

1.8L 车市明年或将壮大

政策给 1.8L 巩固优势之机

本月9日,让广大消费者和汽车厂商挂心着的购置税优惠问题终于有了大好消息:1.6L及以下小排量乘用车购置税减征延续到2010年,减征幅度调整为2.5%。

本报综合消息 这个消息对于已经受惠的1.6L及以下小排量乘用车来说,也就是个锦上添花的事,只会让更多的人涌向4S店,为已经供货不足的市场再推一把力。但这个消息对于1.8L甚至2.0L车型的生产企业和经销商来说则是松了口气。

1.8L 车型受影响时间不长
2009年,1.6L及以下小排量乘用车购置税减半征收的政策一出,以福克斯、思域、东风标致307等为代表的排量在1.6L以上的主流中级车销量当即受到了影响,让经销商紧吸半口气;以排量均在1.6L上的福克斯和传统车型排量在1.6L以上的思域为例;在2008年12月时西安市当月上牌量分别为250辆和123辆,但到了2009年4月份时月挂牌数量分别下跌到了186辆和94辆。所以说经销商们只是紧吸半口气,是

因为受到波动的的时间不太长,在市场的受刺激性减轻和厂商拿出优惠的双重因素下,销售量再次得以回升;今年6月份,福克斯和思域这两款排量不在优惠范围内的中级车型当月挂牌量恢复至2008年底的水平,上牌量分别为223辆和115辆。陕西福腾市场部经理杨帆坦言,购置税政策刚出时,福克斯还是受到了一定的影响,但旋即恢复了市场常态,销量也一路攀升,到目前为止它和大多数车型一样货源紧张。记者从陕西华纳了解到的情况也大致类似,经销商还告诉记者,东风标致厂家不但恢复了以前的销量,还利用这次购置税优惠收缩的机会推出了“新307全系购置税狂减”活动,意欲扩大既有市场。

政策给 1.8L 巩固优势之机
当初受购置税优惠的影响就不是特别

大,如今,1.6L以下排量购置税优惠幅度缩水,就给了1.8L及以上排量乘用车一个反击的机会。中国汽车联合会副秘书长崔东树在接受记者采访时表示,“1.6L以下车型还将是拉动明年市场增长的主要动力,但由于1.8L及2.0L的购车成本与1.6L接近,所以对细分市场存在一定利好”。按照10万元这个最常用的家轿价格区间来计算,同样10万元的1.6L车型和1.8L车型,在购置税方面2009年时要相差5000元左右,但等到2010年的时候其购置税仅相差2500元。在这种情况下,部分车主就会在1.8L的动力优势下改选1.8L车型。“明年起,1.8L与1.6L车型在税上也差两三千,1.8L在动力、配置上都比较有优势,所以,可以预见有一部分1.6L车型的车主将分流到1.8L车型上。”一位汽车媒体人更是判断明年1.8L车

型将“冒头”,消费者可能不知道市场走势,但他们都会算账。临时延迟了自己年度购车计划的苏先生告诉记者,“以标致307为例,其1.6L标准版的购置税大概是5000多一点(优惠后),2.0L自动运动版的税大概是一万三千多,两者相差比较大。但购置税优惠缩水后两者差距就减小了,等明年货源紧张情况缓解后,2.0L车型的优惠可能也比那点差距多。你说我为啥要赶在年底前去抢1.6L车型呢?”受到政策变化的刺激,一部分消费者已经提前了购买1.6L及以下车型的行动,而1.8L车型准车主的购买力则是在2009年受到了抑制,两个因素相较,2010年1.8L车型虽然还不能撼动1.6L在今年打下的主力地位,但两者销量的差距必定会缩小。因此,可以预见1.6L以上的1.8L和2.0L车型在明年或能获得一个不错的发展。

09年中国汽车服务金扳手奖揭晓 广汽丰田折桂最高奖项“年度最佳服务品牌”

本报综合消息 12月10日,由搜狐汽车事业部与《汽车驾驶与维修》杂志共同主办、素有“中国汽车服务价值坐标系”之称的“2009年中国汽车服务金扳手奖”最终揭晓,广汽丰田折桂最高奖项——“年度最佳服务品牌”大奖。据了解,本次已是广汽丰田第三度位列“中国汽车服务金扳手奖”榜单。从构建领先的售后服务体系、奠定国内汽车市场以产品力与服务力综合制胜的博弈基调,到如今成为业内服务领域的翘楚,广汽丰田仅用了三年多的时间。作为一家最年轻的主流乘用车企业,广汽丰田这几年来之所以能以迅猛之势占尽上风,与其优秀的服务体系成就的强大品

牌力密不可分。对于广汽丰田来说,2009年无疑是捷报频传、意义非凡的一年。凯美瑞以最快速度创下40个月产销50万辆的行业纪录,成为中高级车市场名符其实的领军者;精品小型车雅力士凭借领先同级的产品力积淀了良好的口碑,销量稳步上升;今年6月上市的国内首款“豪华城市型SUV”汉兰达缔造了SUV市场的奇迹,截至11月订单已突破4万。颁奖现场的知名汽车营销专家指出,透过产品、渠道、工厂等显性因素,成就广汽丰田如此惊人爆发力的根本原因还是在于其品牌号召力以及“顾客第一”的企业理念。

日本 8 大汽车制造商 将全部实行在中国生产汽车

本报综合消息 日本富士重工工业公司社长森郁夫近日表示,“已决定将来在中国生产汽车,正在讨论合作对象和生产车型。”这样一来,在即将成为全球最大汽车市场的中国,日本的8大汽车制造商将全部实行本地生产。富士重工1月到11月在中国的汽车销售和去年同期相比猛增86.2%,达到31328辆。森郁夫表示,明年预计将达5万辆。

“是考虑下一步的时候了。”但目前还没有决定是和中国企业建立合资公司,还是提供技术委托生产。生产最快要到2到3年以后才能开始。谈及公司正向日本防卫省索求因停止订购武装直升机而导致的初期投资损失,森郁夫说:“国家的支持对培育飞机产业非常重要。”虽然防卫预算的削减导致防卫省的销售额下降已成定局,但他表示:“我任社长期间,公司不会退出航空宇宙业务。”

上汽通用五菱 2009 年 微车产销超 100 万辆

本报综合消息 “今年单日最高销量接近5000辆,按每天8小时销售时间来算,每5秒就有1辆车交付给用户。”上汽通用五菱销售公司总经理杨杰告诉记者。12月18日,上汽通用五菱年度第100万辆微客在柳州下线,成为我国首家产销超过百万辆的单一车企。据了解,截至12月15日,上汽通用五菱共计销售汽车102.64万辆,同比增长57.8%,连续四年蝉联微车销量冠军。其中经典微客五菱之光销量达到57.6万辆,同比增长40.5%,以216万的保有量继续保持国内单一平台车型的销量记录。五菱荣光上市仅19个月,销量达25.6万辆,成为国内销量增速最快的车型。

“微车销量猛增的重要原因,是国家先后出台的下乡、购置税优惠等政策,刺激了农村市场的迅速爆发。”杨杰告诉记者,为配合“汽车下乡”政策,上汽通用五菱从3月份起陆续推出了惠民行动和航班服务,今年仅航班服务的次数就超过18000次,为超过10万名用户提供了服务。再加上2003年起开始向下延伸的销售和服务网络,使上汽通用五菱在今天的“井喷”中充分把握了机遇。“不少地方的经销商仅用半年就完成了原来全年的销售任务,临沂的经销商今年销量超过2万辆,山东、河南、四川等20个省的销量增幅也都在70%以上。”杨杰还告诉记者,明年将有两款微车新品投放市场。

涂装线投产 为保销量铺路 G3全面发力

本报综合消息 “销售火爆”、“加价预订”……正在全国巡回上市的比亚迪G3无疑成了今年中级车市场中一匹不折不扣的“黑马”。作为一款自主品牌车型,能够在巡回上市阶段便取得如此成绩,堪称比亚迪创造的又一个“惊喜”。在比亚迪的销售人员马不停蹄忙碌的同时,其后方的生产基地也同样热火朝天。

新涂装线为 G3 销售助威
“前线”的捷报频传,没有让比亚迪忽视巩固“后方”阵地的重要性;12月初,位于西安高新技术产业开发区内的比亚迪G3全新涂装生产线正式投入生产。全新的涂装线将在保证比亚迪G3整车品质的基础上,

提高G3的市场供应量,缩短消费者从订购到提车的等待时间,从而为比亚迪G3的下一步销售计划铺平道路。

据了解,作为比亚迪旨在提高汽车品质的整车741项目的一个重要环节,新涂装线全线采用全自动整车车身喷涂工艺,保证喷涂速度的同时,也大大提升了比亚迪G3的整体品质。业内人士认为,随着比亚迪G3在全国的热销,其压力已经从销售端向生产端转移。本次比亚迪高调启动新涂装线,不仅保证了G3的市场供应量,也从另一个侧面证明了比亚迪上下对G3取得进一步成功的信心。

“三高”利器是信心之源

尽管十万元级别的中级家轿市场一直是车市竞争最为激烈的细分市场,但是凭借着高品质、高配置、高性价比的“三高”利器,比亚迪G3似乎已经掌握了打开胜利之门的“金钥匙”。在整车品质方面,比亚迪汽车在已经得到消费者广泛认可的基础上,开展了整车741和OPN两个提升项目,确保了比亚迪汽车品质的不断提升。而作为比亚迪首款高端精品中级家轿,比亚迪G3在内饰做工等环节上的提升,也从一个侧面展示了比亚迪品质提升项目的成果。除提升整体品质外,G3在配置方面可谓不遗余力:不仅涵盖了进口CVT无极变速箱、行车电脑、GPS导航、CAN-BUS智能

管家系统等一系列高端配置,更划时代的在10万元级别家轿中引入了Keyless无钥匙系统和发动机一键启动功能。能够智能识别车主身份的Keyless无钥匙系统,能够在车主接近轿车时自动打开车门锁,在购物归来或雨天打伞的情况下,这一与众不同的智能系统更能突出比亚迪G3人性化的一面。足以媲美合资品牌的整车品质,同级别内无人能及的高端配置,7.69-10.99万的价格区间……应该说,比亚迪G3已经具备了一款市场明星车型所必需的一切潜质。随着各条新生产线的相继投入使用,先进的工艺、单车的性价比、日渐提升的产能,为比亚迪G3成为另一款月销量过万的王牌产品保驾护航。



超脱 享受完美

年轮的流转;
实现着成功者的努力;
信念的坚持;
领悟生命的意义;
雷克萨斯,超凡脱俗;
品味极致,追求完美。

寻找TOYOTA用户……

2009岁末,雷克萨斯感恩回馈丰田汽车用户;雷克萨斯作为丰田顶级品牌,感恩有您的信赖与支持。

只要您是丰田汽车车主,到店试乘试驾新车,就有雷克萨斯专属精美礼品赠送

只要您是丰田汽车车主,到店置换雷克萨斯任意一款新车,就可享“千元礼上礼”

整车及零部件日本原装进口 四年或十万公里免费保修保养

如您是丰田用户,请预约致电 60828888

地址:海口市琼山大道289号嘉华汽车城

三亚市明珠广场汽车展场 18976060399