



中国车企急增肥

谋规模求盈利

规模不是万能的,但没有规模是万万不能的。2009年,面对中国汽车能否“弯道超车”的拷问,面对国家汽车新“四大四小”的圈定,规模,正成为摆在中国汽车企业面前的最大诱惑。

数量由目前的14家减少到10家以内。规模,成为国家考量中国汽车企业未来发展潜力的一个重要参考因素,产销规模在100万辆以下的汽车企业,不仅将在国家政策鼓励的名单上“失宠”,更致命的还在于,它们也可能在未来的市场竞争中彻底出局。

在《规划》之后,国家对一汽、东风、上汽、长安“四大”和北汽、重汽、奇瑞“四小”的迅速圈定,也再度强化了企业对做大规模的渴望,一场中国汽车企业之间的兼并重组浪潮由此启动,而把规模做大,也成为企业最现实的渴望。

广汽 再度担当先行者

半年之内三度出手的广汽,成为本轮产业重组做大规模的“先行者”。

2009年5月,在国家《汽车产业调整和振兴规划》公布仅仅一个多月以后,广汽集团与湖南长沙举行股份转让协议签字仪式,长丰集团将其持有的长丰汽车151052703股(占长丰汽车总股本的29%)转让给广汽集团,广汽集团由此成为该公司第一大股东,长丰汽车也更名为“广汽长丰汽车股份有限公司”;7月6日,广汽集团和菲亚特集团在意大利罗马签署设立50:50合资企业的基础协议,双方将在中国建立合资企业生产轿车和发动机,公司选址湖南长沙;2009年8月,在广汽长丰、广汽菲亚特之后,广汽集团又浮出水面,广汽有可能借收购吉奥之机,正式进军潜力巨大的微型客车市场,从而弥补自己在整车生产布局上的最后一块短板。

半年以来,广汽在国内汽车市场频频出手,这种四处出击的态势已经将广汽做强做大的意愿显露无遗;通过抓住这一轮兼并重组的机会,快速做强做大,从而避免被他人兼并重组的命运。

一位熟悉广汽的人士表示,今年以来广汽发展战略非常明确,以成为长江以南区域市场霸主“大广汽”为目标,力求主动掌握自己以后的发展命运。

重组 对规模的渴望

2009年3月,《汽车产业调整和振兴规划》公布,由此拉开了企业做大规模的序幕。

在这份《规划》中,国家首次对国内汽车企业的兼并重组提出了明确的目标:通过兼并重组,形成2-3家产销规模超过200万辆的大型汽车企业集团;4-5家产销规模超过100万辆的汽车企业集团;产销规模占市场份额90%以上的汽车企业集团。

规模:中国车企的现实需要

规模,不仅是不甘于“四小”的广汽的现实需要,也是志在“弯道超车”的中国汽车企业的现实需要。

在经过50多年的培育,10多年的快速发展之后,中国汽车产业在2009年迎

全能实力选手 车主热评 Fabia 晶锐

本报讯 2007年,斯柯达带着百年积淀的文化内涵和德系汽车优良的品质登陆中国。二年多来,斯柯达带给中国消费者的不仅仅是过硬的产品和百年造车历史的人性化积淀,更让中国的汽车市场明白了口碑究竟有多么重要。

拿上海大众斯柯达第一款国产车型明锐来说,上市第一年就从车坛新锐成为主流车型,两年来累计市场销量超过13万辆,成绩十分亮眼。绝佳的用户口碑就是明锐成就背后的秘密武器,据了解明锐车主的推荐成功购买率高达20%,这是相当惊人的一个比例。现在上海大众斯柯达的第二款车型——08年底上市的 Fabia 晶锐也正在复制明锐的成功路线,从上半年的销量表现来看, Fabia 晶锐始终保持快速上升的市场势头,自今年2月份以来一直稳居A0级中高端市场前四强的宝座。从车主反馈来看,消费者对 Fabia 晶锐的认可和评价都非常高。销量与口碑的迅速累积使 Fabia 晶锐成功跻身主流A0级小车之列,与新飞度、POLO 一齐被称为小车界的“三剑客”。Fabia 晶锐的车主们究竟为何如此青睐这款 A0 级小车呢?让我们来听听来自车主的声音。

车市大起大落 华泰现代坦然若定

逆势上市彰显车企信心

本报讯 从2008年6月开始算起,用句通俗的话,中国车市真是“不平凡的一年。”如过山车式的走过了一个“大V”型,让消费者觉得HIGH了一把,也让世界倦了。

去年这个时候,中国车市水深火热痛不欲生,从2004年开始的汽车牛市突然“按下暂停键”。在金融危机影响下,车厂和经销商积压的库存一路走高。“汽车卖不出去了”成为中国经济的硬伤。君不见,主流汽车厂都纷纷“停产以时艰渡”,凄惨得很。

无论如何,华泰现代新圣达非柴油2.0作为国内今天首个上市的城市型SUV,选在这个时候“露出阳光般的笑脸”,都给死气沉沉的车市吹来了温暖的春风。

是的,就像大家都会说的。“信心,还是信心最重要!”

接下来,汽车业成为第一个被“振兴”的行业,其结果不辱使命,在2009年的头月里,就一飞冲天,坐上了“全国销量第一”的宝座,把老美远远抛在了后面。绝大多数车厂还没从“急刹车的惯性”中回过神来,就不得不面对产能不足的局面。

有句老话叫“穷人家的孩子早当家”,在逆势中诞生的新圣达非柴油2.0似乎更能经受考验,当然在车市回暖走热后也更加游刃有余。

数据显示,上市以来,新圣达非柴油2.0销量稳中有升,这对于一款城市型SUV而言实属不易,更何况身处如此戏剧性的一年里。

精工细作满足家庭需要

为何SUV行业能够平稳“过冬”?恐怕与中国车主需求的细分不无关系。曾几何时,汽车是代步的工具。而如今,对于生活在城市中的你我,汽车已经成为生活的一部分,它不仅仅是运输的需要,而是代表了生活方式。

比如城市中的人们更渴望与自然接近,因而免不了需要驾车“东拉西赶”。常规三厢轿车的行李舱空间大约在500升左右,很难满足需求。华泰现代新圣达非2.0拥有1.85米的宽度和1.73米的高度,造就了它超越同类车的大空间。圣达非在坐满5个人以后,还能拥有850升的行李舱空间。

当然还有最重要的,动力和油耗是所有车主不可忽视的要素。例如圣达非2.0搭载的CRDi和VGT发动机,在借鉴了国外先进技术的同时仍不忘进行中国路况的精准调教,使燃油效率更高,动力也更加澎湃,更环保。

专访:劳恩斯

本报综合消息 上周,业内再传出广汽正在洽购吉奥的消息,在5月收购长丰,7月牵手菲亚特之后,广汽扩张的脚步并没有放缓,在长江以南,广汽频频出手,一个与一汽、东风、上汽等“划江而治”的大广汽正在迅速浮出水面,成为大广汽崛起未来的重要筹码。

除了广汽、东风、长安、北汽、奇瑞、江淮、吉利……几乎所有的中国汽车企业都把规模当作2009年工作的重中之重,11年的快速发展之后,中国汽车产业已经进入规模竞争的新时代,众企业已经意识到,再不上规模,企业不仅将从国家政策扶持的名单中消失,也将从市场竞争中彻底出局。

2009年8月,中国汽车业关注的目光再次投向广汽。

从8月初开始,业内就不断传出广汽正在洽购浙江吉奥汽车的消息,在经过一轮的市场爆料之后,广汽、吉奥两大企业的负责人不得不出面表态。广汽集团总经理曾庆洪对媒体表示,国内确实有很多车企希望与广汽合作。“我们会根据战略需求,进行结构调整和资源整合,去选择重组伙伴,实现做强做大。”吉奥汽车董事长助理朱洪则表示,吉奥的确定正在与国内多家汽车集团进行协商,“与吉奥有重组意愿的企业有很多,广汽也在其中。”

广汽洽购吉奥,事实上只是中国汽车波澜壮阔的重组大潮中的冰山一角,在今年3月国家《汽车产业调整和振兴规划》公布后,中国汽车业重组的大幕就已经悄然拉开,形形色色的重组背后,无不是对做大规模的渴望。规模,这个让通用、丰田大感“高处不胜寒”的词汇,却正成为快速发展中的中国汽车企业的首要目标。

重组 对规模的渴望

2009年3月,《汽车产业调整和振兴规划》公布,由此拉开了企业做大规模的序幕。

在这份《规划》中,国家首次对国内汽车企业的兼并重组提出了明确的目标:通过兼并重组,形成2-3家产销规模超过200万辆的大型汽车企业集团;4-5家产销规模超过100万辆的汽车企业集团;产销规模占市场份额90%以上的汽车企业集团。

身为公司总经理的李先生,他的劳恩斯配备专职司机,平时出行时他喜欢坐在前排的副驾驶座上。对于劳恩斯的静谧设计和 Lexicon 音响的搭配加赞叹。“很享受劳恩斯的安静舒适。闭上眼睛欣赏音乐,是我乘坐劳恩斯的乐趣。哪怕车外再喧闹,我依然能独享这份美妙的盛宴。”问到劳恩斯的动力性能,李先生笑道,“关于这方面,我的司机最有发言权了。”这时,坐在李先生旁边的司机答曰:“李先生家除了劳恩斯之外还有 PASSA 和 TEANA。劳恩斯是我开过的车中,动力性能最好的。3.3升 V6 Lambda 发动机在进气和排气凸轮轴上均采用了双可变气门正时(D-CVVT)技术,并配备了新的可变进气系统(VIS),不但提高进气缸的进气量,还省油。还有主动转向前大灯系统,非常方便我夜间驾驶。”

长城汽车 时尚 科技 精美

长城皮卡连续11年全国销量遥遥领先
中国汽车风云榜消费者最喜爱的商用车
长城风骏热销全球76个国家和地区
中国首款获得欧盟认证的高端皮卡

新科技 超值价

风骏高端皮卡财富版 6.68万超值登场

新购长城皮卡,财政补贴5000元;换购长城皮卡,财政补贴8000元。
海南、云南、西藏、新疆地区加运费1000元/台 <http://www.gwm.com.cn>

新科技 = 超舒适 + 强省油 + 多拉货 + 极耐用 = 6.68万

- 国际最新前悬设计
- 超宽可载1.2米的驾乘空间
- 10余项轿车化智能配置
- 丰田技术2.4L、三菱2.4L汽油动力
- 中国首次2.8TC 智能节油, 2009年度最佳节油车型
- 2.8TC 智能节油, 2009年度最佳节油车型
- 1.68米高顶加长轴距
- 2.8TC 智能节油, 2009年度最佳节油车型
- 07-08年两获C-NCAP五星安全
- 印尼上万公里耐用测试

8月1日-8月31日购长城
畅享绿色环保 享受3000元优惠
皮卡(迪尔、赛铃、赛酷)

经 海南九兴汽车贸易有限公司 0898-68639559 68639622 68683605 68633821
销 地址:海口市南海大道233号(秀英大道往老城方向400米)
商 三亚0898-88268541 13876291919 儋州0898-36932873 13976384044

新福特嘉年华 天生低油耗

3.07L/百公里 完胜同级节油挑战 轻松问鼎

福特 嘉年华

新福特嘉年华同级节油PK挑战赛7月24日在西海岸观海台落下帷幕。在海南十大汽车主流媒体的共同见证下,新福特嘉年华(1.3L自动挡)在极限节油挑战赛中以3.07L/百公里及正常行驶节油挑战比赛中3.87L/百公里完胜同级挑战,轻松问鼎。再次验证了新福特嘉年华卓越的燃油经济性!(海南福特特推出3台新福特嘉年华限量特惠以示祝贺,先到先得,售完即止。)

善“贷”爱车 用心承诺

海南福特汽车销售服务有限公司 福特汽车集团旗下企业
海口4S店地址:海口市南海大道115号
车贷专线:0898-66801132 客服电话:0898-66831532
三业店地址:三业市凤凰路(交警支队新办公楼旁)
销售电话:0898-68889089
海南福特汽车集团网站 www.ford.com.cn

首付1.59万元 日付仅56元