

新车

## SUV阵营再细分 吉利星越“探”高端

轿跑SUV正成为国内SUV细分市场的热词。继长安汽车、长城汽车后,同样作为自主品牌的吉利也正式祭出轿跑SUV车型。吉利品牌旗下全新轿跑SUV星越近日正式上市,推出涵盖传统燃油、轻混、插混三种动力组合共11款车型,售价13.58万-21.68万元,上攻国内SUV细分市场。

近年来,国内销量增势迅猛的SUV车型一直是吉利的布局重点。2017年,吉利相继上市远景X1、远景X3、远景S1三款入门级SUV,吉利整体SUV产品阵容也由三款增加至六款。

目前,SUV车型已成为吉利汽车重要的销量板块。数据显示,2019年一季度,吉利汽车销量为36.65万辆。其中,3月帝豪GS销量迈过万辆大关;远景SUV、远景X3、远景S1三款SUV车型,3月分别销售1万辆、7823辆、1437辆。

然而,尽管吉利不断扩大SUV布局,但一直没有涉足较为小众的轿跑SUV领域。由于造型设计不好把控且失败风险相对更高,此前轿跑SUV市场一直由奔驰、宝马、奥迪等豪华品牌把控,



自主品牌鲜有涉足。

不过,随着年轻化购车人群比例不断增长,更具运动性、时尚感的轿跑SUV逐渐成为年轻消费者关注的焦点。除此次入局的吉利汽车,此前长安汽车、长城汽车已分别上市轿跑SUV长安CS85和哈弗F7x,试图在该领域分一杯羹。

从产品线来看,进入2019年后,吉利汽车一直谋求开拓新领域:嘉际使吉利汽车正式进入MPV领域,几何A则号称重新定义A级纯电动轿车标准”。

值得注意的是,除加码细分市场竞争,吉利也试图通过星越推动品牌向

上。作为目前吉利汽车品牌体系内定位最高的旗舰车型,星越是吉利品牌旗下第一款基于CMA平台的产品,而CMA平台是吉利与沃尔沃共同研发的首个中级车基础模块架构,沃尔沃品牌、领克品牌的部分车型均诞生在这个体系。

吉利汽车集团CEO、总裁安聪慧表示,品牌间是有区隔的,但每个品牌的技术和品牌势位都要集体向上,产品及品质向上是没有界限的。所以不要误解好技术只能给沃尔沃、领克用。

据了解,CMA平台可以根据设计需求改变车身基础参数,推出不同尺

寸、功能的车型,并可以适应不同的动力系统,能让车辆在可靠性、动力、燃油经济性、底盘操控、智能化等方面获得一定的提升。根据计划,今后吉利的车型都将会慢慢基于CMA平台打造。

“目前吉利的关键是要进一步提升整体品牌。在品牌提升的过程中,像星越这样产品的注入,对吉利品牌的整体提升也是极其重要的。吉利品牌不是一个低价品牌,也不是一个廉价品牌,吉利品牌是一个符合中国大众选择的汽车品牌。”吉利汽车集团副总裁、销售公司总经理林杰说。

北京商报记者 刘洋 濮振宇 企业供图

· 快递 ·

## 全新一代起亚K3亮相

北京商报讯(记者 刘洋)近日,东风悦达起亚全新一代K3正式亮相。该车型外观造型与海外版大致相同,针对前脸进行本土化设计。据悉,该车型将于5月16日正式上市。

全新一代K3基于“Design KIA”设计理念,采用虎啸式的进气格栅,进气格栅内部采用直瀑式设计,新车大灯造型也相对狭长。同时,该车型还采用贯穿式前包围设计,左右两侧用银色饰板装饰,让整车看起来更加有攻击性。

该车型车身尾部造型设计相对简洁,车身腰线由前向后延伸,并稍稍扬起。东风悦达起亚全新一代K3长宽高分别为4660毫米×1780毫米×1450毫米,轴距为2700毫米。动力方面,东风悦达起亚全新一代K3将提供1.4T、1.5升以及插电混动三种动力供消费者选择。其中1.4T和1.5升发动机最大功率分别为95.6千瓦和84.5千瓦;插电混动车型则搭载由1.6升发动机和电动机组成的插电混动系统,其中发动机最大功率为77.2千瓦。

## 福田汽车发布全系国六车型

北京商报讯(记者 刘洋)近日,福田汽车发布装配福田康明斯国六动力超级卡车产品、智蓝新能源品牌、全新奥铃品牌战略及超越版产品、图雅诺专业定制版等自主创新成果,并打造智能科技、智慧物流等场景。

为了推动商用车环保进程,面对史上最严苛的国六排放标准,福田汽车发布装配福田康明斯国六发动机的超级卡车产品,率先完成国六布局。据了解,福田康明斯为福田汽车与全球领先的动力解决方案提供者康明斯共同合资组成,拥有世界领先的技术标准和质量控制标准。

此外,福田康明斯集结美国、中国等五国技术研发力量,为客户量身定制轻中重国六全系列动力解决方案,独有的DPF等关键零部件服务能力确保客户全程无忧的使用体验。经过多年技术创新,福田康明斯已经在产品品质方面积累了丰富的市场经验。

## 名爵交付首批千辆纯电EVS

北京商报讯(记者 刘洋)上市40天获得超过2000张订单的名爵纯电动SUV车型EVS,近日在京正式交付首批千辆新车。上汽名爵相关负责人透露,目前正在抓紧消化剩余订单,以保证所有EVS纯电动车型订单能够如期交付。

据了解,由于北京市场新能源号牌的特殊性,目前北京市场名爵EVS纯电动车型的订单数量与全国其他城市的比例为1:1,这也是首批千辆车型率先交付北京市场的原因之一。北京作为国内新能源汽车增量市场,同时针对老旧小区充电桩问题,上汽名爵相关负责人称,将尽量与物业沟通,为消费者提供免费的充电桩安装服务。此外,作为面向全球市场的纯电动

SUV车型,7月,名爵EVS纯电动车型将登陆英国市场,并在年内正式在印度、泰国等国家上市。此外,2019年,该车型还将投放挪威等欧洲国家。

事实上,随着新能源汽车消费日渐成熟,目前新能源汽车消费者购车已不再“唯续航论”。而按照欧洲严苛标准打造的名爵EVS纯电动车型,更加注重车辆安全性。据了解,该车型在满足国标外,更满足全球标准,全面符合严苛的欧标E-MARK认证、REACH法规,电池满足美国UL2580标准,以及防尘防水民用最高等级的IP67标准;整车实测涉水深度43厘米,轻松化解消费者对下雨充电、出行的安全顾虑。此外,纯电动名爵EVS承诺

“8年或15万公里的三电质保、8年或20万公里电池衰减小于30%”,是目前唯一敢做出电池衰减质保承诺的国际品牌纯电动车。

上汽乘用车名爵品牌营销部市场公关总监汤跃进表示,现在在纯电动车市场上,消费者对于品质内涵的追求越来越高,对续航背后技术的追求也越来越高,最重要的是对于全球潮流方向的把握越来越精准。“随着电动车相关知识的普及,电动车车主越来越专业,不少车主看中名爵EVS在安全方面的优势,尤其是在电池技术方面,不仅具有高电池容量和高能量密度,较高的锰元素占比也让名爵EVS电池在安全方面更进一步。”汤跃进说。

## 二手车出口企业无需获车企授权

北京商报讯(记者 刘洋 濮振宇)针对近期正式启动的二手车出口,近日商务部新闻发言人高峰表示,为避免二手车出口一哄而上、恶性竞争,开展二手车出口的地区将综合考虑国内车源整合能力、海外渠道、售后服务保障、信用记录等多方面因素,严格甄选出口企业。

据了解,为规范汽车出口秩序,商务部自2007年起会同工信部、海关总署等部门对汽车出口实施许可证管理,生产企业需要获得工信主管部门产业准入资格方可出口,贸易公司需取得符合条件的

生产企业授权方可开展汽车出口业务。

高峰介绍,现行汽车出口政策适应我国新车出口快速增长需要,但没有区分新车和旧车,也没有就二手车出口做出明确规范。在实际操作中,因为生产企业与二手车的权责关系相对新车发生变化,二手车经营企业因为无法获得生产企业授权而难以开展出口业务。

“此次出台的二手车出口政策中,为避免二手车出口一哄而上、恶性竞争,开展二手车出口的地区将综合考虑国内车源整合能力、海

外渠道、售后服务保障、信用记录等多方面因素,严格甄选出口企业,二手车出口企业不再需要获得生产企业的授权。”高峰说。

商务部、公安部、海关总署于2019年4月联合下发《关于支持在条件成熟地区开展二手车出口业务的通知》,明确二手车出口的有关要求和工作任务。5月5日,三部门正式启动二手车出口工作。目前,首批开展二手车出口业务的地区为北京、天津、上海、浙江(台州)、山东(济宁)、广东、四川(成都)、陕西(西安)、青岛、厦门等10个省市。