



## 众说纷纭“好不好”

## 下半年需要一场攻坚战

谨慎看好方

通广宝骏总经理：王俊平

下半年汽车销量增幅或将出现小幅回升

“虽然车市疲软，但通广通过一系列的用户体验活动，使宝骏630在消费群体中形成了良好的口碑，市场销量稳步提升，截至目前，宝骏630上市至今的累计销量已达6万辆。而且今年以来，每月销售呈10%~20%的增长态势。”王俊平认为，“今年下半年，汽车销量增幅或将出现小幅回升。”

王俊平坦言，对于下半年车市除豪华品牌外，我认为我们都需要打一场攻坚战；对于一二线城市几近饱和的市场态势，各大商家都选择了把主战场放到三四线城市，于是第三类品牌具有合资背景的国产品牌开始大量滋生，这类品牌具有高价值低价格的优势，将深度挖掘三四线汽车市场。

除此之外，宝骏汽车正处于树品牌的阶段，品质重于销量。王俊平介绍：“因此，我们下半年的任务就是通过合理的网络布局和较高的服务水准、精准的营销方式，进一步树立宝骏品牌。”

郑州风行伟业董事长：马福岭

金九银十传统旺季带动销售，但增幅不大

“目前市场供大于求，市场下滑20%。”马福岭认为，“在利润上，由于厂家加大了促销政策，导致经销商基本没有利润可言。同时，上半年经济的疲软，让经销商库存和资金的压力很大。不过，根据以往的经验，随着金九银十的到来，下半年的情况会有所好转，不过增幅不会太大。”

马福岭认为，汽车行业也同样受传统的思想，一般来说走势分为三个阶段，2月份过年前后是汽车销售的淡季，4、5月份会有一定的增幅，到6、7、8月份是传统的淡季，之后，金九银十，加上年底冲量都会使汽车销售有一定的增长。

“现在，我们要做的就是做好市场的维护，稳定市场的价格体系，等待旺季的到来。”马福岭说，“风行经过前期的铺垫，经销商网络基本覆盖完毕，虽然经济影响车市，但与县级市场影响不大。一旦旺季到来，这部分市场的爆发力还是有的。”

不看好方

威佳启辰总经理：李刚强

下半年车市运行较上半年更为严峻

“启辰5月份上市，仅仅3个月全国完成销量1万多台，河南也完成1500台以上。这是前期70多家渠道架设于网络布局完善的结果。”李刚强认为，“对于启辰来说，毕竟是新上市的车型，厂家没有销量的压力，而且产量小，库存压力并不大。对于下半年启辰250新车型将上市，对于启辰来说，无疑又是一大好消息。”

不过，在看待整体下半年车市方面，李刚强仍然认为下半年车市将更加严峻。他说：“下半年车市不会高于上半年，因为本来的库存压力已经使得各大经销商透不过气来，而下半年的厂家任务量会进一步加大，这会让经销商雪上加霜。”

雪佛兰新希望市场部经理：吴伟

下半年车市整体形势本质不会改变

“虽然新希望上半年完成了2000台厂家的任务，但是库存比例达到1:4以上，达到了库存的警戒线。”吴伟认为，“根据上半年的情况，下半年也不会太好，同时，其它城市的限号也会影响到车市的发展。”

其中的原因，吴伟认为，前几年车市爆发，销量已经提前释放；其次，消费者如今购车逐渐理性化，选购车时注意品牌、质量、性价比等因素，因此购车时间也比以往较长，同时像今年的情况，消费者持币待购的气氛浓厚，看涨不看跌仍是消费者的消费心理。

广汽本田智通店销售经理：张晓亮

下半年车市与上半年持平

同样上半年提前完成1000多台的任務，但是对于张晓亮来说，销量并没有让他松口气。原因在于整体车市的疲软，以及1:2的库存压力存在。

“现在整个世界经济仍在复苏过程中，经济形势仍然十分严峻，因此汽车产销增幅放缓是很正常的。随着各厂家销售策略的调整，预计今年下半年，国内车市将出现一定反弹，但整体形势与上半年持平。”

今年车市整体的疲软，同样传染到了郑州车市，就目前记者了解到的情况来看，各个经销商都存在不同程度上的销售、库存、资金链等压力。市场销售就是这样，当销售好的状态下，市场的预期往往让大家孤注一掷，而销售不好的情况下，大家则众说纷纭。近日，我们就“下半年郑州车市将会呈现怎样的走势”为话题走访了市内各大经销商。

总结起来，业界主流观点对下半年车市持以谨慎乐观的态度，认为虽存在有一定程度上的不利因素，但下半年车市仍将呈现出整体向上的趋势。

记者 谢宽

## 挑战环行珠峰壮举

“骑士之旅·环越珠峰”正式启动



“硬派绅士”再战青藏高原

本次活动中，由海马骑士组成的活动车队将深入珠峰周边地区，包括纳木错湖区、羊卓雍错、卡若拉冰川、珠峰北坡大本营、喜马拉雅山脉高海拔区等，用时25天，总行程长达6000公里，平均海拔更高达4000米以上，将是一次条件极端恶劣、路况极端复杂的旅程。

从2010年的“丝绸之路 复兴之旅”，到2011年的“万里走黄河”，再到2012年的“环越珠峰”，海马骑士屡次担任大型长途行走考察活动的全程指定用车，成为其性能与品质的最佳证明。而本次环珠峰行走，也是海马骑士二度对青藏高原发起挑战。

早在去年的“万里走黄河”大型自驾考察活动中，海马骑士就曾深入青海，造访海拔4610米的黄河源头牛头碑，并以此为起点，行走7726公里抵达东营黄河入海口，实现高原、山地、草原、沙漠、丛林、滩涂的“全地形征服”，为海马骑士的行走之路写下浓墨重彩的一笔，并赢得了“硬派绅士”的美名。

本次再战青藏高原，海马骑士迎来更加严酷的考验。平均海拔4000米以上，最高海拔高达5250米的连续行走，加上高原的低氧环境、高紫外线、巨大的昼夜温差等恶劣条件，让本次行程成为海马骑士上市以来规格最高的产品性能检验。

随着“骑士之旅·环越珠峰”正式启动，采访考察团队与海马骑士将进入紧张的备战阶段。有着数次大型长途考察行动的经验证明，海马骑士的产品实力毋庸置疑。本次向更高级别的旅途挑战，将成为海马骑士的又一强大品质背书，并为其积累下更加坚实的产品口碑。

7月31日，“骑士之旅·环越珠峰”大型自驾考察活动启动新闻发布会在北京举行。本次活动由海马汽车与中国科学探险协会、中国自驾游主流媒体联盟共同发起，把深入考察珠峰周边地区的环境、生态、文化现状，并借此向人类首次登顶珠峰60周年致敬。继“丝绸之路 复兴之旅”与“万里走黄河”后，海马骑士再次担任本次活动的全程指定用车，与活动团队共同挑战环珠峰行走的壮举。

传承60年珠峰文化

人类与世界第一高峰——珠穆朗玛峰结缘已久。1953年5月29日，来自新西兰的登山家埃德蒙·希拉里(Edmund Hillary)作为英国登山队队员与39岁的尼泊尔向导丹增·诺尔盖沿东南山脊路线登上珠穆朗玛峰，留下了人类首次成功登顶珠峰的纪录。

自第一次登顶成功以来，无数登山勇士一次又一次地向珠峰发起冲击，其中成功的例子不胜枚举，失败甚至在珠峰上失去生命的例子也是多不胜数。在人类不断挑战珠峰的近60年历程里，珠峰已成了人类挑战自我、不断超越的精神象征。本次“骑士之旅·环越珠峰”活动，就是60年珠峰文化的一次传承与发扬之旅。

据悉，由海马骑士组成的“骑士之

旅·环越珠峰”大型自驾考察活动车队将于9月正式发车，取道拉萨、日喀则、定日、樟木口岸等地，并穿越喜马拉雅山脉，西出尼泊尔，对珠峰周边地区的特色文化进行深入研究，为珠峰文化研究搜集第一手资料，并以此呼吁社会公众关注珠峰文化，并支持珠峰地区生态与文化环境的保护。

“珠峰所代表的文化内涵是多种多样的，”采访考察团团长席威斌表示本次活动将以珠峰文化为核心展开，“不断挑战自我的登山文化、人与自然和谐共存的生态文化、中尼互相融合的人文文化、藏地独有的圣山文化等，都是我们需要深入了解的内容。我们希望能把这些灿烂的文化结晶展现在更多人面前。”

