



财政部抓紧制定《汽车摩托车下乡操作细则》

在4月29日召开的汽车摩托车下乡工作协调会议上,财政部相关负责人表示,财政部将联合有关部门抓紧制定印发《汽车摩托车下乡操作细则》。

此次汽车摩托车下乡工作协调会议对近期有关部门和媒体反映的主要问题进行了研究,并对下一阶段的汽车摩托车下乡工作进行了部署。

财政部相关负责人表示,汽车摩托车下乡这一广受瞩目的政策能够顺利实施,是各部门齐心协力、共同努力的结果。汽车摩托车下乡政策虽然刚刚开始实施,但对于帮助企业应对国际金融危机、开拓国内市场、拉动农村消费等方面已经显现出了积极的成效。下一步的重点工作,一是报请国务院审定有关事项后,抓紧制定印发

《汽车摩托车下乡操作细则》。二是要结合工作实际,做好政策宣传工作,让老百姓真正了解政策,懂得政策,充分调动农民购买的积极性。三是要加强监督检查,有关部门要各司其职,分兵把口,对价格、质量、销售、售后服务等方面加强监督检查,保护农民消费者的合法权益。6月中下旬成员单位开展联合督查。 新闻

激活市场 拓宽渠道 第四届公(商)务车展月底“亮剑”

本报记者 李莉

传承 主题车展剑指核心市场

今年,全球的汽车企业都把目光锁定在中国市场,而在中国的汽车市场,惟一波动不大的细分市场则是政府采购市场。

作为国内车市最为稳定、竞争最为激烈的“战场”之一,占据车市15%市场份额的公(商)务汽车市场一直是车企的“兵家必争之地”,这不仅是因为公(商)务汽车市场能为车企提供巨大的商机,更重要的是,其带来的巨大品牌提升效应可以极大地带动普通客户的购买热情。另外,在激烈的市场竞争环境中,供采双方准确把握市场规律将为此创造双赢局面。

作为省会郑州唯一针对政府及企事业单位公(商)务汽车采购计划而量身定制的车展,走过四年历程的郑州日报公(商)务车展已发展为绿城规模最大的主题车展。今年,展会将继续充分依托郑州日报的党报资源优势,为政府采购部门提供了解公(商)务汽车品牌、提供采购渠道、与汽车经销商和公(商)务车型近距离接触机会的同时,也为各汽车经销商提供推广公(商)务车型的平台,提高公(商)务车推广效率。

届时,省、市政府采购办公室及

有车辆采购需要的单位负责人将特别组团观摩展会,此外,河南郑州供电公司、郑州燃气股份有限公司、中国移动郑州分公司、中国联通郑州分公司、中国电信郑州分公司、郑州煤炭工业集团、中铝河南分公司、郑州铝业股份有限公司等大型企业也将作为特邀嘉宾现场观展,与参展企业现场交流的同时现场试乘试驾热点车型,亲身体验各参展公(商)务车型的产品品质与驾驶感受。

升级 高端论坛共话采购新趋势

2009年郑州市公(商)务车改革将有哪些新举动?在汽车产业振兴规划新政引导下,政府公(商)务车采购有哪些新标准?政府及集团用车单位最注重车辆的哪些品质与性能?自主品牌如何在公(商)务车采购中突围?这些问题将在郑州市首届公(商)务车政府采购与品牌发展论坛上给出答案。

作为第四届公(商)务车展的纵深活动项目,5月22日上午,市政府采购办公室及郑州日报还将在省人民会堂联合举办郑州市首届公(商)务车政府采购与品牌发展论坛,届时,省、市政府采购部门、行业专家及集团用车单位、各大汽车品牌厂商代



表将实现“四方对话”,共同把脉公(商)务车市场。论坛之后,主办方还将特邀用车单位代表“探营”重点品牌汽车生产基地,参观汽车生产线,了解汽车生产工艺与品质。

与此同时,为准确把握各级政府部门对公(商)务车的驾乘感受,即日起至5月15日,“2009郑州市最值得推荐公(商)务车型品牌评选”活动同步启动,评选将重点面向郑州市政府62个职能局委以投票方式进行。

在诸多品牌中,哪些品牌在政府用车单位中享有最高的品牌美誉度?在众多车型中,哪些车型最受政府及集团用车单位的推崇?5月22日上午,评选结果将在车展现场隆重揭晓。

在各级别车型中,它的市场容量不是最大,但它的品牌号召力最强;在各细分市场,它的增长速度不是最快,但却最为稳定,它就是有着“含金量最大”美誉的公(商)务汽车市场。

2009年,公(商)务汽车采购能否成为绿城市发展的重要引擎?在剑指公(商)务汽车市场的汽车品牌中,哪些车型最受用车单位青睐?

5月22日~24日,河南省人民会堂广场,郑州日报第四届公(商)务车展将现场进行公(商)务车型“选秀”活动,用车单位和各品牌车商将共同把脉公(商)务车市场发展新动向。

车市聚集

克莱斯勒申请破产保护 不影响在中国售后服务



4月30日,陷入困境的美国第三大汽车厂商克莱斯勒发表声明,宣布了两项重大决定:一是申请破产保护,二是正式与意大利汽车制造商菲亚特公司结盟。美国媒体报道说,这是上世纪30年代以来,美国主要汽车公司第一次通过申请破产保护谋求重组。

根据计划,联邦政府向克莱斯勒追加提供80亿美元资金,帮助他加速重组债务。作为回报,政府将获得重组后公司的8%股权。

克莱斯勒首席执行官纳德利称,从5月4日起,克莱斯勒的工厂将暂时停产,正常的生产计划将在30天~60天内恢复,但破产保护期间,克莱斯勒的经销商及产品售后服务仍将正常运营,政府将为车辆售后服务等提供支持。

目前,克莱斯勒公司已经与意大利菲亚特公司达成战略联盟协议,菲亚特将填补克莱斯勒在中小型轿车方面的空白。此外,克莱斯勒和菲亚特将力图在30天~60天内组建一家新公司。据路透社报道,两家企业结盟将产生世界第六大汽车制造商。

克莱斯勒中国总部的最新消息说,美国政府承诺,将提供充足的过渡性破产保护融资支持,以确保公司“业务的照常开展”。这意味着,美国政府将为销往全球各地的克莱斯勒、Jeep和道奇车辆提供质量担保,不会影响售后服务。

而中国汽车技术研究中心首席专家黄永和5月1日接受新华社记者采访时说,由于克莱斯勒在中国业务很小,公司破产对中国车市影响不大。

黄永和说,克莱斯勒目前在中国没有合资生产,主要在中国市场销售进口车型和代工生产的车型。每年的销量两万多辆,市场份额很小。另外,克莱斯勒申请破产保护,并不是破产清算。在美国有一些公司通过破产保护,重组成功,重新开始赢利。

克莱斯勒是最早进入中国的跨国汽车公司,1983年投资成立北京吉普汽车有限公司,生产切诺基吉普车。合资公司成立以来,仅制造销售了25万辆克莱斯勒品牌的汽车,市场表现每况愈下。目前克莱斯勒已经退出合资公司,在中国的业务由克莱斯勒(中国)汽车销售有限公司负责。主要经营克莱斯勒在中国大陆地区进口产品的品牌、进口业务、分销、网络发展和售后服务。 张华

收集感动 展「试」精彩

秀出你的红 CIVIC(新思域)动感体验试驾活动

拼的就是人气,比的就是精彩,秀的就是魅力。
2009年5月1日至6月30日,试驾CIVIC(新思域),文武双秀的挑战联袂登场。
创作别具一格的试驾感受,还是向低油耗发起实车挑战,一切由你做主。
无论图文撰写,还是挑战油耗,都有机会将精彩大奖囊括怀中。

金秋自驾游 缤纷欢乐随你行

东风本田汽车有限公司 客服热线:800-880-8899 / 400-880-6222

www.wdhac.com.cn 精彩一点抢先看 东风HONDA

双仪店 地址:郑州市郑东新区金水东路与黄河东路交叉口南200米 销售热线:0371-967 967 0371-65373555 售后热线:0371-967 967
港源店 地址:郑州市花园北段与开元路交叉口南50米路西河南汽车贸易中心院内 销售热线:0371-63382000 售后热线:0371-63382800
华林店 地址:郑州市中原路与华山路交叉口西200米路北 销售热线:0371-67779999 售后热线:0371-67778888

“五一”小长假 老车有市场 新车有热度

本报记者 李莉 文/图



“五一”假期虽短,节日效应不减。与往年相比,今年征战“五一”车市,车商并未大举降价旗帜,针对新车做文章及部分车型的针对性促销成为中原车市“五一”假期的营销主题。

车源趋紧 大幅促销未见

每天一款特价车、买车送购置税、买车送保险……尽管“五一”前后中原车市迎来了首个销售高潮,但车市并未出现大幅度的让利促销,大部分经销商仍然保持着4月份的让利幅度。“毕竟‘五一’假期只有三天,跟平常周末差不多。”北京现代河南长江4S店市场部经理张永峰告诉记者:“跟往年相比,今年车价十分平稳。北京现代各款车型的价格已经到底了,‘五一’期间价格没有大的变动。”

“五一”前夕,记者走访郑州几大汽车市场发现,虽然以往假期前早就应该出现的促销活动很少看到,但即使这样,一汽丰田、北京现代、广州本田等4S店前来买车、买车的人依然络绎不绝。

“五一”期间每天的车流量都在十几台,展厅的销售顾问都忙不过来,根本用不着再通过促销活动吸引客户来店。”郑州世纪丰田市场部经理刘彦斌告诉记者:“其实整个四月每到周末情况都差不多,到店量和成交量都很乐观,现在1.6L卡罗拉部分颜色的车型需要预定,只有1.8L卡罗拉有购车送50%购置税的优惠。”

价格稳定 消费信心向好

“由于车源问题,不少消费者把购车计划提前到了4月,从4月中旬开始,无论进店量还是成交量都已有明显攀升。”接受采访时,长安福特河南天道4S店销售部经理张柯心情很好:“整个4月我们卖了200多台车,现在福克斯、新嘉年华的货源都严重不足,仍需按订单销售。”

“现在东风日产的TIIDA、骐达、新轩逸等车型都是接单发货,在这种形势下,消费者想让价格再有一个比较大的下调幅度是不现实的。”东风日产中原店销售人员表示,一季度至今,东风日产全系车型的价格一直很稳定。

“对于汽车经销商来讲,4月份是既有销量又有利润的黄金阶段。”河南新纪元公关部经理方欣表示:“由于不少厂家对今年的车市前景预估不是很乐观,导致大部分厂家压缩产能,以避免供过于求的局面,不少畅销品牌货源紧张让终端价格未能松动,另一方面降价对销量的带动作用有限,也导致经销商让利比较谨慎。”

记者了解到,深受购置税优惠政策之利的1.6L及其以下排量的经济型车在4月份销量有了爆发式增长,河南天时、河南广发、河南中植等多家4S店在4月份的销量同比增长达40%。

“一方面,一系列利好政策提升了准车主的消费信心,另一方面,车价的相对稳定也促进了消费者的出手。”张柯分析:“预计这样车市红火的局面将持续到5月中旬左右。”

热度十足 新车表现抢眼

除了车商推出的降价、优惠颇具吸引力外,上海车展后上市的新车也成为“五一”车市聚焦消费者眼球的亮点。

一汽丰田RAV4、东风日产新轩逸、东风标致207两厢、雪佛兰克鲁兹、上海大众PASSAT新领驭、马自达6睿翼……4月上市的十余款重量级新车在这个假期成了市场上的热门货,赚足了人气。

记者了解到,“五一”期间,虽然由于货源问题不少新车型只能“照单出货”,但经销商为新车准备了购车送礼、试乘试驾等一系列推广活动,丰富了“追新”一族的假期生活。

“全新车型进入,给购买者带来更多的选择,对促进车市的繁荣有着非常积极的意义。”河南新希望市场部经理冯莹认为:“新车的上市,不但带动了销量,也促进老款车型尽快清货。各个细分市场迎合个性化需求的全新车型涌现,或将与政策暖风一样,带来汽车消费的旺季。”