

宝马集团2020年在华销量超77万辆 同比增长7.4%

1月12日,宝马集团披露2020年全年业绩情况。2020年宝马集团在中国市场累计交付新车777,379辆(含BMW和MINI),同比增长7.4%,创下其自1994年进入中国市场以来最好的销售纪录。

2020年,宝马从M和i两个方向继续强化品牌战略,并以17款新产品继续产品攻势。为满足中国消费者的需求,宝马围绕运动、豪华、科技三方面进行产品升级,上百项针对中国市场提供的产品配置搭载在各级别新BMW车型上。

其中,BMW X车型全年累计销售将近32.3万辆,同比增长12.3%,其中BMW X3和BMW X5全年销量分别超过13.4万辆和4.3万辆。BMW 5系全年销量与去年基本持平,销售超过17万辆。进入完整销售年的BMW 3系家族全年累计销量超过16.7万辆,同比增长28.6%。近两年上市的新车如BMW X7、BMW 4系、BMW M5以及BMW X5M等个性化车型也都表现不俗。

2021年,宝马的新产品将更加令人期待。其中,BMW iX以及i4在全新设计语言、数字化科技以及人机交互体验等方面将有更进一步提升。据悉,BMW iX将于2021年晚些时候在中国上市。此外,宝马集团还将发布全新一代BMW iDrive系统,该系统将于今年年内率先配备在BMW iX车型上。

而在数字化发展方面,宝马集团以大环境和客户需求为契机正在大力推动数字化发展进程。在全球,宝马拥有超过7,000名信息技术领域专业人才,并成立“数字化汽车(Digital Car)”部门。在中国,宝马正加大投入,建立德国之外最大的研发体系,并成立专门的合资公司从事数字化服务与研发。

在新能源发展方面,宝马集团在去年提出到2030年的分阶段减排目标,将可持续发展提升为企业战略的核心。从销售数字来看,2020年宝马集团在中国共交付约3万辆BMW新能源汽车,累计在华销售新能源汽车近9万台,并在中国高档插电式混合动力细分市场占据超过一半的市场份额。到2023年,宝马集团将向全球市场提供25款电动车型,其中一半为纯电动车。

此外,宝马还积极拓展充电网络,提高新能源汽车用户的用车便利性。为此,宝马正逐年拓展充电网络,到2020年年底已在全国向客户提供30万个公共充电桩,其中包括10万个直流充电桩,覆盖超过5万公里高速公路。同时,宝马携手国网电动汽车服务公司,探索建设充电、光伏、储能三合一能源站,通过太阳能为车辆充电。目前,宝马首座充光储一体能源示范站已在北京建成并投入运营。



展望2021年,高乐表示:“中国是全球唯一抗疫成功的市场。中国经济展现的超强韧性、消费升级的趋势,以及中国在电动化和数字化领域的创新和先锋地位,让我们对中国市场的中长期发展很有信心。中国

是宝马集团在全球的创新中心和新能源生产基地,我们将加速从‘中国制造’到‘中国创造’的转型,坚定投入,继续以客户需求为中心,并与消费者、合作伙伴共同实现持续发展。”

电动车继续称霸欧洲 雷诺集团2020年全球销售近300万辆



2020年雷诺集团克服新冠疫情带来的影响,全球总销量达2949849辆。雷诺已开始推行“盈利优先”销售政策,不再单纯追求销量。

雷诺集团首席执行官卢卡·德·梅奥(Luca de Meo)表示:“雷诺集团的目标是扭转其业绩。我们现在关注的是盈利能力,而不是销量,我们正在每个市场提高每辆车的净单位利润率。在2020年下半年,我们的第一阶段成果已经显现,尤其是在欧洲,雷诺品牌汽车在盈利最多的销售渠道取得进展。同时,我们加强了在电动车领域的领导地位。”

雷诺集团销售高级副总裁丹尼斯·勒沃特(Denis le Vot)表示:“2020年上半年,疫情对我们的销售活动产生了影响。下半年,我们在电动车和混合动力车市场展现了更大的弹性和良好的表现。在2021年的开始,我们拥有比2019年更高的订单量,较低的库存量,更高的全系车型价格定位。”

强化欧洲领先者地位 雷诺持续“霸榜”

凭借在快速增长的电动车细分市场的优势,雷诺进一步巩固了在欧洲的领先地位,累计售出115888辆,较2019年增幅高达101.4%。其中,雷诺ZOE最为畅销,增幅为114%,达100657辆。在电动商用车细分市场,Kangoo Z.E.为最畅销车型。

此外,雷诺Twingo Electric和Dacia Spring电动车将于2021年加入雷诺集团的电动车产品阵容中。

自2020年夏季以来,除纯电动车之外,雷诺还推出了畅销车型Clio、Captur(配置|询价)和Megane estate的E-TECH混合动力和插电式混合动力版本。雷诺品牌也因此在此混合动力和插电式混合动力市场中确立了地位,在欧洲市场销量超过30000辆,占该类产品订单量的25%。

2021年上半年,随着雷诺Arkana E-TECH混合动力、Captur E-TECH混合动力、Megane E-TECH插电式混合动力车型的推出,E-TECH产品线将进一步扩展。

多品牌开花,雷诺打造欧洲全明星阵容

在欧洲,雷诺集团2020年总销量为1443917辆,雷诺品牌市场占有率达7.7%,增加了0.1个百分点,主要归功于B类细分市场车型Clio、Captur和ZOE的成功换代和E-TECH系列的成功发布。

作为欧洲同级别车型中最畅销的车型,雷诺Clio销量达到227079辆,雷诺品牌也因此在此零售市场增加了近一个百分点的份额。

Dacia品牌销量达385674辆。Sandero连续第四年成为零售市场上最畅销车型。Dacia旗下两款经典车型New Sandero和New Sandero Stepway已于2020年年底上市。

Dacia的全新汽油和液化石油气双燃料发动机,以ECO-G为名配置在Dacia旗下大部分车型上,占其在欧洲汽车销量的25%以上。

逆势发力 雷诺全球市场趋于稳定

作为雷诺集团在全球的第二大市场,2020年雷诺集团在俄罗斯的市场份额上升了1.2个百分点,达到30.1%,居领先地位。集团旗下LADA品牌凭借21.5%的份额成为市场的佼佼者。其中,LADA Granta和LADA Vesta是俄罗斯最畅销的两款车型。

在印度,归功于Triber车型的大获成功,雷诺集团市场份额达2.8%,同比提升0.3个百分点。2021年上半年,全新SUV车型Kiger还将加入雷诺集团在印度的产品矩阵(Kwid、Duster、Triber)。

在土耳其市场,强劲的复苏令雷诺集团继续保持领先地位。

在韩国,由于2020年3月推出的新XM3车型大获成功,雷诺三星汽车品牌(Renault Samsung Motors)销售额增长了14.2%,而市场平均增幅仅为5.5%。

在中国,雷诺集团将战略重点聚焦于电动车和轻型商用车,三家合资公司业务正稳步推进。

作为雷诺、日产汽车和东风的合资公司,易捷特新能源汽车有限公司在国内市场推出雷诺e诺之后,开启国际化战略,拉开了进军海外市场的序幕。

江铃集团新能源汽车有限公司是雷诺

集团控股的合资公司。雷诺集团与江铃集团强强联手,整合各自优势,以前瞻性的战略魄力、奋勇争先的创新意识、攻坚克难的拼搏精神,快速高效打造精品工程,顺利实现江铃集团新能源“能量工厂”启用和GSE车型预生产,标志着雷诺集团与江铃集团在深化开放合作、强化科技创新、谋求跨越发展征程中迈出了新的步伐。

在华晨雷诺金杯汽车有限公司,雷诺在设计、技术和质量方面赋能金杯。由于2020年6月转型计划的实施,华晨雷诺金杯汽车有限公司的盈利能力在稳健的结构性复苏中,将实现可持续发展。新产品有序推进,品牌焕新向上,竞争优势逐步显现,企业驶入发展快车道。截止目前,华晨雷诺金杯中国轻客M-Van(中型厢式车辆)细分市场占比达到22%。新的旗舰车型金杯海狮王于2020年11月重磅推出,销量与口碑双线飘红,打开了轻客市场的崭新局面。这表明华晨雷诺金杯转型已见成效,核心盈利能力趋势性向好,企业可持续发展迈上新台阶。借力雷诺集团在轻型商用车领域的领导地位和长期的专业积累,华晨雷诺金杯汽车有限公司计划到2023年推出全系列轻型商用车,其中包括5款具有核心竞争力的车型,涵盖小型、中型、大型厢式车辆(H-Van、M-Van、S-Van),其中包括电动化车型,将进一步扩大华晨雷诺的市场覆盖范围。

自2017年12月建立合资公司以来,公司已经进行了大量投资,打造现代化工厂、引进新技术、新工艺和新标准。在制造方面,公司引进了先进的技术和平台,例如,雷诺-日产-三菱联盟生产方式以及来自雷诺的上游研究、开发、制造一体化的应用。新涂装车间是雷诺-日产-三菱联盟体系中最现代化的工厂,也是中国环保水平最高的车间,车身车间配备了焊枪技术。总装车间引进了高度自动化的助力机械臂、涂胶机器人等先进设备。在研发方面,高级工程师配置从100名增加到350名,其中包括20名国际专家。2020年,华晨雷诺金杯救护车冲锋陷阵,在疫情抗击中发挥了不可或缺的作用。

北京特斯拉车主提车刚满一个月连撞两车 客服:女性踩刹车力量弱

1月7日,北京一特斯拉车主质疑82万买的特斯拉“刹车失灵”,新车提车一个月,就连撞两车。而特斯拉客服人员却表示,因急踩刹车引发防抱死系统,女性踩刹车力量弱,惯性前冲让人觉得车在加速,制动距离不够导致车祸。

提车刚满一个月连撞两车

客服:女性踩刹车力量弱

1月7日,北京的陈女士82万购买的特斯拉,提车刚满一个月就连撞两车。陈女士称,当时她驾车在路上正常行驶,车辆先是

报警提示与前车距离太近,然后她踩下刹车,却发现车辆开始加速,

“再连踩两脚之后,发现根本就是刹车失灵,直接撞上了。”

陈女士称,数据结果显示,车主操作没有问题。当时时速20.55码,制动距离是19.9米,19.62米开始踩的第一脚刹车,15米左右又连续踩两脚刹车。

然而,特斯拉客服人员却对陈女士表示,制动距离不够。

陈女士质疑,20码的车速19米内无法

有效刹车,可能是刹车失灵。客服人员坚称刹车和车辆没有任何问题:

“这不是刹车失灵,咱车啥问题都没有,我确定。系统能检测到您踩刹车的力度不足。第一脚踩得可能太急了,导致ABS启动。咱们女的第一没有劲儿,第二遇到这种问题可能也不知道(刹车板)太硬是个什么问题,然后还往前开,所以你认为就是加速了。但是就是咱还没有再给它往下踩。它可能是在这种惯性的情况下让你觉得它加速了,但实际上我们数据里没有一点加速。”

特斯拉:车主可以通过起诉调阅数据
陈女士表示质疑,国家规定,这种速度下,9米内都应该刹停,20码的车速,19米内竟然无法有效刹车,刹车可能失灵。

特斯拉客服人员回复,可以进行测试。最后,特斯拉客服人员直接称:

“我再说白了,如果你不认可我们的结果,你就可以把我们告了,带着你的律师,去找我们特斯拉律师,去起诉我们,是可以(调阅数据)的。”