



强音

“2010中国汽车风云榜”河南分榜颁奖盛典

中国强势媒体 汽车联盟
CHINA POWERFUL MEDIA AUTOMOBILE ALLIANCE

郑州晚报
A31

2011年3月1日 星期二 综合 舒徐 编辑 白智 责编 任敏华 校对 杨梅 版式 王小羽

河南正在成为汽车厂家战略布局的第一大市场 在“中原经济区”面前显现出重大历史机遇 郑州汽车产业迎来了加速发展契机

“风云际会车市 青梅煮酒论英雄”。在中国强势媒体汽车联盟“2010中国汽车风云榜”河南分榜颁奖典礼的现场,来自于汽车厂家的代表和郑州汽车产业重量级的人物,畅谈了2011年汽车市场的发展趋势以及郑州汽车产业的美好未来。 晚报记者 谢宽 陈娟

企业老总·声音

郑州整车制造水平突飞猛进

郑州日产总经理 郭振甫

“回眸2010中国车市,是那么的不平凡:1800万辆,增长32%,蝉联全球第一市场的宝座,耀眼的光环背后是中国汽车市场一系列重大事件和各个细分市场的精彩纷呈,我也为中国车市的出色表现激动,为之鼓舞。”

2010年,作为河南汽车支柱型企业,郑州日产的飞速发展也让整个中国汽车界为之震动,伴随着去年10万台的产销目标达成,郑州日产也顺利地实现了企业经营模式的转型——从小众车进军大众市场,“大宗+大众”模式初步形成。与此同时,郑州日产自身的特装车事业、电动车事业、海外事业,也建立了更多更强的优势,这些事业板块也将成为郑州日产新的增长点。

位于中原腹地的郑州汽车市场从无到有、从小到大、从弱到强,汽车品牌由几种到上百种,得到了飞跃式的发展,郑州的整车制造水平也突飞猛进,其产品已经具备了国际市场竞争力,而郑州的汽车保有量已经在中部六省中占据第一位,充分显示了河南作为人口大省和汽车消费大省的潜力和地位。2011年,在“中原经济区”重大历史机遇面前,郑州汽车产业迎来了加速发展的契机,郑州日产也将站在更高的起点奋勇前行,对未来我们充满了信心。



今年汽车行业机遇与挑战并存

海马(郑州)汽车有限公司常务副总经理 邱宗勋

“2011年全国汽车行业机遇与挑战并存,购置税优惠、汽车下乡政策双双取消对车市商务影响较大,之外,油价的飞涨、轮胎成本的增长等,都在考验着整个行业。”邱宗勋说,“而有利的是,国家经济的走势,GDP仍然保持着高速增长,这为汽车销售量的提升提供了条件,因此针对今年的车市,我认为整体还会增长,只不过整体增幅放缓,会在10%左右。”

对于海马郑州来说,2011年又是重要的战略之年,邱宗勋认为:“经营目标是战略目标的体现,今年海马的经营目标产量仍在10万台以上。同时,海马郑州第二款中级轿车也即将投放市场,除此之外,发动机工厂和产品也将在今年6月份投产,10月份将开始大规模量产。”在他看来,发动机工厂和产品的双双投产,从根本上降低了发动机的燃油量,到2015年,1.6排量的车型百公里油耗将不超过6升。

在谈到河南市场的发展前景时,邱宗勋认为:“得中原者得天下,河南的家庭轿车和微车占有量在中南六省中排名第一,因此作为本土的企业,河南市场是海马郑州的大本营,今年海马郑州仍以河南及周边为中心,向其他省份扩散。”

厂家代表·直言



河南是全国战略布局第一大市场

开瑞汽车销售公司区域经理 王伟

“今年微客市场受汽车下乡政策和购置税取消的影响,市场目前处在一个冷却期,但是3月份会迎来集中的爆发点。”王伟认为,“国家经济指标的增长,必然是保证汽车产业增长的重要指标。不过从目前的情况看,虽然今年车市整体有所下滑,增幅也有所放缓,但增长的幅度仍会在10%左右。”

在节能减排方面,今年开瑞可谓下了一番工夫,去年开瑞优秀1.5柴油版上市,被第一批列为节能惠民车型,并得到市场的好评。“因此,在今年,开瑞优秀的全国销量目标将直指12万台。”王伟介绍,“河南市场将成为开瑞全国战略布局中的第一大市场,目前,开瑞已经在开封建厂,销售公司将在3月份搬进,6月份进行投产,相信今年在河南市场会有所斩获。”

战场将伸向二、三线市场

华泰汽车华中大区经理 王海杰

“从今年整体市场情况来看,一线市场饱和,战场也将伸向二、三线市场。而对于今年市场的预期,有人认为整体会有5%至10%增长。也有人认为会有5%至10%负增长,在我看来,市场的表现仍然乐观。”王海杰说,“这主要在于二、三线市场对汽车的需求量仍然很大。”

在他看来,华泰今年是冲击轿车市场的第一年,整体目标销量定在6.8万台,在去年12月底首推中级轿车之后,继续推A+级B21、中高端SUVB35上市,同时,继续加快节能减排的步伐,1.0、1.5排量的清洁型柴油车即将上市。至于对河南市场的预期,王海杰认为:“河南市场在华泰全国整体战略规划中排在中前位,但随着市场潜力不断被挖掘,相信华泰今年会在河南市场有大幅度的突破。”

汽车市场不会冷

长安微车河南事业部总监 吴旭曦

“从国家政策看,大部分人认为今年市场的走势会下滑,但我认为,国内刚性需求还很大,而且节能补贴的新方式也将出台,因此市场不会太冷淡,会有5%的增长。”而对于长安今年市场规划,吴旭曦认为:“长安金牛星1月17日上市,对产品结构进行了调整,产能也有所增加,目前的销售目标100万台,而河南市场今年的目标也增长30%,突破8万台。”在他看来,河南是长安全国战略规划微车市场的前三大市场,河南500多家销售网络提供了强大后盾,而接下来要做的就是服务和品质的提升,如果服务、品质得到进一步的提升,这个数字完全可以实现。

销量提升品牌也要提升

海马汽车销售部大区经理 吴挺伟

“随着国家经济的增长,预计今年汽车市场整体销量会增长15%,达到2000万台。”对于海马汽车,吴挺伟认为,“从合资品牌的光环下转型为自主品牌,完成了一个质的飞跃。今年海马汽车的销售目标跨度很大,去年完成了15万台的销售任务,今年保守预计完成17万台。”

对于河南汽车市场,他认为,河南经济的增速决定了河南汽车市场在全国各省中的地位,海马汽车今年在河南市场将突破8000台的销售目标,以实现大幅度的销售增长。

“而接下来,我们要做的重点就是品牌的提升。”吴挺伟介绍:“今年从第一季度至第四季度,我们会做同一件事,就是区域性联合营销,不同的平台轿车,众多经销商联动合作,提升品牌效应,从而提升市场的占有率。”



『2010中国汽车风云榜』河南分榜风云人物·寄语



服务品质更上一层楼

河南新裕隆汽车销售有限公司 董事长 孙开东

在经历了2010品牌年的塑造,东风悦达起亚把2011年作为品质年来提升该品牌的品质美誉度。所以在今年我们将努力将汽车服务的各个环节更加精细化、深度化,提升客户服务满意度,让东风悦达起亚品牌不仅在新车品质上更上一层楼,更要让客户享受到准确、满意的服务。去年我们的全年销量为2800台,而今年有品质年这个总体目标的培育、积淀,我们力争让年销量在去年的基础上提升20%至30%。

居安思危提升满意度

中植汽贸集团 董事长 卢义峰

从市场角度来看,我对2011年汽车行业发展并不看好,因为国内汽车行业刚刚经历了两年高速度的发展,很多消费潜力得到了提前开发,而今年小排量购置税优惠已经取消,势必会减弱一部分消费者的购车情绪。此外,通过北京为缓解交通拥堵而已经实施的车牌摇号措施,也让我们思考,像郑州这样同样存在交通压力的省会城市是否也会迎来这一天。所以,我们将今年的工作重点改为向三线的中小城市渗透,更加深度、精度开发,扩大市场份额。而且我们还要加大客户服务满意度的指标,让更多的消费者不仅买的是汽车,更要用的舒心。