



北京晨报

汽车·产业

二〇〇八年七月八日

星期二

 主 编/修 宇欣
 编 辑/沈 奕
 首 席 美 编/林 校
 校 对/郭 解

企业规划

南京工厂扩产计划搁浅

长安福特马自达第三工厂落户重庆

晨报讯(记者 刘晓林)记者日前从长安福特马自达内部了解到,其第三工厂已经提上日程,并且确定落地重庆。南京工厂半年来的清淡表现是促使这个三方合资公司的重心再次西移的主要原因之一。

消息人士告诉记者,第三工厂的产能和南京工厂差不多。在车型的投放上,将遵循福特和马自达新车交替投产的均分节奏。目前看来,预计第三工厂不会在今年年内启动。

在南京工厂,提到第三工厂落

址重庆这一消息时,仍有人唏嘘不已。内部人士告诉记者,实际上,长安福特马自达在南京还有一片土地,原计划用来对南京工厂进行扩建以彻底缓解重庆方面的产能紧张。但鉴于南京工厂半年来一直开工不足的情形。长安福特马自达最终决定投建第三工厂,并且仍旧选在其西南总部重庆。而南京工厂的闲置土地也即将被南京市政府收回。

半年过去了,长安福特马自达

的第二工厂在南京落寞无比。而在不到一年前,其高层曾对这里的红火充满希望,表示有信心在2008年就达到16万辆的满产满销,且表示已经做好了将产能扩充到20万辆的准备。

然而,来自长安福特马自达每月公布的产销数据显示,今年上半年,南京长安汽车有限公司一共生产了2.79万辆马自达2,卖出了2.62万辆车。而长安福特马自达的总产量和销量分别为12.54万辆和

11.71万辆。很显然,年产量为25万辆的重庆工厂又一次接近满负荷运转,而南京的微弱之势也显露无疑,这却是长安福特马自达所不能预见到的。

来自长安马自达经销商的反映是,由于价格过高,马自达2的销量并不理想,三厢马自达劲翔上市后,销量有所起色,目前每月平均每家店为三四十辆。但相比之下,马自达3仍是支持店里销量的主要车型。而另一方面,来自南京工厂的内

部信息是,由于成本过高和开工不足,目前,整个生产线仍没有进入盈利状态。据了解,由于马自达2采用的是全球同步研发和在中国的全球首发,因此,前期两年的研发费用全部都要分摊到销售环节,再加上钢铁进价每季度1000元吨的涨价,马自达2的定价空间十分有限。今年10月份,福特新嘉年华将在南京工厂投产,但无论这款车表现如何,南京工厂今年的满产满销计划都很难实现了。

车坛快讯

北京现代保修期延长至5年10万公里

晨报讯(记者 沈欣)日前,北京现代宣布从即日起,凡在2008年1月1日以后售出的非营运车辆,其发动机、变速箱总成的保修期从2年6万公里延长至5年/10万公里。

据了解,在推出延长关键零件保修期后,针对目前消费者普遍关注的汽车消耗品配件,包括12类零部件,北京现代也推出了3个月/5000公里的保修政策,而此前业内其他厂商大多采取不保修或有限保修的政策。

在售后服务上,目前国内一线品牌售后保修期基本是2年/5万公里或2年/6万公里。北京现代此次售后服务升级,将是行业标准的一大突破。

奥迪高尔夫球友会向地震灾区捐款

晨报讯 由北京寰宇恒通汽车有限公司发起的奥迪高尔夫球友会成立大赛在香山高尔夫球场顺利进行,100名奥迪用户参加了比赛,主办单位提供了一辆奥迪轿车,作为一杆进洞奖。本次赛事共募集善款16000元,悉数捐献给北京市慈善总会,作为支援四川地震灾区重建之用。(唐勤)

买MG7送万元油卡

晨报讯 MG名爵北京宝瑞达店推出MG7包您奥运自由行——您开车我加油活动。即日起到宝瑞达4S店购买MG7即可获赠万元油卡,另赠送2000元精品装饰。(唐勤)

奥运用车保障救援体系启动

晨报讯 日前,北京2008年奥运会用车的场馆救援和保障服务正式启动。

北京奥运车辆保障和救援服务体系在京设立了覆盖全城的6大站点,将为众多奥运用车提供快修、救援和保障服务及车辆租赁服务。宏伟工贸集团奥运项目负责人介绍说,奥运用车保障和救援团队共配备了61台台湾轿车和各种型号拖车,使场站的硬件水平达到国际先进水平。(北方)

广州本田嘉华京顺店开业

晨报讯 日前,广州本田在北京的第十六家专卖店——广州本田汽车嘉华京顺特约销售服务店正式开业。嘉华京顺店占地12000平方米,拥有1500平方米的阳光展厅,厂房面积达3500平方米,设计年维修接待能力为75000台次。(为佳)

沃尔沃环球帆船赛中国活动起航

晨报讯(实习记者 石玮)日前,沃尔沃环球帆船赛在北京召开新闻发布会,发布了该赛事在中国的市场活动战略。作为主要赞助商之一的沃尔沃汽车公司将这一全球顶级航海赛推入中国,并宣布将在今年晚些时候推出环球帆船赛纪念版沃尔沃XC90。



焦点事件



双环 CEO

自主品牌硬伤阻断海外路

双环CEO被判抄袭禁止入德



宝马 X5

双环在宝马总部“落马”

自主品牌双环的SUV车型CEO与宝马进口高级SUV车型宝马X5的相似尽人皆知,不过,前者卖11.98万至14.98万元,而后者在国内市场均价高达84.8万至132.6万元。而且,宝马拿前者没有办法。这次,在宝马的根据地,慕尼黑法院以“侵犯了宝马的设计权”为由禁止双环CEO在德国销售,同时也宣告了双环在德国的出师不利。据悉,法院判决德国经销商必须停止双环CEO的销售,销毁现有汽车,并向宝马汽车赔偿所造成的相应损失。目前,双环在德国的进口商德国中国汽车公司准备提起上诉。

同一时间,在停止组装中国自主品牌轿车后,俄罗斯阿夫塔托尔公司开始停止组装中国一家轻卡业务。原因是这些车不符合俄罗斯已经开始实施的欧III排放标准。作为中国在俄罗斯最大的组装伙伴,目前只有阿夫塔托尔公司在俄罗斯享受汽车关税优惠,因此,阿夫塔托尔此举也宣告了中国汽车在俄罗斯的价格优势将受到重创。此外,7月1日起,我国出口到俄罗斯的汽车必须通过多达55项的检查,目前大部分企业的汽车还无法满足这一条件。而此前,中国车仅需要通过11项检测即可出口俄罗斯。

产品硬伤的苦果显现

除了当地的汽车贸易保护等客观因素外,中国汽车产品本身的质量硬伤则是阻碍其进入当地国家的主要障碍。在价格诱惑的魅力慢慢消失后,自主品牌的质量、环保以及设计等问题上的欠缺越来越频繁地暴露出来。

事实上,早在2004年底,奇瑞就已尝到产品不过硬带来的苦果。在奇瑞与美国梦幻公司的协议中,后者成为奇瑞汽车在北美的独家分销商,并将筹集2.25亿美元与奇瑞成立合资公司。但经过两年的胶着和拖延后,此合作最终搁浅,除了其间奇瑞曾在

美国市场遭遇通用知识产权方面的阻击外,奇瑞在汽车设计和研发方面无法满足在美国市场取得成功所需达到的质量、环保及安全标准成为对方口中的主要原因。

在今年国内市场低迷的形势下,自主品牌纷纷尝试向海外市场突围,但事实显示,其遇到的障碍也越来越多。专家指出,在安全和环保越来越受重视的欧美市场,中国自主品牌的低价小车很难再像以前那样单凭价格取胜。中国车只有不断提高自身的含金量,才能跨过俄罗斯和欧美市场的高门槛。晨报记者 刘晓林

车企动作

一汽-大众酝酿调价价格砝码

胡咏第一把火欲“烧”库存

晨报讯(记者 刘晓林)一汽-大众在新领导下的新动向成为近日业界关注的焦点。作为苏伟铭的接任者,新任的商务副总经理及销售公司总经理胡咏同样大刀阔斧。来自一汽-大众的消息显示,全面清理库存是胡咏为经销商的第一把火,虽然官方尚未宣布调整价格,但经销商的降价已经如火如荼。

日前,有消息称,胡咏已经下达了“三个月内消化全部库存”的军令。据悉,一汽-大众目前的厂家库存和经销商库存总计已高达5万辆,经销商和厂家都承受着超过正常水平的资金压力。因此,为了清理这部分“隐患”,一汽-大众将对旗下产品进行大范围降价。同时,销售压力比较大的迈腾的全年目标也由原定的10万辆调低至7.5万辆。

为此,记者致电厂家,得到的回答是,目前不会进行官方降价,而且鉴于经销商在市场价上比较混乱的状况,厂家还要实施全面的价格管理措施。但一汽-大众华北区负责人表示,胡咏就任后,已经召集各个

大区的销售总监开过一个会,传递了库存压力大的信号,并就市场环境和自身的一些障碍提出了一系列解决方案,但目前尚未有最终方案出台。

而北京市场方面,迈腾降2万、宝来降1.2万元的促销都已经开始实施,而且部分经销商对迈腾、速腾的优惠幅度早已超出了预期。经销商表示,由于今年年初就开始在对迈腾手动进行促销,因此,目前手动挡已经没有存货。现在从厂家进的都是销量比较好的自动挡迈腾,基本上不囤车。相比之下,经销商处的宝来库存比较大,因此,促销力度也在不断加强。据悉,宝来目前最大的优惠幅度已经达到1.7万。

就在胡咏就任的同时,大众中国宣布,将从7月起在一汽-大众成立大众品牌销售事业部,该事业部将与此前运作比较成功的奥迪销售事业部并行。对于这一变化,一汽-大众相关营销负责人表示,对于市场并没有影响,只是在销售层面使大众品牌更加突出。

奇瑞贴牌车年底进美国

晨报讯(记者 沈欣)记者日前获悉,“奇瑞汽车股份有限公司”新厂名揭牌仪式已正式举行,并宣布开始启用新VI系统,对奇瑞标志进行升级。同时,奇瑞汽车董事长尹同耀还透露,今年年底,奇瑞生产的克莱斯勒品牌的轿车将正式登陆北美市场。

据了解,奇瑞方面已于今年3月24日获准整体变更为股份公司,同时积极谋求改制和上市。奇瑞公司自去年开始组织进行VI系统升级。调整后的VI系统中,奇瑞标志增加金属质感的表现方法,并对“CHERY”“奇瑞汽车”等中英文字形进行了调整,突出了国际化的标准。

在对外出口方面,尹同耀表示,奇瑞公司的出口能力跟奇瑞公司的销售能力是平行的。2007年公司出口12万辆,占到了国内汽车企业出口总量的53.6%,而今年奇瑞的出口目标已经定为20万辆。今年年底,第一款贴着克莱斯勒标志的奇瑞产轿车将走入北美市场,而这也是奇瑞自从2007年3月签订合作协议以来,首款由奇瑞制造的贴牌车出口世界市场。

目前,奇瑞的出口已经占到了总生产能力的三分之一。随着今年年底奇瑞正式进入北美市场,利用克莱斯勒网进入墨西哥市场的目标也将随之更加靠近现实。



美国市场经历“黑色六月”

各巨头销量皆两位数下跌

晨报讯(记者 刘晓林)在飙升的油价拖累下,美国汽车市场刚刚经历了一个“黑色六月”。最新出炉的销量统计显示,6月份,各汽车巨头在北美大陆齐折戟,都创下了两位数的跌幅。其中,通用销量下降18.5%,丰田和日产的销量分别下降21.4%和17.7%,克莱斯勒则创下36%的销量跌幅。

通用汽车日前声称,6月份在美国的汽车销量下降了18.5%,这主要是由载重更重也更费油的车型的销量下降引起的,但是公司仍超过丰田维持在美汽车销售市场上的头名位置。通用6月份出售了265937

辆车,而2007年同期则出售了326300辆。其中,通用6月份的轿车销量下降了21.1%,几乎占到通用轿车销量一半的雪佛兰的6月销量下降了14.2%,跌至159998辆。别克销量也跌至9631辆,下降了41%。

目前,美国汽车销量已连续8个月下滑,是近7年来持续时间最长的一次。包括通用在内,各汽车巨头在今年上半年携手跌进了这个谷底。

高企的油价仍是导致美国市场哀歌一片的罪魁祸首,从上月开始,通用、福特和丰田已经先后宣布减少大批量SUV的生产,提高小型车的产量。

通用在华销量上半年同比降5%

晨报讯(记者 沈欣)2008年1至6月,受来自丰田汽车和大众汽车的竞争加剧影响,通用汽车在华汽车销量较上年同期增长14%,至59万辆,而2007年上半年增长率为19%,增速放缓明显。

据了解,目前,美国通用汽车由于北美市场的下滑,较为依靠在中国和印度的销售增长。中国需求使得亚洲成为通用汽车第二大赢利市场。据报道,通用汽车今年第一季度亚洲税前利润2.86亿美元,而北美市场亏损8.12亿美元。但全球汽油

价格的上涨也使这家在中国汽车市场上呼风唤雨的企业面临挑战。

一直盘踞在中国汽车市场头把交椅位置上的大众汽车,最近几年也正在对旗下的国产品牌进行改革,1.4T节能大功率发动机以及DSG双离合变速器的引进让大众在汽车科技方面占得了先机,并对通用在中国赖以生存的中级车市场展开了全面的进攻。2008年前5个月,大众在中级车市场的销量凭借迈腾、速腾以及斯柯达的强劲表现已经超越通用在该市场的份额。

车市风向

【新闻链接】

北京店头已备下2200辆车迎奥运

针对奥运期间对运送新车的物流限制,董修惠表示,一汽丰田已制定了三种方式来缓解北京的需求。

从6月份开始,一汽丰田对北京的22家经销商进行了优先配车,目前,北京店头已经备下2200辆库存车,涵盖所有车型。但颜色

和款式还不能完全保证满足需求。

同时,一汽丰田已经申请了限定期间的绿色通道通行证,每天最多可运进16辆新车。此外,消费者还可以自己到一汽丰田设在上海的保底车库存,所有费用由一汽丰田承担。