



互联网+、大数据、租赁公司……

# 宁波民企急寻新能源汽车营销“痛点”

近日，宁波公布了2015年度第一批新能源汽车推广应用补助资金的通知，共有2家新能源汽车销售机构销售的11辆新能源汽车通过审核，下达补助资金共41.46万元。

业内人士称，新能源汽车销售的遇冷很大程度上就是消费者的观望态度和充电设施建设缓慢和滞后造成的。尽管销售遇冷，但政策闸口的放开让大量社会资本蠢蠢欲动，甚至有一家刚成立的新能源汽车销售公司的老总放出豪言，“三年内，完成1万辆新能源汽车不成问题。”

从制造到销售，这个市场究竟怎么拓展？没有现成的答案，不过宁波的一些新能源先行者的尝试至少已经证明：这个市场空间巨大。

记者 杨江 朱麟华

## 商机大难度也大 市场观望气氛浓厚

按照国家规划，到2020年，中国新能源汽车保有量要达到500万辆。巨大的市场催热了新能源汽车，但销售市场的冷淡给这一新兴市场泼了一盆冷水。

一年多以前，何鸿民的身份是特斯拉的首批宁波车主，他经常开着他的爱车行走在老家温州与宁波之间，为了方便充电，他和宁波其他十多位车主与全国其他特斯拉车主达成了口头协议，只要是同款车型都可以在各车主的小区免费充电。

充电设施的不完善，让何鸿民有了换车的念头，“毕竟车主的充电桩有限，要想跑个长途还得依靠汽油车。”

目前，宁波的公共充电桩个数少、自建充电桩又受空间限制，新能源汽车仅能作为代步车出行。

近年来，在不少活动现场都有特斯拉Model S的身影，它吸引了众多市民的关注，采访中，大部分市民表示，他们对新能源车仅保持观望状态，续航里程、质量的稳定性、售后服务是他们最为关心的三大问题。

尽管今年以来，宁波市政府加强了新能源汽车的补贴力度，但从第一批补贴数据可以看出，仅11辆新能源汽车获得补助资金，总金额仅41.46万元。

尽管如此，市场上反应依旧不够强烈。一位在江北一家销售电动汽车的4S店工作的销售人员告诉记者，电动汽车的销售状况一般，电池续航能力以及充电装置是市民们所顾虑的环节，没有接触过的人很少会花费这么多钱尝试这一产品。

## 先建数据再卖车 用“互联网+”来营销

在“互联网+”的背景下，如何才能让新能源汽车销售找到产业风口，众多汽车厂商和经销商正在寻找。

日前，在宁波轻纺城，一座占地不大的新能源汽车体验店正在装修，店内的销售模式类似于顺风的“嘿客”，顾客上门体验，网上下单。

这便是米哥资产管理公司旗下浙江米嘟嘟电子商务有限公司打造的新能源汽车的全新销售模式——O2O销售模式。据悉，该体验店将同米嘟嘟其他四个体验店于本月底同期开业。对此，米嘟嘟副总经理朱建军表示：“如果走老路，采用厂商与经销商捆绑的方式，必定让新能源销售之路举步维艰。”

经过市场调查，米嘟嘟发现，目前新能源汽车销售模式仍以传统模式为主，这让他们看到了新模式的蓝海市场。朱建军介绍，米嘟嘟采用“互联网+线下连锁业务端+汽车展示体验中心”三者结合的新能源汽车渠道运营商。目前，以线上推广、线下销售的模式，并结合线下展示、试驾等模式收集客户数据，建立数据库。

建立数据库后，他们还将在汽车融资租赁、汽车金融等方面开展业务。“特别是汽车租赁市场空间巨大，因为，新

能源汽车的低成本运作对客户吸引力大。”朱建军介绍，目前，米嘟嘟已经在慈溪、宁波、台州、温州建立销售点和建立米友会电动汽车俱乐部。下一步，他们还将建设5个米嘟嘟线下体验店、5个特约售后服务站。

米嘟嘟的新模式已初显成效，7月份已经销售新能源汽车20辆，预计本月销售50辆。朱建军甚至放出豪言，“未来，在甬台温地区，我们的目标是销售1万辆新能源汽车。”

除了整车销售之外，宁波也有几家汽车租赁企业已经开始涉足新能源汽车的租赁业务。

早在今年6月，宁波赫马新能源就与君创资产签署了战略合作协议，试水新能源汽车租赁业务。在之前的采访中，赫马新能源的相关负责人也表示，公司采购了20辆电动汽车，打算将这些汽车全部租赁给个人使用。同时，为了配合新能源汽车的使用，该公司也正在紧锣密鼓地建造充电桩，根据计划，将在宁波各地选择20个区域，每个区域装上7个充电桩，总数将达到140个。其中部分充电桩还是需要充电8分钟就能够充满一辆车的超级充电桩。记者了解到，目前该公司完成的几个充电桩，主要集中在鄞州区和星级酒店，免费提供给新能源汽车的租赁者使用。

## 整车企业用“卖萌”来打动市场

去过杭州湾新区的人或许能够看到，一辆长相萌萌的电动汽车行驶在大街小巷中，这便是杭州湾新区产的“微米”电动汽车——微米E28。这款电动车去年12月18日就在杭州湾新区首发，元旦正式进入市场。

微米的生产厂家是位于杭州湾新区的民营企业——浙江立通新能源有限公司。董事长卓建立早年做机械设备，随着近年来机械装备市场的逐渐饱和，他发现，新能源车市场刚需非常大，在这个领域大有可为。

2012年，卓建立和技术团队遍访欧洲各大新能源车企。在法国的一次车展上，卓建立发现法国雷诺有一款刚刚上市的车，它不是采用传统的铁壳车身制造工艺，而是用双管骨架焊接成车，内外覆盖复合塑料材料。整车受力点集中在底盘和车身骨架上，不仅减小驾驶伤害的可能性，而且投入

小，整车轻盈。

“就是这款车了，”卓建立立刻从法国订购了一台雷诺微型高速电动车和微型低速电动车，并对微型低速电动车进行本土改造。

经过研发和测试，长相“萌萌”的微米低速纯电动汽车便诞生了。

“新能源汽车市场已被各大车企占据，经过前期调研，微型低速电动车市场是一片蓝海。”卓建立说，“相对于微型电动车针对老年人群体不同的是，‘微米’主要面向年轻工薪族消费群体。”自从“微米”电动车今年元旦上市以来，已经销售了3000多辆，而立通针对116位消费者的调查问卷显示，54.3%的消费者年龄在20到40周岁，60到70岁的消费者仅为8.6%。

## 宁波企业瞄准新能源汽车配套产业

据了解，杉杉股份已于几年前开始涉足新能源汽车的产业。根据之前的年报披露，2015年1月，公司以宁波杉杉电动汽车技术发展有限公司为主体，与内蒙古第一机械集团、北奔重型汽车集团共同成立合资公司“内蒙古青杉客车有限公司”，注册资本为2950万元，其中杉杉出资1770万，持股比例为60%，一机集团和北奔重汽的持股比例分别为25%和15%。此外，公司公告以自有资金对宁波杉杉新能源、宁波杉杉电动车分别增资人民币4亿元和4.5亿元，增资后上述两家公司的注册资本均将变更为5亿元。

而杉杉股份下属的控股子公司已经成为国内锂电材料领域龙头企业，下游客户包括力神、ATL、比亚迪、LG等大

部分国内与国外一线电芯厂商，综合市占率全国第一。下一步，杉杉将基于现有的锂电池材料技术，向下游扩张，重点布局新能源汽车动力总成推广服务，成为新能源汽车整体解决方案供应商。

此外，早在5年前，宁波国骅集团掌门人丁国年就瞄准了新能源汽车这一领域，如今，国骅不仅拿下了扬子江城市纯电动客车全系列产品的全国总代理，还准备投入3亿元进行充电桩等前期配套建设，以后，可以采用租赁、自营、联合经营等模式，介入城市公交车运营。

丁国年说，今年，他们的电动车销售目标是3000辆，而5年以后的目标是达到10万辆。

## 双林集团斥资1亿美元 赴澳并购DSI自动变速箱

商报讯（见习记者 劳育聪）日前，双林集团收购澳大利亚DSI自动变速箱项目完成交割。据了解，此次项目是目前宁海最大境外并购项目，同时也是今年宁波最大的境外并购项目，并购金额达1亿美元。此次跨境并购是双林集团全球化战略的初尝试，是双林股份业务全球化发展的重要一环。

据了解，DSI自动变速器公司是全球仅有的两家独立于汽车整车企业之外的自动变速器专业公司之一。80多年的历史不仅为该公司形成坚实的技术积累，还积累了丰富的产业经验，其产品主要覆盖多个世界著名汽车公司。

此次跨境并购，使得双林集团直接获得了DSI变速相关核心技术的使用权，并得以结合自身研发能力不断消化吸收再创新。同时，双林集团还能够成功拓展DSI的客户，更大限度发挥产品的优势。

将核心技术用于民族汽车品牌之中，无疑加快解决国内汽车企业自主研发能力不足的现实问题。新资源与现有产业在并购中良性地互补融合，有效推进汽车制造核心技术的国产化，民族汽配业品牌得到一个良好的提升。

公司相关人员表示，在完成本次收购之后，双林集团将会保留湖南湘潭的自动变速箱生产线基础上，在宁海兴建产业基地。初期自动变速箱的产能将达到年产30万台的水平。按当前的生产情况估计，两个基地每年都将为地方新增可观的利润，还间接创造了上千个就业机会。

业内人士分析认为，该项目的落成将带动了宁波汽配产业上下游的发展，如物流、模具、齿轮、传感器等零部件加工。随着并购项目不断推进，区域内相关产业的发展与升级也被不断推进，从而更好地优化地方产业结构，加快了上下游产业的发展。

## 出口欧盟食品类产品 要防范两类风险

商报讯（见习记者 劳育聪 通讯员 潘云娣）今年1~7月，欧盟食品和饲料类产品快速预警系统（RASFF）共计对我国出口的食品、饲料及相关产品发布不合格通报236起。其中食品类产品（包括动物食品和饲料）共计被通报164起，通报数量同比上年微减4.6%。

数据显示，1~7月，我国输欧食品因检测出禁用物质或农药残留超标被通报54批，占总量的32.9%；因检出黄曲霉素等污染物质被通报达到74批，占总量的45.1%，两大不合格因素已占总量的七成，成为首要的两大隐患。

专家建议广大出口企业，应严格对照国内外的相关法规标准，通过农技手段加强对农药等物质的使用管理，来破解欧盟等市场的技术壁垒。

## 消费品出口沙特 需关注 SASO 认证

商报讯（见习记者 劳育聪 通讯员 田明超）近日，宁波某健身器材企业出口沙特的两批货，因不能提供沙特阿拉伯标准组织认证（简称SASO认证）符合性证书及标签未使用阿拉伯语而无法正常清关，遭到退运处理。

据了解，SASO认证根据企业产品类别、出货频次及工厂资质条件不同分符合性验证、登记和装运前检验和产品形式认可三种方式，均需向沙特政府授权颁发符合性证书（CoC）的代理进行申请，并提交有资质第三方实验室出具的检测报告。

为此，检验检疫部门提醒相关企业，消费品出口沙特时一定要学习掌握SASO认证范围并跟踪其最新动态，明确自身产品是否需进行认证及认证要求。