“悦动＋伊兰特”组合发力

北京现代广东、海南市场打翻身仗

本报讯　“北京现代在广东、海南打了个翻身仗！”2月28日，北京现代南区销售部长刘宇在接受本报记者专访时如是说。

2008年6月，刘宇在与媒体座谈时，就曾提出要打翻身仗的豪言。刘宇列举了一系列数字来证明自己的观点：2008年，在广东、海南两省新车上牌总量同比下滑1%的情况下，北京现代广东、海南地区新车上牌数达到17237辆，比2007年增长了5%。2009年1月，北京现代在广东、海南更实现开门红，当月上牌量达到1799辆。

“双子星”助北京现代华丽转身

广东、海南地区的良好表现，仅仅是北京现代2008年优异业绩的一个缩影。在整体经济形势不景气的背景下，北京现代逆市而上，凭借“悦伊组合”优异的市场表现和SONATA?领翔的成功上市，2008年累计销量突破29万辆，同比增长27.4%，位居2008年国内轿车销量第七名。

进入2009年，北京现代攻势更加凶猛，1月份销量突破3.5万辆，达到35184辆。其中伊兰特/悦动这对黄金组合表现尤为抢眼，共计销售26737辆，占总销量的2/3，一举超越卡罗拉/花冠组合，不仅雄居中级车销量冠军，在所有车型销量中更排名第一。由于销量创造的好成绩，春节期间，北京现代至少有40%的经销商是空库过年，创下了库存最低记录。

2008年，北京现代之所以能够强势中兴，“悦动+伊兰特”的双子星模式起了关键作用。自去年4月上市后，悦动10个月里销量超过10万辆，短期内就确立了国内中级车市主力车型的地位，而伊兰特也凭借出色的性价比，一直保持稳定的销量。

广东、海南仍是北京现代的“特区”

为了更好地开拓广东、海南市场，2008年，北京现代将广东、海南列为“特区”市场，制订了一系列特殊的政策，在网络建设、营销推广、车型资源等方面进行重点扶持。正如北京现代南区事业部部长刘宇所说：“广东、海南是日系轿车的大本营，消费者对日系车有明显的偏好，这迫使我们必须采用‘特事特办’的策略来攻占广东、海南市场。”

“不同区域市场的消费者，其对汽车产品的需求也呈现出多样性的特点。对于广大北方和西部地区来说，消费者对一般家用轿车可能会更多青睐，而相对南方和沿海某些经济比较发达的城市来说，消费者有可能对汽车品质要求更高一些。”刘宇透露，2009年，北京现代将细化对广东、海南市场实行分级管理，实现营销决策前移，实施差异化促销。

具体来说，对于市场容量大而竞争激烈的一、二级城市，比如广东、海南、深圳、东莞、佛山等地，北京现代将在现有4S店的基础上增加卫星店，既保证了现有经销商的利益，又可以扩大服务半径，提高市场占有率。而在粤东、粤西、粤北的三、四级城市，适当增加4S店，以满足当地消费者的需求。2009年，北京现代将在稳定商务政策的同时，对经销商实行“择优扶强”，鼓励优秀经销商发展新的卫星店，以实现网络的全覆盖。

2009年北京现代充满新机遇

对于2009年的车市，刘宇充满信心的表示：“虽然受全球性金融危机的冲击，中国车市受到了一定的影响，增长速度出现了下滑，但是中国经济的基本面仍然向好，政府也在陆续出台各种政策，全力扩大内需，刺激经济平稳增长，这给车市增长提供了强大的后盾。”

“由于汽车行业是国民经济的支柱产业，政府对于汽车行业的扶持力度更大。自去年以来，政府已经相继出台了多项利好政策，比如汽油价格普遍下调，取消养路费、全面实施燃油税，今年又首批公布汽车产业振兴规划，对1.6L以下排量汽车实行购置税减半优惠。上述政策的强力出台，不仅表明了政府支持汽车行业健康发展的态度，同时也刺激了车市的增长，去年年底和今年年初车市的“小井喷”，就是政策利好的直接反映。”

刘宇认为，2009年对北京现代来说，机遇大于挑战。首先是北京现代的产品技术先进，节油环保，符合国家鼓励节能环保的发展方向，悦动、伊兰特、雅绅特等车型均受益于1.6升以下排量购置税减半的政策；其次是三四级市场开始启动，而北京现代的产品以性价比优异而著称，符合县、市一级市场消费者的需求，同时销售服务网络也正加快向这些市场下沉，可望在“汽车下乡”过程中拔得头筹；第三，北京现代产品品种丰富，2009年还将陆续推出全新车型和改款车型，可以满足消费者的各种需求。

压缩养车支出=真正的节省?

省钱往往就是花钱的开始，要想让车辆更好地为自己服务，该花的钱还得花。

前几天，陪一个朋友去换新轮胎，就看见旁边一个开宝马3系列的男子在和店里的伙计大声地讨价还价。那店里的伙计有点不耐烦地说：“老板，开那么好的车买那么便宜的轮胎也就算了，还为了几十块钱和我磨那么长的时间，不值得啊！”

我和朋友下意识瞅了一眼那人新换的轮胎，差点都笑了出来。那辆可怜的宝马换上的新轮胎竟然是最低端的款式，品牌虽然大家都听过，但懂行的都知道这款轮胎不过是该名牌专为出租车替换市场推出的廉价产品，除了耐磨，几乎就一无是处了。而我朋友正在换着的轮胎，比起它来几乎贵了一倍，忘了说，朋友开的车不过是一辆十几万元的速腾。

其实想节省一些养车开支是无可厚非的，我也不主张超出自己经济承受能力，盲目地在自己的车上烧钱。但反过来说，一味地压缩养车的支出是否就代表着真正的节省呢?我看也未必。

就拿那位宝马车主来说，想必他选择宝马车也是看中了宝马出众的性能，为了换取这样的性能，他花大价钱买回了宝马车。我想他也一定经常和朋友夸耀自己的座驾，动力如何如何迅猛，操控如何如何稳定，诸如此类。但他未必意识到，一套好的轮胎对车辆的性能究竟会带来多大的影响。很难想象，如果给F1赛车换上一套普通的轿车轮胎，它如何能够在弯道中制造出3G以上的重力加速度。事实上，在比赛过程中，轮胎的状态与发动机、刹车一样，是赛手最为关注的因素之一。即使是普通车辆也是如此，作为车辆与路面的唯一接触部分，轮胎的好坏直接影响到车辆的各种动态反应。如果没有好的抓地力，加速时驱动轮打滑，再狂暴的动力也没法让车辆迅猛地加速；没有好的抓地力，再优良的刹车系统也只能让轮胎抱死而无法获得满意的减速；没有好的抓地力，在弯道中车辆的极限将早早到来，任凭电子稳定程序如何先进也很难保证车辆的安全，因为轮胎失去了抓地力，一切都成为空谈。所以很明显，在某些关键部位节省开支，客观上导致了更大的浪费，宝马的一身武艺没有了展示的舞台，买车的银子岂不打了水漂?

同样的道理，为了省钱，长期使用不符合标号的燃油，添加价廉质次的引擎、变速器滑油，不仅引擎的动力难以发挥，久而久之甚至对发动机、变速器造成伤害；为了省钱，使用来路不明的刹车片、刹车油，轻则造成制动能力的下降，重则造成难以挽回的事故；为了省钱，对车辆的小毛病置之不理，得过且过，最终酿成大故障时要买单的还不是自己?

省钱往往就是花钱的开始，要想让车辆更好地为自己服务，该花的钱还得花。

[车评]

中国汽车
如何变偶然为必然

1月份中国汽车交了一份不错的答卷：79万辆的数字，使中国汽车月度销量首次超过美国。这则消息无异于一颗重磅炸弹，在汽车业内掀起激烈的讨论。有人认为中国有望成为全球第一大汽车市场而且中国09年汽车销量超过美国完全有可能，有人则认为中国难以赶超美国而且在短期内都不能和其相提并论。

但不论争论结果如何，我们不得不承认的事实是：这次月度销量超过美国，只能说是一次偶然。好比一个学习中等的学生，偶然间的一次月考成绩超过了第一名。

然而，按照马克思主义哲学来科学的分析，任何偶然性的背后都存在一定的必然因素。中国车市的回暖、政策的支持以及美国金融危机的拖滞、汽车业的衰退就是这次偶然事件发生的必然原因。正应了那个简单的比喻，好学生如果没有好好学，也会被努力学习的差学生超过。

对于学生来说，要想成绩取得突飞猛进，不仅要刻苦努力，更重要的是掌握适合自己的学习方法，从取得好成绩的学习过程中总结经验，以便用于今后的学习；对于现在的中国汽车，与其对辩到底这次月考夺冠是做足了功课，还是全靠蒙的，还不如深层思考一下，如何能将这次偶然的成绩变成日后必然的结果。

先不管能不能成功，纵观当前形势，若要将偶然转变为必然，我们需要努力的地方还有很多。

首先，政府的支持不可或缺。有人说中国汽车月度销量能够超过美国，很大一个原因来自于中国政府的“救市”政策出手的比美国早，而且快。先是燃油税的改革，继而是购置税的优惠，这些利好政策先不论是否已然给消费者带来了实实在在的好处，单论对于中国的汽车产业，无疑是注入了些许强心剂。而与此同时大洋彼岸的美国，政府的“不慷慨”拖得三大巨头残喘了许久，迟迟不批的“救济金”也令美国民众不敢再伸手去掏本就缩水的钱包来买车。两相对比，政府的政策支持是关系重大的。09年政府的动作还是有很多的，“汽车下乡”等举动，都将为拉动二、三线市场潜力推一把劲儿。至于09年车市是否越来越红火，利好的政策是否更多，还要靠我国政府慷慨与否了。

其次，自主品牌自身的努力是关键因素。09年是自主品牌发展的重要时机，经济形势和政策导向都偏向于“盛产”小排量小型车的自主品牌厂家，能否把握住相对优势，实现产品结构优化、价格及销售策略得当，继而取得理想的成绩，就要靠其自身苦练功力了。新能源车的健康发展和自主品牌走向国际市场也不是简单的说说就能实现。主观力量是事物发展主要原因，自主品牌必须强大，中国汽车才能强大。毕竟，我们的自主品牌和美国的自主品牌，就连在我们本国的汽车市场上所占的比重都不可同日而语，要想销量超过美国，拿人家的牌子吆喝算本事么?

再次，消费市场的消费信心是重要的动力。温总理说了，信心比黄金更重要。对于现在的汽车市场来说更是这样。如果说“稳定能压倒一切”，那么信心就是动力的来源。消费者对消费市场有信心了，才能带动车市的生机繁荣，而消费者的信心来自于消费市场环境的良好。营造良好的消费市场环境是政府更是汽车厂家和商家的多项努力，厂家的品质过硬、商家的诚信周到、厂家和商家关系的和谐，都对消费市场有着直接而重要的影响作用。现在一些厂家，像一汽-大众，极力在改善与经销商的关系，不能不说是必要又必须之举。

不管怎样，成为第一是我们一直以来的期望，所以，无论是说偶然而成的还是说必然而生的正反两方，即便意见向左，心中都是带着些许甜滋滋的骄傲的。但我们要清醒的认识到，汽车业老大不等于全球最大的汽车市场，成为销量第一也不等于就是最大的汽车强国。中国很久以前就已经是汽车大国了，然而向汽车强国迈进的步伐才刚刚起步。这一算不上里程碑式的成绩还不能代表一种必然的成形的结论，因为月考后面，还有期终考试呢！

1万元就能圆电动轿车梦?

虽然新能源车一直标榜省油的特性，但它们仍属“小众群体”。

“花一万元钱就能买一辆纯电动汽车！这个愿望随着奇瑞S18纯电动车的推出，以及国家对新能源车型补贴政策的出台，在今年年底就能实现。”近日，有消息称，奇瑞S18这款售价7万元的电动车，能得到国家6万元的补贴，所以消费者只需花一万元就能实现拥有电动车的愿望。这不仅打破了传统观念中新能源车价格高居不下的心理防线，也似乎预示着以电动车为首的新能源汽车即将实现手机般的高普及化，人手一辆甚至可以拥有多辆。虽然新能源的发展方向毋庸置疑，但私人消费者幻想“万元电动车”的购车梦，我个人认为短期难以实现。

首先，获得新能源购车补贴并不包括个人买家。虽然国家连续出台了多项扶持新能源汽车的政策，但对于广大私人用户而言，使用新能源车的距离仍然非常遥远。目前财政补助只限于全国13个城市，并且必须是公共服务领域使用单位购买，私家车车主还不能获得补贴。

其次，国内缺乏充电站等配套设施的建设。即使已正式上市销售的新能源车目前也正处于无法走入普通家庭的尴尬境地，比亚迪F3DM就是最好的佐证。由于对快速充电设备及对充电电流有特殊要求，电动车必须依赖单独建设的充电站，而目前国内还没有拟建充电站的具体建设计划。对于普通家庭而言，单单选择汽车充电场所已经是困难重重。

再者，新能源车在用车成本偏高。虽然新能源车一直标榜省油的特性，但它们仍属“小众群体”，在维修养护方面的成本比同级汽油引擎车型贵了许多，而且维修起来非常不方便。

另外，新能源车的高售价难以实现真正普及。丰田和本田这两个拥有最成熟混合动力技术的厂商在国内市场推出的普锐斯和思域混合车售价均不菲，新上市的比亚迪F3DM价格虽然拉低至14.98万元，但相比最低配的F3，售价也在两倍以上。普锐斯在中国上市3年有余，共卖出不足3500辆，F3DM暂时还未能接受私人预订。

众所周知，在美国、日本、欧洲等地区，新能源汽车厂商和消费者都能得到政府的支持。日本政府对购买混合动力汽车的消费者实行差价补贴，最高可达与传统车相比购置差价的50%，并大幅下调燃油税。而在中国，现阶段由政府补贴私人购买新能源轿车还很难实现，而让消费者为新能源车支付更高的成本改善环境也并不现实。新能源在私人消费市场的发展道路依然是漫长且崎岖的，“万元电动车”的梦想可望不可及。

长城汽车
时尚　科技　精美
长城SUV连续6年全国销量第一
我服了！
哈弗真省油！
1.5L
2.5的动力
=
1.5的油耗

“油半功倍——哈弗2.5TCI智能节油挑战1.5L轿车油耗”活动火热进行中

09年哈弗在全国范围内展开了“油半功倍——哈弗2.5TCI挑战1.5L轿车油耗”的活动，众多1.5L轿车前来应战。哈弗的最低油耗达到了百公里3.79L，让轿车车主发出了“我服了哈弗的油耗”的赞叹。同时，北京的“2.5TCI——京城九大媒体节油赛”也在进行中，来自搜狐、新浪、网易等媒体的18名专业汽车编辑，以百公里4.5L油耗的平均成绩，共同见证了哈弗的低油耗。

■闹市区行驶

■众多媒体现场公证

全系产品招商热线：0312-2197610　2197953
http://www.gwm.com.cn

经销商
海南九兴汽车贸易有限公司0898-68639559 68639622 68683605 68633821
地址：海口市南海大道233号（秀英大道往老城方向400米）
三亚分公司0898-88268541 13876291919

新嘉年华
来了
您猜价格
我颁奖
八大购买理由　情定福特 新嘉年华

★ 令人惊艳的外型　延续福特时尚、动感、靓丽设计理念，充分演绎精品小车惊艳魅力，令您的惊艳无处不在。
★ 令人惊叹的精致内饰　内饰设计沿用亚太细腻风格，注重强调触觉、手感、舒适性和可视性，打造出全新精致内饰
★ 令人惊喜的价格　同级车中突出的性价比，以远远低出同级的价格为您量身打造出实惠型精品小车。
★ 令人喜出望外的燃油经济性　全新高燃油效率的高性能动力系统配置，燃油经济性达到极致，有意想不到的节油效果
★ 领先同级的五星级安全品质　荣获欧洲（E-NCAP）安全碰撞测试五星评级。全系标配4气囊（最高配8气囊）的保护，打造出安全全面超越同级的精品小车。
★ 连续夺得世界各地销量冠军　新嘉年华的销售佳绩到现在一直都获得了无数的赞誉，在欧洲三次获销量冠军，在英国24次获得销量冠军，一举成为欧洲销量排名第一并牢占了前三甲的市场份额。
★ 两厢/三厢同步上市　三厢、两厢同步上市，同时满足年轻时尚消费对三厢、两厢车不同爱好的需求。
★ 获得国家购置税减免的黄金排量（1.3L/1.5L）　新嘉年华搭载的是1.3L和1.5L的发动机，这一黄金排量恰逢国家购置税减免优惠政策，再次体现它的实惠之处。

◆ 福特新嘉年华即将于3月6日在海南国际车展全国首发，价格竞猜活动诚邀您来参与，请于3月5日前来福德展厅填写竞猜表就有机会赢取福特精美风衣一件。

Ford

海南福德汽车销售服务有限公司　福德汽车集团旗下企业
海口4S店地址：海口市南海大道115号　销售电话：（0898）66801132　售后电话：（0898）66801135　客户关系中心电话：（0898）66831532
三亚店地址：三亚市凤凰路（交警支队新办公楼旁）　销售电话：（0898）88869089

09海南国际车展3月6－9日开展

顶级豪车　震撼优惠　精彩活动　幸运大奖

“2009第六届海南国际汽车工业展览会暨2009中国（海南）环保汽车科技博览会”将于3月5日-9日在海口会展中心隆重举行。

100多品牌、20多款新车——车展规模空前、展商震撼优惠

本届国际车展总展出面积达到1.7万平方米，其中室内展区1.2万平方米、室外展区5000平方米。上海通用、一汽丰田、东风日产、广州丰田、广州本田、东风本田、长安福特、一汽轿车、长安马自达、德国大众、莲花汽车、北京现代、韩国现代、上汽等近40家整车厂商将携保时捷、捷豹、路虎、沃尔沃、英菲尼迪、讴歌、凯迪拉克、[illegible]、[illegible]、大众Eos、广汽丰田、卡罗拉、蒙迪欧、天籁、马自达6、斯柯达等100多个品牌，20多款新车亮相车展。车展期间，参展厂家将推出震撼优惠。

世爵、加长悍马、普利茅斯猎兽——顶级豪车震撼登场

“世界顶级名车鉴赏会”作为海南国际车展的保留项目，今年将继续举行，届时世爵、普利茅斯猎兽、加长悍马、[illegible]、加长奔驰、加长凯迪拉克等顶级豪车将震撼登场，其中超级跑车世爵价值在800万以上。

改装秀、越野车和大黄蜂表演——现场活动精彩纷呈

本届国际车展将举办“汽车音响及改装秀”，届时将现场演示汽车影音、内饰、外形和动力改装等项目，充分展现车辆改装文化的发展潮流。阶梯越野车将现场表演59度侧翻、27度爬坡、交叉沟壑、A型坡等极限越野穿越，给观众带来无与伦比的视觉与感官冲击。电影《变形金刚》“大黄蜂”以雪佛兰跑车的靓丽形象引得无数车迷的追捧，本届车展上，“大黄蜂”再次亮相，满足“变形金刚迷”需求。

香港双飞五天四晚游——开启牛年大运

为回馈广大观众，车展组委会将推出幸运大抽奖活动，每位购票入场的观众均有机会赢取香港5天4晚双飞游大奖及现金奖，开启牛年大运。