



### 一汽丰田RAV4 上市45天订单突破1.8万台

近日,从一汽丰田汽车销售有限公司传来消息,全新城市SUV车型RAV4自4月10日上市至5月24日,仅45天内,订单总数达到18161台。一汽丰田RAV4正是在城市道路和越野路况的行驶性能俱佳的城市SUV,在良好路况下,RAV4能采用前轮驱动模式,传动效率更高,使澎湃动力与燃油经济性达到完美平衡。在越野路况,凭借先进的主动扭矩分配控制四轮驱动系统、创新的S-VSC和下坡辅助控制系统(DAC)及上坡辅助控制系统(HAC)等先进装备,RAV4能够从从容应对,轻松摆脱困境。

目前,一汽丰田正在上海、杭州、深圳、广州、北京、大连6城市举行RAV4的大型试驾会。  
陈栋

### 2009年BMW杯国际高尔夫球赛中国区分站赛郑州开杆

2009年BMW杯国际高尔夫球赛中国区分站赛于5月30日在郑州金沙湖高尔夫俱乐部拉开帷幕。河南中德宝汽车销售服务有限公司作为BMW授权经销商承办了此次活动。从3月到5月,众多高尔夫爱好者和宝马车主将参加激烈的各地区分站赛,角逐9月份举行的中国区决赛资格。作为迄今全球规模最大的业余高尔夫选手系列赛事之一,BMW杯国际高尔夫球赛从1998年进入中国,今年已是连续第12年拉开战幕。今年“一杆进洞”奖的奖品是一辆BMW Z4跑车。  
李汪洋

### “星期8小镇”普利司通轮胎馆开幕

国内首家儿童角色扮演体验馆“星期8小镇”的普利司通轮胎馆于6月1日儿童节开馆,它成为目前星期8小镇里唯一已建成的、和汽车相关的儿童体验馆。据悉,普利司通轮胎馆由Q版F1赛车场、轮胎博物馆、培训室和换胎室等几部分组成,这里俨然成了一个微缩版普利司通世界。尤其是轮胎馆里的Q版F1赛车场更是让小朋友们喜爱有加,他们亲自驾驶普利司通精心打造的微缩战车在赛道上驰骋。  
陈娟

### 新闻背景

5月31日,美国政府发布消息,认为通用汽车递交的重建计划是切实可行的,因此决定追加提供300亿美元联邦政府贷款以资助通用汽车的重建计划。由此,通用汽车公司于2009年6月1日(美国时间)在美国本土向美国法院主动提交了书面申请,根据美国破产法第11章的规定,启动法院监管下的公司重建程序。



# 末路与重生

本周最大的新闻莫过于美国通用汽车申请破产保护,它在全球都激起了强烈反响。关于这个百年老店如何走向末路是仁者见仁、智者见智,有专家把问题归结为通用的“自恋”和“傲慢”,认为是没有紧跟新能源和小排量的市场潮流,一味追求大排量和SUV造成的,也有专家认为是通用的成本过于庞大,我们暂且不去讨论症结究竟在哪里?我们更关心的是这个曾经称雄全球多年的汽车巨头将走向何方?将给我们造成怎样的影响?很多人都说:“我们的机会来了!”但且慢,按我的理解,“破产保护”与“破

产”绝对不是一回事,“破产保护”其实就是我们熟悉的“剥离不良资产”和“资产重组”,美国政府不可能眼看着这个最大的企业就此终结,他们要的是根治顽疾、轻装上路,就像一个重病的病人已经不能再依靠疗养恢复健康时,一场大手术就不可避免。可以肯定的是,一个新通用还会回来,甚至有专家称新通用将更具竞争力。从末路走向重生,是通用汽车的宿命,而就我们本土年轻的汽车品牌来说,未来又将怎样呢?至少我们可以避免重蹈通用的覆辙吧。

舒晗

### 新闻跟踪

## 上海通用汽车发布关于通用汽车申请重建的声明

6月1日,在通用汽车公司提出重建申请的当天,上海通用汽车第一时间向外界发布了“关于通用汽车申请重建的声明”,表示通用汽车的法院监管重建程序对上海通用汽车无实质性影响,上海通用汽车的业务运营和投资项目照常进行。

声明中称上海通用汽车现金流充沛,并且拥有很强的融资能力,目前经营的品牌和正在开发的产品项目不受影响,发展规划和投资项目保持不变。

上海通用汽车所规划和生产的全球平台产品的技术,属于通用汽车全球技术管理中心,根据通用汽车目前递交的重建方案,将被纳入新的通用汽车。上海通用汽车将继续按照现有合同条款与供应商、经

销商进行正常的业务合作,已就持续的供应链体系(包括海外供应商)和生产预先制定了计划,以确保在维修配件和新车供应上能充分满足市场需求。同时,上海通用汽车产品的用户将一如既往地享有完善的销售和售后服务。

据上海通用汽车最新公布的销售数据,5月份单月销量取得56011辆的优异成绩,继4月份之后再次刷新了2008年以来的单月销量纪录。别克新一代君威、雪佛兰科鲁兹、别克昂科雷、凯迪拉克全新CTS等车型表现出强劲的增长势头。有专家分析,由于在中国市场的出色表现,上海通用的地位不但不会削弱反而会大大提升。

晚报记者 舒晗

### MG 3SW “野酷”狂欢



5月29日至30日,郑州中原国际博览中心“MG 3SW野酷会 城市越野派对”现场热烈的喝彩声此起彼伏,名爵MG 3SW引领的野酷和狂欢交织奏响了这场派对的主题曲。

据悉,MG 3SW搭载着高性能运动底盘、高于160毫米的离地间隙,所以它才能在越野派对上进行多番精彩表演,例如高速穿梭、跷跷板、两轮侧边驾驶等。惊险的跷跷板及自由的上下坡表演,充分说明了MG 3SW具有的38%的震撼爬坡力和强劲的发动机动力。而高速穿梭这个表演项目则对MG 3SW的综合性能有很高的要求,MG 3SW具备超过160毫米的离地间隙,可以轻松穿越派对现场的任何障碍,而它超乎寻常的宽阔视野则辅助驾驶员者准确锁定目标。  
陈仪

### 新思域打造快乐车生活

CIVIC(新思域)自上市以来得到广大车友广泛认可,即使在1.8L车型整体销售不利的情况下,仍然能连续数月雄踞1.8L车型销量首位,可见“5项更新,19项改进”的魅力确实不容小觑。

刚过了而立之年的梁先生是一家4A广告公司的创意总监,整天跟广告作品打交道的他在选车时把“彰显个性”放在了第一位。他说:“我第一眼看到新思域,就被它时尚个性的外观吸引了。硬朗的前脸、迷人的腰线、动感的造型,让我感受到一种独特的艺术气息。我很喜欢新思域的运动范儿,换挡拨片和三向方向盘的组合感觉太棒了,尤其一上高速,还真让我找到点开赛车的感觉。”  
陈娟

## 锦程荣威 举办“特殊六一 爱心教育”活动

5月30日,位于花园北路与天伦路交汇处东200米路北的锦程荣威4S展厅内人头攒动,热闹非凡。河南锦程荣威联合世纪先锋学校,邀请赴灾区抗震救灾的郑州特警指导员连忠诚,现场为大家讲解灾区的所见所闻所感,告诉小朋友如何正确地看待生命,如何有意义地过好每一天。

上午9时,布置一新的锦程荣威展厅内充满了节日的气氛,为这个欧式风格的展厅增添了不少活跃的青春气息。伴随着一曲优美的歌舞表演《中国人》,本次活动正式拉开了帷幕。来自世纪先锋学校的小朋友们献上了精彩的节目演出,不时迎来阵阵掌声。

活动过程中,锦程荣威董事长石文伟先生向孩子们赠送了学习用品作为节日礼物,还捐献了图书充实到学校图书馆,勉励孩子们好好学习,争当栋梁。

最后,郑州特警支队指导员连忠诚警官做了一场生动的爱心教育报告,结合汶川地震,灾区重建的情况,图文并茂令人印象深刻。灾难面前中国人表现出来的大爱,让现场观众感动不已。

在谈到锦程荣威举办的这场爱心公益活动时,锦程荣威董事长石文伟先生这样



告诉记者:“其实,举办这场活动源于一次偶然的邂逅,连忠诚警官是我们锦程荣威区域的特警巡防,平时也见过几面,半个月前的一次见面闲聊中我们得知,连警官参加了汶川地震抗震救灾,而且在工作之余创办了‘郑州特警江油爱心辅导学校’,从生活、学习、心灵等各个方面对孩子们进行辅导,而且他拿出自己的工资,给灾区孩子购买学习用品,购买中秋月饼等,他的行为让我们感动不已,于是我们一直在考虑一件事情:在六一节到来之际,我们能为孩子做些什么?”

于是,就有了这次更有意义的“特殊六一 爱心教育”活动,锦程荣威让大家开开心心过六一的同时,也希望小朋友能够通过这场活动,从思想上多一些认识,在还没有完全正确的鉴别能力的时候,为他们做合理的引导,树正气,有爱心,这也是锦程荣威本次活动的宗旨所在。  
晚报记者 王美华 屈彦飞 文/图



## 奇瑞河南再发力 1~4月销量过万

日前,从奇瑞汽车华中分销处公布的系列销售数据,2009年1月至4月底,奇瑞旗下QQ3、QQ6、A1、A3、A5、新旗云、瑞虎等车型河南市场累计销量达到11682台,同比增幅27.9%;同时,据河南新大陆透露,自2004年以来,奇瑞汽车连续5年居河南上牌量前列,相对数据一直呈上升态势。究其原因,有分析人士总结,奇瑞在河南的飞跃主要凭借其产品品质、网络覆盖、营销服务的不断提升与健全。

### 车型丰富,着力家用市场

随着近年来城乡居民生活水平的提升,私家车的需求量一直处于快速增长的状态,尤其是经济实惠、皮实耐用车型更是深得消费者认可,而奇瑞汽车自诞生后便着力自主经济型轿车的研究与开发。十年历练,10款产品、30余种型号遍布大江南北,产销量突破100万辆;其中绝大部分属于3万~8万元的经济型家用轿车,QQ系列、旗云、A5等产品最具代表性,尤其是“奇瑞新旗云”更是凭借巨大的市场保有量和良好的口碑,成为备受青睐的“国民车”。巨大的市场基础,让后发制人的奇瑞如鱼得水,在不断开发新车型的同时,对原有车型的改进和升级极大地增强了消费者的信心与购买决心。

### 网络健全,覆盖多级区域

2008年下半年,奇瑞公司调整全国销售大区结构及管理方式,将工作重点推向终端实销层面,进一步加强经销商网络建设,尤其是对二三级区域市场的开发及管理。通过半年多卓有成效的努力,奇瑞的经销商网络更加健全,仅河南就有近50家不同级别的

销售服务商,辐射区域交织全面,极大地提高了销售效率。据奇瑞华中分销处郝洪波经理介绍,奇瑞在河南的销售网络建设规模一直处于全国前列,大部分经销商进销存能力每月都在百台以上,个别重点经销商可达近千台;分级管理、销售带动让奇瑞与经销商、经销商与经销商形成联动,能够最有效地挖掘市场、占据销售份额。

### 营销到位,实惠百姓为本

谈到奇瑞汽车营销,多数人对“QQ文化节”、“A3十万公里不间断测试”、“新旗云节油挑战赛”等活动记忆犹新,这不单单是一种品牌宣传,每个活动背后传达给消费者的都是实实在在的利好信息。尤其是自去年12月份至今开展的“奇瑞中原行动”、“奇瑞中原再行动”大型促销工程,最高全免税、购车送大礼、现金折让等巨大的优惠让本身价位就卑微的奇瑞系列车型赢得了消费者的广泛认可和响应,河南市场4个月销量突破一万台就是最好的证明。河南新大陆负责人坦言,奇瑞所做的每个促销举动都会对市场进行充分调研,能够给老百姓带来实惠,让他们买车省钱,买车省心,这才是老百姓信赖的根本。  
李汪洋

