

電動方程式賽車 後年開跑

電動方程式賽車 後年開跑

記者鍾志恒／綜合外電報導

金融時報報導，電動車將成為全球新的方程式賽車項目。電動方程式（Formula E）錦標賽將在2014年舉行，由10個車隊和20位賽車手參與，要吸引傳統F1車隊、電動車商和國際品牌來參與賽事。

一級方程式賽車（F1）錦標賽的主辦單位國際汽車聯盟（FIA），已與有意在各國城市舉辦國際賽事的投資人，達成合作協議。

歐盟委員會希望提倡汽車產業能採用更環保的電動車

，FIA主席托迪（Jean Todt）為此在去年承諾推出電動車賽。他努力跟幾個F1車隊溝通，討論其該負的環保責任。

FIA將向Formula E車隊，提供電動方程式的原型車，讓他們改進來參與2014年的賽事。

原型車由法國電動賽車商Formulec開發出來，其變速箱有2個檔位，能源來自鋰鐵電池，車身重量780公斤。

其最高時速220公里，靜止到時速100公里只需3秒，充完電後能跑25分鐘，這表示車手要準備2部Formula E，才能完成1小時賽事。

跟電動方程式不同的是，使

用汽油的F1，配備具750匹馬力的2.6公升V8引擎，包含車手的最低重量不低於640公斤，變速箱可高達7個檔位。靜止到時速100公里只需1.7秒，最高時速逾300公里。

F1也有動能回收的電力系統KERS，每跑完一圈能為F1額外提供可維持6秒、相當80匹馬力的電力。從2014年始，F1進入維修區車道時只能使用電力行駛。

FIA把電動方程式錦標賽的商業權，授予西班牙地產大亨Enrique Banuelos旗下的Formula E控股。

比亞迪 上半年淨利大減94%--成本上升，股神光環逐漸消退，市場看淡明年獲利

比亞迪 上半年淨利大減94%

成本上升，股神光環逐漸消退，市場看淡明年獲利

記者林殿唯／綜合報導

美國股神巴菲特青睞的比亞迪日前公布財報表示，汽車、手機組裝、電池等主要業務表現疲軟，上半年淨利比去年同期驟降94%，顯示股神加持的光環正逐漸消退，市場更開始調降公司明年的獲利預期。

比亞迪財報指出，今年前6個月營收為213.99億元人民幣（下同），年減0.39%，整體淨利為1,627萬元，比去年同期下滑94%。其中主要營收來源的汽車業務收入增加近13%

，但由於成本也同時上升13.5%，拉低毛利率0.38個百分點，成為整體淨利下滑的主因。

比亞迪上半年的汽車銷量近20萬輛，比去年同期減少9.27%，但相關業務營收依然增加。董事長王傳福表示，這是由於中高端產品銷售的比例增加，且已縮減經銷商至800家。

對於下半年的汽車市場，王傳福認為，第3季屬於銷售淡季，第4季會好轉。傳統汽車的產能在過去2年已有提升，目前仍在消化庫存，所以暫時

2008年以來比亞迪股價走勢



沒有擴大傳統汽車產能的計畫，但會增加電動車產能。

美銀美林表示，比亞迪上半年的汽車業務尚稱穩定，但並

不看好比亞迪在汽車產業前景，因為其競爭對手長城、吉利、奇瑞等車廠都已在7月獲得節能車的補貼資格。換句話說，比亞迪在節能車領域失去價格優勢，加上市面上SUV車款越來越多，對比亞迪構成更大的競爭壓力，一旦爆發價格戰，將使其股價進一步下挫。

除了汽車業務，手機組裝、電池、與太陽能業務的收入也下滑，其中太陽能業務上半年虧損6億元，但王傳福表示暫時沒有考慮撤出太陽能產業。

權威美媒：中國掌握未來之鑰

穿梭2025 太陽能車滿街跑 動車時速900公里 ■記者高行／綜合報導

中國崛起不但是「現在式」，更是「未來式」！最新一期美國《外交雜誌》勾勒大陸城市未來圖像，包括摩天樓、機場、動車等各項建設，都變得更新、更多及更快；「世界未來城市化歷程將由中文書寫」，報導下了如此註解。

數周建成摩天大樓

用望遠鏡看2025年，屆時全球最有活力城市中，中國將占4成比例，儘管無法窺得這些城市全貌，但報導指出，它們無疑會變得「更高」、「更快」；大陸1家建築公司已開創新模組化施工技術，節能摩天大樓可望數周內建成並大幅降低成本。今年，Broad集團將把這種技術應用在長沙1座220層超高建築，工期定90天，竣工後將取代杜拜哈里發塔成為全球最高大樓。而哈里發塔耗費6年才竣工。

未來大陸城市另一景：「橫跨太陽能公車滿街跑」。大陸去年新增1450萬輛

汽車，勢必造成大規模交通堵塞，新型橫跨太陽能公車將是解決該問題的好方法，研製者為深圳華世未來泊車設備公司。

報導說，這種交通工具可在雙行道載客1200人，減少30%交通堵塞，它不需要隧道或高架軌道，比建地鐵或單軌鐵路節省90%。當然，屆時電動車也是主流，大陸預期2020年超過500萬輛電動車，成為世界電動車領導者。

「每小時超過900公里的動車」；大陸最新高速列車理論最大時速超過500公里，從北京到上海

不到3小時

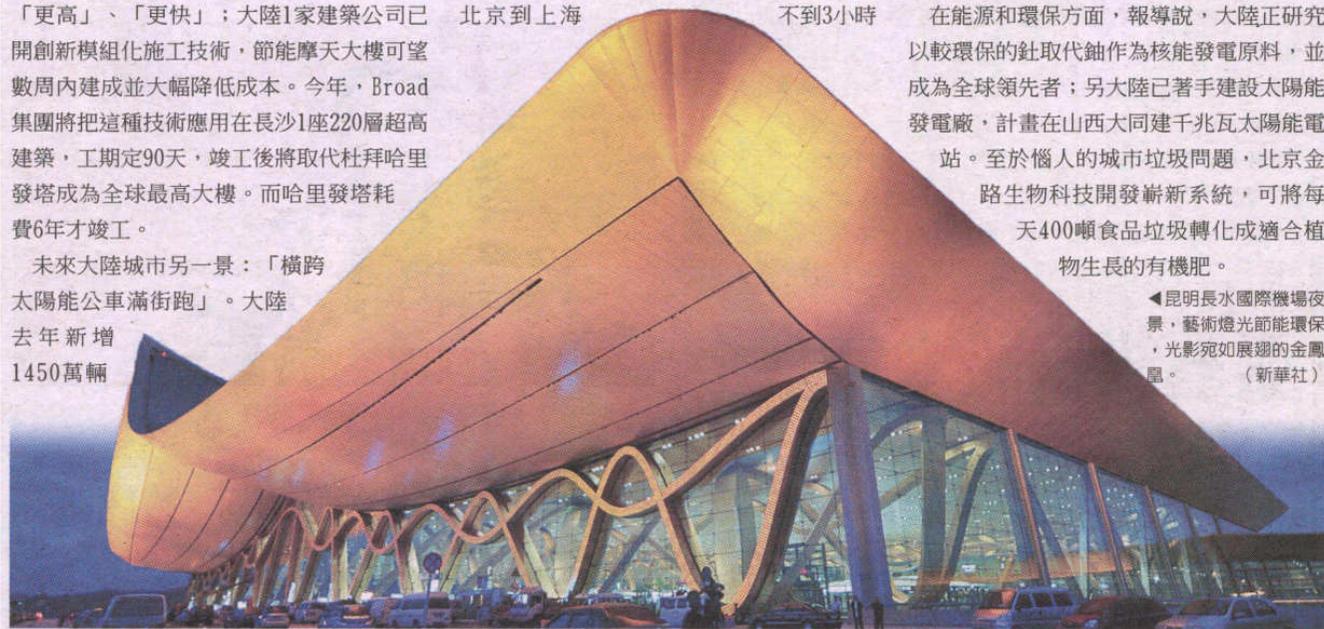
，比波士頓到華盛頓的火車快近4倍半。大陸設計師構想中的未來「概念動車」，能夠在高速行駛情況下卸載乘客，從北京到廣州就可縮短至兩個半小時。目前西南交通大學正在研究時速超過900公里的磁浮列車。

更環保的核能發電

「最新的綠色機場」；未來3年大陸續有70座機場啟用，北京將擴建為年載客量超過亞特蘭大機場兩倍的大型機場。將改變大陸過度依賴火車和公共汽車的局面。

在能源和環保方面，報導說，大陸正研究以較環保的鈾取代鈾作為核能發電原料，並成為全球領先者；另大陸已著手建設太陽能發電廠，計畫在山西大同建千兆瓦太陽能電站。至於惱人的城市垃圾問題，北京金路生物科技開發嶄新系統，可將每天400噸食品垃圾轉化成適合植物生長的有機肥。

◀昆明長水國際機場夜景，藝術燈光節能環保，光影宛如展翅的金鳳凰。(新華社)



▲江蘇第一高樓南京紫峰大廈，高達450米，總層數89層，在全世界摩天大樓中位居第7。(新華社)

電動車展 爭取國際訂單IN平台

■李炎奇

經濟部國際貿易局主辦，外貿協會與台灣區車輛公會、台灣區電機電子公會共同執行的第3屆台灣國際電動車展，明（102）年4月10至13日台北世貿一館舉行，即日起接受報名參展，11月30日前完成報名手續者，享有早鳥優惠。

外貿協會表示，目前電動車

專業展在各國並不多見，台灣挾著上中下游產業供應鏈優勢，搶先辦理電動車展，成功打響知名度。上屆更與德國eCartec Munich、法國eCarTec Paris，荷蘭Ecomobiel、日本EVEX、美國EVS26等相關展覽交流，互相宣傳推廣，爭取國際買主目光，讓台灣電動車展成為國際電動車業界最受矚目的年度盛會。

此展展出項目包含各式電動車（電動自行車、電動機車、電動四輪車、電動代步車）、電池、電池模組、電池控制系統、馬達、充電站相關設備暨服務、檢測相關設備及其他零組件等，即日起開放報名。

貿協電話（02）2725-5200，分機2661；網站：www.EVTAIWAN.com.tw。

納智捷 秀 性能莫斯科大轟動--預計明年第2季賣入俄羅斯，為晉升世界品牌鋪路

納智捷秀性能 莫斯科大轟動

預計明年第2季賣入俄羅斯，為晉升世界品牌鋪路

記者陳信榮／台北報導
裕隆納智捷汽車總經理胡開昌昨(30)日在莫斯科車展上宣布，納智捷SUV車款明年第2季將「賣」入俄羅斯。納智捷已設立俄羅斯分公司，採先進口、後設廠生產的模式，經營當地年銷300萬輛新車的龐大市場。

納智捷俄羅斯分公司的團隊業已到位，包括由台灣派任的總經理王偉明，及在當地聘請的副總經理Demidov Stanislav等人，昨天陪同胡開昌一同主持莫斯科車展納智捷展區的開幕儀式。

胡開昌表示，拓展海外版圖一直是納智捷努力的目標，繼進入越南、多明尼加等海外市場後，鎖定快速崛起的俄羅斯市場。

據了解，俄羅斯新車年銷多達300萬輛，加上今年正式加入世貿組織(WTO)，車市成長可期，納智捷採取更積極的經營策略，直接赴莫斯科設立分公司直營，初期先從台灣整車出口至當地銷售，未來待時

機成熟，將直接在當地設廠的方式「國產化」，進一步擴大銷量與市占。

胡開昌並宣布，進軍俄羅斯，將以納智捷最暢銷的休旅車SUV打頭陣，明年第2季在當地開賣，緊接Sedan與MPV車型，也會陸續在明年第3與第4季，導入至俄羅斯販售。

兩年一度的莫斯科車展，29日開幕，由於俄羅斯車市的興起，今年的展覽，吸引了全球上百家汽車與零配件廠商參展，包括首度參加的納智捷汽車。

為了打響納智捷MIT的高品牌形象，裕隆這次可說是傾全力出擊，不僅帶上納智捷所有現役車款與電動車，還在展區中打造如X光機掃描整車結構的SUV透視設計台、連結hTC手機的Think+ Touch車用智慧平台，並移植台灣展示間內的3D體驗劇場，現場觀眾爭相目睹。

此外，納智捷還在戶外架設高達28公尺的大型懸崖板、高難度的魔鬼拱橋等關卡，找來



●裕隆納智捷汽車明年將進軍俄羅斯市場。昨天納智捷總經理胡開昌(中)，與納智捷俄羅斯分公司總經理王偉明(左)、副總經理Demidov Stanislav(右)，共同為納智捷在莫斯科車展的展區揭幕。圖／業者提供

專業車手「盲駕」SUV車款一一克服，展現產品高科技性能，更是在現場大轟動。

事實上，胡開昌等人早在車展開幕前一週，已先赴莫斯科考察，並安排一連串與當地媒體的見面會。胡開昌說，儘管面臨當地媒體的各式尖銳問題，例如納智捷何以能挑戰其他百年品牌、裕隆口袋有多深等，但當他們

看過SUV盲駕、neora智慧概念車的介紹影片，親眼目睹實車後，都給予納智捷正面的肯定，讓他對進軍俄羅斯，更具信心。

胡開昌相當滿意這次參加莫斯科車展的成果，更對明年在當地開業充滿期待。他認為，若納智捷能順利站穩俄羅斯市場，將是晉升為世界品牌的一大步。

裕隆納智捷 賣向俄國--車展傳捷報 明年第2季前建構經銷網絡 不排除當地設廠

裕隆納智捷 賣向俄國

車展傳捷報 明年第2季前建構經銷網絡 不排除當地設廠

記者邱馨儀 / 台北報導

裕隆(2201)集團旗下自主納智捷(LUXGEN)在俄羅斯參展傳捷報，納智捷公司總經理胡開昌昨(30)日表示，確定明年第2季在俄羅斯上市，爭取商機，首款上市車型為LUXGEN7 SUV。

胡開昌表示，納智捷進軍俄羅斯市場初期確定將以進口模式在當地銷售汽車，並將視銷售情況，決定是否在當地設廠。

他說，此次納智捷參加俄羅斯車展驚艷四座，許多消費者

要求直接下訂，並吸引多家業者爭取成為納智捷經銷商，而招募經銷商正是納智捷此行參展的目的，進軍俄羅斯市場已開始成功的第一步。

納智捷是裕隆轉投資子公司，若進軍俄羅斯成功，對於

裕隆將有很大助益。裕隆昨日下跌0.6元，收54.4元。

胡開昌說，俄國每年車市規模約300萬輛，隨加入世界貿易組織(WTO)，經濟持續發展，未來規模可能倍增，這也提供納智捷搶進的好時機，因此加快布局。隨著品牌、產品、銷售通路計劃陸續展開，2013年將是納智捷外銷市場版圖最重要的階段。

兩年一度的莫斯科車展於29日正式揭幕，吸引上百家汽

車、零配件廠商參展，胡開昌此次率隊赴俄，除參加「2012莫斯科國際車展」，大秀納智捷各款汽油及電動車，備受注目，另外也積極找尋當地經銷商，希望在明年第2季前建構出經銷網絡，為上市鋪路。

考量俄羅斯民衆偏好大型休旅車，明年第2季上市的首發車款為LUXGEN7 SUV，第3、4季則分別推出LUXGEN5 Sedan房車及LUXGEN7 MPV在俄羅斯上市。

針對俄羅斯市場發展計畫，納智捷設定3種投資策略，前2項都是進口，差別在於要找當地代理商，還是由納智捷成立俄羅斯分公司，負責整車進口；第3項則是到當地建廠組裝汽車。

為了掌握進度，納智捷公司計畫先成立俄羅斯分公司，自行從台灣進口、並投入經銷商招募、開始俄羅斯銷售行動，並來將視新車在俄羅斯車市的市占表現後，再評估設廠。



LUXGEN總經理胡開昌與LUXGEN俄羅斯管理團隊合照並宣布納智捷正式進軍俄羅斯(左起王偉明、胡開昌、Demidov Stanislav)。 納智捷 / 提供

裕隆旗下納智捷銷售計畫

台灣市場	繼SUV、MPV、CEO車款後，近期推出SEDAN，攻占台灣主力市場
外銷市場	已外銷中東、越南、中南美等市場 即將進軍俄羅斯，準備開始招募經銷商，預計明年第2季，以進口方式，將SUV車款在俄羅斯上市，未來視銷售情況決定在俄羅斯生產時程

資料來源：納智捷公司 邱馨儀 / 製表

裕隆相關權證

標的證券	權證代號	權證名稱	價內外(%)	權證單價(元)	剩餘天數	標的上漲1%、權證相對漲跌幅(%)
裕隆	055198	群益NE	外10.82	0.85	180	2.55

群益金鼎證券 / 製表

新聞簡報提供來源

經濟部工業局智慧電動車推動辦公室 谷宛儒 Ava

網址：<http://proj.moeaidb.gov.tw/lev/iev/index.aspx>

Tel：02-23255539#202

Fax：02-27038794

Mail：ava@artc.org.tw

地址：10651 台北市大安區信義路三段41-2號7樓



「本資料僅供工作內容參考，請勿任意轉發寄送。」