



微观点

别再躺在合资怀抱中

“合资今后还会是中国市场的主流,应与自主品牌协同发展,这样才是对的。但如果中国企业下个10年还躺在合资企业的怀抱中,是没有前途的。”

——广汽集团总经理 曾庆红

中国市场是大森林

“中国市场不是一座山,中国俗语说,一山不容二虎,而中国市场是大森林,可以有老虎共存,英菲尼迪、雷诺进入中国,一定会做好协调共处。”

——日产-雷诺联盟CEO 戈恩

奔驰在华渠道整合仍在进行

“奔驰目标是能成立一个法律实体营销公司,但这步还没完成,这过程比较复杂,因涉及几方利益。如果奔驰想在2020年取得全球第一,中国分量不容忽视。”

——戴姆勒董事长兼首席执行官 蔡澈

造车就像习武

“造车就像习武,总要讲究先后。先练内,再练外。合资模式我个人认为只是一种‘术’,只要能最终学以致用,为我所用,不管是‘北冥神功’还是‘吸星大法’,心中的‘道’不变,就能练就一身好内功。内功修成,还需练上那么一两手‘必杀’,不然只能落得像段誉那个傻小子一样,靠运气来过活。”

——痴迷汽车的翔子



热评

自主品牌要拧成一股绳

□董扬

前些天与德国大众公司前董事长哈恩博士共进午餐。席间,我问他怎么看中国的自主品牌轿车,他谈了两点看法:一是中国市场这么大,中国人学习能力很强,中国应该能产生自主品牌;二是一个独立自主的轿车企业,应能达到300万辆的规模,只有这样,才能支撑其发展。

此时我想到长城、吉利、奇瑞、比亚迪、江淮、力帆,也想到一汽、上海、东风、长安、北汽、广汽、华晨,这些企业的自主品牌什么时候能到300万辆呢?有几家能到300万辆呢?怎么样才能达到300万辆呢?

我一直认为主管部门对于自主品牌有些不负责任。这不仅是因为未拿出真金白银来支持自主品牌,也不是指某些部门偏重

外资,看重外国人的态度,反对出台有利于自主品牌的政策,而是认为当前自主品牌轿车分散重复的局面,很大程度上是主管部门造成的。他们对于自主品牌只有一般号召而缺乏规划和组织。

为了自主品牌轿车能够持续发展,我认为有以下三个努力方向:

一是政府支持研发。我国自主品牌轿车与国际一流大公司相比,技术上有十年的差距,要想追上这十年的差距,光靠企业的力量是不够的。但是根据世贸组织的规则,政府对于企业,是不能随意补贴的,只能在研发方面补贴,而且不得有针对企业资本的区别对待。即使如此,政府也完全可以在公平补贴企业研发项目的前提下,使补贴主要惠及自主品牌。

二是国资委应组织国有企业联合开展自主品牌开发创新,而不是听任大家分散重

复,自相残杀。现在世界上的大公司之间,共享平台者有之,借用发动机、变速箱也有之,还有分工合作,如汽柴油机、大小排量发动机之间划分范围,分头干共同用。我们不少企业都是国企,外国人说我们铁板一块,难道我们自己不该合作吗?合作的方式很多,可以共创自主品牌,也可以合作研发平台,品牌分立,至少可以在发动机、变速箱等关键总成方面互相借用。

三是自主品牌的整车企业与零部件企业结成战略联盟。应该既包括与博世这样的世界级零部件供应商联盟,也包括联合支持一些自主品牌的零部件企业,如航盛、万向等。也应该包括上汽的华域、一汽的富奥、北汽的海纳川等。

没有合资合作,我们就跟不上世界汽车发展的步伐;没有自主创新,我们的发展就失去了依托。

难以对“霸王条款”说不?

近日,一起合同纠纷引起众多车主共鸣。湖北的向先生在当地订购了一辆豪车并交付了31万元定金,等待半年之久后,却因车辆已经停产而无法实现交付。向先生面临着两种选择,或更改交付车型或同意原车进口后在国内改装,尽管两种选择都并非出自向先生的意愿,但如果不允,就是向先生违约了,经销商按照合同可以不退还定金。

汽车消费中,因合同而产生争执并不少见,由于销售合同的模板是由汽车厂家或汽车经销商自行制订,条款更多保护的是汽车厂商以及汽车经销商的利益,而消费者只能

在销售过程中被动接受各项条款,无法为自身利益争取到更多。“购车合同甲方能享受到权利,而乙方只能享受到义务。”

通过合同,经销商可以故意将车辆交付周期延长,默许部分加价消费者享受到优先提车权;通过合同,当车辆无法按期交付时,经销商依据“特别约定”来免除责任,延长交付时间;通过合同,对萌生转购念头的消费者带来压力,要挟消费者违约将不予退还定金;总之,合同在约束消费者的同时,也竭力保护着经销商以及汽车厂家的利益。

而面对合同中的“霸王条款”,消费者常常却是无力说“不”。一方面原因是经

销商、汽车品牌过于强势,另一方面原因则是消费者对车型割舍不下。例如,笔者的一位朋友急着购车,恰巧看中了热销SUV,为了提车,不得不同意经销商额外的8000元装潢礼包。

目前,广东省对汽车销售合同正在进一步规范,并积极推动汽车销售合同示范文本,打击“霸王条款”。但消费市场的非理性,却成为滋生“霸王条款”的沃土,也有不少消费者愿意为获得的“优先权”埋单。打击“霸王条款”不仅仅靠政府的监管,更应该从自身做起,摒弃不理性的消费心理。
《南方日报》

媒体视点





他想要一个支点, 你为他撑起一个世界。



1.6L 13.27万起 / 1.8L 16.23万起 / 1.6T 7.143万起

所享 超乎所想 2012款别克英朗GT全新上市

创先导入中高级车设计理念,赋予前路更宽广的表现舞台。搭载别克威威上初露锋芒的1.6T涡轮增压发动机,配合6速手自一体变速箱,为酣畅自如创造可能;17寸超大轮毂及宽胎,为超凡驾驭再添虎翼,更有同级唯一On Star全时在线助理,2000人的专业团队随时服务左右。现在,你对一辆中级车的更高期待,尽可在别克展厅找到答案。

别克 来自上海通用汽车
800-820-2020或400-820-2020 www.buick.com.cn

郑州威佳别克4S店 (郑东新区) | 整车销售: 559 1111 维修服务: 5555 0111
地址: 郑东新区商都路 (中州大道东300米)

新郑展示厅 187 3715 1972 登封展示厅 188 3822 9223 高新区展示厅 187 3715 1969 新密展示厅 187 3715 1970