

汽车业成为兼并重组的重中之重

一份由工信部、发改委和财政部等,多达12个部、委、局联合颁发的《关于加快推进重点行业企业兼并重组的指导意见》(简称《意见》),于1月22日正式公布。汽车业被列为《意见》认为的包括钢铁、水泥、船舶、电子信息、医药等在内的九大重点行业兼并重组之首,真是重中之重。

《意见》确定的汽车业兼并重组目标:到2015年,前10家整车企业产业集中度达到90%,形成3-5家具有核心竞争力的大型汽车企业集团。并且十分鲜明锁定兼并重组的“推动”、“两支持”四个方向:推动整车企业横向兼并重组,推动零部件企业兼并重组;支持大型企业通过兼并重组向服务领域延伸,支持参

与全球资源整合与经营。

整车业的兼并重组,突出“横向”的兼并重组,整合要素资源,优化产品系列,降低经营成本,提高产能利用率,大力推动自主品牌发展,培育企业核心竞争力,实现规模化、集约化发展;零部件业的兼并重组,主要是支持零部件骨干企业,与整车企业建立长期战略合作关系,发展战略联盟,实现专业化分工和协作化生产。

2012年汽车销量排名前10家企业(集团),依次是上汽、东风、一汽、长安、北汽、广汽、华晨、长城、奇瑞和吉利,合计销售1686.28万辆,占汽车销售总量的87.64%,集中度比较高;实现2015年90%的集中度目

标,近在咫尺,关键是集中度的质量。难度集中在其他整车企业和零部件企业的小、散、乱、差。至2012年底,具生产整车资质的企业(集团)71家,年产销不足万辆的30家,其中不到千辆的10家;不成气候的零部件企业成千上万家,“十二五”余下3年,兼并重组任务繁重和艰巨。

美、德、日等汽车发达国家,上世纪60-90年代,先后相继完成以服务经济为主的产业结构的战略性转型,从生产中端向研发与服务两端演变。相对于整车制造利润的下滑,汽车服务业有着广阔的赢利空间,发达国家汽车服务业的贡献,大体上是汽车制造业的4倍,利润占整个汽车产业链的50-60%。《意见》表明

中央政府支持大型企业,通过兼并重组向服务领域两端延伸,迫在眉睫。在此方面,上汽集团的运作是比较成功的。

吉利收购沃尔沃轿车和澳大利亚自动变速器DSI,是开展跨国并购,全球范围内优化资源配置,参与全球资源整合的成功尝试。改革开放以来,我国汽车企业开始了从“引进来”向“走出去”的转变,《意见》发布,意味着“走出去”战略的全面升级,国家力挺越来越多的企业统筹国内外、海内外两个市场的布局,将企业的技术、品牌和文化输入到当地,真正植根于海外市场,加快了汽车业在更大范围内发展方式转变的步伐。 特约撰稿 张伯顺

张家港口岸展整车进口优势

1月25日,江苏张家港保税港区在沪举行了汽车整车进口口岸专题推荐会,吸引了福特、捷豹路虎、克莱斯勒、菲亚特、三菱等多个进口汽车品牌经销商,国内多家进口汽车贸易商及行业人士参加。

张家港保税港区管委会通过功能政策展示、运营成本测算、高效通关检验检疫案例等介绍,展示了其整车进口口岸的比较优势。该口岸发展定位为:打造汽车整车进出口全方位服务平台,提供汽车整车进出口完整产业链解决方案,力争年进口20万辆、出口30万辆整车。

据介绍,张家港保税港区汽车整车进口口岸去年11月经国务院批准设立,是江苏省及长江流域唯一的汽车整车进口口岸,口岸码头区域拥有水深达13米的437米长江岸线,2个5万吨级滚装(集装箱)泊位,1座1.5万吨级滚装浮码头;55万平方米堆场。口岸已于今年1月15日顺利通过南京海关牵头的预验收。

建设张家港汽车整车进口口岸对于充分释放江苏省唯一的保税港区“港口物流+保税港区功能”两大优势,加速形成“国际货物贸易+国际服务贸易”为主的服务经济,推动江苏经济“从制造业领先向服务经济率先”具有重要的意义。 张云

福特翼虎高打智能牌叫阵途观

继全新福克斯之后,福特在华“1515计划”中的第二款战略车型上阵。1月22日,长安福特宣布其首款SUV全新福特翼虎正式上市,价格区间为19.38万-27.58万元。

全新福特翼虎的外观和内饰设计带有鲜明的欧系风格特点,4523mm的车长和2690mm的轴距,让后排的空间比较宽敞。动力方



面,翼虎搭载1.6L和2.0L的EcoBoost GTDi涡轮增压汽油发动机,其中1.6L发动机最大功率为132Kw,最大扭矩为240Nm;2.0L发动机最大功率达176Kw,最大扭矩为340Nm,并且全系标配6速手自一体自动变速箱。

全新翼虎的驾控性能很好地继承了福克斯的优良传统,转向系

统和油门、刹车方面的调校灵敏,驾驶者能很轻松地从容应付城市道路、高速公路甚至是乡间小路。此外,翼虎区别其他竞争车型的另一大差异化竞争力——丰富的智能配备也给人留下深刻印象。例如,SYNC车载多媒体通讯娱乐互动系统,仅用语音指令就可实现通信、娱乐、空调控制等功能;同级车型独有的感应式电动后备厢门,车主只需通过脚、腿部动作感应便可自动开启/关闭车辆后备厢门;另外,主动辅助泊车系统能帮助车主轻松准确地自动停车入位。

全新翼虎瞄准的对手都是坚挺的合资中高端SUV热销车型,从定价策略看,长安福特希望翼虎保持对其主要竞争对手途观的价格优势,而和CR-V等将展开正面厮杀,翼虎意欲打破僵持已久的市场局面的决心由此可见一斑。

罗裕

“诺之汇”雷诺车友联盟签约

近日,“诺之汇”雷诺车友联盟签约仪式在北京时尚地标——798艺术区举行。此次签约标志着“诺之汇”雷诺车友联盟进入全面开展阶段,不仅深化了雷诺中国“以客户为本”的宗旨,更为进口汽车品

牌树立了服务新标杆。

雷诺中国执行总裁陈国章以及来自全国的车主代表共同参与“诺之汇”雷诺车友联盟签约仪式,标志着其正式进入全面开展阶段。陈国章表示,今后,雷诺中国将更加关

注车主购车后的拥车体验,帮助所有“诺之汇”车友团体和“诺生活”共同成长,为更多雷诺车主建立更完善、更全面的社交网络。

2012年,雷诺中国逆势飞扬,取得丰硕成果,全年累计销售29724辆车型,同比增长22.4%,远高于行业平均增速。

罗裕

保时捷新款911 Carrera 4凌驾风雪

近日,保时捷中国于内蒙古牙克石市的云龙湖冰面成功举办试驾活动,300多名保时捷车友与媒体一同受邀前往,接受了在极端的天气与地形条件下的密集驾驶培训,而保时捷911 Carrera 4系列也完成了在华夏大地上的首次亮相,其卓越的品质和超凡的性能赢得了试驾嘉宾的交口称赞。

作为传奇跑车911家族的最新成员,保时捷911 Carrera 4以其显著提升的驾驶动态、操控灵敏度以及卓越的稳定性,成为一款能够成功应对极端地形和恶劣天气挑战的理想跑车。凭借升级后的牵引力控制管理系统,配备3.4升或3.8升的后置式水平对置发动机,新款四轮驱动型911 Carrera 4如虎添翼,堪称性能与效率的完美结合,成为一台引领未来跑车发展的新时代跑车杰作。

提升



绿地宝仕5S店率先履行创新服务理念 宝马车主体验绿色品质生活



上海地区首批宝马5S店——绿地宝仕日前投入营运,把可持续发展理念融入到自身的销售和服务中。宝马车主在此不仅可以享受到专业尊贵的一流服务,更能体验到绿色环保的品质生活。

坐落于杨浦区周家嘴路3388号的绿地宝仕地理位置优越,提供BMW全线的车型销售、汽车养护维修、二手车经销及商务信息咨询等服务。

在建店之初,上海绿地宝仕积极

履行宝马5S管理体系,该店主体结构分地上三层,地下两层,拥有50余个维修工位。地下两层设计为停车场,减少了空间占地;地上一层为新车及宝马二手车展厅和售后接待区域;二层为设施齐全的客户休息等待区;三层为办公区域。

值得一提的是,根据地理条件,绿地宝仕充分利用风能、太阳能等清洁可再生能源。其店内办公区域大多可被自然光照覆盖,大量节约了照明能源,均衡了室内温度;在水资源利用方面,绿地宝仕通过高效的水资源循环系统,可节省90%洗车废水,再加上雨水收集系统以及先进的节水措施,全店可减少了50%的水资源消耗。 张云

沃尔沃开启「中国亮剑之年」

沃尔沃汽车集团董事会和全球高管日前齐聚上海,宣布打响2013年沃尔沃汽车在中国的“亮剑行动”,计划向中国引入6款全新产品,充分展示了对中国市场的高度支持和坚实承诺。

2013年沃尔沃汽车几乎所有的产品都将进行更新和改款;这也将是沃尔沃汽车在中国大有作为的一年,一系列战略规划成果将初步展现:将有6款全新车型和改款车型登陆中国,极大改善产品阵容和产品配置;生产布局项目稳步推进,首批国产车将在下半年下线;同时,沃尔沃将加大渠道建设力量,推动销售渠道向三四线城市的下沉,实现2013年沃尔沃汽车在中国市场实现新突破,为消费者提供人性化、安全、高品质的北欧豪华体验。

沃尔沃汽车集团总裁兼首席执行官汉肯·塞缪尔森说:“沃尔沃2013年全球战略重心就是大量削减成本,继续投资产品研究与开发,提升产品的豪华程度,加大对中国的支持力度,提高在中国的市场表现,把中国建设成为沃尔沃在全球的第二本土市场。”

汉肯还表示,沃尔沃将继续加强与吉利集团及下属企业合作,并已与吉利签署汽车车内空气质量、GMC中型车平台和GX7安全技术三个咨询协议。双方战略合作有助于沃尔沃汽车达到规模效益,与吉利集团在极具挑战的市场环境下实现双赢。 余音



捷豹XJ助007大显身手

新年伊始,《007:大破天幕杀机》为众多影迷奉上一场视觉盛宴。而首次作为主角詹姆斯·邦德的座驾出现在影片中的捷豹XJ也大显身手,受到众多中国影迷的追捧。

配备了精心调校后的八速变速器、先进的智能启动/停止系统以及全新3D导航系统,捷豹XJ让邦德如虎添翼。在与敌人的追逐大战中,捷豹XJ爆发出的惊人速度让邦德赢在起点。捷豹XJ带来更迅速的加速反应和更精确的车辆操控性,使其能够轻松应对长距离驾驶,这也让邦德在紧张刺激的追逐中尽情展示他高超的车技,为影片震撼的视觉效果增色不少。

世贸捷豹路虎4S中心开业

上海世贸捷豹路虎4S中心1月25日盛大开业,标志着捷豹路虎在中国经销网络的进一步完善和加强。这是捷豹路虎2013年在中国第一家正式开业的经销商,也是捷豹路虎在上海普陀区首家按照全新CI标准建造的4S中心,建筑面积约12000平方米,不仅拥有全套进口维修设备,更于内部设有贵宾接待专区。

捷豹路虎中国总裁高博在开幕仪式上表示:“捷豹路虎中国在2012年的总销售量超过了73000台,同比增长71%;与此同时,中国市场也在2012年成为了捷豹路虎全球最大的市场,这让我们对未来充满信心。”