

8 月 3 日

联系人：Lori McTavish

办公室：248-512-2642

手机：248-202-9908

[lm7@chrysler.com](mailto:lm7@chrysler.com)

## 克莱斯勒继续向国际市场扩展

2006 年是克莱斯勒国际公司赢利最多的一年，并且还在继续增长。2007 年 6 月克莱斯勒在北美以外市场销售了 22,901 辆车创下了新的纪录，比 2007 年 6 月增长了 21%。这是克莱斯勒国际历史上销售量最高的一个月。高销售量的结果同时创下了另外一个纪录：前所未有的连续 25 个月保持每月销量都在增长。

在第二季度，北美以外市场销售量增长了 17%，与去年同期相比增加了 114,000 辆。另外，另一项纪录就是有 23,523 辆汽车从北美出口以支撑海外销量的增长。

“我们空前成功的销售巩固了我们对不断吸引和满足国际市场消费者而努力工作的承诺。”克莱斯勒国际销售、市场营销和商业拓展执行副总裁Michael Manley说道，“国际销量的增长是我们长期策略的基石，我们从未打算放慢脚步。今年你甚至会在国际市场上看多更多克莱斯勒、Jeep®和道奇品牌的产品。”

2007 年，克莱斯勒将打破纪录在北美以外市场上市 8 款新车，并在年底公司将前所未有的地为核心市场提供更多的车辆。从 2003 年 9 辆车到今天的 20 辆翻了一倍甚至还多。下一步，克莱斯勒会继续探索可支持产品系列持续发展的各种机遇。这些新的机遇将会使公司在新细分市场中具有竞争性，并且可以获得以前没能考虑过购买克莱斯勒、Jeep® 和道奇品牌的新的消费者。

### **全球业务机会是转型的关键**

为了在 2008 年恢复盈利，克莱斯勒积极推行复苏和转型计划，并从长远的角度打算采取措施改变其商业模式。

转型的关键将是更广泛涉足全球化的行动，把产品转型为更小型更省油的汽车。克莱斯勒全球策略建立在其强大的历史背景之上，包括反应迅速和发现机遇。结成战略联盟是战略基石。

下面列出了一些具有创新精神的例子：

- 同中国奇瑞汽车公司合作先产小型和紧凑型汽车，通过克莱斯勒进入北美、欧洲以及其它可能的全球市场。
- 与台湾中华汽车股份有限公司（以下简称为 CMC）签署理解备忘录，向墨西哥出口厢式货车。CMC 将在其台湾杨梅的组装工厂里面生产这种厢式货车载重 1000 公斤，这些汽车将会以道奇汽车品牌出口到墨西哥市场。
- 计划经由授权生产的方式同 CMC 和在中国福州的福建汽车集团生产适合中国

市场的厢式旅行车。CMC 目前以授权生产的方式在台湾当地为台湾市场生产克莱斯勒 Town and Country。

- 计划将于今年在北京的北京奔驰-戴姆勒·克莱斯勒汽车有限公司 ( BBDC ) 为中国市场生产全新克莱斯勒 Sebring 轿车。BBDC 同时也为中国市场生产克莱斯勒 300C , 它是北京汽车工业控股有限公司同戴姆勒·克莱斯勒的合资企业。
- 俄罗斯汽车制造商 GAZ 通过一项许可协议可以制造上一代克莱斯勒 Sebring 和道奇 Stratus 轿车作为 GAZ 品牌产品在俄罗斯市场销售。克莱斯勒在墨西哥萨尔蒂洛的工厂将为 GAZ 生产轿车和其他汽车的发动机。

克莱斯勒的汽车销售服务遍及全世界多于 125 个国家 , 克莱斯勒在北美市场外目前的销售量将近克莱斯勒全球销售量总计的 8%。汽车系列包括三个品牌 , 以及限量的卡车和 SUV。

随着克莱斯勒不断在北美外市场销售额不断增长以及公司的扩大 , 该公司计划在核心增长的市场内以及现有的 1,400 个销售网点的基础上继续发展壮大。