郑州日报
ZHENGZHOU DAILY
中原车市

车市聚焦 13版
车市资讯 14版
我爱我车 15版
汽车文化 16版

2007年6月12日 星期二
统筹 赵顺利 编辑 向莉
电话:67655197 67655268
E-mail:zzrb5271@vip.163.com

TOYOTA 富达丰田
COROLLA 卡罗拉 全面接受预订
预订电话:0371-68963588/68963599

丰田维修专家 服务热线
68989120
广汽丰田富达航海路店 地址:航海中路179号(富达汽车广场)

导读

重量级新车
冲击下半年车市 14版

郑州日产
迎来发展新机遇 15版

第二届
公务用车汇展亮点回顾 16版

车市数据

5月全国乘用车销量比上月下降10.64%

近日，国内汽车行业权威部门——中国汽车工业协会（以下简称:中汽协)公布了5月车市销售统计,自主品牌风头更劲,一举打破合资品牌长期垄断中级车销售前三甲的局面。据中汽协统计，比亚迪F3在5月份以10554辆首次超越市场热销的福克斯,仅次于凯越,夺得中级车销量月度亚军。这是继比亚迪F3于今年4月首超伊兰特之后,再次在中级车市场为自主品牌创造新的销售纪录。中汽协在《5月份全国乘用车主要品牌销售情况综述》中分析,5月,乘用车销售48.85万辆,同比增长23.40%。在乘用车各品种中,轿车销售36.80万辆,比上月下降10.64%,但同比却增长23.11%。5月,轿车销量排名前10强的品牌共销售13.17万辆,占轿车销售总量的35.79%。

在中级车市场，进入5月销量前10强的只有凯越、比亚迪F3、福克斯三个车型，比4月少了一个车型。这三者分别销售了13252辆、10554辆、10541辆,名列5月车市前10强的第三、第七、第八。其中,F3在轿车前10强排名中从4月的第九位上升至第七位，也是第一次超越福克斯,进入中级车前三甲。业内专家预计,凯越、比亚迪F3、福克斯已经形成了中级车的“三杰”,卡罗拉与明锐上市后将首先要面对这“三杰”的强烈挑战。

值得注意的是,5月轿车市场,自主品牌销售10.95万辆,占轿车销售总量的29.77%,其中QQ、旗云、夏利在经济型轿车市场仍旧击败众多合资品牌,F3则在中级车市场越战越勇。业内专家分析称,从5月开始，自主品牌不但维持强劲销售态势，而且在销售结构上取得历史性突破，这主要体现在自主品牌首次夺得中级车市场的亚军。

张 杰

2007年的汽车市场,与往年相比似乎格外热闹，上半年新车的不断问世伴随着大范围的汽车降价，持续刺激着消费者的神经。到了激情的六月,传统的汽车销售淡季却出现了淡季不淡的异常情况:在竞争历来最为激烈的中级车市场,卡罗拉、海马3、明锐等新车的上市,给中级车市注入了强有力的兴奋剂，而老车型则以大幅优惠阻击新车型。

原本可以相对平静一些的销售淡季,中原车市却在重量级新车搅局、老车型降价回击中热闹非凡。

制图 向莉

中级车市场争夺战号角吹响

本报记者 李莉

新车搅局中级车市

5月28日，一汽丰田卡罗拉正式出击中级车市场;6月6日,上海大众斯柯达明锐正式上市,直接与卡罗拉竞争同一个细分市场;同日上市的海马3的价格也一并揭晓，市场定价为10.38万~11.68万元。

从目前预订的情况看,明锐在新车中的表现已十分抢眼,据上海大众斯柯达经销商河南裕华上捷客户关爱部总监贾宏玲介绍，明锐预售仅一个月时间,全国各地购车的意向客户已突破万辆大关,“除了采用大众最新平台和发动机技术等特点外,掀背式的车身构造是明锐区别于目前其他中级车的特色。目前为止,到我们这里签订购车意向书并缴纳定金的消费者已经达到了近110人,特别是6月6日公布价格以后,到店及电话咨询的客户明显增多,表明无论是价格、配置还是性能,明锐都得到了市场的认同。”

一汽丰田经销商郑州裕华丰田宋阳经理告诉记者,作为第十代花冠,卡罗拉沿袭了丰田车一贯的节油性能,最低13.28万元的售价也极具杀伤力。一汽丰田将卡罗拉今年的销售目标定为6万辆,立志夺取单一车型销量冠军，从5月28日接受预订开始到现在该店已经收到订单近百台。

作为自主品牌的首款运动轿车,海马3成为海马汽车进攻中级车高端细分市场的重要“武器”。记者从海马汽车经销商郑州海马了解到,从5月底开始预订以来,短短十天的时间,该店目前已接意向订单30多个,开局销售势头非常好。

旧款车型降价回击

在价格因素较为敏感的中国市场,降价促销依然是争夺消费者强有力的“杀手锏”。面对新车上市带来的强大“冲击波”,老款车型也纷纷“出招”,通过或明或暗的降价促销与新车正面交锋,以期拉动销量保住中级车市场份额。

一汽轿车日前推出一款定价为13.98万元的超值版奔腾轿车,冲击剑拔弩张的6月中级车市。一汽轿车经销商河南豫港华信销售部经理刘庆告诉记者,这款特装版奔腾的优惠幅度达到了1.2万元，性价比优势突显,自推出以来一直处于供不应求的状态。

同时,据一汽大众经销商河南万通一汽透露,虽然一汽-大众速腾销售一直处于热销状态,但也不可避免地受到了新车的冲击,面对价格区间接近的明锐及卡罗拉的挑战,该店日前针对速腾推出了试乘试驾促销活动,同时,厂家的回应行动也在积极酝酿之中。加之前不久刚刚进行全系车型调价的东风悦达起亚,下半年的中级车市场群雄并起的局面正在酝酿。

中级车市竞争白热化

卡罗拉、明锐、速腾这些中级车的明争暗斗点燃了整个中级车市场的激情。此外,一汽-大众迈腾的上市也指日可待,河南万通一汽市场销售部经理李振兴告诉记者,国产迈腾预计在7月初上市,作为大众旗下最受关注的中高级车型,将给下半年的中级车市场带来不小的振荡。

随着新车频频上市,可供选择的车型越来越多,市场占有率最大的中级车市竞争将更加激烈,汽车经销商为了吸引更多的消费者,或送保险、或推出贵宾卡优惠或者直接现金优惠,对有购车计划的消费者都有不小的诱惑力。与此同时,通过数月的产销调整,年初时段发布的多款新车在下半年也会全面发力。采访中，不少汽车经销商表示:下半年汽车销售增速不会过于缓慢，从目前市场的销售情况来看，受新车上市的推动,6月份应该还会继续保持一个不错的增速。

中级车市,不是某一款车的天下。这个6月,各品牌汽车经销商已经开始为下半年的销售业绩血拼,本年度下半年争夺中级车市场的战役也拉开了序幕,谁将成为这个刀光剑影、群雄逐鹿的“江湖”中的“终极”英雄,还要用时间、用市场来证明。

郑州日报第二届公务车展

最佳公务车型评选结果揭晓

6月2号~3号,本报第二届大型公务车汇展在省人民会堂广场隆重举行,特邀参展代表根据参展车型的热销程度、市场关注度等方面,从参展的28个品牌公务车型中评选出了2007年度公务车型首选品牌:

07款帕拉丁
经销商 郑州日产汽车有限公司

上海大众帕萨特领驭
经销商 河南裕华上联

江淮瑞风祥和
经销商 河南世纪阳光

东风悦达起亚06款远舰
经销商 河南新裕隆 河南双盛 河南广发

中华尊驰1.8T
经销商 河南裕华晨光

广州本田07款雅阁
经销商 广州本田北环特约销售服务店

东风本田新世代CR-V
经销商 东风本田中原特约销售服务店

长安福特07款蒙迪欧
经销商 河南天道 河南裕华福源

上海大众斯柯达明锐
经销商 河南裕华上捷

吉利远景
经销商 河南华星

吉利金刚
经销商 河南四海盛景

北京现代NF御翔
经销商 河南裕华金阳光 河南万佳捷泰 河南长江

别克君越
经销商 河南旭龙

东风日产天籁
经销商 东风日产中原专营店 东风日产威达专营店 东风日产威佳专营店

上汽荣威750
经销商 河南旭致

一汽-大众速腾
经销商 河南万通一汽 河南裕华奥捷 河南合众汇金

东风雪铁龙凯旋
经销商 河南豫华雪铁龙 河南省富达雪铁龙

一汽轿车奔腾
经销商 河南裕港华信

一汽Mazda07款Mazda6
经销商 河南弘通

一汽丰田新卡罗拉
经销商 郑州裕华达丰田 郑州世纪鸿图

长安杰勋
经销商 河南裕华福安

奥迪A6L
经销商 河南丰之元

海马汽车海马3
经销商 河南天时 郑州海马

奇瑞瑞虎3
经销商 河南新大陆

克莱斯勒300c
经销商 河南涌金

法国雷诺·梅甘娜
经销商 河南东华

第二届公务车展魅力经销商推介

河南万通一汽

河南万通一汽贸易有限公司为一汽-大众授权的捷达、速腾、宝来、高尔夫、开迪特许经销商及售后服务站。7年来,公司累计销量近两万台，连续保持河南市场销售第一名。公司连续多年被一汽-大众授予“大众品牌经销商营销业绩奖”、经销商“技术管理奖”、“最佳销售顾问奖”和“备件贡献奖”;维修服务站先后荣获一汽-大众“大众品牌最佳服务管理单位”奖及一汽-大众最高奖项“大众品牌特许经销商技术管理”奖;2006年荣获一汽-大众“最佳服务奖”、“市场开拓奖”和“客户沟通奖”三项大奖;公司连年被河南省及郑州市工商局授名为“守合同 重信用”企业,在河南省汽车营销服务行业有着重要的影响力和美誉度。河南万通一汽作为迈腾首批销售店,现在全面开始接受迈腾预定。

郑州富达丰田

郑州富达丰田是一汽丰田河南地区首家授权、规模最大的4S店,主要经销威驰、花冠、锐志、皇冠、普拉多、陆地巡洋舰、柯斯达等一汽丰田全系车型，同时集售后服务、配件供应、汽车精品装饰为一体,2006年增设二手车全品牌置换业务,并耗资200多万建造富达车友会所、VIP客户休息室,是一家综合性、全方位的汽车服务企业。公司始终坚持“打造中原汽车服务第一品牌”的企业目标和“专业对车,诚意待人”的服务理念,在客户的需求基础上,推出的预约有礼、快速保养等特色服务,不仅保证了维修服务的质量,也大大提高车主的维修便利性。郑州富达丰田2005、2006年连续获得一汽丰田优秀经销店；河南地区新车销售第一、维修入场第一;一汽丰田售后服务顾问店连续被中原媒体评为最具实力的十大汽车经销商。

车市点击

新一代BMW 3系轿跑车登陆中国

6月7日，新一代BMW 3系敞篷轿车和新一代BMW 3系双门轿跑车正式登陆中国市场。新一代BMW 3系敞篷轿车创新的顶篷概念，重新演绎了BMW 3系敞篷车的经典，以独特的方式展示了这款四座敞篷车的优雅与运动个性。新一代BMW 3系双门轿跑车完美结合了卓越的驾驶性能与个性化的设计。

作为在中国市场上推出的新一代BMW 3系成员，敞篷车和双门轿跑车均配备了荣获“2007年度世界最佳发动机”大奖的直列六缸VALVETRONIC发动机。动力更加强劲、燃油效率更高、更加环保,成为BMW高效动力的完美典范。新一代BMW 3系敞篷轿车，为成功的BMW 3系产品线增添了新的元素。它首次采用了可电动折叠的轻型钢质三段式硬顶,可在22秒内收入后箱。与上一代车型相比,后方视野扩大了38%,后侧窗加大了30%。 吴莹

福特汽车质量飞升 获得最多荣誉

2007年6月6日，密歇根州迪尔伯恩市——J.D.Power and Associates公司公布了一份针对北美市场的2007年度新车质量报告。报告表明,在北美市场上,福特汽车公司的汽车品质位居行业上乘,其中福特野马、水星Milan、林肯MKZ、林肯Mark LT和马自达MX-5 Miata这五款汽车在各自的细分市场上获得了最高评价。福特汽车公司在北美市场的整体排名在去年水平上大幅晋升。

除五款汽车在各自的细分市场中独占鳌头外，福特汽车的其他车型也获得了较高的评价。其中,福特F-150 LD(大型皮卡)、林肯MKX(中型高级MAV)、林肯领航员(大型高级MAV)在各自组别中获得亚军;福特Fusion:(中型轿车)、福特Econoline(厢式车)、福特500(大型轿车)、水星Montego(大型轿车)、水星Mountaineer(中型MAV)、沃尔沃S80(中型高级轿车)获得各自组别的第三名。从品牌排名来看,福特汽车旗下的福特、林肯、水星和捷豹均位列十强,分别为第十、第三、第八、第六。 丁旭

天津一汽 5000台威志出口俄罗斯

6月6日，天津一汽夏利汽车股份有限公司举行了5000台威志轿车出口俄罗斯的发车仪式。

威志作为国内首款“和谐·示范车”,其均衡的性能、齐全的配置、平实的价格使其在半年时间里在国内销量便达到2万台。天津一汽夏利汽车股份有限公司总经理王刚表示,威志轿车此次能够成功打入俄罗斯市场,首先靠的就是过硬的品质。因为俄罗斯政府部门在汽车出口认证方面极其严格,其国家汽车检验科研中心的质量认证更因符合美国、日本等高端市场的要求而被业内誉为“世界通行证”。

此次威志出口俄罗斯,拉开了天津一汽整车大规模进军欧洲市场的序幕。以此次进军欧洲市场为契机,天津一汽与俄方合作伙伴规划了19家经销店，并通过先期系统的培训保证了威志在俄经销店的销售、维修和服务水平达到较高的水准,从根本上改变了中国轿车“重出口、轻服务”的现象。

李 伟

标致206 全球第600万辆诞生

日前，全球第600万辆标致206在中国诞生。至此,标致206已经销往全球150多个国家和地区。“600万”这个辉煌的数字刷新了标致汽车一个多世纪以来单车型销量纪录，也创造了世界单代汽车产品的销量神话。东风标致206国内上市一年多来,迅速俘获了众多年轻人的心，获得包括《2006 CCTV中国年度汽车(1.5-1.7L)》在内的各类奖项41个，销量业已超过4万辆,确立了同级两厢车市场的领先地位。

标致206出自设计奔驰SLK、CLK以及迈巴赫的世界级汽车设计大师莫拉特先生之手，一经面世就受到全球汽车消费者的追捧。作为蝉联三届WRC世界汽车拉力锦标赛冠军车，标致206一直表现得异常活跃，连续5年取得全球年销量超过70万辆的佳绩，获得过包括德国和日本在内20多个国家的“年度车型”奖。 富 民