



做好新能源汽车示范推广,5月底前有关部门要出台具体的实施细则”。这意味着一直犹抱琵琶半遮面的新能源汽车私人购买补贴等鼓励政策即将走上前台。

此次即将出台的新能源汽车推广细则,

新能源车补贴细则月底出台 最高补贴可能达6万元

将是对去年底国务院常务会议决定的细化。去年12月的一次国务院常务会议提出:“将节能与新能源汽车示范推广试点城市由13个扩大到20个,并选择5个城市进行对私人购买节能与新能源汽车给予补贴试点。”

因此,确定新增加的7个新能源汽车示范推广试点城市和5个私人购买补贴试点城市,并确定私人购买补贴标准,将是即将出台的示范推广实施细则的重点内容。

对私人购买新能源汽车进行补贴,意味着

政策层面推动“新能源汽车进家庭”的开始,其关键又是补贴额度的确定。工信部部长李毅中在今年全国“两会”期间曾表示,“新能源汽车一次性投入比较大,价格比较高,因此补贴少了不起作用,可能补助几万元”。据了解,对购买每辆车的最高补贴额将有可能达6万元。分析人士多认为,补贴必须能基本弥补新能源汽车和传统燃油产品的价差。

而新能源汽车推广实施细则预计还将对哪些企业和产品补贴作出进一步规定。

近期私人购买补贴政策迟迟未能出台,业内普遍认为这是由于对产品仍未成熟的担忧,以及在华国际企业目前在新能源汽车领域的竞争力仍要强于本土企业,如何平衡并达到鼓励本土企业自主发展技术的目的,是政策的难点。

目前工信部对新能源汽车产量实行准入制,对销售范围也有相关规定。在公用购买补贴方面,则依据节油率确定补贴额度。

晚报记者 陈娟

广汇汽车服务股份公司摘得“2009年度经销商”殊荣 “广汇神话”正在延续

三年创造“广汇神话”

疆、安徽、重庆、甘肃、河北等区域。成立虽然只有三年,但以其高增长在业界创造了神话。截至2009年,广汇汽车的销售收入已经达到325亿元,净利润超过8亿元,4S店总数近300家,累计上缴各项税金近10个亿,并连续两年成为中国最大的乘用车服务商,为社会发展作出了巨大的贡献。

广汇汽车总裁及执行董事金珍君出席了颁奖典礼,并发表获奖感言。金珍君表示,公

裕华铸就“中原龙头”

集团扎堆东部沿海不同,广汇汽车目前业务布局主要集中在中西部的广西、河南、新疆、安徽、重庆、甘肃、河北等区域。广汇汽车旗下的河南裕华河南区域在2009年实现新车销售41457辆,收入406431万元,完成年度计划103.21%,同比增长43.66%和44.2%,尽显中原车市龙头地位。

司能取得今天的成就,得益于快速成长的中国经济和车市,也得益于全国200多万消费者的信赖和厚爱,更得益于各主机厂商的大力支持和帮助。今后广汇汽车除了按整车厂商的规范严格管理好各品牌4S店外,更将持续融入广汇自己特色的管理经验和方法,用更高的标准要求自己,本着追求卓越、永无止境的企业精神,不辜负消费者、厂家、媒体和社会各界的期望。

金珍君在今年2月22日举行的“2010年河南区域启动大会”上表示,中国是一个很有潜力的市场,而作为中国人口第一大省的河南,地处中原,背靠厚重的中华文化底蕴,经济迅猛崛起,发展潜力不可低估。而河南裕华人必将继续发扬“认真、用心、激情”的精神,创造新的辉煌。

4月22日,首届21世纪中国汽车产业高峰论坛及第五届年度汽车人物暨商务精英座驾颁奖盛典日前在北京隆重举行。作为国内最具影响力的汽车奖项评选,主办方今年首次设置了年度经销商大奖,广汇汽车服务股份公司摘得“2009年度经销商”殊荣。

晚报记者 舒哈



广汇汽车总裁及执行董事金珍君(右)接受奖杯

2009年,中国车市以1360万辆的销售量称霸全球新车市场,中国市场已然成为中外厂商的战略要地。而随着汽车保有量的逐年增加,汽车销售及其售后服务市场正快速崛起。

广汇汽车服务股份公司是中国汽车流通行业最具影响力“十大汽车经销集团”企业之一,由新疆广汇集团与美国德太投资公司投资创建,公司拥有4S店面数量近300家,覆盖广西、河南、新

中国正处在经济结构调整的过程中,三线及其以下的城市会是中国汽车市场的潜力所在,而广汇汽车在成立之初就已经敏锐地把握这一趋势,从而帮助公司创造了高速增长的神话。

广汇汽车之所以能在如此短的时间内取得成功,在于其独特的市场战略。与一般大经销商

郑州晚报4月24日风行菱智公测油耗 柴油2.73升/百公里 汽油5.1升/百公里

风行·菱智柴油版

风行汽车

油耗超7升/100公里

我买单!

100公里 我买单!

全国首家
油耗三包
看车购车包大礼
超标油耗包买单

郑州源流汽车销售有限公司 销售热线: 0371-63563211 65223030

西环4S店地址: 郑州市西环路与化工路口北200米路西 0371-67547797

北环直营店: 郑州市北环路与文化路西100米中原汽车交易中心院内北区三厅

比亚迪F0 职场白领新宠儿



越来越多的80后踏入工作岗位,日渐成为职场白领的主力,成为数量庞大的消费群体。俗话说:“得职场者,得天下。”各汽车厂商也纷纷瞄准该市场,量身定做以时尚为特点的产品来满足新一代年轻人的需求,时尚精品小车比亚迪F0便是其中的代表作。一上市就受到热烈追捧,销量持续攀高,一路引领购车潮流。

时尚个性渐成职场白领新坐标

80后的消费者应该说具有非常鲜明的时代特点。生活环境的相对富足,使得这代人的性格更加注重表现自我,注重自我张扬,极力追求时尚。因此以时尚著称的车型便深得喜爱,代表车型如新飞度、比亚迪F0等。

80后大多刚进入工作岗位不久,正处于事业的积累期,可支配收入有限。如果车型的价格太高,超过了他们的承受范围,肯定会损失很大一部分市场,因此F0相对亲民的价格迅速获得了市场的欢迎。

比亚迪F0渐成职场白领首选

F0源于“风格JUSTCOOL,时尚0缺憾”的造车理念,吸收欧洲最流行的设计元素,汇聚国际经典潮流。F0的造型炫酷,十分养眼,可与欧洲丰田AYGO相媲美。

内饰方面,F0中控台格局简洁合理,洋溢着活力时尚的色彩,蓝色背景仪表等设计元素之间的配合彰显运动气息。F0整体内饰做工精细,富有质感,与F0的精品化路线相得益彰。

动力方面,比亚迪F0所搭载的BYD371QA全铝发动机升功率突破了50KW/L,采用德国BOSCH节油控制系统,曾以百公里最低油耗3.3L的成绩一举获得中汽协节油测评冠军。此外比亚迪F0的发动机还荣获博格纳杯“十佳发动机”称号,佐证了这款A00级超强节能环保全铝发动机的实力。

悬挂方面,F0也是A00级少有的配备副车架独立悬挂的车型,大大优化了F0的操控性能,满足了用户对微车高舒适性的追求。比亚迪举行的F0特技巡回表演活动,正是对小车底盘的稳定和可靠性的最佳印证。

集各家之所长,比亚迪F0恰到好处地将外形和内饰风格融为一体,俨然已是小车新时尚的标签,契合新一代年轻人的消费需求,成为职场白领新宠儿。

河南嘉力汽车贸易有限公司

地址:郑州市北环路与丰庆路交叉口西100米路南

4S店销售热线:0371-86005999

4S店服务热线:0371-61231111