

未来十年车市面临

八大挑战

在2000年-2009年,中国车市规模从年销售汽车200万辆左右增长到1360万辆左右,汽车开始大规模走进中国普通老百姓的家庭,中国在全球车市的地位也从无足轻重演变成全球第一大汽车市场……但是,中国车市未来十年的道路注定精彩吗?在这里,让我们一起看看在这个已经开始的十年新旅程里,我们将面临哪些挑战。

F0 大丰收后大展望

本报综合消息 2009年中国车市可谓一枝独秀,岁末年初在圣诞节、元旦节的接连刺激下,节日市场一向表现不俗的中国车市更取得爆发式增长,各大车企的收官战可谓“非常完美”。比亚迪汽车为市场带来了一连串“意味深长”的数字:全年总销量达448397台,仅12月就售出60150台,同比去年(15691)增长283.3%,环比上月(50650)增长18.76%。其中F3销量高达35839辆,继续在3万的制高点上傲视群雄,F0销量冲高至16321辆,向月销2万辆大关迈进的王者气势不可阻挡。

再铸销量神话

当F3成为“奇迹”后,市场关注的焦点是,比亚迪能否在其它车型上复制奇迹。一款车型的成功可能是偶然,再次铸就神话则是一个新锐车企变成实力战将的重要标志,它代表的是一种模式的成功。

F0上市于金融危机已经爆发,市场信心并不太好的2008年9月,但是多年“波澜不惊”的微型市场显然对这款以“时尚、精品、高端”为主打的新一代微轿格外钟情,上市首月销量便突破万辆。2009年3月,比亚迪推出F0时尚爱国版,精品更“精”、价格更“优”,再度掀起精品微轿热潮。9月F0再推“爱国攻势”,最高配旗舰型直降5000,性价比再次飞跃,时尚更实惠。随着全国车市的持续火爆,F0销量快速走高。

2010“F0”本命年大展望

据说,在比亚迪内部,有人将2010年称为F0的“本命年”,取2010“0”的谐音,虽是一句讨口彩的新年吉言,也足以折射出比亚迪人的期盼与雄心。不久前比亚迪刚刚公布了2010年的销售计划:总销售目标为80万辆,F3(含F3R)仍然是最为主流的车型,计划销售27万辆,F0计划销售15万辆,F6和G3则分别承担10万辆的销售任务,双模电动车F3DM和敞篷跑车S8预计销售1万辆,明年将上市的新车L3、L6、G6、M6、S6共计划销售17万辆。

比亚迪信心满满,至少他们不为F0发愁,“F0在09年遇到了产能瓶颈,旺季一些热销地区几度断货,今年产能上来后,销量应该还有增长空间。”据悉现在比亚迪在西安的第二工厂已经开工,深圳坪山二期已经进入最后阶段,还有长沙基地一期也基本完成厂房搭建,如果这些工程全部完工,比亚迪的总体产能将由现在的年产40万台增加至70万台,以保证市场的需要。在比亚迪工厂扩建完成、逐步缓解F0的产能瓶颈后,比亚迪F0极有可能在这个“本命年”成为中国首个月销破2万的A00级车型。

挑战一：社会环境承受力

21世纪第一个十年中国车市的飞速发展,让很多中国老百姓的这个梦想开始变成了现实。2009年,中国的汽车保有量已经达到6000万辆左右,在北京、上海、广州这样的大城市,甚至在宜昌、芜湖、九江这样的三线城市,拥有汽车,不再是一个梦想。但是,日益严峻的环境压力,已经敲响警钟。

尾气污染、噪音污染、温室效应、碳排放……中国社会在逐渐走向汽车时代之后,已经开始遭遇一系列环境方面的“不能承受之轻”,2009年,中国的汽车保有量还只有区区6000多万辆,汽车普及率尚不到5%,可以想象一下,如果我们也像美国一样,人人都拥有一辆属于自己的汽车,环境将面临怎样的压力。

挑战二：城市交通承受力

如果说未来十年,社会环境的压力还不会达到崩溃边缘的话,那么在汽车保有量相对集中的城市,城市生态对汽车增长的限制,将成为现实。

现在,越来越多的中国城市居民尝到堵车、停车难的苦恼,在我们兴致勃勃地宣布进入“汽车时代”的同时,落后的城市规划也让我们同时跨进了“堵车时代”,北京、上海、广州、……这些一线城市堵车已经不再是新闻,不堵车才是大新闻。而现在,更多的城市开始享受到这种“优待”,城市的道路建设、停车场规划,已成限制城市居民买车的最大原因。而如果这些问题不解决好,中国城市的汽车消费市场萎缩将是不可避免的事情。

挑战三：用车环境恶化

除了自然环境的恶化,车主用车环境的恶化,也将可能成为限制中国老百姓买车的一大重要原因。2009年,安徽省有关部门甚

挑战四：油价高和加油难

2009年,国家发改委在一年内八次调整国内成品油出厂价格,在经过此轮调整后,零售市场上,97号汽油率先“破7”,达到7.09元/升,中国已经进入高油价时代。

事实上,国内每一次的油价调整都会引起汽车市场的一阵骚动,我们不难想象,如果油价“破10”,对消费者的买车热情将是多大打击?

除了高油价对车主购车积极性的打击,随着汽车保有量的增多,加油难也可能成为限制消费者买车欲望的一个重要原因,2006年广州出现的加油难现象现在回想起来还让人心有余悸,如果任由汽车无限制地增长下去,加油难很可能在未来的某个时段再度爆发。

挑战五：车主负担加重

停车贵、修车贵、用车贵等问题将是车主背上的沉重“大山”,在大城市核心地带,车位贵过汽车早已不是新闻,在有些小区,车位甚至炒到200万元以上的天价。如此沉重的负担,显然是汽车消费持续增长“不可承受之重”。

挑战六：城市公交网络完善

在未来十年所有限制中国汽车市场发展的挑战中,这个“挑战”算得上是唯一让人感到高兴的“挑战”。未来十年,中国的城市化进程将进一步加快,城市的基础设施配套也将进一步发展,地铁、轻轨、快速公交等城市公共交通网络也将进一步完善,便捷的城市内部和城市之间的公共交通系统,将降低城市

居民对私人汽车的依赖性,不难想象,在长三角、珠三角、京津这样的大城市集群之间,完善的公共交通系统对汽车市场的冲击。而到2020年,中国几乎所有的省会级城市都将拥有自己的地铁、轻轨等轨道交通网络,广州、北京、上海的城市轨道交通系统甚至都将达到400公里以上,如此发达的城市轨道交通系统,将进一步减低消费者买车的愿望。

挑战七：新能源车技术之困

未来十年,以石油为代表的传统化石能源将面临更为严峻的资源枯竭问题,人类寻找替代能源的步伐将进一步加快,这意味着,以传统内燃机技术为代表的传统汽车将面临转型的压力,但遗憾的是,尽管人类从上个世纪的最后十年开始,就开始研究、生产并推出了一系列新能源汽车,但人类在新能源汽车领域取得的突破依然不大。

在未来的十年,我们仍然没有看到明显的有利于新能源汽车取得突破性进展的希望,在传统汽车日益受制于能源问题,环境问题而难以大展拳脚的情况下,人类寄予厚望的新能源汽车技术并没能及时跟上来补位。

挑战八：政策风向难测

如果说在2009年之前,汽车市场受国家政策的影响感受不深的话,那么2009年中国中央政府的几次政策的大手笔,彻底给车市上了一课:政策有可能成为决定车市发展的关键因素。从这一年开始,相信只要希望能在中国汽车市场淘到“金”的人,都得把重要精力放在对国家政策未来动向的研判上。

在某种程度上,中国车市在2000年-2009年上演的车市“黄金十年”和国家政策的导向有着莫大的关系,但在未来的十年,我们将面临着汽车时代的一系列能源、环境、交通等问题,汽车政策哪怕不用转向,只是“收一下油门”,都可能对车市的发展带来影响。

华泰圣达菲荣获 2009年政府采购车“双奖”

本报讯 由财政部《政府采购信息报》主办的“2009政府采购十大公务用车品牌与车型”评选结果于1月9日揭晓,华泰圣达菲1.8T凭借领先的节能环保技术和最佳燃油经济性,斩获“政府采购最佳节能环保公务用车”和“政府采购自主品牌越野车首选车型”两大奖项。除此之外,华泰圣达菲还在南方都市报举办的第八届车坛奥斯卡中捧得“二零零九年度自主品牌SUV”大奖,著名商旅杂志《旅伴》还授予了圣达菲“最受商旅精英欢迎的SUV”大奖。

华泰圣达菲荣获两项大奖可谓实至名归。据了解,华泰旗下经典车型圣达菲及特拉卡曾多次获得中央各政府机关的采购订单。作为环保部、农业部、水利部、国土资源等政府机构较为青睐的车型,其1.8T及2.0T车型集黄金动力、经济节能、绿色环保于一身,以其卓越的性能圆满的完成了各职能部门赋予的重任。而特拉卡则作为国家及地方公安及司法部门最信任的车型,在各级公安司法干警的执法过程中发挥了不可替代的作用。

详解欧意德

可“变截面涡轮增压”技术

本报讯 在国内乘用车涡轮增压领域,欧意德发动机的动力输出水平堪称翘楚,其升功率最高可以达到55KW/L。先进的可变截面涡轮增压技术对此功不可没,该技术也与电控高压共轨燃油喷射技术(CRDI)技术、中冷废气再循环(EGR)技术一起被称为欧意德的技术“三叉戟”。

通过涡轮增压,发动机的动力性能得到了大幅提升,有数据显示,采用涡轮增压的发动机功率输出额可以提高40%以上。不过长期以来涡轮增压技术也一直面临着“涡轮迟滞”的困扰。因为涡轮增压发动机的增压器需要靠排气能量驱动,所以当发动机转速较低时,排气能量往往比较小,此时

有可能无法驱动增压器,而且增压涡轮越大,涡轮就越难以被驱动,造成的结果就是,当增压器不工作时,涡轮增压发动机的动力甚至会小于一台同排量的自然吸气发动机。

目前国内柴油发动机生产企业中采用可变截面涡轮增压技术的寥寥若晨星。一方面,可变截面涡轮增压技术具有较高的技术门槛,不是每个发动机企业都能做到;另一方面,该技术的采用在某种程度上增加了企业的生产成本,一些企业为了降低成本不得不采取降低发动机效能的“策略”,而欧意德发动机公司凭借规模优势,消化了这部分增加的成本,确保了产品的高性价比。

挑战中国第六道

雅力士演绎赛道版《速度与激情》

本报讯 1月15日,有“中国第六道”之称的广东肇庆国际赛车场举行了“雅力士激情赛道特别体验”活动。在这里,赛车手和车迷济济一堂,将《速度与激情》这部美国大片中的精彩画面在赛道上重新演绎。

本次活动,广汽丰田特意邀请了著名汽车特技团队Racing单车队前来表演,一些在著名赛车电影《头文字D》、《狂野时速》中出现过的追逐场景也在观众面前一一呈现。Racing单车队队长何伟航表示:“雅力士动力性能突出,无论是作为赛车还是作为表演用车都十分称职,特别适合直线加速、急速拐弯等各种激烈的操控。”

在活动现场,车迷除了可以近距离观看特技表演,还能在专业车手的指导下驾驶雅力士。作为赛车发烧友,李先生曾开着他的雅力士参加过一些公路赛,而开着雅力士在赛道上飞驰则是头一回。

雅力士激情赛道特别体验不仅向消费者展示了其出众的操控性能和行驶性能,同时让更多的消费者对这款综合优势突出的紧凑型轿车有了更深入的认识。广汽丰田副总经理胡苏表示,作为一款定位于精品小车的丰田全球战略车型,雅力士有着非常高的内在价值,而这一切都需要消费者亲身体验才能加以感知。从去年开始,广汽丰田一直举办各类体验性活动,正是希望让消费者有更多机会亲身感受雅力士的内在价值。

非凡视角 非凡选择
原装进口 Mazda3 两厢 傲然上市

原车进口,一流驾感。

观念新穎,眼界广阔,看法独特。寻常之物怎能引起你的注目?
原装进口Mazda3两厢,以全面增强的四大优势性能,征服你的非凡眼光,以非同凡响的视角,让你的时尚品位与先进科技同步而行。

非凡设计:全球领先设计型“中央聚焦”式设计语言“五点式”前脸造型
非凡驾驭:铝制MZR反置式发动机,6MT/5AT多档位变速箱,百公里加速9.2秒, MID多媒体信息控制系统, 4门可调电动后视镜, 低噪降噪和风噪设计
非凡安全:美国NHTSA和欧洲NCAP双五星碰撞评级, ESC动态稳定系统, 6安全气囊, MAIDAS高强度安全车身
非凡环保:百公里油耗6.8升, 车辆减排化剂排放技术, “二保”途“环保喷漆”工艺

全新AR技术互动网站同时上线, 欢迎登录长安马自达官方网站, 点击进入进口Mazda3两厢子网站游玩。
*依据当地销售车型配置

长安行天下 Changan drives the world

购长安汽车 享国家补贴

长安重磅出击 豪礼跨年钜献

来店有礼 34000元 优惠 3000元 免检备件8.8折

长安汽车3下乡 产品服务响当当!

长安重磅出击, 豪礼跨年钜献!

1 即日起至2010年3月31日, 凡新购长安汽车S460的用户将获得最高3000元的优惠。

2 即日起至2010年2月28日, 凡享受国家“汽车下乡”补贴的用户, 到店尽享免费检测、部分备件8.8折、工时费7.8折优惠。

海南海滨 0898-68643282 海口理兰 0898-68665714 三亚鸿瑞 0898-88232933
0898-68641182 0898-6890238
海南海滨德州分公司 0898-23885469 海口理兰琼海分公司 0898-62934568 (排名不分先后)

本广告最终解释权归重庆长安汽车股份有限公司所有

长安马自达 免费服务热线: 800-807-2777 进口Mazda3两厢 MAZDA3 MAZDA2 MAZDA2劲翔
网址: www.chana-mazda.com.cn

海口优之杰汽车服务有限公司 地址: 海口市南海大道223号 电话: 0898-68640033

长安汽车 卓越品质 源于实力

亲情服务热线: 4008840066 023-67086666
免费服务热线: 座机8008070888 www.changan.com.cn

长安亲情服务 亲情 感动 快捷