



现代快报

www.lifanjaning.com.cn E-mail:xdkb@vip.sina.com

财经·证券

最权威的财经证券资讯

香港股市 破万八创6年新高

香港股市 破万八创6年新高... 新华社香港 10月13日电 (记者 王悦欣)受环球股市上扬的带动,港股13日乘势而上,一度突破18000点,最高达18067点,创6年新高。

纽约股市 道指创出历史新高

纽约股市 道指创出历史新高... 新华社纽约 10月12日电 (记者 但凡)受麦当劳等大公司良好业绩和美国原油商业库存及汽油库存上升等因素的影响,12日纽约股市三大股指均上涨,其中道指当天的收盘价和盘中成交价均创历史新高。

国内首只 准FOF基金16日发

国内首只 准FOF基金16日发... 快报讯(记者 周宏)国内第一只准FOF基金即将诞生,富国天合稳健优选股票型基金将于10月16日起,通过招商银行、浦发银行、海通证券、申银万国等代销机构在全国发行。

人民币汇率 华夏银行最新牌价

Table with 4 columns: 货币种类, 现汇买入价, 现钞买入价, 现汇卖出价. Includes rows for USD, HKD, EUR, JPY, GBP, CHF, SGD, AUD, NZD.

罗孚花落福特上汽品牌无奈更名“荣威”,真正英国血统品牌车中国仅南汽一家生产

“罗孚”争夺战 南汽大获全胜

近日,就在上汽和南汽为争夺罗孚(Rover)商标使用权打得不可开交之际,福特突然将罗孚收归旗下。这一举动令国内众媒体大跌眼镜。上汽自主品牌无奈更名为“荣威”。南汽相关人士昨对福特此举很是兴奋:名爵(MG)是和罗孚地位并列的品牌,因连同罗孚工厂一并买下,而使得名爵国际市场前景看好。

【如意算盘】

上汽对罗孚商标情有独钟

据报道,就在传闻上汽正在进行与宝马就Rover商标进行谈判时,上汽自主品牌车基本确定依然沿用Rover商标,所以此前披露的与宝马就商标使用权的谈判上汽志在必得。尽管此前有消息称早在去年年底上汽就已注册了“路晟”、“路绅”等与“ROVER”谐音的商标,而且还有媒体报出上汽自主品牌轿车将很可能取名为“龙孚”的消息。

但上汽最想保持的依然是“罗孚”这个英国老品牌能够在中国市场得到延续。上汽内部人士表示,新车型不但要供应国内,欧洲也将在2008年后成主要目标,取一个新名反而不利于品牌传播,而罗孚在欧洲知名度较高。如以传闻中非常便宜的2170万美元购买到Rover商标的使用权,上汽无疑在与南汽的竞争中又走在了前面。

【美梦破灭】

福特买罗孚逼上汽换商标

然而令上汽万万没有想到的是,就在上汽和南汽为争夺罗孚(Rover)商标使用权打得不可开交之际,近日,福特汽车突然宣布行使优先购买权,将英国百年品牌罗孚(Rover)收归旗下。这一举动令国内众媒体大跌眼镜。在争取“罗孚”商标无

望后,上汽集团表示将打造全新的中高级轿车品牌。不过,上汽自主品牌定名为“荣威”(Roewe),取意“创新殊荣、威仪四海”,想要体现的是自强不息的精神和深厚的中国文化积淀,同时又想传递出一种经典、尊贵的气质难度较大。

【意外受益】

南汽对福特买罗孚很兴奋

南汽相关人士昨天对福特此举很是兴奋。作为资格最老的英国百年汽车品牌之一,罗孚就像是一流岁月里的经典电影,让人反复回味却又充满新的期待,和罗孚汽车一样代表着英国汽车工业进程的老牌汽车还有被誉为“英国汽车之父”的MG汽车。与罗孚生于同一时代的MG同样秉承了英系车的血脉。20世纪30年代,MG已是与保

时捷并肩而立的世界级跑车,那时法拉利公司才刚刚成立。在过去的几十年间,MG共打破了40多项世界纪录。相关人士表示,如今在美国,大多数消费者对上世纪风靡全球的MG跑车念念不忘。如今,在南汽名爵(MG)的全力运作下,MG装扮一新,以时尚、动感回到世人面前,带给消费者盼望已久的期待。

【记者观察】

英国血统品牌车 中国仅南汽一家

去年南汽花费5300万英镑收购了罗孚集团全系列产品及发动机的生产设备而无知识产权,其中还包括罗孚集团MG、Austin等品牌。而上汽购买了全系列发动机和罗孚45.75的生产技术与知识产权。但没有罗孚品牌的所有权,而南汽也没有所有权。

据报道,2000年,原来的罗孚集团一分为三,其路虎汽车被福特买走。其后,南汽又收购了罗孚汽车的部分资产,并得到MG品牌。不过,宝马公司仍保留了罗孚品牌。有报道说,上汽有意购买罗孚品牌,宝马公司也表示不同意出售罗孚品牌。而据一项协议,福特有90天的优先购买权。最终由福特购得罗孚品牌。

据介绍,在当时来说,既然宝马有意出售罗孚品牌,那么买家可以是上汽,当然也可以是南汽。但如上一旦拿下罗孚所有权,必然会在市场上走在南汽的前面。

有人算过一本账,拥有罗孚品牌,从品牌溢价的角度考虑,上汽每辆车的售价至少能增加4000元的品牌价值,25万辆的规模就是10亿元。而如果上汽拿下这个牌子,那么真正英国血统的牌子还有名爵,只有南汽一家所有的销售网络,必将给南汽赢得巨大的市场。

节后上牌数量寥寥 商家期盼车市井喷

原认为节日期间买车的消费者会集中在节后上牌,然而据轿车上牌量占南京总量2/3的大明路上牌点介绍,节后每天上牌量仅70~80辆,不及旺季的一半。相关人士分析称,主要原因是今年新车大量上市,延缓了消费者的购车计划,特别是商家频繁的促销降价,尤其是不少消费者从网上的消息得知黄金周过后,车价还会往下掉,在这个黄金周心理博弈期,消费者选择了节后继续观望的态势。

黄金周未现购车高峰

“十一”黄金周南京的商家都赚得盆满钵满,据南京市相关权威部门统计,南京7天长假旅游业收入高达18.63亿元,商家销售总额达到16.5亿元。而黄金周所带来的财气似乎与车市无缘。尽管在黄金周期间,车市的人气明显提高,但商家普遍反映销量变化不大,只是在3日和7日呈现了高峰看车人潮,但络绎不绝的看车者,并未呈现出与商业消费类似的商机,成交量提高有限。而真正吸引消费者眼球的则是商家举办的各种促销活动。

“十一”黄金周期间,南京国际会展中心举办了国际汽车展,展会期间,尤其是从展会的第二天起,人头攒动的看车者让商家不亦乐乎。相关媒体报道说,据主办方初步统计,车展6天共订出新车800余辆,不过大量的订单并没有给商家带来实际的利益。北京现代南京一家经销商称,他们在车展上订出大约80辆车,但这些客户大多数都要等到年底或是一两个月以后才能提车。

一些销售人员介绍说,今年由于大家都未在黄金周采取新一轮的降价优惠,因此,尽管从9月初降价开始,销售数字明显上升,但在黄金周并未迎来购车高峰,与“十一”前的销量变化并不太大。上海大众一位经销商昨天接受记者采访时称,以前的黄金周销量是平时的一倍多,而现在的销量比平时多不了多少,金九银十的效应越不明显。

节后车上牌较为冷清

在大明路汽车上牌点,节前那种“人哄哄”的场景已经很难找到。大明路汽车一条街管理办公室相关人士说,节后几天每天的上牌量都在70到80辆,不过记者昨天在该街看到,原来人气最旺的福特店和北京现代店

相对较为冷清。江苏万帮公司的相关负责人告诉记者,节后几天每天的销售量大约5、6辆车,和往年节后的销量不能比。南京菲亚特经销商说,现在来买车的大多数是车展上已经订车的消费者,因为长假期间各相关部门都放假,办不了牌照,他们干脆外出旅游,有的则继续逛车市,货比三家。记者在一家专卖店现场看到一位南京市民正在看车,这位市民告诉记者,他想要排量1.6升轿车,但现在档车太多,选择余地太大又让他一时难以下手,不如再等等,再看看。

本月厂家会有大动作

记者了解到,有经销商认为,未来车市暴热或暴冷的大起大落将不会重演。可能出现涨价或价格不变的车型,在9、10月份销售火爆的车型,经销商和厂家会完成全年任务,而会等到明年2月后另一个旺季的到来再规划新一年的任务。

但更多的经销商认为,10月份的销售肯定会比9月份好,因为厂家会有大动作,而且很多消费者的心理也是,指望10月份厂家会有大动作,如果有更好,如果没有也无所谓,该出手的会出手。

在谈到为什么说厂家在10月份会有大动作时,一家经销商分析说,因为今年没有一点金九银十的迹象,不排除有品牌厂家跳水,只要有一家挑头,其它品牌只有跟进。另一家经销商分析认为,究竟会不会有大动作取决于厂家,但是最后3个月想守,是守不住的,各家都必然要调整价格,作最后的冲刺。因为如果抓不住10月份,必然会将库存积压到12月份,给厂家商家都会带来被动。因此10月份会出现一个销售的小高峰,11月份是平淡出货,而12月份又将是一个高峰,市场会呈现一个波浪式的销售冲量曲线图。

2006年10月13日沪深A股行情

Table with 10 columns: 代码, 名称, 开盘, 最高, 最低, 收盘, 涨跌幅, 成交量, 中报, 市盈率. Includes rows for 上证指数, 深证成指, and various stocks like 浦发银行, 招商银行, etc.

Table with 10 columns: 代码, 名称, 开盘, 最高, 最低, 收盘, 涨跌幅, 成交量, 中报, 市盈率. Includes rows for 宇通客车, 宇通重工, 宇通客车, etc.

Table with 10 columns: 代码, 名称, 开盘, 最高, 最低, 收盘, 涨跌幅, 成交量, 中报, 市盈率. Includes rows for 神州数码, 神州数码, 神州数码, etc.

Table with 10 columns: 代码, 名称, 开盘, 最高, 最低, 收盘, 涨跌幅, 成交量, 中报, 市盈率. Includes rows for 600185, 600188, 600191, etc.