



# 越野越美 (中)

本报记者 冉红政

## A SUV市场前途光明

2011年自主品牌SUV全力展开了“上攻”之势，一些自主品牌车企在竞争中选择以定位更高的SUV产品为突破口，部分车型价格已上探至15万~20万元区间，有的甚至更高。奇瑞瑞虎、长城H5、比亚迪S6、海马骑士等自主品牌以不断提升的技术、品质及超高的性价比试图竞争RAV4、CR-V、北京现代ix35、起亚智跑和途观等合资品牌主导的中高端市场。

近几个月车市的不景气使整个车市弥漫着悲观气氛。相关调查表明，油价、停车费用等用车成本的上涨，在一定程度上使很多消费者延缓或是取消了购车计划。如此一来，SUV车型的前途似乎有些黯淡。但对于SUV来说，最好的发展时期还远远没有结束。乘用车细分市场中，SUV是近期最值得关注的细分市场。很多市场专家认为：SUV车型的前途光明，已成为中国汽车市场发展的新版图；市场环境、发展规律、消费理念、企业战略等决定了中国SUV市场还将持续快速的发展。

记者在市场走访时发现，许多中高端车消费者表达了对SUV车型的喜爱。相当数量的中高级及经济型车的消费者也表示，如果经济能力允许，会考虑购买SUV车型。同时，一些经销商普遍反映，购买SUV的车主中，添置第二辆车的比例很高。记者在调查中发现，购买城市SUV的消费者中，40%以上

为二次购车。“我家第一辆车是轿车，现在孩子长大了，就想换辆SUV，适合不同的路况，更方便外出旅游。”在河南新大陆奇瑞汽车销售服务店，打算购买奇瑞瑞虎的戚先生在综合比较之后，认为SUV是二次购车的优选。而已经购买了一辆SUV的车主罗先生告诉记者：“我家原有的一辆轿车妻子在用，最近，我又买了辆SUV自己开，感觉更舒适、安全。现在，我妻子也喜欢上了SUV。”此外，青睐SUV车型的消费者不再局限于年轻人。“选购SUV车型的消费者越来越多，其年龄区间也在不断扩大。”河南省汽贸中心4S店的一位销售经理告诉记者：“前几年，购买SUV车型的绝大多数是年轻人，但近年来中老年消费者逐渐增加。”

SUV车型的特征和新的消费需求相适应。中国区域经济发展带来了需求的多元化，SUV的用户大都事业有成，追求生活品质，有着超前的消费理念和实力。对新一代

消费者而言，尤其是“80后”的消费者，更倾向于多样化与个性化的生活和消费方式，汽车成为一个需要不断在产品及其理念上升级换代的商品，而个性张扬、安全感十足、动力强劲的SUV备受青睐也就不足为奇了。同时，SUV市场持续的高增长让汽车厂商越来越重视这一细分市场，纷纷加速各自SUV车型的推出速度，不仅车型数量迅速增加，而且车型价位覆盖了高、中、低各个级别。的确，从强调粗犷、个性，到突出时尚、前卫，再到跨界、另类，SUV市场车型品种越来越丰富。“SUV车型日渐丰富，几乎可以满足所有消费者的个性化需求，就算是最挑剔的消费者，也可以找到一款心仪的车型。”记者在郑州市桑园汽车城走访时，一位经销商如是说。

据业内人士分析，促进SUV市场快速发展的需求、收入、供给等方面的有利因素将继续，各细分市场将在竞争中持续发展，SUV未来的市场前景仍然是值得期待的。

## B 自主品牌进军中高端市场

随着消费理念的逐渐成熟，消费者购车不再局限于代步，在兼顾实用性和经济性的基础上，更关注优异的驾驭感和操控性以及驾乘的舒适性。于是，针对中低端市场开发的经济型SUV以优于轿车的卓越产品性能、优于中高端SUV的高性价比异军突起，发展迅猛。在中低端市场，自主品牌中“价廉物美”的SUV一直拥有较高的市场份额。

然而，纵观国内的自主品牌SUV市场，市场总体容量在增大，自主品牌和合资品牌都有比较明显的上升趋势，但自主品牌多处于中低端市场。有业内人士分析：“由于自主

品牌之间竞争激烈，各企业急需依靠SUV丰富产品线，开拓新市场，而当下低端SUV市场竞争较为激烈，因此，提升车型档次，冲击更高一级市场，已成为行业共识。部分自主品牌企业也深感战略转型势在必行，门槛略高的SUV被视作提升品牌形象的战略产品。此外，产品档次越高，附加值就越高，利润也更丰厚。”

有行业专家也指出，如今自主品牌SUV多集中于中低端市场，要想在市场中取得一席之地，自主品牌不能只追求“形似”，走“类SUV”的路线，必须打破处于产业链中下游进

行低端价格战的宿命以及消除模仿拼凑的痕迹；凭借过硬的技术、清晰的定位、发动机、变速箱、底盘技术等多方面核心技术的运用，提升市场竞争力。目前，部分自主品牌通过推出中高端SUV，借以角逐更多的市场份额。据比亚迪汽车河南华达4S服务店客户经理刘彪介绍，比亚迪S6是比亚迪首款SUV车型，刚刚在深港国际车展上亮相，填补了比亚迪在SUV市场的空白，定位中高端，主攻合资品牌传统腹地——中高端市场。而且，客户在选购时也经常把S6与起亚智跑、北京现代ix35等进行对比。



## 河南新纪元 成别克高端车十地市独家经销商

本报讯 近日，河南新纪元别克获上海通用授权的别克高端车十地市独家经销商殊荣。据了解，上海通用别克此次授权以昂科雷和林荫大道等高端轿车的历史销量、展厅FED条件和服务品质及客户整体满意度等作为标准，河南新纪元别克当仁不让地荣膺该项殊荣，成为河南地区十地市独家授权专属高端车经销商。

河南新纪元汽车销售服务有限公司成立于1999年6月，自2003年以来便是河南地区上海通用唯一一家授权的五星级别克销售服务中心、唯一一家授权五星级别克售后服务中心、别克高端车专属经销商。

几年来，河南新纪元创建了河南第一个国际标准的汽车专卖店；创办了河南省第一家上海通用别克汽车4S店；连续八年被上海通用授权五星级销售服务中心，并成功跨入全国20佳汽车经销商、郑州市百家重点非公有企业、郑州市公安局交通警察支队车辆管理所机动车登记网点行列。

河南新纪元一直秉承“一切以客户为中心”的服务理念，首家将世界领先的营销管理体制——顾问式销售引入中原车市，通过“别克”名车、“车速贷”、诚新二手车、“别克关怀”、“星月服务”，让每一位追求卓越的客户享受世界级品牌的质量及服务体系，并享受24小时维修保养服务。目前，其整车销售额已破三万台大关，成为河南省汽车行业的企业标杆，并持续领军中原车市。 (新孟)

## 吉利自由舰 “最传奇车主”诞生

本报讯 百万里传奇路寻找自由舰“最传奇车主”活动日前落下帷幕，车主叶先生以62万公里的行驶里程夺得“最传奇车主”大奖，作为奖励，叶先生将获得全球鹰提供的新自由舰一辆。

叶先生是一名普通的出租车司机，“自由舰的动力表现很好，另外，自由舰非常省油，按照现在的油价，每公里耗油量大概只要4毛8。”叶先生表示，“哥”尤其钟爱省油且性能好的轿车，4年下来，自由舰至少为他省了近6万元油费。作为吉利汽车推出的一款经典国民家轿，自由舰自2005年上市以来，就以可靠的品质汇聚了良好的口碑。2007~2010年连续4年蝉联1.3L细分市场销量冠军，总销量突破50万辆。据了解，新自由舰将于近日上市，悬挂全球鹰车标，外观、内饰进行多处改进升级，将更加时尚动感，在继承自由舰经典品质的同时，与全球鹰的品牌精神更加契合。 (艳秋)

## 四海盛景 帝豪EC8最高优惠30000元

本报讯 帝豪上市2周年之际，河南四海盛景特别推出“帝豪EC8智能导航版”，订购此款车型，最高优惠可达30000元。

作为帝豪品牌的首款B级车，帝豪EC8赢得了众多掌声。四海盛景此次推出的“帝豪EC8智能导航版”，在帝豪EC8车型的基础上增加了全新的大屏幕DVD导航、一键式智能启动、可视倒车雷达、GPS等配置，使帝豪尽显中级轿车的品质典范。

同时，四海盛景还将推出帝豪EC7炫亮纪念版，也有大幅优惠。据悉，四海盛景此次推出的车型不但加装了众多配置，让客户尽享科技的奢华，而且在售后保养方面，更能让人体验到细致的关怀。 (晓燕)

## 河南汇泰 打造中原汽配航母

本报讯 6月28日，由9家知名汽配企业和1家管理咨询公司强强联合打造的中原汽配航母——河南汇泰汽车配件股份有限公司(以下简称汇泰股份)在郑州天荣汽配城开业。

据了解，汇泰股份是由河南省大众汽车配件服务有限公司和河南天冠、河南华中、河南裕丰、河南东方红、河南永生、河南亚龙、郑州信德、郑州四方汽配公司及广州科众管理咨询有限公司等10家成员企业在强强联合、优势互补的基础上合并而成的，也是中国汽配业首家多企业整合而成的跨地域股份制企业，覆盖车系有上海大众、一汽大众、上海通用、一汽奥迪等主流车型，资产规模过亿。

汇泰股份董事长卢钦旺介绍，在商业模式上，汇泰股份将通过上下游资源的整合、人才团队的整合、管理和服务模式的整合、连锁经营的整合，打造一个极具竞争力的平台；在管理模式上，汇泰股份将引入国内最先进的行业ERP管理体系和咨询管理顾问，通过专业化的分工和流程化的运作实现产品快速、准确地输出；在服务模式上，汇泰股份将建立市区及周边大仓储配送和地市分仓储配送的全新模式，在产品结构方面，汇泰股份将全面引入国际、国内的中高端品牌，为客户提供原厂、纯正的品质保障和服务支持；在连锁经营方面，河南汇泰将用3~5年时间，在全国范围内建立3大产品研发、生产与制造基地，成立五家行业咨询管理公司及连锁运营管理中心，建立300家以上的省、市连锁经营机构、3000家以上的区、县级连锁经营机构。 (张磊)

## 河南骏驰 五年华彩绽放 见证辉煌历程

本报讯 6月24日晚，广汽丰田骏驰金水路店五周年庆典晚会华美绽放。三百余名新老顾客与河南骏驰集团公司领导及广大员工一起见证了这一意义非凡的时刻。

晚会首先回顾了广汽丰田骏驰金水路店五年来的辉煌历程，突出了广丰先进可靠的技术保障和恒久的服务精神，并展望未来，为新的腾飞积蓄力量。活动现场，广大车友不仅通过视频目睹了骏驰的风采，部分幸运观众还赢得了大奖，尤其是“逸致之星”大奖揭晓将晚会推向了高潮。

广汽丰田骏驰金水路店成立于2006年6月，自成立以来，多次荣获广汽丰田全国十佳经销商、售后服务十佳店等一系列荣誉称号，成为同行业竞相学习的标兵和楷模。五年来，骏驰人在酷暑下挥洒汗水，在寒冬里播撒希望，在风雨中收获梦想。 (喻扬)

## 热销车型推荐



### 黄海旗胜V3

旗胜V3是黄海汽车向高端休闲SUV车型迈进的一个新的里程碑，其动感时尚的造型、流线大气的车身结构、宽敞舒适的空间布局、豪华人性化的配备，可同时满足家用、商用、休闲、越野等多种需求。

旗胜V3采用日本三菱汽车精湛的制造技术及先进的生产工艺，全面引进生产具有世界先进水平的三菱MPI技术和MIVEC高端技术系列发动机。发动机前置前驱使动力传输行程短，动力传递效率高，同时能够节省驾驶室内部的空间。整车仪表台储物空间、前后门储物空间、后备箱储物空间等都与顶级车形式相同，合理利用每一部分空间，体现了顶级车更实用、更人性化的设计理念。

购车优惠：据河南福澳森汽车销售有限公司黄海店销售人员介绍，目前，进店试驾有好礼相送。提车客户不仅有钜惠，还可参加7月份自驾游活动。



### 借政策大势 自主品牌渐露锋芒

2011年年初，新的《党政机关公务用车配备使用管理办法》出台，在对公务用车的排量和价格进行下调的同时，支持自主品牌发展也成为其中重要的内容。2004年，瑞风入围第一期《中央国家机关汽车协议供货名单》，2009年，江淮汽车旗下瑞风、瑞鹰、宾悦、同悦等数十款车型入围名单。2009~2010年政府采购用车中，瑞风名列所有品牌第一名，

江淮乘用车名列自主品牌第一名。2008年，瑞风祥和、瑞风彩虹之旅入围“绿色清单”之后，江淮全系乘用车产品陆续入围。2011年，和悦三厢车型1.5L和1.5L VVT两款产品再度榜上有名。2011年，迄今为止国内规模最大的585台江淮纯电动车交付使用，预计“十二五”末，江淮汽车将实现新能源乘用车年产能10万辆的产业化规模。

### 比亚迪S6

优势对于追求性价比的SUV潜在客户极具诱惑力。

比亚迪S6的长、宽、高分别为4810mm、1855mm、1680mm，轴距2720mm。在动力方面，比亚迪S6搭载2.0L和2.4L两款发动机，其中2.4L发动机最大功率为118千瓦，最大扭矩为216N·m；2.0L发动机最大功率为103千瓦，最大扭矩为186N·m。一

### 长城哈弗H5智尊版

定在车架上，底盘强度高抗颠簸性好，车身不易发生变形。哈弗H5智尊版配置很丰富，除配备主副气囊、膝部气囊、侧气囊、侧气囊及碰撞断油系统、三点式预紧安全带、中央控制门锁技术之外，还配备了发动机密码防盗系统，制动系统匹配先进的TCS扭矩控制功能、ABS、防侧滑。

购车优惠：据郑州市力达汽车销售服务有限公司销售人员介绍，哈弗H5舒适版、豪华版、超豪华版分别有5000元、6000元、8000元的现金优惠。同时所有车型均有3000元优惠大礼包。

## 政府采购支持自主品牌 瑞风受益成首选

“MPV制造专家”江淮瑞风近期推出了全新力作——瑞风II代新品和畅，全面进军高端MPV市场，瑞风II和畅商务版价格为15.98万元，公务版价格为18.18万元。凭借在MPV领域近十年精心耕耘积淀的技术、制造实力，再加上政府采购新动向，江淮瑞风必将成为采购市场的大赢家。

### 靠产品质量 瑞风成政府采购首选

瑞风正是凭借在品质、性能、服务等多方面的优势，从而成为政府及行业采购的首选MPV：上市当年中国农业银行订购瑞风防弹运输车；2005年，经过特殊改装的瑞风边防用车开进了深圳边防支队；2006年，瑞风入选江苏省卫生厅救护车采购大单。2010年10月，瑞风连续拿下了300辆中国人民解放军总装

备部军车、150辆浙江移动通信车。2010年7月，重庆卫生局批量采购瑞风723台，创国内单笔对大订单。2010年12月，国家公安部边防管理局批量采购600辆瑞风，开赴中国边防，筑建钢铁长城。自2009年7月至2010年1月，云南共采购救护车380余辆，其中瑞风专业型救护车超过226辆，占总采购量的六成。

### 推升级新品 和畅迎来新机遇

在上海车展期间上市的瑞风II代新品和畅实现了自主高端MPV在外形、空间、操控性与舒适性的全面超越，以“流畅外观”、“宽畅空间”、“酣畅动力”、“顺畅操控”、“舒畅体验”，建立起高端MPV价值新基准。公务车市场在呼唤更多的MPV产品进入，在MPV细分市场近十年精心耕耘的基础上，在“MPV制造专家”品质保证下，瑞风和畅建立起高端MPV价值新基准，完全具备了冲击更高目标的实力。 小同