

2009 中原车市年中专题(市场篇)下

销量向上 市场向“下”

本报记者 李莉

工业和信息化部日前发布的数据显示:2009年1~6月,我国汽车产销分别完成597.70万辆和608.81万辆,比去年同期分别增长了15.09%和17.66%,其中,乘用车生产440.55万辆,同比增长20.58%,销售452.34万辆,同比增长25.33%。

但是,受累于中高级车销量下滑,汽车业增产容易增收难。与此同时,二三线城市汽车消费集中爆发,汽车市场开始“向下”走。

中高级车歉收

上半年,国内乘用车市场屡创新高,但经过数年的增长后,中高级轿车市场在今年遭遇困局。细心的人会发现,昔日叱咤风云的雅阁、凯美瑞、帕萨特等中高级车在销量排行榜上地位不保。

汽车工业协会的统计显示,上半年,以往热门的中高级车出现了15%以上的负增长,市场占有率也逐年从2008年的17%以上降低到了目前的不足14%。业内人士指出,金融危机对中高级车市的“拖累”最为严重,而高油价、政府采购向小排量、自主品牌倾斜等多重因素亦是造成目前中高级车市萎缩的客观原因。

是会压缩产能,投入更多精力做好新君威以及新君越的销售与市场开发,只有这样才能保证盈利。”

事实上,中高级车市场份额的下滑已经直接影响了车企的盈利。中国汽车工业协会助理秘书长朱一平表示,今年以来乘用车产销增长的主要拉动因素是交叉型乘用车和1.6升及以下的轿车,这将在一定程度上“影响到企业的盈利”。

中汽协秘书长董扬透露,今年行业运行情况与往年不同,以往汽车销售额高于汽车产量增幅,但由于今年1.6L排量以下车型旺销,导致企业利润低,汽车销售额反而低于产量的增幅,因此,汽车工业增加值要达到12%的目标,依旧很严峻。

二三线城市发力

中高级车与经济型车“冰火两重天”的背后,是一线市场趋于饱和和二三线城市迅速崛起的对比。

上半年,受各项汽车产业振兴政策的拉动,包括河南在内的不少二三线城市汽车消费需求持续释放,不仅小排量

汽车的销售一路飙升,许多不在补贴范围的家庭轿车也从其中获利。

一贯勤于耕耘二三级市场的自主品牌在这种市场变化中收益颇丰。吉利汽车销售公司提供的数据显示,二三级市场目前占吉利汽车国内总销量的40%，“二三级市场今年已经成为吉利销售提升的功臣,根据目前的发展态势,将来占到吉利国内总销量的60%并非没有可能。”吉利汽车河南区销售负责人透露。

上半年销售极为火爆的北京现代伊兰特,悦动全国各区域的销量分析也显示,受经济危机影响,出口比率高的大城市及东部沿海地区汽车消费需求减少,山东、河北、河南等内地市场成为需求增长点。

“相对于一线城市的换车潮,二三线城市初次购车人群的需求是刚性的,而国家政策刺激了这种刚性需求在上半年的集中爆发。”河南省汽车工业协会常务副会长蒋敬敏分析:“养路费的取消、交通设施的持续改善,也使二三线城市的用车环境日趋完善,中西部二三线城市已经成为驱动车市快速增长的主要推动力。”

车市中考成绩单 上海通用:1月~6月,上海通用汽车共实现汽车销售28.88万辆,比去年同期增加16.1%,创下历年最高纪录。别克品牌今年上半年市场表现抢眼,以195989辆的销量实现同比增长33.9%。北京现代:1月~6月,北京现代实现汽车销售近26万辆,同比增加56%,创建厂以来最高的半年销量纪录。长安福特马自达:长安福特马自达汽车有限公司再创骄人业绩,上半年各品牌销售总量劲增20%,达到140386台。东风日产:据中国汽车联合会最新数据显示,1~6月份,东风日产销量达到225073台,同比增长41.32%,比主要乘用车厂家平均19.35%的同比增长率高出将近22个百分点。以58%的上半年目标完成率,实现了38.8万台年度目标的轻松过半。

车市看台

江淮瑞鹰炫彩版火爆上市

近日,江淮汽车为年轻消费者倾心打造的瑞鹰炫彩版隆重上市,售价11.98万元~13.98万元。据悉,瑞鹰炫彩版SUV除了更具杀伤力的价格外,新增的玛瑙红及中国蓝两款动感色系以及许多时尚配置,将吸引更多都市年轻人的选择。瑞鹰炫彩版在保持瑞鹰时尚、稳重、大气、野性等元素的基础上,赋予了新车鲜明的个性和时尚感。

炫彩版瑞鹰2.0L沿袭了原瑞鹰2.0L双顶置凸轮轴汽油发动机,最大功率为95/6000 KW/rpm,最大扭矩为172/3000 Nom/rpm,继承了江淮动力技术的优良基因。两轴前驱的驱动形式,使发动机功效完全按照轿车的传动方式进行工作,保证加速性能和操控性更出色。而宽达1875mm的车身以及225mm的超宽轮胎,大大增强了行驶稳定性。同时,207mm的底盘高度保证了良好的通过性。

长安星光4500备受瞩目

在不久前举办的重庆车展上,长安星光4500再度领衔长安微车产品阵营,精彩亮相。乘着国家下乡政策的东风,长安星光4500的先锋价值翻番,市场热度进一步升温,在车展现场迎来了络绎不绝的看车购车人群。在连续五天的重庆车展中,长安星光4500现场销售火爆,成为最受瞩目的汽车下乡车型。

据介绍,2009年上半年,长安星光4500以跨越式的市场表现领跑微车市场,月销量达到5000辆,成为长安微车又一款销售明星。伴随汽车下乡政策的实施,长安星光4500推出1.3L以下排量车型,成为汽车下乡国家50亿元财政补贴的对象,价值优势进一步凸显,成为超越微车和轻客的独一无二的王者。

据了解,在今年上半年购买长安星光4500的用户中,除了小部分企业用户,更多是集中在农村地区的农民用户。这一类用户购买微车或轻客,主要用于用于拉客或者载货。自2008年全球金融危机爆发后,大批农民工返乡创业,也加速了对于此类车型的需求。相比普通微客的空间承载更大,相比轻客的经济性能更低,长安星光4500最大限度地满足了寻求致富之路的农村用户的需求。

车市动态

蒙迪欧-致胜财富论坛郑州开讲

7月11日,福特蒙迪欧-致胜财富论坛在郑州开讲,中国社会科学院金融研究所研究员吴宛容受邀,与热切关注金融理财话题的数百位新商务精英们一起分享其对中国金融市场形势与发展等话题的精彩见解,论坛上,吴宛容发表了题为《当前中国金融市场形势与未来走势》的主题演讲。本论坛郑州站是继6月份在沈阳、天津之后的第三站,之后还将陆续在济南、西安、苏州、宁波、温州、福州、佛山和重庆等8个城市展开。

“洞悉消费者需求,并提供符合其需求的产品和服务,是长安福特一直坚持的理念”,长安福特马自达销售公司总经理何骏杰表示,

“蒙迪欧-致胜财富论坛的举办正是对这一理念的诠释,旨在为关注金融、理财类话题的新商务精英们带来最新的金融理念和财经知识,帮助他们更好地应对当前的经济环境,从容掌控人生。”

另据河南天道、裕华福源负责人介绍,消费者登陆活动官网免费注册,可参加蒙迪欧-致胜在线模拟理财大赛,最终胜利者不仅会获得“蒙迪欧-致胜理财冠军”的称号,还将赢取一辆福特蒙迪欧-致胜。而蒙迪欧-致胜试驾服务体验日也在长安福特全国4S店同期举行,让新商务精英们可以零距离体验这款引领潮流的商务座驾。

金宇

车市热点

借势汽车下乡 海马福仕达热销

本报记者 魏瑞娟 李莉

与火热的夏季同样“火”的当数“汽车下乡”。日前,在郑州最大的微客集散地之一——郑州市北环汽车市场,记者亲身感受到了微车市场的火热。

五菱专卖店的销售人员告诉记者,他们店今年从开年起,就一直处于供不应求的状态,与去年这个时候形成强烈的反差。而刚刚投放市场的海马福仕达,也凭借其稳重大气的外观和精细的做工,一上市便备受关注。

据海马郑州市场部负责人透露,从4月份福仕达正式销售以来,当月销量便突破3000辆,目前,这一势头还在继续放大。在福仕达河南分销店,6月以来该店每天都能卖出20多台,店内货源相当紧张。

在市场几乎看遍了所有微车品牌之后,绿城市民刘先生最终在河南分销店购买了一款“舒适型”的福仕达,他告诉记者,自己开着一间小超市,平时进货都有供应商送货,他买车主要是给客户送货,兼顾自用。“福仕达外观造型漂亮、油漆和做工工艺精细,试驾后感觉比较稳,操控很灵活,发动机也不错,再加上本地政府的购车多出1000多元的补贴,综合对比之后我才最后

下定决心。”刘先生的这些感受,记者在海马郑州市场部负责人那里得到了印证。“海马进军微车市场,如果跟在别人后面亦步亦趋,根本没有希望。在详细的市场调研基础上,我们提出了‘微客价值论’的基本观点,就是随着社会的进步,微客产品必须改变‘质次价低’的传统印象以赢得越来越‘挑剔’的消费者。基于这点,福仕达的研发理念就是‘商乘兼备、经济实用、轿车品质’,为此,海马在车型选择、工艺流程、配套等方面充分发扬多年轿车经验的优势。”这位负责人说。

据了解,福仕达采用的LJ465Q改进型发动机,升功率达到45KW,是市场上相同排量升功率的第一梯队,达到了国IV排放标准。另外,值得一提的还有福仕达的安全性。整体式侧围、四门防撞钢梁、加厚的车身钢板、加固的底盘纵梁,以及良好的制动性能等,使福仕达率先达到了国家最新的安全标准。同时,福仕达还进行了高强度的车门开关试验,前门通过10万次、滑移门通过10万次、背门通过5万次。

狮跑荣膺“双冠王”奖项销量双丰收

日前,美国汽车咨询公司AutoPacific发布了“2009最理想汽车奖(2009 Ideal Vehicle Awards, IVA)”评选结果,狮跑在SUV级别中排名第一。在今年五月AutoPacific发布的“2009年汽车满意度调查”中,狮跑还获得了SUV级别满意度第一名的好成绩。

“2009最理想汽车奖”以约32000名购买09款狮跑的消费者为调查对象,针对外观、内部空间、搭载空间、驾驶便利性、动力性能等15个项目,与他们心目中理想

车型的符合程度进行对比。调查结果显示:狮跑在SUV领域中遥遥领先,其外型尺寸、视觉效果、行驶平顺性、操控性以及安全性能都获得了很高的评价,是一款非常理想的车型。

AutoPacific“汽车满意度调查”始于1997年,由于其调研结果仅来源于实实在在的用户体验,而不添加任何第三方的意见或评论,因此在此类评比中具有相当大的公信力和影响力,也是消费者在购车时的重要参考依据。高超 戴杰丁静

海马Z1车队包揽1600cc组车队、车手双冠

日前,2009年CTCC第二站比赛于上海天马赛车场鸣枪开赛。经过一番激烈角逐,海马Z1车队包揽1600cc组车队和车手的双料冠军。车手黄楚涵和王浩分获1600CC组冠、亚军及青年杯车手冠军。而欢动赛车完美的弯道表现,令现场观赛的专业人士和观众大呼过瘾。

在颁奖仪式之后,海马Z1车队经理张子煜表示,这次能够取得好成绩,除了车手高超的技术之外,也充分展现出海马欢动赛车过人的操控性以及底盘、悬挂系统的

过人天赋。由于今年CTCC赛事采用的是原厂N组改装规则,对赛车改装的幅度有所限制,赛车性能更多地依赖原车性能。据海马河南天时店负责人介绍,海马欢动有着“两厢轿跑”之称,装备HA-VVT-1.6高性能发动机,采用了前麦弗逊、后E-TYPE多连杆独立悬挂,而且进行了赛车化的地盘调教,具备很高的运动天赋。天马山赛道本身就具备多弯、少直道的特点,对于弯道性能出色的海马欢动赛车来说,是一个比较有利的环境。魏瑞娟

“全驱全能斯巴鲁 畅行天下”试驾 郑州站报名开始

由中冀斯巴鲁举办的“全驱全能斯巴鲁 畅行天下”大型试驾活动郑州站试驾会将于7月19日在郑州航海体育场举办,中冀斯巴鲁将携在上海车展上全新亮相的森林人2.5XS自然吸气版车型在内的全系列车型参加。车友报名已

经启动。据介绍,此次活动将聘请多位经验丰富、技术过硬的试驾工程师进行安全驾驶技术讲解、车型介绍以及担任陪驾指导。试驾项目包括综合穿桩、麋鹿测试、蛇形桩、紧急制动等。安华

SPORTAGE 狮跑 都市拓界车 河南新裕隆 起亚大本营 双重保障 尽享安全 第三者责任险 交通强制险 河南新裕隆 东风悦达起亚河南地区成立最早、服务最好的5S专营店 地址:郑州市花园路北段与开元路交叉口(河南汽贸中心院内) 更多精彩请登陆 www.hnyulong.com.cn 0371-65590188 KIA The Power to Surprise

本周汽车行情 河南华健-长城汽车 奇瑞汽车-河南新大陆 上海通用-别克 河南新大陆实业发展有限公司 4S店地址:花园路与开元路交汇处省汽贸中心院内 中方便地址:北环汽车广场(陈寨花卉市场西侧) 销售热线:0371-60902971 63630520