



中国汽车技术研究中心公布的数据显示,1-6月份,我国汽车累计产销量分别达847.22万辆和718.53万辆,较去年同期分别累计增长44.37%和30.45%,稳居全球产销第一。

上半年汽车产销量创新高

库存压力持续加大

电话买车险 如何做到“量体裁衣”

本报综合消息 目前,中国地域广阔,不同区域车主对车险的选择情况大不相同,而车主险种购买不合理的现象也时有发生。有保险专家提示说:在车险续保时,车主应根据自己实际需要合理搭配险种,应该因地制宜、因人而异地“量身搭配险种”。

本报综合消息 中汽研中心主任赵航表示,2010年下半年,国民经济增速将依然处于高位,消费者购买力增强,这为汽车行业的发展奠定了坚实的基础,预计今年三季度汽车市场将小幅下滑,四季度将有所反弹。

环比继续下滑

据统计,6月份我国汽车产销量分别完成129.42万辆和113.20万辆,同比分别增长12.40%和13.97%,环比分别降低1.41%和1.25%,这是继4月份后出现的连续环比下滑,不过,产销量环比降幅较5月份有所降低。

具体而言,6月份乘用车销售83.92万辆,环比降低5.25%,同比增长10.89%,同比增幅较上月降低14.13个百分点。上半年乘用车累计销量为541.75万辆,较去年同期累计增长25.58%。其中,轿车作为乘用车的主力车型,产销量占到乘用车产销量的70%以上,轿车良好的市场表现为乘用车市场的快速发展奠定了基础。

上半年轿车累计销售394.84万辆,同比累计增长25.08%。其中1.6L及以下轿车累计销售263.13万辆,占轿车销量的66.64%,较去年同期下降0.93个百分点,这与购置税减征政策刺激效应减弱有一定关系。

同样,6月份商用车销量也是环比在下降,同比增幅在收窄。数据显示,6月份,商用车销售29.27万辆,环比下降5.23%,同比增长23.82%,同比增幅较上月降低21.70个百分点。上半年,商用车累计产销量分别为220.27万辆和176.77万辆,比去年同期累计分别增长42.54%和48.05%。

值得关注的是,6月份,客车产销量却是逆势增长,成为商用车中唯一实现环比和同比双增长的车型,产销量分别为4.64万辆和3.52万辆,环比分别增长10.09%和5.54%,同比分别增长56.99%和40.47%。

库存压力加大

赵航表示,从汽车库存周期来看,

2010年上半年汽车库存周期逐月增长,由2月份的41天逐步增长到6月份的55天,增长了14天,这对汽车企业和经销商的资金周转带来很大影响。而根据产销数据计算,6月末的库存量上升到128.69万辆,这已超过了去年一个月的平均生产量。

虽然销量环比下滑、库存水平上升等均显示“利空”,但出口方面却有“利好”,环比和同比均在增长。据统计,5月份我国汽车出口4.44万辆,环比增长2.24%,同比增长45.09%。其中,乘用车出口1.90万辆,占汽车出口总量的42.91%;商用车出口2.53万辆,占汽车出口总量的57.09%。单车出口均价为1.15万美元,较4月份降低16.06%。

前5个月,我国汽车累计进口31.99万辆,同比累计增长174.14%;累计出口19.42万辆,同比累计增长52.54%。1-5月份汽车累计净进口12.57万辆,贸易逆差为95.71亿美元。

02不是氧气,而是你最快获得MINI的运气

本报 MINI“零月供”再掀优惠狂潮,BMW在中国大陆市场推出第二季度全新的“零月供”至诚金融方案(02贷款计划)基础上,为了让更多的消费者购车提供更为丰富便利的选择,宝马将02贷款优惠贷款计划延期到6月30日,让更多的车主能够拥有更多的优惠活动。

MINI作为宝马集团的一个独特品牌,诞生于1959年的Mini在外观设计上都一直尊崇原始风格,所有典型特征一直在延续,比如笔直的腰线和顶线,大的前大灯等,尤其还保持着“车轮位于四角”的理

念,这样的设计让不大的MINI能够拥有出色的车内空间,而1961年赛车工程师John Cooper将赛车血统注入汽车性能内,使实用别致的小车摇身变成赛车场上的传奇,自此成为英国车坛之宝。MINI经历了一个从经济型小车到时尚名车的转变过程,也经历了一个从“市场自发性个性化”到“企业主动塑造个性化品牌”的转变。

MINI在全新贷款方案采用目前国际上通行的“02”贷款计划,消费者在缴纳50%首付款的基础上,一年内尽享“零月供”及“零利率”等多重优惠。以MINI Cooper Fun车

价28万举例,消费者只需首付14余万元,就可将车开回家,并且在第一年无需支付任何其它贷款支出。这样,消费者可以利用这一年时间,通过理财获得最大的投资收益。对于弹性贷款(尾款部分),有一次性还清尾款、把尾款部分再延期12个月三种选择方案,您可以根据自身的情况去做选择。据了解,此次活动期间海南宝悦汽车MINI展厅主要展出MINI Cooper Fun和MINI Cooper Clubman Fun两款车型,同时有很多购车优惠活动,心动不如马上行动!欢迎大家莅临海南宝悦MINI展厅!

轻松购锐志 尽在盛夏7月

本报讯 心似大海,行如疾风。纵情飞奔,一释情怀。锐志搭载了V6发动机,动力似大海般澎湃,驰骋如疾风般迅速。完美的动力和时尚的外型,诠释了丰田车的品质精神。

火热7月,海口丰正华丰田邀您和夏天一起感受“锐志风”带给我们新的体验,为实现您驾驭时尚生活的汽车梦,推出了

“轻松购锐志,尽在盛夏7月”活动。即日起7月31日,现款购买锐志的客户,除享超值现金礼包优惠以外,另可获赠1000元加油卡一张,同时,老客户介绍好友购买锐志可获高达1000元的加油卡奖励。好礼目不暇接,购车优惠盛宴邀您共享。锐志,将伴您成功操控一切,执掌明天的辉煌。

由企业出资制作《大众安全路》在全国开播

本报综合消息 由大众汽车集团(中国)投资制作的,以建设和谐可持续发展的汽车社会,倡导道路安全为理念的《大众安全路》电视宣传片(第三辑)今天在广州正式举行新闻发布会,同时,即日起在优酷网、新浪网等27家知名网站开始播出。

第三辑《大众安全路》宣传片由10集短片组成,每集时长约5分钟。基于前两辑的成功经验,这一辑继续以“人、车、路”这三大影响交通安全的基本因素为主线,通过案例分析,情景再现、专家讲解等方式,科

学严谨地介绍了造成交通安全伤害的各类因素。此外,还展示了诸多安全常识,如遇到翻车、落水、爆胎、失火时该如何应对,如何建立良好的车感,做到人车合一,常见的解酒方式是否能降低体内酒精的含量等。

大众汽车集团(中国)副总裁杨美虹表示,集团将继续关注中国的交通安全建设,并凭借自己先进、安全的产品与技术和在交通安全领域取得的丰硕成果,进一步推动中国交通环境的健康发展,为建设和谐、可持续发展的汽车社会尽自己的一份力量。

睿翼再挑战端 售价探入16万

本报综合消息 近日,记者走访一汽马自达经销商获悉,刚进7月睿翼就步马后尘,上演价格戏法,经销商普遍加大优惠力度,最低售价已降至16.68万元,优惠幅度进一步加大。

据经销商透露,6月因受厂家支持马6终端降价3万,当月全国马6单车销量就突破了1万。此次睿翼终端优惠措施的推出,部分借鉴了马6价格策略的成功经验。

另据分析,近期一汽马自达正在全国

各主要城市推广“安全驾驶训练营”活动,站在公益性角度提倡驾驶文化、行驶安全的同时,也借机展现了睿翼的差异化优势,消费者普遍反映实践效果不同以往,安全教育意义很大。一汽马自达可谓机关算尽,一边推广公益活动一边使出降价手腕,这已是近年日系品牌屡试不爽的市场手段,不管形式如何,睿翼还是率先挑起了战端,这个7月中高级车市注定了硝烟弥漫。

自主品牌新车即将扎堆上市

华泰轿车看点最多

本报综合消息 经历了4月份北京国际车展的喧嚣后,车市在5、6月份进入了一个相对平淡的阶段。为了在下半年保持持续增长,并且在传统的夏季淡季制造一些波澜以吸引消费者的目光,一些厂家正在酝酿推出新车。在7、8月份即将上市的重点新车中,记者发现,合资品牌将有几款重磅车型要发布,而自主品牌推出的全新车型却寥寥无几。

但是,就在不久前工信部发布的2010

年第214批新车目录中,自主品牌新车却占了绝对的主导地位。其中包括了瑞麒G3、MG3、华泰丰田B11、奔腾B70、荣威SUV、全球鹰G5和比亚迪I3等重量级新车,也包括了华晨中华骏捷和尊驰两款混合动力轿车,自主品牌新车达到了10款之多。记者认为,这可能是自主品牌在暗中积蓄力量,准备在9月份举办的成都国际车展上发力,集中推出自己的重磅新车,迎战十一黄金周开始的车市白刃战。

庆祝超大型日产4S店——海口东风南方海龙店盛大开业

新天籁万元礼遇 + 厂家特供新轩逸携4000元庆典豪礼, 请询:65961316

新天籁 2.0L+CVT



决战车市 “黄金档”

2.0L 新天籁好不好? 听听车主的看法

多试驾就有感觉

赵先生职业:咖啡馆老板
年龄:32岁

新天籁使用里程:21000公里

“好车,是比较出来的”。赵先生说,当初他和周围有不少朋友都想买中高级车,在2.0L和更大排量之间犹豫不决,试驾了很多主流车型都不是很满意。后来参加一次东风日产专营店组织的新天籁长途试驾活动,亲身感受了2.0L的表现。“我走国道,高速,盘山路,新天籁2.0L的发动机力量足够了,加上CVT的变速箱操控非常顺畅,有时还可以换成手动模式。我比较过同价位的2.0的,都是很普通的5AT变速箱,操控能力的差距挺明显的。”

据了解,新天籁2.0L是同级别中唯一应用全球领先CVT技术的车型,其无齿连续换挡技术,可以实现零换挡冲击,零时差加速,零动力损失的效果,而且终身免更换变速箱油并实现优秀的燃油经济性。

当被问及是否推荐了三个朋友购买新天籁2.0L时,赵先生笑着说:“我可没有特别推荐,呵,没提成也没奖状。”他表示,一个自驾游车队出去上千公里,大家互相换手开几次,好坏感觉就出来了,3个朋友就是这样看中了他的新天籁2.0L。“这一趟去广西,又有一个朋友动心了,拉着我周末去东风日产专营店帮他看看。”

最后,赵先生建议,选购2.0L的中高级车型一定要看重技术含量,多试驾多比较,光看空间、外形没有什么意义。“当然,我的新天籁很漂亮,也够宽敞。”

2.0L 动力性在市区足够了

林先生职业:高校教师
年龄:40岁
新天籁使用里程:7400公里

我将车开到路上,这天籁2.0是贴牌牌子吧,怎么动力性能特别地好?感觉加速和250差不多,而且最大的区别是,天籁2.0的油门响应实在是太好了,完全没有加速延迟,发动机响应性能实在是棒极了,提速不会唐突,完全是按照油门来决定加速力度。还有一个区别就是,2.0天籁转向实在灵活,循迹性能比很多大排量轿车要好很多,我估计是发动机、变速箱重量少了100公斤吧,这样车头更加灵活利索,指哪打哪,这个感觉啊,多年没有找到了。

消费者需要什么样的2.0升轿车?

不同于经济型小轿车购车人对价格的重视和大排量轿车车主对性能配置的苛求,在2.0L排量中高级轿车消费者的“帐单”中,对车的价格和性能都会有所诉求,两者必须达到一个最佳均衡,用一个常用词讲,就是“性价比”。就新天籁2.0L来说,以20万左右的车价支出,购车人会获得怎样的一台车?首先是与高端版本新天籁乃至天籁·公爵拥有基本相同的外形和接近的内饰,这是一个前提条件;而天籁2.0L所配备的MR20DE发动机虽然没有VQ35DE发动机的传奇经历,然而在日产旗下依然是赫赫有名。与市场上众多2.0L发动机相比,这款发动机在加速表现、平顺性、安

静性和油耗皆可圈可点,例如其在5500转就可以达到最大功率,而其它同级排量基本都在6000转以后才能达到顶峰,这使得天籁2.0L的百公里加速只需要11.8秒,而国产热门2.0L轿车的平均成绩基本都在12秒以上。初试天籁2.0L的消费者往往都会把这款车错当为2.5升版本。而在CVT无级变速器的配合下,这款发动机的平顺性和油耗更是长项,一些试驾过此车的专业媒体记者都认为这款直列四缸发动机运转之平稳顺畅,直追不少国产的V6发动机;当然,不仅仅是发动机,2.0L新天籁丰富的性能装备和内外配置,也都是消费者“购车天平”上的重要砝码。

“硬指标”是2.0L+CVT变速器

在产品同质化的今天,精明的消费者在购车时,往往不再看厂家眼花缭乱的宣传噱头,而关注一台车的性能和配置的“硬指标”。新天籁2.0L靠什么从众多同级车中脱颖而出?首先,当其它2.0升国产轿车都配备四速或五速自动变速器时,新天籁却配备了CVT无级变速器,相比传统变速器,无级变速器在传动效率、平顺性和油耗上的绝对优势早已是定论。值得一提的,即使在全球的主要CVT变速器中,凭借无齿连续换挡技术、高强度钢带、ASC智能逻辑控制系统和独有的6速手动模

式四大技术亮点,新天籁的智能CVT仍是其中的出类拔萃者;而对近来最受关注的安全性,新一代天籁最值得称道的在同级车中车身首次采用了硬度和强度达到军工和航空级的980MPa超强钢,并且390MPa以上高强度钢的使用比例也远高于其它国产同级轿车。除此以外,新天籁的“首创”和亮点依然不胜枚举,例如独有MULTI-LAYER三重舒适仿生学座椅,其实测的吸震性和柔软程度超过高档豪华轿车,更是远远把同级对手的二层构造座椅抛在后面。



天籁 2.0L:19.98万-21.28万
天籁 2.5L:22.48万-24.98万
天籁·公爵 2.5L:25.98万
天籁·公爵 3.5L:36.58万

