

新闻热线:010-58884102

E-mail:jy0231@sina.com

■ 责编 何晓亮 李 革

我国6月新能源汽车产量达2.5万辆

科技日报讯(记者何晓亮)工信部最近发布信息称,根据机动车整车出厂合格证统计,2015年6月,我国新能源汽车生产2.5万辆,同比增长3倍。其中,纯电动乘用车生产1.05万辆,同比增长2倍;插电式混合动力乘用车生产6663辆,同比增长7倍;纯电动商用车生产6218辆,同比增长5倍;插电式混合动力商用车生产1645辆,同比增长148%。列入《免征车辆购置税的新能源汽车车型目录》前四批的新能源汽车生产2.35万辆,占6月产量的94%。

今年1至6月,新能源汽车累计生产7.85万辆,同比增长3倍。其中,纯电动乘用车生产3.63万辆,同比增长3倍;插电式混合动力乘用车生产2.04万辆,同比增长4倍;纯电动商用车生产1.55万辆,同比增长5倍;插电式混合动力商用车生产6406辆,同比增长74%。

在能源制约、环境污染大背景下,新能源汽车的发展成为中国实现从汽车大国到汽车强国转变的关键选择。从2008年开始,新能源汽车发展逐渐步入轨道,政府的扶持政策也密集推出。但截止到2015年年初,被国家列入新能源汽车推广应用的88个城市中,仅有49个城市出台新能源汽车配套政策,39个城市未出台相关配套政策;去年全年,数万辆的新能源汽车产销与千万辆的汽车总销量相比,占比仍不到0.2%。



绅宝D20:入门轿车的首选

北汽绅宝D20和长安CX20都是不错的入门级轿车,但作为代步车型哪一款性价比更高,只有比拼一番之后才能见分晓。

第一关:凹造型。绅宝D20车头飞翼式的镀铬格栅与北汽LO-GO紧密相连,显示出绅宝家族的独特气质。进气格栅采用大嘴式设计,与竖置造型的雾灯相得益彰,使得整体造型时尚大气;第二关:拼动力。作为一款以SAAB质量管理体系要求下打造的A0级性能轿车,为了提升驾驶安全性,绅宝D20搭载了BOSCH 9.0版本的ABS+EBD系统,使整车稳定性更好。两关PK下来,绅宝D20在配置、空间和动力方面都领先一步。

绅宝X65进入碰撞安全“五星”俱乐部

日前,最新的C-NCAP安全碰撞成绩出炉,北汽绅宝X65以55.1分的成绩进入“五星”俱乐部。定位在10—15万元区间的绅宝X65是全系标配2.0T大功率发动机。这款发动机不仅得到了SAAB的真传,同时还搭载了大中冷,采用了高端品牌才有的单涡轮双涡管设计,智能化管理系统EMS也让他时刻保持最佳工作状态,达到性能、燃油经济性的高度平衡。绅宝X65还搭载了全景天窗、360°全景影像系统和8英寸主触摸屏。

底盘对于绅宝X65这类“性能”SUV来说很重要,既要考虑驾驶员对性能的需求,又要满足乘客的舒适度,前麦弗逊后多连杆的设计虽为主流配置,但经过SAAB调校和防倾杆,让车辆在运动性能和乘坐舒适性上都表现突出,弯道中车身的稳定性高、刹车不“点头”。

英飞凌与吉林大学合作

英飞凌科技与吉林大学汽车工程学院共建的“吉林大学—英飞凌汽车电子创新中心”近日揭牌。该项合作旨在推动中国汽车电子本土设计产业化,尤其是在新能源汽车领域的创新应用,引领中国汽车业走向世界舞台。

从2010年开始,英飞凌开始搭建汽车电子产业化合作伙伴网络,以及业内第一个汽车电子生态圈平台,为零部件厂商、独立科研机构搭建产业化项目合作平台。吉林大学成为英飞凌第一批签约的汽车电子亚太区产业化合作伙伴,十多个与本土零部件厂商和车企签约的在研项目得到了英飞凌的直接支持。“吉林大学—英飞凌汽车电子创新中心”成立后,将重点关注新能源汽车领域的技术创新和突破,进一步推动本土设计的产业化。

北京清理300余辆“僵尸车”

近日,按照全市开展的“平安行动”总体部署,北京市交管部门在严整涉牌违法取得初步成效的基础上,开展第二次专项清理行动,重点整治“僵尸车”、违法停车等群众反映强烈的交通违法行为,同时对近期摸排的300余辆“僵尸车”逐一清理。

“僵尸车”占用行人便道、非机动车道,存在安全隐患,可能引发交通事故,也影响市容市貌。”民警介绍,若限期内车辆无人认领,将按违法停车处以200元罚款,若仍无人认领将一律拖走。

专项清理活动期间,交管部门在全市主要大街和火车站、飞机场等交通枢纽及前期摸排的118处“三乱”(治安乱、交通乱、秩序乱)地区,设置专门岗位进行违法停车重点整治。同时,对近期摸排的300余辆“僵尸车”逐一清理。

“用心检测服务,让每一辆二手车有人情的温度。用心创业发展,一定有好事业前景。”朱勇说。

数字车市

605.3万辆

从《中国二手车电子商务行业研究报告》获悉,去年下半年中国二手车整体交易量达到605.3万辆,电商平台交易达到17.7万辆。结合此前艾瑞公布的上半年数据来看,去年全年二手车交易量达到887.2万辆,是去年的1.7倍。而其中,网上二手车交易拿走了3%的总体交易份额,而2013年二手车电商交易份额仅为1%。

第1300万辆

7月8日,伴随着一辆锐雅红New Lavidia全新朗逸下线生产,上海大众汽车迎来了第1300万辆汽车下线,成为国内首家产量突破1300万辆的汽车生产企业。今年上半年,上海大众汽车相继推出了Lamando凌渡、New Fabia全新晶锐、全新升级的新Polo GTI以及Gran Santana桑塔纳·浩纳;下半年,大众品牌Lavidia家族也将全新上市,斯柯达品牌也将推出一代新换代。

2043辆

据《俄罗斯报》网站报道,2015年前5个月,中国汽车品牌在俄销量同比减少4.4%,同时俄新车市场总体销量下降38%。该机构的研究涉及四大最成功的中国品牌。奇瑞销量领先,共卖出2043辆汽车(同比下降了74%)。长城以2036辆的销售业绩紧随其后(下降70%)。吉利和力帆情况稍好,分别卖出3119辆和3796辆。

33.4万辆

中国汽车工业协会数据显示,今年中国汽车出口4月份下挫22%,今年前4个月,海外出货下降15%。海关统计数据显示,2015年1至5月,我国汽车出口33.4万辆,同比下降9.1%,但出口金额达54亿美元,增长4.2%,高于外贸总体增速3.6个百分点,同时,出口单价增长14.7%,结构调整出现积极变化。

171.9202万辆

今年上半年,通用汽车及其合资企业在华零售总销量较去年同期增长4.4%,达到1719202辆,刷新历史记录。这一增长主要受益于通用汽车在SUV和MPV两大细分市场更丰富的产品组合。今年上半年,通用汽车旗下SUV车型的总销量同比劲增82.7%,达到148081辆;通用汽车旗下MPV车型的总销量同比增长31.4%,达到505519辆。

上海大众汽车着眼布局新产品

科技日报讯 7月8日,全国乘用车市场信息联席会发布了2015年上半年销售数据。上海大众汽车上半年累计销售938787辆,摘得上半年国内乘用车市场销量冠军,继续领跑国内车市。一汽大众、上汽通用以804099辆、789127辆销量分列第二、第三。

从上半年销量来看,上海大众汽车半程销量较排名第二的一汽大众超出13万多辆。从上海大众汽车双品牌的表现来看,大众品牌1—6月累计销售801,441辆,蝉联国内单一汽车品牌销量冠军。旗下Polo、Lavidia家族、Passat帕萨特、Tiguan途观均在各自细分市场位列第一。尤其是在A级车市场,Lavidia家族和Santana家族充分布局,其中Lavidia家族上半年以233,211辆的累计销量遥遥领先同级别竞争车型,Santana家族在细分市场位列第二,随着6月全新车型桑塔纳·浩纳的推出,不但为品牌注入了全新活力,也开启了“实尚旅行车”的新风潮。

尽管半程销量夺冠,但上海大众表示,未来将继续推进新产品的布局,下半年除了斯柯达品牌即将上市的新速派外,大众品牌还将陆续推出全新朗逸家族的系列产品。明年伊始,新帕萨特、新途安、新途观以及C级车等多款新车也将陆续与消费者见面。

拍照上传交警线上定责 北京8月推广交通事故快处APP

拍照上传交警线上定责

北京8月推广交通事故快处APP

今后,人们发生交通事故后,将不必等交警来现场,打开手机软件拍照上传,轻松完成在线定责、报案和定损。北京市首个交通事故快处APP“事故e处理”已在中关村和沙河交通大队管界试行近两个月,处理交通事故172起。这款软件的2.0版即将上线,进行测试后力争8月份在全市推广使用。

交警和保监部门已推广小事故快速处理机制多年,但在实际生活中仍存在该快不快的问题。发生交通事故后,很多人担心影响理赔因此不愿自行撤离现场,或者一定要等交警来定责,导致拥堵影响后车通行。

“事故e处理”手机APP应用程序和

2007年开始实施的机动车交通事故快速处理机制适用范围一样。适用于在本市道路上发生的机动车之间、仅造成车物损失或人员轻微伤,且车辆能够移动的交通事故,事故任一方当事人可按照“事故e处理”APP应用程序的提示,拍摄各方事故当事人的驾驶证、行驶证照片以及事故现场照片,包括标志标线、接触点、车牌号等,并上传至后台审核即可,上传成功后将事故车辆撤离至路侧。

交管部门介绍,事故当事人拍照上传后相当于证据固定在了权威平台,照片上传后即可挪车,双方可在路边自行协商定责,如

果协商成功,可通过手机填写电子《协议书》,直接进入理赔环节;责任不清楚的,可由快处快赔平台专员人员远程指导定责并填写电子《协议书》后理赔。

同时,手机APP应用程序中还包括当事人自助向保险公司线上报案、定损等多个环节,能够实现交通事故处理和保险理赔直接对接。通过该软件,事故信息和报案信息一并推送到保险系统,比拨打保险公司电话更方便,理赔更加简化。目前,保险行业正在探索进行在线定损和在线支付,简易案件全部实现在线处理,方便驾驶员理赔。

自5月13日起,交通事故快速处理手机

APP应用程序在海淀中关村地区、昌平沙河地区试点运行,每天早7时至晚7时可用。截至7月6日17时,APP程序公众浏览及关注累计达25531人次,安装注册累计6973人次,使用APP处理交通事故172起。

目前,“事故e处理”APP应用程序可在北京市公安局交管局、北京保监局官方网站、北京保险行业协会网站以及“北京交警”微博、微信、腾讯开放平台、91助手、安卓市场、安卓商店、小米应用商店等进行下载、安装使用。此外,通过拨打122报警电话,可以要求坐席人员向手机推送应用程序链接。下一步,该APP还将在苹果应用程序商店上架。

谈车论道

4S店的“霸王条款”该改了

□ 曹 森

一辆23万元的汽车,4S店评估后称要花26万维修费,即使不修,也要交纳维修费的20%作为折检费,这是河南车主李先生最近遇到的一件闹心事。如果早知买车时车后很可能修不起,你还会买么?如此荒唐离谱的高额折检费,是该降一降了。

车辆折检费,顾名思义,即车辆维修前,检查车辆所需的费用。应该说,收取车辆折检费并非完全不合理。人生病后去医院,医生为确保治疗的疗效,对患者开具处方或者手术前都会进行一系列的检查。车亦如此。但是,折检费的收取要以车辆折检时所耗费的成本为依据。就4S店而言,折检车辆的发动机、水箱、电瓶等引擎盖内部件都需要花费一定的成本。但究其折检车辆部件本身而言,其人力成本、水电成本、机器损耗成本等加在一起的总费用,无论如何计算,都远低于4S店开出的以“万元”为度量单位的费用相差甚远。

长期以来,4S店单方面掌控折检费的定价权也是导致折检费过高的原因。车辆维修过程中,顾客与4S店之间由维修合同建立起法律关系。4S店应将维修费用收取标准、维修费用总额、维修期限等合同主要内容提前告知顾客,并获得顾客的同意,使得合同生效。事实上,看更多关于交易物品的信息。在消费者处于信息劣势的基础上,折检费的定价权由4S店单方面掌控,导致4S店为了自身利益最大化而无限地提高收取车辆折检费的标准。

在市场经济活动中,各类人员对有关信息的了解有所差异;掌握信息比较充分的人员,往往处于比较有利的地位;而信息贫乏的人员,则处于比较不利的地位。在汽车这一消费品的买方消费者和卖方4S店之间,卖方比买方拥有更多关于交易物品的信息。在消费者处于信息劣势的基础上,折检费的定价权由4S店单方面掌控,导致4S店为了自身利益最大化而无限地提高收取车辆折检费的标准。

按照维修费的20%—30%来计算折检费已成为多地区汽车维修行业内“不成文的规矩”。但这笔折检费并非一定要收取,“如果车主在4S店修车,就不收取折检费用,如果车主不在4S店修车,这笔折检费就非收不可。这只是行业内部的标准,没有类似物价局批复的明文规定。”4S店维修人员的说法让人困惑:修车则免去折检费,不修则要收取折检费。这收取折检费的法律依据何在?

关于折检费用,现在业内执行的仍是1997年的标准。根据该标准,车辆的折检费就是折检时的工时费。费用需要车主和折检单位之间根据车辆受损部件折检难度、复杂系数、检测项目作为基础,协商而定。全车折检收取300元至600元。另外,折检费的收取要遵守“备案”和“公示”的双重原则。企业有定价权,但定价之后必须去备案,备案后也要公示。如果没有备案

和公示,则车辆维修单方面制定并收取该费用是不合理的。从合同法的层面来讲,目前,4S店单方面规定的按照评估价格的20%收取费用的行为,属于合同法第38条规定的格式条款,即俗称的“霸王条款”。

对我国汽车消费者来说,后市场的实际成本长期以来都笼罩在层层迷雾当中,维修保养过程中的不透明让消费者迷惑不解。一个小小的“折检费”,高过了本身的折检成本,充斥着汽车买卖双方信息不对称,缺乏牢固的法律依据。当下,增幅放缓成为汽车市场的主旋律,各汽车品牌传统4S店也未能独善其身,纷纷在售后、维修服务上发力以维持自身生存。与此同时,内容新颖、方式多样、时间灵活的“互联网+”汽车维修服务已走进消费者生活,省时省钱还能得到贴心、周到的服务。4S店若还秉持着“宰一个是一个”的经营理念,还能苦撑多久呢?

朱勇:让好车交易无后顾之忧

□ 本报记者 李 革



刚刚运营一年多的好车无忧,凭借C2C运营模式,本着为买卖双方带去最大的用户价值和最好的用户体验的真诚,在二手车电商的蓝海里已经占有一席之地,业务扩展到16个城市,每月的成交量达3000多辆。日前,在第十二届中关村人才论坛上,科技日报记者采访了好车无忧联合创始人兼COO朱勇,感受到了他创业的激情、活力,以及思维的敏捷及前瞻性。

选择创业是为了寻找心灵的自由

朱勇创业之前的职业生涯颇为顺利。大学毕业后顺利进入华为,此后成为公司管理层。随着所在部门被并入跨国公司艾默

生,朱勇成为世界500强公司的员工。2012年朱勇读完清华大学的EMBA,选择重新开始创业。“在艾默生工作,虽然给了我很多,例如收入以及社会认同,但我认为我应该为了自己的梦想做出一些改变。”

朱勇说,在决定与好车无忧的另一位创始人彭程联手创业之后,朱勇毅然辞职,全身心投入崭新的事业之中。2014年4月28日,朱勇举家由杭州迁往北京。

“创业是非常辛苦的,创业不仅仅是一个人的事情,更是一个家庭甚至一个家族的事情,你需要很多家庭成员的支持和理解,特别是心理上的支持尤为重要。虽然比之前更辛苦,但是心里很平静。”朱勇说他找到了心灵的自由。

C2C模式解决三大痛点

朱勇说,2014年底,我国汽车保有量已近1.6亿。2014年,二手车交易量已趋于稳定增长,互联网二手车交易量增速较快,中国互联网二手车交易量60.52万辆,交易额达340.3亿元,约占二手车交易总量的

10%。随着汽车走进更多人的生活,汽车后市场自然成为一个巨大的市场。

“以往用户在二手车交易过程中存在三个痛点:车况不透明、价格不透明、售后无保障。”朱勇创业时萌生的想法是,通过互联网这样一个线上平台,再结合线下精准运营,直接把二手车两个C端有效对接起来,去中介化。于是C2C线上和线下结合的O2O商业模式应运而生,三个痛点有望解决。

谈到好车无忧给用户带来价值,朱勇说,就是让买家买的便宜,车主卖的更高。评估师检验车辆时,按218项专业检测,凡是事故车、火烧车、泡水车一律不收,给出的建议价格高于车商收车价10%—15%左右,低于车商售车价10%左右。“让好车交易无后顾之忧”朱勇进一步诠释到,好车无忧的品牌寓意就是有质量保证,有服务保障。

互联网+时代,企业要做的是培养人才

在第十二届中关村人才论坛嘉宾对话

环节中,朱勇说,每个企业的价值观和愿景都不一样。从好车无忧来看,由于采用C2C模式,提出两类人才的需求:一是互联网信息引导的人才,二是线下运营人才。

朱勇说,在互联网+的时代背景下,企业需要的人才不只要时刻准备好,而是主动去拥抱变化。最重要的不是如何去找人才,而是如何培养人才。在用人过程中,要会不断地培养他们,让他在一个公平的环境下去努力和竞争。

“好车无忧第一个被培养出来的城市经理,当时的薪资是7000元。当竞争对手14000元挖他的时候,他却留了下来,因为好车无忧有他能够实现的愿景,而且他有他留恋感情的地方。”朱勇用一个好车无忧评估师的故事,印证了“只要是企业认真地培养出来的人,不管他在哪儿都是你企业的人”。

“用心检测服务,让每一辆二手车有人情的温度。用心创业发展,一定有好事业前景。”朱勇说。