



汽车销售连创新高

车市走向出现多空分歧

红四月后是红五月，乘用车销售数据接连创下新高，但越往高处走，让人越疑惑，拐点何时出现，传统淡季到来后，会不会从高处急挫？

本报综合消息 5月5日，乘联会公布最新数据，乘用车销量较之4月环比已经出现小幅增加。

在4月录得历史最高纪录80.2万辆后，5月这一纪录就被打破，全国销售乘用车81.2万辆，同比增幅则达到54.7%，再创历史新高。

多位汽车业界人士用“看不懂”形容目前火爆的销售局面。“2009年中国汽车销量肯定超过1100万辆。”乘联会秘书长饶达在数据的发布会上表示。

5月份数据显示，从产销排行榜上看，狭义乘用车销量榜的前3名之间的差距正在缩小。从1-3月南北大众之争，演变为四五月份和其后的南北大众与上海通用之争。

除第一阵营席位变化外，第二阵营成为增速最快的集团。其中，北京现代50487辆，继续将自己的成绩保持在5万辆左右；第二阵营中其他两家厂商——东风日产和奇瑞汽车都在5月出现下滑。而第三阵营的位次变化和产量变化均不大，其中吉利汽车和广州本田销量较之上月大幅增加。

在车市屡创历史新高之时，多空出现分歧。“我认为现在已经是‘强弩之末’了，后市不会再创出新高来。”一位汽车企业高管对CBN记者表示，“我觉得目前车市火爆要理性看待，低端车的火爆，但是高端车没怎么增长。”事实上，包括雅阁、凯美瑞和帕萨特在内中高级主力车型，较之去年同期都出现不同程度的下跌。

但作为生产企业，看法也有分歧。面对不断冲高的销量，后市仍然看好。“我们的排产都是根据经销商5周以内的订单做出来的，从目前我们在经销商那里的反馈来看，是没有任何变化的。”上海大众认为。

饶达分析认为，6月是经销商半年冲量的最关键时期，在经销商环节促销力度一定会加大，上半年销量冲高后以获得更多返点。

同时，汽车下乡的实施细则和以旧换新的实施方案，都将在6月以后

才落实到执行层面，在1.6L购置税减半后，上述两大政策成为拉抬车市销量的关键。

从微客销量来看，以五菱为例，从年初月销量不足7万辆已经飙升升至5月的9万辆，后市政策落实之后，销量将被看好。不过，有数据显示，从4月份到5月份，虽然批售的销量仍然不断走高，但是经销商终端已经出现成交量下滑的趋势。

不过，从4月开始，由于商用车板块已经整体止跌回升，成为乘用车外助推车市向上的又一引擎。看多派有更多理由相信，更火爆的局面仍然值得期待。

上海大众斯柯达服务节 分享快乐夺目再现

本报综合消息 继2009年3月上海大众斯柯达首届服务节后，第二届“斯柯达服务节·分享周年庆典”活动在斯柯达车主的热切期盼中也将隆重开幕。6月6日到20日，第二届斯柯达服务节将在全国117家上海大众斯柯达4S店全面展开。

与首届服务节相比，本次恰逢斯柯达明锐上市2周年之际，因此，在回馈广大斯柯达车主的同时，更多了许许多多欢庆和周年庆典的独特色彩。

斯柯达品牌历来以实力和售后服务的创新人性化见长，此次“斯柯达服务节·分享周年庆典”旨在继续打造斯柯达品牌与车主交流互动的平台，提升服务满意度，并借明锐上市两周年之际与客户同享欢乐。本次服务节在活动内容上也极尽用心和关怀，为广大车主提供了丰富多彩的贴心服务和真情回馈。秉承为车为人双线服务的传统，本次服务节为与斯柯达明锐同天(6月6日)生日的车主准备了精美的生日礼物，同时还为斯柯达全体车主设计了礼品加抽奖活动；针对夏季用车需求，在配件促销上，车主可根据自身需求以惊喜优惠价按照不同的组合方式选购高级太阳膜；除此之外，上海大众斯柯达还精心准备了包括气候强化剂、冰丝座垫、润滑系统清洗养护套餐等供车主选购。特别值得一提的是，首次斯柯达车友汇活动也将在此服务期间正式启动，届时车友汇会员可在各经销商处报名参加青海湖希望小学回访活动，与斯柯达一起奉献爱心。

今年以来，中国汽车消费市场的格局正在发生微妙改变。据北京波尔卡汽车咨询公司数据显示，一季度，国内乘用车上牌218万辆，同比增长20.6%。其中乘用车上牌同比增长超过40%的10个省份均来自于中西部地区。巧合的是，一季度增长冠军比亚迪汽车也正在加紧这一地区的战略布局。

中国车企布局中国 汽车消费“第二极”

本报综合消息 比亚迪新闻发言人王建钧透露说：“目前中西部市场对比亚迪销售的拉动十分明显。尤其是部分车型在这些区域已经成长为所在细分市场的主导车型。下一步比亚迪有计划在中西部地区加紧渠道铺设，力争获得更大的市场空间。”

F6中西部销售独占鳌头

记者从比亚迪内部获悉，今年4月F6销售排名前十的地区中，四川、湖南、重庆、内蒙等中西部省份共同占据了4个席位，销售一路领先。其中，而甘肃、云南、贵州等地成为F6销售增长速度最快的省份。

甘肃省内的一家经销商向记者透露说：“自从去年F6财富版推出之后，销售一度出现井喷，眼下还有不少订单处于积压状态。”他甚至感慨无奈地表示，“虽然甘肃距离比亚迪西安工厂较近，但在提车方面却没有任何地域优势。目前整个西部地区

的供货都很紧张，产量赶不上销量。”

在走访过程中，记者发现甘肃的市场容量虽然不及许多一线城市，但部分性价比比较高的中高端车型却销售出奇得好。仅以比亚迪F6为例，其空间宽大，超越了许多B级车的标准，外观大气沉稳，商务气息十足。而在价格方面，延续去年底财富版推出之后的市场效应，今年4月F6又发动了“尊贵攻势”，旗下车型最高官降万元，一举攻破同级别车型的价格底线。对于价格十分敏感的中西部消费者而言，这样的降价幅度无疑具备极大的吸引力。据称F6销售最巅峰时，甘肃省内的部分经销商处甚至出现“一车难求”的情况。

加紧布局 比亚迪抢占新机

一直以来，在比亚迪的市场版图中，一二线城市的销售贡献始终占据主导地位。包括京穗深在内的一线市场，一直都是拉动比亚迪整体销售的巨大引擎。然而，进入2009年形势也在发生微妙变化。受各项汽车消费政策的拉动，二三线城市的汽车消费需求瞬间释放。不仅小排量汽车的销售一路放量，许多不在补贴范围的大排量乘用车也深受裨益。

比亚迪则在2008年初率先以车型区分销售网络，并借机在中西部城市大举开拓销售渠道。受此影响，今年以来中西部省份对整个比亚迪汽车的销售贡献呈直线上升状态，其所占份额也在不断扩大。

五年的精耕细作，比亚迪的销售服务网络已在二三线市场全面铺开，其产品力和品牌力也已经在这些地区市场生根，记者在比亚迪官网上发现，其销售网点甚至已经下沉到经济发展良好的县级城市。

增长背后的真相：“第二极”正在崛起

北京波尔卡汽车咨询公司提供的数据报告显示：一季度河南、山西、湖

北、湖南、安徽、江西、四川和陕西八个省份共新增乘用车上牌18.8万辆，超过全国新增上牌量的一半。这意味着，中西部首次挑起中国车市增长的大梁，成为驱动车市快速增长的主要推动力。

报告称，在这次金融危机中，东部沿海城市受出口下滑冲击较大，而中西部地区系属内向型经济，受金融危机影响较小。这些地区的汽车保有量较低，但是这些地区的经济水平和消费水平的较快攀升开始激发二三线市场的庞大消费潜力；其次，养路费的取消、交通设施的持续改善，使得二三线市场的用车环境日趋完善。

比亚迪汽车新闻发言人王建钧表示，二三线市场已经不是消费能力低、市场容量和空间有限的落后区域，而是随着经济的持续快速发展，成为汽车消费需求旺盛的地区。对比亚迪而言，二三线城市已经成为首屈一指的战略市场，将是企业未来成败的决定性因素。

雅力士提醒：儿童乘车安全座椅必不可少

本报综合消息 近年来，国内私家车数量不断攀升，儿童乘车人数和儿童乘车频率也都在提高，如何保障儿童乘车安全再次成为人们关注的焦点。

有数据显示，正确使用儿童安全座椅，可使得儿童潜在车祸伤亡率有效降低70%以上。根据美国国家道路安全局统计，14岁以下儿童车祸死亡事故中，61%是因为未使用儿童安全座椅及其安全带。日本交通事故统计数据则发现，未使用儿童安全座椅的儿童车祸死亡率是使用者的8倍以上。

广汽丰田有关负责人向记者表示，儿童是国家的小公民，是未来国家建设的力量。因此，尊重儿童生命，保障儿童乘车安全是汽车企业的神圣责任。广汽丰田一向重视对儿童车内安全的保护，并始终积极向全社会倡导使用儿童安全座椅的必要性。因此，广汽丰田所有车型皆配备儿童安全门锁和ISOFIX儿童椅固定装置。而在国内的汽车市场，尤其是小型车，拥有ISOFIX儿童椅固定装置的却不多，雅力士全系标配ISOFIX儿童椅固定装置，无疑是注重儿童乘坐安全的购车人士明智之选。

N个理由 让我不得不爱上“她”

本报讯 “她”最近总是在我周边出现，身影越来越频繁。动感时尚的装束已是深深的吸引了我，频频的回眸已经让我无法自拔的爱上了“她”。大家都好奇的问“她”是谁呢？“她”就是聚众多优点于一身的福特蒙迪欧-致胜！

拥有同级车中最大的轴距：致胜长达2850mm，轴距越长意味着驾驶舱内的空间越大，不管您坐在前排还是后排，都会得到最舒服的坐姿。试想一下，您坐在车内还可以翘起二郎腿，那将是一件多么惬意的事呢！

拥有同级车中最高规格的轮胎：致胜装配有235mm的宽胎，配上17寸的超大铝合金轮毂，体现出高级跑车的气势！

拥有同级车中最高效的刹车系统：致胜配备有ABS+EBD+ESP+EBA，四轮盘刹，而且其刹车盘事同级车中最大的，前通风盘达到300X28mm，后实心盘达到302X11mm，这将有效的缩短刹车距离，让您开车时倍感安心。

配备有六前速手自一体变速器：与路虎的揽胜和发现等高档车用的是同一款变速器，换挡更加平顺，坐在车里更舒服，也更加省油。

而且终生免维护。

配备有先进的HMI人机交互系统：HMI人机交互系统的功能已经完全超越了行车电脑，它可以实现您与机器之间的对话，两块超大的显示屏就相当于家用电脑的显示器，方向盘上的按键和触摸式屏幕就相当于键盘和鼠标，您通过它可以控制空调、音响、蓝牙、定速巡航等操作，这将是多么方便！

金龙客车

传承经典 卓越品质

九威 XMC6128Y

- 豪华内饰，舒适驾乘之旅
- 经济省油，驾乘舒适
- 车长：12米
- 座位数：49+1-1

金龙客车：全配置4-8米至18米豪华客车，畅销全国，旅游、团体、公交及特种车市场。金龙客车火热招商中，经销商招募热线：0592-6370201

厦门金龙联合汽车工业有限公司 400-886-6700

海南市场部 联系人：陈刚 13898955622

经销商：海口昆岳 13976009008

长城汽车

时尚 科技 精英

8.98万

享受SUV生活

哈弗H3亮剑登场

精英汇 圣地行——购车三重惊喜!!!

4月20日-6月14日①购车即赠大礼包(价值398元免购置税一桶+法拉利官方珍藏版精美车模)②长城所有进店、购车客户即日起可报名参加“长城精英汇”联谊、自驾游等客户关怀活动。通过精英汇免费参加长城总部精英汇及保定周边革命圣地自驾游。活动详情请咨询当地长城汽车经销商

新哈弗 4G69、2.5TCI 优惠促销中

都市全能SUV新公式

更强大+更开阔+更全能+更安全+更激情

= 哈弗H3

8.98万，也许只是一部合资两厢小车的价格；8.98万，也许只是一部国产三厢轿车的价格；而现在，只要8.98万，您便可以拥有一部全面超越轿车的全能SUV——新前脸，时尚外观，更激情；大空间，更宽敞，视野更开阔；德国博世8.0ABS+EBD、TCS、双气囊、非承载式车身、96位密码防盗，更安全；一车多用，更全能；让高高在上的感觉成为您的习惯。

哈弗H3 开启全民SUV新时代 网址：http://www.gwm.com.cn

晶锐风暴“0+0+1”

最低首付车款24900元 晶锐跟你走

0利率 + 0购置税 (指定车型) + 1万元 超级大礼包

(活动于6月30日止)

编辑短信“海南汽车”发送到“12114”，然后回复“八”，更有意想不到的惊喜等着您！

在生活行家的世界里，一辆车并不等于一辆车，更是为生活扬起热力的好伙伴。正如Fabia晶锐，Tiptronic 6挡手自一体变速器，档位切换丝丝入扣，动力输出顺畅如行云流水；CAN-BUS电子智能管家系统，套套紧急制动报警、遥控中央控制锁、座椅加热等丰富高级配置，为盎然驾趣添添惬意；自在优越空间布局以人为本，配合巧思布局的储物空间，让身心自在舒展，愉悦随心所欲。更多为生活行家而设的晶锐配置，与Fabia晶锐一起掌控，即可体验！

斯柯达品牌官方网站 http://www.skoda.com.cn 客户关爱热线：400 820 1111

海南龙达汽车销售服务有限公司

海口4S店地址：海口南海大道113号 销售热线：(0898) 66815835

三亚店地址：三亚市凤凰路(交警支队新办公楼旁) 销售热线：(0898) 88869089

上海大众汽车 SHANGHAI VOLKSWAGEN