



澳大利亚当地时间3月27日12时,吉利汽车收购澳大利亚自动变速器公司签约仪式在澳大利亚新南威尔士州政府大厦举行。

这家公司的名字叫DSI, DSI是Drivetrain Systems International的缩写。DSI自动变速器公司是一家集研发、制造、销售为一体的自动变速器专业公司,是全球仅有的两家独立于汽车整车企业之外的自动变速器公司之一,具有年产

18万台自动变速器的生产能力。DSI公司有一批世界级的优秀工程师,其产品覆盖了四速和六速前后驱动及全驱动大扭矩自动变速器,为福特、克莱斯勒及韩国双龙等世界著名汽车公司配套,目前正在研发世界先进水平的八速前后驱动自动变速器、DCT双离合变速器及CVT无级变速器。

吉利汽车成功收购DSI自动变速器公司后,将把DSI的产品和技术引入中国

汽车行业,向中国汽车企业提供世界先进的自动变速器产品;同时为DSI在中国寻求低成本采购零部件的途径;并为DSI的新产品研发提供资金支持,确保DSI公司在国际市场上的领先地位。通过收购DSI,吉利在原有小扭矩自动变速器的自主知识产权的基础上,进一步丰富了产品线,强化了吉利自动变速器的研发与生产能力。

崔艺赢

领航高端 精准服务

电话 67655210 67655197 E-mail: zzb5271@vip.163.com

### 车市活动

## 春日作伴好还乡

### “汽车下乡”巡展本周六启程

本报讯(记者李莉实习生崔艺赢)哪些车型可享受政府补贴?领取补贴需要哪些条件及哪些手续?4月4日(本周六),由郑州市汽车流通行业协会及郑州日报汽车工作室联合发起的“汽车下乡”活动首站将在工业重镇——中原区马寨乡举行。

届时,昌河汽车、通用五菱、长安汽车、东风小康、一汽轻卡等郑州的微型及轻卡经销商代表将把政策、产品、服务同时带下乡,农民朋友现场挑选车型享受优惠的同时,还可现场咨询关于“汽车下乡”政策的具体内容。作为贯彻落实“汽车下乡”政策的重要内容,巡展将陆续走进郑州市周边重点乡镇。

郑州市汽车流通行业协会秘书长吴大胜表示,这次“巡展”的主要目的是为了响应国家“汽车下乡”的政策,为各微车厂家具体实施“汽车下乡”活动“热身”,同时也为广大农民消费者解答政策出台以来的疑问,让农民消费者详细了解相关的补贴政策。

据悉,活动现场,参展的各经销商将针对补贴金额、补贴具体实施情况以及补贴获取途径等农民消费者比较关注的“汽车下乡”活动相关问题在现场为农民消费者解答,并将现场接受车辆预定。同时,经销商们也将为各自厂家针对“汽车下乡”政策推出的促销活动进行宣传,把“汽车下乡”政策带来的实惠送到农民消费者身边。“巡展”之后,各微车厂家也将正式进军河南的“农村市场”,在农村地区拓展销售网络。

### 车市热点

## 上海国际车展 4月22日开幕

作为今年最重要的新车发布会,4月22日~28日,第13届上海国际汽车工业博览会将在上海新国际博览中心正式开幕。此次车展以“科技、艺术、新境界”,众多中外厂商将纷纷发布多款新车,将有5款全球首发车和28款中国首发新车集体登场。

据介绍,2009上海国际车展将使用上海新国际博览中心全部11个室内展馆以及室外临时展馆,总规模达17万平方米。4月20~21日两天为媒体日,4月22~28日为整车厂商展出时间,4月22~25日为零部件厂商展出时间。主办方称,2009上海车展还将在展台布置、服务设施、展示手法上不断创新,共同营造艺术及和谐的氛围,使观众充分感受中外汽车厂商综合实力及深厚的文化底蕴。

上海国际汽车工业展览会创办于1985年,每两年在上海举办一次,与北京车展交相辉映,成为国内最大的车展,并跻身全球A级车展之列。 张文

## 中原车市春意浓之价格篇

# 价格战烽烟再起

# 四月车市酝酿加速

本报记者李莉实习生崔艺赢



连日来,郑州世纪鸿图丰田4S店人流如织

## 抢占市场 价格营销渐次展开

2月份率先进行官降的上海大众POLO已经成功在其所在细分市场引发连锁反应:本月初,广汽丰田雅力士和一汽丰田威驰均针对性的调整部分车型定价,以期用高性价比比决胜家用市场。

在吉利汽车河南新汇通4S店,即便车源依然紧张,消费者订购吉利熊猫依然可以享受购置税的优惠,欧II换购熊猫更可优惠3000元。“尽管与去年同期相比,公司2、3月份的销量增长了近20%,但吉利自由舰、熊猫、远景仍有较大的优惠幅度。”总经理徐树告诉记者:“经济性车消费者对价格比较敏感,适度的让利更能刺激他们出手。”

相对受购置税优惠而热卖的小排量车而言,1.6L以上车型的优惠“出手更重”:东风本田思域、中华骏捷等1.8L车型举起了优惠购置税50%的“大旗”;一汽丰田经销商推出购1.8L卡罗拉送5000元大礼包活动;陆风汽车推出的“陆风汽车乐购月”优惠活动,消费者购买陆风SUV可获得1000元的代金券和3000元的大礼包……

“4月份,车市将进入销售旺季,车商为赢得更多的市场份额,会有选择地对部分车型进行较大幅度的

优惠。”东风悦达起亚河南双盛4S店市场部经理戴杰表示:“A级车市场一贯是竞争最为激烈的,与往年相比,由于购置税优惠政策的刺激,小排量车市场持续升温,1.6L及其以下排量车型的价格今年相对比较稳定,优惠幅度也略少于往年。”

## 变相降价 新车型低价抢滩

从近期新车及小改款车集体低价上市的反常举动中,也可以嗅到价格战的气息。

长安福特新嘉年华7.89万元起、东风标致207两厢7.18万元起;与此同时,市场上近期销售颇为火爆的F3车型,其自动挡车型售价也跌入8万元区间;在中高级车方面,新凯美瑞的入门车型200E精英版也首次下探至18万元……

细心的消费者可以发现,和以往新车上市追求“品牌定位”或“预留降价空间”不同,近期上市的一些新车入门级车型售价接近,甚至比市场在售直接竞争车型的市场成交价还低。业内人士指出,这样大幅调低入门级车的价格,以填补上市后合理的价格回调空间,也是一种变相降价的举措。

“虽然部分热销车型因为短期内产量限制等原因,并没有大规模

老款车型下调市场指导价、新车型低价入市,经销商押宝价格营销……随着上半年汽车销售旺季的到来,车市一直紧绷的价格之弦开始“松弛”,降价气息悄然弥漫。

选择以降价来博取市场份额。但是,年初部分车型的官方降价威胁到了全新上市车型的市场心理定位,新车型大多一改以往高起点、高定位的姿态,希望能够迅速得到消费者的认同,赢得市场先机。另一方面,新车型的低价入市也必然会加速已上市车型的降价风潮。”东风标致河南神源4S店市场部经理董金亮认为。

## 车商预计 4月车市将发力

记者上周走访部分汽车4S店发现,在经销商营销力度加大和新车低价入市的双重刺激下,中原车市的温度也开始悄然回升。

“从2月到现在,市场一直在走上行路线。”郑州世纪鸿图丰田4S店市场部经理刘彦斌分析:“春节后由于经销商普遍的缩减优惠幅度,使得购买力得到了一定的限制,2月份及3月上旬也成了消费者与车商共同的观望期。对于消费者来讲,他们在观望市场的价格,观望国家是不是还要进一步出台拉动内需的政策,经过前一段的比较和观察,现在消费者的心理基本上考虑得比较成熟了,出手的时候也就到了。”

“五一前夕一直是汽车消费的旺季。”长安马自达河南浦盛4S店总经理彭勇表示:“虽然由于五一长假取消将限制一部分购买力的释放,但对于车商来讲,4月份仍将是厂商上半年集中冲量的时期,经过3月份的市场预热,在厂商和经销商的促销活动以及国家政策的鼓励下,上半年的购车高峰有望在4月份出现。”

## 天天3·15 汽车消费投诉曝光台

郑州市汽车流通行业协会  
郑州日报汽车工作室 联合主办  
中原车博网

作为购车者,您在买车时是否遭遇过新车出现质量问题;售后服务承诺无法兑现;销售人员隐瞒车辆信息等等窝心事?作为车主,您在日常的维修、保养时是否遇到过车子屡修屡坏;维修厂使用伪劣配件;维修厂偷换车上零部件等烦心事?

本期开始,郑州日报·中原车市“汽车消费投诉曝光台”正式启动,在接受消费者投诉的同时,每周还将发布汽车消费维权投诉的典型案例,并邀请郑州市工商局专业分局的工作人员及法律界专业人士根据具体案例为消费者解读维权要点。

咨询热线:  
0371-68862701(郑州市汽车流通行业协会)  
0371-67655220(郑州日报汽车工作室)

投诉案例:  
3月24日,消费者崔女士投诉:去年8月份在郑州华原汽车销售服务公司购买的长安面包车出现发动机烧机油现象,经销商同意免费检修,但车主要求直接更换发动机。目前该车行驶1万多公里,仍在“三包”期内,车主不能接受经销商提出的解决办法因此投诉。

案例解读:  
郑州市工商局专业分局机动车管理所工作人员范立表示,崔女士所反映的车辆烧机油问题属汽车的售后服务内容。一般情况下,汽车厂商会首先根据与崔女士约定的“包修”服务承诺进行检修处理。但如果该车辆烧机油的问题经汽车厂商修理两次仍不能恢复正常使用的,消费者可以根据我国《消费者权益保护法》第四十五条规定,向汽车厂商提出换车或退车的要求。

律师在线:  
河南千业律师事务所席国录表示,根据《消费者权益保护法》及《产品质量法》规定,对国家规定或者经营者与消费者约定包修、包换、包退的商品,在“三包”期内出现非人为故障,经营者应当负责修理、更换或退货。如果在保修期内同一故障经过两次修理仍不能正常使用的,经营者应当负责更换或者退货。

## 一周新闻观察

### 油价又涨:追高不追低?

国家发改委24日宣布,鉴于近期国际市场原油价格持续上升,根据完善的成品油价格形成机制,决定自3月25日零时起将汽油、柴油价格分别提高290元和180元。这是自去年12月18日以来,国家发展改革委根据国际原油价格变化,在两次下调成品油价格后,按照新的成品油价格形成机制,首次上调成品油价格。

记者观察:即便燃油税实施之后,消费者对油价上涨存在心理预期,但不少车主还是对此次油价如此快速的反弹非议颇多。“涨快降慢”,这是很多人对成品油价格调整的一种印象。国家发改委相关负责人表示,成品油价格调整是根据新的成品油定价机制进行的,这一机制以20天为周期对国际油价进行评估,若国际油价连续20日均涨幅或跌幅超过4%,就会考虑对国内成品油价格进行调整。这意味着,今后成品油的价格最快可能20天就会调整一次。

### 自主品牌:“多品牌”制胜

奇瑞汽车日前正式对外发布旗下两大中高端品牌瑞麒和威麟——“Riich瑞麒和Rely威麟”,并宣布负责上述两个中高端品牌销售的麒麟汽车销售有限公司正式成立,这意味着奇瑞汽车已经形成轿车品牌CHERY奇瑞、中高端品牌Riich瑞麒和Rely威麟、微型品牌KARRY开瑞四大品牌。至此,奇瑞汽车实现了从高端的中高级车到低端的微型产品的全覆盖,多品牌架构已成格局。

记者观察:从全球范围来看,几乎所有的跨国汽车公司都在实施多品牌战略。对于自主品牌而言,“多品牌”已成为其国际化的重要一环。早在去年,吉利汽车就向外界宣布,单一的吉利品牌已经不能满足吉利汽车的发展需要,到2015年吉利将拥有全球鹰、帝豪和英伦三个品牌。

一种声音认为,多品牌战略可以帮助汽车厂家扩展产品系列,强化细分市场地位,提高市场竞争力。其实,在汽车业界,多品牌战略有成功有败:面对车市的全球性衰退,大众汽车董事长文德恩曾表示,多品牌优势使大众处于比较有利的位置,不仅帮助大众顺利度过危机,并且使公司具有更强的市场竞争力。而同样在金融危机冲击下,福特汽车不得不卖掉前些年花大价钱买来路虎和捷豹品牌,而专注于发展自己的核心品牌。由此看来,汽车企业的多品牌战略是福是祸,还要取决于各品牌之间能否取长补短,能否实现1+1大于2。

栏目主持 李莉



品质演绎荣耀 感受皇冠风采  
每一道细节的完美呈现,推动整体驾驭感受



作为丰田的豪华旗舰车——CROWN 皇冠,追求充沛动力与舒适驾驭的合而为一,3.0升及2.5升均配备V6双VVT—i发动机与手自一体6速自动变速箱,体现澎湃动力的同时,以平静沉稳的内在感受彰显尊贵风范,淋漓尽致的不止是动力本身,更是优越的整体驾驭系统,荣耀,源自于每一道细节的高品质打造,更多CROWN 皇冠风采,邀您亲身试驾。

荣耀之姿 特装登场

3.0 Royal Saloon 导航版 41.7万

2.5 Royal 特别导航版 34.7万

2.5 Royal 特别强化版 32.8万

电动天窗 ● 轮毂盖皇冠标志 ● 智能钥匙和一键启动 ● 倒车雷达 ● 电动天窗 ● 电动天窗 ● 轮毂盖皇冠标志 ● 迎宾照明踏板(绿光) ● 高级打孔真皮座椅 ● 高级专用脚垫

电动天窗 ● 轮毂盖皇冠标志 ● 迎宾照明踏板(绿光) ● 高级打孔真皮座椅 ● 脚垫

http://www.ftms.com.cn 丰田汽车顾客服务中心:800-8101210(免费)或010-64629300

TOYOTA竭诚为您提供24小时救援服务,详情请咨询一汽丰田经销商

郑州世纪丰田 ■ 郑州市中州大道(原107国道)与北环交会处向北1500米路西  
■ 销售热线: 0371-6569 5000 维修服务: 0371-6569 0088  
■ 二手车置换: 0371-6569 0568



CROWN 皇冠 REIZ 锐志 PRIUS 普锐斯 COROLLA 卡罗拉 COROLLA EX 花冠 VIOS 威驰 LAND CRUISER 200 兰德酷路泽 PRADO 普拉多 COASTER 柯斯达