

第四季度车市涨势不改牛气十足

今年前三季度，我国汽车产销双双超过640万辆，尤其9月份走出了一波上升行情，批发、零售销量均突破了月销售的历史最高纪录，延续着我国汽车市场从2002年以来创造的奇迹。四季度，中国车市不会出现大的转折，将延续前三季度的走势，2007年将牛气十足。

车市向好基础依旧

1. 在宏观经济面向好的背景下，决定了第四季度汽车市场的整体趋势看好。在传统的第四季度消费高峰期，汽车将成为资金回流后的重点消费品。10月销量将比9月有所减少，但仍将略高于8月，符合汽车销量“金九银十”的规律。后市销售则有可能再创新高。

2. 作为“金九银十”的拐点，今年国庆黄金周车市并未出现供需两旺、购车火爆的情形。这充分表明，一方面，消费者都把希望寄托在10月大假后的11、12月份；另一方面，每年年底都是汽车生产企业和经销商冲关的关键时期，为了降低库存量，完成全年的任务，往往会在年底大幅度下调价格，这就为11、12月车市再度回升奠定了坚实的基础。

3. 股市的长期看好，拉动了车市的消费。特别是10月中旬，沪市已经突破6000点大关。牛气的股市

吸纳了不少的资金，在经济整体增长看好的大趋势下，股市赢利后的资金开始回流。股市的赢利使个人的购买能力提高，最终促进汽车消费者的增加。

4. 今年企事业单位的利润总额大幅增长已是定局，加之财政收入估计能从去年的3.9万亿元增长到5万亿元。因此，四季度公款买车会出现逐月递增的高峰。加之年底将近，企业的促销力度也会适当增强，这些都将保证四季度有相对较高的销量。

增长态势平稳强势

从整体上看，四季度市场表现出了强势和平稳的增长态势。

1. 重点新车少，价格战激烈，也决定第四季度车市走强。年初车市开局便以一汽大众、上海大众、东风神龙、东风日产等几大汽车企业的降价开局。虽然此次降价是对去年车市价格战的一次追认行为，但是随后终端市场的再优惠，还是大幅下调了汽车市场的价格基准。明锐、卡罗拉、迈腾是今年车市为数不多的亮点车型，随着明锐、卡罗拉上市后中级车市竞争的激烈，中级车市和10万元车市的价格战更加残酷。价格的下调，将促进汽车市场的消费，尤其中级车市的消费将呈明显增长趋势。

2. 今年以来，乘用车市场四大车型齐头并进，均呈现较高增长态势，改变了去年只有轿车高速增长的局面。9月份，轿车销售40.81万

辆，同比增长了22%，创下今年轿车销售的新高；SUV的增幅则高达70%，达3.2万辆，市场增长率高居乘用车第一；MPV销售1.9万辆，同比增长24.8%；其他车型销售7.4万辆，同比增长10.4%，这一趋势必然延续到四季度。

3. SUV、MPV等车型的销售直线上升，说明当今汽车消费者更注重“家庭、休闲”观念，喜欢一家人出去旅游。尽管发达国家对SUV采用不鼓励的政策，但SUV近几年呈现高速增长的态势，这个态势也传到中国；MPV良好的视野、乘坐的舒适性和多功能使得很多轿车用户在换车时更多地考虑购买MPV。

4. 微型客车大型化的结果，使得性能和舒适性得到改善，载货能力更强，因而在几十个城市宣布卡车不能进城时，却给微型客车带来了商机。逐渐富裕起来的农民，把微型客车当做农用车的升级产品，在小城市、乡镇中，新兴起的出租车和“黑出租车”也大量使用大型化的微型客车。甚至在一些发达的乡镇，已出现赶集的菜农开着微型客车到集市上卖菜，并排成一排的壮观场面。

后市争夺竞争激烈

1. 对于四季度车市的表现，利好不断是年末“牛市”的关键。首先是新款蒙迪欧致胜将在11月8日上市，而08款雅阁也有望在11月登台。另外，江淮宾悦以及MG TF也会在10月底与消费者见面。这些重磅车型的上市，将聚集大量人气，

带来销量的提升。其次，11月份举行的广州车展将成为市场焦点，而且会给市场和消费者传递出不少确切信息，这会让不少持币待购者作出购车决定。此外，由于北京、上海、广州等大城市汽车消费开始饱和，年初不少厂家开始在二三线城市布局，相信会有成果。

2. 谁将执今年轿车市场之牛耳？目前销量排在第一阵营的汽车企业有四家：上海通用、上海大众、一汽大众和奇瑞汽车，每家企业销量在40万-50万辆之间。特别是前三者，从前三季度的销量来看，它们之间的差别只有1000辆—2000辆，因此今年的冠军无疑将从这三家企业中产生，这三家也将包揽今年轿车销量的前三名，奇瑞将位列第四也基本上成了“板上钉钉”。

第二阵营之间的差别则较大。有广州本田、一汽丰田和北京现代。进入第二阵营的门槛为销量达到30万辆。自主品牌奇瑞、华晨、长城、江淮等仍然稳步增长。但另外一些汽车企业则出现明显的弱势，其市场排名也出现大幅下滑，这其中既有合资品牌也有自主品牌。

3. 2007年被业内认为是国内汽车制造商重新洗牌的开始，为了保持自己在国内市场的领先地位和市场份额，汽车制造商更需要一个理想的市场排名。前10月被挤出10大轿车传统强势的生产企业，希望重回十强队伍。目前在十强中排名靠后的企业，也希望保住位置甚至奋力向前。而年度销售冠军的宝座，

也让众厂商心跳加速。因而，年底前两月的车市竞争将越来越白热化，其结果必然是“市场活跃、消费者受益”。

4. 除了乘用车行业，今年以来商用车市场也越来越景气。1-9月，客车产销均为17.60万辆，同比增长21.07%和23.21%；货车产销114.54万辆和114.23万辆，同比增长19.25%和19.44%；客车非完整车辆产销均为7.73万辆，同比增长4.90%和5.77%；货车非完整车辆产销35.42万辆和34.28万辆，同比增长37.42%和35.86%；半挂牵引车产销13.65万辆和13.71万辆，同比增长121.22%和115.05%，预计四季度商用车市场将延续这一趋势。

5. 预计今年四季度，价格战还会继续打下去，在品牌、新车众多的情况下，价格不可能稳定下来。年末市场特点以及目前市场营销手段的缺乏，决定了降价将是四季度厂商促销的主要手段。事实上，10月份以来，在吉利的降价声中，东风日产、骏捷、赛豹、福美来2代、凯越旅行车、赛弗、新宝来等车型应声而起，纷纷举起降价大旗，掀起四季度第一波降价潮，令市场和消费者对年末车市价格充满期待。

在各种积极因素的带动下，年末销量会有一个较大的攀升，将再创新高。预计全年乘用车销量将达到620~630万辆，商用车销量将达到250~270万辆，汽车总量将奋力冲击900万辆大关，2007年，必然是个“丰收年”。

李永钧

纵横心境界



轻松挥出

GOLF 人生第一杆

高尔夫可不是长辈的专利。
我也成为GOLF高手，可以和老板们切磋球艺了
一切全国POLO
购买POLO带给我的不仅是一套GOLF球具，参加培训课程
更有机会参与“快乐高尔夫全国总决赛”
我的爱车，助我轻松挥出GOLF人生第一杆。

10月22日至11月12日，来上海大众汽车上海地区特许经销商展厅购买POLO车型，就能获得快乐高尔夫套餐，

套餐包含：

TaylorMade7号铁杆一支；
礼包一个；
高尔夫球帽、手套各一个；
入门宝典一本；
练习场击球600球（上海地区或可畅打二小时）；
挥杆指导课程一节。

还能参与上海大众POLO车主专场比赛，赢取“快乐GOLF全国总决赛”入场券。
(PASSAT经典款也参加本次活动)



POLO 劲情·劲取

纵横志气不只是瞩目外在，深藏在POLO劲取车内的领先科技更与你相互辉映。由德国激光焊接技术锻造的刚强车身中，布局了CAN-BUS系统感应控制系统，将全车各电子部件智能连接，信息传输快速精准，助你时刻掌握爱车状况。当您亲身领略，顷刻间懂车怕。

上海大众汽车
SHANGHAI VOLKSWAGEN

详情请洽上海地区特许经销商

浦东新区：
浦东大众 58958789
东昌大众 50481111
金桥大众 58549502
永靖大众 50671861
和平康桥 58129800

杨浦区：
天洋大众 55808822
同济大众 65982598
五角场大众55781168
泰康区：
泰杰销售 57473788

嘉定区：
西上海大众59571777
马陆销售 59157992
嘉定销售 58538029

宝山区：
上汽物资 58498890
逸仙大众 55043805
海博广得利68509473
宝钢汽贸 56115452

闵行区：
闵行大众 64898851
泰康大众 54373310
巴士永达 54476789
弘远大众 52234582

虹口区：
上汽沪东4008802345
云峰销售 51022778
南汇区：
普通大众 51096111

青浦区：
锦铭大众 58760111
青浦大众 59858222
松江江：
云峰松江 57780022

普陀区：
冠松大众 63638160
申联大众 52908886
财通坤田 52717900

徐汇区：
锦江大众 82702100
松汇大众 54874234