

## 新能源汽车推进方向和目标尚不明确

## 车企多路径博弈电动汽车政策方向

尽管新能源汽车产业基地已经在全国遍地开花,但在新能源汽车发展方向及目标尚未明确的背景下,汽车企业依然将重点押宝在电动汽车上,并各自为政多路径试水。

上周,“新能源汽车发展方向和最终目标并不十分明确”的相关论调让汽车企业陷入尴尬。中国新能源汽车产业走到世界前列的目标,因为《节能与新能源汽车产业发展规划2011-2022年》迟迟未公布而陷入发展僵局。

北京交通大学电气工程学院院长姜久春在接受记者采访时表示,“未来的两年到三年时间内,为了保障我国的能源安全,就是要花大力气发展电动车,但电动车在中国的将来却可能不会像技术发展一样一帆风顺。电动车的

明天取决于各利益集团间的博弈”。

据了解,伴随着目前中国对传统汽车市场扶持政策的退出,中国汽车产业已经在高速发展黄金期后转向重点发展节能与新能源汽车。

记者在采访中发现,伴随着新能源产业的热潮迭起,国内各车企纷纷出台了新能源规划。按照规划,“十二五”期间,上汽将陆续投放纯电动和插电式强混新能源车等;一气的阶段目标是在“十二五”期间,在新能源产品

开发等方面投资98亿元,打造乘用车纯电动平台、混合动力平台等8个新能源汽车产品平台;东风汽车规划未来五年内,陆续投入30亿元,用于节能与新能源汽车的开发和产业化建设;北汽集团则将在“十二五”末期达到15万辆新能源产品的规模。

然而,一面是对电动车充电市场如火如荼的争夺,另一面汽车制造商们却有点“老死不相往来”的味道。姜久春认为,各汽车集团新能源规划

沿袭旧调,很难形成统一的标准。

相比国内的汽车企业,跨国车企却并不着急在中国产业化生产,而是纷纷拿产品试水。丰田汽车的相关负责人透露,今年会加大新一代混合动力普锐斯的投入,之后会做更多新能源方式的尝试。2013年之前,大众汽车计划投入100辆电动汽车在华示范运行,到2018年销售1万辆电动车。

姜久春对记者表示,电动汽车产业化一直在探索中发展,但市场要有一

定的规模和平台,其中很重要的一项是标准问题。

对于充电模式,业内普遍认为解决方案将是大型客车以换电模式进行,而小型客车则是以“慢充为主、快充为辅”。据透露,目前国家电网和南方电网两大电网公司都在积极推广电动汽车充电站。

姜久春表示,除明确发展方式和倾向性的政策外,还需要国家基础设施建设部门和汽车生产厂商都放下一些身段,拿出合作和共赢的态度。

商报记者 蓝朝晖

· 资讯 ·

## 保养套餐推出三周年 受车主青睐

## 宝马中国发展受益服务标准化

开了三年多德系中高级车型的王先生最近想换一辆豪华车,在了解了几个豪华品牌的保养维修费用后,王先生最终选择了宝马品牌的X3车型。他告诉记者,豪华车的维修保养费用比大众化车型贵得多,但宝马对包括机油、三滤、制动液、制动盘和全车检查等12类保养项目制定了全国统一零配件价格和指导工时费,价格透明并且全国统一。

“高档车的保养费不能拿中低档车做比较,没有可比性,高档车保养费贵不贵,关键不是看花多少钱,而是看合理不合理。这一点上,宝马的售后就让人放心,每一笔支出都明明白白。”王先生在接受记者的采访时如此表示。

数据显示,宝马集团今年上半年在中国的销量达到了121614辆,同比增长61%。“良好的服务是宝马销量快速增长的一大原因。”有业内人士分析。

据悉,宝马于2011年初发布“悦常在,驾无忧”售后服务中国战略的同时,其备受业界称道的金牌服务项目“BMW 保养套餐”也迎来了成功执行三周年庆典。2008年,BMW领衔豪华车品牌,率先在全国范围内针对常见的12项保养服务执行全国透明和统一的价格。这些项目涵盖了机油保养、制动液保养、微尘滤清器保养、制动片及制动盘保养、火花塞保养、车辆检查(带车况提示功能车型)、空气滤清器保养、燃油滤清器保养和雨刮片保养套餐等。

“BMW 保养套餐”推出后,不仅获得了客户的赞赏,也赢得了更多宝马车主对BMW授权经销商服务的放心和信赖。

采访中,一位BMW 3系的车主白先生告诉记者,自己对宝马推出“BMW 保养套餐”的感受



“BMW 保养套餐”推出三周年以来,受到了宝马车主的青睐。

很深。“从2008年推出以来,三年内,尽管消费品价格指数连连上升,但BMW保持了售后服务价格的稳定和透明。我开的是320i,现在跑了三年,大概6万公里,前些日子算了算,保养费用大概12000元,也就是每天10块钱,相当划算。”

据记者了解,现在很多消费者不懂汽车维修保养,保养后4S店要多少钱就只能给多少,这也引发了越来越多的纠纷。采访中,一位汽车业资深维修专家告诉记者,八九年前,修进口豪华车是看人看车来报价,4S店和维修厂“狮子

大开口”的情形很常见。

“宝马推出的全国统一零配件价格和指导工时费很好地解决了这个问题。”上述维修专家说。

一位宝马4S店负责人表示,实行标准化保养服务后,部分保养零配件的价格将更低,日常保养项目中,空滤保养比原来节省5%-7%,机油和滤清器保养项目可节省48%。

无疑,宝马针对保养价格“标准”的统一,对于车主来说算是一次实实在在的、能减轻成本负担的受惠举措。记者在京城宝马4S店了解到,标准化保养服

务正式实行三年以来,受到了宝马车主的青睐。

据上述4S店负责人介绍,宝马此次统一的保养价格,等于是一个最高限价。在此基础上,客户在各地经销商处可能还会享受到工时费打折等优惠,算下来,部分保养项目的费用会比以往更便宜。

据宝马相关负责人介绍,三年来,全国任何一家BMW授权经销商服务价格均完全透明且全国统一。在确保收费标准化的同时,BMW售后服务也执行统一服务标准和流程,不但三年没有提价,而且在2008年项目发布时就已下调了配件及服务价格,使BMW的综合保养服务费用处于同级车最低水平。

“随着消费者售后服务意识的提升,BMW售后服务以维修技术先进、零配件供给迅速、车辆保养周期长(1万公里保养周期)等优势得到更广泛的认同,形成了客户满意度和经销商业务同步提升的良性循环。”上述负责人说。

另外,记者了解到,为进一步提升BMW售后服务的吸引力,BMW协同全国范围内200家BMW授权经销商即日起至8月31日期间举行“尊享透明服务,赢取惊喜好礼”BMW保养套餐三周年客户回馈活动。在活动期间,所有来店接受BMW保养套餐服务的客户不仅可以获得免费油液添加服务和精美礼品,更将有机会亲赴德国纽博格林挑战赛道,享受充满激情与动感的非凡体验。 商报记者 钱瑜/文 企业/供图

## 奔驰中国高级设计中心在京揭幕

继日本横滨、美国加州、意大利科莫及德国辛德尔夫根之后,梅赛德斯-奔驰全球第五个高级设计中心日前在京揭幕。这个近1000平方米的设计中心将与其他四个中心合作,为奔驰汽车的未来设计做出贡献。据了解,这是在北京落户的首个豪华汽车品牌设计中心。

戴姆勒东北亚投资有限公司董事长兼首席执行官华立新表示,“我们预计到2015年,梅赛德斯-奔驰在华年销量将达到30万辆,中国也将成为梅赛德斯-奔驰全球最大的市场。由此,未来汽车的设计需要吸收更多来自中国的影响”。

“我们不但看重中国市场的发展前景,北京的文化底蕴也会给我们灵感,帮我们设计出符合中国特色的新车型,既符合中国人的审美需求,同时不失奔驰原有的设计精髓。”心怀这样的理念,梅赛德斯-奔驰中国高级设计中心负责人布雷正在逐渐扩充自己的中国团队,并将在不久的将来,呈现出融入中国元素的奔驰设计。

## RAV4获C-NCAP五星全面安全性赢得加分

近日,中国汽车技术研究中心发布了本年度第二批C-NCAP安全碰撞试验成绩,其中,一汽丰田RAV4以46.3分获得五星级评价。至此,一汽丰田所有参与C-NCAP安全碰撞试验的车型均获五星评价。

据C-NCAP管理中心公布的报告显示,RAV4在完全正面碰撞、40%偏置碰撞及侧面碰撞三项测试中均取得良好成绩,其中最后一项侧面碰撞更获得满分16分。此外,RAV4还凭借驾驶员侧/前排成员侧安全带提醒装置、侧面安全气囊及气帘配置获得2.5分的加分。作为一款将公路与越野性能完美融合的城市SUV,RAV4卓越的品质及商品性满足了消费者多方面的用车需求。

## 增购换购成车市潮流 逸致获用户高评价

2011年上半年中国车市整体增速放缓进入调整期,最新调查显示,消费者的用车结构已呈现出增购换购大幅提升的趋势。消费者在购车时对产品品质、品牌信誉、产品空间、安全性、动力等因素更为关注。这种消费需求的转变,将在上述特征中有竞争优势的车型带来广阔的市场前景。

广汽丰田刚刚上市的FUV逸致,具有轿车、MPV、SUV“三车一体”的独特优势,在市场上的车型中显得格外醒目。不少广汽丰田的经销商表示,很多车主对逸致的空间、动力、高安全配置赞有加,尤其是想要一步到位的用户,对逸致给予了很高的评价。随着国内人们收入水平的提高、汽车消费观念的不断成熟,FUV逸致以其“三车一体”的独特产品定位将具有更广阔的发展空间。 商报记者 王万利/整理