



广州发布氢能产业规划 广汽首批氢能源车年内跑起来

文/羊城晚报记者 戚耀琪

7月30日,广州市人民政府新闻办公室召开《广州市氢能产业发展规划(2019-2030)》(以下简称《规划》)发布会,正式提出打造“一核、一枢纽、三基地”的产业布局,瞄准建设大湾区氢能产业中心、网络枢纽和氢能交易中心的战略定位。广汽集团近日也发布了试制成功的首款氢燃料电池乘用车——Aion LX Fuel Cell,并将于年内开始示范运行。

广州要撬动氢能时代

此次广州氢能产业《规划》明确将广州建成我国南部地区氢能枢纽。到2030年,建成集制取、储运、交易、应用一体化的氢能产业体系,实现产值超2000亿元。在具体氢能发展路径上,广州市南沙区副区长孙勇表示,建成广州氢能产业发展枢纽的规划将由近期的政策驱动向中期的技术驱动转变,最终实现具备国际领先水平的氢能产业高地。

《规划》提出,在广州终端能源消费结构中,交通领域占比最大,以柴油为主要燃料的交通工具排放严重。结合广州公交领域已全面实现电动化的发展现状,政策提出氢燃料电池汽车与纯电动汽车错位发展,共同解决城市交通污染的难题。到2025年,预计公交、环卫领域燃料电池汽车占比不低于30%,燃料电池乘用车实现千辆级规模的商业化推广应用。

广汽成重要参与者

此次氢燃料电池产业将由龙头企业引领。根据《规划》中的明确指示,广汽集团成为“三基地”的重要参与者,以广汽集团番禺新能源智能生态工厂为依托,参与打造番禺燃料电池乘用车研发制造基地。

在7月28日广汽集团举办的“感·创未来”2020科技日上,广汽率先发布了旗下首款氢燃料电池乘用车——Aion LX Fuel Cell,展现了作为我国车企龙头在氢燃料汽车上的前瞻性布局与示范作用。

Aion LX Fuel Cell基于广汽GEP 2.0平台开发,搭载了广汽自主集成开发的氢燃料电池系统,该车搭载的燃料电池系统额定功率超过68kW,最高效率达62.2%,加满氢气NEDC工况续航里程超过650km,在零下30℃环境中,整车无需外部热源即可实现一键冷启动,续航里程不

缩水。此款车型奠定了广汽氢燃料电池汽车持续发展与投放的基础。据广汽集团总经理冯兴亚表示,广汽氢能源车将于今年年内开始示范运行。

商业化迎来发展机遇

目前,我国氢能发展以交通领域应用为引领,带动产业链逐步延伸到制氢、储氢、运氢、加氢、燃料电池及配套产业环节,走过了基础研究、推广示范等多个阶段。无论是从行业发展因素还是政策因素来看,广汽在氢燃料电池的研发与商业化上都迎来关键发展机遇。

广汽方面表示,在这场氢能变革浪潮中,广汽集团不仅是政策红利的受益对象,也是其中重要的建设参与者。广汽集团将利用自身在造车、氢燃料电池汽车与纯电动汽车研发的经验优势,为推动广州氢能产业发展与终端能源消费结构改善发挥引领作用。

广汽丰田累计产量达到500万台

7月27日,随着一辆2021款雷凌驶下生产线,广汽丰田累计产量达到500万台;截至7月29日,广汽丰田累计销量达到5001546台,达成500万台产销规模。从0到第一个100万台,广汽丰田用时63个月,从400万台到突破500万台大关,广汽丰田仅仅用了18个月,持续高质量增长演绎“广汽加速度”。

数据显示,2018年,广汽丰田年度销量突破58万台,2019年突破68万台,今年6月广汽丰田实现销量7.4万台,比去年同期增长44%,连续第二个月创历史单月销量新纪录,上半年累计销量32.4万台,比去年同期增长6%。细分市场方面,今

年上半年,广汽丰田TNGA家族累计销量22.2万台,占整体销量69%,同比增长82%。TNGA车型均呈现高配更热销的特点,第八代凯美瑞2.5L和混合动力车型累计销量占比达到55%,威兰达豪华版及以上中高配车型累计销量占比达97%,雷凌豪华版及以上中高配车型累计销量占比85%。

为回馈500万顾客的信赖,广汽丰田推出“质造500万台,感谢有你”6大主题活动,包括:1、2000元汽车消费券;2、无本贷;3、0首付用车;4、金融0息优惠;5、最高8000元高额置换礼;6、50元2天TNGA车型体验礼扣券。(张爰丽)

广汽菲克:将加快电动车产品的导入

文/羊城晚报记者 戚耀琪

成都车展期间,广汽集团和菲亚特克莱斯勒汽车公司在成都正式签署战略合作备忘录,双方在现有基础和各自优势上,进一步加强在中国的合作,并深入探讨新合作机遇。

根据备忘录,双方将通过一系列措施共同优化广汽菲克业务,强化Jeep品牌优势,包括加快新产品和电动车产品的导入。

2020年是广汽菲克成立十周年,双方已经在本地开发和生产了超过70万辆车。目前,广汽菲克主要生产4款Jeep车型,包括Jeep

历史上第一款电动化车型——大指挥官混动版。过去两年,在J.D. Power中国汽车可靠性调查中,Jeep在大众市场品牌中名列前茅。

谈到广汽菲克未来发展,广汽集团董事长曾庆洪表示:“很高兴和菲克集团的合作伙伴关系提升到了新高度,期待也能挖掘国际合作机遇,并持续提升客户满意度。”菲克集团首席执行官麦明凯表示:“作为全球最大也是发展最快的汽车市场,中国展现了重大机遇,我们也非常期待能和广汽一起继续开拓中国市场。”

广汽丰田走入揭西山湖村:欢乐今宵购车夜

广汽品牌深入人心

广汽丰田在广东人心目中可谓家喻户晓,是美誉度最高的车企品牌之一。记者在金和镇看到,日系车随处可见,而广汽丰田车的曝光率更高。

根据广东省汽车下乡推广车型名单,广汽丰田旗下凯美瑞全系、雷凌全系、威兰达全系、致炫、致享、C-HR以及C-HR EV均上榜。其中,雷凌双擎E+和C-HR EV属于新能源车,可享受高达1万元政府补贴,其他车型享受5000元政府补贴。在政府补贴的基础上,广汽丰田再加码,推出了置换新车补贴、减购置税、金融补贴、购置税减半补贴、县城居民购车补贴等一系列的优惠措施来回馈消费者。

在晚上,村民除了近距离看车,不少人还详细地问价格,试坐感受。一位村民表示,山湖村的交通已经非常便利,所以也有意向尽快购车,正在物色和比较。这次广汽丰田进入山湖村,确实让自己大开眼界,如果购车会首选这个品牌。经销商反映,经过积极的推广已经达成多项购车意向。

“网红村”热捧汽车下乡

这次汽车下乡的所在地山湖村,是当地近年来兴起的网红旅游打卡地。它的面貌发生翻天覆地的变化,离不开广东省交通集团。广东省交通集团扶贫驻村工作队从2016年4月起驻点揭阳市揭西县金和镇山湖村,全力推进贫困村基础设施建设 and 人居环境改善。作

为主要成员的郑锦龙,在带动村容村貌方面,也是下了多年的功夫才有了现在的新气象。

记者在山湖村看到,这里的传统房屋保留了将近八成,整齐齐、鳞次栉比的潮汕民居蔚为大观。村道宽敞平整,都是优质的柏油路。至于旅游配套、宣传和指引,也已经初见规模。在此环岛行车,是一件非常舒适的事情。村民对于汽车下乡纷纷表示欢迎。

去年国庆期间,该村吸纳游客逾1万人次。同时还通过产业“造血”方式帮扶山湖村发展苗木种植主导产业,贫困户通过种植苗木年增收3倍,成功脱贫。今天的山湖村,已成为全省重点旅游扶贫村和广东美丽乡村特色村,接下来还将规划建设3A景区,打造乡村生态旅游。



活动现场,村民积极参与活动和看车选车

广汽本田多车型领跑最新保值率排行

羊城晚报记者 戚耀琪

近日,由中国汽车金融暨保值率研究委员会和蓝本价汽车评估网联合正式发布了2020上半年《中国汽车保值率报告》。

在榜单中,雅阁与飞度夺得细分市场第一名,飞度更是以3年保值率71.32%的优势成为细分榜单的领跑者。

中型轿车保值率榜单中,雅阁以66.23%的高保值率获第一名。作为国内中高端轿车领军车型,第十代雅阁上半年累计销量达81447辆,在B级轿车市场累计市场份额中夺得冠军宝座。

小型轿车保值率榜单中,在A0级市场中的飞度以71.32%优异成绩

称霸榜单。飞度在国内已收获超120万粉丝,备受关注的第四代飞度即将上市。

上半年,广汽本田更迎来了新款冠道、2020款新缤智的焕新,以及新一代凌派(CRIDER)产品矩阵的扩充。完善的产品矩阵,展现其强大的产品战略体系。

据国家相关部门统计,截至2020年6月30日,全国机动车保有量达3.6亿辆,其中汽车2.7亿辆,市场保有量基础庞大。《中国汽车保值率报告》迄今已连续发布了九年,真实、客观地呈现了中国汽车市场特点与变化,已成为汽车行业的风向标。

爱玛“豪华锂电”战略出台 科技+时尚深耕华南市场

文/羊城晚报记者 刘佳宁

8月5日,2020第五届华南国际电动车及零部件展览会(简称华南展)在广州保利世贸博览馆举办。本届展会上,电动自行车企业爱玛举办“真正领先 赢战华南——爱玛新技术新品类发布会”。爱玛正式发布豪华锂电产品与四大技术,带来中国新出行的解决方案;发布多个创新品牌,满足用户个性化需求,闪耀华南展。

电动自行车因其便捷、高效、灵活的出行方式而深受不少用户的喜爱。不过,一直以来,电动自行车行业良莠不齐,部分产品安全性存在隐患,也为车主用户用车带来潜在的风险。记者了解到,出于安全用车考虑,在不少住宅区或楼盘,管理处禁止电动自行车上楼或者明确要求电动自行车需停放在户外指定地点。

为进一步规范电动自行车生产、销售和使用管理,2019年4月15日,电动自行车新强制性国家标准《电动自行车安全技术规范》(GB17761-2018)(以下简称电动自行车新国标)正式实施。实施之余,电动自行车市场及产业有哪些变化,电动自行车产品和技术上有哪些提升?



电动车换代了 10个骑了9个都想买 爱玛豪华锂电车



值得关注的是,电动自行车新国标的出台,助推了电动车在安全层面技术与产品的提升。据了解,这一号称最严新国标的电动自行车新国标增加了防篡改、防火性能、阻燃性能、充电器保护等技术指标,调整完善了车速限值、整车质量、脚踏骑行能力等技术指标,原来的部分条款强制,全面升级为全部条款强制执行,这意味着电动自行车行业开启了新的篇章。

以爱玛为例,整个华南展现场,爱玛“豪华锂电”新品类正式亮相,这也意味着作为行业领军的爱玛科技已率先完成锂电升级,在电动自行车行业升级换代的锂电大趋势下,率先抢占了品类竞争的高地。

锂电升级,不仅是电动自行车

安全为首,爱玛推“豪华锂电”战略

新国标推动的结果,更是用户需要与体验带动下的升级。在新国标的指导下,55公斤限定车身重量难以容纳常规的铅酸电池,在不牺牲续航里程的情况下,锂电池以更小体积释放更多动能而胜出。

毫无疑问,锂电革命成为电动车升级换代的必然。同样,出于更高安全性的考量,锂电电动车需要对续航稳定性、安全性等方面进行反复测试,防火、阻燃、充电器保护等基础指标需要得到划时代的提升,才是重构出行方式、保障安全的基石。

新升级换代的格局下,如何以全新品类改写竞争格局?爱玛以“豪华锂电”的全新定义作答,占据行业发展新高地。据了解,锂电是电动车发展的趋势,爱玛的豪华锂电

车,搭载的锰酸锂,锰酸锂的安全性要更高,有超强的耐高温,耐低温的优势,同时,稳定性好,更耐用,电池可以5年质保。充电一次可跑一周。

华南展现场,爱玛负责人表示,在电动自行车新国标出台后,如何兼顾电动自行车的轻便,又能兼顾电摩电轻摩的舒适感,这是消费者关注的“痛点”。爱玛在产品设计上,大胆创新,开创出豪华锂电车这一新品类。豪华锂电新品类的诞生,也就意味着,爱玛在产品战略上更以用户需求为基本点,让用户在骑行过程中,既能跑得远又舒服,还能轻便灵活好驾驭。爱玛负责人认为这一品类,在今年,必定迎来爆发式增长,促使电动车升级换代,为用户带来新的出行解决方案。

锂电战略背后凸显爱玛硬核技术积累

豪华锂电的大势所趋,源自爱玛硬核的创新技术。从便捷化走向品质化,新国标的实施不仅推动城市交通秩序水平的飞跃提升,也推动了电动车行业的整体产业升级。

电池的突破革命、城镇化进程以及消费者出行观念的变革,共同驱动了爱玛豪华锂电系列电动车发展新方向。

爱玛负责人向记者表示,新国标的出台,加速了电动车整个行业的大变革和洗牌。爱玛积极拥抱新国标,靠技术驱动电动车升级。电动车除了速度的安全性,我们爱玛深入研究电动车安全之本,研发出AIS防火墙技术,让用户即使在静止状态,也能防止电动车线路打火,让技术促使电动车升级换代。

区别于传统锂电池,爱玛“豪华锂电”系列采用了安全性更高的锰系多元复合锂做正极材料,更耐用、更稳定、更节能。同时,利用方形层叠式电芯工艺增加电池稳定性。安全配置方面,“豪华锂电”系列更开启了安心用车的全场景保护:配合爱玛专利AIS防火墙技术拥有四重安全防护,车辆静置、骑行、充电、启动、反接、上电六重安全保护,让用户在骑乘全场景下都做到安全无忧;

“零火花”瞬态阻断实现了毫秒级瞬态响应,在火花产生前,电路就已被阻断;5秒自动复电功能,让电路在恢复正常后5秒内自动复电,无须任何复电操作。

长里程技术使得远程出行成为可能。同时,骑行速度做到了更快,同样百英里早到半小时;电池性能也更为卓越和节能,充满电跑一周,同样电量跑得更快。

豪华锂电系列升级了一系列智能功能,让人人都能享受智能带来的便利,让用户感受到全新的用车体验。PKE自动解锁,用户在3米内靠近车辆即可自动解锁;蓝牙防盗在车辆被异常挪动的情况下,实现3秒自动报警;一键寻车更实现了停车场场景下,轻松找到车辆的功能。

诸多硬核技术和数字指标,让“豪华锂电”在茫茫车海中脱颖而出,成为行业引领的标杆车型。事实上,豪华锂电更成为一道分水岭,揭开了电动车竞争从产品竞争,跨越到品类竞争的新时代。在统一的新国标监管下,豪华锂电的品类创新,昭示了行业的未来趋势,更让消费者在升级换代的选择面前,不再犹豫,轻松选择,出行也更加省心。

华南两大工厂目标:500万辆产销量

ZDC互联网消费调研中心发布的《2019年中国电动车产业发展白皮书》显示,2018年全年电动自行车销量400万台以上的仅有两家,其中爱玛位列其中,行业第三名和前两名相差较大。销量排名前十的品牌销量占比达到了总销量的约58%,排名前五的品牌总销量占比达到了约44%。

研究报告分析认为,随着新国标的落地,中国电动自行车行业迎来了一个健康规范、蓬勃发展的时代。尤其是在疫情影响下,电动自行车市场规模仍在有序扩大,新国标出台、消费者消费能力提升和对品牌要求提升,将促使中国电动自行车行业迎来新一轮调整,市场份额将进一步向更有竞争优势的头部企业集中。

电动自行车新国标落地,产业进行整合升级时,电动自行车行业的升级也在进行中。据了解,爱玛快速加快智能化、科技化、生态化、全球化的产业布局,快速推动智能出行时代的来临。目前,爱

玛的智能钥匙、智能操控系统,已经应用到越来越多的电动车上,爱玛将继续加大科技技术的研发,包括智能钥匙、AIS防火墙、大容量锰酸锂电池、防震石墨锂电池、双核长里程等计划相继发布,为用户解决便捷、安全、续航等问题,获得市场的良好反映,获得消费者的一致认可。

爱玛负责人在接受采访时表示,接下来,在华南市场,爱玛将以广东、广西两大工厂为根据地,深耕华南、产品布局上,更加注重精品、爆品、新品;渠道布局上,以终端零售为中心,辅助深入,在推广支持上,更加注重华南市场的终端、培训、广告、宣传,以多品牌、多场景、多渠道布局华南展,要在1-3年内,实现华南两大工厂500万台的产销量;将扶持一批年销量10万辆,甚至以上的核心代理商,以共赢、共赢、共享为行动核心,和广大渠道商一起抓住行业升级的时代机会,赢战华南市场。