



2017 中国(浙江)汽车零部件及后市场展览会

CHINA(ZHEJIANG) AUTO COMPONENTS & AFTERMARKET EXHIBITION

2017年9月28日—9月30日
杭州白马湖国际会展中心
(杭州滨江南路336号)



创新/科技/合作/共赢

主办单位：浙江省汽车行业协会
承办单位：浙江中汽会展有限公司
支持单位：中国欧洲经济技术合作协会
中国机械工业集团有限公司
浙江省经济和信息化委员会



地址：杭州市石祥路589号杭州市国际会议展览中心西裙楼5楼55016室
网址：www.zaam.cn
www.autohz.com
www.zjautoparts.com
电话：0571-28879591
传真：0571-28879696
邮箱：zaam1@qq.com

AUTO ZHEJIANG 浙江汽车

浙内准字0210号 内部资料 免费交流 详情登陆：www.zaam.cn www.autohz.com

P18 行业要闻

“隐形冠军”是如何炼成的？

2016年，为贯彻落实工信部《关于促进中小企业“专精特新”发展的指导意见》和省政府《中国制造2025浙江行动纲要》，省经信委组织开展了2016年中小企业“隐形冠军”培育工作，浙江省汽车协会作为首批参与培育工作的11家省级行业协会之一，积极组织会员及行业企业进行申报。经专家评审，杭州新坐标科技股份有限公司被列入2016年度“隐形冠军”企业。



移师新展馆，用实力说话 做大做强杭州西博车展 / 04
2017中国浙江汽车零部件及后市场展览会 9月28日全新亮相杭州！ / 06
合资放宽限制 外商或为新能源带来新鲜血液 / 14
长三角已成为新能源根据地 为何新车企纷纷在此建厂？ / 20
中国车市半年考 中国汽车产销增速未达预期 / 35

A
Ac

Auto Aftermarket Guangzhou

广州国际汽车零部件及售后市场展览会

中国·广州保利世贸博览馆

2017年9月4至6日



卷首语



新能源汽车合资 老调新弹还是新瓶旧酒

如果三十多年前，我国汽车工业不走中外合资之路，如今的自主品牌，会发展成什么样子？成就会超过今天吗？在新能源汽车领域该不该合资的争论又起之时，我们有必要回过头，重新审视以前走过的路。

对于当初的决策所导致的结果，产生的分歧与如今新能源汽车该不该合资的分歧大同小异。支持者的观点多是合资有利于市场竞争，促进产业升级；反对者则认为新一轮的合资仍是在走之前“市场换技术”的老路，而这条路一直被诟病。

两种说法站在不同角度，道出了三十多年的合资合作，带给我国汽车产业的收获和痛苦，也为新能源汽车领域的大规模合资合作提供了警示。

我国汽车产业经过多年的发展，自主车企的自主发展意识、技术能力以及管理能力，都有了长足进步。在自主羽翼渐丰的前提下，如果继续选择合资合作，那么合资合作双方就必须建立一种全新的合作体系或合作模式。

事实上，在如今的很多合资公司中，中外双方的角色已经发生了变化，话语权和主导权逐渐偏向中方。联合研发、产权共享等模式成为主流，外方充分意识到中方在技术研发中所起到的积极作用。合作模式的改变，使中外双方实现了在技术层面的深层次合作，对双方都大有裨益。如上汽与通用联合开发 CUBE-TECH 动力总成，一举将上汽的发动机研发能力推上了新的高峰。又如东风日产先进工程技术中心，除了对东风日产的产品开发和人才培养提供支持

外，也同样惠及东风启辰，为东风自主发展插上了翅膀。

中外双方合作模式的深化、共同研发的深入，给在新能源汽车领域建立新型合资关系提供了良好的范本。而与此前中外双方研发能力相差过大不同的是，我国车企已经有实力在合作中扮演更重要的角色，尤其是在新能源汽车技术领域，中外差距正在急剧缩小。总而言之，我们需要的是有建设性的合资合作，是以中方为主导的、涉及技术层面和自主产权的深层次合作。这样的合资合作，前提是必须要弥补“以市场换技术”带来的缺憾。

无论是传统汽车还是新能源汽车，都应该始终保持开放的态度，不能排斥合资，更不能排斥利用国际先进技术和借鉴国际先进经验。只有开放的环境，才能孕育出有活力的产业。我们应该对我国汽车产业有信心，目前国内已经出现了很多拥有自主创新能力的核心竞争力的企业，即使合资品牌杀入新能源汽车产业，这些自主车企也有信心与之一较高下。

其实，合不合资，企业都会从自身发展战略来考量，而整个行业或政府需要考虑的，就是引导企业打造一种与此前模式完全不同的、互惠互利的新型合资合作关系，从而最终惠及新能源汽车产业的健康发展，助推中国汽车由大变强。

本刊编辑部
2017年7月

01



AUTO ZHEJIANG 浙江汽车

核心支持单位

浙江中汽会展有限公司
浙江吉利控股集团有限公司
东风裕隆汽车有限公司

广州汽车集团乘用车（杭州）有限公司
众泰汽车
杭州爱知工程车辆有限公司
中汽商用汽车有限公司（杭州）
浙江钱江摩托股份有限公司
万向钱潮股份有限公司
浙江亚太机电股份有限公司
浙江万安科技股份有限公司
中国重汽集团杭州发动机有限公司
雪龙集团股份有限公司
浙江金固有限公司

浙江龙生汽车部件科技有限公司
浙江美力科技有限公司
浙江世纪华通车业股份有限公司
浙江科力车辆控制系统有限公司
浙江东风齿轮有限公司
浙江方泰汽车配件有限公司
浙江双金机械集团股份有限公司
浙江万达汽车方向机有限公司
永豪光电（中国）有限公司
嘉兴峰牌钢圈有限公司
浙江恒宏机械有限公司
宁波神丰汽车部件有限公司
温州锦鸿汽车部件有限公司
湖州客车厂有限公司
丽水市南明专用汽车有限公司
奉化市天风汽车空压机有限公司
杭州弹簧有限公司

杭州正强万向有限公司
索密克汽车配件有限公司
绍兴金江机械有限公司
宁波时代紧固件制造有限公司
宁波久灵汽车零部件有限公司
浙江路得坦摩汽车悬架系统有限公司
浙江欧力达液压机械有限公司
浙江兄弟之星汽配有限公司
浙江银轮机械股份有限公司
玉环汽车配件实业有限公司
浙江向隆机械有限公司
浙江迪信汽车销售服务有限公司
(排名不分先后)



蕙裁百家购车企业
《浙江汽车》月刊
2017年7月出版 总第161期

行政主管 浙江省民政厅社会组织管理局
行业主管 浙江省经济和信息化委员会
主办 浙江省汽车行业协会
准印证号 浙内准字 0210号
印刷 浙江国广彩印有限公司

指导委员会

主任

王松林

专家委员

胡信民 张兴业 陈光祖 李书福 傅京生 刘敬桢 黄来兴
陈利祥 赵海明 王昌友 李新连 经永健 唐任仲 屠传根 周疆
企业家委员
缪雪中 李平一 陈锋 贺频艳 黄伟中 吴新发 余建江 喻晓宇
顾勇亭 孙峰峰 王一锋 林华中 俞龙生 张利君 章碧鸿

编辑委员会

主任

方曦

编委会委员

顾一帆 徐世达 王茹 柴再春 张量 李倩倩 潘建平 范长明 汪虹
何洪信 章金木 章方银 蔡文 陈良华 顾时均 吴纪大 周余江 张东华
主编
方曦
执行主编
常东跃
责任编辑
李晶磊 曲维维 高林娟
发行
王茹 夏冬青
法律顾问
黄世德

读者服务

地址 杭州市石祥路 589 号杭州国际会展中心西裙楼 5 楼
联系电话 0571-28879522
传真 0571-28879696
邮箱 1722720832@qq.com
协会官网 <http://www.zaaam.cn>
网上车展网 <http://www.autohz.com>
浙江汽配信息网 <http://www.zjautoparts.com>

P08 特别报道

民营企业的突围之道 “兼并与合作”走出一条浙商特色发展之路

6月15日，中国机械工业百强企业、汽车工业三十强企业信息发布会
在天津举行。2016年汽车三十强出炉。浙江省汽车产业制造企业上榜5家，
其中整车制造企业2家，零部件及配件制造企业3家，占总数1/6。上榜企
业分别是万向集团有限公司、浙江吉利控股集团有限公司、万丰奥特控股集
团有限公司、永康众泰汽车有限公司、宁波均胜电子股份有限公司。

JUL·2017
浙江汽车 CONTENTS

动态聚焦

- 24 / 吉利控股集团
与马来西亚 DRB-HICOM 集团签署最终协议
24 / “中国机械工业百强企业”出炉
人本集团位列 29 名
25 / 万向入选全国第二批双创示范基地
25 / 2017 贵州警用装备展示会
钱江贝纳利高端全配警摩精彩亮相！
26 / 浙江省委常委、纪委书记刘建超到万安调研
26 / 浙江省政协原副主席王培民一行到东风裕隆调研
27 / 重汽杭发：“曼”工如何出“细活”
28 / 浙江省委常委、常务副省长冯飞调研众泰汽车
对众泰新能源寄予厚望
28 / 萧山区人大常委会主任裘超到亚太集团调研
29 / 杭州市人大副主任、市总工会主席郑荣胜
莅临龙生科技考察调研
29 / 中汽商用：流动文化车开往甘肃省 30 个贫困县区
30 / 浙江万达制造助力美国网红电动车
30 / 杭州弹簧召开 2017 年半年度工作会议
30 / 金固股份：
集思广益谋求发展，再接再厉不断创新！
31 / 科力集团召开供应商质量培训大会
31 / 杭州爱知召开 QMS、EMS 标准贯标培训会

数据参考

- 32 / 2017 车企半年考榜单出炉：最高增幅达 357.2%
34 / 2017 上半年车型销量 TOP10 大盘点：
轿车半数下跌 MPV 一片哀鸿
35 / 中国车市半年考 中国汽车产销增速未达预期
37 / 半年销售 1335.4 万辆 乘用车产销下降明显



移师新展馆，用实力说话 做大做强杭州西博车展

供稿 / 杭州西博车展组委会

中国杭州国际汽车工业展览会（杭州西博车展）创办于2000年，作为杭州西博会的注册展览项目之一，已在杭城本土扎根十八年，并成为浙江省最具影响力的车展。

2017年，第十八届杭州西博车展迎来战略性转型升级，移师杭城目前最大的新展馆——杭州国际博览中心。

其中以销售为主的西博车展春季展已于今年五一黄金周顺利举行，首次亮相G20展馆就火爆，赢得了参展商、媒体的一致好评，为第十八届西博车展打响了第一炮。

继春季展之后，以打造展示、销售平台为主的秋季展即将于9月29日-10月3日继续亮相杭州国际博览中心，规模更大，规格更高。那么今年西博车展秋季展有什么新的规划？尤其是在限牌城市车展众多、乱象丛生的大环境下，西博车展为何能独树一帜，保持火爆？移师新展馆后，西博车展秋季展有怎样的发展规划？带着这些问题，《浙江汽车》采访了第十八届杭州西博车展组委会副主任柴再春，为我们共同解读。

○西博车展已在杭州办了18年，和往年相比，今年最大的变化是什么？

和往年相比，今年杭州西博车展最大的变化是办展地点的变更，从原来的杭州汽车城移师至杭州国际博览中心举办。往年因展馆面积有限，为了解决厂家和经销商参展需求，以及满足杭州市民观展购车的欲望，组委会一直采取“两季办展”的模式，不仅人力、精力、物力方面投入非常大，也给参展商带来了一定的不便。

伴随G20峰会的召开，杭州现有最大的展馆——杭州国际博览中心建成并使用，整个展馆可在同一时间容纳所有参展品牌的参展需求，解决了往届展会需要分两季办展的问题，这对杭州西博车展来说，是一个全新的发展契机。因此，经过组委会慎重的考虑，今年西博车展移师至新展馆举办。

○往年的西博车展都是在10月中旬举行，今年的西博车展为何将时间调整到十一黄金周？

长假因素将是展会人气的一大重要保障。十一黄金周正值中秋前后，秋高气爽，满城桂花飘香，是非常舒适的一个时间段，同时，又是放假出行、购物消费的高峰期，将有效带动消费，因此，今年组委会尝试将展会时间调整至十一黄金周。

○移师到新展馆后，车展整体规模有什么变化？

移师到新展馆后，今年西博车展秋季展将同期启用杭州国际博览中心一楼、三楼共七个展厅及相关室外展区，可容纳所有参展汽车品牌同期展出，届时总展览面积达9万平米，为厂商开拓浙江市场、扩大市场份额、提升品牌宣传提供更为广阔的平台。

○一直以来，杭州各种车展比较多，尤其是今年新展馆启用后，一些外来会展企业也纷纷前来办展，您认为杭州有没有必要需要那么多车展？又如何看待车展竞争？

杭州这边的各类车展确实比较多，辗转于那么多车展，车商有时候是比较疲惫的，尤其是限牌后的杭州，车商生存压力普遍加大，更需要有效的平台为他们转化销量，因此，组委会认为，车展不在于多，关键是需要真正上品质、有实际展览效果的车展，这样的车展对于车商来说才有实际意义。

至于车展的竞争，组委会比较赞成积极、健康、有序的竞争，而不是恶意打压式的竞争，比如某些车展，为了招商招展，不择手段的打压、污蔑竞争对手，同时宣传浮夸，到最后实际展览效果却差强人意，这就不是西博车展组委会和广大展商、消费者想看到的。

○在当前车展众多，乱象丛生的环境下，您觉得杭州西博车展为何能独树一帜，持续火爆？最大的竞争力在哪？

杭州西博车展扎根本土十八年，已具备良好的市场根基与品牌影响力，西博车展是随着浙江市场的发展而成长起来的。在这十几年中，西博车展带动了杭州拱墅汽车贸易一条街的形成与发展，见证了汽车4S店从零散的几家发展到遍地开花，促成了汽车走进千家万户，改变了人们的出行生活方式，应该说，西博车展是与浙江汽车市场互为一体地成长。能在浙江扎根十几年，也绝非是偶然的事，尤其是车展这么多年举办下来，通过十几年的宣传与口碑传播，西博车展的品牌影响力也已经逐渐深入人心。很多老百姓都知道西博车展这个品牌，要买车就等西博车展，这已经成为城市老百姓的一种购车习惯。

十几年来，杭州西博车展也一直用实际效果证明着自己的实力。众所周知，尽管杭城车展这么多，但西博车展一直都是人气最旺、销量最好的车展。尤其是在限牌之后，杭州西博车展每年现场成交的车辆依然保持着持续向上发展的趋势。

今年上半年的西博车展·春季展，尽管是杭州西博车展首次进驻新展馆，展馆地理位置和往年的春季展相比不再优越，再加上杭城上半年各类车展频繁，尤其是3、4月内萧山、滨江一带已有其它室内车展先后举办，同时五一期间主城区、萧山等地还有各类室外车展，这些不利因素在一定程度上都对春季展造成客户分流。

然而，春季展不仅没有因为这些不利因素冷场，反而火爆开场，尤其是开展当天观众络绎不绝，展馆内人头攒动、售票处大排长龙。许多参展商表示，西博车展·春季展开展当天仅一个上午的人气，就超过了其它车展几天的人流量。

这无疑是车展运作实力的一种最明显的体现。事实证明，杭州西博车展在本土具有无可替代的地位。

○移师新展馆后，大家对西博车展会有更多的期待，那么接下来杭州西博车展会有怎样的发展规划？

首先，杭州西博车展将在原有的基础上进一步做大规模，为汽车厂商抢占浙江市场、展示技术、宣传品牌搭建更广阔的平台。

其次，进一步做精内容，做精服务，打造全新的参展、观展体验，引领新消费，新供给。具体主要表现在这几个方面：

1. 以发布新产品、新技术、新能源为发展方向，引导未来消费新趋势。自2013年起，杭州西博车展提出打造东方日内瓦车展的目标，向日内瓦车展看齐，成为新产品、新技术、新能源发布的阵地，这也是未来西博车展的发展方向。今年，西博车展也将以此为重点打造内容，着重邀请厂商携新产品、新技术、新能源到场亮相发布。充分展示汽车工业科技前沿，让观众零距离感受汽车工业新变化，





协会快讯

见证汽车品牌的技术开发实力，提升品牌的知名度与市场占有量。通过展示，引导观众对新产品的向往，激发购买欲望，引导未来消费趋势。

2. 以活动为特色，以互动为桥梁，激发市民赏车、购车的欲望，带动消费，提升汽车品牌销量及市场占有量。围绕如何引导新消费，组委会将策划一系列有特色的活动，激发市民赏车、购车的热情，并通过线上、线下互动，为汽车厂商与观众之间搭建沟通的桥梁，增强汽车品牌文化的渗透力。

3. 以服务为宗旨，会展标准化服务与“互联网+智慧车展”服务并驾齐驱，为参展商、观众打造全新的参展、观展体验。进驻新展馆后，组委会将导入会展标准化服务，并根据新展馆的情况，因地制宜，进一步升级服务，从交通、餐饮、公安、消防、卫生等方面全方位为车展保驾护航。同时，引入移动互联网新技术，如在线购票系统、VR全景、掌上同步车展、在线直播等，打造互联网+智慧车展服务，为参展商、观众打造一个全新的参展、观展环境体验。

最后，组委会将充分发挥G20后效应，整合主、承办方资源，加强展会宣传，做强知名度、影响力与辐射力，提升国际化水平，将杭州西博车展打造成国内外知名、有特色的汽车会展品牌。

G20峰会后，杭州的城市知名度与影响力进一步扩大。杭州西博车展作为杭州城市会展业的一张金名片，将充分借助G20后效应，整合主、承办方的媒体资源、行业资源，加强与媒体的合作力度，通过户外、网络、报纸、电视、移动手机端等媒体渠道形成矩阵宣传，为汽车厂商进行广泛而精准地筹集。

与此同时，在往届已经积累的媒体资源基础上，组委会将进一步整合西博车展承办方——中国机械工业国际合作有限公司在全国各地举办大型车展的全国媒体资源，形成全国宣传矩阵，为西博车展助阵呐喊。

希望通过组委会全体人员的努力，借助G20举办后杭州国际影响力提升的契机，为参展商与社会观众办一场更大规模、更高规格、更高水平的车展。



●集汽车零部件产品、同质配件优秀产品、后市场相关产品
大全的行业盛会。

为华东地区首届规模最大、品质最高的汽车后市场展览会，本次展会将吸引包括全国范围内的汽车零部件企业，汽车后市场企业及汽车零部件后市场贸易运营商及电商等全领域行业的优秀代表。

展品范围涵盖：1、行驶系统、转向系统、车身及零部件系统、排气系统、轮胎等；2、汽车音响、卫星导航、定位监控、电动门窗、空调、倒车雷达、车灯等；玻璃窗、座椅、坐套、方向盘套、雨刮片等；润滑油、添加剂、清洗及保养设备等。3、车辆改装设备及用品、汽车检测维修设备及工具、汽车快修和售后服务连锁店喷漆厂设备、停车场设备等。4、汽车零部件后市场贸易运营商及电商等。

展览会面向全国范围内的汽车零部件及后市场企业，集国内汽车产业整体水平、发展趋势，新产品、新技术、新材料、新工艺发布及成果转化，树立品牌形象，引进先进技术、设备、关键部件，促进贸易合作，新市场开发，投资、研发、生产互动等多项功能于一体，为浙江及国内汽车后市场产业提供全方位的展示、交易、交流、合作的平台。

可以说，这是国内汽车后市场产业又一次全新的整合突破，也是一次集汽车零部件产品、同质配件优秀产品、后市场相关产品大全的行业盛会。

●“互联创新、跨域合作、科技革新、互助共赢”——以
创新科技驱动我省汽车产业转型升级。

本届展会的主题为“互联创新、跨域合作、科技革新、互助共赢”，旨在以创新科技的驱动力推动我省汽车产业转型升级，结合浙江省零部件企业特色来打造家门口的专业零部件展览会。

此外，展会还将以会议论坛为核心支撑，充分运用展会平台的丰富行业资源，重点打造东西部整车对接会，并由此展开多项合资合作、商贸对接、技术交流等活动，凝聚行业及相关行业的巨头，整合多方资源，共谋发展大计，互助互惠，带动浙江汽车后市场产业链实现跨越性发展。借助展会衍生效应，将辐射力范围扩大至全国，努力将展会成为国内汽车行业最具影响力，最具经贸特色的产供销一体化平台。

●两大配套活动同期联动，以会带展，共同助力汽车后市场产业改革发展。

配套活动一：2017中国（杭州）汽车后市场改革新时代高峰论坛

时间地点：9月28日上午 白马湖建国饭店。

会议内容：通过主旨演讲和主题对话，解读两项国家标准，探讨未来汽车零部件市场的发展趋势，结合浙江省内实际发展状况，进一步寻求汽车后市场运营中的新型商业模式，引导相关机构及企业改革进步，共创消费者、配件厂、维修站三方共赢的局面。



配套活动二：2017中国东西部汽车产业整零协作对接会

时间地点：9月29日 白马湖国际会展中心

会议内容：会议将邀请省内外知名主机厂以及东西部地区主机厂代表参加发布企业发展规划、零部件配套情况和采购需求等，整合全国汽车行业协会联席会议等行业资源，主要针对中国东西部汽车产业相对发达地区，探讨整零协同发展问题，构建整车及零部件企业的沟通交流平台，促进整零对接与合作，提升供应链的协同效率与产品竞争优势。



本届展会是国内《汽车销售管理办法》新政出台后针对整零对接以及同质零部件的汽车后市场行业专业展览会，主办方将充分利用自身优势及各方资源，统筹规划，促进合作，致力于将其打造成长三角地区乃至全国成规模的专业汽车零部件展会品牌。诚挚邀请您的加盟，与国内同行共襄盛举！

2017中国浙江汽车零部件及后市场展览会 9月28日全新亮相杭州！

供稿 / 浙江汽零展组委会

9月28日-30日，2017中国浙江汽车零部件及后市场展览会将在杭州白马湖国际会展中心盛大举行。

本届展会由浙江省汽车行业主办，浙江中汽会展有限公司承办，中国欧洲经济技术合作协会、中国机械工业集团有限公司、浙江省经济和信息化委员会、浙江省会展行业协会、陕西省工信厅、陕西省汽车工业协会、浙江省（区域）汽车及零部件行业协会联席会议成员单位等国内数十家省市级政府、企事业单位的大力支持。

届时，全国范围内的零部件及后市场相关参展企业将携带新技术、新产品、新理念全新亮相，业内专家、代表及各大媒体也将纷纷出席展会，共同揭开浙江乃至华东地区汽车后市场产业盛会的华彩新篇章。

●把握市场先机，顺应时代潮流，2017中国浙江零部件及后市场展览会应时、应市而生。

在浙江省汽车工业产业蓬勃发展的今天，省内汽车零部件企业占据了大半壁江山，零部件主营业务收入高居全国第二，也印证了浙江省汽车零部件行业的广阔前景。在此背景下，浙江省行业协会将举办“2017中国浙江汽车零部

件及后市场展览会”。

同时，为搭建省内外汽车零部件产销专业平台，构建东西部汽车行业零整对接桥梁，协力本省汽车后市场转型升级，特别举办“同质配件”专场展会以及行业高峰论坛，联动浙江省汽车行业三十周年庆典，打造一台汽车零部件及后市场优质产品展示的行业盛会。



特别报道

AUTO PEKING
浙江汽车

民营企业的突围之道 “兼并与合作”走出一条浙商特色发展之路

2016年中国汽车工业30强出炉，万向集团等五家浙企上榜

供稿 / 浙江省汽车行业协会综合报道

6月15日，中国机械工业百强企业、汽车工业三十强企业信息发布会在天津举行，2016年汽车三十强出炉。其中，整车制造企业19家，零部件及配件制造企业8家，改装车企业1家，摩托车企业2家。营业收入合计达47605亿元，同比增长15.95%，增幅与上届相比提高14.34个百分点。

浙江省汽车产业制造企业上榜5家，其中整车制造企业2家，零部件及配件制造企业3家，占总数1/6。上榜企业分别是万向集团有限公司、浙江吉利控股集团有限公司、万丰奥特控股集团有限公司、永康众泰汽车有限公司、宁波均胜电子股份有限公司。

与其他省份有所不同的是，我省上榜企业均为民营企业。民营企业的迅速崛起是我省汽车及零部件产业总量快速发展的重要原因。我省汽车产业民营企业以其灵活的经营机制，通过合作、兼并、收购等方式，努力开拓国内海外市场，不断提高市场占有率，逐步确立了自身的优势地位。



吉利汽车从“技术输入”到“产品输出”

2010年，吉利15亿美元收购沃尔沃100%股份，通过管理优化，降低成本，使吉利的品牌得到提升；2013年收购英国伦敦出租车公司，同时宣布将投资2.5亿英镑建设新工厂，通过直接通过投资占领当地市场；2017年6月23日，吉利正式收购DRB旗下宝腾汽车49.9%的股份以及豪华跑车莲花51%的股份，通过收购扩充产品线，扩展市场和渠道，2017年6月24日，吉利收购硅谷飞行汽车公司Terrafugia。

把吉利2010年收购沃尔沃看做是一种“输入”，那么收购宝腾和路特斯则被看做一次包括技术和产品的“向外输出”。此前的“输入”第一次转为“输出”，是中国汽车新的造血功能，这对于中国来说，是吉利为中国汽车做出的一个新样本，更是“一带一路”倡导下的新样本。



万丰奥特以技术导向型参与国际化转型

2013年从加拿大收购的镁合金汽车零部件龙头企业美瑞丁，其不仅占有整个北美地区镁合金汽车配件65%以上的市场份额，而且在全球的镁合金汽配市场上也占有三成以上的份额；同时这家公司还拥有顶级的技术研发力量。万丰奥特看上的正是其在细分领域内全球领先的技术研发能力，以及这个产业广阔的发展空间。

万丰奥特从2005年就切入机器人产业，为了加快万丰机器人国际化的步伐，跻身全球机器人生产的顶级行列，2017年3月，万丰奥特收购了美国的焊接机器人标杆企业——美国Paslin公司。在此之前，万丰机器人以自动化铸造、打磨、清理、取件等领域见长，并购Paslin后，可以为客户提供从毛坯获得，到机械加工与部件连接一体化的自动化解决方案。

此外，万丰奥特并不满足于汽车零部件和工业机器人，其基于“大交通”概念进行产业布局，在航空航天、海洋、陆地等交通领域快速进行国际化并购的动作。

万丰通常选择海外并购对象时，最看重的是被收购企业的产业生命力和未来的市场空间。这些技术导向型的海外并购，能够有效带动企业经济转型升级。



众泰汽车借壳上市拓展新能源汽车市场

金马股份，国内最大的车用仪表生产企业之一；众泰汽车，一家以汽车整车、发动机和变速箱等关键零配件的研发制造为核心业务和发展方向的大型民营企业家集团。2017年6月7日，金马股份作价116亿元收购众泰汽车100%股权，众泰汽车成功上市。

收购完成后，金马股份现阶段主营业务为汽车车身、仪表、线束等零部件制造全面进入众泰汽车配套体系，同时将拓展整车制造、汽车销售和售后服务等业务；同时根据收购补充条款，金马股份将向增发股东按持股比例募集最多20亿资金，将全部用于新能源技术——新能源汽车减速器、电机及电机控制器、动力电池、整车控制器、充电、增程与换电等核心领域的研发，并建设试制及试验技术中心，涵盖产品试制、产品试验。

通过此次借壳上市，众泰汽车将在新能源汽车领域获得突破，在现有基础上，加大新车型的投放力度及对核心技术的掌控力度，对所有新开发的车型进行新能源驱动系统升级，实现所有车型的新能源化，同时改变以往纯电动车的产品模式，实现纯电动、混合动力均衡发展的局面。



均胜电子基于企业发展战略阶段性海外并购

因为在2001年并购德国普瑞，均胜电子从一家小型汽车功能件生产商变身为拥有国际品牌的全球性企业，并进入保时捷、大众、宝马等企业的全球配套体系。2014年并购德国机器人公司IMA，2015年并购德国内饰和方向盘总成公司QUIN。接二连三的“海淘”动作，正是均胜电子实现全球化和转型升级的战略目标的重要途径。

2016年2月，为了完善在人机交互、自动驾驶领域的布局，提供更完整的智能驾驶解决方案和创新性技术平台，均胜电子又以11亿美元完成了对德国TS和美国主被动安全技术供应商KSS的并购。如果说第一次转型，均胜电子完成了从汽车功能件为主到汽车电子产品为主的战略升级。那么，均胜电子的第二次转型，更多的瞄准新能源汽车、智能化和车联网。

在实现已定的战略目标上，均胜电子一方面通过外延式的并购，整合全球优质资源，同时优化资源，发挥协同效应；另一方面，坚持自主研发，同步设计，走差异化道路。



共同关注

AUTO PUBLISHING
浙江汽车

新能源汽车创新政策将出 推动电池等核心技术攻关

来源 / 21世纪经济报道



7月4日，中共中央政治局委员、国务院副总理马凯在北京调研新能源汽车产业发展，并召开了新能源汽车推广应用座谈会。

工信部副部长辛国斌在座谈会上表示，新能源汽车发展在全球范围内已经进入提速阶段，竞争格局日趋激烈，我国新能源汽车发展取得了重大进展，但基础并不牢固、动力电池等核心技术仍未取得根本性突破，特别是在推广应用方面还存在一些问题。为此，工信部正在研究制定《关于统筹新能源汽车创新发展的指导意见》。

资料显示，我国新能源汽车推广应用自2009年起步，2012年前推广应用1.7万辆，2013-2014年推广应用10.1万辆，2015年跃升至37.9万辆，2016年生产51.7万辆，连续两年产销量居世界第一，累计推广应用超过100万辆，占全球市场保有量50%以上。

推动电池创新

“在马凯副总理要求的新能源汽车的推广应用的四个创新中，电池创新尤为值得关注。”碧谷创投清洁技术投资总监张弛对21世纪经济报道分析，电池是电动汽车的核心部件，也是电动汽车经济性的瓶颈所在。

具体来说，马凯要求创新研发模式，加大研发力度，确保到2020年实现单体350、系统260瓦时/公斤的目标。加快推进新体系电池和燃料电池研发。

资料显示，2016年底，动力电池单体能量密度达270瓦时/公斤，价格1.5元/瓦时，较2012年能量密度提高1.7倍，价格下降60%。

宁德时代新能源科技股份有限公司副董事长李平表示，在能量密度方面，目前200-250瓦时/公斤的电池已经批量配套上汽、吉利和北汽等高端车型，300-350瓦时/公斤的下一代锂电池研发取得突破，

2019-2020年可量产。

在电池系统成本方面，辛国斌在座谈会上介绍，今年以来，我国电池系统的成本继续下降，现在是1.5元/瓦时左右，即便到2020年下降到1元/瓦时，对于装载40-60千瓦时电池的主流车型，与传统燃油车还有3万元左右的成本差距，仍不具备足够的市场竞争力，近来动力电池原材料价格呈上涨趋势，给整车的成本控制带来压力。

为此，工信部提出要实施动力电池升级工程，开展关键材料、单体电池和电池管理系统等技术联合攻关，加快实现动力电池2020年性能提升和成本下降目标。

在充电创新上，马凯要求瞄准标准化、网络化、智能化和大功率化，加快研发先进充电技术。加强设施建设，创新商业模式，解决好充电桩数量不足、老旧小区改造和“车桩充电接口不兼容”问题。

对此，国家电网公司董事长舒印彪表示，到2020年将投资250.2亿元，建成充电桩12万个，城际快充网络覆盖京津冀、长三角地区所有城市和其他城区主要城市202个、高速公路3.6万里、郊区县服务半径不超过5公里、环城区服务半径不超过3公里、城区服务半径不超过1公里。

舒印彪还透露，“十三五”规划投资120亿元建

设改造相关配电网，为各类社会资本投资充电桩做好供电服务，最大限度精简充电设施接电报装流程，做到“只进一次门、只上一次网，即可办理全部用电手续”。

研究2020年补贴退出后的接续政策

在机制创新上，马凯要求抓紧研究补贴退出后的接续政策和使用环节支持政策等，破除地方保护，为新能源汽车持续健康发展营造良好环境。

根据四部委新能源汽车补贴的新政，2017年新能源汽车补贴额度比2016年降低20%，地方财政补贴不得超过中央单车补贴额的50%。个人购纯电动车补贴至2020年完全取消。

对此，中国汽车工业协会提出，应研究2020年以后的政策走向，如购买补贴政策调整为抵扣消费者个税等。

上海市副市长许昆林在上述座谈会上表示，目前免征新能源汽车购置税政策2017年底到期，建议保持这一政策的延续性，明年应继续延续相关政策，避免因取消或降低税收优惠造成市场大幅度降温。

李平建议，新能源汽车免购置税应该成为长期性政策，应立即研究延期方案，防止市场出现断崖式下跌。建议免征延续至2025年，之后减半税率到2030年。

比亚迪董事长王传福在同样建议免征新能源汽车购置税政策应延续到2025年、减半至2030年外，

还建议国家对插电式混合动汽车和纯电动汽车一样免征消费税。

在新能源汽车积分制度上，有多位采访对象对21世纪经济报道建议，应于2018年强制执行，建立经济惩罚措施，激活积分交易市场，激发企业积极性，建立长效发展机制。

为此，中国汽车工业协会提出，为了确保积分制度的实施，应坚决取消地方目录制，工信部的新能源目录发布后，地方政府要无条件采用，地方补贴应与中央补贴同时兑现。

辛国斌表示，将尽快明确新能源汽车购置税免征政策延续实施，稳定市场预期，研究“推荐车型目录”和“免征车购税目录”等的优化整合，减轻企业负担，做好补贴退出后的持续性政策跟进，实施《乘用车企业平均燃料消耗量和新能源汽车积分并行管理办法》。

当前我国新能源汽车发展仍处于爬坡过坎、攻坚克难的关键阶段，要始终坚持发展新能源汽车国家战略不动摇，继续按照“市场主导、创新驱动、重点突破、协调发展”的要求要做好全产业链、产业布局、发展和安全三大统筹，做好电池、充电、整车和机制“四个创新”。

动力电池或将成石墨烯规模化应用的契机

来源 / 中国经济时报

近年来，随着新能源汽车和移动通讯设备的发展，利用石墨烯改进、提升动力、储能电池材料的性能，正成为业内关注的焦点。有机构预计，10年内的石墨烯应用市场规模可达到万亿元以上。

当前还没所谓的“石墨烯电池”

石墨烯材料与传统电池材料混合，能够显著提升电池充放电、循环寿命等，成为动力电池企业在新一轮市场竞争中的制胜关键。

“不可否认，石墨烯应用工艺创新研发一直是制约我国电池相关行业实现产业升级的难题。石墨烯若能真正有效提升动力电池容量、实现快速充电，将直击动力电池大规模推广的痛点，而且对铅酸电池行业的产业升级具有重要意义。从这个层面来看，动力电池或是石墨烯规模化应用的契机。”中国国际石墨

烯产业资源联盟副秘书长赵猛表示。

据了解，石墨烯在电池领域的应用形式主要有三种：一是直接作为正/负极材料；二是作为导电添加剂；三是作为集流体或集流体涂层。

赵猛认为，当前，石墨烯在锂离子电池上的应用主要采取后两种方式。石墨烯加入到锂电动力电池内，能将电芯内阻减小至最小，有效地解决了阻碍锂电池产品快速充电的技术瓶颈，同时大大延长了电池使用寿命。

“但是准确地讲，当前并没有所谓的‘石墨烯电池’。”赵猛强调。

石墨烯在汽车领域应用广泛

“石墨烯在汽车领域的应用涉及到轮胎、LED灯、玻璃、润滑油、石墨烯车身等。在汽车的每个细分产业，



共同关注

石墨烯都蕴藏着巨大的市场与商机。在汽车领域，石墨烯可以说是应用广泛、可以大显身手。”赵猛表示。

据悉，在汽车轮胎领域，石墨烯导静电轮胎能有效导出汽车静电，避免汽车火灾和爆燃。另外，加入石墨烯材料的轮胎的寿命是普通轮胎的两倍，并且可以提升轮胎的耐磨、抗刺扎、降低肩空等性能。在汽车润滑油领域，作为新型润滑添加材料，石墨烯具有优秀的机械性能，可在摩擦副表面吸附一层石墨烯保

护膜，提供高效的防磨、抗磨性能。

“石墨烯在动力电池上的应用，要以市场需求为牵引，聚焦、破解关键技术问题；聚集产、学、研、用等创新要素，搭建更宽广的全产业链发展和创新平台；并积极与新能源整车企业开展合作。在电动物流车、运输车、出租车及其他专用车的电池配套产品开发、市场开拓、资本合作等方面，实现强强联合，将助推石墨烯材料在新能源领域的应用。”赵猛强调。

汽车销售新政实施 理想或难以照进现实

来源 / 时代周报



7月1日，久久难产的新版《汽车销售管理办法》终于如期实行。虽然时隔12年再见新规，而且对汽车销售服务过程中各个环节都进行了细致规范，但无论汽车厂商，还是经销商，都并不买账，甚至被业界称为不是办法的“办法”。

2005年4月，《汽车品牌销售管理实施办法》开始实施。这一政策最初是为了规范中国汽车市场竞争的有序竞争业态，但由此也带来了日益不对等的厂商关系。近年来经销商多次联合“反水”汽车厂商的案例不断，更是将这一矛盾推上了风口浪尖。

终于，经过多轮各方博弈之后，今年4月，在征求意见截止将近一年之后，商务部才正式公布了《汽车销售管理办法》。

按照官方解读，《办法》推进了打破品牌授权销售单一模式改革。新政落地后，销售汽车不再必须获得汽车品牌商授权，允许授权销售和非授权销售两种模式并行，推进多样化销售模式。也就是说，无论是国美、苏宁，还是华润万家，现在都可以卖汽车了。不

过，这样设计下的“汽车大卖场”似乎并没有让理想变成现实。

经销商反映新政“不接地气”

新政最大的亮点在于打破了单一的品牌授权，但大多数经销商认为，在实际操作层面，新政对市场并没有真正的指导意义。

“基本上没有一家经销商，会去做别家的二级代理的。原因在于，授权场所是要求品牌专营的，也就是说，没有品牌授权的经销商即使可以从二级市场拿到其他品牌的车，也是不能放到目前品牌的店里销售的。而且，得不到厂家的授权，就意味着得不到厂家的支持、返点，售后的技术、设备，什么都没有，你

还是什么也做不了。所以，在汽车行业，不要看到一条规则实施就感觉好像会有什么改变，实际上远没有如此简单。”一位不愿透露姓名的某品牌汽车经销商对时代周报记者说道。

事实上，对汽车经销商来说，更糟糕的情况是，一旦开始销售其他品牌，原来经营的汽车品牌厂商就不会再给经销商更多的政策支持，这样原来的品牌销售也会受到影响。

此外，新政还规定，供应商不得规定经销商的整车、配件库存品种或数量，或者规定汽车销售数量，以及搭售未订购的汽车、配件及其他商品。但是，新政还强调，双方在签署授权合同或合同期限时就上述内容书面达成一致的除外。这样看来，仅凭一纸文件，就想扭转厂商之间悬殊的地位，也只不过是一种误读。

消费者感到新政“不太管用”

对于消费者来说，今后可以从非授权渠道购车，价格也许会更便宜，然而售后保障却会成为更难的一道题目。按照新政规定，经销商出售未经供应商授权销售的汽车或者未经境外汽车生产企业授权销售的进口汽车，应当以书面形式向消费者作出提醒和说明，并书面告知向消费者承担相关责任的主体。

然而，消费者在购车时一定要检查经销商的各种资质，比如是否为某品牌、某车型的授权经销商。因此有分析指出，此时经销商出示的一页纸，消费者或可能为此而“跑断腿”。

此外，授权经销商的产品三包、质量、服务等问题，可以通过向厂家投诉去解决，而未获得授权的经销商，出现这些问题时，就将由经销商自己来承担。消费者需要明确车辆的责任归属，以及遇到问题向谁去追责。

特别是消费者最关心的“三包”问题，新政明确规定，售后服务商应当向消费者明示售后服务的技术、质量和规范。其实，所有在国内生产的车型，都有相应的售后服务承诺，“三包”法规规定，谁销售的车，谁有义务做好售后服务。但是，弱经销商没有得到品牌的授权，售后维修的权责又将产生混乱。有消费者认为，这样含混不清的新政是不太管用的。

还有，由于整车厂对原厂配件的高度垄断，过去车主在维修时想要购买原厂配件，就只能到4S店，新政规划的愿景是，让车主通过其他社会汽车维修厂等途径买到品牌汽车的原厂配件。但是，这并不是强制规定的，而是市场的自我调节，消费者到底能不能得到实惠，目前仍有待观察。

业内人士建议加重处罚

有业内人士表示，当下4S店的立足之本主要是

厂家品牌的背书以及保修服务，现在商务部的新规打破这种品牌授权销售单一的体制之后，行业的变革将会迎来阵痛。“你觉得哪个品牌愿意在自家旗下的4S店内销售别的产品呢？所以，完全可以想象，绝大多数品牌都会在内部暗地里阻止这样的事情发生。退一步说，就算某些品牌让多品牌销售政策在自家店里落地了，问题是，不同品牌之间的保修、保养等机制是不一样的，日后的维修保养责任会成为一个很大的麻烦。”上述人士称。



目前，大家对这一政策仍持观望态度，也并没有出台相应的策略应对。甚至有的品牌厂家表示，新政实施之后，他们和经销商签订的所有协议，还是正常执行，所以，新政具体有什么具体条款，整车厂对此亦并不是十分了解。

同时，上述人士还表示，在现有机制下，4S店的大部分利润已经不能靠纯粹的销售行为来获取，而没有了品牌在背后的资金以及技术上的支持，经销商在利润方面的保障将如何获得等都是非常现实的问题，所以，即便新政在极力倾斜经销商，经销商也是不敢造次的。

此外，还有业内人士认为，新政的处罚力度过于宽松。新政规定，对于违反相关规定的，将给予责任主体警告或3万元以下、1万元以上不等的罚款，这样的惩罚力度对于财大气粗的厂家与经销商集团来说，力度并不算严厉。

不过，亦有分析指出，作为全球最大的汽车市场与国家，在多年的高速发展当中，中国的汽车市场试图寻求的这个新的、更合理的行业政策，这种努力还是应该肯定的。新政更多的是要引导出一个更创新、更符合互联网时代、更健康的汽车生态环境。



合资放宽限制 外商或为新能源带来新鲜血液

6月28日，国家发展改革委、商务部发布了《外商投资产业指导目录(2017年修订)》，据了解《外商投资产业指导目录》1995年首次颁布经历了7次修订，而此次修订距上一次之间隔了2年的时间。

与之前版本相比此次发布的《外商投资产业指导目录》进一步扩大对外开放领域，放宽服务业、制造业、采矿业等领域外资准入限制，其中针对汽车行业，放宽了汽车关键零部件、汽车电子装置制造与研发以及新能源汽车关键零部件制造方面的限制条件。

此外，在汽车合资公司限制方面，2017年修订的《外商投资产业指导目录》将原有两家合资公司的限制放开，建立生产纯电动汽车整车产品的合资企业将不受两家的限制。

放宽纯电动合资门槛 外商投资产业指导目录修订

来源 / 搜狐汽车

汽车电子股比放开 部分项目不在限制合资要求

在鼓励外商投资的项目中，2017年修订的《外商投资产业指导目录》在汽车电子装置制造和研发方面放开了限制。2015年修订版本中针对汽车电子总线网络技术以及电动助力转向系统电子控制系器方面的外商投资，要求以合资的形式投资和开发。

而在新修订的《目录》中，对于汽车电子总线网络技术以及电动助力转向系统电子控制系器方面的外商投资不在限制于合资形式的投资，换句话说政策允许外商以独资的形式在汽车电子装置方面的制造和研发。

在外界看来，汽车电子外资股比限制放开，有利于细分龙头企业以合资模式引进或升级国外先进技术，抢占更多的市场份额。

此外，中国无人驾驶技术的发展和应用，也进一步推动了汽车电子技术的发展和市场的扩大。据相关数据统计，2016年我国汽车电子市场规模达740.6亿美元，同比增长12.7%。

鼓励投资目录移除能量型动力电池

新修订《目录》中，对于新能源汽车关键零部件制造方面的鼓励政策也与老版本发生了很大变化，在老版本中，鼓励外商在能量型动力电池(能量密度 $\geq 110\text{Wh/kg}$ ，循环寿命 ≥ 2000 次，外资比例不超过50%)，电池正极材料(比容量 $\geq 150\text{mAh/g}$ ，循环寿命2000次不低于初始放电容量的80%)的投资。

而在新目录中，两部委移除了能量型动力电池以及电池正负极材料两方面的外商投资和相应的技术以及股比限制，增加了有关燃料电池方面的外商鼓励投资。

也就是说，新版本《目录》中，不但取消了对动力电池的股比限制，也不在鼓励外商在动力电池方面的投资，这样一来外资动力电池企业将获得独资公司设立的生产许可。

其实外资动力电池企业的限制在6月初就开始逐步解除，在6月2日工信部发布的2017年第五批《新能源汽车推广应用推荐车型目录》中，江苏常隆旗下的三款搭载着AESC锰酸锂电池的新能源客车进入推荐目录，上市销售后能够获得相应的新能源汽车财政补贴。

在舆论眼里，江苏常隆旗下的新能源客车能够进入推荐目录，意味着国内动力电池对外资限制的解除，中国动力电池生产企业不在受到政策的“保护”。而新《目录》中取消对动力电池股比的限制后，中国动力电池市场将进入更加市场化的竞争状态，但有专家指出，国内动力电池生产企业仍然占据优势地位。

取消两家合资汽车企业限制

新修订的《外商投资产业指导目录》中放宽了对于汽车合资公司的限制，在传统燃油车合资公司方面，《目录》仍然限制外资企业在华建立两家及两家以下生产同类整车产品的合资企业，但建立生产纯电动汽车整车产品的合资企业可不受两家的限制。

而纯电动汽车在华组建合资企业不受两家限制，也就意味着在未来中国新能源汽车市场上，将会涌现出更多的纯电动汽车合资生产企业。

据了解，在很早以前纯电动汽车合资企业不受两家限制就已经是一条行业不成文的规定，例如江淮大众纯电动汽车合资项目顺利获批。随着中国新能源汽车市场的逐渐扩大以及充电桩等配套设施的逐步完善，更多的外资企业为打开中国市场，将在中国寻求合资伙伴，组建纯电动汽车生产整车生产企业。



取消汽车电子和动力电池的股比限制以及放宽纯电动汽车合资企业限制，对于中国汽车市场而言，充分发挥外商投资企业对汽车市场发展的促进作用。



2017版《目录》发布 新能源汽车对外开放提速

来源 / 中国汽车报

日前，国家发改委、商务部发布了《外商投资产业指导目录（2017年修订）》（以下简称“2017版《目录》”），并于7月28日起施行。以持续推进对外开放为总基调，进一步扩大了鼓励类政策的范围，简化了外商投资审批程序，并全面推行负面清单管理制度。

具体到汽车产业，2017版《目录》的调整内容更多集中在新能源汽车领域，其中给产业带来重大影响的即是解除纯电动汽车合资企业限制以及取消汽车电子和动力电池的股比限制。除此之外，汽车领域的对外开放，2017版《目录》更多延续2016版本，加强了关键零部件、报废回收环节的对外开放等。



新能源汽车领域进一步开放

“2017版《目录》对汽车产业影响最大的就是提出了纯电动汽车领域合资不受两家限制的规定。”中国汽车技术研究中心首席专家、政研中心主任吴松泉说道。这也是继《完善汽车投资项目管理的意见》后，对这一规定的再次重申。“这一规定将大大推动我国新能源汽车领域的对外开放。”吴松泉表示，放开新能源汽车领域的合资合作，将为这一市场的竞争带来新的变化。

中国社会科学院研究员江飞涛判断，未来，新能源汽车领域的合资项目将进一步增加，江淮大众项目的落地、戴姆勒入驻北汽新能源都带有先行先试的味道，先于政策之前推进，也让新能源汽车领域的对外开放不得不加快步伐。

除此之外，2017版《目录》在新能源汽车关键零部件领域也做了调整。

2016版《目录》中针对汽车电子总线网络技术以及电动助力转向系统电子控制器方面的外商投资，要求以合资的形式投资和开发。而在2017版《目录》中，明确汽车电子总线网络技术以及电动助力转向系统电子控制器方面的外商投资不再限制于合资形式的投资，也就是说，外商可以独资的形式制造和研发汽车电子装置。同样的规定出现在动力电池领域，2017版《目录》也放开了动力电池领域的股比限制。也就是说，未来，我国汽车

电子和动力电池领域将进入更加市场化的竞争状态。

为什么要加速新能源汽车领域的对外开放？在商务部研究院国际市场研究所副所长白明看来，当前，我国正处于转型发展期，要转变过去粗放型的发展方式寻求新的经济增长点。对于汽车产业，发展新能源汽车既是国家战略，也是转型发展的必然需求，开放新能源汽车领域符合当前我国的发展需求。他进一步解释称，放开纯电动汽车领域的合资限制，也符合国际上对中国开放汽车产业的要求。“传统燃油车领域的合资要求暂时没有改变，纯电动汽车领域的合资限制放开也表明了我们的开放姿态。”白明说。

外资进入门槛并未降低

开放提速不等于门槛降低。“虽然放开了外商投资纯电动汽车整车企业数量的限制，但外商投资新能源汽车项目同样需要满足《新建纯电动乘用车企业管理规定》、《完善汽车投资项目管理的意见》、《新能源汽车生产企业及产品准入管理规定》等有关规定，在这一点上内外资是一致的。”吴松泉表示，当前，有关部门在新能源汽车新建项目的管理上，对研发能力、核心技术、生产能力等有明确要求，要求新建企业（项目）要具有技术创新能力和自主知识产权，以促进新能源汽车产业的创新发展。



新建纯电动汽车项目的审核标准很严格，既有生产、研发的技术要求，也有品牌、投资主体的要求，无论是对外资还是国内企业来说，达到这些要求都有一定难度。

7月5日召开的国务院常务工作会议上，国务院总理李克强强调，要出台进一步激发市场活力的法规政策，营造公平的法治环境，对在国内注册的内外资企业一视同仁，促进民间投资健康发展，增强对外资的吸引力。“当前，已经有15个新建纯电动汽车项目获批，江淮大众就是其中之一。未来，这些新建纯电动汽车企业也有可能加入到合资大潮中，这些都是市场竞争下的行为，但是国家对内外资的要求是一样的。”江飞涛认为，充分的竞争有利于本土企业进步。

不必过分担心合资“搅局”

越来越多的新能源汽车合资项目走进了现实，继江淮大众后，7月5日，在中国国家主席习近平和德国总理默克尔的见证下，北汽与戴姆勒签署新框架协议，将深化双方在中国电动汽车领域的合作。新能源汽车领域对外合资合作的步伐不断加快，在我国新能源汽车产业还不强大的当下，不少业内人士担心，更多合资企业的进入会否阻碍我国自主新能源汽车产业的发展？

“中国车企已经在新能源汽车领域具有了一定的技术储备，在新能源汽车合资过程中，自主品牌都将具有更强大的话语权。”面对可能到来的新能源汽车合资潮，国内车企并非没有底气。作为首家新能源汽车合资企业的代表，江淮集团副总经济师、江淮乘用车公司副总经理李建华并不担心合资企业会冲击自主品牌，他表示，未来，与大众新设立的合资企业和江淮自身的新能源汽车业务都会有更好的发展。这也在一定程度上表明，在新能源汽车领域，本土企业已经具备了一定的竞争力，不必过分担忧合资“搅局”。

“比亚迪、北汽、知豆这些品牌，无论是技术、产品还是市场都有了一定积累，即使合资进来了，它们也有实力参与竞争。”中国汽车工业咨询委员会主任安庆衡同样认为，当前，在新能源

汽车领域，我们已经有了一定实力，有些车企其产品市场推广甚至处于世界前列，这完全不同于几十年前传统燃油车领域的合资。

“如今新能源汽车领域的合资，和当年传统燃油车领域的合资完全不同，不可同日而语。”吴松泉认为，上世纪70年代末80年代初，开放传统燃油车领域的合资，首要目的是引导外资本地生产，挡住进口，再加上当时我国汽车工业的基础还很薄弱，除红旗和上海牌轿车外几乎没有产品，亟需外资的产品和技术，于是合资进入后很快占领了市场。而今天，我们在新能源汽车领域具有了一定实力，相对传统燃油车领域，如今新能源汽车领域的合资合作可以有效规避合资双方只图市场、利润而不进行本土研发的弊端。

避免地方政府争上项目

近段时间特斯拉在华建厂的传闻再次甚嚣尘上，虽然并无下文，但是地方政府争夺新能源汽车项目的问题却再次浮出水面。

“因为有关地方经济发展，可以预见地方政府对新能源汽车的合资项目一定颇具热情，给出各种优惠条件或政策支持新项目似乎在所难免，这就需要管理部门加强调控，不要一窝蜂上项目，扰乱正常的市场秩序。”王青认为，新能源汽车新合资项目的审批需要政策、政府和市场有机统一，综合调控。对此，江飞涛表示：“市场化竞争是汽车工业发展过程中必须面对的问题，无论是企业产品间的竞争还是新项目的审批，都必须符合市场要求。”

和地方经济发展息息相关的汽车产业一直都是地方政府的关注热点，如今，新能源汽车合资放开、动力电池领域完全市场化引发新一轮地方政府争夺新能源汽车项目的大战似乎近在眼前。





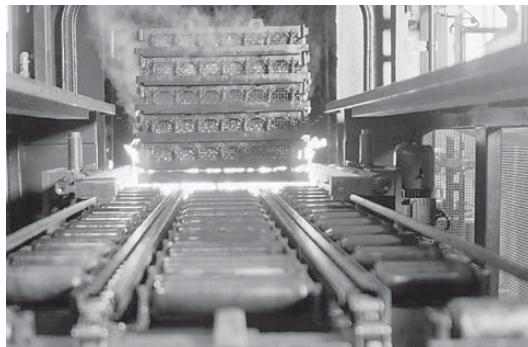
行业要闻

“隐形冠军”是如何炼成的？

供稿 / 浙江省汽车行业协会综合报道

2016年，为贯彻落实工信部《关于促进中小企业“专精特新”发展的指导意见》和省政府《中国制造2025浙江行动纲要》，省经信委组织开展了2016年中小企业“隐形冠军”培育工作，浙江省汽车行业作为首批参与培育工作的11家省级行业协会之一，积极组织会员及行业企业进行申报。经专家评审，我省汽车行业共有杭州新坐标科技股份有限公司等1家企业被评为“隐形冠军”企业，浙江恒宏机械有限公司、浙江华江科技股份有限公司、宁波均胜普瑞工业自动化及机器人有限公司、宁波圣龙浦洛西凸轮轴有限公司、宁波乔士橡塑有限公司、浙江中兴减震器制造有限公司、宁波盛技机械有限公司等7家企业列入“隐形冠军”培育企业名单。

2016年隐形冠军：新技术造就行业“新坐标”



滚轮摇臂，柴油机机械挺柱和推杆等。今年2月9日，新坐标在上交所主板上市，稳定的订单和盈利能力让其受到投资者追捧，股价之后一度逼近百元。

投资者追捧的背后，是新坐标令人惊讶的产品性价比，高质量的前提下不仅保证了价格竞争力，依然还能保持高毛利率。

低成本背后有高效率

新坐标在工艺上采用冷锻技术，材料利用率可以达到90%以上。总经理徐纳介绍到，“别人一块钢板拿过来，80%是扔掉的，而我们可以做到90%以上都用来生产。”

效率不仅体现在生产速度加快，也体现在内部管理中。“降成本不仅仅是节约资源材料，或者是减少人工成本，而是整个公司的效率都得到了提高。”徐纳认为，这也包括通过运用财务管理工具，把控好整个公司的成本支出。

在互联网公司云集的杭州未来科技城，有着一家看似另类的制造业企业：作为一家上市公司，它没有太大知名度，人们常常只能在上市公司公告上见到它的名字；它在业绩下滑的状况下仍旧踏踏实实搞研发……这家企业就是杭州新坐标科技股份有限公司，首批“隐形冠军”中的一员。

市场占有率国内第一

在官方网站上，新坐标这样介绍自己：一家专业从事冷锻、精密型工艺技术研发与生产的高新技术企业。

据悉，新坐标的客户包括大众集团、福特汽车、东风汽车等知名汽车供应商，主要产品包括气门锁夹、气门弹簧座、液压挺柱和

有多少力气 吃多少饭

在国内目前的环境下，筹集资金拓展业务变成了很多公司的选择。而令人惊讶的是，新坐标目前没有一分钱贷款，对于拓展新产品抱着极大的耐心。

“我们是有多少力气吃多少饭。有的上市公司一年销售十多个亿，利润就几百万元，还有亏损的。做企业首要追求的无非就是利润嘛！”徐纳很直接地说出了自己的看法。

2013年至2016年期间，新坐标净利润分别为3704万元、4894万元、4614万元、5547.94万元。

“2015年，我国汽车产量和销量增速放缓，公司决定专心投入新产品的研发以及生产线的布局，为新产品的批量生产与销售做准备。新产品从开发到大批量供货需要五六年的时间，2015年我们的重要新产品刚刚开始供货，正在爬坡，公司为此全力做好产能准备。”对于2015年的业绩下滑，徐纳认为是产品开发的正常情况，

仍旧静下心投入研发，这一份等待换来了2016年公司20%以上的利润增长率。

不冒进的理性，对产品性价比的极致打磨，形成了新坐标低调踏实的行事作风，持续推动着它在客户中的好口碑。在制造业，十几年下来仍旧保持如此心境实属可贵。在赫尔曼·西蒙的眼中，正是这样的企业创造了德国制造的神话。而新坐标无疑也会给同行们树立一个榜样，正如它的名字一样，成为行业的“新坐标”。

2016年“隐形冠军”培育企业：汽车行业7家企业上榜

杭州恒宏机械有限公司创建于2004年，主要生产以自动调平装置、支撑装置及横推拓展装置等为主的专用车机电产品。公司已与美国的Keystone、Buyers、Cequent及WOSCO等国外公司建立起长期的业务协作关系，并与国内中科院下属三大光机所、陆军航空兵学院、中国空军预警学院、中国电子科技集团公司等单位进行了广泛的技术合作。

浙江华江科技股份有限公司成立于2003年，各类产品主要用于汽车内外饰零部件，属于汽车行业的二级或材料供应商，产品聚氨酯复合材料、玻纤增强复合材料、竹原纤维复合材料、PP/PET复合材料、各类蜂窝复合材料等广泛应用于汽车顶棚、衣帽架、后隔板、备胎盖板、底护板等部件。

宁波均胜普瑞工业自动化及机器人有限公司成立于2014年，是宁波均胜电子的全资子公司，总部位于浙江宁波，在德国和美国拥有集研发、销售、生产和服务于一体的中心。公司是中国优秀的工业自动化及机器人成套装备系统集成商，为中国和全球客户提供系统集成整体解决方案，服务客户包括汽车零部件、电子技术等领域。

宁波圣龙浦洛西凸轮轴有限公司成立于2012年，是由宁波圣

龙汽车动力系统股份有限公司和印度PCL公司合资建立的中印合资企业。公司主要生产汽车发动机四大核心部件之一的凸轮轴，致力于中空和装配式凸轮轴等产品研发，目前已与长安福特、南京福特等签订合作协议，为福特公司的一级供应商。

宁波乔士橡塑有限公司创建于1992年，专业生产乘用车液压制动储液罐、控制阀体、真空单向阀、商用车气制动机室橡胶隔膜及其它塑料、橡胶制品。目前公司已形成年产气室橡胶隔膜1500万只、储液罐300万套，气室橡胶隔膜全球市场占有率为20%左右。

浙江中兴减震器制造有限公司创建于1992年，是一家集开发、设计、制造、销售为一体的专业汽车减震器制造商。公司大量引进国外先进生产检测设备，建成了拥有500多台套设备的生产流水线，年生产能力达600万套，产品远销欧美等80多个国家和地区，在国内市场占据主导地位。

宁波盛技机械有限公司是一家港台合资企业，创建于1995年，是一家为汽车、电动工具等行业专业设计和制造高精密压铸模具的企业，为国内外国际一流的压铸件生产公司配套服务。公司压铸模和切边模常年出口德国、美国、法国、澳大利亚、墨西哥等国。

省经信委创业创新处：加快推进中小微企业“专精特新”发展

今年，为贯彻落实《浙江省人民政府办公厅关于推进中小微企业“专精特新”发展的实施意见》，省经信委启动了2017年度中小型企业“隐形冠军”培育工作，计划认定“隐形冠军”企业20家，入库“隐形冠军”培育企业260家。

《浙江汽车》就相关评选工作采访了浙江省经信委创业创新处处长冯华东，他表示，今年省经信委在去年工作开展的基础上，细化了评选的方式方法，明确了企业进入培育名单后的各项扶持措施，主要有以下几点内容：

1、今年隐形冠军申报由各地市经信部门与协会联合推荐，更多发挥行业协会作用；
2、对隐形冠军和培育企业提供专项资金支持，具体由地方财

政进行落实；

3、更多的专注中小企业发展，营造专精特新的导向氛围；

4、由省里出经费，地市策划组织专精特新培训班，帮助企业更快更好发展；

5、隐形冠军和培育企业在申报省经信委有关项目时，同等条件下可获得优先考虑；

6、搭建行业协作配套平台，根据各行业特点开展相关隐形冠军培育活动。

省汽协将一如既往的支持和配合省经信委的工作，积极稳妥地推荐符合参评标准的优秀企业进行“隐形冠军”的评选，为我省汽车产业的发展贡献力量。



长三角已成新能源根据地 为何新车企纷纷在此建厂？

来源 / 中国汽车报网

在中国传统汽车产业版图业已形成3+3为主的六大汽车产业集群区域中，以上海为中心的长三角集群区已抢占了新能源汽车布局和发力的制高点，一路领跑。

乐视超级汽车在德清县莫干山经济开发区建设汽车生态小镇“雷声大雨点小”后，与此不远的杭州余杭经济开发区正兴起一座“新能源生态小镇”：第一个以非传统汽车身份博得纯电动乘用车生产资质并布局全价值链的“激进者”——长江汽车，已把总部定都余杭，继云南、贵州生产基地外的余杭基地规划产能5万辆，计划投资51亿元，已投近30亿元。

悄然间，长江汽车俨然成为长三角乃至中国新一轮造车实际投资最积极最实在的初创公司，暂去“之一”。离余杭经济开发区不远的萧山经济开发区，另一浙商冠球鲁伟鼎父子的万向集团已规划5万辆增程式纯电动乘用车基地，此前一直声称不会贸然进军整车

车制造领域的中国汽车零部件领军大佬——万向，是第6个“不声不响”拿到纯电动乘用车生产资质的造车新势力。万向端出的造车投资是27.5亿元。

在离杭州不算太远的莫干山经济开发区，有大名鼎鼎、如雷贯耳的乐视投资的莫干山基地，此前称首款超级电动车预计在2018年一季度投产，计划产能是40万辆，计划投资200亿元。虽然乐视造车之路比故事还曲折，但贾跃亭那句“即使万劫不复，乐视也要造车”，让人回想起李书福当年那句“请给吉利一个失败机会”，事实证明，汽车界的“偏执狂”和“疯子”不可小觑。

作为中国第一大经济强人朋友圈的长三角都市圈，荟萃近半数中国经济百强县，聚集100多个工业产值超100亿元的产业园区，包括上汽集团、吉利集团、万向集团、长江汽车、众泰集团以及东风系客车、卡车、乘用车等在内的数千家巨人型企业。

“忽如一夜春风来，千树万树梨花开”。“长三角”城市群26城，争相成为清洁新能源汽车的宝地、福地。

在常州，有车和家的常州基地，计划产能30万辆，规划投资50亿元；有第一个拿到纯电动乘用车生产资质的北汽新能源常州基地，计划投资11.5亿元。

在无锡，有凯龙东方无锡基地，计划产能15万辆，规划投资30亿元。

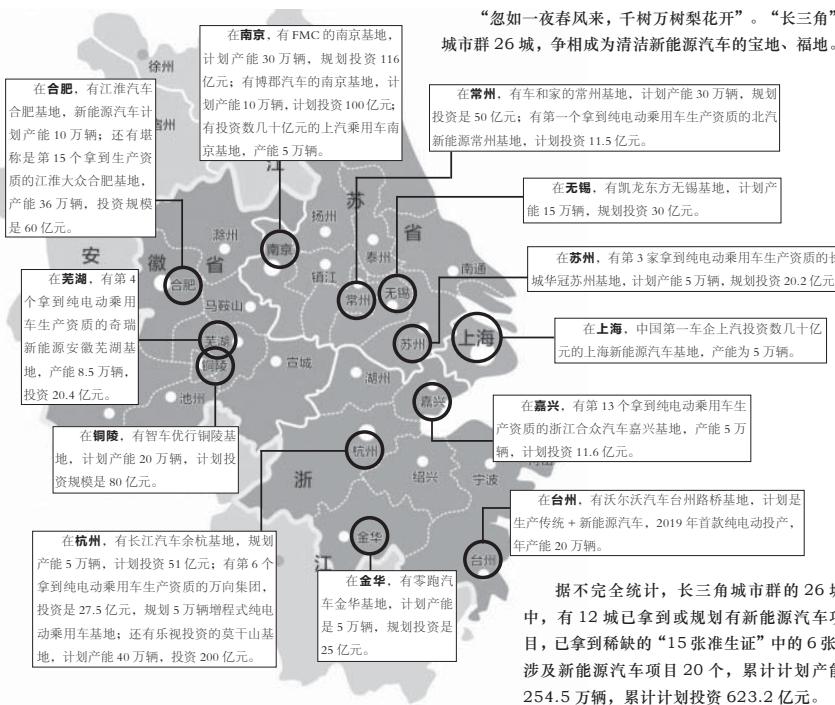
在苏州，有第3家拿到纯电动乘用车生产资质的长城华冠苏州基地，计划产能5万辆，规划投资20.2亿元。

在上海，中国第一车企上汽投资数十亿元的上海新能源汽车基地，产能为5万辆。

在嘉兴，有第13个拿到纯电动乘用车生产资质的浙江合众嘉兴基地，产能5万辆，计划投资11.6亿元。

在台州，有沃尔沃汽车台州路桥基地，计划是生产传统+新能源汽车，2019年首款纯电动投产，年产能20万辆。

据不完全统计，长三角城市群的26城中，有12城已拿到或规划有新能源汽车项目，已拿到稀缺的“15张准生证”中的6张，涉及新能源汽车项目20个，累计计划产能254.5万辆，累计计划投资623.2亿元。



毫无疑问，长三角正成为中国新能源汽车集群的“金三角”。这里是中国经济发展速度最快、经济总量规模最大、最具有发展潜力的经济板块：快速积聚的国际资本和民间资本，以其特有的活力强有力地推动着地区经济快速发展，吸引众多投资者的目光，成为吸引新能源汽车资本与技术的强大磁场。

在中国传统汽车产业版图业已形成3+3为主的六大汽车产业

集群区域中，以上海为中心的长三角集群区已抢占了新能源汽车布局和发力的制高点，一路领跑。

以长春为中心的东北集群区、以北京·天津为中心的京津冀集群区、以武汉为中心的中三角集群区、以广州为中心的珠三角集群区、以重庆为中心的成渝西部集群区，需要提档换速，加大油了！

氢燃料电池汽车有望进入“新风口”

来源 / 南方日报

氢燃料电池汽车 有望进入新风口

在纯电动汽车大跨步往前走之时，氢燃料电池汽车也在有条不紊发展。日前，科技部部长万钢表示，氢具有来源广泛、大规模稳定储存、持续供应、远距离运输、快速补充等特点，在未来车用能源中，氢燃料与电力将共同支撑新能源汽车产业发展。

在政策的引导下，国内已经有多家车企布局氢燃料电池汽车，部分氢燃料电池汽车已经进入了商用运行阶段。

分析指出，氢燃料电池汽车作为新能源汽车发展的最佳环保形式之一，随着技术瓶颈的逐步突破，有望进入投资新风口。不过，与纯电动汽车发展初期类似，基础措施瓶颈在短期内仍然难以克服，未来要加强产业及市场协同，推动全产业链体系的建设。

现状 多家车企已“闻风而动”

作为未来汽车技术主要方向之一，国内多家车企将在强化氢燃料电池的发展，包括上汽集团、宇通客车、福田汽车、中植集团等多家车企发力燃料电池汽车。

2015年，宇通燃料电池客车正式列入汽车新产品公告管理，成为国内商用车行业首家通过燃料电池客车生产准入申请的客车企业。去年4月，宇通与北京亿华签订了100辆燃料电池客车合作意向书，也是国内燃料电池客车市场化的标志。

本月初，工信部发布了2017年第5批《新能源汽车推广应用推荐车型目录》，上汽大通FCV80进入了目录，这是国内第一款运用全新准入标准的燃料电池轻客车型。

背后 扶持政策2020年之前不退坡

实际上，在新能源汽车领域之中，燃料电池作为最终发展的一大方向，一直是政策扶持的对象。

2012年，国务院发布《节能与新能源汽车产业发展规划(2012-2020年)》中，便提出“燃料电池汽车、车用氢能源产业与国际同步发展”。

2015年，在《中国制造2025》战略中，明确提出了燃料电池汽车及其关键部件的技术路线图：“到2025年，燃料电池堆系统可靠性经济性大幅提高，和传统汽车、电动汽车相比具有一定的

日前，科技部部长万钢表示，氢具有来源广泛、大规模稳定储存、持续供应、远距离运输、快速补充等特点，在未来车用能源中，氢燃料与电力将共同支撑新能源汽车产业发展。



市场竞争力，实现批量生产和市场化推广。”

而之前发布的《“十三五”国家战略性新兴产业发展规划》，也提出燃料电池汽车要“产业化”，到2020年要实现燃料电池车批量生产和规模化示范应用。

更为关键是在未来几年，在纯电动汽车补贴逐步退坡之时，政策却始终给予燃料电池较大的倾斜力度，到2020年之前不实施退坡政策。

瓶颈 全国只有5个加氢站

截至2016年底，在政府主导建设下，中国目前可以利用的加氢站有5个，分布在北京、上海、郑州、深圳、大连。更为关键的是，由于加氢站对环境要求较高，加之成本巨大，建设流程十分复杂。

目前，为了提升相关技术的应用，部分车企也开始试探性进入基础设施建设。其中，宇通在郑州建设首座车用加氢站，占地面积3400多平方米，具备燃料电池客车的运行保障能力。

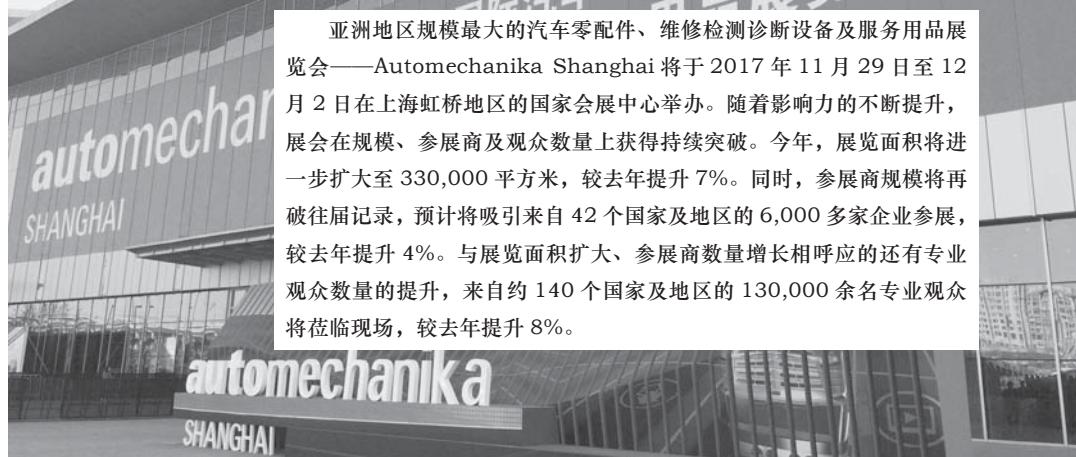
对于氢燃料电池汽车面临的瓶颈，万钢认为，我国必须加强协同创新，加快推动氢能燃料电池产业全面发展，要加强产业及市场协同，推动全产业链体系的市场协同，同时强化跨产业、跨领域的产业协同应用。



行业要闻

2017上海法兰克福汽配展 汇聚汽车全产业链前沿产品及创新技术

来源/申机国际



亚洲地区规模最大的汽车零配件、维修检测诊断设备及服务用品展览会——Automechanika Shanghai 将于 2017 年 11 月 29 日至 12 月 2 日在上海虹桥地区的国家会展中心举办。随着影响力的不断提升，展会在规模、参展商及观众数量上获得持续突破。今年，展览面积将进一步扩大至 330,000 平方米，较去年提升 7%。同时，参展商规模将再破往届记录，预计将吸引来自 42 个国家及地区的 6,000 多家企业参展，较去年提升 4%。与展览面积扩大、参展商数量增长相呼应的还有专业观众数量的提升，来自约 140 个国家及地区的 130,000 余名专业观众将莅临现场，较去年提升 8%。

2017年展会规模持续扩大，聚焦行业热点趋势

随着国内原厂配套市场的稳健发展，中国继续稳居全球汽车市场强势领导地位。2016 年，中国汽车生产及销售量呈快速增长态势，分别达到 2811.9 万辆和 2802.8 万辆，再创历史新高。此外，在 2011 至 2015 年间，中国汽车零件市场的营业额按复合年增长率 12.4% 增长，预计 2017 年中国占全球汽车零件的营业额贡献率达 38.8%。与此同时，中国周边国家及地区的汽车后市场也呈现一片繁荣景象，其中亚太地区发展势头尤为迅猛，在 2015 至 2022 年间的年复合增长率高达 8.3%。

法兰克福展览(上海)有限公司副总经理周劲女士表示：“中国以及亚洲其他地区的经济稳步增长，为当地汽车产业营造了良好的发展和研发的环境。亚洲市场在全球汽车产业发展中扮演着日益重要的角色，得益于这发展优势，近年来 Automechanika Shanghai 的规模及参展商数量逐年提升，各产品板块的面积均有所增长，呈现了更为多元化的产品内容。越来越多的欧美企业希望借由展会这个平台将他们的尖端产品及领先技术推进亚洲地区。”

汽车产业的蓬勃发展也在今年的展会规划中得以体现，四大板块发挥各自所长，同步实现规模扩增。汽车零部件板块作为展会的最大组成部分将新增设一个馆，达到七个整馆的超大规模，通过展现全球领军企业的高精尖产品与技术，以及引入国际展团带来的区域产业新理念，创造板块多样商机；汽车用品及改装板块将扩增半个馆面积，持续扩充高性能改装、音响改装等产品专区；汽车维修

与保养板块将增容以求为经销商、车间和维修站等行业人士提供更多 IT 和数据管理的解决方案；电子及系统板块云集全球该领域权威科研机构、产业联盟、生产企业等领军力量，凸显独特的产学研一体化优势。

此外，展会以市场需求为根本出发点，以覆盖汽车全产业链的产品范围为目标，不断更新各细分领域产品内容。如新增设“可替代能源及数字化运行方案”产品范围，其中包括电动机械及可替代能源推进系统、网联汽车及车辆安全、出行服务、新型维修站技术等，反映汽车产业数字化加速发展的趋势。值得一提的是，此次主办方将增设全新 REIFEN 轮胎专区，涵盖各种轮胎产品、设备以及相关服务。

把握市场脉络，呈现新能源汽车、智能网联及电子系统领域多元化解决方案

智能网联和自动驾驶是当下业内炙手可热的焦点话题，不仅推动了全球汽车行业发生变革，也将成为中国汽车行业新的发展方向。据报道，全球智能网联汽车的整体采用率正逐渐提升，其中也包括了中国市场，各大汽车行业协会以及本土厂商正积极推动网联技术。在车联网快速发展形势下，全球市场内的相关企业都在加紧布局，汽车制造商、科技公司以及原厂配套供应商之间纷纷展开合作，以期快速抢占市场先机。如美国电话电报公司(AT&T)、德尔福和福特已于日前强强联手；而采埃孚和英伟达。

耐世特和大陆汽车也已形成战略合作等，充分印证了智能互联汽车势不可挡的发展趋势。

去年 Automechanika Shanghai 首次推出了“智能网联专区”，该专区隶属电子及系统板块，今年整体规模也将进一步扩大。届时，将有更多的企业入驻，集中展示丰富产品、前沿技术及专业知识。

智能网联的蓬勃发展也延伸到了汽车零部件板块、维修与保养板块、用品及改装板块间产生联动效应。智能网联技术的引入改变了传统汽车的诊断模式和维修过程，车辆可直接发送数据信息到维修站，而检测设备和数据驱动服务也将更为精准有效。另外，展会还将为车队、维修站和经销商提供在新型车间技术、IT 管理领域的解决方案及技术支持。

“新能源汽车及技术专区”也将进一步扩大规模，来自全球范围的相关企业和研究机构将云集于此，呈现涵盖电力驱动及新型传动系统、充电基础设施、电池及电子电力技术、轻量化构造技术等众多领域内的丰富产品与尖端技术，专区内还将特设主题区域，集中展示由产学研联合研发的新能源汽车领域最新成果。

REIFEN 轮胎专区带来新机遇

REIFEN 这一全球顶尖的专业轮胎展览会品牌，现已正式进驻

Automechanika Shanghai，并在 2017 年以 REIFEN 轮胎专区形式首次登场。目前，各大轮胎企业和汽车经销商都已开始提供跨界服务，该专区的设立必将带动业界新一轮的互利合作。

对于这一新增的板块，中国机械国际合作有限公司副总经理程永顺先生表示：“轮胎是汽车后市场重要的组成部分，在行业价值链上占据着不可或缺的地位。当前，越来越多的轮胎经销商开始逐步延伸到汽车产品服务，汽车经销商们也开始将经营范围扩展到了轮胎领域。增加轮胎专区，将使得展会的产品结构更加平衡、更加全面，成为名副其实的全方位展示平台。”

REIFEN 轮胎专区将集中展示全线高端轮胎及相关产品，涵盖轮胎、轮毂轮辋、轮胎维修、二手轮胎、轮胎管理系统、轮胎销售及存储装备方案等领域，进一步拓展了 Automechanika Shanghai 原有的展品范围，也将吸引更多的新展商和观众莅临现场。

Automechanika Shanghai 通过法兰克福展览公司的全球网络收获了广泛的资源，得到了全球 43 家协会及政府单位的支持，影响范围辐射全球。目前为止，本届展会已早早获得众多业内顶尖企业的参展确认。如知名汽车零部件公司舍弗勒和采埃孚预定更大面积展位；岱高、康迪泰克、辉门、科帝克、马勒、曼胡默尔、NGK、SDS、泰森联、胜牌等品牌也将再度回归。

浙江省汽车行业协会会长方曦受邀参加《工业涂装工序大气污染物排放标准》立项听证会

供稿 / 浙江省汽车行业协会 李晶磊

随着我省对大气污染防治工作的深入推进，挥发性有机污染物防治的重要性逐步凸显，尤其是涉及工业涂装的诸如汽车和船舶制造，以及家具、金属零部件生产等行业。

7 月 13 日上午，省质监局会同省环保厅在杭州组织召开《工业涂装工序大气污染物排放标准》强制性地方标准立项听证会，对有关单位提出的制订相关强制性地方标准立项建议是否科学、合理进行听证。相关政府部门、行业协会、生产企业的代表和社会普通公民、法律工作者、有关技术专家等参加了本次听证会，我协会会长方曦应邀参加会议。

目前我省针对工业涂装工序的大气污染控制标准按照综合污染物排放标准执行，已经不能完全满足我省大气污染防治和环境管理的需求。我省作为制造业大省，涉及大量含涂装工序的企业，据初步测算，目前我省含工业涂装工序的企业所排放的挥发性有机污染物，约占全省工业排放总量的三分之一。因此，制订相关标准对有效防治浙江省涂装工序挥发性有机污染物起到十分重要的作用。

本次听证的《工业涂装工序大气污染物排放标准》强制性地

方标准，拟主要规定工业涂装工序大气污染物排放浓度限值和废气处理设施净化效率要求等两类控制指标。同时，对标准拟规定排放限值的监控、实施和监督也作了相关规定。该标准将适用于工业涂装工序建设项目的环境影响评价、环境保护设施设计、竣工环境保护验收及其投产后的大气污染物防治和管理，也适用于汽车维护与修理行业涂装工序的大气污染物防治和管理。

与会代表们在听取立项建议有关情况后都进行了意见阐述和讨论。浙江省汽车行业协会会长方曦在会议上表示，汽车产业是浙江省支柱性产业之一，相关标准的制定在新经济常态下，有助于企业可持续发展；我省汽车产业量大面广的是零部件企业，企业规模小，转型升级的压力大，标准执行需要制定合理的实施时间；设备改造提升带来的是企业成本增加，希望政府给予相应政策支持；充分做好社会舆论的引导和宣传工作，营造公平竞争的市场环境。

省质监局标准化处相关负责人表示，加快本标准的制订出台，对我省加强工业涂装工序环境执法监管，推动行业产业结构的转型升级和健康发展，具有非常重要的现实意义。



吉利控股集团 与马来西亚DRB-HICOM集团签署最终协议

6月23日，浙江吉利控股集团（以下简称“吉利集团”）与马来西亚DRB-HICOM集团（以下简称“DRB”）签署最终协议，收购DRB-HICOM旗下宝腾汽车（PROTON）49.9%的股份以及豪华跑车品牌路特斯（Lotus）51%的股份。

马来西亚总理纳吉布、中国驻马来西亚大使黄惠康、国际贸易与工业部副部长黄家泉、财政部第二部长佐哈里、马来西亚中企特使黄家定、吉利集团董事长李书福、吉利集团总裁安聪慧、DRB-HICOM集团董事长哈吉·莫哈末卡米尔、DRB-HICOM集团总裁萨义德出席了签约仪式，并见证了签约。

交易预计将在3个月后完成交割。浙江吉利控股集团将在全球范围内遴选宝腾核心管理团队成员，新的管理团队上任后将与现有团队完成对接，确保宝腾业务运营正常推进。

宝腾汽车建立于1983年，是DRB-HICOM旗下全资子公司，也是马来西亚最大的汽车公司，是目前东南亚地区唯一成熟的整车制造商，业务范围覆盖英国、中东、东南亚及澳大利亚。豪华跑车品牌路特斯和路特斯工程是汽车界当之无愧的实力派，技术底蕴深厚，品牌魅力享誉世界。吉利集团将不断提升宝腾和路特斯的技术创新能力和市场竞争力，推动两家汽车公司的长期可持续发展及品牌复兴。

浙江吉利控股集团董事长李书福表示：“宝腾是马来西亚的国家级品牌，是马来西亚民族自豪感和工业精神的象征，我们希望通过协同合作，使宝腾成为马来西亚市场第一和东南亚市场前三的领军品牌。对于路特斯而言，我们将增加新产品的投放并且扩大产量规模，充分释放它的品牌魅力。2020年吉利控股集团的产销量将达到300万辆，宝腾和路特斯的加盟，将为吉利进军东南亚市场

带来产业协同的基础，从而进一步完善我们的全球化布局，为实现2020年的目标提供有力保障。在‘一带一路’的伟大倡议下，基于尊重、适应、包容与融合的价值理念，我们有理由期许一个共同的、美好的未来。”

DRB-HICOM集团总裁萨义德表示：“吉利控股集团是我们正确的合作伙伴，吉利、沃尔沃、伦敦出租车等知名品牌的成功经验证明了吉利控股集团的跨品牌国际化运营能力，以及对合作伙伴的尊重和支持。有了吉利帮助，宝腾能大幅提升设计研发能力和产品品质，加速推出满足市场需求的新产品，在东南亚市场抢占更高市场份额。同时宝腾也可以为吉利进入东盟及右舵车市场提供有力支撑，我们双方一定会携手共进，开创积极美好的未来。”

（来源：吉利汽车）



“中国机械工业百强企业”出炉 人本集团位列29名

6月15日，由中国机械工业联合会、中国汽车工业协会主办的“中国机械工业百强企业、汽车工业三十强企业信息发布会”在天津召开。人本集团位列“2016年度中国机械工业百强企业”29名。

统计显示，机械工业百强、汽车工业三十强企业2016年营业收入合计6.46万亿元。从名单发布十三年来的情况看，2016年入围企业的营业收入总量创出新高，整体发展势头良好。从2016年行业的数据分析，机械百强、汽车三十强企业的表现呈现出一些新的变化和特点：整体发展势头良好、引领作用更加突出、做优做强步伐加快。总体看，近年来，入围机械百强和汽车三十强的企业，

保持了良好的发展势头和较强的竞争力，成为了支撑我国机械工业转型升级、做大做强的中坚力量。

在过去的一年，人本集团主动应对市场变化，保持了良好的发展势头和较强的竞争力，实现平稳健康发展；同时，提高企业管理、人才培育和企业文化水平，不断提升企业核心竞争力。

据悉，中国机械工业百强、汽车工业三十强发布活动集中反映了我国装备制造企业不断提升综合竞争力的历程，已发展成为中国机械工业最权威、最具影响力的企业信息发布活动和社会影响广泛、示范作用最强的行业品牌活动。

（来源：人本集团）

万向入选全国第二批双创示范基地

6月22日，国务院办公厅下发“关于建设第二批大众创业万众创新示范基地的实施意见”（以下简称实施意见），并发布了第二批双创示范基地名单，万向名列其中。

实施意见指出根据2017年《政府工作报告》部署要求，为在更大范围、更高层次、更深程度上推进大众创业万众创新，持续打造发展新引擎，突破阻碍创新创业发展的政策障碍，形成可复制推广的创新创业模式和典型经验，经国务院同意，决定在部分地区、高校和科研院所、企业建设第二批双创示范基地。实施意见还明确了第二批双创示范基地建设的总体目标、政策举措和步骤安排等要求。

此次共认定了92个双创示范基地，其中区域示范基地45个，高校和科研院所示范基地26个，企业示范基地21个，万向是浙江省唯一一个企业示范基地。

万向在汽车零部件、新能源汽车领域有完善的产业布局和先进的研发条件，是国家科技部认定的“创新型”企业集团，国家发改委“智能制造”试点企业，工信部“绿色制造”试点企业。万向在全国拥有6平方公里制造基地，主要制造汽车底盘核心零部件。万向建立了比较完善的“电池+电机+电控+电动汽车”产业体系，其中锂离子动力电池在全球拥有8个研发和制造基地，配套奔驰、通用、宝马、上汽、广汽、长安等国内外主流车企。2016年，万向新能源客车、纯电动乘用车项目先后获得了国家发改委的投资核准，形成了完整的新能源汽车产业布局。

为进一步激发企业创新活力、避免在新能源前沿技术颠覆风险、培育新动能转换，万向以建立国际人才集聚，围绕核心产业培育产业生态为目标，拟投资建设“万向创新聚能城”，向内部创新团

队、产业链上下游企业、全球创新创业者开放，共享万向48年从业积累形成的新能源汽车整车、新能源汽车零部件、金融科技等产业平台，聚集全球科学家、创新者、创业者、投资者，打造面向智能汽车、智慧能源的双创示范基地。

万向双创示范基地建设以“一个引领、两个接轨、三个平台、四个能力”为定位目标，具体分别是：

一个引领——在国家产业创新体系和万向创新活动中起到骨干和引领作用，包括核心技术、产业共性技术、人才培养、创新企业孵化等多方面的示范作用，成为新型产业生态圈的典范；

两个接轨——与万向创新聚能城产业建设接轨、与国际先进前沿技术接轨；

三个平台——搭建产业技术研发服务平台、双创企业服务平台、形成产业链资源对接平台；

四个能力——技术发展趋势的识辨能力、人才集聚与培养能力、“双创”服务能力、创新成果的转化能力。

万向自2015年开始启动双创平台建设以来，围绕新能源汽车、金融科技等领域开展了很多有益的探索性工作，积累了一定的经验，也取得了一些成果。同时，“双创”制度设计上，万向设立“万向集团研究院”专门负责双创示范基地的策划、计划、任务分解、组织与调控，对基地中的重大问题进行协调和管理；以“研发硬件设施投资+双创服务平台”为核心动作模式，通过一流的研发硬件设施建设集聚双创团队，通过营造双创的环境建立全球先进的产业生态。

（供稿：万向集团 王永涛）

2017贵州警用装备展示会 钱江贝纳利高端全配警摩精彩亮相！

贵州省公安厅于5月15日至16日在贵阳国际会议展览中心举办2017年警用装备展示会，贵州省公安厅党委副书记、常务副厅长邹碧声主持本次展会开幕式。

贝纳利警用装备作为受邀参展单位，携贝纳利300、600警用摩托车、警用装备亮相本次展会，受到了高度的认可和一致好评。

虽然此时展馆外阴雨绵绵，但也丝毫影响不了馆内开幕的火热气氛。贝纳利展位亦是人潮涌动，前来参观贝纳利警用产品的警员们更是络绎不绝。

大家听取我公司技术人员讲解后，现场进行操作体验，得到与会人员的一致好评。同时与会领导也对贝纳利警用产品在社会治安维稳中所起到的作用表示了充分的肯定！贝纳利产品得到了多家单位的一致好评，并达成合作意向协议。

（来源：钱江摩托）





动态聚焦

浙江省委常委、纪委书记刘建超到万安调研

前不久，浙江省委常委、省纪委书记刘建超下基层调研万安产业提升、科技创新、党风廉政建设等工作情况。省纪委常委、秘书长傅祖民，省纪委常委、省监委委员鲍秀英，省纪委宣传部部长施扬，省纪委办公厅副主任孙春玉参加考察。绍兴市委书记彭佳学，绍兴市委常委、诸暨市委书记张晓强等陪同。董事局主席陈利祥、集团总裁陈江作主题汇报。

刘建超先后考察了万安汽车零部件展厅、党建文化中心等。走访过程中，陈江就万安经营发展情况作简要阐述。他表示，万安以行业潮流为导向，明确了两大发展方向：一是电控系统包括智能驾驶无线充电等；二是乘用车底盘模块要实现规模化及属地化建厂。基于公司战略，我们正深入践行“治理与经营3+3”。陈江强调，在统一思想指导下，各产业集群基本实现了年初设定的经营目标。

在公司治理方面，陈江表示，我们主要做三点：一是扶正万安文化基因。一个企业如果没有优秀文化基因，就不可能培育成知名品牌，这是最基本最重要的经营理念，企业文化基因不偏离，企业文化创新发展才可持续；二是当好组织部长。以人为本，首先是万安各级一把手要当好“组织部长”这个角色，团队培养和水平提升，是管理者自身实力的体现，组织架构、梯队培育等是系统性工程，道德、知识、技能、履历必不可少，企业属于善于经营的优秀管理者；三是强化十字基础管理。准时、正确、高效、安全、成本，是全体万安人工作质量标准，体现了道德、知识、技能水平，全体万安人必须严格遵守。

在公司经营方面，陈江认为，我们聚焦“增强科创能力、实践资本运作、全面战略营销”三件大事。以市场为核心统筹兼顾，投资美国Evatran公司，进入新能源汽车无线充电领域；参股飞驰镁



物和苏打科技，布局车联网和分时租赁；携手瑞典Haldex公司，锁定全球尖端EMB技术；参股英国Protean公司，布局新能源汽车轮毂电机；以未来无人驾驶为战略目标，研发高级驾驶辅助系统(ADAS)……系列国际化的投资布局，为万安未来5到10年的发展奠定了扎实基础。

刘建超书记对万安汽车零部件创新发展给予了充分肯定。他指出，“治理与经营3+3”的指导思想，高度体现了万安企业者的治企智慧。作为上市公司，万安资本运营成效明显，除了在传统汽车零部件领域做精做强，公司正在向汽车智能驾驶(ADAS)、无线充电、轮毂电机、车联网等汽车高新技术领域延伸，对于产业的布局眼光独到高屋建瓴。希望万安继续坚持汽车零部件主业，加快创新升级步伐，为我省经济建设贡献积极力量。

(供稿：万安科技 郭涛)

浙江省政协原副主席王培民一行到东风裕隆调研

7月18日，浙江省政协原副主席王培民等一行，在杭州大江东产业集聚区管委会副主任许昌陪同下到东风裕隆调研。东风裕隆总经理吴新发对王培民一行的来访表示欢迎，并详细介绍了东风裕隆的发展历程、技术装备、新能源事业规划等情况，他希望浙江省政协能在今后的工作中对东风裕隆事业发展提供更多的支持和帮助。

在了解相关情况后，王培民对东风裕隆在新能源汽车研发方面的重视和创新给予充分肯定。他说，新能源汽车发展是汽车产业跨越的关键，东风裕隆要提早进行前瞻性布局，聚焦电动车驱动技术研发，并进一步将汽车的电动化、轻量化和智能化相互融合，努力走出一条健康可持续的产业发展之路。

王培民一行还走进东风裕隆产品展示厅参观，详细了解了纳智捷各款车型的性能参数、产品价格、市场表现等情况。

(供稿：东风裕隆总经办)



重汽杭发：“曼”工如何出“细活”

在被纯电动占领的客车市场，柴油发动机有哪些机会？随着曼技术的成功导入，重汽杭发被寄予了开辟客车新战场的厚望。而在竞争激烈的客车动力市场，曼技术产品如何帮助中国重汽参与这场角力？

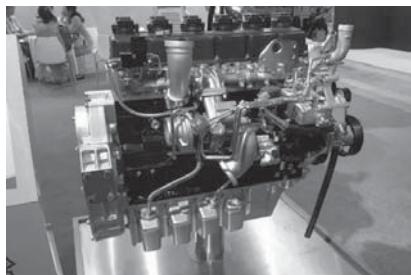
曼技术提升底气

其实要追溯历史，重汽杭发并不是客车市场的“新兵”，早在斯太尔技术时期，重汽杭发产品就已配套客车。

“最早黄海引进低地板客车时，用的都是杭发生产的FC6130发动机，后来是斯太尔280发动机。当时我们的发动机能满足卡车、工程机械、客车等领域。”中国重汽集团杭州发动机销售有限公司客车部经理徐斌说道。

为何后来重汽杭发又从客车动力市场“销声匿迹”了？徐斌解释说，由于当时发动机生产基地在杭州市区内，受制于市区土地资源紧缺、生产能力有限，所以产品就以集团内部供应为主，很少给外部车辆供应，慢慢地就脱离了客车市场。

从引入曼技术到产品走向成熟，重汽杭发又重新开启了客车项目，带着成熟的曼技术产品进入客车市场。“曼有两个客车底盘企业，一个是Lion，一个是Neoplan。宇通当年也是和Lion合作，才有了它的高端客车；Neoplan则是跟青年和北方，当时做了大批



两款曼技术平台发动机：MC07 和 MC11

量的公路客车，用的都是曼技术发动机。因此曼技术发动机是有成熟客车配套经验的。”徐斌表示。

曼技术保证品质

在2017年北京道路运输展上，重汽杭发带来了两款曼技术平台发动机：MC07和MC11，同时它们也有相应的天然气发动机。

“曼技术发动机采用了与德国曼公司一样的工艺和设备，整个生产体系都由曼的工程师来监控，同时释放流程、质量控制标准、供应商也都跟德国曼一致，这就保证了在中国实现本土化生产。”徐斌说道。

MC系列发动机是曼技术的杰出作品。它是由公司在2000年以后研发的，采用了很多新技术，发动机的布置也有诸多改进，进一步提高了产品的可靠性。经过严格充分的台架验证和车辆路试验证，MC11发动机的B10寿命可以达到150万公里，相当于车辆跑10年，等于保证了全寿命周期的使用。而且换油里程也很长，10万公里换一次机油，1年最多做两次保养，保养成本也很低。

另外，曼技术MT系列天然气发动机是中国重汽与美国Econtrols联合开发的新一代天然气发动机，运用当量燃烧、EGR废气再循环、三元催化技术，完全满足国V排放标准，其技术先进性和燃料经济性领先国内同类产品。

“据济南、呼和浩特等地用户反映，这款发动机的气耗非常低，品质得到了用户的广泛认可。”徐斌说。

市场定位高端和海外

尽管受到各种因素的干扰，重汽杭发依然对客车市场抱有希望，因为他们想把好的产品带给用户，未来的发展方向是高端客车和出口市场。

“据我们了解，国内很多客户需要高端客车，这些客车会使用像日野、曼等进口发动机。直接进口的话成本比较高，现在曼技术实现了本土化生产，费用相应就会降一点，所以这一块是我们的主攻市场。”徐斌介绍道：“还有出口市场。海外用户对于曼的产品比较了解，但是有些产品曼原厂是不生产的，例如MC13天然气发动机，这款发动机可以达到420马力，曼原厂没有，这也是我们的潜在市场。”

此外，据徐斌透露，今年重汽杭发还会陆续推出2.8升、3.8升、9升排量的发动机，还有满足欧六排放的发动机，力求达到各个品系全覆盖，满足不同车型的动力需求。

(供稿：重汽杭发)



动态聚焦

萧山区人大常委会主任裘超到亚太集团调研

6月27日，杭州市萧山区人大常委会主任裘超、副主任商怀远等领导在蜀山街道党工委书记吕吉良、蜀山街道人大工委主任董红明等的陪同下到亚太集团调研。亚太集团董事长黄来兴，副校长长、总经理黄伟潮等热情接待裘超一行。

黄来兴董事长和黄伟潮总经理对裘超主任一行的到来表示热烈欢迎，并先后向裘超主任一行汇报了公司布局智能网联汽车产业、新能源轮毂电机底盘模块产业以及推行智能制造和打造无人车间等方面的工作。

在听了黄来兴和黄伟潮的汇报后，裘超主任表示，亚太集团是萧山改革开放的见证者、实践者和引领者。亚太集团在黄来兴董事长的带领下，40余年来坚守在汽车行业，潜心其中，一心一意发展实体经济，顺应时代发展，坚持自主创新，打造民族品牌，使亚太走在了汽车行业的前列，令人钦佩。并对公司大力推进工业4.0所做的努力给予高度肯定。

在黄伟潮总经理的陪同下，裘超主任一行还参观了公司的国家



认可实验室和智能化制造车间等。

(来源：亚太集团)

浙江省委常委、常务副省长冯飞调研众泰汽车对众泰新能源寄予厚望



6月21日，浙江省委常委、常务副省长冯飞在省政府副秘书长李岩益，金华市领导赵光君、暨军民，永康市领导金政、朱志杰、胡积合、吕群勇等陪同下莅临众泰汽车调研指导。

众泰汽车副总裁马德仁等公司领导热情接待并陪同冯副省长一行参观了众泰汽车生产车间，重点参观了众泰新能源E200生产线，在整个参观过程中就众泰新能源经营发展以及产品的研发、生产、市场拓展等情况向冯副省长做了详细汇报。

在听取汇报和参观过程中，冯副省长对有着先进技术创新的众泰E200产生了浓厚兴趣，着重了解了E200在节能环保、续航里程和销售渠道等方面情况。

众泰E200是众泰新能源重磅打造的一款纯电动汽车，采用后轮驱动，配备永磁同步电机与三元锂电池组成动力系统，最大功率为60kW，峰值扭矩为160Nm，续航里程高达220km，最高时速为120km/h。大功率、高扭矩输出以及轻量化的设计，大大提升了众泰E200加速和续航能力。在刚结束的2017年环青海湖国际电动汽车挑战赛中，凭借标杆品质一举荣获最佳外观设计奖、明星推荐奖、组委会推荐奖和最佳突破奖四大奖项。其整车分享等运营模式也为国内新能源汽车发展提供了参考和借鉴。众泰新能源在推动区域经济转型升级的同时，也将促进我国新能源产业及产品在世界市场的品牌知名度和影响力。

“众泰的敢想、敢试，是‘永康制造’发展壮大的缩影和写照。”浙江省委常委、常务副省长冯飞调研众泰汽车时如是说道。近几年，众泰汽车特别是在新能源汽车方面的发展取得了不错的业绩，对此，冯飞副省长给予了高度赞扬，希望众泰要进一步加大核心技术研发力度，通过持续创新、围绕客户需求提升产品和服务竞争力，对众泰未来发展表示充满信心。

(供稿：众泰汽车 陈一璐)

杭州市人大副主任、市总工会主席郑荣胜莅临龙生科技考察调研



6月27日下午，杭州市人大常委会副主任、市总工会主席郑荣胜一行，在桐庐县委副书记、县长方毅，县人大常委会副主任、县总工会主席俞建华陪同下，莅临龙生科技调研工会工作。

在公司董事长俞龙生，党委书记、总经理郑玉英的陪同下，

郑荣胜一行先后深入新厂区工程部参观CNC精密模具加工中心、精致的模具制作工艺；在国内一流的现代化智能生产线，了解各种先进生产设备的引进，自动化物流、仓储系统的建设，以及生产的产品及销量等。还实地踏看了正准备上马的儿童座椅项目的展品陈列室。

参观中，俞龙生向郑荣胜一行简要汇报了龙生科技近年来在转型升级、自主创新方面取得的成效；汇报了公司紧跟时代发展，在企业文化建设、多层面开展员工素质培训，激励员工“岗位成才”等方面的一些新举措。

郑荣胜对龙生科技多年来依靠自主创新，实施品牌发展战略，培育员工成才的做法给予了高度肯定。表示目睹企业发展大势和广阔的市场前景，感到非常振奋。他还说，龙生科技不愧为全国行业的“冠军”，不但实现了企业快速发展，更促进了员工快速成长。希望龙生科技将企业关心关爱员工的好经验、好做法坚持好、发展好，让更多的年轻人在这个现代化企业中，实现个人的成长、成功。

(供稿：龙生科技 杨锦轮)

中汽商用： 流动文化车开往甘肃省30个贫困县区

由文化部、财政部配送的首批30辆多功能流动文化车，6月2日上午从兰州驶往省内30个贫困县区。流动文化车工程是文化部、财政部实施流动舞台车、流动图书车配送工程之后的又一项重大文化惠民工程，此项惠民工程必将成为提升贫困地区公共文化服务能力的重要载体。

作为流动文化车配送工程的项目参与者和实践者，中汽商用汽车有限公司（杭州）此次配送是继流动舞台车、流动图书车连续7次配送后的再次配送；所配送的流动文化车是专门为基层文化馆设计的，融政策宣传、文艺演出、展览展示、科技培训、数字资源播放等为一体的综合性文化服务车辆。配送的每辆流动文化车内都有卫星接收系统、自动化遮阳棚、电视、电脑、多媒体播放系统、演员化妆间及桌椅等，俨然是一座流动的“文化馆”；可以有效拓展基层文化馆的服务范围和手段，将基层群众所需的文化服务送到身边，便利、灵活、机动、多功能是其最大的特点。

启动仪式上，武山县、张家川县、会宁县等30位县文化馆代表领取了首批流动文化车的车钥匙；相关人员进行了现场培训，详细了解车辆设备的各项功能和操作方法，系统学习掌握了车辆的原理、实际操作和维修保养等知识，确保养好用好流动文化车。有关

方面表示，希望受赠县区把流动文化车当作党的方针政策的“宣传车”，农村实用技术的“培训车”，科技信息的“服务车”和引导群众致富的“连心车”，开到最需要的地方，开到群众身边。

以此为契机，中汽商用汽车将再接再厉，扎根文化行业，充分发挥技术创新的优势，进行更深入广泛的合作，研发出更贴切基层实际需求的产品，不断优化服务，力争为全国基层文化建设做出更大的贡献。

(来源：中汽商用)





动态聚焦

浙江万达制造助力美国网红电动车

Club car 是世界 500 强企业美国英格索兰的旗舰品牌，而 Club car 的转向系统正是由浙江万达汽车转向机股份有限公司所供应的。

此次与 Club car 的合作，拓宽了公司转向系统产品在国外市场的销售之路，对公司打开国外汽车转向系统销售市场注入了一剂强心剂。

浙江万达一直坚持走自主创新之路，以实现产品高新化、经营多元化、市场国际化、管理现代化的发展目标，努力成为国内一流、国际先进的现代化企业。

(供稿：浙江万达 来群珍)

杭州弹簧召开2017年半年度工作会议



总经理助理钟伟强同志受公司总经理黄震东同志的委托在会上作了题为《撸起袖子加油干，力争实现上亿目标》的半年度工作总结，分析了主要经济指标完成情况后，从“调产能、降成本、拓市场；重视新品开发；认真做好基础管理工作”等三个方面回顾了公司上半年的各项工，充分肯定取得的各项成绩，指出存在的主要问题。要求全体干部员工要紧紧围绕住一个亿的目标不放松，敢于担当，为全面完成 2017 年各项目标任务而努力。

公司董事长李和平在会上作了题为《转变观念、振奋精神，以优良成绩向党的十九大献礼》的下半年重点工作安排，从七个方面详细阐述了生产经营、市场开拓、新品研发、质量管理、智能制造、安全环保、厂庆筹备等工作内容，为下半年整体工作定了基调。

2017 年 7 月 9 日 -10 日，杭州弹簧在杭州百合花酒店召开 2017 年半年度工作会议。公司中高层管理人员、技术管理业务骨干约 60 人参加会议。会议由公司党支部书记、常务副总经理郑小凡主持。

这是一次认真总结上半年工作，布置下半年重点工作，全面完成年度目标任务的动员大会。过去的半年，杭州弹簧广大干部员工积极响应习总书记“撸起袖子加油干”的号召，认真落实年度工作大纲提出的各项任务，取得较好成绩。

(供稿：杭州弹簧 杨丽丽)

金固股份： 集思广益谋发展，再接再厉不断创新！

2017 年 6 月 23 日，浙江金固股份有限公司安环宣贯会及合理化增效降成本成果发布会暨表彰大会在办公楼三楼多功能厅隆重召开，公司创始人孙金国、董事长孙峰峰、钢轮事业部总经理金佳彦等集团 120 名中高层人员出席了本次会议，各事业部人员积极参加，共商公司发展大计。

本次大会从一个安全视频短片开始，讲述了出现安全事故后，当事人家属的各种反应和感受，从这个短片中我们可以看到，由于安全事故导致自己的亲属受伤，这对于一个家庭来说是多么沉痛的打击，所以在生产过程中，我们一定要做到安全生产，确保自己的生命不受到任何伤害，这样既是对自己负责，也是对家人

负责。短片结束后，安环行政部负责人对“全面落实企业安全生产主体责任”为主题的安环制度进行了宣讲，从构建宏观（外部）安全责任体系、建立企业内部责任体系及成立公司 EHS 委员会等三大方面提出要求。

随后，在年度合理化工作会议中，钢轮事业部总经理金佳彦发表了总结讲话，在当今的政治经济环境下，政策的不确定、原材料价格的波动性都影响着公司的发展，公司唯有不断提高生产效率，正确合理降低成本才能在激烈的市场竞争中继续生存下去，每个金固人都应该从点滴做起、发现问题、提出建议、改进工作并将各自岗位先进经验推广传播，形成全员参与、全面推广的良好氛围。随后由钢轮事业部副总经理表彰了财务中心、证券部、山东金固等 18 个部门 46 个合理化增效降成本获奖项目，公司领导为获奖部门颁发奖金，以资鼓励。

设备动力部、生产管理部领导分别汇报了目前各自部门合理化

优秀成果，董事长孙峰峰给予了高度的重视和肯定，提出了公司成本利润中心体系的先进理念，通过全员参与，用技术监控管理从而提高生产效益。最后，公司创始人孙金国对大会总结出“提高工作效率、降低劳动强度、提高生产产能、降低运营成本”四大核心思想，以此作为公司降本增效的基石，人人参与，不断内部挖潜追求精益求精。

本次大会的圆满成功，使金固集团上下统一了思想认识，明确了今后降本增效的战略方向，对于接下来建立公司成本利润中心体系具有前瞻性和指导性，对于正值革新与突破的金固人来说更是意义深远。经过这次大会，各部门将充分挖掘内部潜力，发挥自身特色，为公司的降本增效工作献计献策，相关项目参与人员得到丰厚奖励的同时也给予了员工荣誉感，提高整个金固的核心凝聚力和执行力。

(来源：金固股份)

科力集团召开供应商质量管理体系培训大会



市场竞争越来越激烈，以质取胜正成为市场竞争的主流共识。现代企业的竞争，已经不是企业单独的竞争，而是供应链体系的竞争。科力近几年在高速发展，但是部分供应商队伍已经跟不上科力的发展步伐。秉承不抛弃，不放弃原则，为了能够帮助合作多年的

供应商与科力一起提升，科力集团在近日召开了供应商质量管理体系培训大会。本次大会由质量部王洪部长主讲，液压、气阀共 25 家供应商参加。

以质为根，方能茁壮成长。大会期间，王洪部长提到：以客户为中心，客户的抱怨就是企业的改进机会，要重视和珍惜客户的抱怨，及时消除客户的抱怨，哪天客户不抱怨了，可能就是客户准备抛弃你了。供应商要跟上科力的发展步伐，必须具备至少三个能力：1、检测试验能力；2、基本的质量保证能力，不论供货多少批次、多少数量，都能保证产品的一致性；3、改进能力，不怕起点低，就怕没进步。其次，以客户为中心，以客户需求为导向，让听见炮火的人呼唤炮火，供应商应建立完整、畅通的沟通渠道，能及时知道客户的抱怨、重视问题、整改问题，也是本次大会的重点。

纵观整场大会，王洪部长的发言犹如醍醐灌顶，许多供应商们对质量问题印象深刻，对王洪部长提出的“既要可持续并且要发展”的观点十分认同，激发了对质量问题整改的热情。

(来源：科力集团)

杭州爱知召开 QMS、EMS 标准贯标培训会

2017 年 7 月 2 日至 7 月 3 日，在杭州爱知工程车辆有限公司培训教室，由浙江公信管理培训有限公司的专家，对杭州爱知公司中高层干部、体系管理员、体系内审员共计 38 人进行了培训。这期质量管理体系要求 (GB/T19001-2016/ISO9001-2015) 和环境管

理体系要求 (GB/T24001-2016) 标准贯标培训会圆满完成了既定的各项学习内容，参训人员能够与老师很好地交流互动，大大提高了培训的有效性。

(来源：杭州爱知)



数据参考

2017车企半年考榜单出炉：最高增幅达357.2%

截至6月份，我国2017年汽车产销量分别为1352.58万辆和1335.39万辆，同比增长4.64%和3.81%，整体增幅减缓。其中，乘用车表现较为明显，上半年产销分别为1148.27万辆和1125.30万辆，同比增长3.16%和1.61%，增速比上年同期减缓4.16个百分点和7.62个百分点。

而随着上半年销量数据的出炉，各家车企亦迎来了2017年中考成绩单。当中，不乏有黑马跃出，自然亦有一落千丈者。有不少车企实现同比两位数甚至三位数的高增长，吉利、上汽乘用车、广汽乘用车等自主品牌更是获得了喜人之绩。不过也有部分车企表现不尽如意，如韩系合资车企和多数法系合资车企。

主流车企2017年上半年销量及目标完成情况

车企	2017年销量目标	上半年销量	完成率	同比	备注
自主品牌	吉利汽车	100万	530,627	53.1%	↑89%
	广汽乘用车	50万	250,878	50.2%	↑57.2%
	长安汽车	179万	870,076	48.6%	↑0.6%
	上汽乘用车	60万	233,622	38.9%	↑12.99%
	长城汽车	125万	460,743	36.9%	↑2.33%
	奇瑞汽车	90万	315,172	35.0%	↑11.2%
	东风启辰	17.88万	62,344	34.9%	↑9.7%
	江淮乘用车	40万	112,692	28.2%	↓40.2%
合资品牌	众泰汽车	40万	106,287	26.6%	↓28.8%
	广汽三菱	10万	54,216	54.2%	↑81.69%
	一汽丰田	67万	344,144	51.4%	↑6.9%
	广汽丰田	43.5万	219,456	50.4%	↑5.13%
	一汽马自达	12万	58815	49.0%	↑9.2%
	东风本田	65万	313,343	48.2%	↑26.8%
	广汽本田	68万	321,272	47.2%	↑17.26%
	上汽通用五菱	215万	1,013,150	47.1%	↑0.07%
	一汽·大众	196万	900,439	45.9%	↑0.3%
	东风日产	108万	477,917	44.3%	↑6%
	广汽菲克	25万	108,397	43.4%	↑77.21%
	长安福特	100万	372,968	37.3%	↓11.9%
	长安铃木	15万	45,748	30.5%	↓20.1%
	长安马自达	30万	91,013	30.3%	↓0.2%
	北京现代	125万	30,127	24.1%	↓42.4%
	长安标致雪铁龙	2万	3,133	15.7%	↓64%

整体：吉利继续黑马之势 北京现代出局前十

相关数据显示，今年上半年，中国品牌乘用车共销售493.95万辆，同比增长4.33%；占乘用车销售总量的43.90%，占有率为比上年同期提升1.14个百分点。德系、日系、美系、韩系和法系乘用车分别销售227.52万辆、198.92万辆、135.17万辆、43.09万辆和18.84万辆，分别占乘用车销售总量的20.22%、17.68%、12.01%、3.83%和1.67%。

而综合上半年的销量排行情况来看，上汽大众、一汽大众以及上汽通用前三名的位置依然十分稳固，据统计，前6个月中，上汽大众共夺得4次第一名，而一汽大众和上汽通用各获得1次冠军。不过从增长情况来看，前十车企中表现较为突出的要数吉利了，继去年黑马之势，该企业上半年持续燃爆，一跃上位至总榜第五。此外，去年表现欠佳的日系车今年上半年销量回升较为明显，东风本田更是获得了34.9%的

增长。然与以上业绩上扬的企业相比，长安福特、北京现代、长安汽车等企业的表现与去年同期相比较则不是特别乐观，其中北京现代退步较大，销量下滑了42.4%，退居整体销量排行榜第13位。

2017年上半年乘用车企业销量TOP15



自主品牌：喜忧参半 强者亦面临压力

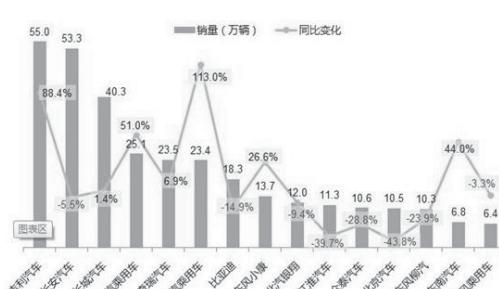
从整体数据来看，今年上半年自主品牌仍处于销量、市占率的双增长状态，但增长势头与去年同期相比已明显减弱。

不过在整体市场增速减缓的背景下，仍有部分品牌保持了强增长态势。例如吉利上半年强势增长了近90%，以55.02万辆的销量成绩，让其在自主品牌中的市场份额从去年上半年的6.46%增加至今年同期的11.14%，并一举超越了长安汽车成为自主一哥。与此同时，该企业还将全年销量目标调高了10%至110万辆。不过与吉利相比，上汽乘用车在增幅上的表现似乎更加抢眼，上半年销量达23.36万辆，同比上涨113%。此外，自主品牌中广汽乘用车、东风小康、东南汽车等亦获得了不错的成绩。

在以上企业为进步欢喜的同时，从下图中可以看到，另外一部分自主品牌则陷入了失利的落寞。如长安汽车，尽管产品价格下探，但因产品线上的布局不足，上半年出现了5.5%的销量下滑。而另一自主大将长城汽车的增势亦不甚乐观，其神车哈弗H6虽仍居冠军，然疲态逐步呈现，而寄于新希望的高端SUV

哈弗H8/H9上半年亦增幅微弱，此外，名噪一时的WEY品牌目前则被爆出“油耗造假”的信息，多少会对其销量产生一定影响。由此来看，对两大自主车企龙头来说，后半年的压力不小。除了长安长城外，比亚迪、江淮汽车、北京汽车等车企亦面临着上半年业绩同比下滑的压力。

2017年上半年乘用车自主品牌销量TOP15



合资车企：韩系惨跌 日系全线飘红

从2017合资车企乘用车销售排行来看，前三强一直保持着较为稳定的节奏，其中，上汽大众上半年共销售97万辆新车，同比基本持平；其中6月增长喜人，实现约20%的增长。而强有力的品牌终端优惠，给另一合资大户一汽·大众带来了不少订单，上半年实现销量90万辆。根据一汽·大众规划，今年下半年还将推出年型款迈腾和中期改款高尔夫等重磅新车。而长居合资车企销量千年老三的上汽通用，旗下别克、雪佛兰、凯迪拉克品牌上半年均实现增长。

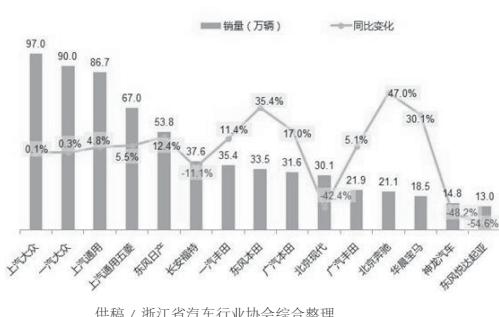
而从增长表现来看，日系合资车企在此次期考成绩中整体表现良好，全线飘红。其中增幅最高的为广汽三菱，同比实现了181.7%的增长。值得一提的还有东风本田，增幅达到了35.4%。细究原因，今年以来，东风本田陆续推出了新杰德、UR-V等新车，产品线进一步丰富。同时，供不应求的思域，更是东风本田的销量担当。

与日系的高增长相比，韩系、法系合资车企今年在中国市场的销量都不尽人意。进入2017年以来，韩系车在华销量几乎腰斩。上半年，北京现代累计销

量301277辆，同比下跌42.4%，东风悦达起亚累计销量129671辆，同比下滑54.6%。

而法系车中，东风雷诺算是异军突起的法系品牌，在国产科雷嘉和全新一代科雷傲的带动下，东风雷诺上半年完成销量37460辆，是唯一取得增长的法系品牌，也是上半年增长幅度最大的企业，达357.2%。

2017年上半年乘用车合资车企销量TOP15



供稿 / 浙江省汽车行业协会综合整理



数据参考

2017上半年车型销量TOP10大盘点： 轿车半数下跌 MPV一片哀鸿

时至7月，各车企均晒出了半年销量成绩单。总的来看，只有少数几家企业销量目标完成情况较理想，多数企业距离年初设定的销售目标还存在较大差距，这与整体车市增速放缓不无关系。

据乘联会最新数据显示，2017年上半年，国内狭义乘用车累计批发销量为1093.4万辆，同比增长2.4%。具体到三大车型方面，今年上半年，仅SUV同比呈现17%的增长，轿车和MPV半年累计销量同比均出现下滑。其中，以MPV车型表现最为堪忧，上半年累计销量跌破百万辆大关，同比下滑18.3%。下面将通过轿车、SUV、MPV三大细分市场车型销量Top10排行榜来窥见整体车市动向。

轿车：半数下跌

2017年上半年，轿车累计销量541.08万辆，较去年同期的559.54万辆下滑3.3%。前十车型中，朗逸以22.99万辆的成绩再次折桂轿车半年销冠，其次是全新英朗和轩逸。在此之中，大众品牌车型占据5席，自主品牌依旧仅帝豪EC7一款车型上榜，排在第十位，但与冠军朗逸差距超11万辆。以下是1-6月轿车销量Top10具体排名情况。

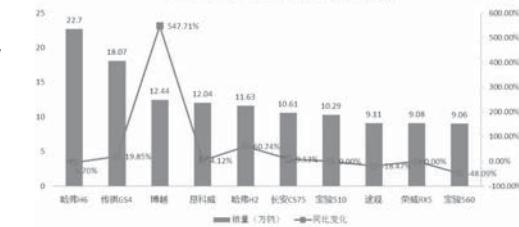
2017年1-6月轿车销量TOP10排行榜



SUV：增速放缓

上半年，SUV累计销售453.4万辆，同比增长17%，在三大细分市场中依旧最为火爆。前十车型中，自主独占8席优势明显，且吉利博越以547.71%的超高增速排在第三位；合资车型仅昂科威和途观上榜。今年上半年17%的同比增速较去年44.4%的增速已大幅收窄，说明SUV市场开始进入缓慢增长期。以下是1-6月SUV销量Top10具体排名情况。

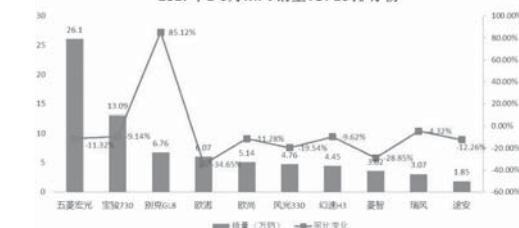
2017年1-6月SUV销量TOP10排行榜



MPV：哀鸿遍野

相对于乘用车市场的形势严峻，MPV市场则是一片哀鸿。根据乘联会数据，MPV上半年累计批发销量98.84万辆，同比跌幅高达18.3%。整体来看，除高端MPV市场整体受到热捧外，多款MPV车型销量下滑。在上半年销量前十车型中，仅别克GL8一款车型同比所有增长，其余车型全线告负。以下是1-6月MPV销量Top10具体排名情况。

2017年1-6月MPV销量TOP10排行榜



供稿 / 浙江省汽车行业协会综合整理

中国车市半年考 中国汽车产销增速未达预期

2017年上半年，中国汽车市场累计产销1352.6万辆和1335.4万辆，比上年同期分别增长4.6%和3.8%，增速比上年同期减缓1.83个百分点和4.33个百分点，增速未达年初5%预估，中国汽车市场或将进入微增长期。

据中汽协数据统计，上半年我国汽车产销分别完成1352.6万辆和1335.4万辆，比上年同期分别增长4.6%和3.8%，汽车产销同比增速有所减缓。

其中上半年乘用车累计产销分别完成1148.3万辆和1125.3万辆，比上年同期分别增长3.2%和1.6%，但低于汽车总体1.4%和2.2个百分点。乘用车产销增速同比下降明显。

2017年年初，中汽协曾对2017年中国汽车市场

增速做出预测，中汽协指出，2017年中国汽车市场增速将维持在5%左右，而根据上半年汽车市场的表现情况，并没有达到年初5%预测。

2017年1-6月汽车产销情况

	产量(万辆)	同比增长	销量(万辆)	同比增长
汽车	1352.58	4.64	1335.39	3.81
乘用车	1148.27	3.16	1125.30	1.61
商用车	204.30	13.80	210.09	17.39

上半年，新能源汽车销量实现两位数增长

2017年上半年，新能源汽车累计销售19.5万辆，同比增长14.4%，产销同比增长远超汽车整体增速，其中新能源乘用车累计销售16.2万辆，连续5个月实现同比增长。

从细分市场来看，纯电动汽车产销分别完成17.5万辆和16万辆，比上年同期分别增长30.4%和26.2%，插电式混合动力汽车产销分别完成3.7万辆和3.5万辆，比上年同期分别下降14.4%和19.7%。

在销量占比方面，纯电动乘用车占据着新能源汽车销量的68%，插电式混动车型产销量虽然出现同比下降，但仍占据18%销量的份额，其中插电式混动乘用车占新能源汽车总销量的16%的份额，插电式混动商用车占据着2%的销售份额。

SUV与轿车市场失调 自主品牌“偏科”严重

据中汽协数据显示，上半年SUV车型累计产销467万辆和452.67万辆，同比增长18.90%和16.83%，与2016年同期相比增幅下降了23.80个百分点和27.43个百分点，但在四大类乘用车品种中SUV车型是唯一一个实现增长的乘用车品种。

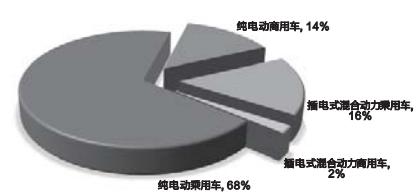
而在另外三种乘用车品种中，轿车继续呈现出小幅下降的趋势，上半年轿车累计产销549.51万辆和539.91万辆，同比下降1.82%和3.17%。MPV车型也在6月份停止增长，呈现出较快的下降趋势，1-6月MPV车型累计产销103.50万辆和101.05万辆，同比下降12.80%和15.78%。

而从2017年上半年乘用车品牌销量前十位排名中不难发现，自主品牌旗下车型开始逐渐“偏科”。

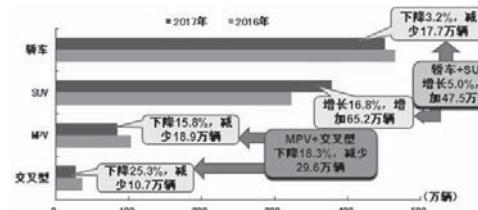
2017年1-6月新能源汽车产销量情况

	产量(万辆)	同比增长	销量(万辆)	同比增长
新能源车	21.2	19.7	19.5	14.4
纯电动	17.5	30.4	16	26.2
插电式混动	3.7	-14.4	3.5	-19.7

2017年1-6月新能源汽车销量构成



2017年1-6月乘用车分车型产销量



在销量前十的轿车中，自主品牌车型仅帝豪一款车上榜，而在SUV销量前十榜单中，则出现了包括哈弗H6、传祺GS4在内的8款自主品牌车型。



数据参考

这些销量数据很明显的说明自主品牌存在一定的“偏科”现象。虽然近两年自主品牌在销量以及品牌上有着大幅度的提升，但这种提升在外界看来是依靠SUV车型实现的，然而在更为传统的轿车领域，自主品牌依然难以击败合资品牌，而这种“偏科”现象对自主品牌未来向上发展极为不利。

自主品牌车企存在三级阵营

对于上半年自主品牌车企的表现，有汽车媒体评论人士评论指出，中国自主品牌车企可以分为三个阵营。第一部分是以吉利、长城、上汽、广汽、长安等为代表的，不仅已有产品市场表现突出，而且未来产品水平从技术、工艺、造型以及产品特点等方面都显现出较高的水平。另一部分是属于那些一直以来在努力探索发展路径，仍在前行路上的企业。第三部分则是那些至今没有任何“感觉”、东拼西凑，个别甚至是“糊弄事”的企业。

针对以上评论，中国汽车工业协会副秘书长师建华对汽车预言家表示，目前中国大大小小整车企业达上百家，其中有合资的有自主的。世界上还没有哪一个国家像中国一样拥有如此之多的车企，而目前我国汽车产业需要产业集中、兼并重组最终达到拥有十几家的车企。目前自主品牌三级阵营并存现状只是暂时的过程，在这样的过程中自主品牌车企将会优胜劣汰。

自主车企三级阵营式的划分也给自主品牌释放出一个信号，发展好的应该思考怎么保持，发展中的也

自主与合资将长期共存

中国汽车在上半年累计产销分别为1352.58万辆和1335.39万辆，同比增长4.64%和3.81%，增速比上年同期减缓1.83个百分点和4.33个百分点。

值得注意的是，上半年中国车市增速仅为3.81%，而在年初时中汽协预测今年车市增速为5%，这与年度预测相差1.19个百分点。尽管上半年，中国车市增速未达到年初预测，但就自主品牌乘用车的表现还是可圈可点。数据显示，上半年中国品牌乘用车共销售493.95万辆，同比增长4.33%；占乘用车销售总量的43.90%，占有率比上年同期提升1.14个百分点。

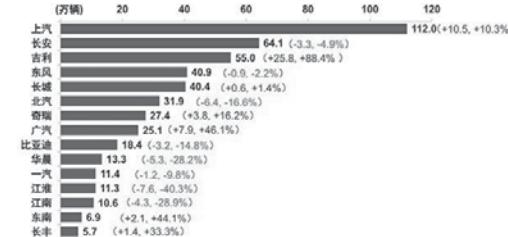
相比之下，合资品牌却出现“哑火”现象，德系、日系、美系、韩系和法系乘用车分别占乘用车销售总量的20.22%、17.68%、12.01%、3.83%和1.67%。与上年同期相比，除日系乘用车销量保持较快增长之外，德系和美系增速略低，韩系和法系降幅依然明显。

2017年上半年前十家乘用车品牌销量排名

排名	品牌	轿车		SUV		MPV	
		销量(万辆)	占比	品牌	销量(万辆)	品牌	销量(万辆)
1	朗逸	25.58	哈弗 H6	22.65	五菱宏光	26.10	
2	英朗	19.97	传祺 GS4	18.08	宝骏 730	13.09	
3	轩逸	18.02	途观	16.01	别克 GL8	6.76	
4	卡罗拉	16.77	博越	12.44	欧诺	6.07	
5	捷达	14.99	昂科威	12.04	欧尚	5.14	
6	速腾	14.09	哈弗 H2	11.63	幻速 H3	4.45	
7	桑塔纳	12.98	CS75	10.61	菱智	3.91	
8	福睿斯	12.33	宝骏 510	10.29	风光 330	3.46	
9	帝豪	12.15	荣威 RX5	10.01	瑞风 M3	1.87	
10	宝来	11.36	宝骏 560	9.06	途安	1.85	
合计		158.24 万辆		132.82 万辆		72.70 万辆	
占比		29.31%		29.34%		71.94%	

要追赶，相对品牌力薄弱的车企就应该敲响警钟了，更加思考如何发力以便自己逆转。自主品牌不管怎么区分，未来中国市场竞争将更加残酷激烈，最终或许将剩下几家综合实力较强的自主品牌。

2017年上半年中国品牌乘用车前十五名企业集团



自主品牌出现销量增长并不意外，这与近几年自主品牌汽车综合质量、品牌溢价能力正在逐渐提升有关。合资品牌出现“哑火”现象这是由于自主品牌挤占合资品牌一定市场份额有关。

另外，尽管部分合资品牌销量出现增速放缓，甚至出现下滑现象。但这并不代表合资品牌走向末路，自主品牌将迎来高峰期发展。从目前市场来看，自主品牌与合资品牌将出现长期共存局面。根据往年规律以及综合因素来看，比如1.6排量征收7.5%政策还将持续到年底，合资品牌与自主品牌在今年下半年仍有可能出现刺激性增长。合资品牌“哑火”只是暂时性现象。

2016-2017年上半年乘用车各系别市场份额

	中国品牌	德系	日系	美系	韩系	法系
2016年	42.8%	19.5%	15.4%	11.8%	7.3%	2.7%
2017年	43.9%	20.2%	17.7%	12.0%	3.8%	1.7%

供稿 / 浙江省汽车行业协会综合整理

半年销售1335.4万辆 乘用车产销下降明显

6月，我国汽车产销量比上月和比上年同期均保持增长。当月汽车产销量分别完成216.7万辆和217.2万辆，产销量比上月分别增长3.9%和3.6%，比上年同期分别增长5.4%和4.5%。

6月我国汽车工业经济运行呈现如下特点：汽车产销量同比保持增长；乘用车产销同比增长，增速低于汽车总体；商用车产销环比下降，同比保持较快增长；新能源汽车产销同比较快增长；中国品牌乘用车市场份额高于同期；前十企业增速高于行业；汽车出口环比、同比保持较快增长。

2017年6月汽车产销情况分析

6月，汽车产销分别完成216.7万辆和217.2万辆，产销量比上月分别增长3.9%和3.6%，比上年同期分别增长5.4%和4.5%。

2017年6月汽车产销量情况

	产量(万辆)	环比增长	同比增长	销量(万辆)	环比增长	同比增长
汽车	216.74	3.86%	5.42%	217.19	3.62%	4.54%
乘用车	184.49	5.56%	3.72%	183.18	4.60%	3.23%
商用车	32.25	-4.88%	16.36%	34.01	-1.35%	18.36%



6月，汽车产销环比和同比均呈小幅增长。上半年，汽车产销同比增速比同期有所减缓，其中乘用车产销增速同比下降明显，商用车增速明显高于同期。

2017年6月前十家汽车分车型生产企业销量排名

排名	企业名称	汽车		乘用车		商用车	
		销量(万辆)	占比	企业名称	销量(万辆)	企业名称	销量(万辆)
1	上汽集团	51.55		上汽大众	17.48	东风汽车	4.83
2	东风集团	30.53		上汽通用	15.20	北汽福田	4.05
3	一汽集团	26.30		一汽-大众	14.51	一汽集团	2.62
4	中国长安	23.25		上汽通用五菱	12.18	中国重汽	2.57
5	广汽集团	17.11		东风有限	9.88	江铃控股	2.43
6	北汽集团	16.04		吉利控股	9.39	江淮股份	1.90
7	吉利控股	9.39		长安汽车	8.98	上汽通用五菱	1.83
8	长城汽车	6.45		长安福特	6.69	陕汽集团	1.73
9	华晨汽车	5.28		一汽丰田	6.41	长安汽车	1.62
10	奇瑞汽车	5.10		长城汽车	6.06	重庆力帆	1.00
合计(万辆)		191.00		106.78		24.58	
所占比重		87.94%		58.29%		72.27%	

注：以上企业汽车数据按集团口径，乘用车和商用车按子公司口径统计。东风有限（本部）含东风日产和东风启辰。

2017年6月乘用车产销情况分析

6月，乘用车产销分别完成184.5万辆和183.2万辆，产销量比上月分别增长5.6%和4.6%，比上年同期分别增长3.7%和2.3%，分别低于汽车总体1.7和2.2个百分点。乘用车产销同比结束了连续两个月的下降态势，形势略有好转。

2017年6月乘用车细分品种产销情况

	产量(万辆)	环比增长	同比增长	销量(万辆)	环比增长	同比增长
乘用车	184.49	5.56%	3.72%	183.18	4.60%	3.23%
基本型乘用车(轿车)	89.62	7.16%	-0.97%	88.30	5.29%	-4.30%
运动型多用途乘用车(SUV)	73.85	5.12%	15.49%	74.14	3.73%	15.66%
多功能乘用车(MPV)	16.85	3.53%	-6.52%	16.37	9.35%	-3.90%
交叉型乘用车	4.16	-9.52%	-22.94%	4.37	-9.26%	-22.34%



6月，1.6L及以下乘用车销售121.4万辆，比上年同期下降4.4%，占乘用车销量比重为66.3%，比上年同期下降4.7个百分点。2017年6月，汽车产销环比和同比均呈小幅增长。上半年，汽车产销同比增速比同期有所减缓，其中乘用车产销增速同比下降明显，商用车增速明显高于同期。

2017年6月乘用车分国别销售情况

	中国品牌	德系	日系	美系	韩系	法系
销量(万辆)	75.63	38.20	36.15	23.50	5.41	2.68
所占比重	41.29%	20.85%	19.74%	12.83%	2.95%	1.46%



数据参考

2017年6月中国品牌乘用车销售情况

	销量(万辆)	同比增长	占总销量比重	同比增长
中国品牌	75.6	5.5%	41.3%	1.3%
轿车	16.6	1.0%	18.8	1.0%
SUV	42.2	21.5%	56.9	2.8%
MPV	12.5	-16.3%	76.2	-11.2%

2017年6月前十家乘用车生产企业销量排名

排名	轿车生产企业	SUV生产企业	MPV生产企业
1	一汽-大众	长城汽车	上汽通用五菱
2	上汽大众	长安汽车	长安汽车
3	上汽通用	吉利控股	东风汽车
4	东风有限(本部)	上汽大众	上汽通用
5	一汽丰田	东风有限(本部)	东风本田
6	吉利控股	广汽乘用车	上汽大众
7	长安福特	上汽通用五菱	金杯汽车
8	广汽本田	上汽通用	北汽银翔
9	广汽丰田	东风本田	重庆力帆
10	北京现代	上汽股份	江淮股份
合计(万辆)	64.64	38.56	14.06
所占比重	73.21%	52.01%	85.88%

2017年6月前十家乘用车品牌销量排名

排名	轿车	SUV	MPV	
1	英朗	3.58	哈弗 H6	3.52
2	朗逸	3.54	传祺 GS4	3.14
3	轩逸	3.31	宝骏 510	3.07
4	卡罗拉	3.24	途观	2.88
5	捷达	2.36	博越	2.13
6	速腾	2.30	本田 XRV	1.92
7	福睿斯	2.02	奇骏	1.66
8	凌渡	1.90	昂科威	1.61
9	思域	1.76	CS75	1.55
10	迈腾	1.75	荣威 RX5	1.54
合计(万辆)	25.76	23.02	10.93	
所占比重	29.17%	31.05%	66.75%	

2017年6月商用车产销情况分析

6月，商用车产销分别完成32.3万辆和34万辆，比上月分别下降4.9%和1.4%，与上年同期相比分别增长16.4%和18.4%。

2017年6月商用车细分品种产销情况

	产量(万辆)	环比增长	同比增长	销量(万辆)	环比增长	同比增长
商用车	32.25	-4.88%	16.36%	34.01	-1.35%	18.36%
客车	4.56	10.23%	-6.77%	4.94	22.43%	1.87%
货车	27.69	-6.98%	21.32%	29.07	-4.50%	21.74%

2017年6月新能源汽车产销情况分析

6月，新能源汽车产销分别完成6.5万辆和5.9万辆，同比分别增长43.4%和33.0%。

2017年6月新能源汽车产销情况

	产量(万辆)	同比增长	销量(万辆)	同比增长
新能源车	6.5	43.4%	5.9	33.0%
纯电动	5.4	52.9%	4.8	41.4%
插电式混动	1.1	10.1%	1.1	5.3%

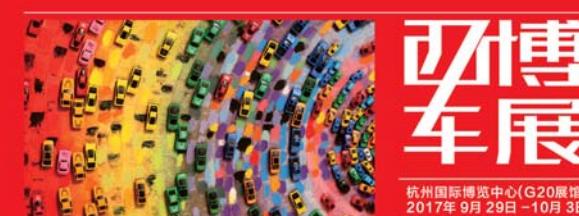
供稿 / 浙江省汽车行业综合整理



西湖国际博览会 | 正式项目
THE 18th INTERNATIONAL AUTOMOBILE INDUSTRY EXHIBITION HANGZHOU CHINA

第十八届中国杭州国际汽车工业展览会·秋季展

THE 18th INTERNATIONAL AUTOMOBILE INDUSTRY EXHIBITION HANGZHOU CHINA



主办单位:

中国机械工业集团有限公司
杭州市拱墅区人民政府
杭州市人民政府
浙江省汽车行业协会

承办单位:

浙江中汽会展有限公司
中国机械国际合作有限公司
海外海集团

协办单位:

中国欧洲经济技术合作协会



关注官方微信

<http://www.autohz.com.cn>