主编/何尚武　编辑/郭钰　图编/言琼　美编/代宏福　校对/刘湘

奥迪中国 撤销两年后复牌独立

在撤销两年后，奥迪中国重又“独立”。5月4日，奥迪(中国)企业管理有限公司在北京宣布成立。这是奥迪在中国的全资子公司，负责奥迪在中国的采购、车载电子软件及娱乐系统的本地开发测试和增进中德股东双方的快速沟通三方面事务。

据奥迪计划，其汽车销售量2015年将达150万辆，超过宝马和奔驰成为第一豪华品牌。届时，奥迪在其第一大海外市场——中国的销量目标为20万辆，与2007年的100888辆相比，提高近一倍。如此大的产销量，需要有集团高管近距离指挥。

奥迪(中国)企业管理有限公司总经理冯德睿博士表示，公司成立后，原奥迪北京办公室将归入该公司管理，同时继续支持一汽-大众奥迪销售事业部的营销工作。位于长春市的一汽-大众奥迪销售事业部的原有职能不变。目前奥迪在中国的在售车系已达7个，包括国产全新奥迪A4L和新奥迪A6L，以及进口车型奥迪A5/S5、奥迪A8L/S8、奥迪Q7、奥迪TT/TTS和奥迪R8超级跑车。　■记者　马艺芳

雷诺科雷傲长沙预订火爆

4月16日正式登陆中国市场，仅长沙市场半月预订量就超过40辆，这就是雷诺首款城市SUV——科雷傲的销售战绩。

记者从雷诺湖南经销商天一雷诺了解到，此次上市的雷诺科雷傲，共推出四款车型，分别是2.5L两驱舒适型，售价24.8万元；2.5L两驱豪华型，售价26.6万元；2.5L四驱舒适型，售价26.8万元；2.5L四驱豪华型，售价28.6万元。

这是雷诺-日产联盟打造的第一款全新轻型多用途SUV，动力方面，它的发动机及变速箱等核心技术采用与日产奇骏相同平台的技术，直列四缸2.5升汽油发动机，最大马力可达171匹，0到100公里加速仅需9.9秒，并维系了雷诺一贯的科技和安全水准；外观方面，科雷傲整体外观紧凑，车长4520mm，宽1865mm，高1715mm，其长达2690mm的轴距却跃居于同级SUV车型之首。在内饰空间方面，科雷傲的长轴距使其空间更显宽敞舒适，同时增加了雷诺汽车独特的设计风格和更多人性化设计，它充分利用了车内空间，在车内随手可及之处都设计了各种大小的储物盒，以存放杂志、水杯和其他贵重物品。

2008年，科雷傲在欧洲新车评估组织(E-NCAP)的碰撞测试中获得最高分的五星评价，使得雷诺成为唯一一家在欧洲汽车碰撞测试中十度获最高评价五星的汽车生产商。

天一雷诺销售经理刘蓓对记者笑称，该车上市后店内到的几台现车已被心急的客户提走，目前预订定单已排到8月份，这也是她始料未及的。　■记者　马艺芳

一汽丰田 BP改善兑现服务价值

最近，一汽丰田公开表示：基于对用户负责的初衷，一汽丰田对于钣金和喷漆服务改善稳步推进，在钣金喷漆改善项目试点后，2009年将根据效果加快对项目进行推广，稳步把更完善、更优质的钣金喷漆服务带给消费者。

针对目前市场上钣金喷漆服务操作不够规范、流程不严谨且维修时间随意性大等问题，一汽丰田钣金喷漆改善项目开发出更适合车辆维修的钣金修复工具，并制定了更科学的维修作业标准，由专业钣金技师进行维修，让用户车辆的碰撞部位光滑如新，尽力恢复到原厂水平。　■记者　马艺芳

克莱斯勒在美宣布破产重组

结盟菲亚特　在华销售不受影响

克莱斯勒与菲亚特合并，交易如能成功，将诞生全球第六大汽车制造厂商　CFP图

■记者　何尚武　整理

凤凰涅槃，浴火重生。

身为美国三大汽车巨头之一的克莱斯勒汽车于4月30日宣布将通过破产保护这一快速途经，联手菲亚特在30天～60天内共同创建一家充满活力的新公司。克莱斯勒中国方面表示，北美以外的业务运营不在克莱斯勒此次申请破产保护之列，中国市场将不受影响。

“此举对克莱斯勒来说可谓重生之机。”据业内专家分析，一方面，“克菲结盟”不仅可在全球合作层面达成优势互补，还将为克莱斯勒拓展中小型、节能型汽车占主流的中国市场带来利好；另一方面，通过破产保护而非清算，克莱斯勒可快速处理与其债权人关系，这对克莱斯勒的下一步发展大有裨益。

破产：坏事变好事

曾几何时，“破产”一词令人感到如临雷区；而今，诸多从破产走向成功的企业案例证明，“破产保护”为“坏事变好事”提供了可能。

事实上，一大批优秀的企业也都曾经历过破产保护，譬如美联航空、大陆航空等；其中，最为中国汽车业熟知的案例，莫过于德尔福——该公司于2005年宣告破产，但如今依然是全球汽车零部件领域的翘楚，其在华业务增长甚至在其全球市场中创下增速之最。

此次，克莱斯勒根据《美国破产法》第11章申请破产保护后，公司可以照常运营，管理层可以继续负责日常工作，以重组业务。克莱斯勒在破产保护期间仍可以继续销售车辆，而政府将为车辆售后服务等提供支持。

克莱斯勒破产意味着奥巴马准备对坚持己见的债权人采取强硬态度。奥巴马称，“有些人的要求比其他债权人的获得高出一倍，我不会与他们同一立场，我会和克莱斯勒员工及其家人还有社区站在一起，与克莱斯勒的管理层、经销商和供应商站在一起，与成千上万的克莱斯勒消费者站在一起。我不支持那些在别人都做出牺牲时还拒不让步的人，我支持克莱斯勒通过破产、清理剩余债务。”

首先，进入破产保护之后，债务和解将相对容易，达成破产重组协议只需简单多数债权人的同意；其次，破产保护有利于获得政府更多贷款支持。克莱斯勒申请破产保护的当天，奥巴马政府已表态将再提供80亿美元帮助其摆脱破产威胁。将来脱离破产程序之后，克莱斯勒还能再从政府获得45亿美元贷款；最后，破产保护为菲亚特入股克莱斯勒铺平了道路，也为克莱斯勒带来了公司急需的小型车技术。

如破产重组计划得以实施，克莱斯勒将迎来脱胎换骨的改变，美国汽车业也将诞生一个具有意大利血统的汽车公司——据路透社预言，这将是世界第六大汽车制造商。

结盟：重组后重生

对克莱斯勒而言，破产并不是结局，而是其与菲亚特共建新公司的一个快速通道。

“这项合作关系，不但给予克莱斯勒存活的机会，更可使其在全球汽车产业中重振雄风。”美国总统奥巴马说。而克莱斯勒有限责任公司董事长兼首席执行官Bob Nardelli也表示：与菲亚特的结盟将促使克莱斯勒转变为一家具备强大战略优势的、充满活力的新公司，可以为消费者和经销商提供更多丰富选择，更具竞争力的产品线，生产出环保、节能、高品质的汽车产品；而菲亚特的动力总成及部件则将在克莱斯勒的制造基地进行生产。双方达成的协议将使克莱斯勒和菲亚特充分优化各自的生产基地布局及全球供应商基地，并使双方都能够拓展进入到更广泛的市场。

在重组过程中，政府将提供充足的过渡性破产保护融资(DIP)支持，以确保克莱斯勒业务的照常开展，包括继续在所有市场销售产品并提供服务，经销商也如常经营。据估算，预计30天-60天内，一家由克莱斯勒和菲亚特共同打造的新公司将呼之欲出。

在华：经营将照常

就在刚刚结束的2009年上海国际车展上，身在E4豪华车展馆的克莱斯勒携其在华销售的9款主力车型联袂亮相，并以“一路心旅程”为主题，倡导“以个性车型打造个性生活”，创下了展台订单超过120份的骄人销量，其中最新上市的Jeep 牧马人Rubicon(罗宾汉)成为展台最为耀眼的明星，而全能跨界SUV道奇酷威也更是销售火爆——水泄不通的人气展台丝毫看不出其美国总部正在经历“大手术”。

而在4月30日破产和结盟的消息公布后，克莱斯勒中国方面第一时间作出回应：破产程序中的克莱斯勒业务依旧照常开展，美国政府将为销往全球各地的车辆提供质保；而克莱斯勒也将继续提供完整的质保服务、向供应商支付款项，以及保持经销商的正常运作和为客户继续提供服务；同时，国际业务包括在亚太和中国的业务不在此次破产保护的申请范围之内，克莱斯勒在华仍将一如既往地向市场推广、销售车辆并提供相应服务。

“在摆脱了北美债务的困扰后，克莱斯勒包括中国在内的国际业务，更能轻装上阵。”克莱斯勒中国方面表示：“克莱斯勒将重新聚焦其在亚太区的业务，调整并加强在亚太、尤其是中国的销售和市场营销职能。当前最重要的是以务实的态度、严谨的风格把事情做好，那么就有机会在中国获得成功。”

据业内人士分析，“克菲结盟”不仅可在全球合作层面达成优势互补，还将为拓展中小型、节能型汽车占主流的中国市场带来利好。目前，克莱斯勒在华发展主要集中于进口车业务，并针对增幅超过行业平均发展水平的特定细分市场。今年一季度，在华进口车销量增长高达17%；而一旦联手菲亚特进军小型车市场，新公司在华前景不可限量。

第150万辆五菱之光亮相

■记者　樊超

第十三届上海国际汽车工业博览会日前落幕。与现场琳琅满目的新车、概念车相比，在上汽通用五菱展台前，公众早已熟悉的车型——五菱之光，却成为了E1展馆中最耀眼的明星。是什么原因使得这款并不算新的经典车型成为了焦点呢？

据现场上汽通用五菱工作人员介绍，五菱之光从2002年底上市至今，累计销量已超过150万辆。作为上海车展重要的活动之一，上汽通用五菱特别举行了“为客户创造价值——第150万辆五菱之光交车仪式”。这第150万辆五菱之光，也成为了本届“车展之最”。

早在2007年，五菱之光市场保有量已突破100万辆，成为全球销量最高的十大单一平台车型之一。时至今日，以突破150万辆的骄人成绩，成为了国内车市中名副其实的单品销量冠军。

业内人士分析，五菱之光持续热销的另一个原因，得益于上汽通用五菱完善的售后服务网络。据统计，目前上汽通用五菱的销售服务网络已延伸到农村的各个角落，在全国市州的覆盖率已达到90%以上，全国2000多个行政县中，覆盖率达到30%左右，在一些经济发达地区，县级市场的覆盖率甚至达到100%，在尚未布局服务网络的农村地区，上汽通用五菱推行“航班服务”，利用农村赶集等时机，定期预约用户进行车辆的维修保养，构建了一个便捷的服务网络。

从今年开始，国家出台多项举措振兴汽车产业，已经出台的《汽车产业振兴规划》的“汽车下乡”政策，把微客放在了非常重要的位置。上汽通用五菱本次参展以“为客户创造价值”作为核心，也恰恰希望通过车展这个舞台，向外界展示五菱车给客户带来的变化和价值。与其他以“新车”、“新概念”的华丽噱头作为吸引观众的厂商不同，上汽通用五菱此次通过“价值之展”来赢得人们的目光，则显得更加亲民和务实。

数据显示，今年第一季度五菱之光依旧保持旺销势头，单品销量突破14万辆。与车展上诸多昙花一现的“概念车、新车”相比，已经迈过150万辆门槛的五菱之光，相信在今年的微车市场，依然会占据一个无法替代的位置。

世嘉三厢荣膺首发新车大奖

4月28日，“2009年上海车展大奖”隆重揭晓，世嘉三厢众望所归地获得了“最佳(中国)首发新车”奖。

与“最漂亮的两厢车”世嘉一脉相承，世嘉三厢充分吸收了C4车型的设计精髓，并融入了雪铁龙最新的设计元素，其呼之欲出的动感和活力呈现出非凡的品质魅力。雪铁龙全球独创的中央集控式方向盘、感光自适应组合仪表创新做到了驾驶时“眼不离路、手不离盘”，同时作为同级别车型中唯一标配的定速巡航、限速器等高科技装备，让驾驶者有着与众不同的舒适和便利。　■记者 何尚武

湖南汽车城庆铃汽车销售有限公司
销售:0731-4530980、4530252、4512388
地址:长沙市东风路 360 号湖南汽车城一楼
中南汽车世界店 0731-4076680
湘潭正东 13873228705
衡阳高珏 0734－8831005
益阳福铃 0737-4235678
邵阳龙腾 0739-5100688
怀化乘龙 0745-2714163
吉庆维修 0731-4076679
株洲大昌 0733-8470966
郴洲机电 0735-2152128
娄底高新 0738-8761333
吉首汽车城 0743-8255777