



红旗盛世车队增辉人大会议

本报讯(记者李莉)1月9日,大行汽车家园举行第十一届人民代表大会第二次会议礼宾用车交车仪式,省内多家媒体记者参加了本次活动,共同品鉴了红旗盛世、一汽大众迈腾、奥迪A6、A8、Q7,真正体验了这几款高档豪华轿车的“技术和品质的均衡”及“外形的优雅与乘坐的舒适”的独特魅力。

车家园展示了其雄厚的实力和专业水准。其中红旗河南圆通店作为崛起的新生力量,提供了5台红旗盛世供大会在会期期间使用。省人大二次会议组委会交通组组长陈军在交车仪式上表示,大行汽车家园作为省内最大的汽车经销商之一,年销售轿车10000余辆,维修轿车12余万台次。公司良好的信誉、优质的服务将为大会的服务、接待工作提供品质保证。



2008年下半年,车市遭遇“滑铁卢”,由于汽车市场整体销量下滑,大多数经销商整车销售基本处在“无利可图”状态中,优惠幅度不断加大后,售后贴补的亏空也越来越大。对已经到来但前景并不明朗的2009年,车商们都将理性对待,对于整个车市,他们认为“信心很重要”。那么,今年车价将有何走势?车商对2009年车市有何预期?

Brilliance Auto 河南裕华晨光 华晨汽车全品牌经销商

骏捷FRV火爆销售中

销售热线: 0371-60612866 (花园店) 63730743 (北环店) 66539789 (中博店)

展望2009年:理性应对 信心救市

本报记者 李莉

车行业有望实现稳定增长,“预计下半年,车市会开始向上攀升。”

车价 稳定之年

采访中,记者发现,大部分经销商对2009年的车价继续下跌的预期并不大。

更多经销商认为,现在回过头来看,2008年车价的疯狂“跳水”并没有得到消费者的认同,“车市的复苏看来不能一味寄望于降价,恢复消费者的消费信心才是问题的解决之道。在2009年,降价肯定还会出现,但将不再是车市的‘主旋律’。”

“价格战没法拼也拼不起了。”吉利汽车河南新汇通4S店市场部经理雷凯表示,经历一轮接一轮的优惠,大多数品牌车型的价格到目前已经很实在,进入2009年1月份,厂商年度冲量的时间段已过去了,市场零售价格已经开始回升并逐步稳定,再加上上半年都是经销商保利润的时段,年初短时间内价格出现调整的可能性已经很小。

“2008年主要是厂家对市场增长的预期过高,给每家经销商定的任务量也比较高,从而引起了经销商库存压力过大而争相赔钱卖车,有了2008年的前车之鉴,厂家会根据实际情况谨慎制定2009年产销计划,避免出现2008年车市供过于求的情况。”广州本田北环店总经理卢玉平表示:“相信随着厂家对市场的理性把握,理性制定产销目标,像2008年那样经销商贴钱卖车的情况会有所缓解。”

此外,从这几年的降价幅度来看,从2005年的12%降价幅度到今年的全年预测4%,降价幅度正在逐渐地减慢,明年的价格可能还会持续走低,但总体趋于平稳的方向并没有改变。

经营 考验之年

“2008年下半年车市价格跌破历史最低点,同时遭遇金融危机,经销商基本都在亏本卖车。车市升温与车价反弹需要一个缓慢而长久的时期,这个缓慢的回升过程将会贯穿整个2009年,但其间不排除有少量促销活动刺激的波动。”郑州豫中丰田锁建勋如是分析。

而在更多经销商正在研究的问题不是明年要不要降价,而是如何内部调整、保存实力,从而在艰难的市场环境中尽量少受损失,保持良性发展。

在去年底发布的2008年中国汽车经销商满意度最新调研报告(调研涉及21家整车企业的1253家经销商,21个省市,5300个样本量,主要通过消费者和经销商获得)显示,2008年80%以上身处第一线的汽车经销商面临资金匮乏、经营亏损的压力,43%的经销商面临资金断裂或被兼并的考验。

调查显示,64%的经销商认为,2009年上半年并不可能出现明显好转。如果继续销量不济、积压严重、贷款难,本已脆弱的经销商资金链将绷得更紧,汽车市场新一轮大吃小的兼并重组必然开始,经销商面临的洗牌。

“今年,经销商将面临着更大的经营压力和竞争压力,如何压缩成本、保证适当的利润;如何赢得客户信任、获得可持续性发展成为经销商考虑的首要问题。”东风悦达起亚河南新裕隆4S店董事长孙开东这样说。

“经历了2008年的痛苦挣扎,作为经销商,今年我们的经营思路肯定有所调整,要寻找新的利润支撑点、开拓新的经营模式。”东风悦达起亚、一汽丰田、北京现代等经销商纷纷表示:“企业经营实力与营销功力如何,2009年最能够体现出来。”

增速 悬念之年

前几年,每逢年末预测下一年车市前景,专家们几乎都会毫不犹豫地给出非常乐观的数字,但是在眼下,这一状况不复出现,看涨看跌,业内人士莫衷一是,出现了巨大的意见分歧。

去年,在车市预期增速非常乐观的背景下,下半年车市却“飞流直下”,连续数月出现负增长,车市何时能够止跌回暖?这是2009年中国车市的一大悬念。总体而言,业内人士对车市的预期已经回归理性。目前业内比较一致的观点是,车市上半年将继续低迷,但如果宏观经济走好,下半年车市将会出现转机。

行业专家预测,虽然对全球经济前景的悲观预期已经影响了内需市场的信心,但按目前的情况综合分析判断,2009年国内汽车市场的刚性需求依然存在,有望呈现3%~5%左右的增长态势。

“随着换车高峰期的到来,二次购车将成为车市的一个新增长点;随着政府对汽车消费信贷政策的放宽,分期付款买车也将迎来新发展机遇;加之车价趋于稳定,车价水分被挤干,4S店的二手车业务可大力拓展……”东风悦达起亚河南新裕隆4S店董事长孙开东这样分析2009年的车市前景:2009年整体而言对于汽车市场利好消息比较多,随着国家一系列拉动内需方案的出台,加上中原地区本身出口企业较少,主要靠内需带动消费,受金融危机影响相对较少,汽

SPORTAGE 狮跑

都市拓界车

你的燃油消费税省了!

15000km
机动车燃油消费税

免税

东风悦达起亚汽车有限公司

"牛气"冲天 "财运"双盛

河南双盛东风悦达起亚4S店向全省人民拜年!



5年 • 发动机 • 变速箱
10万公里保修

买狮跑送燃油消费税! 2009年1月1日至1月31日,在东风悦达起亚各4S专营店购买狮跑,一次性赠送15000公里燃油消费税。让您尽享驰骋乐趣!

详情请洽东风悦达起亚河南双盛4S专营店 本次活动的最终解释权归东风悦达起亚所有

起亚 全球二手车
二手车专线:69169106 13837119621



河南双盛-与您最近的东风悦达起亚4S店

地址:郑州市郑汴路中博汽车城北门 销售热线:0371-69169111 69169222
24小时售后:0371-66737988 嘉华专线:0371-69169111

东风悦达起亚汽车有限公司

全国呼叫中心: 800-828-5985

网址:www.dyk.com.cn

refine 瑞风

年度“最佳MPV”
中国主流媒体汽车联盟年度总评榜

喝了它,能跑5公里。

柴油 250ml

河南世纪阳光 开封致远店盛大开业!
新乡专营店售后服务系统正在启动!

MPV 制造专家

瑞风穿梭2.8L柴油版四大亮点

一家亲

- 节能环保 联手AVI公司研发先进技术引擎,40Km/h等速百公里油耗仅7.5L,更节能、环保
- 安全保障 全金属封闭承载式安全优化车身及强化地板,单侧中门调整整体强度,全面保障安全,行驶致远
- 超大空间 超宽的轮距带来1630mm的超大内宽,加上较大的内高及内长,容积无与伦比,载重均轻松自如
- 超值价位 秉承卓越性能,以超低的价位带来MPV的超值享受,性能价格比达到空前高度

世纪阳光 我的2009商务新生活正式启动

- 购车就送汽车养护套餐(3次保养+国际知名品牌汽车养护套装)
- 柴油瑞风购车惊喜不断,更有特大优惠等您来拿
- 更有2009贺岁电影票免费发送 期待您来店赏车试驾
- 2009增值计划蔓延河南 分期特色二手车进行中……
- 加2999元即得瑞风商务全套套装

JAC 河南世纪阳光汽车销售服务有限公司

免费销售热线:4006-599-688 网址:www.sunlightcar.com.cn

中原西路店:13298165200 地址:郑州市中原路161号(广本对面) 中博专营店:0371-66536732 地址:中博汽车城院内
北环专营店:0371-63563811 地址:文化路与北环路交叉口 新乡专营店:0373-3536618 地址:新乡市南环汽车广场东门口
4S店销售热线:0371-63563666 地址:花园路与开元路交叉口 济源专营店:13193459369 地址:济源市“贰仟家”

许昌正通厂家授权店 0374-5158888 濮阳瑞瑞专营店 0393-4499000 永城奕天专营店 0370-5122033
信阳昌源厂家授权店 0376-6559888 商丘新天地专营店 0370-2269258 周口永达专营店 0394-8357777
驻马店乐华厂家授权店 0396-2681566 开封致远专营店 0378-2665555 三门峡瑞风专营店 13193459369
焦作江淮厂家授权店 0391-3375500 长垣众诚专营店 0378-8899379 鹤壁瑞风专营店 13193459369
安阳三鑫厂家授权店 0372-3729999 漯河瑞风专营店 13193459369

购车均有惊喜 大客户专线:13703998661