

大众通用打个盹，日系车真大反弹了

日前，丰田和本田相继发布6月在华销量，均获得强势反弹。其中，丰田在华销量达10.06万辆，同比增41.7%；本田在华销量达7.33万辆，同比增26.1%。

今年上半年，丰田汽车在华累计销量为51.28万辆，同比增长10.1%，据丰田预计，可以实现2015年110万辆的销售目标。

分车型方面，一汽丰田卡罗拉仍然在丰田品牌车型中领跑，6月销量超过25000辆。3月份新上市的广汽丰田汉兰达SUV在同级中依然销量领先，5月和6月销量均超过9000辆。

据本田中国发布6月的终端汽车销量显示，广本和东本终端共销售国产汽车73381辆，同比增长26.1%。其中，广本6月份终端销量为45153辆，东本6月份终端销量为28228辆，均创下历年6月份最好成绩。

今年上半年，本田汽车在华累计销量为460901辆，同比增长30.4%。

分车型方面，广本奥德赛6月份销量同比大涨166%至3641辆，另外飞度也取得了50%的涨幅售出8101辆；不过理念S1表现低迷，仅售出234辆，暴跌61.5%。东本思铂睿6月大涨102.9%售出1637辆；不过昔日的SUV销量冠军CR-V表现低迷下跌达到30%仅售9479辆，特别是思铭暴跌73.7%仅仅售出251辆。

本田的两大合资自主品牌均表现不佳，几近被市场边缘化。

从近况看，东风日产的日子也不错。超额完成45万辆半年目标，新轩逸拔得5月单月销量冠军头筹，新奇骏稳坐合资品牌城市SUV亚军，启辰品牌终端半年销量56549辆，其中5月T70销量突破5000辆。

继今年的4款新车后（启辰T70、新楼兰、新蓝鸟、新逍客），据透露东风日产2016年-2019年有望引入多达22款新车型。

笔者因此判断日系车强势反弹，将会是未来半年乃至一年的大概率事件。

至此，不得不提及一个词：此消彼长。据中汽协统计，5月中国汽车行业乘用车和商务汽车的销售量为190万辆，年同比下降0.4%。多数车企销量下跌或者与往年销量持平。就连最畅销的一汽大众和上海大众也出现了销量滑坡。

更需要指出的是，最近几个月，通用、福特和大众公司通过官降或扩大促销来刺激销量增长。但日系车并没有任何官降，还是抓住了机会，销量得以暴涨。

所以，需要提醒大众通用福特的是，在中日关系逐渐“解冻”的大背景下，日系车又相继开始进入产品大年，留给你们傲娇定价的机会真的不多了。你们不断犯错，日系车可就近边笑边收割胜利果实了。 罗裕



路虎品牌日前宣布自7月1日起，2015年款路虎揽胜极光将调整厂方建议零售价为：风尚版39.8万元、智耀版46.8万元、锐动版52.2万元、致享版55.2万元。此外，还将免费提供给客户选装配置的金属漆。

除了揽胜极光以外，路虎还同步推出了针对全新发现神行的优惠政策。在2015年7月1日至9月30日之间购买全新路虎发现神行，将享受全额购置税补贴。作为迄今为止最全能的顶级多功能中型SUV，全新发现神行传承路虎引以为傲的全地形能力，并在同级别车型中率先采用多功能的5+2可选座椅配置。 林夏

长安马自达全系促销再出重拳

长安马自达全系车型近日推出震撼大促销，加速上扬势不可挡。7-8月期间购买全新CX-5全系车型即可享受两年24个月的零手续费、零利息贷款支持。二手车置换用户还可享受4000元补贴。同时，针对昂克赛拉推出多项大礼，只要进店试驾并关注官微，即可获赠跑男同款抱毯；购车即可尊享12期双零个贷金融礼遇，并获赠整车3M原厂贴膜(含工时费)；二手车置换立享3000元补贴；更为惊喜的是，购买两厢车的女性用户还可额外获赠一年交强险。此外，长安马自达更为旗下挑战吉尼斯纪录的“星驾值运动轿车”新星骋1.6L全系提供万元钜惠以及12期双零个贷支持。

中国汽车制造业经济效益下滑

“1-5月全国规模以上工业企业主营业务收入419362亿元，同比增长1.3%；利润总额22547亿元，同比下降0.8%。”其中“汽车制造业主营业务收入27496.9亿元，同比增长3.9%；利润总额2368.7亿元，同比下降1.9%。”这是国家统计局日前发布的《规模以上工业企业主要财务指标》披露的信息。

数据还显示，汽车制造业主营业务收入增幅，虽略高于全国水平，但相对于自身去年底水平，下挫了8.4个百分点，从两位数跌入一位数的低增长；利润总额负增长，跌幅甚至全国1.1个百分点，相对于自身去年底18.1%的增幅，下滑了20个百分点。

6月份经效数据尚未出

来，该月市场态势依然不振，且无转好因素，经效指标趋势主旋律向下。主营业务收入增幅，1-2月为6.1%、1-3月为4.8%、1-4月为4.5%；利润总额，均在负数中起落，1-2月为-5.4%、1-3月为-1.0%、1-4月为-0.5%。

上半年车市增速持续减缓、汽车市场持续低迷。产品出口，整车一蹶不振，零部件稍好但增长乏力；厂家库存居高不下，社会库存徘徊在警戒线上；市场终端销售额同比，从1-2月的10.8%已降至1-5月的4.6%。所以，汽车制造业上半年经效指标的下滑，既是市场低迷的写照，也敲响了市场前景的警钟。

问题的严重性还在于，十数家重点企业(集团)经效指

标的下滑，居然快于全行业指标。中汽协的数据表明，重点企业(集团)主营业务收入增幅，1-2月为2.66%、1-3月为1.33%、1-4月为-0.13%，分别低于全行业3.56、3.51和4.42个百分点；利润总额增幅，1-2月为-8.87%、1-3月为-1.61%、1-4月为-18.78%，负增长分别高过全行业4.18、1.18和18.67个百分点。重点企业(集团)月度累计工业增加值增速，都呈现为负增长，并逐月有所加深，从1-2月的1022.44亿元，下跌4.98%，滑落到1-4月的2149.65亿元，下跌6.89%。

重点企业企为尽可能适应市场，适度调整生产节奏，加上降价促销，可收效甚微，产成品库存增加，期末库存占用资金“水涨船高”。产成品库存

占用资金，2月末全行业为2438.56亿元，同比增加16.99%，重点企业(集团)为941.83亿元，增加22.73%，高过行业5.74个百分点；到4月末，全行业为2605.57亿元，同比增加19.05%，重点企业(集团)为1103.57亿元，增加28.10%，高过行业9.05个百分点。

下半年汽车业经济效益能否好转，取决于市场。笔者以为，市场难言乐观，经效难言起色，受制于多个因素：国家经济下行压力依然不小，疲软的经济增长，拖累汽车；一二线城市的限购限牌，暂未有风声盛传，故难有提前消费效应发生；反腐败威力，抑制高端车和中高端车市场；世界经济复苏存在不确定性，汽车出口难有大的作为。 张伯顺

最个性奥迪，全新TT激情再出发



处。全新的虚拟驾驶舱采用奥迪创新的操作与显示理念，带来了全新的汽车人机交互体验。得益于ASF空间框架结构设计，以及大量铝材的应用，全新TT比上一代车型减重多达50千克。

新车搭载新一代奥迪2.0升TFSI发动机，以及6速S tronic双离合变速器。该款发动机能够输出169千瓦的最大功率，以及370牛米的峰值扭矩。另外，升级的quattro全时四驱系统为这款紧凑型跑车带来

更为精准、敏捷的操控感受。全新TT Coupe 45 TFSI quattro车型，从静止加速至100公里/小时仅需5.3秒，百公里油耗为7.2升。

在营销环节上，一汽-大众奥迪通过尝试一系列创新举措，为奥迪“粉丝”带来全新体验。奥迪首先在好莱坞电影《复仇者联盟：奥创纪元》中进行了车型植入。今年4月，“奥迪天猫旗舰店”推出了基于《复仇者联盟》超级英雄形象打造，并采用限量形式发售的“全新奥迪TT群英版”(全球仅5辆)，以及“全新奥迪TT决胜版”共7款车型。这是奥迪首次通过电商销售整车产品。 余音

上汽芯动战略成果初现 明后年密集推出13款新车

效动力总成，包括MGE系列、SGE系列缸内直喷发动机、TST6速双离合变速器、TST7速双离合变速器，以及新一代发动机启停系统，目前已经搭载到名爵锐行、名爵锐腾等产品上。

在“NetGreen绿芯”板块，作为国内首家在纯电动、插电强混、燃料电池三大领域均拥有全球领先技术和自主知识产权的自主品牌车企，上汽乘用车拥有荣威550 PLUG-IN、荣威E50等车型，接下来还将推出荣威950、荣威SUV车型的插电混合动力车、新一代高性能纯电动车等。

从市场反应来看，名爵锐腾上市仅3个多月就备受国内SUV消费者追捧，3-5月累计销量飙升至10628辆，未交订单超过万台。今年1-5月，荣威

产权的自主品牌车企，上汽乘用车拥有荣威550 PLUG-IN、荣威E50等车型，接下来还将推出荣威950、荣威SUV车型的插电混合动力车、新一代高性能纯电动车等。

随着业务的不断拓展，致力于打造“中国最大的零担快运加盟网络”的安能集团，不断优化其物流配送载体。可靠性、经济性、通过性、安全性和强大的装载能力是安能集团对其物流用车设定的五大标准。而这些要求，正是南京依维柯物流用车所具有的产品优势，也正是因为这样的高标准、高要求，促成了安能集团与南京依维柯的强强联合。

本次交付的两款产品——超越物流轻卡和IVECO厢式物流车，是南京依维柯针对我国物流市场需求进行深入调研后，以满足用户通勤需求、载货需求、进出城市中心区域的环保需求，而设计的专业化物流车型。

捷豹路虎庆祝在华五周年

捷豹路虎日前隆重庆祝其进入中国市场五周年。在庆祝典礼上，高博先生宣布他圆满完成捷豹路虎大中华区总裁五年任期，即将前往欧洲担任捷豹路虎欧洲业务总裁。而捷豹路虎联合市场销售与服务机构(IMSS)也迎来了新任管理层，捷豹路虎在华进口及国产车业务都将进入到全新发展阶段。

自2010年在华成立销售公司以来，捷豹路虎在中国市场取得了巨大的成就。如今，中国已成为捷豹路虎全球范围内最大的单一市场。仅就销量而言，从2010年的年销量10000台猛增至2014年的122000余辆。目前，捷豹路虎在中国已经成立了四个区域办公室、六家卓越培训中心和三家路虎体验中心，并且在全国范围建立了超过190家的庞大经销商网络。良好的销量以及在基础设施、网络方面的建设为其国产战略的实施打下了良好基础。此外，2014年五月“捷豹路虎中国青少年梦想基金”的成立，及后续开展的一系列企业社会责任项目亦进一步提升了捷豹路虎在华的企业美誉度。

南维柯与安能集团战略合作

近日，南京依维柯与上海安能集团供应链管理有限公司在上海世博会议中心签订战略合作协议。南京依维柯销售公司市场部总监马昶东受邀出席了此次安能创业节——五周年庆典暨第四届全国网络大会，双方共同签署了深化战略合作的协议。同时，南京依维柯借此机会，向安能集团交付首批专用物流用车。

随着业务的不断拓展，致力于打造“中国最大的零担快运加盟网络”的安能集团，不断优化其物流配送载体。可靠性、经济性、通过性、安全性和强大的装载能力是安能集团对其物流用车设定的五大标准。而这些要求，正是南京依维柯物流用车所具有的产品优势，也正是因为这样的高标准、高要求，促成了安能集团与南京依维柯的强强联合。

本次交付的两款产品——超越物流轻卡和IVECO厢式物流车，是南京依维柯针对我国物流市场需求进行深入调研后，以满足用户通勤需求、载货需求、进出城市中心区域的环保需求，而设计的专业化物流车型。 党宝奎