

2010年车市大猜想

2010年 信心和等待

2009年年底,上海通用总经理丁磊在接受媒体采访谈到2010年车市时说:“对于未来的市场,我们一需要信心,二则需要等待,信心和等待是面对未来时最可贵的品质。”

2009年,车市低开高走超出了所有人的预期,现在,2010年车市又拉开了帷幕。如果对2010年车市一定要说些什么,我觉得上海通用总经理丁磊四个字的回答“信心、等待”已经非常完美,如果再加上些该如何准备的想法,我觉得只要厂家准备

的是好的产能,经销商销售的是有竞争力的产品,那么好的产能、有竞争力的产品就永远不会过剩。

去年是政策年 今年呢

2009年,很多厂商都没有召开事业发布会。经历了一场突如其来的金融危机,他们低调地制订了一个保守的目标。谁知道,一场更加突如其来的政策及时雨让车市荒灾有了盼头。而一迈入2010年,车企们却开始犯嘀咕:这2010年的销量目标要怎么制订呢?简直比哥特巴赫猜想还悬疑。

不过,市场看不透,方向还是看得到的。近两年的国际大车展上,我们已经看到了未来汽车形态的改变,“新能源车”已经不再是陌生的短语。按照不少企业的规划,2010年将集中上马新能源车型,甭管产品是否能卖得动,抢占先机是必不可少的,谁先占领了新能源车市场,谁就更有把握赢得市场的胜利。

暗含风险 前景难测

2008年年底,哪怕再有想象力的人,也都难以预料到,仅仅半年时间,中国车市就从冰点到沸点,一次性跨越,销量全面井喷,2009

年12月,车市甚至“一车难求”,加价购车怪相又重现江湖。但仔细剖析这次车市极速回暖的原因,不难发现,这当中蕴含着巨大风险。

一是楼市。多年市场经验表明,楼市、车市,两者息息相关。楼市旺,车市红火;楼市不景气,车市也会萎靡不振。关注经济的人都知道,近来楼市政策已经转向,银根开始收紧,这意味着国家将对2010年楼市进行调控。在这背景下,如果车企不能认清形势,进行有效“刹车”,仍旧盲目扩大产能,极有可能出现2008年的滞销现象。

二是油价。2009年,国际、国内油价一路攀升,目前最高已经攀升至7元/升。不过,目前国际原油走向谁都不准,假如再次被拔高到150美元/桶,或200美元/桶,那么对应国内油价可能是10元/升或14元/升,这就突破了老百姓心理承受价,届时,谁还敢那么潇洒地买车? (贺江华)

□相关新闻

中国汽车召回 零部件惹祸占三成

2010年,我国施行汽车召回制度已进入第7个年头,据国家质检总局缺陷产品管理中心为汽车召回管理设立的专业网站中“召回公报”资料显示,自2004年6月18日至2009年12月28日期间,共发生214起召回,因汽车零部件缺陷而发布的比例平均占到30%。

在过去的这6年中,制动配件类缺陷报告出现最多,已涉及18921辆。此外,2009年还连续发生了5起报告都是天窗玻璃供应商提供的天窗玻璃受到污染,最坏可能导致天窗玻璃和玻璃金属支架完全脱离,在高速行驶中存在玻璃飞出的风险。其他比较严重的零部件问题还有后桥轮胎生产工艺不符合规范,当车辆以较高的恒定速度(接近最高性能)行驶时,后胎的部分胎面发生脱离,可能造成抓地力损失并突然丧失胎压,导致驾驶员失去车辆控制等。

以上零部件缺陷在一定程度上影响了汽车品牌信誉,最重要的是降低了车辆的安全系数,直接损害了消费者的切身利益。作为汽车产业链中关键一环的汽车零部件行业,被预测为今后若干年中发展最快的行业之一,但目前中国的汽车零部件行业也被称为“弱势产业中的薄弱环节”。有专家认为,我国零部件的装备水平与国外的差距大约为15年。另有预测称,今年经过大规模整合的中国零部件供应商的整体数量将减少70%,在此发展态势下,零部件企业将如何更有效地把汽车零部件质量,是关乎企业生存、广大车主生命的大事。(赵昉)

□汽车装饰

爱车装饰五大“隐形杀手”

“一号杀手”:车后座挂满饰物。在车后窗挂满饰物,倒车时从后玻璃看不清后面路况,给行车带来极大的安全隐患,所以装饰爱车一定要“适可而止”。

“二号杀手”:后备箱里放“冷枪”。如果你的后备箱里放有长形的坚硬工具,那可要小心啦!一定要把这些长形的坚硬物体固定起来,因为一旦发生追尾事故,这些可能就是背后致命的“冷枪”!

“三号杀手”:座椅垫子不固定。毛绒垫子的背面与真皮座椅接触后会变得很滑,如果不固定,在急转弯时,驾

驶者很容易位移而发生车辆失控。

“四号杀手”:汽车香水随意放。香水座一般都是玻璃制品,如果粘得不牢,或发生车头碰撞,香水座可能就是致命的“杀手”!尤其是放置在安全气囊上面,隐患更大。

“五号杀手”:廉价材料装上车。廉价的地胶质量不过关,造成车内空气污染,还不如原来的地垫;有的车用香水不是采用天然原料,长期使用对人体有害。这里提醒车主们,装饰爱车一定要选择正规厂家生产的合格产品,保证质量,不然宁可不要。

(李静)

靓车T台



2009年11月23日,第100万辆雅阁(Accord)轿车在第七届广州国际车展现场亮相,广汽本田汽车有限公司正式创造了一项行业新纪录——雅阁(Accord)成为我国第一款累计产销突破100万辆的中高级轿车。

十年来,雅阁不单见证着历史,同时也在创造着历史。

十年前,雅阁上市时,没人会想到其会成为我国汽车市场的一个传奇、中高级车市场的标杆。

雅阁是我国汽车史上第一款全球同步引进的车型,这在当时全球同步车型匮乏的时代,无疑是对中国消费者的尊重。加上其时尚的外观、大气的车身尺寸,雅阁一上市,就赢得了中国消费者的认可。更为

百万雅阁

一个品牌的传奇 一个阶层的崛起

重要的是,雅阁在历代的进化中,始终不断地继承前一代车型的优点,并在消费潮流的不断更迭中不断进化、扬弃。雅阁也始终立于时代的潮流之上。现在市面上正在销售的第八代雅阁,集成了以往历代雅阁的大成,外观上呈现的是鲜明的运动风格,更加符合人们的视觉爱好。尤其是超五星的安全碰撞结果使其成为了最安全的中高级车。

从下线至今,雅阁在国内中高级车市场创造了一个又一个神话。2003年第七代雅阁树立中高级车的价值标杆,创下了连续19个月夺得中高级轿车月度销量冠军的惊人纪录,至今还未被打破。2008年3月,第八代雅阁轿车以21068辆的销量勇夺当月全国中高级轿车销量冠军,创下了中高级轿车单月销量最高纪录。

雅阁不仅仅是一款车的成功,

更是引导了中国汽车市场的发展。

十年前,正是从广汽本田那里,中国人第一次知道了“4S”的概念。

1999年3月26日第一辆广本雅阁下线的同一天下午,广汽本田第一家“四位一体”特约销售服务店也在广州宣布开业。这也是国内第一家“四位一体”汽车销售服务店,雅阁成为全国第一个享受“四位一体”服务的汽车产品品牌。从此,“4S”才像星星

之火一样,开始燎原。

2009年,在中国汽车年产销首次突破1000万辆的历史时刻,雅阁又将创造中国车市的一项崭新纪录——第一款产销突破100万辆的中高级车。这是中国新兴中产阶级发展壮大中的一个见证,也是中国车市从公务用车到小康家庭用车,进一步迈向更高层次的中产型用车进化升级的强烈信号。

在第一个百万辆的原点,广汽本田强调“感恩-溯源”。这家企业公开承诺:将时刻洞察顾客的需求和环境的不断变化并把握变化的本质,以别具一格的做法,挑战新事物、开创新潮流、创造新价值,与大家共享充满惊喜的感动。(邓轶)

信阳市高新驾校

信阳市高新驾校坚持高起点、创品牌、依法治学、诚实守信、公平竞争为原则,以公平、公正、公开为便民的理念,选择理论教学,包教包会简单易学的方法,教学管理中,严格训练,严格要求,培养学员牢固树立安全第一、珍爱生命的行车理念,养成良好的驾驶习惯和高度的人文素养。

学校师资力量雄厚,教学设备齐全,系信阳市强驾校,学校拥有十多个新款高速教练车、教学场地宽阔平整,占地总面积二十五亩,学校采用全封闭式教学训练,崭新的微机和专业明亮的教室供学员理论学习和实际操作,实行多媒体教学,设专门理论教室和模拟器教室,让学员在正式上车之前就有开车的感觉,学校设有停车场、器材仓库、教职工食堂和宿舍,还有数辆学车专用接送学员的交通车,信阳市高新驾校,驾驶员成长的摇篮。

校长:杨继造

欢迎社会各界人士
前来参加学车培训

电话: 0376-6685098 13937612101
6765968

地址:信阳市浉河区湖东贸易广场



新天地·华城

心生活

市中心,百年来的居住荣耀和梦想

2780起

1月17日震撼开盘!

仅限17日开盘当天!

开盘后即涨价/机会分秒递减

VIP认筹三万抵四万,再享折上折优惠截止16日!都市核心,敬请把握!

精英地段/城市中央,胜利路步行街百年人文地标,500强官邸风范
精华教育/三小、七中、九中、一中名校濡染,成长先人一筹
精致居住/独创“1+1”居住模式(住宅+小公寓),养护亲情好榜样
精工物管/实行四星级酒店式管理,一站式的全天候服务,成就尊贵生活

精致规划/国际HOPSCA规划理念,闹市通幽,超高层景观楼王,独配首席地下停车场
精华配套/内筑1分钟快捷生活商务圈,外享市中心100亿公建生活配套设施
精华户型/全明空间,超大客厅,270度外凸景观飘窗,彰显大宅风范
精工建筑/豪宅尺度,卓尔品质,重新定义高层交楼标准



■ 开发商:信阳亚兴置业有限责任公司 ■ 全案策划: BREEZE-CHINA | 上海贝兹 ■ 接待地址:信阳市东方红大道与胜利北路商业步行街交汇处

VIP热线: 0376-6258888 6268999

胜利北路,麦当劳旁,15-200平米黄金街铺旺销中!