

圣达菲
汽柴油两面开弓

本报综合消息 影响车辆经济性的因素很多，其中最关键的就是动力性能与燃油消耗之间的平衡。懂技术的人都知道，目前作为汽车动力的内燃机，其能量转换效率其实是很低的，从汽车诞生百年以来，发动机工程师绞尽脑汁研发更新、更先进的技术，其核心目的就在于提高效率。效率的提高，即意味着在同等能耗的情况下，可以做更多的事情，这岂不是人人所追求的吗？因此在目前提倡节能减排的大背景下，同时又想满足日常使用需求，选择技术先进的车型，才是真正的解决之道。在国内，这方面做得最为突出的，非华泰圣达菲莫属。

华泰一直被被人称作“技术的华泰”，意指其在技术方面的独到和领先之处，这在国内自主品牌厂商中是极为罕见的。华泰深知，自己以SUV为主导的产品并不属于“经济型”车，但如何通过技术手段让这些SUV不仅拥有同类车中最好的经济性，而且可以媲美轿车的经济性，确实是华泰一直以来的追求。也正因为如此，华泰SUV目前在这方面已具备了领导性的优势。

今年车市无淡季
8月销量再超百万辆

本报综合消息 据中国汽车工业协会和国内汽车厂家7日提供的数据，在国家政策鼓励下，在传统汽车销售淡季的8月份，国产汽车销量再次超过百万辆，自今年3月份以来连续6个月突破百万大关。

中汽协助理秘书长朱平对新华社记者说，今年1-7月国产汽车产销分别达到710万辆和718万辆。前8个月汽车产销双双超过800万辆，全年跨过千万大关毫无悬念。

每年六、七、八三个月是传统汽车销售淡季。但是今年却出现淡季不淡的态势。多个汽车厂家和汽车品牌8月销量创出月度新高。由于需求旺盛，十几款车型供不应求，需要排队才能提到现车，最长需要等待半年。

继夺得上半年销量冠军后，上海大众8月以65012辆的业绩，继续位列国内十大汽车厂家销量榜首。上海通用汽车公司总经理郑兆瑞对记者说，今年8月奇瑞汽车销量超过4万辆，同比翻了一番。长安福特销售公司8月共销售福特品牌轿车21127辆，比去年同期劲增111%。马自达品牌8月份在中国市场销售品牌车型14418辆，同比增长42%，并创下单月销量的最高历史纪录。

受国际金融危机冲击，自去年下半年开始国内车市持续低迷，去年8月汽车销量只有62.9万辆，是2008年销量最低的月份。由于去年8月基数较低，许多汽车厂家今年8月销量同比大幅提高。奇瑞汽车销售公司副总经理郑兆瑞对记者说，今年8月奇瑞汽车销量超过4万辆，同比翻了一番。长安福特销售公司8月共销售福特品牌轿车21127辆，比去年同期劲增111%。马自达品牌8月份在中国市场销售品牌车型14418辆，同比增长42%，并创下单月销量的最高历史纪录。

今年车市在传统淡季中表现出色。即将来临的9月，就是车企和经销商最为期待的“金九银十”中的“金九”了，车市呈现何种态势？汽车销量能否继续上扬？车友可以享受的优惠有多少？订车等待的时间是多久？这些都成了准备购车的人关心的问题。

“金九”悄然来临
九月车市5大关键词

关键词1——销量

国产品牌比合资品牌更乐观

业内人士陆先生分析说，“金九银十”是车市的传统旺季，之所以把9月称为“金九”，是因为许多消费者要赶在国庆节长假前购车，以便国庆黄金周时可以自驾游。

此外，人们的习惯思维是，在大节假日及其前后，商家会搞促销优惠活动。种种因素促成了车市“金九银十”的说法。陆先生说，正由于今年7月、8月出现了淡季不淡的情况，给了很多车商信心，因而几乎所有车商都对9月的销量抱着乐观的态度，均预测9月销量大幅上涨。

对9月销售数据的预测，国产品牌比合资品牌更乐观，他们很看好9月份的市场。

关键词2——布局

争取车源成经销商第一要务

“难得十一与中秋连在一起，而且有8

天长假，这确实是个走量的好时机。”面对日渐临近的“金九银十”，不少车商都表达了同样观点。众多车商已积极布局，希望在9、10月份获得年内最大收益。

在连续几个月的车市热销中，受困于厂家产能不足，拿到的车型配额太少，成为车商头疼的事情，而面对即将到来的销售旺季，经销商都把争取车源当成了第一要务。因为按照往年经验，国庆节前将迎来年底的第一波购车高峰，不少购车者都希望交钱就能提车，以便国庆出游，因此尽可能多地从厂家拿车以满足购车者希望提车的需求，也是避免出现因为车源紧张导致订车客户流失。

除了积极筹措现车资源之外，如何让“准客户”保持持续的关注度也成为4S店销售人员的重点工作。“这个是我今天打的第300个客户回访电话，嘴巴都麻木了。不过没办法，下个月旺季开始，销售经理说了，要不惜一切代价，让手上积累的客户尽量在9月出手。”一家4S店的销售员表示，密集电话回访，维护和客户的联络，这仅是促销的第一波，各种营销手段都是为了拼杀旺季促销。

关键词3——新车

8月新车对9月车市影响不大

每年的“金九银十”都是厂家集中推出新车的时段，而今年8月就已嗅到了新车密集上市的确切信号。

东风本田思铂睿、北京现代名驭、斯柯达昊锐、2010款BMW 5系、花冠特惠版，这些都是在8月上市的新车型。在9月，不少新车依旧会加快上市步伐，例如2010款新车还包括：中期改款的路虎·现代雅科仕、力帆320、长城炫丽CVT、比亚迪G3及奇瑞瑞麒M5，以及全新换代的新奥拓。如此密集的新车集中发布，无疑将再次刺激消费者的神经。

不过部分业内人士表示，新车密集上市对9月车市的影响不会很大，但会影响到店10月车市的。这是因为，新车上市，从发布会亮相到真正到店上量销售，往往还有半个月到一个月的时间。不少8月份上市的新车，由于供应量很小，一般仅限于提前预订的客户提车，而且新车型价格优惠一般都没有，不符合部分购车者的购车心理，因此对车市的影响是心理多于实际。

关键词4——等待

热销车型提车时间变长了

最近几个月到店看车的朋友都发现，购买热销车型，提车的时间变得更长了。据了解，除了极少数车型有现车外，现在订购合资品牌车提车时间少则2周，多则三四个星期。国产品牌情况要好些，大多数车型都有现车。

从五六月份开始，许多汽车厂家就发

布了增加产能的消息，提车为何还要等待那么长的时间？业内人士指出，去年大多厂家预测今年的销量是下降的，但车市由冷转暖，导致供与销的脱节，许多厂家都是依据订单生产，产能跟不上市场的需求，因此消费者购车需要等待的时间仍比较长。

一位合资品牌汽车4S店销售顾问表示，订车等待的时间过长可能会导致一些潜在客户流失到其他品牌，这实际上也是品牌之间的一种竞争。现在的车市持续旺销，热销车型提车的时间比较长，想早点享受有车生活的车友，就得趁早订车了。

关键词5——优惠

B级车市“金九银十”竞争激烈

不少业内人士预期，因为车市变暖，加上去年汽车市场持续低迷导致大部分厂商对今年车市的预测过于悲观，因而缩减了今年的产能。今年车市持续升温后，一些热销车型供不应求，甚至出现个别厂家零库存的情况。在这种情况下要经经销商让利是不大可能的事，往年车市惨烈的“金九银十”价格战今年很可能无法重现。

不过，优惠幅度变小甚至取消的情况大多发生在客户群体庞大的A级车市场，B级车市场情况则有所不同。在部分市场人士看来，B级车市场有可能在“金九银十”进入最佳销售时机，经销商为走量增加利润，仍将祭出价格战。有经销商表示，作为利润率较高的B级车，今年前8个月的销售情况普遍较差，因此在接下来的“金九银十”旺季，为了追求销量和厂家的年终返点，B级车市场将会有一番激烈争夺，价格战开打就不是为奇了。

新能源汽车市场
推广加速

比亚迪汽车半年营收同比劲增133%

8月30日晚间，比亚迪股份发布了截至2009年6月30日的中期业绩报告。报告期内比亚迪股份总体营收增长30%，其中汽车业务表现尤为抢眼，同比大增133%至88.77亿元，并首次超越二次充电电池及手机部件及组装业务，成为比亚迪股份占比最大的业务板块。

规模效应凸显

今年上半年，关于中国车市“增产不增收”的担忧笼罩着整个汽车行业，而比亚迪汽车上半年销量达176795辆，同比劲增176%，展现了强大的盈利能力。

中报称，汽车业务的迅猛增长为集团带来了理想的营业额和毛利率贡献。该业务占比的上升使得集团毛利率从2008年同期的19%上升至20%，毛利也随之上升33%至31.65亿元。期内，热卖车型F3继续保持良好的势头，成功打入2009年上半年轿车品牌销量前五名。此外，瞄准中高档市场的车型F6及精品微轿F0也广受市场认可。

首次占据半壁江山

中报显示，汽车业务营业额增长133%至88.77亿元，如此强劲的表现带来了比亚迪股份3大主要业务占比的改变。

汽车业务份额占整体营业额的比例从08年上半年的31%攀升至09年上半年的55%，这也是比亚迪汽车营业额首次占据集团营业额半壁以上江山。

相关分析人士指出，在2009年整体经济环境不利的形势下，比亚迪能够实现盈利增长，汽车业务的优异表现功不可没。而受海外市场下滑影响的IT业务也同时取得市值增长，实属难得。

新能源汽车市场推广加速

中报还显示，比亚迪将继续积极推动新能源汽车市场化应用的工作。在国家的配套及新能源补贴政策陆续出台后，比亚迪将全面进行新能源汽车的市场推广。

业内人士分析，新能源汽车的发展与应用将成为未来经济增长的新动力。国家为推动新能源汽车的产业化，将出台相关的补贴政策，并完善相关配套设施，为新能源汽车的大规模商业化推广做好铺垫。

日前工信部发布的《节能与新能源汽车示范应用工程推荐车型目录》中，比亚迪F3DM成为获批的5款车型中唯一的轿车产品，这也预示着在新能源汽车的市场推广中，比亚迪F3DM已占得先机。早先F3DM实行面对集团大客户的销售政策，已获得深圳市政府、香港政府等机构的采购，而国家政策的相继出台也预示着F3DM面对个人用户销售已为期不远。

东风风神
从容进取 品质生活



快意，是急弯处的气定神闲；快意，是征途中的随心所欲！

快意之驾——风神 S30，以大手笔手融贯中西神韵，打造令人倾慕的流动风景；磅礴动力与稳健底盘技术完美融入每滴燃油，于瞬息变幻中尽显卓越驾控，让旅途每一公尺挥洒人生快意，创新理念的 Safety@DFPV 安全系统，全面呵护安全；人性化宽适空间，时刻拥享惬意；遍布全国 180 余家服务网点、24 小时“满意到家”的服务，给您带来全程安心和快乐。

快意，是心灵与天空的无限接近；快意，是梦想在大地上的自由驰骋！风神 S30，从容进取，快意人生。



●全球顶级大师乔治亚罗领衔造型 ●德国著名跑车制造商底盘技术支持 ●先进成熟 PSA 动力系统 ●AISIN Step-gate 智能自动变速箱 ●国际一流的 BOSCH 电喷技术 ●F&R BODY“太极”安全车身 ●世界级精湛制造工艺

热烈庆祝东风风神海口神驰专营店 9 月 9 日上午隆重开业！东风风神 S30 轿车登陆海南！

东风风神海口专营店
儋州源兴分店

地址：海南省海口市南海大道 63 号
地址：儋州市那大镇中兴大街控规 21 号街区 AC4 号(国税大厦正对面)

销售热线：0898-66805011
销售热线：0898-66805022

销售热线：0898-66805800
销售热线：0898-36932873

售后服务热线：0898-66805800
销售热线：0898-36932873

东风乘用车公司 www.dfpv.com.cn 服务热线：800-880-6600 / 400-880-6600