



“瘦肉精”化学名为盐酸克伦特罗,使用在猪饲料中可以减少脂肪含量,提高瘦肉率。但它会残留在动物产品中,人食入含有大量“瘦肉精”残留的动物产品后,在15-20分钟就会出现头晕、脸色潮红、心跳加速、胸闷、心悸、心慌等症状,对人体的健康危害极大。

我国已经禁止在动物饲料中使用“瘦肉精”。郑州市农业部门一直把猪肉质量安全监管放在讲政治、保民生、保稳定、促发展的高度,今年以来,郑州农业局在加强农产品质量安全监管工作的同时,把猪肉中“瘦肉精”等兽药残留整治作为工作的重中之重。

一是加强流通领域猪肉质量安全检测,突出做好猪肉中“瘦肉精”的检测工作。同时采取定性和定量检测相结合的方式,对速测不合格的猪肉立即扣押封存,对定量检测仍不合格的,依法进行无害化销毁。三是加大流通领域猪肉的抽检数量和检测密度。四是严格执行市场准入制度。上市销售的猪肉必须“两证两章”齐全。肉品经营场所的显著位置要设置郑州市农业局监制的“猪肉市场准入公示牌”,张贴“两证”、标明摊位号、猪肉品牌 and 来源,猪肉经营者要建立规范的购销台账,接受执法人员监督检查和群众监督。五是

是加大对进郑生鲜猪肉企业的监管力度。加强质量追溯力度,对连续检测不合格的生产企业,依法责令其退出郑州市场。

10月19日~26日,我市农产品质量安全检测人员按照农产品质量安全现场检测标准(速测),共检测蔬菜22348批次,合格率99.87%;检测猪肉1319批次,合格率99.12%;检测水产品样品440批次,合格率为99.05%;抽检水果2957批次,合格率99.93%。销毁不合格蔬菜392公斤,销毁不合格猪肉80公斤,销毁不合格水产品290公斤,销毁不合格水果90公斤。  
郑州市农业局

购买1.6升及以下小排量汽车购置税减半的优惠政策12月31日,“大限”将至,优惠方案能否在明年继续实施目前尚无定论。面对“大限”,日前,1.6L及其以下排量车市又迎来了“利好”的大市场。

## 购置税优惠倒计时 小排量车走俏车市

本报记者 李莉

### 市场 1.6L车型炙手可热

车价回涨,成交率上升,抢订车源……最近一段时间,中原车市各大汽车品牌专营店内的人流量明显增加,其中大部分是关注小排量车型的消费者。对于这一现状,很多经销商表示,随着购置税减半政策进入倒计时,1.6L排量以下车型市场开始再次升温。

“1.6L奔腾B50无论关注度还是订车率,进入10月份以来都在与日俱增。”一汽奔腾河南圆通店总经理刘家孚表示:“1.6L及其以下排量的意向消费者绝大多数为初次购车,购车成本对他们来说很重要,由于在12月31日之后购置税减半政策能不能继续实施还是个未知数,因此,不少持币待购的消费者已经开始出手购车了。”

东风标致河南神源4S店市场部董

经理也表示:“近期前来购车的消费者中,不少人都是冲着购置税减半的优惠政策来的。这部分消费者不但购车意向明确,而且具体购车时间也都定在了年底之前。”

与上述两家4S店情况相同,记者从一汽-大众、上海通用、东风日产、东风悦达起亚、吉利汽车等多个品牌4S店获悉,进入10月份以来,1.6L排量以下车型的销量均出现了明显的增长,部分车型甚至出现多个消费者同争一台现车的情况。

“今年小排量车的火爆,购置税减半政策的推动作用至关重要,目前车市购买力的释放仍然体现在1.6L及其以下受益购置税减半的车型区间。”一汽丰田郑州世纪鸿图4S店市场部经理刘彦斌表示,照目前的销售情况来看,在最后一个多月里,无论是合资品牌还是自主品牌的小排量车型都不会愁销,部分热销车型还可能因货源问题掀起

抢购热潮,甚至出现有价无车的现象。

### 消费者 赶搭优惠政策“末班车”

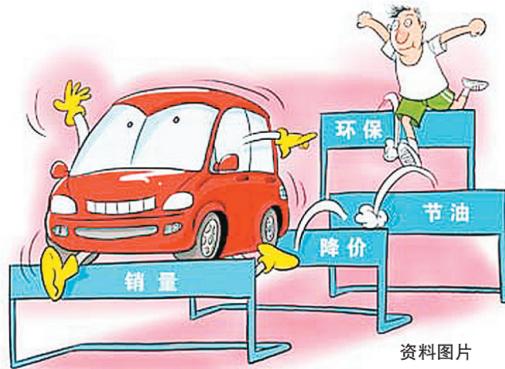
尽管也听到一些购置税优惠政策或将延续的传闻,在某高校工作的李文斌还是选择了果断出手。上周三,在东风悦达起亚河南双盛4S店内,正在与销售顾问办理交车手续的他告诉记者:“按我看中的福瑞迪这款车型的价格来算,购置税减半优惠政策能为我节省大概6000元左右,这笔节省下来的钱刚好可以用于购置汽车保险。如果继续观望,明年国家一旦按照原计划取消这一优惠政策,那就得不偿失了。”

“小排量车购置税减半的优惠政策明年有可能延续吧,不过一直到现在也没有看到相关新政策出台,我们想在年底前赶紧把车买了,万一错过了优惠政

策就有点可惜了。”上周末,同样在中博汽车广场和家人一起选车的市民陈萌有点着急:“现在还没选好具体的品牌和车型,不过排量就锁定1.6L了。”

记者近日走访省汽贸中心、中原西路汽车4S店发现,像李先生、陈先生一样结束观望、急于出手的消费者不在少数。与此同时,1.6L排量热销车型趋紧的货源也让不少准备购车的消费者“心慌”。

上周,在省会某媒体工作的李女士按捺不住定下了一台银色新宝来。“一汽-大众新宝来现在订车要等一个月之后才能提到车,广本锋范我看中的型号也需要订车,照这种情况看来,再等下去估计年底前提到车都有困难。”原本她还想找朋友让经销商多优惠点,可转了多家4S店之后她发现:“我看上的车型各家经销商都不愁销量,所以现在价格不能优惠放在其次,关键是能尽量让我尽快提车就行。”



资料图片

### 河南旭龙别克家园

新君越创变格局震撼登场

BUICK 心静 思远 志行千里

新君越、新君威、凯越、GL8商务

0371-66371111 66532058 66532008



车市聚焦

### 车市创新高 SUV销量同比增长99%

据全国乘用车市场信息联席会统计的数据显示,虽然9月初油价再次上涨并涨至历史最高点,但在9月份中,我国汽车市场还在延续火爆态势,销量再次刷新历史最高纪录,环比与同比都出现了不同程度的增长。其中,SUV车型是除微客外同比增长最显著的车型。

据统计,2009年9月,国内乘用车产量总计为1030079台,同比增长高达83.4%,环比8月份的857422台,增产20.1%。其中,轿车产量再创增幅,同比增长72.3%,而SUV产量也上涨明显,产量为77383台,同比增长107.5%。

乘用车在9月全国的销量为983229台,同比增长高达82.1%,环比也增加了15.6%,继续销售火爆的态势。其中,708237台的销量使得轿车依旧占据了乘用车销量的榜首,比8月份销量上涨了13.8%。而SUV车型的销量则同比增长达99.0%,为68554台,环比8月份也上升了9.6%,看来消费者并未受到油价的影响,依然对SUV车型情有独钟。

9月份狭义乘用车生产商(不包含微客销量)销量排行的前三名依旧被上海大众、上海通用与一汽-大众夺得。来自上海的两家合资企业——上海大众与上海通用,分别以74836台、71566台的销量,夺得9月份的狭义乘用车生产商销量排行冠军和亚军,一汽-大众则以67019台的销量名列第三。在2009年9月的排行中最引人注目的是北京现代,凭借悦动车型的热销排行第四名,而自主品牌方面,比亚迪、奇瑞分列第七和第八位。

受汽车下乡新政策的影响,上汽通用五菱9月的销量为93735台,在广义乘用车生产商销量排行中位列第一,将销量第一的交椅从1月连续坐到了9月。而上海大众和上海通用,则分列第二、三名。此外,长安汽车凭借63739台的销量,排名升至第五的位置。  
华都



车市活动

时间:11月28日-29日  
地点:河南省人民会堂广场

## 助力中高级车市“破局” 第五届公(商)务车展11月底登场

本报讯(记者李莉)小排量车销售如火如荼之际,缺乏政策支持的中高级车如何在年底的冲刺之战中“破局”?11月28日~29日,在河南省人民会堂广场,由郑州日报联合省市汽车流通行业协会主办的第五届公(商)务车展与中国汽车工业60年发展成就展同期举办,创新的“1+1”展会模式将其找到答案。

作为省会郑州唯一针对政府及企事业单位公(商)务车采购计划而量身定制的车展,已经成功举办四届的郑州日报公(商)务车展已发展为

绿城规模最大的主题车展。本届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,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。

与此同时,本届公(商)务车展还将在传承中创新,活动现场将通过图片、文字等全面展示新中国汽车工业发展成就史以及各大汽车品牌的发展史,让市民一展尽览新中国汽

车业60年发展风云。此外,2009年重磅新车集中发布、郑州市2009年公务车热购车型大型评选等现场活动也不容错过。

届时,省、市政府采购办公室、郑州市政府各局委领导和负责公(商)务车采购的工作人员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。



车市热点

### 国内油价面临上调压力

国际油价10月迎来一波上涨的小高潮,创下一年来盘中新高。在国际油价本轮的高歌猛进之后,国内成品油价格也面临着巨大的调价压力。专家预计,如果未来一周内国际油价稳居在75美元/桶之上,下月初国内汽、柴油零售价格将面临上调。

在国际油价创出一波上涨的小高潮之后,国内油价再次面临着调价的压力,自今年5月《石油价格管理办法(试行)》(下称《办法》)施行以来,中国成品油价格基本遵循了一月一调的规律,而每月的月末、下月的月初也被舆论普遍视为调价的“窗口期”,随着国际油价本轮的上涨,本月底国内油价的调价窗口将再度打开。

根据《办法》规定,当国际市场原油价格低于每桶80美元时,按正常加工利润率计算成

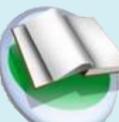
品油价格;高于每桶80美元时,开始扣减加工利润率,直至按加工零利润计算成品油价格;高于每桶130美元时,按照兼顾生产者、消费者利益,保持国民经济平稳运行的原则,采取适当财税政策保证成品油生产和供应,汽、柴油价格原则上不提或少提。由于本轮国际油价连续上涨并最终突破80美元/桶,这也让《办法》中的调价规律面临重大挑战。

除了调价幅度,调价时间也是关注度比较高的一个话题,由于上一轮的国内成品油价格调整正逢国庆长假前夕(9月30日),这也为本轮调价时间带来了变数。根据《办法》,当国际油价连续22个工作日的平均变化率超过4%时,就可相应调整国内成品油价格。但由于定价机制中对于22个工作日没明确定义,如工作日是参照国

际原油交易日,那么下个调价窗口将在10月29日打开;如果工作日是按照国内工作日计算,那么11月5日则为下个理论调价日。

值得注意的是,即便这两个时间点上上调成品油价格的条件下全部满足,考虑到稳定等因素,国家也可能在这两个时间点外选择适当推后调价时间。此前,国家发改委价格司副司长许昆林就曾公开表示,油价上调相对考虑的因素会多一些,22个工作日平均变化率4%是必要条件,但不是唯一因素,还要综合考虑国内的经济状况。

事实上,国家在22个工作日的时间跨度外另选时间并非没有先例,据记者了解,今年油价的几次上调中就有一次推迟一个多月,另一次推迟了数天。  
贺江华



车企动态

### 报名就能免费使用 帅客上市改走群众路线

本报讯(记者李莉)记者昨日从郑州日产获悉,今年4月份曾在上海国际车展亮相并引发媒体及消费者高度关注的“城市多功能商用车”帅客已定在11月2日正式上市。据悉,帅客上市将打破传统模式,改走群众路线,重在顾客深度参与,以“免费使用”方式亲近消费者,让消费者在实际使用中切身感受产品优势。

为此,郑州日产选择广东、山东、江苏、河南、浙江、北京等十个省市开展“免费使用”活动,即日起,“免费使用”招募启动,有兴趣的消费者均可通过郑州日产河南专营店及官方网站报名。

据悉,悬挂东风品牌的帅客城市多功能商用车,综合了微客、轿车、商务车三种车型优势,媲美轿车的舒适、安全,拥有商务车的外观、空间,比肩微客的经济、灵活,被誉为“一车抵三车”,在载人、载物方面做到很好的平衡,是郑州日产2009年重点推广车型。

郑州日产总经理郭振甫接受采访时表示,长期以来,中国车市在1.3L~2.0L排量,价格在6万~9万元之间存在空白,6万元以下是微客市场,9万元以上是轿车和MPV市场。普通微客虽然经济适用但是安全性、舒适性不足;MPV虽然舒适安全,但是经济性不强;轿车虽然安全舒适但是空间有限。对于已经走过创业期的中小企业主及政府基层职能部门来说,他们渴望拥有一款能同时满足经济性、舒适性、安全性三大要求,且外观造型大气时尚。基于此,帅客应运而生。

据悉,帅客所代表的车型,在欧、美、日等发达国家被称为CDV,即Car Derived Van,国际通行的解释是“基于轿车平台的厢式车”。CDV车型和轿车、SUV、MPV一起同属大的汽车品类。目前,在中国市场大行其道的低端微客,已被发达国家淘汰,主要因为安全性、舒适性不足,难以适应环保要求。



车市观察

### 快乐“等”车

先交定金,等1个月或者两三个月再提车;想尽快提车,得在4S店买全险或者加装上万元的装饰;如果有消费者还在纠缠价格问题,一些销售员经常会摆出“狠”话:等到年底也不会有更多的优惠,要不你就去别的地方转转……在当前郑州车市,许多新车或热销车型都存在这样的情况。

说实话,在中原车市,一些热门车型现在的的确很热销。比如一些中高端SUV,再比如今年上市的不少新车以及一些热销的1.6L中级车。对于多数汽车经销商而言,卖车也确实不是个问题:厂家产量有限,库存少、压力小,经销商无论是销量还是利润,都相对有保障。对商家而言,这自然是好事,但对消费者来说,似乎并没有那么愉快。

因为车好卖,经销商也“牛”了起来,甭说现场提车、价格优惠,想早点把车拿到手就得四处托关系找路子。因为买车不容易,想在买车时候得到好的服务,显然就难了。以前,汽车商家常常说“顾客就是上帝”,现在“上帝”在买车时颇为郁闷。于是,许多人买了车,却并不开心。

首先郁闷的是服务态度。当车市冷清时,4S店门庭冷落,商家都会使尽全身解数留住客户,完成交易。现在车好卖了,准客户一多,服务质量很难保证。其次是价格。汽车热销后,车商从利益角度考虑,多半不会给出太多的降价和让利,这一点让追求价格优惠的客户很受打击,而一些销售人员在应付消费者讨价还价时的冷言冷语,也会让客户“很受伤”。最后一点,就是时下颇为“流行”的提车难,即买了车却拿不到车。

说到提车难,不少有过类似经历的消费者都怨言颇多。确实,无论是实际情况导致的车源紧张还是厂商故意而为的“饥饿销售”,对急于开上新车的消费者来说,交了钱却拿不到车都是一种煎熬,如果再赶上销售人员太忙,订车后长时间无人问津,那就更让人无法忍受了。

如果说先交定金等几个月再提车是车市供不应求情况下一个迫不得已的折中方法,那么,4S店是否可以通过补偿或是其他方法尽量让客户等得开心快乐呢?遗憾的是,目前鲜有4S店在做这方面的功课。而这些细节服务,显然不能因为汽车热销而大打折扣。

李莉