



# 科鲁兹刷新国内车市最短时间纪录 22个月总销量突破30万辆

## 中级新生代扛起主力军大旗

22个月！30万辆！

这从表面上看，是国内车市诞生了一个新的纪录。但在其背后则是中级车市场格局的深刻变化，是新生代车型正式扛起主力军大旗的标志信号，更是科鲁兹在“运动型”市场领域王牌地位的正式确立。

晚报记者 舒晓

### 数据 新生代成为市场中坚

2011年1月1日起，1.6升及以下排量乘用车的购置税优惠政策取消，各车型统一征收10%的车辆购置税，但优惠政策取消未能阻挡新生代车型铿锵的步伐。

据最新公布的数据，2011年1月，科鲁兹售出24225辆，同比增长42.23%，一举创下了上市以来的单月销量新高，并在总销量上突破30万辆，刷新国内车市最短时间纪录。值得一提的是，科鲁兹不仅是最短时间突破20万辆总销量的车型，而且也是最短时间突破10万辆总销量的纪录创造者，在此之前是2010年轿车销售冠军朗逸创造的两年突破30万辆的纪录。

从初上市的万众期待到如今累积销量突破30万辆，跻身市场第一阵营，科鲁兹可谓势如破竹，步步为营。2010年11月，科鲁兹首次跻身轿车三甲；在2010年轿车总销售前十名中，以科鲁兹、朗逸、悦动为代表的中级车占据了9个席位，而在2009年科鲁兹、朗逸等车型还未进入前十位。显然，迅猛成长的新生代车型已经担当起市场的主角。

放眼整个轿车行业来说，新生代的胜利被赋予了新的市场内涵，新生代其实是带动了整个市场的前行。



### 透视 靠什么跻身主流阵营

对于一个上市不到两年的车型，30万辆的销量无论从怎样的角度看，市场已经证明，这是被消费者认同的产品。如果从品牌、技术、性能多方面来衡量，科鲁兹为当下的汽车市场发展提供了有益的借鉴。

知名车辆残值评估机构RedBook亚洲及中东地区总经理Colin Baird表示：“二手车残值是衡量一个品牌产品综合性能的重要指标，科鲁兹在这一点上做得非常出色，合理的定价加上良好的口碑是科鲁兹取得这一好成绩的关键，也是获得市场成功的基石。”

根据最新出炉的报告显示，科鲁兹以86.5%的一年残值率连续四个季度领跑国内中级车市场，堪称“最保值”的中级车。此外，科鲁兹配备了通用汽车全球领先的Ecotec DVVT发动机和全新6速手自一体变速箱，并在2010年底装配了1.6升涡轮增压发动机和6速手动变速箱，加上由通用汽车欧洲研发中心操刀调教的运动型悬挂，操控性能所向披靡，并连续获得澳大利亚、中国、欧洲和北美NCAP的五星安全头衔。

作为中级车市场的新星，科鲁兹正是凭借在品质、性能、安全、服务和保值方面树立的五大标杆稳居主流中级车阵营，确立了其市场地位。

### 趋势 未来新格局初露峥嵘

新生代崛起代表的不仅是现在更是未来，市场新格局在它们激烈的竞争演绎下逐渐成形。

2008年~2009年，北京现代悦动、比亚迪F3发奋，单车销量纷纷超越捷达、桑塔纳兄弟；2010年科鲁兹、朗逸异军突起，市场份额迅速被重新划分，三大方向已是清晰可见。

朗逸代表了“中庸”方向，悦动、F3代表了“性价比”方向，而科鲁兹则代表了“运动、时尚”方向。“中庸”满足了传统需求，“性价比”始终备受青睐，“运动、时尚”跟上了时代潮流，让个性化需求找到归宿。

上海通用汽车前任总经理丁磊曾在科鲁兹上市前这样评价它，“It is really a global car(这是一款真正的全球车)。”的确，我们有理由相信，30万辆只是个开始，科鲁兹将会走得更远。

新闻 1+1

### 关键词：2月销量

#### 跨国车企冷暖不均

2月份的中国汽车市场表现不佳已成定局，此前专家预测的终端销量明显的降温趋势变成了现实。尽管整体市场环比下滑，但跨国车企依然同比大幅增长，为一季度销量创下新纪录打下了良好的基础。

#### 通用刷新在华纪录

日前，通用汽车宣布，2月在华销量达184498辆，创2月历史最高纪录。其中，上海通用创下2月国内销量的历史新高，达到78207辆，同比增长34.4%。

继今年1月份刷新月度销量纪录后，通用汽车及其合资企业今年前两个月在华累计销量达到452570辆，同比增长15%。

#### 福特同比增一成

2月，福特汽车在中国市场的销售继续保持增长势头，2月单月销量达31934辆，同比攀升11%。

得益于福特福克斯和福特全顺的持续热销，2月福特品牌乘用车及商用车共售出22758辆。福特汽车在华乘用车合资企业——长安福特马自达汽车有限公司销售共计24336辆。

#### 丰田月销超4万辆

丰田汽车公司发言人横山仁日前表示，丰田汽车及其合资企业2月份中国市场汽车销量为44100辆，较去年同期下滑2.8%。

他表示，2月初恰逢中国农历新年假期，这一因素在一定程度上影响了当月的汽车销量。汽车销量通常会在长假前的数周内达到高峰，但假期一结束，便出现销售不振的情况。

#### 日产销量增长18%

日产汽车近日宣布，2月在华销量68823辆，同比增长18%，近期推出的新车型销售良好，Sunny紧凑型车型销售约9300辆，略低于销售目标。

## 车市进入“冷静期” 腾翼C30打响品质战

### 车市躁动渐消，厂商热情依旧

多家汽车销售商一致认为：受限购令、购置税优惠到期等政策的影响，车市透支现象严重。此外，自2010年以来，消费者用车的成本显著增加也影响了普通消费者的购车热情。对于2011年车市走势，有人悲观预测，汽车销量可能出现负增长。

尽管外界对于2011年汽车销量预测比较谨慎，但是汽车厂商公布的2011年销售目标却依然透露着乐观的情绪。

东风日产、马自达等为2011年制订的销量增长目标均超过20%；奇瑞则将冲刺30%；比亚迪2011年不再激进，产销增长目标为10%；而一直以低调务实著称的长城，2011年的销售目标定位50万辆，市场增长目标约为28%。其中，预计腾翼轿车、哈弗SUV双双突破20万辆，风骏皮卡销售10万辆以上。

### 大打“价值牌”，品质领跑排行

2011年，厂商实现销量目标的方法是什么？是降价促销还是塑造口碑，短期获利还是放长线钓大鱼，哪种路线更适合2011年的中国车市？

长城汽车相关负责人表示，随着北京的治堵政策出台，一线城市很可能纷纷效仿，因此长城汽车的经营策略将进行一定调整，2011年长城将努力推出精品车型争夺市场份额。其实，精品车型战略已然实施，2010年5月上市的腾翼C30，凭借精准的定位，以及“低油耗、大空间”的出色产品品质，目前销量持续走高，2010年12月销量突破25000辆，位列紧凑型车型销量第二位。

作为长城进军A级车市场的开山之作，腾翼C30大打“价值牌”，虽定位A级，实则在设计理念、生产工艺、科技含量、售后服务等方面都向B级车标准看齐。据了解，腾翼C30采用了目前高端车型才使用的轻量化设计理念，通过减轻车身重量实现了“低油耗”，通过优化车身设计实现了“安全性”，通过先进的设计理念实现了“大空间”，长达4年或15万公里的超长保修、2万公里4次免费保养更是显示了长城汽车的诚意之举。荣获“2010CCTV中国年度紧凑型乘用车”称号，这对2011年腾翼C30保持吸引力并成功领跑A级车销量榜提供了有力的保证。

业内人士评价，好的车型所创造的价值是可以延续的，无论是经典车型，还是新创品牌，它对于企业品牌和消费者口碑的塑造，应该是一层层堆积起来的砖石，这样才能牢固而耐。

谢克



2011年一系列扶植政策的突然退出、一线城市限购措施纷纷出台及油价上涨，让中国车市毫无悬念的进入了非理性爆发后的“冷静期”。而去年创造了紧凑型轿车腾翼C30销量快速增长奇迹的长城汽车则表示，尽管市场存在波动，但对此前公布的销售目标依然乐观，2011年长城汽车将深入探寻汽车市场新的增长点，生产研发更符合市场的产品来满足远未达到普及程度的国内市场需求。

# 大 微 客 铃 木 " 芯 "

尽享3000元节能惠民补贴 惠民价41800元起

**95马力 动力超凡**  
**4.3米超长车身 可加装第四排座椅**

**更大** ◆ 载货区2.475m X 1.36m X 1.3m，内部空间更大更实用。

**更长** ◆ 车长增至4.3m，第三排座椅距尾门长0.77m，后部空间可再容纳一座椅。

**更强** ◆ 搭载了K12B-A发动机，功率增至70kw(95马力)。

**河南昌河实业(旗舰店) 0371-60222333/555**  
 地址: 郑州市花园路与天伦路交叉口向东200米 网址: www.hnch88.com

河南昌河实业(东环店) 0371-65693098 河南昌河实业(北环店) 0371-63798401  
 三门峡鸿升 0398-2625316 长葛昌远 0374-6021988 新乡铃丰 0373-2663333/3517070 濮阳豫华 0371-64657111  
 焦作瑞桥 0391-8866688 漯河亿通 0395-2182093 新乡铃丰卫辉店 15837315848 禹州亿通 0374-8275588  
 济源新世纪 0391-2070288 濮阳三木 0393-8933367 新乡铃丰延津店 13937387987 新密福达 13838199676  
 洛阳晨星 0379-6551985 鹤壁创业 0392-2175088 新乡铃丰辉县店 13598694412 新郑久洁 0371-62592068  
 许昌新宏远 0374-3216609 开封万鑫 0371-62858978 新乡铃丰获嘉店 13353686555 巩义天河 0371-69591158  
 平顶山佳程 0375-7101299 登封全诚 0378-2536815 新乡铃丰封丘店 13598717771 汝州银河 0375-6976368  
 驻马店广汇 0396-2889558 开封全诚 0378-2536815 新乡铃丰封丘店 13598717771 中牟广发 0371-62110099

**河南部品供应中心 0371-60126079**

江西昌河汽车有限责任公司  
24小时救援热线: 400-887-9988 400-887-9986  
www.changheauto.com

超大的载货空间