

车市“马太效应”愈演愈烈

今年以来,乘用车市场两极分化严重,“马太效应”尽显。所谓“马太效应”,简而言之就是“强者愈强、弱者愈弱”。数据显示,目前中国车市第一梯队已经形成,包括上海通用、上海大众、一汽大众、上汽通用五菱几家都是半年量在 60 万辆级别,仅有东风日产 45 万辆的成绩可以跟上。另外,以北京现代为首,包括一汽丰田、长安福特马自达、东风悦达起亚等位居第二梯队,半年销量分布在 15-30 万辆左右。

目前,合资企业在中国汽车市场的主导地位已经十分明显,而自主品牌车型的市场份额继续回落。根据中汽协最新公布的数据显示,今年上半年外资品牌轿车的市场占有率已达 72.8%。7 月国内乘用车销

量前十名中,长城、吉利、奇瑞则是依靠每月过万的出口量才保住垫底的位置。可以说,未来国内车市合资车企和自主品牌的差距将拉的更开,大批自主车企将沦为第三梯队。

国家政策大力支持的自主品牌为什么打不过合资品牌,车市“马太效应”缘何愈演愈烈?

自主品牌份额步步下滑。其实,说白了,不是自主品牌退步了,而是合资品牌加强了进攻:豪华车没自主品牌的份,中高端市场严防死守让自主品牌看不到成功的希望,现在连自主品牌的老巢低端市场都不放过。自主品牌虽然是守着自家门口的千万辆级汽车市场,但面临的状况却是岌岌可危。

事实上,近几年来自主品牌

牌在产品的技术、性能、质量上,从行业整体到产品个体与合资品牌差距不是缩小了,而是扩大了。特别在技术门槛最低、自主品牌实力最强、销量最大的低端市场,这一差距越来越大,显示出自主品牌与合资品牌的差距是整体技术平台和系统管理的差距,这种距离不会因为某一细分市场的销量增长而消失,也并非靠生产几款热销的产品可以缩短。

自主汽车与合资汽车的鲜明对比至少说明两点:一是今年车市出现了结构性调整的拐点,伴随着收入的增高,人们希望购买品相、质量更好的车子,我们自主汽车的水平跟不上人们的需求;二是销量差距折射的品牌差距。

自主品牌的销量激增是以

牺牲利润空间为代价的,“低品牌溢价能力”“低利润产品占据企业市场”是自主品牌获得市场的最根本手段,而这一策略获得的临时繁荣最终导致企业盈利能力低,抗风险能力薄弱,企业后续发展能力不足。随着自主品牌利润空间的临界,自主品牌产品的价格已经没有太多可以下降的空间,自主品牌潜在的危机已经很深远。更何况,在合资企业在汽车行业利益链条已经形成的背景下,不排除一些话语权大的合资企业在推动在建项目的优化重组审批上会各显神通加快审批。这样一来,汽车市场的马太效应也将更加明显,这对于自主品牌来说是一个不得不警惕的信号。今年或许只是自主品牌最难过一年的开始。

李永钧

北现新锐中级车朗动上市

北京现代全球新锐派中级车,分别配备搭载了 1.6L 或 Nu1.8L 引擎,配备 6 速手自一体变速器或 6 速手动变速器,售价为

10.58 万-14.98 万元。

新车发布会上,北现朗动与有着时尚、健康、硬朗形象与气质的代言人吴彦祖一同闪耀登场,将全场的气氛推向高潮。

秉承现代汽车屡获全球设计大奖的“流体雕塑”设计理念,加入了以基于风吹过的自然现象为母体的全新设计灵感,朗动的外观设计更为野性大胆,更抓眼球,更加迎合市场新兴人群的审美需求。朗动

4570mm×1775mm×1445mm 的车身尺寸,造就了同级别车型中最大的 2700mm 轴距,合理分配使车内空间最大化,为用户带来更加宽敞舒适的驾乘感受。

安全方面,朗动承袭全球顶级的安全配置,装配了六安全气囊、ESS 紧急制动提醒系统、胎压监测系统、BOSCH 刹车优先系统、与前/后泊车辅助雷达等众多安全系统设计。

朗动搭载的 1.6Lγ 发动机,应用了 D-CVVT 进排气双连续可变气门正时技术,可达到 93.8kW 的最大功率,1.8L 采用最新的“Nu”发动机,同样采用 D-CVVT 技术,可达到 107kW 的最大功率。

张云

东雪首家城市空中展厅落户申城

东风雪铁龙特批的城市空中展厅——利港雪铁龙 4S 店日前在沪开业,将为消费者提供东雪全线产品的整车销售、售后服务、备件供应和信息反馈等一体化服务。

上海利港不仅是全国首家空中展厅,也是东风雪铁龙在申城的最大旗舰展厅,距离繁华市中心最近的东风雪铁龙大型 4S 店。

位于延安西路的上海利港东风雪铁龙占地近 4800 平方米,三层为新车销售展厅,明亮通透、超大宽敞的空间让来宾轻松将东风雪铁龙全系车型尽收眼底,售后维修保养服务区于一层和二层、拥有 25 个维修工位,每天可以接纳 150 台次,为客户提供最为快捷的体验,减少维修等待时间。

林夏

首创遥控驾驶 比亚迪速锐上市

8 月 20 日,比亚迪汽车在京宣布旗下新中级车速锐上市,售价为 6.59 万-9.99 万元。搭载全球首创的遥控驾驶技术、TID 黄金动力总成、智能化配置以及大幅提升的工艺水准,是速锐的几大亮点。

据悉,速锐搭载的遥控驾驶技术已在北京车展时亮相,它可使车主在 10 米左右的可视范围内,使用遥控驾驶智能钥匙,远程遥控速锐发动机启动、关闭;车辆前进、后退;左右转向以及低速行驶。这项功能十分人性化且实用,在车位狭窄时,可

以遥控车辆安全移进、移出;在刮风下雨等恶劣天气条件下,可以遥控移动车辆到自己身边,免受取车时的风吹雨淋。

动力系统方面,速锐提供了 1.5TID 配 DCT 双离合自动变速器、

1.5TI 配六速手动变速器、1.5L 配五速手动变速器三种动力组合。其中,速锐 1.5TID 最大功率达到 113kW,最大扭矩达到 240Nm,0-100Km/h 加速时间仅 8.9 秒,百公里综合油耗 6.5L。

姚琼



安吉上海大众 4S 店

赏新车 享优惠 乐不停

随着全新朗逸的上市,安吉汽车旗下的上海大众两家 4S 店——位于蕴川路 329 号的上汽安吉汽车销售服务有限公司 and 位于东安路 239 号的上海安吉斯铭东汽车销售服务有限公司,再次引发销售热潮。

与其他的 4S 店不同的是,这两家店除提供汽车销售、汽车维修、汽车配件和技术信息咨询等服务外,消费者还能在此享受以二手车交易市场为中心开展的二手车经营、拍卖、置换、销售、评估业务,以及汽车租赁、汽车用品、汽车保养修理、车载信息系统、金融保险、俱乐部等用车服务和融资租赁业务等等,方便快捷一步到位。

近期,东安大众 4S 店还在举办各种优惠活动,如现场预订全新朗逸即可赠送 5000 元装潢大礼包,老款朗逸清库直降 1 万元,再送 5000 元装潢大礼包;新帕萨特旧车置换客户在原价基础上再优惠 8000 元;途安直降 2 万元。

此外,由本报汽车周刊与安吉汽车强强联手打造的“沪牌月送,惊喜周周赢”活动仍在进行中。凡至安吉汽车旗下门店看车客户凭个人有效驾照,均有机会获得“神州畅游卡”(可以免费畅游华东 700 多个景点)、安吉汽车租赁券、安吉汽车免费上门(机场)接送服务以及安吉黄帽子洗车卡等各类惊喜;如在安吉汽车旗下门店看车买车的客户,还有机会获赠沪牌一张。活动详情请咨询安吉汽车服务热线 96898 或安吉汽车官方网站,也可关注“安吉汽车生活”官方微博。

百诚



宝马4S经销店驶入拉萨

8 月 23 日,拉萨万宝行 4S 经销店在世界屋脊之城——拉萨开业。这个世界上海拔最高的豪华汽车品牌 4S 经销店的开业,标志着宝马成为中国第一个在所有省会城市中都拥有经销店的高档汽车制造商。同时,这也是宝马秉承以客户需求为导向的服务理念,坚持长远经销商网络发展战略的又一重要里程碑。

宝马是第一个将可持续发展战略贯彻到整个价值链的高档汽车制造商,并于今年 6 月在北京成立了首家全新 5S 经销商。截至今年 6 月,在全国已有首批 6 家经销商升级为 BMW 5S 经销商,预计到今年年底将不少于 20 家。

建在西藏这块圣土地上的拉萨万宝行经销店,在设计方面延续了宝马道路型展厅的风格,将提供 BMW 全线产品的汽车销售、以及原厂配件、售后服务、信息反馈等服务。在人员编制方面,该店有来自藏族的销售及售后员工,不仅便于为当地客户服务,而且为当地的就业提供了更多的机会。

尚奇



去年 7 月,smart 品牌使者科比-布莱恩特曾飞临上海,引爆了一场 smart 一族年度盛会。时隔一年,刚刚卫冕奥运冠军的科比再次空降,将 smart“城市大不同”的热潮全面推向高潮。享誉全球的车迷专属聚会 smart times 也首次在中国举行,从全国甄选出的 50 名车主组成 smart 梦之队,带着他们独一无二的座

驾来到活动现场,构筑了 smart 车主及粉丝展示交流的平台。同时,今年第 1 万辆 smart 的车主交付仪式也在现场进行。锦上添花的是,当晚科比同他的特殊坐骑 smart 烈焰特别版闪亮登场,这一酷炫黑红色搭配的灵动都市座驾,在中国限量发售 700 台,以 14.6288 万-19.6288 万元的惊喜价格推出。

雨林

NAVECO 南京依维柯 IVECO | 欧洲商用车典范

爆发升值潜力 存 2000 抵 15000

15000 2000

温馨 360 维修·保养·配件

预存有惊喜,增值快行动!

2012年7月16日至10月31日,购依维柯V车系列, 宝迪A32/A36客车系列,预存2000元最高可抵15000元购车款。

依维柯全国旗舰店: 上海华星 真南路2152号(近古浪路)

销售直线: 4006-990-330, 32050602 网址: www.iveco.sh.cn