

文/图 羊城晚报记者 戚耀琪

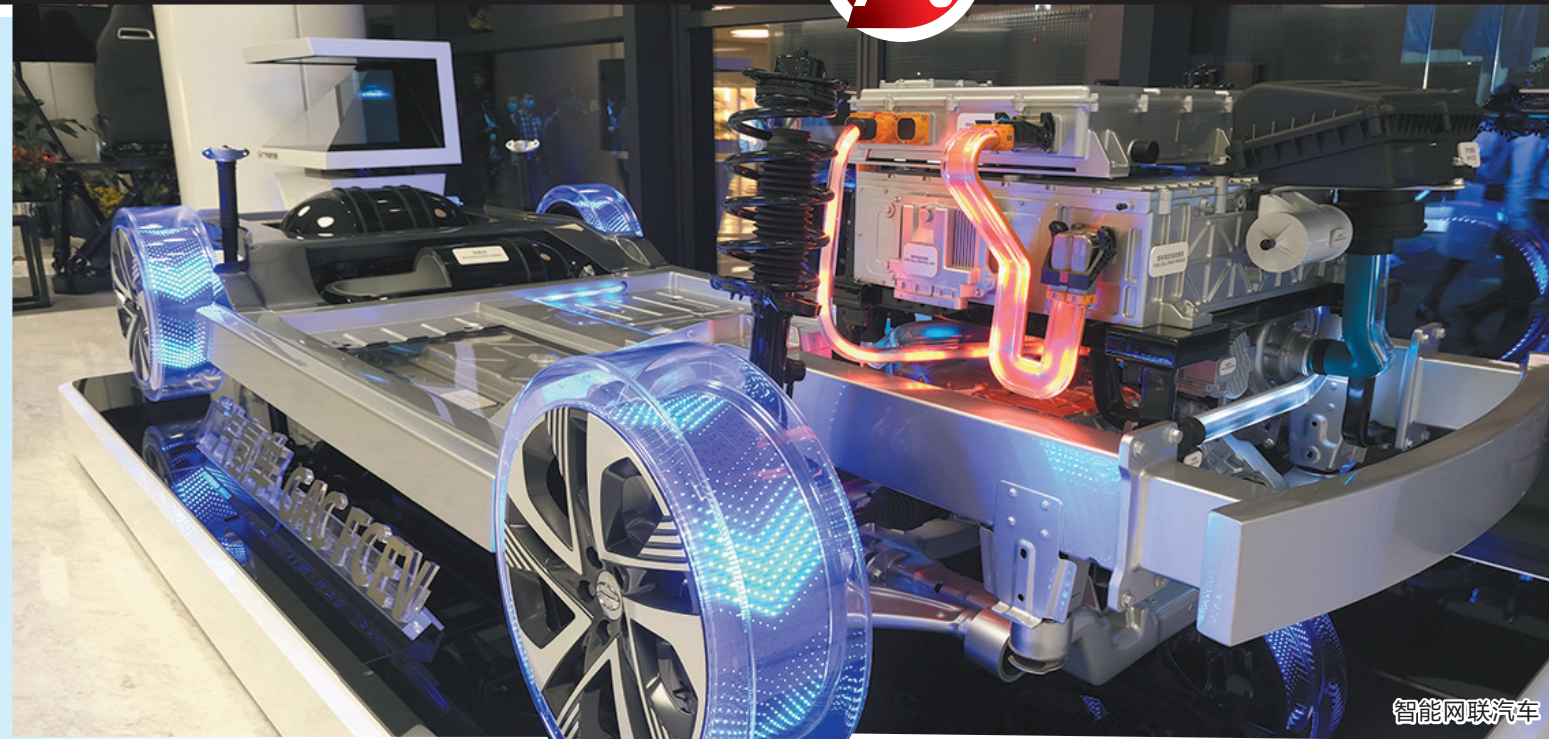
5月6日,住房和城乡建设部、工业和信息化部联合发布《关于确定智慧城市基础设施与智能网联汽车协同发展第一批试点城市的通知》(以下简称“通知”),确定北京、上海、广州、武汉、长沙、无锡6个城市为智慧城市基础设施与智能网联汽车协同发展第一批试点城市。

按照通知要求,试点城市按照建办城函[2020]594号文件要求,制定完善试点工作方案,经专家评审通过后报住房和城乡建设部、工业和信息化部备案。试点城市要建立健全统筹协调机制,落实资金等保障措施,确保试点工作取得实效,形成可复制可推广的经验。有关省级住房和城乡建设、工业和信息化部门要加大对试点城市的指导支持力度。

广汽参与道路智能化改造

随后,记者从广汽集团获悉,面对汽车电动化、智能化、网联化、共享化的发展趋势,广汽将致力于成为移动出行服务提供商。目前,广汽集团正在探讨以广东省智能网联汽车创新中心牵头,积极参与广州市智慧城市基础设施建设和智能网联汽车协同工作。

据悉,广汽首先考虑在广汽番禺汽车城打造车联网先导区(产业园),计划依托番禺汽车城的独特技术、地理、场景等优势,设计开发番禺汽车城智能网联汽车示范区,将打造支持RoboTaxi、RoboBus、自



智慧城市+智能网联汽车协同发展

广州入围首批试点名单

车企将助力道路智能化改造

动车、智慧物流以及交通效率优化、交通安全改善等车路协同的道路智能化改造,将开展车路法规测试、试验验证以及商业的模式创新的活动。预计到2022年年底,将完成南大干线汽车城段的主、辅路及为完成业务场景闭环的金山大道的道路智能化改造,共计道路8.9公里。其中,南大干线部分能支持L4以上等级自动驾驶。

下一步,创新中心还计划承接广州市其他区域的车联网先导区的建设任务,通过和其他合作方、有关政府部门的共同努力,加快广州市向智慧城市的转型。此外,“十四五”期间,广汽集团还将通过技术创新,重点推进智能网联汽车及自动驾驶、中央运算单元等重点课题攻关。

打造智能制造汽车研发体系

据介绍,广汽研究院在2016年就专门成立了智能网联技术研发中心,进一步加大在该领域的资金投入,并大力推进智能网联领域的对外开放合作,不断加快智能网联技术研究及创新成果产业化应用。广汽自主研发打造ADiGO(智驾互联)生态系统,已在旗下自主品牌新能源企业——广汽埃安的AION LX、AION V等多款车型上量产搭载,实现车与人、路、云全面协同。广汽还推动5G V-BOX、G-OS系统、数字座舱等基本完成开发,推进自动驾驶实现功能搭载及自主泊车、中央运算单元等重点课题攻关。

广汽和宁德时代合资成立的时代广汽动力电池有限公司于去年底完成主厂房封顶,今后主要开展锂离子电池、动力电池、储能电池的开发、生产和销售业务,项目总投资42.3亿元。广汽集团与新能源汽车电机技术位于世界前列的日本电产展开合作,开发广汽日本电产电机项目,计划于今年10月投产。

广汽智联新能源汽车产业园于2017年动工建设,广汽集团及各落户型企业总投资额预计达450亿元,将围绕“智能制造+创新研发+生态小镇”三大领域,重点布局智联新能源汽车制造等六大业态。产业园首期工程广汽埃安智能生态工厂已于2018年12月底投产。今年将启动推进工程改造及能扩设备的安装,预计2022年将

建成具备20万辆/年产能的工厂,预计2025年实现年产能40万辆。

为了给产业园人才提供住宅配套,广汽集团旗下智诚实业还与越秀地产、珠江实业、保利地产共同建设了广汽智联汽车小镇项目,项目分两期建设,总建设期共5年,一期计划于2021年竣工交付。产业园的其他重点项目也在陆续推进和落地中,这些项目带动广汽智联新能源汽车产业园、广州化龙传祺乘用车生产基地及周边配套及生活配套用地共15平方公里的发展。

此外,广汽集团和华为公司合作共同开发L4级自动驾驶汽车,计划于2024年量产。广汽集团与腾讯公司自2017年达成战略合作后,于今年4月份再次实现合作升级。

汽车数据眼

吉利:1-4月销量超43万辆

同比增长39%,其中领克全系车型累计销量突破50万辆

文/图 羊城晚报记者 戚耀琪



5月10日,吉利汽车控股有限公司公布2021年4月销量数据:4月销量100331辆;1-4月总销量433907辆,同比增长39%。其中,全新高端品牌领克汽车4月销量为19021辆,同比增长约87%、环比增长约16%,领克全系车型累计销量达502685辆,成功突破50万辆。

在新能源领域,几何A、几何C、帝豪EV、帝豪GSe等新能源及电气化产品,4月总销量为3787辆。海外出口方面,4月出口量为8578辆,同比增长约96%;1-4月出口总量35995辆,同比增长191%。

4月,吉利汽车旗下轿车销量为41115辆,SUV销量为58897辆。其中,“家轿颠覆者”星瑞4月销量10387辆,上市半年累计销量65276辆,引领吉利高质量发展。帝豪轿车4月销量16829辆,继续领跑中国品牌轿车。

SUV方面,博越家族4月销量22007辆,同比增长18%。上市5年来,博越家族累计销量120

万辆,成为“吉利速度”见证者。缤越4月销量10018辆,同比增长30%。全新SUV帝豪S已正式上市,将进一步丰富和完善帝豪家族的产品矩阵。

吉利汽车表示,当前的吉利汽车,已迈入科技吉利4.0全面架构造车时代,CMA架构是科技吉利4.0时代的核心支撑。作为吉利高质量发展最新车型,星越L拥有整车FOTA在线升级技术,在今年上海车展后级首批2000个盲订名额,仅5分3秒便抢订完毕。

领克拥有超过50万用户,离不开产品品质的不断进阶。据悉,领克02 Hatchback以性能为核心,将于6月上市,与领克03+形成“运动轿车双子星”。作为领克品牌首款溜背造型的插电混动SUV,领克05 PHEV于5月5日正式上市并开始交付,官方售价为22.77万元。当前以01 PHEV\02 PHEV\03 PHEV\05 PHEV\06 PHEV共5款PHEV产品,全面契合年轻人群。

广汽集团:连续十月产销增长

在芯片短缺的环境下顶住了市场压力

文/图 羊城晚报记者 戚耀琪



根据广汽集团5月7日披露的月度产销快报,2021年4月广汽集团生产汽车19.3万辆,同比增长8.0%;销售汽车共计18.7万辆,同比增长12.5%。1-4月累计生产和销售都较2019年同期有约5%的增长。

广汽集团1-4月累计生产汽车67.2万辆,同比增长51.4%,较2019年同期增长5.2%。1-4月累计销售汽车68.4万辆,同比增长44.7%,较2019年同期增长4.9%。终端销量亦同步增长,单月终端销量达17.5万辆,同比增长20.0%,较2019年同期增长4.7%;累计终端销量68.2万辆,同比增长44.6%,较2019年同期增长4.1%。

总体来看,4月广汽集团汽车产销同比、环比实现双增长,进入2021年以来已连续四个月正增长,自2020年7月以来连续十个月正增长。从产销表现来看,广汽集团各项数据全面上升,在芯片短缺的环境下顶住了市场压力,为二季度提供了有力开局。

4月,广汽集团新能源乘用车销量9888辆,同比增长87.2%;1-

4月,新能源乘用车累计销量31464辆,同比增长97.7%。

此外,广汽集团前瞻性地对“两田”销售结构进行调整升级,不断提高节能车占比,开启电气化布局时代。4月,广汽集团共销售节能车25933辆,同比增长31.2%。其中,广汽本田14004辆,同比增长25.8%;广汽丰田11,929辆,同比增长61.7%。1-4月,集团累计销售节能车76029辆,同比增长96.9%。其中,广汽本田36520辆,同比增长64.8%;广汽丰田39509辆,同比增长140.1%。

4月广汽集团共7款车型月销过万辆,其中2款车型月销超2万辆,分别为:雅阁系列24621辆,雷凌系列20770辆,凯美瑞系列17234辆,皓影系列14980辆,缤智系列12137辆,YARIS L家族11172辆,威兰达系列10777辆。在刚刚过去的五一假期,广汽本田连同广汽Acura订单近29000辆,广汽丰田订单超24000辆,广汽传祺全系订单超10000辆。

4月汽车经销商库存系数环比上升1.9%

文/羊城晚报记者 张爱国

5月10日,中国汽车流通协会发布2021年4月份“汽车经销商库存”调查结果:4月份汽车经销商综合库存系数为1.57,同比下降10.8%,环比上升1.9%,库存水平处于警戒线以上。

对于汽车经销商综合库存系数的环比上升,中国汽车流通协会分析表示,4月作为传统淡季,市场需求不足销量萎缩。南方地区受到清明民俗影响,以及北方地区进入农忙时节等因素,部分地区购车需求不旺。再加上临近五一,各地促消费活动拉开序幕,车展相继召开,大批新车上市,消费者持币观望,经销商库存和经营压力增大。

值得一提的是,4月库存深度最高的品牌有广汽菲克、斯柯达、东风悦达起亚。中国汽车流通协会指出,目前经销商库存可

以满足一个半月的市场需求,但芯片短缺问题亟待解决,如果芯片短缺在二季度得到缓解,将不会传导到销售终端。

调查显示,经销商预计五一小长假及各地车展的陆续召开,将对市场需求及销量有所刺激,再加上气温回升,消费者出行增加,客流量及销量增加,经销商应调整进车节奏。同时,得益于多地政府积极响应《2021年全国消费促进月》,并将汽车促消费列为活动重点,持续释放了增长潜力,预计5月市场将迎来增长。

中国汽车流通协会建议,经销商要根据实际情况,理性预估实际市场需求,合理控制库存水平,以防库存压力过大,导致经营风险。同时,切勿松懈疫情防控工作措施。

林肯大陆车主注意! 将召回24664辆汽车

文/羊城晚报记者 张爱国

日前,福特汽车(中国)有限公司根据《缺陷汽车产品召回管理条例》和《缺陷汽车产品召回管理条例实施办法》的要求,向国家市场监督管理总局备案了召回计划。决定从2021年5月14日起,召回2016年6月24日至2019年9月20日生产的部分2017-2018年款进口林肯大陆汽车,共计24664台。

由于供应原因,此次召回范围内车辆发动机和变速箱的主动式固定支架可能发生液体渗漏,可能造成发动机控制模块(PCM)连接器脚被腐蚀,从而导致车辆无法启动、不能熄火、充电系统故障、空调故障、发动机警告灯亮起等,极端情况下可能造成车辆超速或行驶时发动机

熄火,存在安全隐患。

福特汽车(中国)有限公司将委托林肯授权经销商,为召回范围内的车辆免费检查发动机、变速箱主动式固定支架及支架插头是否存在泄漏或者腐蚀。如发现支架泄漏或者支架插头腐蚀则更换发动机和变速箱固定支架,并视情况更换或者维修发动机线束及PCM;如支架及支架插头未泄漏或腐蚀,将密封发动机和变速箱主动式固定支架插头和线束,消除液体进入PCM的可能性,并重新校正PCM,以消除安全隐患。

用户如果发现车辆无法启动、不能熄火、充电系统故障、空调故障、发动机警告灯亮起等情况,请尽快联系经销商检查。

购车精明眼

文/羊城晚报记者 张爱国

何时换车最划算?

汽车的折旧规律为两头小、中间大

随着生活水平的不断提升,“车终身制”的传统观念也发生了巨大改变。不少车主把第一辆车买回家后,便不断被更新、更智能的车型所吸引。是“长厢厮守”还是“另结新欢”?从理财角度看,掌握最佳出手时机,或许不是不错的选择。

市场掀起换车潮

近日,记者走访广州各大汽车市场发现,消费者正在掀起一股换车潮。“我这个人总喜欢追求新东西,前一段时间有空来市场一逛,发现了一款无论从外形还是从配置上都非常适合自己‘口味’的车子。”广州市民刘小姐为此决定卖掉那辆陪伴自己3年的车。

“‘车终身制’的传统观念正在悄然改变,现在不少车主都很热衷于换车,我们上个月卖了107台车,其中有30多台都是卖给了换车族。”一欧系车商透露。部分美系、日系、韩系车商在接受记者采访时也称,现在换车族越来越多,较一年前上升了近两成。

部分车商认为,新车价格优惠幅度不断提升使购买一辆更先进、更舒适的车比从前更容

易。另外,使用年限的增加令伴随自己多年的车辆的维修保养费用不断增加,给车辆做维修和保养的时间成本也在不断扩大,加之考虑车辆不断折旧造成的损失,在适当时候出售旧车置换新车,成为这些精明消费者的选择。

精打细算来换车

也有部分消费者认为,即便是换同级别的新车,也要添加几万元才行。那么,换新车和开旧车究竟哪种更划算?

一欧系品牌售后维修部的工作人员陈勇强表示,一般汽车每4万公里或每两年就要进行一次大保养,平均花费2100元至3900元,这还不算更换零配

件费用。第二年到第四年,修理费用会直线上升。到第8年结束后,一辆汽车的维修费用累积可达到新车价格的40%甚至更高。

此外,汽车随使用年限增加和车况下降,折旧率也开始攀升。假设一辆新车使用10年,一般在中早期贬值最快。按照成熟汽车市场经验,车的折旧规律为两头小、中间大、分三段,即按前三年、中间四年和最后三年来折旧,平均折旧率分别为11%、10%和9%。前三年每年折11%,总折33%;中间四年每年折10%,总折40%;最后三年每年折9%,总折27%(33%+40%+27%=100%)。如此算来,在合适的时间换新车也许不是不错的选择。

车企布局金融全产业链

长城汽车100%持股老友保险

文/羊城晚报记者 张爱国

据天眼查显示,原昭银保险经纪(北京)有限公司近日发生工商变更,企业名称变更为老友保险经纪有限公司(以下简称“老友保险”),长城汽车股份有限公司持股100%。

资料显示,老友保险注册资本5000万元,经营范围包含:为投保人拟订投保方案、选择保险人、办理投保手续,协助被保险入或受益人进行索赔,再保险经纪业务等。通过此次收购,长城汽车实现了在汽车金融领域的全产业链布局。

长城汽车内部相关人士透露,老友保险在发展过程中,将充分发挥长城汽车品牌优势,借助长城汽车“大数据”和“互联网+”资源,深耕机动车保险、非车财产保险经纪业务,未来将逐步进军人身险业务,为长城汽车用户及广大保险消费者提供全链条、更贴心的保险服务。

目前,汽车企业跨界进军保险业的趋势越来越明显。此前,上汽集团、广汽集团等行业内多家汽车企业通过直接出资建立保险公司,或通过直接入股目前成熟的保险公司,来扩充自身在保险领域的布局。

该人士表示,未来,长城汽车也不排除直接投资设立保险公司或者入股保险公司的可能,以更好地服务广大长城汽车用户。

新车抢鲜看



25.88万元起售! 威兰达高性能版上市

文/羊城晚报记者 张爱国

5月8日,广汽丰田首款插电式混合动力SUV——威兰达高性能版全面发售,此次共推出劲擎版、劲擎四驱版、激擎四驱版三款车型(见图,受访者提供),厂商建议零售价为25.88万-29.98万元。

新车定位为TNGA高性能SUV,采用PHEV插电混合动力系统,集EV纯电动和HEV混动于一身,提供“一车两用”驾驶模式。

随着威兰达高性能版车型的上市,威兰达车型阵容已扩充至15款,涵盖2.0L自然吸气、2.5L双擎混动、2.5L插电式双擎混动3种动力,以及DTC智能四驱、DTV动态矢量四驱、E-FOUR电子四驱3种四驱系统。

自上市以来,威兰达累计销量已突破11万辆。今年4月,威兰达实现销量10777辆,四驱车型占比40%,其中,双擎混动销

量中电子四驱占比44%。威兰达的持续热销助力广汽丰田4月实现销量73900辆,同比增长16%,保持高质量增长态势。

值得一提的是,威兰达高性能版满足国家对新能源汽车的规定,免购置税、不限行,直上绿牌,实现“上牌无忧”,可享受国家和地方新能源汽车补贴。另一方面,威兰达高性能版享受广汽丰田独有的“电池无忧计划”,拥有不限年限、不限里程的电池无忧保障。

威兰达高性能版还推出了“云端直销”新销售模式。消费者通过下载丰田云行APP注册登录,挑选心仪的配置及版本,全程在线完成选车、订车、下单及文件签署的全流程,同时还可享受广汽丰田4S店优质的线下安心服务。自上市之日起,就可在丰田云行APP下订威兰达高性能版,在厂商建议零售价基础上,线上线下订,享受直购车主权益17000元。