



(上接B01版)对于刚刚收购了沃尔沃汽车品牌的浙江吉利控股集团有限公司,其董事长李书福认为,所谓的差距并不是我们所有的方面都有差距,而是有些东西没有差距,有些东西有一些差距。比如说我们中国汽车工业的装备水平,这个就没有什么差距,设备都是全世界最好的,模具也是全世界最好的,厂房很豪华,那么有一些差距的话是因为我们的起步迟了一点。

“我认为所谓的‘差距’其实应该是‘差别’。”李书福说:“以吉利品牌为例,吉利刚刚收购了沃尔沃,沃尔沃跟吉利不一样,沃尔沃能卖3万元吗?这个就是它的劣势,不是它的强项。反之,吉利能造出一个像沃尔沃这样卖30万元,50万元,80万元的车吗?吉利也造不出来,所以这就是‘差别’。”

### 焦点二:发展新能源汽车产业是个长期努力的过程

近年来,新能源汽车的研发和推广成为各大汽车生产商最为追捧的项目,新能源汽车真

的能够替代传统汽车能源吗?新能源汽车的发展又将呈现怎样的格局呢?

张小虞表示,新能源汽车的发展是一个逐步发展循序渐进的过程。从能源的形势来讲,各种能源现在都能用,如何控制能源的过度利用,新能源汽车就是一个有望缓解的手段,所以新能源汽车作为一种国家战略必须做、认真做、要一步一步脚踏实地的做。

而作为把新能源汽车作为未来发展三大战略之一的北京汽车工业控股有限公司,总经理汪大总也有着自己清晰的认识。他说:“节约能源是世界上共同的课题,但发展新能源汽车也不是一朝一夕的事。比如,在底特律,一百年前就有电车,那时就有人抱怨电车开的不够远,爱迪生说给我6个月时间,我让你开足够远。可6个月过去了,60年过去了,现在还是这个问题。好在我们一直在努力,并已经取得了一定的进步。至于北汽,我们在这方面是很认真的,我们成立了国内第一个新能源产业联盟,第一家公司在国内真正销售商业新能源汽车,我们现在也在快速推进,在刚刚结束的北京车展上

也展出了四款新能源车。”

重庆长安汽车股份有限公司董事长徐留平则表示,新能源汽车不仅仅在研发上要下功夫,在推广上更要研究出新模式。他说:“在纯电动汽车领域当中,因为成本比一般汽车要涨得快。对于国内自主品牌的车增长幅度很大,原来5万块钱,现在增加到15万块钱,增加幅度非常大。这个时候可能要一个新的商业模式运行,这可能牵涉到车和电池要分开来卖。平常买车,本来4万块钱,但是现在3.8万元就能拿走,电池是另外一个运营商负责。这实际上是一个变革,这种变革需要多方力量的统筹,哪一方力量没有跟上去,这个纯电动汽车的普遍展开都是有问题的。所以说,在这个方面长安在纯电动方面我们正在和一些大的公司,特别是做服务,电池服务和网络服务的一些沟通。”

### 焦点三:核心竞争力是自主品牌发展的关键

广州汽车集团股份有限公司总经理曾庆洪说:“近年来无论是国家还是市场都对自主品牌倾

入了很大的关注,政策的扶持、市场的认可都对自主品牌汽车的发展起到了极大的帮助作用。但我认为自主品牌下一步发展的关键将是自身核心竞争力的提升,强化内功,加强合作,做强做大。”

对于曾庆洪的观点,汪大总表示赞同。他说:“对一个企业来讲,品牌是最重要的核心资产,刚才我们讲差距,两个公司来看的话,A公司和B公司要说差距也还是可以说清楚的。其中如果你这个公司没有自己的核心品牌,那你肯定不是一个强大的公司。那么从我们中国现在企业来看,在这方面确实是自己的弱项,没有自己的品牌,没有自主产品,想走国际化道路几乎是不可能的,所以这就是为什么国内企业都在花大气力认真做好这件事情。”

对于自主品牌未来的发展徐留平也非常乐观。他说,在中国这个市场里面,如果以一个500万辆为一个比较大的规模的话,至少能够存活八家左右的这种有世界级竞争力的企业,所以中国自主品牌应该是有非常大的发展空间的,而且在中国汽车市场上,肯定会产生一些跨国的,优秀的自主品牌来。



## 北京车展的一些“缺憾”

手拿资料袋,运动量可真不小,到最后两只腿真的跟灌了铅似的,仿佛回到上学时代的800米考试,快累瘫了。在这个过程中,厕所不好找,排队;吃饭地方小,排队;进门出门人多,排队;黄牛黑牛问你要票也排着队过来问。交通就更不用说了,早上不到八点离场馆好远的路就开始堵车,回去的时候记者们有班车还好点,老百姓挤公交挤得那是惊心动魄,只差没跳窗户了。配套设施很不完善,没有公交站点,没有出租车候车点,甚至连像样的停车场也没有,馆外一大段的人行道全是烂泥路,周围满目是荒郊和施工留下的废墟,看一场车展,回来弄得灰头土脸。

冷静下来觉得,北京车展的一些“缺憾”与“火爆”场面相比,让一个A级车展需要思考的东西太多太多。

王美华

第十一届北京国际车展火爆的开始,热闹地结束,不仅是目前国内历届车展中规模最大的一次,也成为亚太地区规模最大的汽车展览会,参展车型超过890台。不但豪车美女,观者如云,而且概念车、全球首发车也成倍增加,看点多多。规模是真的很大很大,足以让每个去看展的中国观众自豪得昂起头。

美小编也有幸去看展了,说实话,“非常累”,车展规模大了是好事,显示出了咱们国家日渐强盛。可是从这个馆跑那个馆整个7、8个馆跑来跑去,肩扛照相机,

## 北京车展不差钱

在北京车展开展的当天下午,布加迪公关部的一个朋友就给我打来电话,说你过来看看富豪不?我们这儿卖了一辆车。

当时我并不吃惊,因为在2008年北京车展上布加迪就已经爆出了这样的新闻,那时的布加迪是2500万元,而今年是3800万元,2008年的布加迪被卖给了重庆力帆80后的少东家,今年的布加迪被一对父母买给了他们90后的孩子做礼物。

怎么样?吃惊吗?富二代这个词想必已经在你的耳朵边磨出茧子了吧?我从来不评论富二代,免得有吃不到葡萄的嫌疑。但这次我真的有些担心了,这个不用自己花钱就开着近4000万元车的孩子,他的生活将来怎

么过?

也许我的担心是多余的,毕竟富豪的生活是我们这些平头百姓难以想象的,可现在越来越多的富二代炫富行为让人怀疑,他们在拥有一切想拥有的物质之后,精神方面是种怎样的状况?太多的财富让他们根本没有时间去思考人生,这时候想想,也许活在名牌堆里倒是一种悲哀了。

北京车展越来越不差钱,豪车的成交量也屡屡创下新高。看来让一部分人先富起来的效果已经达到了。但这些富豪们对奢侈品和豪车的趋之若鹜,是否证明着中国人的成败观应该改变一下?只以财富论英雄,不管旁人怎么看,我觉得是一种悲哀。 陈栋

**炫丽冠军版 全系标配天窗**  
钜惠5000元 5.59万起

祝贺炫丽通过欧盟认证

炫丽全系特惠暖您心

活动时间:2010年5月1日—5月31日

●炫丽冠军版	●炫丽冠军版
○1.3VVT豪华版 6.99万 5.59万	○1.5VVT豪华版 6.49万 5.99万
○1.3VVT精英版 6.49万 5.99万	○1.5VVT精英版 6.89万 6.39万
○1.3CROSS 6.99万 5.89万	○1.5CROSS 6.79万 6.29万
○1.5CVT豪华版 7.49万 6.99万	○1.5CVT精英版 7.89万 7.39万

热烈祝贺 长城汽车GW4G13全铝发动机 荣获“中国心”2009年度十佳发动机称号

隆重招商 加盟热线: 0312-2197610 2197953

长城汽车 中国造 长城车

http://www.gwm.com.cn

经销商 河南瑞华4S店0371-63663999 63663888 江山专营店0371-88883737 88883738 中原西路直营店0371-68880606 68880707 巩义直营店0371-64405528 平顶山0375-7188888 中博卖场0371-66077758 信阳直营店0376-3795555 新密直营店0371-69811861

**圣达菲母亲节 爱的方舟 家庭体验日大招募**

伟大而可爱的妈妈, 5月母亲节来临之际, 华泰汽车为妈妈们准备了惊喜大礼! 真诚期望您携全家莅临本店!

★招募详情敬请垂询各地经销商★

值· 一车顶三车 别无所求

省· SUV的动力 微轿的油耗

劲· 超强动力 劲“擎”挥洒

驭· 全时四驱 全能驾驭

特许经销商 河南广太汽车销售有限公司 0371-63501999/63501888 河南泰胜汽车贸易有限公司 0371-67635111 河南福澳森汽车销售有限公司 0371-63567555

华泰汽车集团 | 地址:北京市朝阳区安定门外安苑里1号 邮编:100029 销售热线:010-64978666-8526 服务热线:400-810-2066 www.hawtai-auto.com