

新能源车销量增长抢占市场 传统豪华品牌大幅降价换销量

宝马卖出“骨折价” 凯迪拉克“买一送一”

近日,有消息称,德系豪华车代表品牌宝马新车可打对折,美系豪华车品牌凯迪拉克可以“买一送一”,引发消费者和市场人士高度关注。

日前,记者现场实探上海多家汽车经销门店,发现宝马和凯迪拉克等传统豪华汽车品牌不仅降价,而且幅度相当之大。

宝马中国有关人士同日对记者解释称,目前整个行业都很艰难,车企和经销商需要同舟共济。具体到各款车型,宝马有指导价,但是经销商销售是市场行为,也有各自的成交价。作为全球知名汽车品牌,宝马仍有很强的产品力和品牌力,希望行业能够健康发展。

上汽通用有关人士表示,“买一送一”并非车企支持的行为,而是经销商的行为。

经销商大幅打折卖车

一家位于哈尔滨的凯迪拉克经销商日前发布海报称,“买一辆送一辆”——消费者若以指导价贷款购置一辆XT5或XT6,可免费送一辆最低配的CT4。与此同时,网传宝马i3纯电动车售价暴跌,官方指导售价35.39万元的2024款eDrive 35L降价至不足19万元,折扣力度空前。

“宝马i3打五折多一点,我也不知道为什么。我就负责卖

车,老板说降就降。”上海宝诚悦鑫一位销售人员说,6月本身是车市淡季,经销商希望通过打折促进消费。记者发现,店内新车打折幅度都较大,宝马i5起售价43.99万元,端午节优惠价31万元左右,降价也高达13万元。

“德国宝马定的是指导价,全国统一的指导价。我们愿意



赔,你愿意买就行,我们之所以愿意让利,也是为了提高销量,反正价格越低越好卖!”上述销售人员说。

“买一送一?差不多啊,相当于是送凯迪拉克CT4,最便宜的凯迪拉克车型。”凯迪拉克安吉名世销售人员介绍,(凯迪拉克XT6)原价44万多元,从某种意义上看,相当于是买一辆贵的,送了一辆便宜的。“优惠11万元,加上贷款,客户贷30万元,

我们返3万元,加起来14万元。那最便宜的一辆CT4不就十三四万元嘛!”

近日,宝马集团公布了2024年第一季度财务业绩。数据显示,宝马集团全球交付量上涨1.1%,但也面临多方面的挑战,尤其是在中国市场出现了3.8%的下滑。作为曾经最畅

销的豪华中大型轿车之一,宝马5系第一季度零售量共18090辆,销量情况不尽如人意。

凯迪拉克在中国市场的日子更不好过。2024年4月,凯迪拉克销量仅有9507辆,同比下降接近50%。凯迪拉克CT4最近几个月单月最高销量没有突破400辆。凯迪拉克的表现也拖累了上汽集团旗下重要合资车企上汽通用的销量。4月,上汽通

用销量同比下降37.92%。

比亚迪和赛力斯增长显著

处于淡季的5月车市,在终端促销力度不断加码的情况下并未显现强势增长态势。

乘联会最新数据显示,2024年5月1日—26日,乘用车市场零售120.8万辆,同比2023年同期下降6%,较上月同期下降2%;2024年以来累计零售757.5万辆,同比增长5%。

“由于月末的时间跨度同步,4月的最后一周跨度长、基数高,因此5月的一周(5月20日—5月26日)环比增长异常偏低,下周应该能恢复,全月零售环比应能小幅正增长。”乘联会秘书长崔东树表示,随着“以旧换新”政策落地实施,各地相应政策出台跟进措施,加之车市新品“价格战”阶段性降温,市场观望群体消费热情被激发。“市场应进入相对较好阶段,期待燃油车市场逐步恢复活力。”

6月2日晚间,比亚迪发布产销快报显示,2024年5月公司新能源汽车销量331817辆,上年同期240220辆;2024年累计销量1271325辆,同比增长26.80%。

在新能源汽车的车型方面,

5月,比亚迪的插电混动汽车销量为184093辆,纯电动车型销量为146395辆,包括1329辆商用车型和239辆客车,其他车型共计1090辆。作为比亚迪的优势产品,插电混动汽车依然是比亚迪目前的销量主力。

5月28日举办的比亚迪第五代DM技术发布会上,比亚迪董事长王传福表示,第五代DM技术发动机热效率达到46.06%,亏电油耗做到百公里2.9L,综合续航里程达到2100公里。第五代DM技术将搭载在秦L DM-i和海豹06 DM-i两款新车上,并于当日上市。

6月2日,赛力斯发布2024年5月产销快报。数据显示,赛力斯新能源汽车5月销量达34130辆,同比增长298.62%;2024年1—5月,赛力斯新能源汽车累计销量156823辆,同比增长342.35%。

赛力斯有关人士介绍,AITO问界作为赛力斯汽车与华为联合打造的高端智慧新能源汽车品牌,自上市以来市场表现优异。最新数据显示,AITO问界新M7 Ultra上市首日大定突破1.2万辆,问界新M5上市一个月大定突破2万辆,问界M9上市5个月大定突破9万辆,国民SUV问界新M7上市8个月累计大定突破18万辆。

据《上海证券报》

自动驾驶成为各大汽车制造商重点攻坚的核心技术 “AI帮我开车”,还要多久?

当前,全球汽车行业正经历深刻变革,在飞速发展的人工智能(AI)助力下,自动驾驶成为全球各大汽车制造商重点攻坚的核心技术“高地”。现在距离完全自动驾驶还有多远?提高这项技术的实用性和安全性面临哪些挑战?这些问题受到消费者越来越多的关注和讨论。

自动驾驶是这样“练”成的

专家介绍,自动驾驶功能是伴随着车辆全使用周期动态进化而逐步实现的。一款新车型刚上市时,其自动驾驶功能并非“完全体”。

一般情况下,自动驾驶功能需依靠车辆搭载的摄像头、毫米波雷达、激光雷达等传感器获取道路信息,通过车载计算平台集成融合成以车身为中心的路况“鸟瞰图”,车辆的自动驾驶算法会以此“推理”出相应行驶路径。相关数据在脱敏后也会通过互联网上传到云计算平台,“喂”给人工智能大模型进行训练,持续迭代升级算法,进化出新版本后再向用户车辆推送,不断优化车辆驾驶体验。

根据国际汽车工程师协会制定的标准,广义的自动驾驶从L0至L5共分为6个层级。L0只提供预警信息,不介入驾驶操作。L1和L2还是以驾驶员为主,称其为辅助驾驶更准确。只有到L3及以上才算逐步减少直至摆脱驾驶员干预的自动驾驶。不过等级越高,实际体验未必越

“先进”。

梅赛德斯—奔驰(中国)执行副总裁王忻说,L3自动驾驶启动时,驾驶员双手可以脱离方向盘,注意力转移到别的事情上,但一定要在相应的运行设计域(ODD)下才可以。博世智能驾控事业部公关负责人潘嘉汇解释,在实际使用中,L2自动驾

驶尚难有难度。蔚来公司创始人李斌表示,当前自动驾驶仍处于“人车共驾”阶段,“从有这个技术到真正好用,正在经过这样一个(过渡)阶段”。

“感觉是让AI帮我开车,而不是完全替我开车。”白国龙是一名传统燃油车用户,他在体验某款车型的自动驾驶功能后

目前,自动驾驶技术仍面临一些技术瓶颈和难点。例如,自动驾驶紧急制动系统(AEB)理论上可以帮助车辆在紧急情况下自动刹停,避免碰撞。但潘嘉汇表示,这项功能有相应的触发条件,“当遇险时驾驶员有转动方向盘的动作,或车辆行驶在较大的弯道上,或者车速超过系统定

要准确“推理”出安全的行驶路径,“这还需要在算法、算力和有效数据训练三个方面持续精进”。

提升安全 解放精力

完全自动驾驶走入现实尚需时日,但辅助驾驶功能已受到许多消费者的关注。

“解放精力、减少事故,这些都是智能(辅助)驾驶给我们用户带来的利益。”李斌说,就蔚来目前的产品而言,人车共驾与单独由人开车相比,安全性已提高6.26倍,且这方面表现还在提升。在开启辅助驾驶时,驾驶员也不必一直踩加速踏板或者随时准备刹车,这样可以解放许多精力。

“人车共驾和自己开车的区别在于,一个是看着开车,一个是盯着开车。”王忻解释说,车辆搭载的各类传感器相当于多了好多双眼睛帮驾驶员看路,出现风险时可及时预警。长途出行时,人车共驾可极大缓解驾驶员的疲劳。

不过李斌也认为,消费者对辅助驾驶“有一些陌生,还不知道怎么去适应人和车一起开,需要有一个接受的过程,循序渐进也是合理的”。

专家们认为,总体而言,规范使用辅助驾驶功能已极大改善人们的出行体验,但无论自动驾驶技术如何进步,出行安全永远应放在首位。

据新华每日电讯



驶的使用范围可能比L3更广一些,“比如高速和城乡道路上都可以使用,但这些情况下责任主体还是驾驶员”。

“让AI帮我开车”

业内普遍认为,当前技术水平下,汽车要摆脱驾驶员而完全

表示,车辆的确能够应对绝大部分常见路况,但当出现与他预期不符的路况应对或驾驶动作时,他会果断接管。汽车行业媒体“电动星球”负责人欧阳晨说,当前自动驾驶功能在通过复杂路段时,比如转弯时遇到斑马线的大量人流,通行效率依然比不上驾驶员。

义的阈值等情况下,AEB都可能无法触发”。此外,行驶过程中识别并避让突然出现的低速、静止目标或异形车辆也是业内的难点之一,“目前很难做到100%识别避让”。

王忻表示,自动驾驶面对纷繁复杂的路况,尤其是特殊路况时出现的“边角案例”,需