

加速推新、掘金线上

众车企成都车展按下“快进键”

本报记者 夏治斌 石英婧
成都报道

120多个国内外知名汽车品牌,参展车辆超1500辆,展出规模达16万平方米……作为后疫情时代的国内首个A级车展,其重要性不言而喻。

7月24日,以“智汇蓉城·乐驾V来”为主题的第二十三届成都汽车展览会(以下简称“成都车展”)在中国西部国际博览城正式开幕,车展持续时间至8月2日。此次车展的原定时间为2020年8月28日~9月6日。

成都车展作为中西部地区最具规模和影响力的车展,自1998年创办至今已举办22届,已然成为中西部车市最瞩目的“风向标”。

众所周知,2018年中国车市出现了28年来的首次负增长,汽车市场整体处于下行阶段,再叠加今年疫情的黑天鹅,上半年国内车市显得尤为艰难。

《中国经营报》记者实地探馆发现,在此次车展上,为刺激下半年车市消费,各大车企纷纷推出新车,这其中包括雪铁龙的首款新能源汽车天逸C5 Aircross、东风悦达起亚的新车凯酷、全新林肯飞行家、领克06、捷途95 Pro特别版、全新一代路虎5X等。

全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树向记者表示,成都车展是西南地区最大的展览会,今年成都车展具有极其重要的作用。

成都世纪城会展中心总经理左霖亦直言:“行至年中,成都国际车展在鸣响国内四大A级车展‘第一枪’的同时,也为2020西部乃至全国汽车业按下加速键。”

按下“加速键”

作为今年国内首场国际车展,参展的汽车品牌也寄希望于在车展上推出新品,重新唤醒国内车市沉寂半年的信心与活力。

受疫情影响,今年上半年,中国车市遭遇了严峻挑战。据中汽协公布的最新数据显示,今年1~6月,我国汽车产销分别为1011.2万辆和1025.7万辆,同比下降16.8%和16.9%。

在此大背景下,成都车展作为疫后国内率先举办的四大A级乘用车展览会,自然肩负着带动汽车产业动能复苏、提振市场信心、推动扩大内需的重要使命。

据悉,宝马、奥迪、奔驰、捷豹路虎、沃尔沃、一汽大众、领克、日产、吉利、五菱、比亚迪等原有参展品牌对本届车展的投入不降反升,纷纷提升参展面积。

车展主办方表示,“随着政府陆续放宽限制与刺激消费,汽车行业正迎来强势复苏。德系、美系、法系、日系、韩系以及合资、自主等众多汽车品牌均视本届展会为车市回暖的‘前哨阵地’,纷纷携多款全球或国内首发车型空降蓉城,欲将掀起下半年汽车行业升级换代的浪潮。”

线上掘金新趋势

为了让观众感受全新“智慧车展”,此番成都车展首次搭建“线上展会”平台,足不出户便可“云”端逛展。

伴随着汽车智能化、网联化、电动化、共享化的“新四化”浪潮,各大车企在科技方面也不断加大投入。

作为自主品牌的代表车企之一,在本次成都车展上,吉利汽车也宣布开启“科技吉利4.0时代”,将世界级模块化架构正式定名为“CMA超级母体”。今年既是吉利向“品牌和技术领先”进阶的关键一年,也是“科技吉利4.0时代”的全面开局之年。

记者从吉利汽车发布会现场了解到,对于“科技吉利4.0时代”的理论思考和进化法则,吉利汽车

记者了解到,在本次成都车展上,有多家车企推出新的车型。其中,合资品牌方面,东风雪铁龙带来了其首款插电混动车型天逸PHEV,这也是东风雪铁龙全面回归母品牌打造出的产品。

“以天逸PHEV为开端,东风雪铁龙正式开启品牌电气化新征程,力争在2025年实现旗下车型100%拥有电动版本的目标。”东风雪铁龙相关负责人说道。

作为韩系车在华的代表之一,东风悦达起亚此番推出了国产凯酷,并将于9月正式上市。“东风悦达起亚最高造车水准,基于CVVD技术的全球首创史上第四代发动机,基于第三代i-GMP平台打造的最极致的驾乘体验。”车展上,东风悦达起亚总经理李峰介绍道。

上汽通用别克品牌在车展上推出诸多新品,其中包括别克微蓝7纯电动SUV与别克微蓝6插电式混动MAV。其中,别克微蓝7是别克品牌推出的首款纯电动SUV。



2020成都国际车展造车新势力大面积“缺席”,仅蔚来、爱驰、威马等六家前来参展,图为蔚来第三款车款EC6,在成都国际车展上公开售价。

上汽通用别克品牌相关负责人表示:“别克微蓝7纯电动SUV与微蓝6插电式混动MAV的到来,

加之不久前上市的别克昂朗48V轻混动车以及别克微蓝6纯电动,标志着别克品牌向主流新能源市

场发起全面冲击。”

豪华车方面,在本次车展上,林肯汽车也带来了其首款国产大型豪华SUV,即全新林肯飞行家Aviator;玛莎拉蒂也同步推出其首款“触电”车型新Ghibli Fenice限量版。

在成都车展上,保时捷全新Taycan实车也首次公开亮相。新车定位保时捷Taycan车系的入门车型,此前已经公布了售价为88.8万元起。

“成都车展的提前举办,以及各大车企新车的推出,主要还是为了刺激下半年的车市。”崔东树向记者直言道。

另有业内人士向记者表示,受今年疫情的影响,今年国内车市受到很大的冲击,随着国内疫情的逐步控制,车市上下游企业复工复产,已呈现逐步向好趋势。作为今年国内首场国际车展,参展的汽车品牌也寄希望于在车展上推出新品,重新唤醒国内车市沉寂半年的信心与活力。

3年烧光200亿

家电巨头戴森“兵败造车”

本报记者 张孙明烁 张玉 上海报道

“终止电动汽车项目是戴森目前为止做出的最困难的决定之一。在这个项目上,投入了数百位戴森工程师、科学家和设计师的精力和心血……但遗憾的是,以目前电动汽车制造业的背景来看,这个项目未来在经济上很难执行下去。”继去年10月正式宣布放弃造车之后,今年6月,戴森公

造车“梦醒”

戴森公司对造车项目的起始要追溯到2017年。2017年9月,凭借高端吸尘器和吹风机获利颇丰的戴森宣布进军电动汽车制造领域,并启动电动汽车研发,计划投资25亿英镑。

除了希望谋求新业绩增长点外,戴森公司在近期发布的戴森电动汽车发明故事中还披露,造车计划的源头在于创始人戴森希望解决一个不容忽视的大问题。

戴森表示:“即使肉眼可能看不见,汽车排出的烟雾依然属于有害气体。然而,对于内燃机和柴油废气颗粒污染问题,传统汽车制造商和政府依然选择视而不见。特斯拉已经开始投入到电动汽车的研发工作中,传统的汽车制造商们依然无动于衷。”

在给全体员工的一封信中,詹姆斯·戴森透露:已经开始组建团队,该团队将戴森公司的顶级工程师与汽车行业的优秀人才相结合。该团队已经超过400名成员,“我们正在积极招募人才。我

司首次在官网深度曝光造车细节,一向对造车计划保持低调的创始人戴森也同时接受多家媒体采访,自曝其个人在电动车项目上投资5亿英镑。

詹姆斯·戴森也向外展示了已经被戴森放弃的首款电动汽车,新车长度为5米,宽度为2米,高1.7米,是一款大型7座SUV。另据了解,戴森汽车的成本大约为15万英镑(记者注:按照目前汇率,约

132万元人民币)。

“我本人从不后悔启动这个项目,因为我们从中学到了很多东西,并且引入了大量汽车工程领域的技术人才,这些人才已经迅速投入到我们的其他专业研发领域。”戴森说道。

尽管造车项目“兵败”,戴森公司方面表示,将专注于制造固态电池及其他核心技术项目,将投资转到固态电池等技术。

致致力于在这项工作上投资220亿美元。”

据了解,自启动造车计划后,除了在研发投入方面不惜重金外,近些年,戴森公司不断从特斯拉、宝马、路虎、宾利等名车企中网络罗人才,其中包括先后就职于三菱、戴姆勒、宝马等汽车集团的英菲尼迪前全球总裁Roland Krueger。

在位于哈拉温顿的废弃机场上,戴森投资2亿英镑用于电动汽车的研发,据披露,曾有超过500名工程师、科学家和设计师参与其中。戴森方面称,他们建造商和政府依然选择视而不见。特斯拉已经开始投入到电动汽车的研发工作中,传统的汽车制造商们依然无动于衷。”

“戴森汽车团队开发了一款出色的汽车,但是,尽管我们在整个开发过程中都进行了非常努力的尝试,但我们根本无法使其在商业上可行。不幸的是,到目前为止,这个过程很艰难,一直未能找到合适的买家。”戴森公司官网一封来

自戴森的信显示道。

据了解,如果实现量产销售,戴森电动车的定价要达15万英镑(记者注:按照目前汇率,约132万元人民币)才能实现收支平衡,而这一售价远远高于目前市场中的电动汽车价格。

除此不具备商业可行性之外,以戴森的经营业绩和投向造车业务的资金来看,巨大的造车投入将为戴森经营带来压力。戴森2018年财报显示,营业收入为44亿英镑,净利润11亿英镑。根据戴森提出的25亿元的造车投资计划,戴森需要拿出超过两年的利润投入造车项目。

“戴森造车是严谨和认真的,考虑的多是项目本身的盈利问题,而不是利用项目圈钱。但是戴森需要找到控制成本的办法,戴森如果重新进入电动汽车市场,可能需要先推出固态电池。转型需要分几个步骤完成,而不是一步到位。”对于戴森公司转型首战的落幕,真锂研究首席分析师墨柯表示。

不仅实现了20万元内唯一620km超长续航,还拥有15分钟充电200km的超快充电速度、12.2kWh同级最低百公里电耗。

在营销方式上,记者了解到,为了让观众感受全新“智慧车展”,此番成都车展首次搭建“线上展会”平台,足不出户便可“云”端逛展。

具体来看,通过线上内容集中展示,智能算法将观众与汽车购买需求、爱好等进行精准匹配,帮助观众优选心仪的品牌及车型,实现线上线下消费场景互联互通。观众还可通过线上平台,了解参展的

品牌、产品和展会服务。

另据公开报道,今年成都车展还打破传统车展夜间不逛展的局限,在活动指定日期当天闭馆后19时~21时黄金时间段,进行线上“车展奇妙夜”的直播活动。邀请数十位KOL网红、主播到场,通过各大直播平台“带货”,针对馆内主打车型、概念车、上市新车等重点内容进行线上传播。

别克品牌相关负责人向记者表示,为顺应当下新零售的趋势以及客户线上购物的习惯,别克微蓝7将采用全新的厂商直销模式。通过新开通的线上直销渠道,客户可

使用别克iBuick APP直接线上看车、订车、付款购车。

“在线选车看客等方面都是未来要发展的方向,尤其是以后技术进步,5G普及之后。目前线上模式仍存在难点,人们线上购车模式的消费习惯,需要一定的培育过程。除此之外,目前的技术还有一定的限制,其所能提供的体验感和各方面还处于初级阶段。虽然就储蓄客户资源来说,线上模式对车企而言会有帮助,但提供上门试乘服务的话,相应的企业成本也会上升。”业内人士向记者说道。

固态电池“新兵”

尽管造车项目宣布终止,詹姆斯·戴森在2019年的邮件中强调:“这并不意味着这款车或者汽车团队的失败。”其表示,将迅速从现有业务所空缺的职位中寻找适合汽车团队的机会。对于无法转换职务或不希望接受转换职务的汽车团队成员,将给予同等的支持和尊重。

值得一提的是,戴森公司方面还表示,将专注于制造固态电池及其他核心技术项目,将投资转到固态电池等技术。在2019年的邮件中,戴森表示:“我们的电池将为戴森带来深远的好处,并带我们进入令人兴奋的新方向。”

国家知识产权战略网提供的资料显示,截至2018年12月31日,全球在固态锂电池领域提交专利申请9232件。从全球固态锂电池的专利申请来看,主要集中在日本、中国、美国和韩国等国家。其中美国在该领域的技术研发比较分散,专利申请以Sakti3、QuantumScape、Solid Power等初创公司为主。

据悉,戴森在电池领域铺垫较早,早在2014年戴森便开始与Sakti3频繁接触,在对美国电池设计公司Sakti3进行第一笔1500万美元的投资后,2015年,戴森斥资9000万美元收购Sakti3。该笔交易当时被认为是电池领域重大交易之一,同时也是戴森电动汽车计划的关键一步。

不过,收购Sakti3公司后,计划进展得并不顺利。2017年,戴森宣布放弃在购

买Sakti3之前归密歇根大学所有的三项有“争议”的专利,每年不再支付20万美元以获得许可,同时他还表示,未来几年将向电池技术研发项目投入10亿英镑。据介绍,被放弃的这三项专利为Sakti3的核心专利,彼时有业内人士称,这三项核心专利或可助力戴森创建电池和电动车业务与特斯拉展开竞争。

记者检索了解到,Sakti3公司目前提交的专利申请共64件,其中59件专利的发明人之一是Sakti3公司创始人安·玛丽·萨斯特。在被戴森收购后,Sakti3公司共提交了15件专利,分别涉及固态电池的包装和端接结构、固态电池设备制造的热蒸发过程、嵌入式固态电池、使用固态可充电电化学单元的电池的电动车辆推进系统和方法等。

值得注意的是,2017年11月,时任戴森全球固态电池团队负责人,同时也是Sakti3公司创始人的安·玛丽·萨斯特离开戴森。同年,戴森子公司Dyson Technology Limited的备案文件显示,戴森管理层对Sakti3公司的投资进行审查,决定减值4600万英镑,减值后为1000万英镑。

“戴森是固态电池领域的一支重要力量。但戴森的固态电池技术还没到商业化应用阶段,目前即便推出电动汽车产品,也是要采购电池,谈不上在电池市场拼杀。戴森对电动汽车的开发过程是其对‘三电’理解由粗浅到深入的过程。”谈及戴森进军电池领域的计划,墨柯称。