

· 资讯 ·

联手滴滴 丰田布转型棋局

北京商报讯(记者 刘洋 濮振宇)近日,有消息称,丰田将投资滴滴组建汽车租赁合资公司,进军中国网约车市场。根据合资公司的方案,丰田出资额约500亿日元(约4.57亿美元)。

对此,丰田汽车发言人Kensuke Ko回应称:“丰田将继续从网联化、自动化、共享化和电动化等全球视角评估业务战略,以满足未来需求”。

作为全球市值最高的车企,2015年,丰田汽车全球销量已回落至897.2万辆。随着传统汽车销售业务触顶,丰田开始意识到出行市场与自动驾驶的重要性,并视为公司现阶段的发展焦点。在出行市场方面,丰田先后投资Grab、Uber等网约车巨头,投资总额达数十亿美元;在自动驾驶方面,丰田早在2016年就投资10亿美元成立丰田TRI研究院。其中,作为丰田TRI旗下关注自动驾驶、大数据以及云计算等方向的风投公司,自2017年成立以来,AI Ventures累计投资19家初创企业,管理基金金额达到2亿美元。

目前,中国汽车产业在电动化、智能化、共享化、网联化等领域正呈现出领先全球的强劲发展势头。业内人士认为,丰田正加快转型步伐,中国市场将成为其移动出行战略实施的关键战场。

恒大全资收购英国轮毂电机公司

北京商报讯(记者 刘洋 濮振宇)恒大与世界顶级轮毂电机公司英国Protean近日签订协议,全资收购英国Protean,这意味着恒大已掌握乘用车轮毂电机技术。

据了解,作为世界顶级轮毂电机技术企业,英国Protean获得150多项授权技术专利,待授予技术专利超150项,涵盖电机、逆变器设计以及轮毂电机的应用等领域,成为全球唯一可实现量产的乘用车轮毂电机企业,并已与奔驰、福特等全球各大整车厂建立合作。

此前,轮毂电机作为新能源汽车核心技术,一直由英国、美国、日本和荷兰等国外企业把持。2019年3月,恒大通过入主荷兰e-Traction,获得商用车(例如公交车、货车等)轮毂电机驱动技术。此次收购拥有乘用车轮毂电机技术的英国Protean,意味着恒大已逐渐具备新能源汽车造车能力。

总部回迁 英菲尼迪能撑多久

日产汽车旗下高端品牌英菲尼迪相关负责人近日透露,英菲尼迪计划将总部从中国香港迁回日本横滨,以与母公司创造更高的运营效率”。根据计划,迁址将于2020年年中开始实施,目前该公司中国香港总部约有180名员工,具体时间预计将于随后公布。

针对此次总部搬迁,日产汽车相关负责人解释称,将总部迁回日本将进一步整合英菲尼迪在日本的全球设计、研发和制造功能,对日产贯彻英菲尼迪产品线电动化战略也至关重要。

2012年,英菲尼迪将总部落户中国香港。当时,英菲尼迪方面表示,全球总部落户中国香港标志着中国市场已成为英菲尼迪全球发展的中心,并且为英菲尼迪定下全球年销50万辆的目标。

事实上,此次将总部撤回日本背后,是英菲尼迪不佳的市场表现。数据显示,2018年英菲尼迪全球销量为23万辆,同比下降5.2%,其中作为英菲尼迪最大单一市场的美国销量为14.9万辆,同比下滑2.7%。

尽管英菲尼迪将中国与北美视作同等重要的全球业务板块,但中国市场的表现却远未能达到预期水平。自2014年国产以来,英菲尼迪始终仅有Q50L、QX50这两款国产车型支撑整体销量。2018年,英菲尼迪在华销量仅为2.88万辆,而Q50L和QX50贡献了其中绝大部分,其他进口车型月销量则普遍徘徊在两位数。

北京商报记者调查发现,在销量低迷情况下,部分英菲尼迪经销商加大优惠“以价换量”。一家英菲尼迪4S店销售人员表示,2019年以来,店内各车型优惠力度一直处于高位,目前英菲尼迪QX50购车优



惠最高可达5万元,以2018款2.0T四驱菁英版为例,该车厂商指导价为37.98万元,现价仅需32.98万元。

在渠道方面,根据官网信息,目前英菲尼迪在华经销商数量为120家,虽然相对于2018年初的119家略有增长,但与品牌仅数千辆的月销量相比,显得有些渠道过剩。

值得注意的是,随着销量下滑,英菲尼迪高层人事也开始动荡。2019年5月,出任英菲尼迪总裁一职仅4个月的克里斯蒂安·莫尼耶宣布卸任,并随后成为菲亚特克莱斯勒汽车吉普品牌全球总裁。在中国市场,2018年12月,东风英菲尼迪汽车有限公司总经理、英菲尼迪中国总经理陆逸离任,而他担任这一职务还未满三年。

不仅如此,英菲尼迪母公司日产汽车也面临着营收利润双下滑的窘况。2018财年,日产汽车营收11.57万亿日元(约合7300亿元人民币),同比下滑3.2%;营业利润为3182亿日元(约合200.9亿元人民币),同比下滑达44.6%。

面对困境,日产汽车一直试图加强成本控制。此前,英菲尼迪相

关负责人表示,公司在英格兰桑德兰的工厂已停止Q30和QX30两款车型的生产,并计划退出西欧市场(不包括俄罗斯在内的东欧市场),转而将全球业务重新集中在北美和中国,同时继续在东欧、中东和亚洲寻求增长机会。

与此同时,英菲尼迪也推出规模庞大的新能源转型战略。2018年1月,英菲尼迪宣布将从2021年开始,推出搭载EV电动和e-POWER技术的新车型;截至2022年,英菲尼迪在中国的产品矩阵将有25%的车型为电动车;预计到2025年,英菲尼迪全球销量的50%将来自电动汽车。

“产品阵容更新的速度一直落后于竞争对手,这是导致英菲尼迪陷入销量困境的重要原因。”业内人士表示,目前几乎所有豪华品牌都在加速布局新能源汽车,其中一线豪华品牌奥迪、奔驰、宝马均将在今明两年推出全新电动化产品,英菲尼迪的电动化转型前景仍不乐观。

北京商报记者 刘洋 濮振宇
图片来源:英菲尼迪中国官网

(上接A1版)

全系销量失速 广汽传祺“传奇”不再

数据显示,2019年4月,国内乘用车销量为157.49万辆,环比下降22.01%,同比下降17.73%。其中,SUV车型销量为64.78万辆,环比下降24.99%,同比下降20.02%;自主品牌SUV销量为32.4万辆,同比下降30.3%,所占市场份额同比下降7.4%。业内人士表示,由于持续押宝SUV车型,面对SUV市场下滑,广汽传祺轿车产品竞争力一直较弱,现有产品线未能出现提振销量的车型,急需新鲜血液补充。

实际上,广汽传祺已经意识到押宝SUV车型带来的隐患,并启动“轿车振兴计划”,但推出的轿车车型,市场反应平平,曾重点打造的GA8车型,2019年一季度销量仅为417辆,同比降幅高达78.2%。尽管广汽传祺涉足MPV市场后推出的GM6、GM8两款车型月销量一

度达到3000辆,但依旧不能扭转广汽传祺整体下滑的局面。

北京商报记者发现,尽管广汽传祺欲扭转产品失衡的现状,但经销商却依旧主攻SUV车型。在北京部分广汽传祺4S店,很少能见到轿车的身影。而在其中一家4S店,作为广汽传祺旗舰轿车的GA8展车已被移出展厅,给热销SUV让位。该店销售人员称:“虽然广汽传祺整体销量都不理想,但轿车几乎没什么消费者购买,因此只能继续主推SUV车型。”

全系换新能否反弹

广汽传祺整体销量下滑,不仅使自身陷入窘境,也成为广汽集团业绩的“拖油瓶”。

2015年开始,广汽集团一直领跑中

国汽车行业,凭借自主、合资两大模式,在销量以及净利润上增长强劲。

此前,作为广汽集团业绩的重要支撑点,广汽传祺一直处在销量快速增长期,2014-2017年广汽传祺销量从13.4万辆增长至50.86万辆,销量增速也成为自主品牌标杆。2017年,广汽传祺占广汽集团整体销量1/4,并在自主品牌销量排行榜上位居第六位。由于广汽传祺连续四年销量大涨,也让广汽集团充满信心。根据广汽集团规划,广汽传祺在2018年的销量目标为60万辆、2019年为80万辆、2020年冲击百万辆。

然而,随着国内车市遇冷,2018年广汽传祺销量仅为53.5万辆,未能完成60万辆销量目标。进入2019年,广汽传祺全系销量下滑,也直接拖累广汽集团业绩数据。2019年前4个月广汽集团销

量为65.1万辆,同比下降3.17%。其中,广汽传祺销量同比下降40.4%。值得注意的是,除传祺外,广汽集团旗下两家合资品牌广汽丰田、广汽本田均实现正增长。

据了解,在销量跌入谷底后,广汽传祺计划在2019年将旗下产品全面换代和改款。然而,在新品推出时间上,广汽传祺将所有新品投放均放在下半年,加之新品上市后产能、销量均需要渡过爬坡期,对于整体销量的改变并不利。

汽车行业专家颜景辉表示,目前整个市场销量增速都在下降,特别是SUV市场。此前几年,广汽传祺享受SUV发展红利,销量、利润快速增长,但对2019年车市的竞争激烈程度和市场变化准备不足。