

再提“耐得住寂寞20年”

□吴迎秋



评论

日前与几位自主品牌汽车企业老总聊天,谈到原一汽集团总经理竺延风。大家都认为,竺当年的自主品牌“耐得住寂寞20年”的说法是对的。很显然,当前自主品牌遇到了竺延风曾经预见到的困难。

10年了,记得当初竺延风是在央视《对话》节目回答“如何看待自主品牌发展”话题时,说到了,“要耐得住寂寞20年”。事后招致了许多反对意见,认为竺于自主缺乏进取心。可以说,这个“黑锅”竺延风背了10年。有人说,该到了给竺“平反”的时候了。

那个时候,自主品牌遍地开花,“村村点火,户户冒烟”。在很多人看来,“一万年太久,只争朝夕”,谁干自主谁就是好汉。竺延风的“耐得住寂寞”说,在当时显得十分另类,不挨“板砖”才怪。

今天大家再提“寂寞”说,再次想到竺延风,是因为那股热潮在退去,是一件好事。但也要看到,这种冷思考是因为自主品牌发展变冷,是一种被动思考。对许多自主品牌企业来说,并没有从思想深处深刻反思曾经的狂热。换句话说,狂热退去,燥热还在;嘴上同意耐得住寂寞,内心仍旧不甘寂寞。

怎么理解耐得住寂寞?大家习惯于用时间来衡量。其实,最关键的核心还要看面对利益诱惑时的态度。当初,大家对自主品牌有很大热情,一个不能回避的现实是,有“名”和“利”的驱动。“名”就不用说了,它本身就是一项政治任务。“利”大家可能不理解。自主品牌那么艰难,哪里来的利?事实恰恰相反,看过去的10年,哪个自主品牌赔钱了?除极个别,几乎搞一个成一个,搞一个赚一个。而且,短时间就上马,短时间就能产出。这个“利”,可能谁也没有想到,却真实地存在着。

自主品牌的短期利益诱惑是很多企业耐

不住寂寞的一个重要原因。这种“短平快”的指导思想,今天同样存在。自主品牌想要健康发展,必须根除杂念、丢掉幻想。可惜,当利益摆在面前的时候,又有谁能听得进这样的忠告呢?前不久,“公车采购征求意见稿”出台,某企业就冒出来,“我们的车要成为领导座驾”。可这款立志要让领导垂青的车早已断代,这几年又缺乏核心技术,甚至就在“意见稿”出台的前日还看不到未来规划,只因看到了“利益”而突然复活。浮躁如此,令人堪忧。

10年弹指一挥间,因“寂寞”说背了骂名的竺延风离开了汽车行业,很多企业依然没能耐得住寂寞。某企业老总对我说,今天能有百分之五十的自主品牌企业真正理解竺延风的意思就不错了。这是一件很遗憾的事。下个10年,如果我们再回头看,还有那么多的人耐不住寂寞,自主品牌会怎样呢?那一定不仅仅是一件遗憾的事了。



微观点

我今年60岁,我敢说我的有生之年,纯电动车也无法替代汽油车的主导地位!未来二十到四十年,电动车有望达到市场份额百分之十。不是替代,是补充。

——新华社高级记者李安定

2012年全年汽车销量约在2000万辆左右,增长率在8%左右。乘用车增长,商用车不增长或负增长。

——中国汽车工业协会副秘书长 顾翔华

4月第一周的厂家销量同比2011年4月第一周增长21%,环比2012年3月第一周增长13%。历年的3月末都是厂家季度目标完成的关键期,月末销量会偏高,但今年3月末销量很平稳。因此4月初的第一周销量走势较强,这也是一个进步。

——中国乘联会副秘书长崔东树

世界银行专家建议中国政府借鉴提供校车接送学生服务方面的“美国经验”,认同中国公共交通学者的建议:把学生运输服务整合到公共巴士服务中(学习“欧洲经验”),建立和完善校车服务制度框架、加强校车安全的法律监管和执法,增进安全意识的宣传和深化才是有效提高中国学生运输安全的关键所在。

——公共交通学者王健

豪车叫停降价为哪般?

春节后,清淡的车市令豪华车动辄10万元以上的降价声格外醒目,吸引了大家对豪华品牌的极高关注。有不少准备购买20万-30万元的消费者,也将目光转投了豪华品牌,巨幅降价令消费者感到“非常划算”。奔驰S350在某些区域优惠幅度高达30万元,令人唏嘘不已。一位同行这样感叹,“奔驰S级一直在我心中是神一样的车,居然价格降至几十万元区间,不知是喜还是悲!”

今年2月,国内三大高端品牌仍保持较高增幅。其中,一汽-大众奥迪2月份销量首次突破3万辆大关,同比增长66%;宝马集团在

中国的销量近2.3万辆,同比增长38.8%;奔驰在华销量超过2万辆,同比增长61%。高端车、豪华车名正言顺地成为高销量、高利润的代名词。与此同时,对豪华车巨幅降价的现象,经销商也有所抱怨,“这对之前购车的消费者并不公平”,“不少车型已是亏本卖车”,“厂家预估过高,令今年经销商压力陡增”等。

豪华车市场也逐渐放慢了在华增长速度,2010年豪华车市场的增速高达70%至80%,而2011年便回落到30%-40%。乘联会副秘书长崔东树认为,“今年豪华车增速将回落到10%至20%,略快于整体乘用车市场。而豪华车市场的

竞争将日趋激烈,豪华车市场面临着重新洗牌。”宝马在近日举行的2011年财报上,也将中国市场认定为与欧洲、美国等同的“成熟市场”,中国豪华车的整体销量已接近饱和,未来增速将放缓。宝马认为,中国市场将会承担更为成熟的角色,如汽车金融服务、二手车等方面都有待挖掘。而奔驰叫停了在华的降价潮,并将未来价格调整控制在5%范围内。这预示着,豪华车市场增速回归理性的同时,价格也将回归理性。 据《南方日报》



媒体观点

能驱能省 快意驰骋

瑞虎 | CHERY

智能进化 触手可及

奇瑞瑞虎2012款“换”“贷”上市

梦想扑面而来 奇瑞金融置换购车季

为梦想 轻松“贷”言: 0首付、0利息、0抵押、0担保

让梦想 “换”然一新: 0折旧, 5000元补贴增值换购

河南通美 0371-53709988

河南新大陆 0371-65558899

河南中润 0371-67520333

CHERY Safe and Save www.chery.cn TEL: 400-883-8888

五菱宏光 紧凑型商务车

五菱汽车 品质驱动生活

买五菱汽车 到裕华江南

详情请咨询以下经销商:

北环路与文化路交叉口中原汽车交易中心
销售热线: 0371-63731141

东区4S店地址: 经济开发区第八大街与经北四路交叉口(郑汴路新客运东站南1公里)
销售热线: 0371-60172535 服务热线: 0371-60172522

花园北路天荣汽车公园4S店
销售热线: 0371-65988650 服务热线: 0371-65985256

郑汴路中博汽车广场
销售电话: 0371-66737551

分期咨询电话: 60177367

服务热线: 400-889-5050 www.sgmw.com.cn

专业服务 贴心托付 上汽通用五菱