

今年一季度国内汽车市场以同比增长逾70%的速度继续追高,针对销售终端显现的库存激增现象,中国汽车工业协会常务副会长董扬为汽车生产企业敲响警钟,称“要警惕产能过剩,扩产计划制定要慎重”。

去年低迷凸显今年旺盛

中国汽车工业协会(下称“中汽协”)发布的今年第一季度汽车行业最新产销运行数据显示,一季度国内汽车产销分别达到455.45万辆和461.06万辆,同比增长均超过70%。
今年前3个月,月均汽车产销量已经由去年平均每月的100万辆猛增至150万辆。

一季度车市继续追高

中汽协预警“产能过剩”

商用车在3月份的快速回暖,是拉高一季度车市增长曲线的原因之一。以半挂牵引车为例,3月产销分别完成3.57万辆和3.70万辆,比去年同期均增长两倍以上。中汽协认为,商用车市场的复苏得益于国内宏观经济持续向好,GDP有望达到11%,大量的投资建设进入施工阶段,带动了土建类货车的热销。

国际汽车市场相继回暖更是直接拉动了国内车企出口数字的大幅回升。3月汽车企业出口3.95万辆,环比增长49%,同比增长78%,其中乘用车回暖尤为明显,比去年同期增长了1.47倍。奇瑞、长安、长城、东风和北汽位列一季度出口企业排行榜前五位,奇瑞和东风同比增幅分别高达1.93倍、2.4倍。

值得一提的是,在乘用车细分市场中,去年拉动车市的强劲板块——1.6升及以下排量乘用车的市场份额在今年3月份却出现下降。中汽协数据显示,3月,1.6升及以下排量乘用车销售86.83万辆,环比增长28%,低于乘用车增速6个百分点,占乘用车总量比重回落至69%,降幅明显,且低于去年平均水平。

中汽协助理秘书长朱一平认为,今年政策优惠幅度减小导致购买力开始减弱,以及去年汽车销量井喷式增长也在一定程度上透支了对小排量汽车的消费。

专家提醒控制产能

事实上,在终端消费市场上,增速回落的并非只有小排量车型。

进入3月份,全国大多数汽车经销商陆续感受到来自厂家和市场的双重压力。董扬也在接受本报采访时坦言,前3个月汽车销量虽然同比增长迅猛,但是因为去年同期车市十分惨淡,有基数过小的因素,如果与去年第四季度397.77万辆的销量相比,环比增幅为15.91%,车市还是处于相对正常的状态。

对此,董扬提醒汽车制造企业,扩大产能的时候要慎重,不能简单按照增速比较高的情况做预测,企业应该有准

备,市场出现波动时怎么应对。

董扬还提醒广大汽车制造企业,从汽车产业实现可持续发展的角度,除了慎重扩产,还要亟待关注调整产业结构、转变增长方式、增强创新能力等五个方面的现实问题。

这是近一年多以来,汽车行业相关协会组织负责人鲜有的一次谈及谨慎扩产。去年年初,国内汽车制造商谨慎的排产计划与市场实际需求背道而驰,去年下半年缓过神来的汽车企业纷纷加大马力扩大产能。

但是随着今年国内刺激车市消费的政策力度减弱,尤其是3、4月份车市终端呈现供大于求的局面,据中汽协透露,截至3月底,根据汽车企业月度上报的生产数据和批发数据统计出来的汽车企业库存(不包括零售环节的库存)为52.94万辆,其中乘用车库存有所上升,轿车库存上升尤为突出,而商用车下降明显。

海马骑士北京车展上市

新能源车将同台展出

本报综合消息 自2009年4月上海车展首次亮相,到2010年3月23日公布中文命名,接近一年的等待,海马旗下首款SUV产品——海马骑士着实吊足了消费者的胃口。海马骑士将于北京车展正式定价上市,以B级车的姿态强势杀入中高端SUV市场。另据了解,在本届北京车展上,海马汽车还将发布新能源战略的最新成果——纯电动普力马以及混合动力海马3,以实际行动回应北京车展“畅享绿色未来”的主题。

作为海马汽车首款B级产品,海马骑士拥有原汁原味的SUV底盘,并在研发过程中,借鉴了欧系知名SUV车型的成熟技术和设计理念,并融入中国审美元素,实现了稳重外形与高贵气质的完美结合。海马骑士配置海马自主研发2.0系列发动机,拥有领先的D-VVT发动机技术,具有高性能、低排放、低油耗、低噪音等特点,转速达到6000rpm时,可爆发出110kW的最大功率;180Nm的最大扭矩则在转速达到4500rpm时喷薄而出。从数据上来看,这款发动机的动力表现明显强于国内其他自主品牌SUV搭载的同排量发动机。而液压助力随速转向、ABS+EBD+BAS系统以及3H结构高刚性车身等先进技术的采用,也使为海马骑士提供了更优的驾驶感受和更佳的安全保障。

作为一款行政级SUV,海马骑士实现了公商务应用与家庭休闲需求的完美平衡,而大量成熟技术与先进配置的应用,以及海马汽车15年的国际品牌合作经验,保证了海马骑士在造型、性能和驾乘舒适性方面不逊于任何合资品牌,给消费者带来“势度不凡”的驾乘体验。

3月23日,在海马汽车2010款全车系新车上市发布会上,海马汽车高层在接受媒体采访时透露,海马骑士不会走低质、低价的路线,而要走高品质基础上的高性价比路线,定价将在10万元至15万元之间。在目前的SUV市场上,自主品牌SUV大多集中在10万元以下,合资品牌SUV则集中在15万至30万元的价格区间,在此背景下,海马骑士的出现将填补10万至15万元高性价比商务休闲型SUV的巨大市场空白。

本届北京车展的主题是“畅享绿色未来”,新能源汽车将成为各大厂商参展的热点。海马汽车将展出其新能源战略的重要成果——纯电动普力马以及混合动力海马3,而混合动力海马3将于2011年正式进入量产阶段,这标志着在“蓝色引擎”战略的指引下,海马汽车在发展新能源技术的道路上已然迈出了坚实的一步。

作为国内第一家整合考虑新能源动力——发动机-变速箱-电控系统的车企,海马汽车多年来一直基于汽车产业未来与环保的发展趋势,全面实施海马“蓝色引擎”战略,为自主品牌企业在新能源动力系统发展战略的选择上,提供了新的整合思路。

戴姆勒召回部分进口缺陷货车及货车底盘

本报综合消息 质检总局9日通报称,戴姆勒东北亚投资有限公司根据《缺陷汽车产品召回管理规定》的相关要求,代表戴姆勒股份公司向质检总局递交了召回报告,将自4月9日起,召回部分进口缺陷货车及货车底盘。

这些被召回的进口缺陷货车及货车底盘如下:
2004年1月至2005年12月间生产的进口阿克索(944系列)货车,在中国大陆地区共涉及65辆。此范围内的车辆,随着汽车启动操作和车辆里程的增加,起动机内部可能出现严重的锈蚀现象,造成起动机后端盖下方的起动机线束损坏,导致起动机线束短路,存在起火风险。戴姆勒股份公司将为受影响车辆的起动机安装后端盖防护罩以消除隐患。

保时捷(中国)召回部分进口Panamera车型

本报综合消息 据国家质检总局网站公布,日前,保时捷(中国)汽车销售有限公司根据《缺陷汽车产品召回管理规定》的相关要求,向国家质检总局递交了召回报告,将自2010年04月12日起,因安全带缺陷召回2010年2月25日前生产的部分进口帕纳美拉车型(Panamera S,Panamera 4S和Panamera Turbo),据该公司统计,在中国大陆地区共涉及640辆。

本次召回范围内的车辆前排安全带座椅固定端上的锁止片间隙过大,在极端情况下,扣上或解开安全带,安全带座椅的固定终端可能会从其位置上松脱,导致安全带的约束功能失效,无法对乘员起到保护作用。保时捷(中国)汽车销售有限公

司将为所涉及车辆加装额外安全装置,以确保前排安全带能够始终固定在座椅的正确位置上。

保时捷(中国)汽车销售有限公司将从04月12日起通知有关已知客户,请客户到授权服务中心进行检查和维修事宜。同时,客户还可以拨打咨询服务热线进行咨询。

全面超越日系车企

比亚迪三月销量首进前三

2010年,新锐车企比亚迪再次以惊人的发展速度让世界为之瞩目。据乘联会最新数据显示,比亚迪3月汽车销售创造了68129辆的历史新高,全面超越日系车企,并首次挺进前三。至此,比亚迪汽车第一季度总销量已经超过16.35万辆,较去年同期同比增长110%。

经达到德系宝来车型的品质;第三步是达到世界级冠军车型的品质,这将是下一步的目标,比亚迪立志在最短的时间内将产品品质提升到全球领先水平。

营销组合拳显效
一季度累计销售16.35万辆

自2010年1月1日起,比亚迪汽车就率先打响虎年车市第一降。F6新财富版强势启动“鑫虎攻势”官降万元。紧接着3月F3新白金版又启动“冠军攻势”,而消费者也在比亚迪主导的营销价值战中,得到越来越多的实惠。

比亚迪汽车针对各车型连续启动了“尊贵攻势”、“冠军攻势”、“五心暖春”、“缤纷双月、精彩双周”等一系列营销和服务组合拳,将比亚迪各车型的超值优势提升到了新的高度,淋漓尽致地体现了比亚迪一贯的客户价值理念。

比亚迪汽车表示,今年一季度,比亚迪已经累计销售16.35万辆,在保持高速增长、产能进一步扩充的基础上,比亚迪有望完成全年80万辆销售目标。业内分析人士

紧逼大众通用合资品牌月销再创新高

在经历了2月的车市短暂回落之后,中国车市再现井喷式增长,上海大众、上海通用销售首次突破8万辆,比亚迪汽车以6.81万的销售数据首次踏入前三。作为中国新锐汽车品牌,比亚迪销量已经打入合资品牌第一阵营,并全面超越东风日产等日系车企。

数据显示,比亚迪汽车3月销售68129辆,同比增长112.3%。值得注意的是,比亚迪旗下共有3款车型进入“月销万辆俱乐部”,分别是:冠军车型F3—36046辆,精品微轿F0—13905辆,中级精品家轿G3也首次突破万辆,达到10100辆的新高。此外,中高级车F6新财富版也收获了8056辆的业绩,稳居中高级车单车销售前列,并向月销万辆迈进。

业内人士分析,比亚迪仅仅依靠“金钻四车”就创造了如此优异成绩,根本原因在于比亚迪汽车对品质的完美追求。比亚迪在汽车产品品质上立志打造“品质完美三部曲”,第一步超越韩系车型,目前品质方面已成功超越;第二步超越德系车型,现在已

豪华装备 震撼价位

日系豪华车的别样锋芒

消费者审美?汽车性能是否达到消费者的预期?对消费者关注的满足最终都将决定消费者的购买行为。面对消费市场的不断细分和消费者多样化需求的趋势,只有满足消费者需求的产品才可能是热销的产品。正如一位思铂睿车主所言,我开的车,可以不长,但一定不能不宽,应是舒适性和操控性的完美融合。

思铂睿以“操控·舒心”为最大卖点,秉承讴歌TSX“动感·车内宽阔&车身低”的外形设计,超越同级别2.4L发动机的最大功率和最大扭矩,D档挡模式换挡系统和双横减震系统的使用兼具强劲动力和舒适操控;媲美宝马i-Drive的Joy Stick多媒体控制系统辅以5.1声道10扬声器的环绕立体声影音系统让您如同置身于豪华音乐厅;全粒真皮面料+TPU雕塑工艺仪表台设计,即使是标价46.8万元的进口豪华车,也只有自愧不如的份。

● 亲民价格令君心动

讴歌TL的高价策略已经让讴歌尝到了苦头,作为“曲线救市”的策略,TSX的国产,价格势必走亲民路线,由此,23.78万元的起售价不仅成全了东风本田,同样让消费者以较低价位拥有媲美宝马3系、奥迪A4L的讴歌TSX国产版成为可能,这就是思铂睿海南持续热销的关键原因。

● 中级豪华车已如芒在背,B级车——你准备好了吗?

2003年,宝马奥迪相继国产,带动了中国豪华车市场的整体走强;2005年至2007年,日系三大豪华品牌雷克萨斯、讴歌、英菲尼迪相继投放中国市场,其中讴歌更是创立20年来首次挺进北美以外市场,为中国豪华车市场增添新鲜血液。

但面对不同的市场环境,叱咤北美市场的日系三大豪门显然有点找不着北,雷克萨斯年销量突破3万即将国产最终也只是传说,讴歌TL的高价让国人望而却步,英菲尼迪很多时候倒是有人问津,但架不住有人突然蹦出一句“这款奇瑞倒还不错”,此言一出,恐怕能雷倒在场的所有人。这就是中国市场,产品性能是否出众、价位是否合理和市场是否成熟都能导致一款产品的成与败。

随着中国汽车消费档次的提升,高端私人座驾的市场竞争日趋激烈,消费者对于这类轿车的诉求也日趋严格,气派舒适已经是底线,更多的消费者希望购买到在保持气派和舒适的基础上能同时体现面子和品位的、真正属于自己的车,或者说随心所欲、车随人愿方

是人们的追求,于是,东风本田思铂睿诞生了!

如果说日系三豪门在中国差强人意的市场表现更多的是由于市场成熟度不够的话,摸索了将近5年的讴歌也许找到了真正答案——将北美击败宝马3系的旗下最热销车型TSX换标国产,以同样品质但远低于进口车(讴歌TSX若进口销售,价格将与雷克萨斯ES240起售价39万元相当)十多万的价格在国内销售,无疑将会成为国内高端人群首选座驾,这点从东风本田海南同鑫店3月20多辆的销量可以看出(同期宝马3系、奥迪A4销量远低于此)。

● 豪华装备令人心仪

根据相关数据统计,汽车的个性化正在逐渐成为影响消费者购买行为的重要因素。汽车的外观是否符合

东风本田海南同鑫店

海口市南海大道135号

销售热线:68681300

东风本田三亚泊虎店

三亚市榆亚大道311号

销售热线:88210755

海南鼎誉与西南人民同苦同悦

● 4月17日进行同悦义卖
● 征集爱心使者 与鼎誉共同奉献爱心
当日起接受报名
咨询热线:66815715 66805296

主办单位:共青团海南省委、海南省青少年希望基金会、海南鼎誉汽车销售服务有限公司

海南鼎誉“清凉一夏,安全出游”活动

活动时间:2010年04月25日至2010年06月30日
活动对象:江淮乘用车全系
活动内容:
1、活动期间,入厂江淮全系车辆均可获得多项免费保养项目
2、在活动期间凡是2009年10月份之前购买的江淮瑞风及瑞鹰车辆入厂,提供车辆行驶证进行确认便可获赠VIP卡一张
预约电话:66835200

海南鼎誉 江淮汽车

海南鼎誉(儋州店):儋州市那大镇人民西路消防队下100米
销售热线:66831922
海南鼎誉(三亚店):三亚市迎宾大道1号东岸假日小区正对面
销售热线:68611311

海南鼎誉4S店:海口市南海大道59号(中国电信大楼西侧)
销售热线:66831922
海南鼎誉(第一汽车城店):海口市南海大道135号第一汽车城2号展厅
销售热线:68611311

销售热线:36785958
销售热线:88245397