

即日起,《荣耀·中原》郑州日报 2007 年度中原车市总评榜读者投票活动正式启动,您可以通过电话、短信、邮寄选票等方式参与评选,活动结束后,主办方将从投票者中抽出 20 名幸运读者,赠送精美礼品一份。
电话投票:0371-67655220 67655261 13526789459;短信投票:13526789459;邮寄选票至:郑州市陇海西路 80 号郑州日报广告部汽车工作室 邮编:450006

经销商:河南裕华上汽汽车销售服务有限公司
河南光明汽车销售服务有限公司
上海大众郑州销售服务有限公司
郑州新兴汽车销售服务有限公司
主车型:上海大众 POLO、帕萨特领驭、途安
经销商:河南裕华奥捷汽车销售服务有限公司
河南万通一汽贸易有限公司
河南合众汇金实业有限公司
主车型:一汽-大众捷达、宝来、高尔夫、速腾、迈腾
经销商:广汽丰田富达诚诚航海路店
广汽丰田骏驰金水路店
主车型:广汽丰田凯美瑞
经销商:郑州富达丰田汽车销售服务有限公司
郑州豫中丰田汽车销售服务有限公司
郑州世纪鸿图丰田汽车销售服务有限公司
郑州裕华丰田汽车销售服务有限公司
主车型:一汽丰田威驰、锐志、花冠、卡罗拉、普锐斯
经销商:东风日产中原专营店
东风日产威佳专营店
东风日产威达专营店
主车型:东风日产骐达、颐达、骊威、骏逸、轩逸、天籁
经销商:河南新裕隆汽车销售服务有限公司
河南广发汽车销售服务有限公司
河南双盛汽车销售服务有限公司
主车型:东风悦达起亚赛拉图、千里马、锐欧、狮跑
经销商:河南长江汽车销售服务有限公司
河南裕华金阳光汽车销售服务有限公司
河南万佳捷泰汽车贸易有限公司
主车型:北京现代伊兰特、雅绅特、索纳塔、御翔、途胜
经销商:河南新纪元汽车销售服务有限公司
河南众通汽车贸易有限公司
河南旭龙汽车销售服务有限公司
主车型:上海通用别克凯越、君越、君威、林肯大道、GL8
经销商:河南旭致汽车销售服务有限公司
主车型:上汽荣威 750
经销商:河南新希望汽车销售服务有限公司
河南众通中原汽车销售服务有限公司
主车型:上海通用雪佛兰乐驰、乐骋、景程、乐风、赛欧
经销商:河南天道汽车贸易服务有限公司
河南裕华福源汽车销售服务有限公司
主车型:长安福特福克斯、蒙迪欧、蒙迪欧-致胜、s-max
经销商:河南弘通汽车销售服务有限公司
河南裕华紫光汽车销售服务有限公司
主车型:一汽马自达 3、马自达 6、wagon、马自达轿跑车
经销商:河南丰之元汽车销售服务有限公司
河南豫海汽车销售有限公司
主车型:奥迪 A4、A6、A8
经销商:东风本田汽车港源特约销售服务店
东风本田汽车华林特约销售服务店
东风本田汽车中原特约销售服务店
主车型:东风本田思域、CR-V
经销商:广州本田汽车智通特约销售服务店
广州本田汽车北环特约销售服务店
主车型:广州本田思迪、飞度、雅阁、奥德赛
经销商:河南裕华雪铁龙汽车销售服务有限公司
河南省富达雪铁龙汽车销售服务有限公司
主车型:东风雪铁龙 C2、凯旋、新萨拉·毕加索
经销商:河南神源汽车销售有限公司
河南裕华玖锐汽车贸易有限公司
主车型:东风标致 307、206
经销商:河南豫港华信汽车销售服务有限公司
河南裕华星光汽车销售服务有限公司
主车型:一汽奔腾、红旗
经销商:河南天时代汽车销售服务有限公司
郑州海马汽车销售服务有限公司
主车型:海马汽车海福星、海马 3、普力马
经销商:河南万兴贸易有限公司
河南华星汽车贸易有限公司
河南四海盛景实业有限公司
主车型:吉利自由舰、美日之星
经销商:河南中植汽车销售服务有限公司
河南通美汽车销售服务有限公司
河南新大陆汽车销售服务有限公司
主车型:奇瑞 QQ、旗云、东方之子、瑞虎
经销商:河南宇缘汽车销售服务有限公司
河南福澳森汽车销售服务有限公司
河南省华通汽车贸易有限公司
主车型:比亚迪 F3、F6
经销商:河南世纪阳光汽车销售服务有限公司
主车型:江淮瑞风、瑞鹰
经销商:河南裕华晨光汽车销售服务有限公司
河南嘉力汽车贸易有限公司
主车型:中华骏捷、尊驰、金杯阁瑞斯
经销商:河南涌金汽车有限公司
主车型:克莱斯勒 300C/大捷龙、三菱帕杰罗/欧蓝德、Jeep 大切诺基
经销商:河南东华汽车销售服务有限公司
主车型:雷诺·梅甘娜、北汽骑士、陆霸
经销商:河南裕华上汽汽车销售服务有限公司
主车型:上海大众斯柯达明锐
经销商:河南河南中星江淮汽车销售服务有限公司
主车型:江淮宾悦

(排名不分先后)

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)

TOYOTA 富达丰田

REIZ 锐志 2.5S 真皮天窗版 2.5V 超级运动版 火热订购中
抢购热线: 0371-68963588 / 68963599



油价上涨、燃油税、排放标准、油荒……这些敏感的词语似乎正在不断刺激着国内外汽车厂商的神经:继丰田普锐斯之后,东风本田思域在广州车展上高调上市;而早在 10 月末,通用汽车就宣布,将于明年在中国推出一款混合动力轿车;与此同时,自主品牌也不甘示弱,奇瑞、比亚迪、长安汽车也纷纷公布了其“混合动力计划”。

一时间,以混合动力车为代表的的新能源车,似乎正在揭开神秘面纱,与大众消费者越来越接近……

混合动力车 跨越理想与现实的距离

理想 行业发展大势所趋

在刚刚结束的第五届广州国际车展上,以混合动力车为代表的的新能源车成了车展的亮点:丰田普锐斯、混合动力版思域、混合动力版雅阁、比亚迪 F6 混合动力车、奇瑞 ASISG 等混合动力车型纷纷亮相,并被业内人士赋予了“能够显示未来汽车市场发展方向”的“光环”。

在河南市场,11 月 19 日,东风本田思域混合动力车型登陆郑州,成为继丰田普锐斯后,第二款正式在中原汽车销售的混合动力车。

11 月 22 日,在中原西路东风本田华林店,记者注意到,混合动力版思域已经成功吸引了不少消费者的目光,不少到店选车的消费者向销售人员询问这款绿色环保车型的详细信息。据东风本田华林店市场部经理张晔介绍,混合动力思域是在现行销售的思域量产车上进行混合动力生产,售价 26.98 万元,是本田首次在中国市场投放的具有尖端科技元素的混合动力车型。

“混合动力车是汽车行业未来发展的趋势。”郑州豫中丰田市场部经理锁建

勋认为,“油价高涨、燃油税呼之欲出、能源问题、环保问题,这些因素使得新能源汽车日益被业界和消费者所看好,也促使国内外汽车企业加快了新能源汽车产业化的进程。”

现实 销量过低处境尴尬

东风本田华林店销售负责人告诉记者:“混合动力思域的百公里油耗约为 3 升,相当于同排量 1.8L 汽油车的一半。”他认为,在油价不断飙升的背景下,混合动力车型在节省燃油开支与尾气排放等方面所具有的优势,是传统车型无法比拟的。

然而,技术上的优势目前并未能够转化为现实的销量,混合动力车型在国内的市场表现并不尽如人意,记者了解到,上市已经两年的丰田普锐斯在国内并未能够像丰田的其它车型一样热销。

“大部分消费者并不愿意为油耗、环保问题提前买单。”郑州豫中丰田锁建勋告诉记者,“相对普通燃油轿车来说,高昂的价格使混合动力车处于叫好不叫座的尴尬境地,公司普锐斯的销量每年也

就在 10 台左右。”他表示,丰田在国内投放普锐斯不是为了占领市场,而是为了占领标准,进而带来品牌示范效应。

奇瑞汽车当地经销商也透露:“其实厂家目前并不指望用混合动力车来提升销量,投入大量资金研发混合动力车,更多的还是从提升品牌形象、展现技术实力的角度出发。”

东风本田当地经销商告诉记者,思域混合动力车型目前只以整车进口的形式在国内销售,并没有采取本地生产、本地销售的模式,“厂家将根据未来的销售情况决定是否国产,这在一定程度上表示东风本田对于国内的混合动力市场尚存疑虑。”

跨越 性价比决定市场前景

如何才能在国内迅速地被市场接受并广泛推广?徘徊在光明的前景与尴尬的现实之间,混合动力车期待实现一些“跨越”,其中性价比问题成为横亘在“理想”与“现实”间的最大障碍。

上周末,在中博汽车广场郑州裕华丰田展厅,记者询问几位正在看车的消

费者“是否会考虑购买混合动力车”时,大部分消费者表示“价格太贵”是阻止他们购买混合动力车的主要原因。

不过,这些问题显然已经开始受到了汽车厂家的关注。东风本田华林店销售负责人介绍,为了尽量降低消费者日后的使用成本,混合动力版思域与国产思域在外形上并未有太多的改变,部分零配件也与国产思域一样。

“丰田车的技术含量与科技含量在普锐斯上有集中表现,但技术优势转化为市场优势还需要一定的条件。”郑州豫中丰田锁建勋表示,尽管销量不佳,但也有不少消费者对普锐斯的省油性和舒适性很感兴趣,试驾率也比较高,“很多消费者购买普锐斯是被其时尚、个性的外形以及出色的操控性所吸引。”

业内人士表示,随着能源匮乏与环境问题的日益突出,环保、节能的混合动力车型将会越来越多的出现在中国汽车市场,同时,随着技术的日渐成熟,解决了性价比与使用成本等问题的混合动力车将迎来真正的“春天”。

本报记者 李莉

车迷连线

圆梦 2007——说出你的购车梦想

岁末年末,您是否准备将筹划许久的购车蓝图从梦想变为现实?
买一部车,如同挑选一个合适的恋爱对象。那么,您最希望心中的“她”有何种“脾性”?您是如何在纷纷车市中挑选出自己的“最爱”?您和您心中的爱车属于“一见钟情型”还是“熟人介绍型”?如果您只认准一个牌子,那么,是何种原因使您买车非“她”不可?
在郑州日报中原车市《圆梦 2007》栏目里,您可以畅谈买车构想,同时,郑州日报购车俱乐部还将为您和您心中的爱车牵线搭桥,帮您以最低的价格买到最中意的车。
梦想热线:13526789459

★本期采访对象:程先生
年龄:27岁 职业:媒体
目标车型:东风本田思域、长安福特福克斯
购车计划:2007年12月或2008年1月
心理价位:5万-10万

“也许每个男人心中都有一个汽车梦吧。”谈起自己的购车梦想,程先生笑言,“买车的梦想在小时候就已经有了,那时让父母买的最多的玩具就是小汽车。驾照是在上大学的时候就拿到了,去年在父母的资助下买好房子之后,我最大的愿望就是买车了。”

“年轻人选车最看重的就是外形和性能。”因为对车一直很关注,27岁的程先生谈起选车来很有自己的想法,“我的车一定要够时尚,能够展示我的个性。”根据外观、动力、操控性能、性价比、燃油经济性等综合因素考虑,程先生把目标锁定在了福克斯和思域两款车型,“据我了解,目前福克斯和思域的市场表现都不错,在高档紧凑型家用轿车中销量位居前列。”

“福克斯和思域的外形都很时尚,给人很强的运动感,我很喜欢。”面对两款有所长的车,程先生进行了认真、全面的比较,“福克斯的车身扎实,安全性能表现出色,运动化的底盘设计使其具有良好的操控性,但内饰一般,后座空间有点小;思域的外观前卫,内饰设计和做工精良,动力性、驾乘舒适性以及内部空间也很让我满意,此外,思域装备的是 5 速变速器,在燃油经济性方面的优势比较明显。”

“年底前,肯定要开上自己的车。”程先生告诉记者,“剩下来的事情就是从这两款车中做一次艰难的‘选择题’了。”

本报记者 李莉

河南新裕隆 第一5S店 第一服务 河南省政府定点采购单位/东风悦达起亚河南首家A级5S店

新赛拉图, 风尚新登场

更时尚, 更让人羡慕的目光, 赛拉图瞩目新生, 全新设计前脸更有型, 后视镜转向灯夺目生辉, 更添动感尾刷, 更现代内饰, 让风从车头至尾, 由内而外, 备受关注的风景焦点, 就是新赛拉图, 但您与它的缘分!

中国之星 TEAM CHINA 中国国家队指定赞助商

24h 0371-65590111

东风悦达起亚河南新裕隆5S店

郑州花园北路与开元路交叉口 濮阳中大奥捷: 0393-8942885 濮阳中原路中段: 0375-4859992
销售电话: 0371-65590188 65590166 平顶山金银龙: 0371-64126786 平顶山高阳路中段: 0371-64126786
郑州北环展示厅: 0371-63792881 三门峡亿利: 0398-2897088 三门峡开发区机动车市场: 0391-6603910 济源市污水处理厂门口: 0391-6603910

www.hnyulong.com.cn

《荣耀·中原》郑州日报 2007 年度中原车市总评榜 候选车型及候选经销商选票

名称	推荐理由
推荐车型	
推荐经销商	

投票人姓名: _____ 电话: _____