我国新能源汽车生产7.85万辆，销售约7.5万辆，同比分别增长3.5倍、3.2倍。

新能源汽车必将成为未来汽车主流，各大汽车制造企业也在加快布局扩张。作为我国较早重视和挖掘新能源汽车产业的省份之一，湖南能否抓住机遇，迎来产业春天？

据湖南省经信委统计，目前湖南省从事新能源汽车产业链上生产制造型企业将近200家，其中规模企业34家。2014年，湖南省新能源汽车整车销售收入超过60亿元，带动关键零部件销售收入200亿元左右。长沙比亚迪K9纯电动大巴、南车时代的电动公交车、众泰纯电动乘用车、中联重科的环卫车辆等，在全国已有较高的知名度和美誉度。

“做新能源汽车，全国没有哪个省有湖南这么好的基础。”苏金河介绍，在众泰“云100”上，电池、差速器、电控、充电桩等核心零配件，都将逐步本地化。

电池是新能源汽车的核心部件。目前，湖南省共有电池材料企业200多家，形成了全国规模最大、产品最齐全的电池材料聚集区。其中杉杉新材、瑞翔新材成为深圳比克、天津力神、深圳比亚迪等国内电池厂家的一级供应商。

在动力锂电池方面，去年湖南省锂电池销售收入约8亿元，增长20%。如湖南桑顿新能源公司是目前省内最大的动力锂电池制造企业，今年1月与众泰签订了1万套动力锂电池的合作协议，3月又与梅花顺达汽车“牵手”，产能已无法满足市场需求。目前已启动二期建设，预计明年二季度投产后，公司将具备年产8000吨锂电正极材料、9.4亿瓦时高能动力锂电池的产能规模，迈入国内锂电池行业前五。

在驱动电机、电控系统、充电设施

等方面，我省也有湘电股份、南车时代、湘电莱特、株洲达能科技、和泰新能源等一批骨干企业。

由湖南省经信委制定的湖南省纯电动乘用车产业链技术创新路线图，到2017年，湖南省要实现年产10万辆纯电动乘用车产能，产业链年新增销售收入150亿元。



本地配套率不高，核心零部件缺乏是发展短板

与传统汽车产业相比，纯电动乘用车产业链的上游出现了更多供应商，包括电池、电机以及其他电气零部件；同时，处于产业链下游的汽车服务也出现了新的内容——能源服务。

对于整车制造企业来说，核心零部件本地化，可以直接降低制造成本，让产品更具市场竞争力。然而，目前，众泰纯电动车的省内配套主要集中在车身件、内饰件、塑料件等领域，在整个供应体系中占比仅30%左右，而且在需求暴增的情况下，“零部件供应商有点应接不暇”。

汽车零部件本地配套率不高、品种不多、核心零部件缺乏，是包括新能源汽车在内的整个湖南汽车产业面临的主要问题。如何重点突破，尽快缩小差距？

4月2日，2015年湖南省“百家零部件企业走进重点整车企业”系列活动启动仪式暨“走进众泰”专场活动在长沙举行。据介绍，下一步还将组织零部件企业走进株洲、湘潭的重点整车企业开展对接。

“采用‘点对点’方式，组织零部件企业到整车企业进行交流互动，促进汽车产业内部零距离接触、零距离交流，从而进一步深化整车与零部件企业、科研院所之间的合作对接，实现整车带动、配套跟进、协同发展，提升湖南汽车产业发展整体水平。”湖南省经信委副主任殷林波表示。

在现场，汽车生产及配套企业、行业协会、高等院校等16个单位之间，签署配套协作及产学研合作项目9个，涉及合同金额1.7亿元，构建起优势互补、互惠合作的伙伴关系。长沙众泰汽车工业有限公司总经理苏金河表示，未来5年内，通过共同研发、联合实验、共享技术、全程质控等方式，将扶持8-10家省内配套企业，力争众泰纯电动汽车核心零部件的省内配套率达到80%以上，整车省内配套率达到50%以上。



上汽发力新能源 推 5 款电动车 目标 20 万辆



随着人们环保意识的提高以及汽车排放标准的日益严苛，新能源车型终于迎来属于自己的春天。

据中国汽车工业协会发布数据显示，

2014 年我国新能源车型累计销售 7.47 万辆，较同期增长三倍之多。

为此，作为六大国车企之一的上汽集团也将就此加大研发力度。

日前，上汽集团副总裁、上汽乘用车公司总经理王晓秋向网通社表示：

上汽自主品牌荣威未来将推 5 款新能源车型，

并在 2020 年之前达到年产 20 万台目标。

出于车辆性能和生产成本等方面的考虑，插电式混合动力车型显然更加符合当下国内汽车市场的现状。相对于纯电动车，混合动力续航里程方面更有优势，而且日后电池的保养方面也更省心，为此，荣威将来的新能源车型将以混合动力为主。据了解，明年荣威950的插电式混动版本车型就将推出，这款车将会使用由1.5T发动机和电动机组成的混动系统，百公里综合油耗为2L。而同期，还将推出动力更强的550插电混动版车型。

国内持续升温的SUV市场吸引众多车企的加入，为抢占这个尚有很大发展空间的细分市场，荣威品牌已在该领域部署W5车型。同时，年初比亚迪“唐”的推出，更开创了自主品牌新能源SUV车型的一个里程碑。为此，根据企业产品规划，荣威旗下首款插电混动SUV将于2017年推出，与之一并亮相的还有新一代的550插电混动版。除此之外，荣威全新纯电动车型将于2018年亮相，值得一提的是，该车的最大续航里程将超350KM，处于同级别车型领先水平。

现阶段，荣威550 Plug-in和荣威E50都出自于上汽临港整车生产基地，该工厂上汽投资高达20亿元，年生产规模为22.5万辆。除荣威外，该厂还承担上汽集团旗下MG品牌新能源车型的生产任务。随着国内新能源车型的热销，荣威550插电式混合动力车的产能将翻番，今年产能将达12000辆，同时企业对该此新生市场的预期也将相应提高。据王晓秋透露：到2020年上汽自主品牌销量要达到100万辆，其中，2020年生产20万辆新能源汽车。届时，新能源车型占比将高达20%，足见上汽对该市场的信心。

前不久，上汽与阿里签署战略合作协议，双方将合作开发互联网汽车，按照规划，双方将围绕用户的车生活，整合双方线上线下资源，为用户提供智慧出行服务。未来上汽自主品牌新产品将集成有阿里巴巴的“YUN OS”操作系统，并整合数据、通信、导航、阿里云计算、虾米音乐等资源，为驾乘人员带来更加丰富与人性化的体验。由此可见，未来上汽新能源车型也将围绕“互联网思维”打造。

待上述5款车全部实现投产后，上汽自主乘用车的新能源汽车产品线将更加完善。考虑到目前新能源市场还处于初级阶段，上汽自主乘用车未来在该领域的竞争优势会非常明显。

- 1、荣威 950
- 2、荣威 550
- 3、荣威混动 SUV
- 4、荣威 550Plug-in
- 5、荣威 e50



1



2



3



4

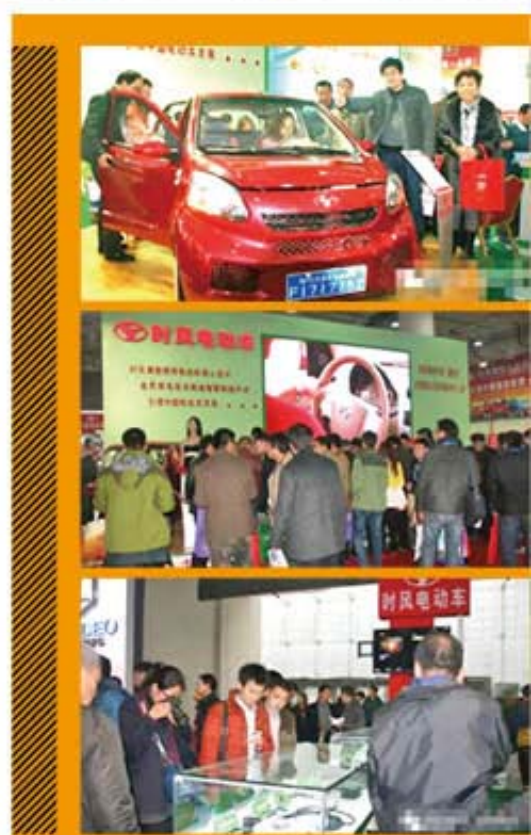


5

时风

“低调” 参展 “高调” 收场

超高人气使得时风成为展会上面一道亮丽的风景线



走进时风的展馆里，映入记者眼帘的是在时风文化形象墙上，设立了LED高清彩色电子屏，正循环播放时风电动车产品系列，企业形象PPT等宣传五大产业园、四大百亿产业，传统产业转型升级、战略新兴产业加快发展，走进高端智能制造新时代，建设电动车千亿产业的专题片，充分展示了“时风企业大、时风大企业”的形象，在体现时风集团的电动车核心技和高端制造新平台的同时，更反映了时风电动车“绿色环保出行、安全舒适出行、经济智慧出行”的发展理念。

在时风整车展区内，隆重展出高端大气上档次的D101升级版、D102时尚SUV系列、D201都市精灵系列中速车型。与此同时，更接地气、更贴近用户

的D301、D302、D303、D306低速全系列车型也在展会上精彩亮相。另外，时风集团全新打造的D305、D307车型也完成了首秀。全系列的车型受到了与会者的热烈欢迎。淄博一位经销商说：“能够在这么短的时间推出如此多的新车型，也就是时风这样的大企业才能做得到”。

而在零部件区内，重点的展示了具有自主知识产权的高精纳米电机、智能化控制器、宝马级高端线束、车辆制动系统等关键零部件，引起了与会嘉宾的强烈反响。一位行业协会的领导在参观时风电动车零部件时感慨的说：“时风集团这次宣传的拥有电动车核心技术，说明时风的下一步计划就是朝着这个方向迈进，这也是电动车未来发展的趋势。”

这次展会，时风集团没有做太大的资金投入，更是更加专注的做好每个细节，从而把更加实际的东西展示给经销商，展示给用户。这种做法能让时风的经销商感到我们更务实，事实也证明时风展位的火爆场面从第一天一直延续到最后一天。时风电动车经销商纷纷表示回去后会加大时风电动车产品宣传力度，加大投资，升级店面形象，做强做大时风品牌产品。一些有意向的经销商在参加完展会后紧接着到到风集团进行实地考察，像吉林四平意通通达摩托车商城、秦皇岛路路发车行、安徽阜阳兴华、阜阳汽运、农友公司等一批意向客户参观完时风后，更是被时风集团的企业实力、装备水平所震撼，更加坚定了经营时风产品的信心。



御捷携 16 款车型亮相 2015 济南新能源汽车展

御捷汽车携旗下 16 款车型强势亮相 2015 济南新能源汽车展。

本届展会展出面积 60000 平方米，展会规模为 2600 个标展，参展企业 430 余家，汇聚国内多家主流新能源汽车品牌。河北御捷展示的 330 精品电动车型和 9 款纯电动厢式物流车成为本届车展的一大亮点，并且以 1620 平方米的展位成为展馆内面积最大的参展商，给大家带来一场电动汽车的盛宴。

御捷在此次展会中展出的车型包括御捷 6320（5 座 / 7 座乘用车）MPV 车型，御捷 260 款小型电动车和最新推出的 330 款时尚版高端电动车型，以及传统 MA 平台 3 款电动车型和去年列入工信部目录的厢式物流车。从车型看，囊括低速电动车到其他乘用车，中小型载客车到多功能厢式物流车。从动力看，不仅有传统燃油，还有纯电动力；既有插电式混合动力，还有增程式混合动力。另外，御捷此次还将带来自主研发的 5KW 直流永磁同步电机、5KW 交流异步电机、371 发动机、双电机纯电动车辆混合器、自主研发控制器。如此强大的产品阵容，充分彰显出御捷雄厚的研发实力和高超的制造工艺，给广大消费者、经销商，乃至新能源汽车行业都带来强烈震撼，引发行业和媒体的纷纷热议。

御捷 330 新品发布会

3 月 17 日上午 10 点，御捷展位举行新品发布会，向外界揭开御捷 330 款电动汽车新品的神秘面纱，并公布标准版、舒适版和豪华版 3 款配置车型的价格。作为御捷汽车山东新生产基地的首款全新自主研发的高端纯电动车型，御捷 330 款采用标准 A00 级乘用车品质打造，在外观、舒适度、承载性、安全性和动力性等方面均有明显提升，产品造型及质量均实现全新升级，为短途出行和城市代步提供了优质的兼容解决方案。330 款定义为小时代风尚座驾，消费人群瞄准低速电动车全新升级群体，即注重时尚、智能、舒适性的城镇年轻上班族和离退休人群。

同时，出于差异化的市场发展战略需要，御捷同时推出多款厢式物流车，具备锂电等多种动力版本。厢式物流车产品是御捷依据当前国内物流运输现状以及城市家庭出行购物而量身打造的多款全新车型，已经全部列入工信部 265 批、267 批其他乘用车和新能源车整车目录，拥有上牌上路的资格。该系列车型外观小巧，但储物空间大、装载性强；丰富的车型配置，给用户提供了更多的选择空间，家用、运输两相宜的多功能用途，将充分满足广大中国家庭的装载需求，带来高效、便捷的物流服务，必将引领物流用车新潮流；同时也适用于城市购物、外出郊游，将引发城市代步新革命。

御捷招商洽谈会

2015 年，御捷将把经销商的盈利点和御捷品牌相匹配的建店的位置和标准有机的统一起来。御捷欢迎有意向的商家莅临御捷展台，咨询加盟合作事宜。

在抢抓国家鼓励发展新能源汽车的战略新机遇中，御捷汽车顺势而为，御势而行。当很多小微型电动车企业都在茫然四顾时，御捷却凭借敏锐的直觉和精心的准备大踏步地走在了前面！

河北御捷自 2008 年成立后，仅用 6 年的时间就发展到固定资产投资 18.7 亿，拥有河北、山东年产整车 32 万台的三个工厂，并成为全国新能源汽车行业赢利最好的企业！

2014 年御捷向市场投放小微型电动汽车接近 5 万台，连续三年行业销售第一，并占据了该细分市场总销量的 21% 以上和十二五规划以来 4 年中全国主流车企新能源汽车总销量的 50% 以上。

御捷在 2014 年取得了新能源其他乘用车企业整车生产资质，并有 12 款产品列入工信部 265 批、267 批其他乘用车和新能源车整车目录。

正是由于御捷多年精耕细作、苦练内功的不懈努力，才实现了此次车展众多新品的强势亮相。御捷汽车在新能源汽车行业厚积薄发、峥嵘毕露。如今，御捷不仅是一个全国小微型电动车企业的引领者，而且俨然已成为新能源汽车行业坚持产品差异化创新的新兵！

御捷在坚持小微型、轻量化战略的同时又坚持与主流车企差异化竞争并举的伟大产品战略，并确立了要在 2015 年实现售出整车 15 万台，比 2014 年翻两番的宏伟销售目标。

到 2020 年，御捷车业将实现整车 100 万台、电机电控 50 万台、增程式和插电式混合动力系统 50 万台的产能和 300 亿元的销售总额，成为全球小微型电动汽车和其他乘用车行业最优秀的企业！

万为卖的**不是车** **……是安全**

2015年3月17日，春意盎然，在第九届山东国际电动车及新能源汽车展上，各个厂商展出的产品犹如百花争艳，让人目不暇接。万为公司在展会上重磅推出了全国首款最安全的豪华型三厢电动汽车：万为E6。

万为公司本着“以人为本，安全第一”的使命，做最好的产品奉献给消费者，立志做电动车行业“最安全的品牌”。此次展会推出的万为E6就是公司经营理念的突出代表。万为对E6产品的定义是：行业内最安全的电动汽车。

□ 文/王润乾 美编/Tina





据悉，因为如今电动汽车消费者的驾龄普遍较短，有很多驾驶者甚至没有驾照，所以，电动汽车驾驶的安全性问题显得尤为重要。安全因素也成了一款产品竞争力的最重要的考量。在本次展会中亮相的万为 E6 就充分的为驾乘者考虑到安全方面的因素。“安全”这个词也成为了 E6 的一大标志和亮点：买车，最重要的是安全，驾车，最重要的也是安全。因为所承载的是最重要的。万为 E6 采用了无缝焊接车身和加厚钢材车架，前防撞梁加侧防撞梁双防护设计可以坚实的抵御强悍撞击，真正时时刻刻保卫您的安全。并配有驾驶员侧安全带未系报警提醒装置和倒车雷

达，保护驾驶者行车安全。还具有博士 ABS+EBD 系统、车身电子防盗系统和高清可视泊车系统，充分展示了汽车的安全性并且真正有效的保护您和您的爱车。全系标配还采用了前排双安全气囊，氮气填充，给用户以最踏实放心的驾车体验。如果您还在为孩子的安全担忧，那么三点式儿童安全座椅扣等众多主被动安全配置，可以为您和您的家人保驾护航。车体最小离地间隙只有：120mm(畅享版)，无论怎样的路况、怎样的天气，E6 都能为您安全护航。万为 E6 配有铅酸免维护蓄电池，及行业独创的电池自动巡检系统，可使电池达到最高利用率，从而有效提升续



航里程，便捷可靠。万为 E6 外观十分动感，流线型的车身使人赏心悦目。三厢超大空间设计，充分满足您的感官视觉。珍珠白、闪光银、宝石红、典雅蓝，每一款都有靓丽的色彩和赏心悦目的外观。空气动力学设计侧身结构，保障了车体的稳定性，同时也能在阻力和下压力之间找到最优的平衡点，有效的减少了动力损耗，提升续航里程。



盘点 15 年上市的 合资 / 进口电动车

一汽丰田朗世电动车

朗世电动车是一汽丰田旗下合资自主品牌朗世打造的首款车型，在外观上基本参考了老款花冠的设计风格，只是在细节方面做了一些全新的设计。动力方面，该车采用纯电动驱动，搭载的电动机最大功率为 95 马力，最高时速为 120km/h。目前官方尚未公布其最大行驶里程。不过作为一款自主纯电动车，朗世上市后应该可以获得不错的政府补贴吧。就看价位如何了。

沃尔沃 S60L PPHEV

预计在 2015 年中期上市的沃尔沃 S60L PPHEV 在外观方面与普通的 S60L 差别不大，仅在一些细节处点缀了一下，应该是为了突出它插电式混合动力车型的特殊身份吧。动力方面呢，该车采用了一台沃尔沃最新的四缸 2.0T DRIVE-E 汽油发动机，并配合一台位于后桥部位的电动机，可见车辆的扭矩十分可观呐。此外，这款车还拥有可选择的全轮驱动模式，纯电续航里程为 50 公里，混动模式下则可以达到 1000 公里，根据这个数据，估计国家补贴加上地方补贴，甚至可达 6 万元之上了，低油耗加之如此性价比，诱惑不小啊！

沃尔沃 XC90 T8

同样在 15 年内上市的沃尔沃 XC90 T8 基于全新的 SPA 平台进行打造，采用了沃尔沃家族最新的设计语言，整体看起来时尚大气。动力方面，新一代 XC90 T8 搭载了一套插电式混合动力系统，这套系统的综合最大功率为 405 马力。并且新车还将提供 5 种驾驶模式选择，其中纯电动模式是完全依靠后轮的电动机进行驱动的，纯电续航里程可达到 40km。作为豪华品牌首款在国内上市的插电式中大型 SUV，其前景是相当值得期待的，不过唯一遗憾的是，由于新车处于进口销售，是无法获得新能源车型补贴的，但话说回来，考虑这款车的壕们，都是不差钱的节奏，妥妥的，但是前途到底如何，我们还是拭目以待吧，反正我不看好。

高尔夫 GTE

同样为插电式混动的高尔夫 GTE 整体运动感十足，中网处明显的蓝色 GTE 铭牌更显清爽。新车综合最大输出功率 204 马力，综合峰值扭矩达 350 牛·米，在纯电动模式下的续航里程最高为 50 公里，而混动模式续航里程则可达到 939 公里。作为高尔夫又一款衍生车型，GTE 兼顾的性能还是值得肯定的，但该车和 XC90 T8 相同，由于其进口车的身份，上市后不会有任何补贴，不知道销量会因此受到多大的影响。

奥迪 A3 e-tron



奥迪 A3 e-tron

早在 2013 年的广州车展上就已正式发布的奥迪 A3 e-tron，将会在 2015 年正式在华销售。外观方面，A3 e-tron 也与普通版车型基本保持了一致，动力上，由一台 1.4TFSI 发动机和一台电动机组成，最大功率为 204 马力，最大扭矩达到了 350 牛·米。据官方称，这款车在纯电动模式下的最大续航里程为 50 公里，综合续航里程为 940 公里，同时百公里平均油耗仅为 1.5L，四个圈果然不是盖的！但是奥迪 A3 普通版在国内卖的就很一般，这电动版价格肯定也不便宜，能卖好你确定？



一汽丰田朗世



沃尔沃 S60L PPHEV



高尔夫 GTE



沃尔沃 XC90 T8



特斯拉 MODEL X

这些新能源汽车技术，会让你血脉喷张！

人类在能源探索的道路上从未止步，不论是迫于传统能源殆尽的危机，还是脱困于大气污染迫切要求，新一轮的能源挑战已经开始。这是一场脑洞大开的游戏，无论是专业的汽车厂家还是奇思妙想的技术达人都纷纷接招，用或精于科技或诙谐幽默的方式，带给我们一场奇幻的新能源之旅。



雪佛兰 EN-V



3、日产 Pivo

日产汽车展出电动车 Pivo，这款概念车以锂电池驱动，座舱能 360 度旋转，可适应驾驶人的全方位需求。Pivo 最特别的地方是车厢可做 180 度旋转，当你驾驶 Pivo 时，从此不用再倒车入库，只要将车头做 180 度旋转，即可正向开车入库。同时，Pivo 的车厢和车架可以分离。

1、雪佛兰 EN-V

通用日前发布了一款名为雪佛兰 EN-V 或者 Electric Networked-Vehicle) 的新电动概念车。这款概念车配备了两个座椅，能够在尖端卫星导航和传感器系统的帮助下自动驾驶。该车配备了一个全电动的锂离子动力传动系统，能够提供大约 40 公里的最大续航里程。此外，这款概念车还采用了未来感十足的车身设计和温度控制系统。而一系列传感器和 GPS 驱动技术，使得这款 EN-V 能够自动驾驶。

2、标致 Shoo

标致 Shoo 是最具未来派色彩的太阳能概念车之一，其最大特色就是三角形外形设计和为发动机提供能量的太阳能电池板车顶。车顶上配置了太阳能面板将太阳能转化成为电能，进而驱动该车的电动马达行驶。依靠绿色能源行驶，绿色环保。而三角形设计，又相对稳定，同样也让该车拥有更多充裕的内部空间。



标致 Shoo



AntroSolo

4、AntroSolo

匈牙利人研制的 Antro Solo 利用太阳能与汽电混合动力，燃烧每加仑（约合 3.8 升）汽油可行驶 150 英里（约合 241 公里），可谓一个惊人数字。天气状况良好时，车顶上的太阳能电池板提供的能量足以让 AntroSolo 行驶 15 至 25 公里。当碰到多云天气，Antro Solo 会默认使用一小型电动引擎或者由所搭载的乘客踩下脚踏开关。

5、科尼赛克 Quant

位于瑞典的超级跑车制造商已研制出一款名为“Quant”的混合动力概念车——将太阳能和黄金矿（又名“愚人金”）这两种最不可能“捆绑”在一起的能源加以混合。科尼赛克发言人表示，Quant 的行驶距离可达到 300 英里（约合 482 公里），完全充电时间只有 20 分钟。



科尼赛克 Quant

6、Jetcar

德国东部 Neuruppin，电动汽车 Jetcar 设计者开着这辆电动汽车。这辆车子是电池提供动力，时速可达到 160 公里。

7、Nissan 终极智能烧烤车

最后一款是吃货的福音啦！所有人都爱烧烤，但清理现场又十分麻烦。现在问题解决了，Nissan 推出了一款全新终极智能烧烤车。这台车采用纯电力驱动设计。为满足烧烤需求，该车特别搭配了一台 1500 瓦的车载电源。车顶上的“人工蚊帐”系统可发射出半径超声波和防虫香薰，能避免烧烤时蚊虫干扰。

同时，这台终极智能烧烤车还配有一台电视显示屏，用户可自行连接智能手机看视频或 K 歌。最为重要的是——当烧烤结束后，汽车内部自带的垃圾处理箱和车载迷你接收器可以协助车主清理垃圾。对于爱户外，爱烧烤的你来说，Nissan 终极智能烧烤车绝对是你的不二选择。



Jetcar



Nissan 终极智能烧烤车



引领行业未来

雷丁 D70i 锂电版首度曝光

在年初的全球新能源汽车大会上，很多微型电动车企业都表示要在 2015 年进行动力电池方面的革新，进行由铅酸到锂电的全面升级。转眼第一季度将要过去了，真正拿出产品的却不多。而今天，我们有幸收到邀请，见证了一款不再是简简单单换个锂电池，而是经过全面进化的高品质微型电动汽车——雷丁 D70i 锂电版。

较普通版雷丁 D70，我们拿到的这款锂电版雷丁 D70i 在外观上并没有做出很大改变，毕竟这是一款主打性价比的国民用车，尽可能的节省研发成本，降低售价才是关键。不过我相信这样前卫时尚的前脸设计，在短时间内应该不会过时，锋利的线条感和泪眼式 LED 日间行车，在微型电动车上可不多见。另外，据厂家工作人员称，这辆车是生产线上下线的第一台 D70i。

位于车辆后部的型号标识，加上了一个象征新能源环保蓝色的字母“i”，这也是在外观上唯一区别它和普通版雷丁 D70 的地方。

悬挂方面，和雷丁 D70 一样，依然采用了前麦弗逊式独立悬挂 + 后扭力梁式半独立悬挂。通过细心观察可以发现，雷丁 D70i 的做工品质依然保留了雷丁传统的高水平，底盘和悬挂的用料及零件质量上乘。

通过上面的图片可以发现，往常用来放铅酸电池组的位置，被一块雷丁专用的锂离子动力电池所取代。这辆雷丁 D70i 工程车装配的电池为 9.7kWh，具体今后的量产车配置如何，还需等正式上市后所公布的数据为准。





动力系统升级后，前机舱内的结构略有减少，显得比较空。从图片内可以看出，雷丁 D70i 并没有配备额外的铅酸电池来为系统供电，所有电力都来源于锂电池内。

这是雷丁 D70i 专用的锂电池充电机，利用家用电源将这块 9.7kWh 的锂电池充满需要 5 小时。

这个设备同样只有在雷丁 D70i 内才可以看到，它通过电脑来控制锂电池的充放电，调整不同行车状态下的所需电流等。



来到车辆内部，粗看下可能觉得和普通版雷丁 D70 没有什么不同。规整的内饰设计、出色的用料和做工、手感不错的三幅式方向盘，等等！中控那里竟然有块大屏！不会是装饰吧？

按下开关后，你就会发现，这一套彻头彻尾的车载多媒体系统！它集成了包括导航、数字电视、USB/AUX/SD 外接音源播放、视频播放、蓝牙手机连接、计算器、游戏甚至海拔高度等诸多功能。

全新的数字收音机无论效果还是收音清晰度都很完美，电阻式触摸屏反应也很灵敏。

通过蓝牙可以连接任何安卓、苹果 IOS 系统的手机，并且可以实现拨打电话、查看通话记录、电话本、播放手机内音乐等功能，微型电动汽车从此终于有了些许时代感。

车窗升降钮上增加了“AUTO”字样，经过测试，雷丁 D70i 四门均可以一键升降车窗，并带有防夹手功能，这种实用且更加安全的配置非常值得表扬。

除此之外，雷丁 D70i 还将一键遥控升降车窗功能首次应用到了微型电动汽车上。虽然这个功能看似微不足道，但是在炎热的夏天，远远的降下车窗进行通风散热可以大大提升乘坐舒适度，还有对于经常锁车后忘记关窗的车主来说，这无疑是一项最贴心的功能。





最后一个非常抢眼的功能是最近十分火爆的车联网系统，雷丁 D70i 配备了 U-Car 车互联系统。通过手机端的软件可实现远程控制、自动寻车、防盗监测、实时位置监测、影音互动等智能化服务。曾经不起眼的微型电动汽车，如今也打起了科技牌。

虽然上面说了很多亮点，但是毫无疑问的是，雷丁 D70i 的最大卖点仍然是锂电池的动力系统。9.7kWh 的锂电池配合最大功率 5kW 的交流电机，使雷丁 D70i 的驾驶感受更上一个层次。

起步阶段，全力踩下油门后，甚至会产生挠胎现象，需要紧紧握住方向盘才能把控车身。

从 0-60km/h(因为处于工程测试阶段，速度被限定在最高 60km/h) 的加速感都非常不错，动力源源不断的从电机传递到车轮上。



总结：据称，锂电版雷丁 D70i 将于下周在济南电动车展上正式上市，价格应该会比雷丁 D70 高出 1 万元左右。这多出的 1 万块带来了更全面的功能、超炫的中控大屏和出色的动力，总体而言还是非常值得购买的。



中国电动汽车 试水巴西市场

相比而言，电动汽车基本还是一个新事物，目前的接受程度还比较低。

巴西瓦加斯基金会研究院阿洛伊西奥·坎佩罗在接受本报记者采访时表示，电动汽车还没在巴西找到自己的发展模式，不像乙醇汽车市场已经十分成熟。电动汽车制造业在巴西也未成形，目前巴西仅有少量进口车型，并且缺乏配套基础设施，比如充电桩等在城市内几不可见，而政府对于电动汽车的扶持政策还浮于表面。

据巴西里约热内卢市《政府日报》日前报道，比亚迪和普华永道等公司与里约市政府联合投资的“汽车共享服务”项目投标将于年内启动。

如果一切顺利，里约计划在明年为这个项目投入多达300辆电动汽车，以满足日益增长的公共交通设施需求。

“汽车共享”是一种类似于汽车租赁的服务。它允许多人在一天内合用一辆汽车，并由相关管理公司负责协调车辆使用的时间。市政交通执行厅厅长安东尼奥·安德拉德告诉本报记者，这种“汽车共享”模式的优势一个是经济实惠，有助于减轻交通压力，另一个就是非常环保。

自2013年末以来，中国品牌比亚迪逐步成为巴西汽车市场上一颗依靠技术冉冉升起的新星，在巴西利亚、圣保罗、萨尔瓦多、里约热内卢等巴西主要城市成功试运行，并且运行数据表明，这种纯电动大巴的运营成本比传统燃油大巴减少了75%—81%。由

于兼具节能环保和价格适中的优点，近年来巴西政府一直鼓励并扶持本国企业生产电动车，同时欢迎跨国企业来巴西设厂制造，希望能够实现电动汽车产业的本土化。

尽管政府推动的力度不小，但电动汽车在巴西市场的推广步伐仍然很慢。在巴西，汽车能源主要是纯乙醇和含有25%酒精浓度混合汽油。由于巴西政府在税收上给予极大的优惠，乙醇价格比汽油便宜得多，因此巴西消费者更倾向于购买乙醇汽车，这使得该国的新能源汽车普及率很高，每年售出的新车中约有80%是可以使用乙醇燃料的绿色能源汽车。

不过，安东尼奥对电动汽车的发展前景感到乐观，“从巴西的能源消费结构来看，电力占据第二大比例，其中水电占到巴西总供电量的77%，这为日后探索新能源使用的道路提供了保障”。

去年7月，比亚迪宣布在巴西投资建设电动大巴及铁电池工厂，成立研发中心和原型车制造中心，并以其辐射整个拉美地区。巴西《圣保罗州报》评论称，对于中国制造而言，巴西提供了一个充满机遇的市场，因为无论是比亚迪、江淮等中国公司，还是业界传统大牌特斯拉，在巴西都是“新人”，谁能把握市场走向、争取政策支持，谁就能在巴西电动汽车市场占据一席之地。

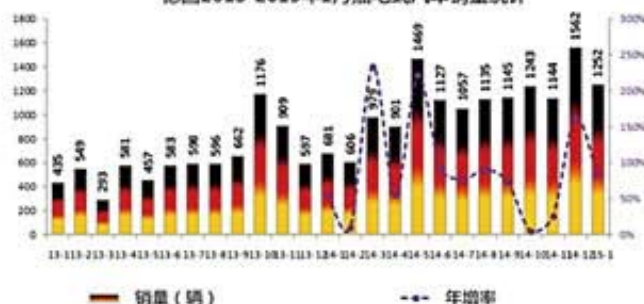
2015 年西欧四国 1 月电动车销量均暴增

德国 1 月插电式汽车销量同比大增 84% 大众占 1/3

2015 年伊始，插电式汽车在德国再续 2014 年末的强劲热销风，1 月份新注册 1252 辆，同比大增 84%，市场占比也创出 0.6% 的历史新高。

纯电动汽车和插电式混合动力车的销量比几乎各占 50%。大众高尔夫 GTE 一月份的销量最高，达到 253 辆，加上纯电动 e-Golf 的 132 辆和 e-up！的 23 辆，以及帕萨特 GTE 插电式混合动力版的 4 辆车，大众汽车的市场份额几乎占据了德国电动汽车市场的三分之一。

德国2013-2015年1月插电式汽车销量统计



排在销量排行第二位的是宝马 i3，共售出 138 辆，其中 68 辆为纯电动版。

起亚 Soul EV 纯电动车意外跃升到第四位，销量猛增到 129 辆。雷诺 ZOE 去年 12 月曾卖到 400 辆，今年 1 月下滑到 98 辆，但是成绩也不算太差。

三菱欧蓝德插电式混合动力车 1 月在德国售出 73 辆，排名第六。

纯电动 smart 在 2014 年是德国最受欢迎的电动车，但是 1 月仅售出 64 辆。

特斯拉 Model S 则销售了 57 辆，处于不温不火的状态。奥迪 A3 e-Tron 和宝马 i8 位列前 10 名的最后，二者分别售出 52 辆和 46 辆。

挪威 1 月电动车销售增加 18% 大众 e-Golf 热卖

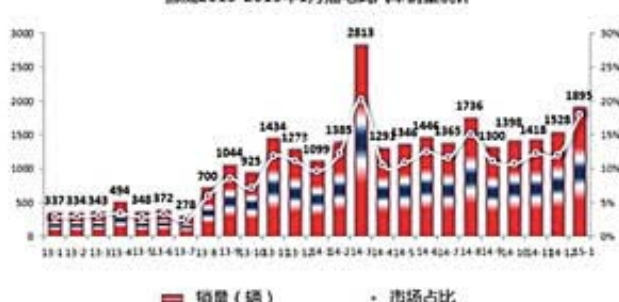
挪威再次做到了！1 月份的电动车销量创历史第二高水平，新车注册达 1895 辆，同比飙升 72%，市场份额也增至 18%。如果再加上至少超过 300 辆插电式混合动力车，所有插电式汽车的市场份额更达到 21%。

此外，挪威 1 月份还进口了 266 辆电动车和 38 辆全新的电动厢式车，因此，上月在挪威上路的插电式汽车多达 2500 多辆。

对大众汽车来说，一月是一个特殊的月份，e-Golf 终于迎来了期待已久的大成功，交付量高达 879 辆，不仅完胜日产聆风 (LEAF) 的 309 辆，而且超过了聆风的历史最高销售纪录 716 辆。

此外，e-Golf 在当月所有纯电动新车的市场占比为 46.4%，在所有高尔夫车系中的销量占比高达 66.9%。在挪威，高尔夫一直是最畅销的汽车，而现在事实证明这其中大部

挪威2013-2015年1月插电式汽车销量统计



分都是电动款。

除了 e-Golf 和聆风以外,其他电动车型的销量都在 100 辆上下。大众 e-up! 当月新注册 171 辆,在大众 up 车系中的销量占比高达 88%;宝马 i3 同月售出 101 辆;三菱 i-MiEV 电动车售出 98 辆;起亚 Soul EV 售出 92 辆;雷诺 ZOE 售出 79 辆;特斯拉 Model S 售出 71 辆;标致 iOn 售出 60 辆;日产 e-NV200 厢式电动车售出 33 辆;新上市的奔驰 B 级 ED 电动车卖出 2 辆。

在插电式混合动力车方面,只有一个销量王,那就是三菱欧蓝德 PHEV,当月在挪威共售出 234 辆,在所有欧蓝德车系中占据 72%。其他插电式混合动力车型的销量都不到三位数,奥迪 A3 e-Tron 售出 54 辆,沃尔沃 V60 Plug-in 售出 30 辆,宝马 i8 售出 6 辆。

不知道 e-Golf 的热销未来会持续多久,它的大敌也即将出现,特斯拉 Model S P85D 在挪威上市后恐怕会掀起另一股旋风。

法国 1 月电动车销售增幅超过 50%

法国纯电动汽车的销量进一步增长,新注册 903 辆,比 2014 年 1 月多出 54%,比 2013 年 1 月增加 17%。

在新注册的电动汽车中,超过三分之二的是乘用车,共有 620 辆,轻型电动货运车有 283 辆。两类车型的增幅分别为 52% 和 60%。

市场的主体并没有改变,雷诺 ZOE 电动车的市场占比仍保持在 42% 的水平,1 月售出 261 辆,与去年同期相比增长了 154%。博洛雷集团(Bolloré)的 Bluecar 位居其后,120 辆新车投入到法国的汽车共享中运行。日产聆风纯电动车排行第三,售出 111 辆。其它品牌的销量微不足道,几乎不超过 40 辆。



英国 1 月电动车市场暴增 300%

沿着去年的良好势头,插电式汽车市场在英国热度不减,使英国成为电动车增长最快的市场之一。

今年一月,英国每卖出 97 辆新车之中就有一辆是插电式汽车,共售出 1715 插电式汽车,市场增长率几乎达到 300%。

自去年 9 月以来,英国的插电式混合动力汽车销量出现暴增趋势,1 月也不例外,新车注册达 1203 辆,是去年同期的 12 倍多。但是,纯电动汽车的销售相比要慢得多,

仅从去年同期的 325 辆增至 512 辆。

根据往年的情况,到了 2 月,英国电动汽车市场可能会走低,但是以 1 月的情况看,插电式混合动力车的增长率高达 1034.9%,也许行情会发生翻天覆地的变化。



宝马将推出多款 新型电动车 售价将下调

2014 年度 MINI 品牌是宝马集团汽车业务中唯一出现负增长（-0.9%）的品牌，在 18 日于慕尼黑召开的宝马全球业绩沟通会上，宝马集团董事艾希纳博士（负责企业财务），表示对于 MINI 品牌将会进行调整：基于已经成熟的 i3/i8 纯电动和插电式混合动力技术，MINI 将会推出电气化解决方案的产品。但目前宝马旗下电动车产品价格明显高于同类车型。MINI 品牌未来实现全面电动化推出更多电动车型，但就目前电动车售价偏高的问题，宝马集团高效动力负责人 Markus Bollig 表示：新款电动车保证价格和普通产品大致相当。这也意味着新产品的价格相比现款产品将会下调。

宝马 i3/i8 技术植入 MINI 品牌 多款新车将会使用
随着新能源市场的快速发展，宝马 i 品牌应运而生，而根据该集团的相关规划，未来 MINI 品牌也将采用目前 i3 和 i8 的纯电动和插电式混合动力技术，推出相应的新能源产品，并有望覆盖旗下全部产品。目前 i3 纯电动版采用的宝马 eDrive 动力系统，最大续航里程 160km，而增程版则通过 0.7L 发动机的增加，最大续航里程达到了 285km。另外 i8 作为宝马最新研发的新能源跑车采用了由 1.5T 发动机构成的插电混动系统，综合百公里油耗仅为 2.1L。

MINI采用i品牌技术



根据该集团的相关规划，未来MINI品牌也将采用目前i3和i8的纯电动和插电式混合动力技术，推出相应的新能源产品，并有望覆盖旗下全部产品。

宝马电动车下探 售价或将与普通车型相当

目前全球新能源汽车领域的发展已进入快速道，不过由于目前电动车型的售价明显高于普通燃油车型，制约了更多用户对于新能源车型的选择。比如目前宝马 i3 在中国官方指导售价为 44.98 万元起，而与其处于同一级别的 MINI 五门版官方指导价仅为 19.5 万元起，甚至顶配车型售价也明显低于 i3。不过根据宝马的相关规划，电动车价格将有明显下降，预计未来 MINI 纯电动车售价将与现售车型大致相当，同时未来 i 品牌产品价格有望得到下调。

宝马电动车售价将下降

MINI 五门版



官方指导价：19.5-33.9万元

宝马 i3



官方指导价：44.98-51.68万元

就目前电动车售价偏高的问题，宝马集团负责动力负责人Markus Bölig表示：新款电动车保证价格和普通产品大致相当。



MINI削减三款车型



MINI COUPE、MINI ROADSTER和 MINI PACEMAN销量占比较低，上述三款车型将停产。

MINI COUPE



MINI ROADSTER



MINI PACEMAN



MINI 现有 8 大车系削减 40% 保留 5 大车系

至今为止，MINI 在全球投产的车型已达 8 款，分别为 MINI 三门版、MINI 五门版、MINI CLUBMAN、MINI CABRIO、MINI COUPE、MINI ROADSTER、MINI COUNTRYMAN 以及 MINI PACEMAN。对于目前的产品阵容，萧绅博表示 COUNTRYMAN 和 MINI 掀背版已接近占据总销量的 75%。剩余车型中 COUPE、ROADSTER 跑车和 Paceman 双门跨界车的销量占比较低将停产。未来宝马集团有望基于 MINI 其余五款新车，分别推出电动版车型。

另据了解，MINI 已规划名为“超级英雄”（SUPERHERO）的战略，在这一战略中将包括目前 MINI 的热销车型 COUNTRYMAN 和 MINI 三门版。“每一款‘超级英雄’车型都个性十足，具备独特的魅力。”萧绅博还透露：MINI 现阶段将考虑如何保持销量增长和品牌盈利的平衡点。另外此次三款车型的削减，占到了目前 MINI 产品线的 40% 左右。

大众发力国产电动车

总裁称将推进零部件国产化

3月17日，大众进口微型车 up! 宣布上市，作为这款汽油版 up! 的升级版纯电动汽车 electricUP! 早在2013年的法兰克福车展中就已发布，并在去年11月广州车展上国内上市。

从大众的 up! 系列车型我们可以看出，大众现在也已经发力新能源汽车市场，而大众推出汽油版和纯电动版的 up! 车型究竟有何打算？

对此，一位业内专家向记者表示，“up! 汽油版的推出，可见大众看到纯电动汽车短期内在市场规模方面难有大的突破，因此坚持‘两条腿走路’是最为实际的做法”。

而思略特全球合伙人彭波向记者表示，up! 车型的陆续推出可以看出，大众一直在为其新能源汽车领域打基础，如今大众已经开始有所动作。

据中汽协提供的数据显示，2014年我国纯电动车和插电式混合动力车的累计销售74,763辆，较2013年增长3倍多。

从增长速度的飞升可以看出，近两年，国家对新能源的支持力度不断加大，地方政府的支持政策越加清晰，形式上不仅提供大额补贴，限牌的各大城市也对新能源车大开“绿灯”。

根据国家《汽车产业“十二五”规划》制定的目标，到2015年纯电动汽车和插电式混合动力汽车累计产销量争取达到50万辆。虽然就目前来看完成

这一目标还有很多挑战，但新能源车市场逐渐升温的形式已开始明朗。

大众汽车集团管理董事会成员、大众汽车集团（中国）总裁兼CEO海兹曼曾表示，“在我看来，大众新能源产品的‘集大成’之年应该是在2018到2020年”。

彭波认为，大众汽车集团作为各行业中处于研发投入领跑地位的公司，可以看出大众是不会忽视新能源汽车这块市场。

汽车行业资深分析人士张志勇认为，“up! 微型车的作用即不是为了抢占微型车市场，也不是为了抢占新能源车市场，up! 推出更多的意思是对中国新能源汽车市场的一种尝试，起到了示范效应的作用，也就是说通过 eup 去更好了解中国新能源汽车政策，了解中国消费者需求的变化，以此为基础推出一个小型汽车品牌”。

海兹曼就曾表示，大众已经预见到未来中国消费者会对新能源产品有较强需求，所以大众的当下目标就是切实地逐步推动零部件的国产化。

“首先，我们会首先推进蓄电池的国产化，随后是混合动力发动机、接着



电机、再到电子系统和充电装置的本地化生产。在产量有保障的前提下，五年时间应该可以完成上述工作。”海兹曼表示。

一位业内分析人士也向记者表示，“up! 汽油版的推出可以最大限度的推广 up! 这款车型，让更多消费者了解该款车型，汽油版与电动版在市场上同时销售可以起到相互促进作用，同时也为该款车型的国产化铺路”。

不过，虽然大众的新能源汽车战略已经展开，其配套设施能否跟上脚步也是制约其发展的重要因素。

对此，张志勇向记者表示，“大多数企业在新能源汽车发展战略上都选择了插电式混合动力为突破口，因为新能源汽车的配套设施能否跟上脚步都是需要政府发力做一个统筹，像特斯拉那样设立超级充电站的车企很少，也就是说大部分车企在充电配套设施上都是尽量往兼容这个方向努力”。





现代集团新能源战略升级 备战中国市场

11月中旬，现代汽车集团公布新能源汽车中长期战略，以打造全球第二大环保汽车品牌为目标，将构建包括小型车和SUV在内的环保车型体系，计划到2020年将现有7款环保车型扩充至22款，环保车销量有望从今年的220万辆增加到640万辆。随着当前市场对环保车型的需求增加以及政府环保政策的频繁出台，新能源汽车已逐渐驶入快车道。作为全球五大汽车制造商之一的现代汽车集团，一直是新能源领域投入最早、投资最大的企业之一，近年来在新能源车型的研发和量产方面取得了突出成绩。随着新能源战略的进一步升级，现代汽车集团将在该领域取得更多主动权。

丰富产品线 完善三大环保领域

现代汽车集团目前在售共7款环保车，涵盖混动汽车、氢燃料电池汽车与电动汽车三大领域，包括现代汽车的索纳塔、Grandeur混合动力和途胜氢燃料电池车；起亚汽车K5、K7混合动力和Soul、Ray EV电动汽车。

现代汽车集团的环保车型战略主要基于当前的市场状况考虑。根据美国市场调研机构IHS Auto Motive分析，环保车市场规模今年为225万辆，至2020年预计增长至640万辆左右，其中60%将会是混合动力车型。混合动力汽车在2014年~2020年期间，预计将从184万辆增长至395万辆（插入式混合动力车同期增长区间为16万辆~139万辆），电动汽车将从目前的24万辆增长至89万辆，氢燃料电池车将从132辆增长至5833辆。

今年起，现代汽车集团计划发布12款搭载油电双动力发动机的车型，扩大其小型汽车和SUV车型阵容。未来，现代汽车集团还将推出6款中型和小型插电式混合动力汽车、2款燃料电池车，电动汽车则维持目前的2款，并通过研发下一代电池，改善其可用性。同时，氢燃料电池车将进行性能升级，以进一步提高其全球领先地位。

中国本地化研发 经济实用为主

作为全球最大的汽车市场，中国成为现代汽车集团新能源战略的重要阵地。根据中国新能源汽车发展规划，到2020年电动汽车累计产销量将达500万辆。中国各政府也在积极推进电动汽车的普及。从2014年9月起至2017年年底，中国将免除PHEV（插电式混合动力汽车）和FCEV（燃料电池汽车）等新能源汽车车价10%的购置税，新能源汽车将占到政府采购用车的30%，而北京也将在2017年普及17万辆电动出租车。

为了快速提升中国新能源汽车市场的占有率，现代汽车集团正在加紧研发本地化的新能源战略车型，而根据当前的中国市场特点，这项研发将以经济实用性为主。

从2013年开始，现代汽车和起亚汽车分别与北京、江苏盐城两地政府合作开展电动车示范运行。示范运行的车辆为电动版现代伊兰特和起亚赛拉图。现代汽车方面虽然暂时不会对其电动版伊兰特进行量产，但已通过示范运行为其电动车研发积累了丰富经验。在PHEV汽车方面，现代汽车首款PHEV索纳塔将于2015年亮相韩国，该车型也将有望引进中国市场。

苹果汽车曝猛料： 电动汽车 / 无人驾驶双管齐下



美国媒体之前称，苹果已经组建了数百人的团队，正在研发一款电动汽车，这一项目的内部代号为“Titan”，不过这款电动车是否是 Google 和汽车行业当前最前沿的无人驾驶汽车，报道并未明确。

路透社引述一位消息人士称，苹果研发的是无人驾驶汽车。而软件将在这款汽车中扮演极其重要的角色。

换言之，苹果不会去研发一款传统汽车。

消息人士还称，苹果对于汽车制造的企图心很大，不仅仅希望涉足自动驾驶软件的开发、汽车零部件的制造，苹果希望了解如何开发、制造一辆完整的汽车。

路透社引述这名不愿具名的消息人士称：“苹果目前看来不希望从汽车制造商获得很多帮助。”

在汽车零部件以及生产方式上，苹果正在寻求专业人士的建议。不过消息人士称，苹果对于内燃发动机技术和传统汽车的制造技术，并不感兴趣。

对于有关研发无人驾驶汽车的报道，苹果公司的一名发言人表示，公司不会对传言置评。

自动驾驶汽车已经成为汽车行业最热门的技术。Google 已经在全球处于领先优势。去年，Google 已经成功制

造了一辆完整独立的自动驾驶汽车，不过 Google 这一项目仍处于测试当中。据悉，由于激光扫描系统等零部件的成本十分高昂，自动驾驶汽车批量生产或是上路，仍有很长的时间。

除了 Google 之外，全球一些领先的汽车制造商也在研发无人驾驶技术。最近，移动出行服务商 Uber 也成立了一个研发部门，开发无人驾驶汽车。本周，英国政府也宣布将拨款近 3000 万美元，则英国境内测试四种无人驾驶汽车。

路透社引述消息人士称，对于苹果而言，研发自动驾驶汽车将带来多种商业模式，除了传统模式之外，苹果还可以从无人驾驶汽车的操作系统、应用软件中获得收入，此外还有自动驾驶相关的互联网应用服务，比如高清数字地图、导航、车辆分享，以及电动汽车充电服务等。





这位消息人士表示：“（苹果的汽车项目）这是一个软件游戏，全部和自动驾驶有关。”

路透社还指出，在汽车项目方面，苹果目前仍在寻求一些行业经验和建议，而不是和专业厂商建立正式的合作伙伴关系。而苹果这种做法在历史上早有先例。

2005年，就在苹果发布 iPhone 手机两年前，苹果和摩托罗拉公司进行了合作（摩托罗拉当时是全球第二大手机制造商）。两家公司联合开发了新款手机 Rokr，手机整合了苹果的 iTunes 数字音乐商店以及媒体播放功能。

然而，这款手机只能存储 100 首歌曲，产品在市场上遭遇了滑铁卢。当时外界甚至质疑苹果，认为他们在新领域突破的能力很成问题。

另外，苹果手表将会在四月份开售。而就在研发智能手表之前，苹果也曾经和瑞士的手表制造商进行接触，但是苹果并未和手表行业建立广泛的联盟关系。

和建立伙伴关系不同的是，苹果采取了自力更生的方式，并悄悄从手表制造商那里挖来优秀的人才。

在汽车项目上，苹果同样挖到了一些行业人才，其中最有名的是梅赛德斯奔驰北美研究开发中心的总裁兼首席执行官乔沃斯（Johann Jungwirth）。

乔沃斯在白领社交网络 LinkedIn 的个人资料页面显示，他在去年九月份加盟了苹果公司。从 2009 年 3 月到 2014 年 9 月，乔沃斯在戴姆勒公司的工作职责包括自动驾驶、先进用户界面设计、先进外装饰设计、梅赛德斯奔驰风格设计等等。

周六，戴姆勒公司的一名发言人表示，负责梅赛德斯奔驰自动驾驶汽车项目的团队，目前没有发生变动，另外已经加入苹果公司的乔沃斯，过去主要负责在汽车中整合智能手机的功能，并开发优秀的用户体验。

此前据美国媒体报道，库克早在一年前就已经批准了研发汽车的项目，并请一位曾经在福特汽车公司工作过的苹果高管负责该项目。





中国汽车工业配件销售有限公司
China National Automotive Industry Parts Sales Co., Ltd



2015 China Electric Vehicle & Parts Fair

2015全国电动车、新能源汽车及零部件展示交易会 暨重庆国际纯电动汽车试驾体验展销会

2015年4月24日 - 4月26日
中国重庆国际会议展览中心



主办单位：中国汽车工业配件销售有限公司

展览时间：2015年4月24日 - 4月26日

展览地点：重庆国际会议展览中心

参展范围：电动车、新能源汽车、三轮车、摩托车及其零配件等。

展览规模：40000平方米

地址：北京市海淀区阜成路46号

网址：www.cmaga.cn www.mopeihui.com

联系人：赵晓原、王峰、王国强

电话：010-88130736、010-88127413(传真)



邀请函

**2015重庆国际纯电动汽车互动体验会，选择优质
纯电动汽车，尽享高端品质生活**

展会优势

重庆，中华人民共和国四大中央直辖市之一，五大国家中心城市之一，国家历史文化名城，长江上游地区经济中心、金融中心和创新中心，及政治、航运、文化、科技、教育、通信等中心，国务院定位的四大国际大都市。

●主办方实力

主办方中国汽车工业配件销售有限公司自1965年创办全国汽配会，1981年创办全国摩配会，至今已分别成功举办77届次和68届次，集权威与专业于一身，积累了宝贵而丰富的办展经验，口碑一流，值得信赖。

●高效的推广模式

主办方集30多年专业观众开发和办展经验于一身，在全国各地巡回举办，各大基地、市场现场推广，累计众多专业观众。曾在南京、广州、宁波、郑州等纯电动汽车主流城市巡回办展，助您把控全国局势，迅速提升产品认知。

●主流宣传渠道

纯电动汽车主流媒体联袂打造互动式交易会；微信平台全面覆盖，精准投放；免费大巴车奔赴市区及周边各县镇迎接各地经销商参观；5000平米超大户外试乘体验区，模拟实际地形路况，让爱车优势尽显，订单狂揽。

●独特的区位优势

重庆地处中国中部和西部地区的结合部，铁路、水路、公路、航空、管道运输等运输方式发展很快。重庆是中国长江上游地区唯一汇集水、陆、空交通资源的特大型城市，西南地区综合交通枢纽之一。

●优越的政策条件

重庆市是全国为数不多的可以享受新能源汽车的“双层”补贴的城市，即“国家+地方”都会给予消费者补贴，最高可达6万元/辆车。

●庞大的市场需求

2013年末，重庆市常住人口2970.00万人，是我国人口最多的城市，由于特殊的地理条件，当地几乎无法使用两轮电动车、三轮代步车，而电动汽车无疑成为汽车的替代品，是人们理想的代步工具。

●良好的经济环境

重庆是国家重要的制造业和高新技术产业基地，引领中国中西部地区经济发展的风向标，国家实行西部大开发的最前沿地区和国家统筹城乡综合配套改革试验区，全面辐射云贵川藏等区域，是打开大西南地区市场必经之路。





AUTO SHANGHAI

第十六届上海国际汽车工业展览会

The 16th Shanghai International Automobile Industry Exhibition

AUTO SHANGHAI 2015

创新·升级
Innovation for Upgrading

主办单位:

中国汽车工业协会
中国国际贸易促进委员会上海市分会
中国国际贸易促进委员会汽车行业分会

承办单位:

上海市国际展览有限公司

欧洲地区协办单位:

德国慕尼黑国际博览集团/
IMAG国际交易会及展览会有限公司

批准单位:

上海市人民政府

特别支持单位:

中国机械工业联合会

支持单位:

中国汽车工程学会

欧洲暨各国外、境联系:

上海市国际展览有限公司
Shanghai International Exhibition Co., Ltd. (SIEC)
Tel: (86-21) 6279 2828 / 6386 7534
Fax: (86-21) 6545 5124
E-mail: guchuntingauto@siec-ccpit.com

中国国际贸易促进委员会汽车行业分会
CCPIT Automotive Sub-Council
Tel: (86-10) 6857 1415
Fax: (86-10) 6859 5076
E-mail: autoshanghai@auto-ccpit.org

上海欢迎您@吉祥四叶草

展览会日期:

2015年4月22日-4月29日
媒体日: 2015年4月20日-21日

展览会地点:

国家会展中心(上海)
(盈港东路168号)

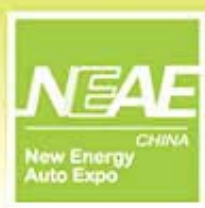
官方网站:

<http://www.autoshanghai.org>
<http://www.china-autoshow.com>

欧尼优·国内唯一专业电动汽车展—倾力打造贸易商采购平台
Foryou - the only domestic professional exhibition of electric vehicles - to build the trader procurement platform



绿色动力·驱动未来



2015 中国(南京) 国际新能源汽车与电动车展览会 CHINA NANJING NEW ENERGY AUTO EXPO

时间:2015年4月17日-19日

Apr. 17 - 19, 2015

地址:南京国际博览中心(江东中路300号)

Nanjing International Expo Center
(Jiangdong Road No.300)

www.neaechina.com



新能源汽车行业的风向标,
尽在南京国际新能源汽车展!
精彩不容错过!



欧尼优展览(上海)有限公司

ForYou Exhibition(Shanghai)Co.,Ltd.

www.foryouexpo.com

地址:上海市蕴川路512号红石商务楼6楼H座

电话/Tel: +86-21-36388581 36388577

传真/Fax: +86-21-36388580

foryouexpo



公众微信号

您的满意是我们的追求 为您提供专业的展览盛会

覆盖全产业链，打造西南电动车第一展



2015年中国（成都）三轮摩托车、 电动车及新能源汽车展览会

2015 China (Chengdu) three motorcycles, New energy electric vehicles, new energy car show

批准单位：

四川省经济和信息化委员会

主办单位：

四川省汽车产业协会

四川省汽车工程学会

四川省电力行业协会

承办单位：

成都世展贸易策划有限公司

支持单位：

四川省新能源汽车产业联盟

成都市新能源汽车产业技术创新联盟

西南四省（市）电动车行业协会



2015年5月29—31日

成都·世纪城新国际会展中心



微博名称：成都电动车展览会



微信号：cdddc028



博览会组委会

电话：028-66767063（徐小姐）

传真：028-86942018

地址：四川省成都市青羊区太升北路56号江信大厦20楼8号

官网：<http://www.cd-dddc.net.cn/>

2015.5.30-6.1

安徽·阜阳体育馆会展中心



安徽省电动车品牌展会

第六届中国·安徽（阜阳）

国际新能源汽车电动车及零部件展览会

The sixth session of the Chinese - Anhui (Fuyang)
international new energy automobile electric vehicle and spare parts Exhibition

招展热线: 0551-62108777 62108989

节能·环保·绿色·健康

主办单位:

安徽省商务厅 安徽省连锁经营协会
中国国际贸易促进委员会阜阳市分会

承办单位:

合肥中博展览有限公司

组委会办公室:

电话: 0551-62108777 62108989

传真: 0551-62109499

网址: www.ahzbzl.net



中国（常州）电动车及新能源汽车展览会

时间：2015年6月 地点：江苏·常州国际会展中心

中国（常州）三轮车电动车及新能源汽车展览会

时间：2015年6月 地点：江苏·常州西太湖国际博览中心

隆重招商

招商热线：**0532-68698103**



共建绿色环境 畅享低碳生活

办展理念：专业化、品牌化、国际化 承办机构：济南世博展览策划有限公司

2015中国国际新能源汽车 电动车(西安)展览会

2015年6月12日-14日
西安曲江国际会展中心



新能源电动汽车网: www.weilaiqiche.com

山东电动车网: www.sdddc.net

济南世博展览策划有限公司

JINAN SHIBO EXHIBITION PLANNING CO.,LTD

地址：济南市花园路189-1号

网址：www.weilaiqiche.com www.sdddc.net

电话：0531-83199588 82386077

传真：0531-82385199转808



展商报名热线

0531-82386077

世博展览欢迎您!

EV^E SHOW

时尚电动汽车展

第八届中国国际时尚电动汽车展览会

2015.7.12-15

北京·国家会议中心



关注国际汽车官方微信
随时“掌”握行业资讯动态

绿色科技，驱动未来
GreenTech, Driving The Future

「EV SHOW 时尚电动汽车展」组委会

地址：上海市闸北区秣陵路355号上海铁路大厦3层

邮编：200070

联系人：喻先生

电话：86 21 31007327

传真：86 21 33275350

邮箱：sean.yu@utmglobal.cn





2015中国(杭州)国际 新能源电动车及配套电池、设施展览会暨论坛

Hangzhou International Energy Electric Cars And Facilities Exhibition

中国电池工业协会唯一主办国际电动车展

2015.8.27-29
杭州·白马湖国际会展中心
www.chinasnve.com



联系方式 CONTACT

上海峰威展览服务有限公司

地 址：上海市华徐公路888号1号楼3001室

联系人：万先生 138 1889 2365

电 话：021-31291897

传 真：021-51862728

网 址：www.chinasnve.com

Q Q：105 169 8065

2015山东国际展览会 节能与新能源汽车展览会

2015 Shandong International Energy Saving and New Energy Automobile Exhibition

主办单位：山东省汽车行业协会
山东省电动车产业化办公室
支持单位：山东省经济和信息化委员会
山东省自行车电动车行业协会
承办单位：济南世博展览策划有限公司
山东汽车工程学会

4nd

主题：共建绿色环境 畅享低碳生活

时间：2015年8月28日-30日

地址：济南国际会展中心(高新区)

展商报名热线

0531-55585321

济南世博展览策划有限公司

74 JINAN SHIBO EXHIBITION PLANNING CO., LTD



环保生活绿色出行



第二届中国国际新能源汽车 及电动车(中原)展览交易会

展会时间：2015年10月10-12日

展会地点：洛阳会展中心

主办单位：河南省电动车商会
中国机电产品流通协会

承办单位：上海冠通展览策划有限公司
河南奥格展览策划有限公司

媒体宣传：大河报 洛阳晚报 河南交通广播电台
洛阳交通广播电台



联系方式

上海冠通展览策划有限公司 河南奥格展览策划有限公司

地址：河南省郑州市航海路未来路启航大厦E座1412室

电话：0371-53395903 传真：0371-53395917

网址：www.aogoexpo.com



2015 CHINA JIANGSU INTERNATIONAL 10月17-19日

第33届中国江苏国际自行车新能源电动车及零部件交易会
THE 33rd CHINA JIANGSU INTERNATIONAL BICYCLE NEW ENERGY ELECTRIC VEHICLE & PARTS FAIR

展览地点:南京国际博览中心

主办单位: 江苏省自行车电动车协会 中国自行车协会助力车专业委员会 江苏省自行车有限公司 江苏省交通安全协会

承办单位: 江苏沧海展览有限公司 无锡市蓝海展览有限公司

招展热线: **85055112 85051427 85017016**
(0510)

网上报名: **WWW.JSBICYCLE.COM**



一册在手 商海泛舟

《电动车大数据·典藏版》

二轮电动车、三轮电动车、电动汽车



《电动车大数据·典藏版》是行业第一本资料最翔实、准确、涵盖面最广的电动车（二轮、三轮、四轮轿车）行业的工程量庞大的大型工具书。

第一卷：电动车制造企业，约有13000个厂家入选，含有主要的二轮、三轮和四轮电动汽车制造的整车厂和零部件厂。

第二卷：电动车流通企业，汇总数据35000条左右，是全国主要电动车（二轮、三轮、四轮轿车）的经销企业的信息汇总。是目前有效信息率最高的一本工具书，主要信息都是第一手采集。

本套书赠送对象为：

《新能源车》杂志的顾问团所有成员
在今年《新能源车》或《摩托车/电动车与配件》
或《会刊》或《西南市场指南》上做过一期以上
前彩宣传的企业

您购买的是我们系统的服务：

可升级的典藏资料
经营必备的商业情报
可升级的优价服务
杂志整页广告一版
二百兆服务器空间
一个域名网站制作及全年维护

十六年心血的积累
十六年智慧的结晶
十六年的点点滴滴
十六年的成果奉献

咨询热线：0515-88436994 18961986782

本书为典藏版，限量发行，每书有一个编号，有编号者可优价升级二次。

临沂市

临沂新能源电动汽车市场办公室

地址：临沂市工业大道与北园路交汇处
电话：0539-2807866
网址：www.lantian-grp.com



奇瑞新能源

济宁鲁鼎车业有限公司

主营产品：奇瑞总代理 东风小康

地址：金宇汽配城一号展厅
联系人：马光帝 销售经理
电话：0537-7978399、13475767088



上海市

上海东之杰汽车销售技术服务有限公司

主营产品：东风电动车辆上海总经销，代理美国艾里逊全自动变速箱、东风、解放、中国重汽、重庆五十铃、厦门金龙、苏州金龙、宇通等客车、房车、校车、卡车、整车、底盘以及改装的特种车、专用车。


地址：上海市浦东新区金桥路825号
联系人：陈晓
电话：021-50382770 手机：18916590008

武汉市

武汉万顺摩配批发商行

主营产品：甲字轮胎湖北总代理

地址：武汉市东西湖区舵落口鸿达摩配市场18区B10栋14号
联系人：陈绪杰 电话：027-83213277



银川市

银川华星摩托车配件商行

主营产品：德国福斯麦克润滑油、广东实力清声器、润祥集团重庆创祥蓄电池、重庆耀勇减震器、重庆太合（蛟龙）套缸、重庆力华系列电器、青岛双轮内外胎、广州强保系列补胶液、广州德之星轮胎链条、四川美凌蓄电池、无锡新霸王拉线、浙江美伦系列锁具、南京雷火火花塞、日本NGK火花塞

地址：宁夏银川市兴庆区新华东街223号
联系人：梁国涛
电话：0951-6093387 传真：0951-6083287
手机：13909599505

宝鸡市

双兴摩配商行

主营产品：山水电瓶、壳牌机油、东岳轮胎、朝阳轮胎等

地址：宝鸡市西宝路美伦小区 联系人：陈辉
电话：0917-2728201 手机：15091711543 13571184787



沈阳市

新蓝金刚摩配

主营产品：昱阳曲轴、广东佛山日科灯泡、HID氙气灯、安尔达活塞、刹车块、东盛精工套缸、精景套缸、奔霸王、HID氙气大灯、易邦摩配版管理软件

地址：沈阳市东陵区丰乐二街9号东北摩配市场C座4号
联系人：单宏生 QQ：382978601
电话：024-81607106、24229566 手机：13194238598

新乡市

新乡市峰彩摩托车有限公司

主营产品：三本摩托、加爵摩托、冠航新能源电动汽车；整车批发、旧车置换、维修改装

地址：新乡市华兰大道电动车市场内鑫通超市药房
联系人：张三峰
电话：0373-5128099、15993066974、13598638284、15560279163（售后）
QQ：1559741286、1836915899



德州市

时风车行

主营产品：时风/华奥电动四轮

地址：德州开发区电动车批发市场
联系人：寇经理
电话：13153488566



泰安市

泰安鹏翔车业光彩店

主营产品：时风 富路 丽驰电动汽车

地址：光彩大市场三区二栋12号
联系人：侯总经理
电话：0538-8689969
18653810006、18754884566



淄博市

山东泰汽电动车辆淄博总代理

主营产品：山东泰汽电动车辆 全球鹰系列 吉利熊猫 自由舰 安徽悦顺科技电动车

地址：淄博市柳泉路北首北苑汽配城1-3
淄博市流泉路南首
联系人：王长友经理
电话：0533-8171198、18453353981
QQ：2633813040



安阳市

知豆 ZD 电动轿车、悦顺电动轿车安阳地区总代理

主营产品：专业批发电动三轮四轮车 知豆电动汽车

地址：工贸中心西50米铁四路口重庆万强助力车专卖店
联系人：马秀红 经理
电话：0372-3988208、2151798、15937297775



富路观光车总经销

主营产品：力帆摩托车 富路观光车 宝雅电动汽车

地址：京开大道威城公园东大门北 30 米
联系人：王利金经理
电话：0393-8115066、15936777538
邮编：457000



濮阳市

郑州市

骏力摩配商行

主营产品：各种高中低档：减震油、刹车油、三轮车后牙包油、密封胶、AB 胶、586 胶、588 红胶、冷补胶、清洗剂、表面蜡、喷漆、轮胎自补液、抛光软蜡、积碳净、养护剂等。专业批发，保证质量，欢迎来电咨询。

地址：郑州市安徐庄摩配市场 B 区 155 号 联系人：王艳六
电话：0371-66825519、60829089、13014504484

时风电动观

济南市

日照

山东时风（集团）有限责任公司

直供中心：济南北外环摩托车大世界
电话：0531-85709229、18668919909

泰汽电动汽车

主营产品：甲子轮胎

地址：日照南路 112 号（岚桥石化对面）
联系电话：18953302077、13666309078



单县

唐骏 航天蓝速电动汽车

地址：交警队西 168 米路北
联系人：丁世矿
联系电话：0530-4454488
13668604488



山东唐骏电动车许昌总经销商

地址：文峰路金三角向北 200 米路西
电话：1593680079、15993680378



石家庄

石家庄鹏睿电动汽车有限公司 银泰汽车总代理

地址：石家庄市方村摩托城广源路 10 号
电话：18330110681、87919563
QQ：2357928686



南阳

福田路麒 道爵新能源汽车、蒙德金马机车

地址：南阳市伏牛南路漯河物流园院内 D 区 8 排
电话：13937705305、15938882313
0377-60567833
QQ:1516080794



驻马店

建辉车行

凯玛利电动汽车、老年代步车

地址：驻马店自由街北段老华俊车辆厂东 50 米
电话：0396-3585677、
13525330555、13513977221



聊城市

雷杰车辆销售有限公司

宝雅、唐骏、泰汽、达沃、丰收电动汽车

地址：火车站北 50 米路东雷杰车行
联系人：孙延和
电话：0635-8426876
15266834449



商丘市

菏泽市

山东唐骏欧铃汽车制造有限公司

地址：凯旋路与长江路交叉口 100 米路东
电话：0370-2520010
联系人：张丽 15903803650



唐骏汽车销售

地址：菏泽市人民南路 766 号（唐骏汽销）区
电话：0530-5337266
联系人：鄧伦涛 13665406688



六问《新能源车》杂志

一问：《新能源车》杂志是一本怎样的杂志？

答：《新能源车》是新能源汽车行业的专业发布媒体，也是目前国内唯一定位于新能源汽车的专业媒体。由中国汽车工业配件销售总公司主办（见封2介绍），《新能源车》杂志社承办，江苏盐城博杰传媒为广告总代理，注册资金150万元，信息发布广告经营许可证号：苏印广登字2014-034号。

于去年二月份筹办，八月正式出版，杂志以全彩大16K国际标准版成书，封面为200克铜版纸光胶印刷，内页为105克铜版纸印刷，目前每期100个版面（含封），将根据情况增加版面，前期印刷发行量为15000份，随着市场的扩大，将增加印量。以月刊形式出刊。

二问：《新能源车》杂志的经营理念是什么？

答：为行业企业真诚的服务，以服务来赢得市场。用效果来说话，要做就做最好。概括的讲就是：只做第一。

新能源汽车作为新兴行业，在探索中发展，在发展中前进，今年可谓是新能源汽车的黄金发展期，高速电动汽车还没有正式量产，市场所占份额极低。低速电动汽车发展迅猛，在部分地区虽然形成一定规模的市场，却遭遇政策瓶颈。《新能源车》杂志在市场即将兴起之时，切入到这个行业，为行业提供服务的平台：发布行业政策，提供行业信息，根据市场的需要在厂商之间架起信息的桥梁，而且确保企业的宣传效果，所以我们提出用效果来说话，为了兑现这个承诺，必须要在市场上做大量的工作。

随着这个新兴行业的诞生，目前也有四、五家媒体诞生，但是无论从编辑水平、内容选题、外在品相、杂志规划、还是市场发行我们都超过了他们，随着我们的工作不断的深入，差距将会越来越大，要做就做最好。桃李不言，下自成蹊，用时间来检验，用事实来说话。

三问：《新能源车》是如何发行的？

答：我们的发行有多种形式：

1. 在全国及地区性会议上投放，每期杂志都会在当地的所有电动车、新能源车展会上有一定的投放。

2. 面向全国市场以发行网络形式向全国所有新能源车市场推广，在河南、河北、湖南、湖北、山东、安徽、江苏、上海、陕西、辽宁等重点省份发行到每个地级市。我们在一些重点区域已经设立了工作站，比如在广州、重庆、常州、河北大城、无锡、郑州、沈阳、临沂、丰县都有工作站，我们摩托车的杂志，在全国已经建立了完整的发行网络，其中有三分之一的网络都可以为《新能源车》发行服务。

3. 我们在这几期的发行和推广之中，重新建了一批发行网络，一个新市场如果有十户以上的经销商我们都将建立固定的发行点，这项工作我们在创刊之初就在实施，我们希望更多的经销商和我们联系。争取做到市场推进到哪里，发行网络就建到哪里。

4. 我们安排了专门的工作人员，带着杂志走访市场，新能源汽车还处在发展的初期，许多的市场信息还不透明，只有身体力行去市场第一线，才能采集到最有价值的信息，也可以把杂志发行到终端。

5. 我们已经建立了完整的第一手厂家（整车和配件）和商家的数据库，这部分企业用邮寄、快递形式发送。

6. 目前一些省份已经放开低速电动车的路权，但是由于市场培育有一个过程。在市场孕育阶段，我们通过发行渠道（包括二渠道）走入报刊发行亭，直接面对终端阅读者。我们还通过团购和小批量批发，将杂志走进企业。

7. 我们的 www.moto189.com 网站不光是行业资讯网站，我们每期杂志都送上网站，并且可以在线浏览和下载阅读。只要打开网站，无须登录。Pdf格式的文件还可以下载保存，包括打印。目前网站正常日访问量在3-4千人次左右。

四问：能介绍一下杂志社的情况吗？

答：当然，盐城博杰传媒广告有限公司，从事摩配和电动车配件行业宣传有16年历史，截止目前为止总计出刊40期杂志，同时还出版了摩托车配件市场方面的厂家和商家资料工具书十几本，并且为每年两次的中国汽车工业配件销售总公司举办的全国摩托车及配件展示交易会承制大会的《会刊》，在行业享有较高的声誉，良好的口碑，被称为摩配行业第一刊。公司在全国所有摩托车及配件市场设有发行网点，是摩配行业影响力最大、发行最广的专业媒体，公司网站：www.moto188.com，登录这个网站，可以看到我们全年的杂志和我们编撰的摩托车行业的数据



www.moto189.com

库类上图书。

目前国内新能源车风头正劲，新能源汽车尤其是低速车生产企业众多，许多企业蓄势待发，正待政策明朗，这些车的终端用户大部分是摩托车行业的转行企业，这些车的市场也基本以摩托车市场为集散和销售集中地，我们出刊《新能源车》杂志具有先天的市场优势、网络优势、发行优势和技术优势。

从去年三月筹备出刊后，我们一直孜孜不倦的在这个行业努力，去冬今春我们还汇编收录的电动车行业经销和生产的主要企业，编纂了《电动车大数据》流通卷和制造卷。书中有五分之一的企业涉及到电动汽车，此书的准确率在98%以上，目前我们还正在努力建立完整的市场数据库。杂志平台也是数据库营销的平台，当然这个市场一直在动态的发展，我们也在不断地更新和完善，我们的经营理念是：“只做第一”

目前国内流行互联网+，我们平面媒体也一样可以通过加互联网和同行分享信息，整合营销…用我们的核心业务和更多的企业合作，共谋同达。今年我们还准备组织和策划一些活动，和企业和市场一起互动。

五问：目前有许多网媒取代了纸媒，现在再做杂志是不是out了？

答：网媒取代纸媒这是互联网发展的必然潮流，包括网店冲击实体店，根据不同的行业，有的是不可取代的。在发达国家就有数据库营销这样一种销售形式，简单的讲就是在一个行业建立了完整的数据库，将产品集中按数据库进行定点定向的投放到目标客户群，这是网媒无法取代。我们在摩托车行业已经积累了成功的经验，在新能源汽车行业也完全能参照。

互联网年代讲究用户体验，网上信息浩如烟海，要从这些信息里沙里淘金，筛选整理出有用、行业感兴趣、能给客户带来有效益的信息，这就需要较高的编辑水平，这真是我们所擅长的。

我们不仅每月出版一期杂志，我们也通过互联网将行业最新的信息，尽快的发布让行业客户知道，我们的www.moto189.com网站，不仅具有这个功能；企业还可以通过这个平台，找到供和销的上下游企业，类似淘宝的功能。我们的网站还可以为没有网站的企业，免费建站、提供200M空间和域名。

六问：杂志如何定位今年如何运作？

答：按照我们制定的目标，要做就做最好，具体的就是在编辑水平、内容选题、外在品相、市场发行都要做得最好，目前我们只能说是暂时领先，还有许多方面还待继续完善。比如要增加有价值的内容，比如新品介绍，车辆测试，这些方面我们已经和一些企业沟通，大家都乐意提供其新品，只是版面有限，每期只能安排3种车型。

内容方面我们希望企业能提供行业感兴趣的比如营销方面的经验，新兴市场方面的信息，产品技术方面的革新和专利介绍，厂和商的数据库等。我们也希望专家和学者及行业管理部门，能提供政策、管理方面的信息，前沿技术介绍，对形势和趋势分析的理论文章。我们不希望炒二手信息，欢迎大家提供不同体裁、形式、内容、风格的文章，最好千字左右的文章，一经录用，稿酬从优。我们也向一些顾问团专家和企业约稿。

品相上我们确保印刷质量外，不为了经济利益搞正反颠倒封，也不搞封拉，封面必须是汽车整车产品，我们不以纯广告为主，确保有一半以上的可看性的文章。今年4月份主办单位在重庆召开新能源汽车展会，我们还将配合宣传组织好。在发行上完成在对全行业的覆盖。

今年我们还将组织一些宣传专题，通过行业会议，大型企业的活动或者上门组织专题采访报道，和企业在重要市场共同推广，信息开道，产品跟进，让广告做出社会效果和经济效率来。

我们还将争取开放式办刊的形式，欢迎有意向的企业共同投入，共同发展，组成行业的信息航母，永立市场的潮头。目前我们也着手选择一些有发展远景的企业，和性价比高的产品作重点宣传推广。

今年我们还想在电动汽车配件行业有所作为，为大型配件生产企业做好宣传和推广。优良的配件才能保证整车的品质，在这个产品链上《新能源车》有许多的拓展空间。

我们办刊宗旨：让效果来说话，为企业提供高性价比服务。为了对企业和个人负责，我们的广告没有回扣，拒绝贿赂，实行价格透明，做到服务到位，以服务来取胜。我们的理念：只做第一！NO.1

杂志的发展任重而道远，我们愿和行业同仁携手并进，为中国的新能源车健康有序的发展贡献出智慧和力量。



《新能源车》杂志

是国内目前唯一定位于新能源汽车的专业媒体。
由江苏盐城博杰传媒广告有限公司于14年八月正式出刊。
专业从事新能源汽车及配件生产企业的信息发布及广告宣传，
16年品牌媒体运作经验，是行业影响最大、发行最广的专业媒体。



网 站

www.moto189.com 可以了解更快更多的即时行业资讯，和各期杂志的具体内容。

发行网络

在广州、重庆、常州、无锡、郑州、沈阳、临沂、丰县设有工作站，
目前在银川、上海、武汉、宝鸡、石家庄、邯郸、济南、德州、淄博、泰安、日照、单县、
济宁、新乡、安阳、濮阳、驻马店、许昌、南阳、商丘、菏泽、聊城市场建有发行点。
在河南、河北、湖南、湖北、山东、安徽、江苏、陕西等重点省份发行到每个地级市场。



苏印广登字2014-034号

《新能源车》编辑部



地址：江苏省盐城市盐马路198号清华园1号楼
电话：+86 0515-88438957 88436994 83279080

¥10元/本