

汽车产业年度命题：

看涨还是看跌

如果回顾近5年来的历届北京车展和上海车展，就会发现一个很明显的现象：参展品牌逐年递增，极少有品牌退出。今年北京车展更是如此，诸如西亚特、广汽菲亚特、克莱斯勒等新品牌齐齐加入进来。

在各汽车品牌眼里，中国市场还是个远未淘尽的宝藏，这从它们销量计划上就可以看出来。例如北京现代宣布2015年产销从70万辆增加至150万辆，广汽本田也计划2015年产销翻番至70万辆。斯柯达刚刚在国内站稳脚跟，就宣布计划将产能增加至50万辆。其他诸如大众、通用、福特、丰田等品牌也都制定了销量递增的计划。

中国的车市容量到底有多大？对这个问题，汽车企业都持有乐观的看法。奇瑞新闻发言人金弋波表示，自己认同中国汽车产销将达到4000万辆的观点。斯柯达董事长范安德认为，未来10年内中国汽车年产销能达到2000万辆的销量。

汽车行业协会的人士也很乐

观。在4月21日举办的中国汽车论坛上，中国汽车工业协会常务副会长兼秘书长董扬预测，中国汽车产量在2015年应该达到和接近3000万辆，2020年达到4000万辆。他的根据是，未来国民经济增长应该是GDP保持稳定在7%，2011年中国汽车千人保有量不到70辆，而世界平均水平是140辆，因此汽车市场容量会继续增加。

工业和信息化部产业政策司巡视员李万里也表示：“中国汽车市场应提高到欧洲千人保有量四五百辆的水平，近几年产销量应该持续维持在10%甚至以上。将来会达到年产量2000万辆，保有量有望超过3亿这样一个规模。”

尽管容量看涨，但中国汽车却面临着越来越多的问题：过快的增长速度带来了内部和外部双重困扰。从外部看，汽车产业的外部环境越来越紧迫。因为拥堵和停车位短缺，汽车早就饱受争议。2011年，北京实施限牌政策，与此同时，国内油价几度上涨，目前93号汽油

已经冲破8元大关。此外，去年底热议的PM2.5，也有不少声音指责汽车尾气是罪魁祸首。

对于这些问题，李万里总结，以前汽车业主要面临内部结构问题，但今天还要面临能源、交通、环境等外部问题。汽车产业发展模式应从解决产业内部问题的同时，转变为既要解决内部问题，又要解决社会性问题。“不解决三个短板问题，汽车产业就不具备持续发展的可能，单凭汽车产业自身的努力也不可能找到根本性解决方案。”

基于此，世界汽车组织主席Blain表示，中国汽车产业的增长不应过快，由于中国的国情复杂，人口众多，如果增速达到一成以上，伴随而来的空气污染、交通堵塞等负面效应将很难消除。虽然2011年中国汽车市场的增长放缓很多，但这个增长是正常合理的增长。

同时，汽车产业自身的问题也在增加。随着汽车保有量的提升，

关于质量问题的投诉越来越多，消费者维权难事件屡次发生。“过去的汽车产业政策扩大了汽车消费，但也过于重视生产者的利益，忽视消费者的利益。”国务院发展研究中心的王晓明说。

在出口方面，我国汽车出口面临散、乱、层次低等问题，目前国内汽车出口主体太多、太滥，出口网络主要依赖进口环节的经销商，创新研发能力也很弱。出口企业缺少竞争秩序，产品同质化，大量依靠拼价格，低成本扩张。

自主品牌也面临更严峻的市场形势。“政策在自主研发和自主品牌建设方面缺乏有力的措施，过去政策对民营资本依然存在过多限制，对地方政府管制失效，缺乏对汽车产业的适当管理，以及社会性的管制。”王晓明说。

在看涨的车市行情中，解决能源、交通、环境、质量、出口和自主品牌六大问题，将是汽车产业的主要考题。

(摘自《中国青年报》)

北京车展首开展区

二手车的春天到来？

“为了普及品牌二手车理念，满足广大消费者对优质二手车的需求，同时也旨在促进厂商二手车业务发展，我们专门开辟了二手车展区。”近日，中国贸促会汽车分会会长王侠告诉记者，在其他国际性车展中，一般都会有专门的二手车专区，中国由于以前二手车市场一直不太活跃，因此一直缺席北京车展，今年是首次尝试。

与此同时，奥迪也将以搭建独立“品荐二手车”展厅，这也将是国内品牌二手车首次跻身北京车展。在车展结束之后，奥迪“品荐二手车”全国巡展也会拉开帷幕，为消费者提供更加便捷可信的二手车交易渠道。

统计显示，2011年，全国市场二手车交易量累计已经突破400万辆。其中，北京市场二手车交易接近40万辆，与新车销量比例接近1:1，具有标志性意义。“今年，中国二手车行业的交易规模达到500万辆是完全可以预期的。”中国汽车流通协会秘书长沈荣表示，随着新车市场增速回归理性，二手

车交易将成为今后中国汽车消费的新增长点。“2014年前后，中国二手车市场的交易总规模将有望达到1000万辆。2020年，中国汽车市场进入成熟期，新车和二手车的交易规模基本达到1:1，达到3500万辆左右的水平。”

去年12月27日，商务部发布了《关于促进汽车流通业“十二五”发展的指导意见》。意见提出，到2015年，中国汽车流通网络将进一步完善，二手车置换、经销、拍卖等多种经营模式实现协调发展，形成一批新车、二手车、配件流通和报废汽车回收拆解等领域的骨干企业。鼓励发展品牌二手车经营，支持汽车供应商拓展品牌二手车业务，完善二手车流通网络。“2015年，中国二手车交易量超过1000万辆，年均增长率达到15%。”

事实上，在政策出台之前，很多企业已经开始布局，包括奔驰、宝马、丰田、日产、大众和上汽等在内的众多汽车厂商，竞相开展二手车业务，不仅推出以旧换新服务，而且还向经销商提供旧车担保

和维修服务，并逐步向这块业务倾斜。

“中国汽车市场的保有量越来越高，二手车市场肯定会有很大的发展，一定不要用传统的方式和眼光来看待这块市场。”宝马大中华区总裁兼首席执行官史登科在接受记者采访时表示，目前很多人换车后，会把原来的车给家人或者朋友用，很多二手车没有真正进入市场，这种现象会持续一段时间，也会逐渐改变。去年4月，宝马中国首家二手车中心成立，这也是宝马在中国授权的首家二手车中心。

“二手车的残值会决定新车的价格。”去年10月，广汽丰田发布了“心悦二手车”品牌，宣布正式进军二手车市场，广汽丰田执行副总经理冯兴亚表示，对于汽车企业来说，二手车业务作为新车销售的重要补充，不仅能创造新的利润增长点，且由于质量的保值率与品牌价值等因素密切相关，因此也成为衡量新车价值的重要指标之一。

北京亚运村汽车交易市场中心

副总经理颜景辉告诉记者，由于以前二手车市场不太透明，因此影响了消费者购买二手车。随着更多整车厂家的进入，二手车之前存在的信息不透明、诚信差和售后没保障的问题将得到有效改进。“品牌二手车的置换中心，将以树立品牌忠诚度为目标，推动整个二手车行业走向成熟。”

颜景辉表示，二手车交易量是衡量一个市场成熟与否的重要标志。中国市场长期以来二手车与新车的交易量比例仅为1:3，与发达国家3.5:1的销量相比，无疑有着巨大的发展潜力。“目前，大多数经销商的二手车业务还处于初始阶段，他们面临车源短缺、二手车人才不足、车辆残值价格不熟悉等多方面挑战。相对于新车业务，二手车业务远没有得到重视，置换比例很低。随着市场的逐步发展，新车市场增长会逐步放缓，新车销售对经销商的利润贡献也会降低，售后服务和二手车业务等将逐渐成为经销商的业务核心。”

(摘自《中国青年报》)

底气十足

新世嘉从容驾驭的操控秘籍

每个汽车品牌都有成名于世的独门利器，比如，宝马注重驾驶乐趣，丰田则对车内空间独具匠心……而对于有着百年人性创新科技积淀的雪铁龙品牌来说，其底盘技术带来的绝佳操控性能一直为业界所称道。记者近日试驾新世嘉时就体会到了这种驾控境界。

百年品牌基因：造就出众底盘实力

非凡操控性能与坚固耐久的可靠性是雪铁龙品牌自诞生以来孜孜

不倦的追求。作为与雪铁龙C4 WRC冠军品质一脉相承的量产车型，新世嘉历经雪铁龙冠军团队的操刀调校，为中国消费者带来原汁原味的WRC冠军级底盘调校技术，性能稳定，富有驾驭操控快感。

贴合中国路况：调校独具匠心

具有WRC血统的新世嘉在底盘上的优势很明显。结构稳定性、转向精确性与行车舒适性完美融合。后悬挂采用可变形横梁式结构，由

横向扭力梁配合稳定杆的形式构成，经过雪铁龙特殊调校后，在强调稳定性的基础上实现了媲美独立悬挂的舒适性。

细节处处见功夫：独创科技提升驾驭感受

先进的汽车理念中，保护成员安全最重要的是底盘技术及建立在底盘技术基础上的车身结构设计，新世嘉采用“太空舱”高强度吸能车身结构，可以确保各个方向的

车身牢固性，并通过优化撞击能量传递途径减小乘员舱的变形和所受的冲击力。避让障碍物时，新世嘉配备的博世8.1版本ABS、紧急制动助力装置AFU(BA)便充分发挥作用，让驾驶者有充裕时间修正路线以及驾驶方式。新增的前排乘客安全带未系报警、ISOFIX儿童安全座椅等装置，也可以让驾乘者更感安心。

(乔乔)

出类拔萃

全面解析 全球鹰GC7

作为吉利全球鹰品牌推出的一款全新A级家轿，全球鹰GC7给我们的整体感觉就是大气沉稳，相比同胞兄弟要成熟很多，而且也更运动时尚了些。尤其是前脸的设计，全球鹰GC7采用大面积的镀铬进气格栅，并配上灵动的带有熏黑底色的前大灯，使得前脸看上去不但时尚而且还个性。

动力方面，全球鹰GC7搭载了1.5L和1.8L两款排量不同发动机。其中1.8L发动机，根据变速箱的不同采用了不一样的技术，搭载5速手动的采用CVVT连续可变进气正时系统，而6速手自一体变速箱则匹配的是DVVT连续可变进气正时系统，以配合不同的驾驶需求。两种技术的发动机最大功率都为139Ps马力，不同点在于CVVT技术的最大扭矩为172Nm/4100-4300rpm，而DVVT技术的最大扭矩为170/3400-3600rpm，从动力总成看，DVVT技术的发动机爆发得快，更适合在城市驾驶。此外，全系车型中共有三款车型配备6AT车型供消费者选择。

除此之外，悬挂部分全球鹰GC7采用的是前麦弗逊式独立悬架，后纵向摆臂扭梁式复合悬架，悬挂的调校偏柔软，更适合家庭使用。

配置方面，全球鹰GC7为驾乘者提供了诸多人性配置，定速巡航、全景可视倒车雷达、智能行车电脑、阳光智能感应前大灯等配置，让驾乘者尽情追逐驾驶乐趣。超酷颈部防护装置、后排座椅中央扶手、包覆式豪华座椅、惬意温馨的影音设备，为驾驶者提供更佳的舒适性，但是比较遗憾的是全系并没有标配前排双安全气囊。

另外，在乘坐的空间上面，全球鹰GC7还是值得称赞的，2600mm的轴距，在空间的测试中，身高175cm的乘客，在前后排的体验中都有着不错的舒展性。后排未放倒前，行李厢就提供了480L的储物空间，作为家用型全球鹰GC7完全可以满足需求。

(乔乔)

福特今年一季度 盈利大幅下滑

本报综合消息 美国福特汽车公司4月27日公布的2012年第一季度财报显示，受税费大幅提高及欧亚地区亏损影响，公司当季净利润下降至14亿美元，同比减少12亿美元。

报告显示，当季福特营业收入为324亿美元，比去年同期减少7亿美元；税前营业利润为23亿美元，同比减少5.44亿美元。

福特说，税收费用增加是导致利润下降的主要原因。此外，尽管在北美市场表现强劲，但福特在欧洲和亚洲地区均出现亏损，因而影响了整体业绩。

报告显示，第一季度福特在北美市场的税前营业利润达21亿美元，高于去年同期的18亿美元。但在欧洲地区却受到当地经济低迷的影响，税前营业亏损达1.49亿美元，亚太和非洲地区的税前营业亏损为9500万美元。

福特还宣布，将通过向美国约9万退休员工及前员工提供一次性养老金付款来削减养老金成本。该笔费用将于今年晚些时候开始支付，资金来自公司养老金计划资产。(新华社)