



C11 | 造车新势力上演生死竞速 车企面临盈利与交付大考  
C12 | 东风日产劲客陷机油乳化“罗生门”

>C9~C12

中美贸易摩擦波及汽车

## 福特“中国增长计划”或遇新挑战

本报记者 张洪杰 北京报道

在中美贸易摩擦不断升温的情况下,福特汽车的“中国增长计划”或将迎来新的挑战。

近日,中美贸易摩擦备受业界关注,虽然国务院对原产于美国的汽车等 14 类 106 项商品加征 25% 的关税的决定尚未正式落地,但该项决定却已在中国汽车行业引发了

### 直接影响

按照上述三大汽车跨国公司在当前市场的当前发展来看,福特汽车应是受影响最直接的美国车企。

根据商务部公布的《关于对原产于美国的部分进口商品加征关税的公告》,美国政府已在 2018 年 4 月 3 日宣布将对原产于中国的进口商品加征 25% 的关税,涉及约 500 亿美元中国对美出口。由于美国的 301 调查为单方认定结果,且这一措施明显违反了世界贸易组织相关规则,严重侵犯中方根据世界贸易组织规则享有的合法权益,威胁中方经济利益和安全,所以中国政府会依据《中华人民共和国对外贸易法》等法律法规和国际法基本原则,捍卫自身合法权益,将对原产于美国的大豆等农产品、汽车、化工品、飞机等进口商品对等采取加征关税措施,税率为 25%,涉及 2017 年中国自美国进口金额约 500 亿美元。

从商务部公布的《对美加征关税商品清单》来看,美国生产的排量超过 1.5L 的传统动力轿车、SUV、9 座以下 MPV,排量超过 1.0L 的插电式轿车、SUV、9 座以下 MPV、纯电动车以及未列名机动车辆用变速

大规模反响。与 2011 年“汽车双反”时的“零影响”境遇有所不同,上述决定一旦落地,福特汽车将由于林肯品牌正式进入中国汽车市场和部分国产汽车零部件长期依赖进口的原因而受到较大影响。

对此,福特(中国)相关负责人在接受《中国经营报》记者采访时表示,福特汽车尚未对中美贸易摩擦准备相关应对预案,“我们希望双方

箱和零件均在本次加征关税范围。业内分析认为,由于国产汽车零部件依赖进口的原因,商务部此次公布的加征关税措施除了会对林肯、特斯拉之类的纯进口型企业影响较大外,还会促使福特、通用、Jeep 等品牌国产车的生产成本上涨。对于此次加征关税,中汽协常务副会长董扬也直言,中美汽车合作是互利的合作,对美方绝对有利,如果没有在中国市场的发展,美国的通用、福特、克莱斯勒三大汽车公司将沦为二流公司。

按照上述三大汽车跨国公司在当前市场的当前发展来看,福特汽车应是受影响最直接的美国车企。根据福特(中国)董事会主席兼首席执行官傅礼德(Peter Fleet)的介绍,无论是在当前的传统燃油车市场竞争中还是在未来的新能源汽车市场的布局中,林肯品牌都将是支撑福特汽车中高端汽车市场销量的主力。目前来看,林肯品牌旗下的所有在售车型均为进口车型,受到进口

政府共同努力解决两大经济体之间的问题。”

全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树认为,随着中国政府的不断强大,大国之间的利益较量可能会成为常态,尽管最终的结果都将是和平解决,但如何在发展自身的同时应对国际政治新变化将成为福特、通用等跨国汽车企业将要面临的新课题。

汽车关税的影响也最直接,尽管傅礼德已经透露了林肯汽车将在 2019 年进行首款车型国产的相关计划,但与加征美国产进口车关税这一决定相比,林肯品牌的国产计划显然是“远水解不了近渴”。截至 2018 年 2 月,福特汽车进口车型在华总销量为 2176 辆,同比下滑 31%,林肯品牌前两个月总销量为 7659 辆,同比增长 1%。在进口车型销量大幅度下滑,二线豪华品牌竞争日趋激烈的情况下,财政部上调美国产进口车关税的决定无疑是对福特汽车旗下进口车型销售的一大挑战。

“2011 年底至 2013 年底我国政府就曾对美国进口车实施过‘双反’(征收反倾销税和反补贴税),财政部此次加征美国产进口车关税的决定一旦落地,将会对福特,甚至美国所有跨国车企的进口车业务产生重要影响。虽然此次贸易摩擦极有可调和,但国际政治形势变化背后的挑战却不容跨国车企所忽视。”崔东树在接受记者采访时表示。

### 隐藏挑战

福特汽车在 2017 年的销量就已出现明显下滑。

目前来看,2018 年对于福特汽车而言将是十分重要的一年。中美贸易摩擦不仅会影响福特进口车的在华销量,还与福特汽车的“中国增长计划”密切相关。

按照傅礼德的说法,福特汽车将在 2018 年进行业务的重新部署,各项措施将确保“中国 2025 计划”的顺利推进,并给福特汽车的股东带来满意的回报。但从当前的车型销量数据来看,福特汽车的“中国增长计划”进展似乎并不理想。

福特汽车的官方销量数据显示,福特汽车 2018 年前两个月的在华销量为 12.3 万辆,同比下滑 23%,除林肯品牌车型有 1% 的同比增长之外,长安福特、江铃汽车、福特进口车的车型销量均有明显下滑。其中,长安福特累计销量 78242 辆,同比下滑 28%,江铃汽车累计销售 35396 辆,同比下滑 14%。

从业绩表现来看,福特汽车在 2017 年的销量就已出现明显下滑,并影响了福特的在华利润。2017 年第四季度,福特汽车在亚太市场的税前利润大幅下滑 98%,降至 500 万美元,与 2016 年同期的 2.84 亿美元形成鲜明对比,为了表明长安福特销量下滑所带来的利润影响,长安汽车(000625.SZ)也在其 2017 业绩快报中表示:“2017 年,公司实现归属于上市公司股东的净利润 71.39 亿元,同比减少 30.61%,主要是因为来自合联营企业的投资收



2018 年 4 月 8 日,北京,福特汽车门店。

益下降所致。”在合资品牌盈利下降,“2025 计划”刚刚起步需要大量付出投资的情况下,2018 年带给福特汽车的挑战不仅来自于产品销量,更存于经济利益。对此,国联证券相关分析师也在其相关研报中指出:“顺应国内消费升级趋势,长安福特在 18 年开始新一轮产品投放周期,伴随着林肯国产化 and 全新车型发布,长安福特利润将在 2018 年底见底。”

根据规划,福特汽车将在 2025 年实现在华营收额比 2017 年增长 50% 的目标,并在流程优化的基础上,推出更多智能互联的车型,与中国消费者建立更紧密的纽带,以及更加精简的运营结构。无论是与阿里巴巴之间的新零售合作,还是与众泰汽车之间的联合建厂,都需要福特汽车在中国投入大量的资金,在此背景之下,如何在不断加大投资的同时保障现有股东的利益就显得尤为重要。在长安福特和江铃汽车均有明显销量下滑的情况下,倘若处于销量爬坡期的林肯汽车再因进口车关税的调整产生销量波动,那么福特汽车在

中国市场的发展压力可想而知。对此,汽车行业知名评论员凌然在接受记者采访时表示,如何通过产品实力和服务能力弥补关税上涨在消费者心中引起的价格落差,将是福特汽车应对中美贸易摩擦、保持盈利能力的关键所在。

事实上,中美贸易摩擦为福特汽车带来的影响并非来自单方面。根据此前的相关报道,由于美国市场对像福克斯这样的小型车需求走低,福克斯在中国制造福克斯成本相对更划算,福特美国密歇根工厂自 2018 年起将不再负责福克斯车型的生产工作,未来美国市场所销售的全新福克斯(第四代车型)将从中国进口。虽然从中国进口福克斯每年可为福特汽车节省 10 亿美元生产成本的说法尚且无法证实,但傅礼德在接受记者采访时曾亲口表示:“福特在北美的业务一直非常成功,同时福特对于中国生产的产品质量充满信心。福特北美也宣布,将会进口由中国制造的福克斯车型。”由此来看,中美双方加征汽车关税的决定一旦落地,福特汽车在中国境内的进出口业务均将面临严峻挑战。

## 强悍动力豪华体验全面加持 大指挥官征战七座 SUV 市场

文 / 李大月

Jeep 旗下专业级全场合高端 SUV 全新 Jeep 大指挥官即将于本月正式上市。大指挥官 2.0T+9AT 黄金动力总成领衔的 Jeep 4X4 SUV 智能科技体系是一个杀手锏,其在满足环保、安全、四驱的同时,2.0T+9AT 的超强心脏零到百公里加速接近 8 秒。

在消费升级的趋势下,消费者对于汽车的需求正在变得更加多元化,细分化和个性化,对高品质的追求,已经成为越来越多 80 后中产精英的一致追求。而由于“二胎化”和父母“老龄化”的现状,也推动了 7 座车型的新车频发以及市场升温。

作为专业级 SUV 品牌,Jeep

### 大都会气质 +7 人 VIP 体验

作为专为中国消费者设计的车型,在设计上的诚意尤为重要。

Jeep 选择了从车内乘客的体验出发,由内而外开始设计开发大指挥官。引入了空客商务舱的舒适标准,将能够让人伸展自如的空间理念带入汽车中。

材质方面,为了追求更好的品质感,大指挥官内饰大面积采用高级真皮与实木包裹,为车内乘客营造 VIP 商务舱的待遇,做到头有

枕,肩有靠,腿有撑,脚有托。7 座 Jeep 不仅要装得下 7 个成年人,更要在座的每一个人都有 VIP 般的体验。

而在外观设计方面,大指挥官秉承了 Jeep 品牌一贯的硬朗造型,并融入了更多城市化风格。无论是 Jeep 横贯式前脸,双层异色的经典七孔格栅,还是 4873mm 车长和 2800mm 轴距的行政级车身尺寸“身材”,都尽显其高端定位。

据介绍,这是 Jeep 旗下第一个和全球设计团队深入沟通合作,专为中国消费者诞生的车型。在提升乘客体验以及充满科技感的同时,继承和进化了纯正的 Jeep 品牌设计及品质基因。



### 2.0T+9AT 领衔的 Jeep 4X4 SUV 智能科技体系

在产品品质有了保证的同时,Jeep 4X4 SUV 智能科技体系是大指挥官在 7 座 SUV 市场的一大杀手锏。

Jeep 4X4 SUV 智能科技体系从三个方面达到了行业的标杆,首先是全场合适用的高效动力总成,其次是节能的全路况专业四驱技术,以及高端的安全设计与工艺。

对于中大型 SUV 而言,强劲动力与燃油经济性如何优化平衡尤为重要。大指挥官首次在国产车型上采用了全球领先的 2.0T

GME T4 发动机。这款发动机首次集合了 6 大世界领先技术:缸内中置燃油直喷技术可以使燃油混合气燃烧得更充分,确保让每一滴燃油发挥自己的作用;曲轴/活塞偏置技术能够减小缸内噪声,降低噪音的同时,还能减少活塞的压紧力和摩擦,从而提高了发动机的工作效率;双涡轮增压技术可以非常好地拿捏发动机进气和排气的时长,增加燃油经济性;集成式水冷中冷器使得进气管路变得更短更紧凑,提高了发动机响应速度,降低了涡轮迟滞;独立冷却 EGR 技术可以降低

低氮氧化物排放,改善燃油经济性的同时也能提高涡轮寿命;气缸盖集成式排气歧管使发动机更快地进入高效的工作状态,能够让车内更快地取得暖风。

与这款车匹配的是 ZF 9 速手自一体变速箱,这款变速器在全球范围内已经经历了 5 年多款车型的匹配检验,技术非常成熟。通过对这款变速器的精心调教,使其与 2.0T 发动机配合默契,在铺装路面提速有力,换挡平顺,4 个超速档带来更好的燃油经济性,而在四驱模式,则可以承受更

大扭矩,发挥更好的全路况能力。这套动力总成被称为全新大指挥官的“超级心脏”,也是新车技术领先的杀手锏。同时全新大指挥官提前满足欧六/国六排放要求,不仅在性能上诚意满满,还在环保层面争做排头兵。

作为专业级 SUV 品牌,招牌式的全路况动态掌控系统自然必不可少。与此同时,在安全方面,大指挥官以美国安全标准 IIHS (中文名:美国公路安全保险协会)为基准,车身采用 76% 超高强度钢,并匹配近 80 项被动安全配置。

### 世界级制造工艺 + 高精尖品质

看准了市场,也要将高品质技术落到实处,这是取得好成绩的基石。

大指挥官拥有三大核心卖点:Jeep 4X4 SUV 智能科技体系的标杆实力、七个人都是 VIP 的设计理念以及大都会气质。

在生产与制造方面,为了让这三大卖点落到实处,广汽菲克对长

沙工厂的生产线装配基准进行了针对性的全面提升,采用了一些媲美高档品牌的高端工艺,高精尖的设备来保证大指挥官的品质。

在质量把控方面,总装车间设置了十二道从各个方面进行严苛检测的质量门,对最后的总装成品进行验收,包括四轮定位、跑道路试等等项目在內的考核会给予所

有成品车值得信赖的品质保障。

接下来,大指挥官即将正式上市。从目前情况来看,大指挥官在内饰、配置和空间上的优势,在市场上遥遥领先。从广汽菲克长沙工厂,到全新 Jeep 大指挥官的产品本身,我们认识到了 Jeep 在新一代 SUV 领军车型上的精工品牌与行政级驾享品质。

那么,问题来了:对于广大消费者而言,产品的最终售价永远是最为关心的话题。按照以往经验来看,这样一款匠心之作往往要在 30 万元以上,甚至高达四五十万元。而在产品力已经带给我们诸多惊喜的大指挥官能否在价格方面依然如此,让我们拭目以待。 GG