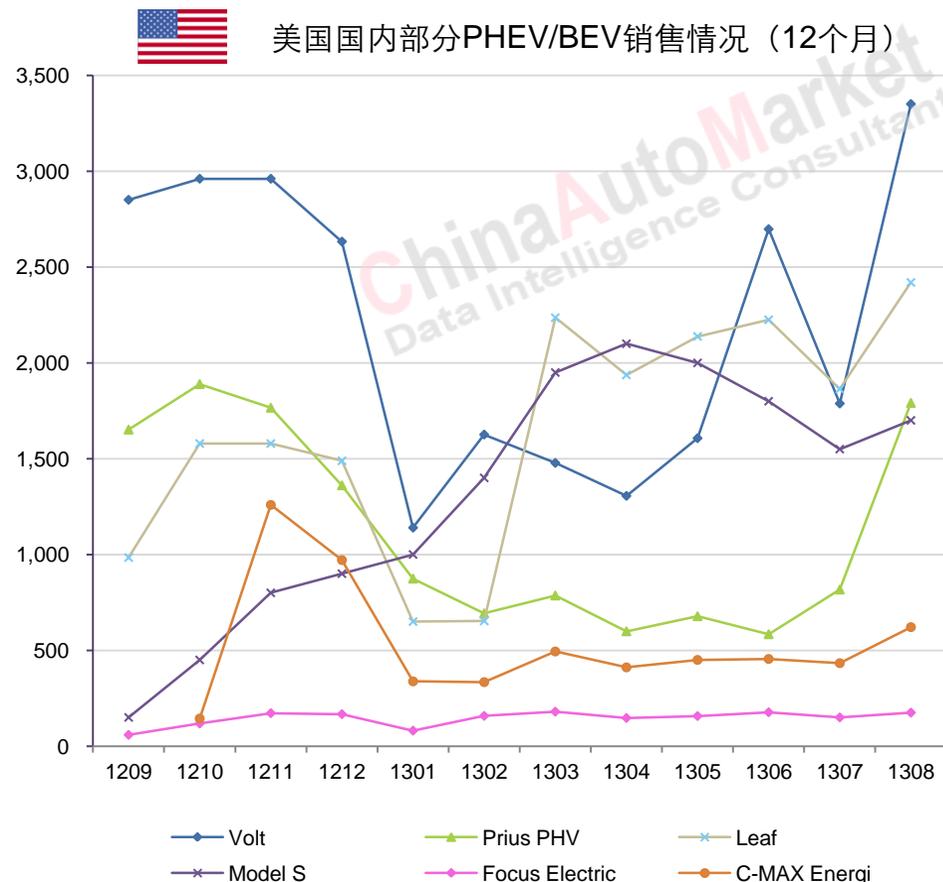
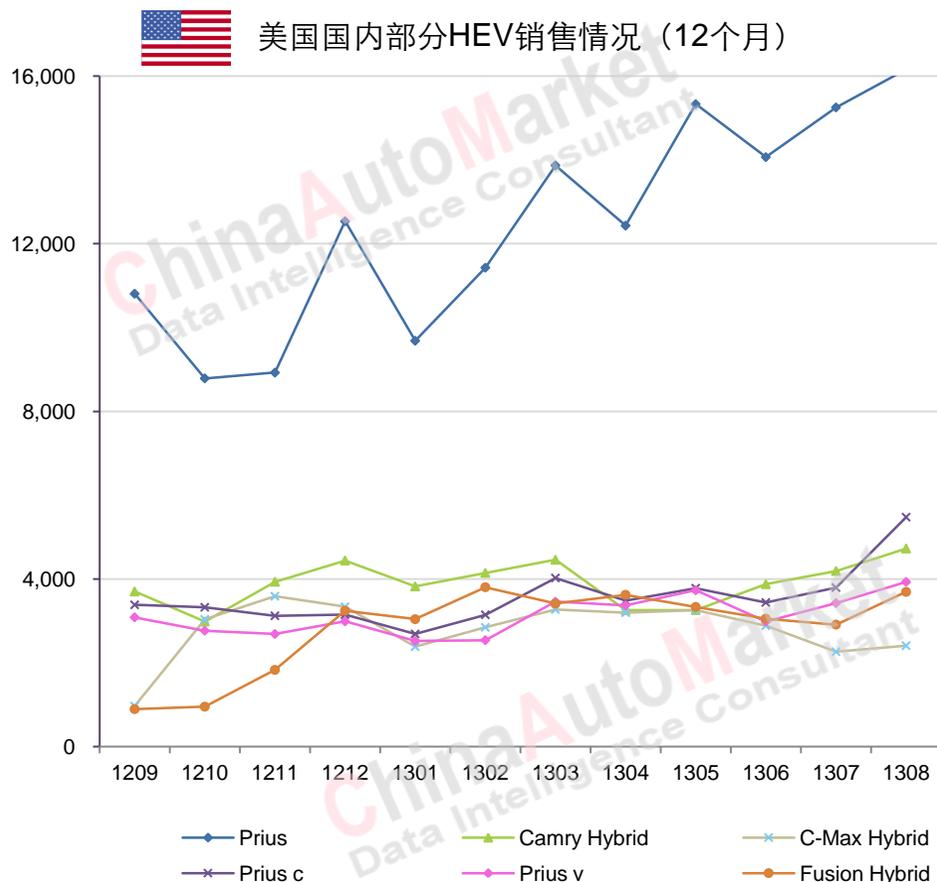


近期新能源市场动态

NEV Market Review

2013年09月

- 2013年8月，美国的电动汽车销量出现了强势增长，插电版普锐斯及沃蓝达均呈现出两位数的同比增长，而日产聆风的增长幅度高达253%，创造了自上市以来的新月销量纪录。



本田：在美国市场下调飞度电动版租赁价格

- 5月30日，本田汽车公司宣布，自6月起在美国市场，购买本田飞度电动版（Fit EV）的月租将从目前的389美元降至259美元。
- 价格下调背景：**美国电动车市场竞争格局日趋激烈，Fit EV主要竞争对手纷纷针对电动车推出有吸引力的租赁方案（对比见表一）。
- Fit EV租赁政策简介：**
 - 零首付：**美国市场上唯一一款零首付电动汽车
 - 租赁政策附加内容：**涵盖车损险、不限里程、定期维护，并赠送一套240V立维腾（Leviton）家用充电器；
 - 提车支付费用：**除了第一个月的租赁费以外，客户在开始租赁时仅仅需要支付执照费及登记费。
- 经销网络扩充：**本田计划从6月底开始在加利福尼亚州、俄勒冈州、纽约州、新泽西州、马萨诸塞州、马里兰州、罗德岛州及康涅狄格州拓展Fit EV的经销网络，将展厅数量从目前的36家扩充至200家。

表一、Fit EV 在美主要竞争对手租赁费用对比

Fit EV 在美主要竞争对手租赁费用对比（单位/美元）					
电动车型	MSRP	月租	租期/月	车损险	月均用车费用
Fit EV	36,625	259	36	有	259
Nissan Leaf	28,800	199	36	无	327
Ford Focus e	39,995	284	36	无	363
Fiat 500e	31,800	199	36	无	255
Chevy Spark EV	27,495	199	36	无	288

2013款 Honda Fit EV



雪佛兰：2014款沃蓝达降价销售

- 8月6日，雪佛兰宣布，计划于本月正式在美国上市的2014款雪佛兰沃蓝达将降价销售。
- 沃蓝达价格与降价幅度：
 - ① 售价：**下调5,000美元，新售价为3.4995万美元(约合人民币21.4万元)。
 - ② 补贴：**在接受了美国政府提供的7,500美元的插电式混动车津贴后，该车的实际售价进一步降低至2.7495万美元(约合16.8万元人民币)。
 - ③ 租价：**租赁价格为269美元，首付2,399美元，租期为36个月。
- 降价原因：
 - ① 竞争压力：**随着日产、本田和福特等电动车制造商推出降价促销活动后，通用也加入美国市场的电动车价格战，以期能进一步提高销量。
 - ② 成本控制：**通用汽车已经在沃蓝达成本控制方面进步巨大，并希望在2015年，将下一代沃蓝达成本进一步减少5,000-10,000美元。
- 沃蓝达今后发展前景：
 - ① 新客户优势：**在沃蓝达的购买者中，超过70%都是通用的新客户。随着售价与租赁价格的进一步降低，势必会更加吸引新老客户。
 - ② 低排放方案：**2014款沃蓝达将继续推出节能减排方案来吸引更多客户。
 - ③ 租金劣势：**即便沃蓝达以下调租赁价格，但在价格战中也几乎没有优势。

其他竞争车型情况：

车型	降价前		降价后	
	售价	租赁价	售价	租赁价
福克斯	3.92万	350	3.52万	285
聆风	3.52万		2.88万	199
飞度		389		259

单位：美元， 租赁价单位：美元/月



丰田：降低RAV4电动车租赁价格

- 8月26日，丰田宣布降低RAV4电动车的租赁价格。
- 折扣介绍：
 - ① 价格：299美元/月，三年租期；或60个月，无息贷款。
 - ② 有效期：9月3日。
 - ③ 范围：洛杉矶和旧金山地区（该车的主要销售市场）。
- 折扣目的：
 - ① 达成目标：通过这些折扣优惠，增加RAV4销量，达成规划销量目标。
 - ② 应对竞争：应对市场上其它竞品车型的降价促销行为。
- 丰田未来规划：
 - ① 销售：希望2014年年底，总共可售出2,600辆RAV4电动车。自去年9月上市以来，截止目前仅售出709辆。
 - ② 车型：除了RAV4电动车以外，丰田还销售普锐斯插电式混合动力版以满足加州排放要求，另外，会在2015年加入一款氢动力汽车。

车型	月租赁价（美元）	
	降价前	降价后
RAV4 EV	599	299



日产：开始为“聆风”提供电池容量保证服务

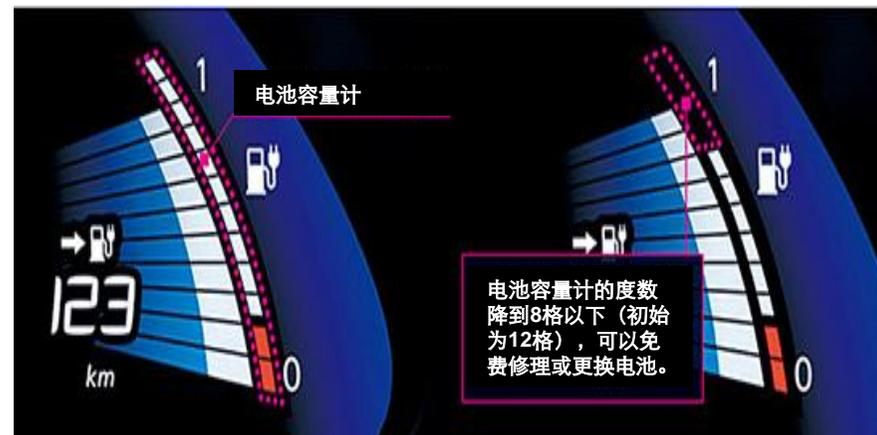
- 6月11日，日产宣布已开始为该公司的纯电动汽车“LEAF”（聆风）提供电池容量保证服务。
- 服务背景：**
 - 2012年，日产公司与亚利桑那州凤凰城的日产聆风用户持续数月关于电池老化问题的纠纷。此事激发起用户对电池容量损耗的关注。
 - 为此，在2012年12月，日产公布一项计划，将对目前市场上所有日产聆风电动车蓄电池保修期延长的决定。
- 服务条件：**在购买新车5年以内或行驶距离在10万km以内，锂离子充电电池容量计的度数降至8格（初始容量为12格）以下，可以免费修理或免费更换锂离子充电电池。
- 保障范围：**
 - 快速充电引起损耗的电池。
 - 家用电源充电引起损耗的电池
 - 使用“Leaf to Home”系统引起损耗的电池。

服务意义：

- 此项服务的推出，从一定程度上为“LEAF”用户解决了电池使用寿命较短、损耗较大的难题。
- 新能源汽车领域的竞争愈演愈烈，日产推出此项竞争对手没有的服务为自身的品牌运营与推广增添了筹码。

“LEAF”锂电池参数介绍：

- 电池容量为24kWh，输出功率在90KW以上。
- 外形尺寸为261mm×216mm×7.1mm，重799g，体积为400mL。
- 容量为33.1Ah，电压为3.8V。
- 电池单元的单位重量能量密度为157Wh/kg，单位体积能量密度为314Wh/L。



• 日产：将在经销商处新增100个直流快速充电桩

• 7月8日，日产美国宣布，2014年4月1日前，将在日产聆风的经销商处修建100个直流快速充电桩，以满足消费者的充电需求。

• 充电桩介绍：

- ① **充电接口标准：**采用日本的CHAdeMo标准。
- ② **充电速度：**可在30分钟内为聆风充满80%的电量。

• 日产规划：

- ① **部署区域顺序：**今年夏天，新充电桩将开始沿东海岸修建。
- ② **提供及安装单位：**充电桩由日产的合作伙伴美国航空环境公司(AeroVironment)提供，安装工作也由后者完成。

• 规划前期准备：

- ① **试运行：**在启动新的快充桩计划之前，日产已经在旧金山、洛杉矶、圣地亚哥和萨克拉门托等地的24家经销商处进行了快速充电桩的测试。
- ② **测试结果：**快充桩的总使用次数为5,600次，每个充电桩每天平均使用4.5次。在6月21日至7月1日的使用期间，充电桩的利用率比之前两周增加12.5%。
- ③ **收益：**日产洛杉矶城区的区域经理Richard Luengo认为快充桩的投入是推动聆风近期销量上涨的重要因素。

• 背景：

- ① **早期规划：**早在2012年2月，日产就表示将在全美修建1,500个至2,000个快速充电桩。
- ② **现实情况：**
 - a) **数量较少：**直到2013年4月，日产在美国选定的快充桩地址不到100处。
 - b) **重点建设地区较少：**这项快充桩建设重点是西雅图和亚特兰大等聆风销售的主要地区，其他地区难以享受到该项目带来的便利。



• 博世软件创新：发布充电漫游服务平台解决方案

- 5月23日，Bosch Software Innovations(博世软件创新公司) 发布了E-Mobility Starter Package (电动交通入门包)，可将充电基础设施与其充电漫游服务平台相连。
- **漫游服务平台 (eRoaming) 介绍：**跨越地区及系统的限制，使得电动车主可突破特定充电服务商的限制，在任何与漫游服务平台联网的充电点充电。
- **目标客户：**公共事业单位、公共电力公司及其它公司。
- **E-Mobility Starter Package 特色：**
 - ① **整合管理：**通过在线网站或手机应用程序提供充电站点、电动车用户、电动车数据，价格计划的整合管理方案。
 - ② **云解决方案：**通过软件即服务 (software-as-a-service) 的方式投放，无需客户额外投资IT基础资源。
 - ③ **开放协议：**支持开放的接口协议，包括OICP (Open InterCharge Protocol) 和OCPP (Open Charge Point Protocol) 。
 - ④ **可扩展性：**后续将支持其他国际标准如ISO 15118 (车辆与电网通信接口标准) 等。
- **背景：**博世软件创新公司近期通过了德国充电网络互换性标准合资企业Hubeject的认证，成为其充电网络后台服务提供商。



• 英菲尼迪：推迟电动车量产计划

- 7月8日，日产全球计划负责人安迪-帕尔默表示，将推迟英菲尼迪电动车量产计划。
- 背景：
 - ① **LE发布**：英菲尼迪早在2012年在纽约车展上便发布了LE概念轿车。
 - ② **投放规划**：英菲尼迪原计划在2015年向市场投放该车型。
- 官方披露的推迟原因：
 - ① **法规及技术不成熟**：在无线感应充电领域，日产面临法规欠缺和其他充电技术的竞争，希望通过推迟计划来加入更多更先进的充电技术。
 - ② **新电池技术**：英菲尼迪认为等待更好的电池技术有利于提升该车的性能，从而能赋予消费者更好的豪华品牌体验。
- 第三方观点：
 - ① **电动车销量低于预期**：由于日产电动汽车的销量远低于此前预期，日产担心英菲尼迪电动车投放后市场反应平平，无法收回开发成本。
 - ② **英菲尼迪销量目标**：英菲尼迪计划在2017年前达成销售50万辆的目标，开发市场接受度较高的传统燃油车型显然更容易完成销量目标。



ChinaAutoMarket
Data Intelligence Consultant

ChinaAutoMarket
Data Intelligence Consultant

上海市中山西路2025号永升大厦2405-2409

TEL: +86 - 21 - 6481 1040

FAX: +86 - 21 - 6481 0943

THANK YOU.