

汽车时代

Auto Time

分析

说说“精三样”

文/王贤

回顾国内车市发展历程,捷达、桑塔纳、富康“老三样”无疑占有重要的地位,甚至可以说正是“老三样”开启了中国家庭的轿车梦。十余年来,“老三样”已成为一种符号,代表了一个时代。如今,恐怕已经没有多少人还愿意反复吟唱“老三样”这个提法了,尽管捷达和桑塔纳直至今日还依然占据着汽车销量排行榜的前两位,背后却是整个中国汽车产业苦苦思索的眉头。

不知道公众会不会在意一个词语就此消失,但可以肯定的是媒体向来不会允许任何一个概念的空缺。于是赶在“老三样”被人遗忘之前,“新三样”又迅速地见诸报端。当然,“新三样”因价格的优势的确在市场份额上抢占了“老三样”不少城池。特定时期和特殊背景下的价格战,为一向精于成本控制的韩系车留出了发挥的空间,伊兰特和凯越的热销让他们在所谓的“新三样”中占据两席,而已显老态的马自达323也位列其中则不免有些凑数的味道了。

从“老三样”清一色的欧洲车到“新三样”的全部日韩车,国人再一次走向了另一个极端。笔者无意贬低韩国车的质量,毕竟其在全球范围内拥有各种各样权威机构的认可和排名。但不可否认的是,竭尽全力的成本控制只是世界上众多造车哲学中的一种。

作为一件商品,在具备其最基本功能之外,汽车同任何其他消费品一样,承载着品牌、风格和品质等无法轻易衡量的价值。这些价值的确难以精确衡量,但却绝不会被轻易忽视。就像再怎么业余的消费者,他有一百个理由不买宝来,最终还不得不不说一句:“这是一辆好车。”这个时候,一句“好车”便是对其价值的最终认可,而往往,这种认可是普遍的,可谓精致、精品或是精华。套用一个俗点的说法,“精三样”的提法呼之欲出,在目前的国内车市位列其中的也许当属东风致307、宝来和花冠了。

丰田在中国总是不能像本田那样讨好所有的人。花冠在中国没能像它在世界其他地方那样攻城拔寨,人们一时之间难以确认这就是全球单一品牌的销量冠军。但却没有人可以因此否认这款车的优秀素质。VVTi并不是丰田最厉害的武器,严格的质量控制才是对手最忌惮的杀手锏。以“质量为圆心”的设计理念所造就的花冠依然获得了所有对手的尊重。但由于日系车的文化缺陷,使得相对来说欠缺一些贵族气质和品质。

宝来在中国汽车市场具有开创性的意义,“驾驶者之车”的概念在四年前提出是冒有风险的,因为在之前,车理所当然是用来“坐”的。事无完美,这款车的缺点和它的优点一样鲜明。然而就算所有人都知道宝来的后座空间是其死穴,却依然有那么多拥护者对其趋之若鹜。原因很简单,这款车精准的操控和严丝合缝的工艺配得上那句已经被用滥的广告语:“很德国!”

“这是一辆叫宝来‘驾驶者之车’的地位发生动摇的车。”一位国内汽车专家在测试过的东风致307后的评语,有些溢美之词的感觉。其实307从来不缺少这样的评语,但那都是在欧洲。虽然有许多人纠缠于其从两厢车型延伸出的尾部线条,但却忽视了在当前的中级车市场,这是在各个方面最为突出并且平衡的一款车。作为一款欧洲车中的法国车,严谨和真材实料是得到传承的。

从“只有这辆车”的“老三样”到“只想有辆车”的“新三样”,再到“品味这辆车”的“精三样”,这代表着在一定的市场环境下引导车市发展的一个潮流,其关键原因就在于满足众多消费者的需要。这即是市场的选择,也是一种趋势。其实,“精三样”究竟是哪几款车并不重要,重要的是我们终于开始呼唤进入“精三样”的时代了。

东风日产

年内将推出两款新车

文/俞钢

在继去年12月销售量超过八千辆之后,东风日产再传捷报,一月销售台数突破万辆新高,而且供应紧张的局面不仅限于天籁,已经蔓延到了蓝鸟、阳光等全部产品序列。新年伊始,东风日产在2005年取得了一个良好的开局。东风日产一月份过万辆的销售业绩已进入行业前七名。

在经历了一年多的磨合之后,东风日产已经恢复了对市场敏锐的嗅觉。随着去年9月底代表日产最新技术的天籁的上市,东风日产相继推出了一系列非常具有针对性的市场活动。在今年,东风日产将直接介入普通家轿市场的争夺,按计划投放市场两款新车。据了解,这两款拥有日产全新发动机,具备超大的室内空间,能够带来高档车内饰品质、舒适感的两款新车,在重新打造“家庭轿车”新概念的条件下,将成为东风日产掠夺市场份额的利器。



东风雪铁龙

05款富康开始接受预定

文/森森

日前,东风雪铁龙宣布:05款富康开始接受国内消费者的预定,此次05款富康的问世是该车型自1992年以来最大的提升改型,其所搭载的发动机有8V和16V两种,排量均为1.6升,价格分别为7.58万元和8.88万元。

据了解,05款富康的最大亮点是对原有的8V发动机进行升级,取而代之的是1.6升16V发动机。配备了16V发动机的富康零至百公里加速仅为11.3秒,手动挡车型最高车速可达每小时185公里。同时,05款富康的油耗有较大降低:手动挡车型的百公里油耗由原来的6.5升降至6.1升;自动挡车型则由原来的7.0升降至6.2升,其尾气排放达到了欧洲III号标准。05款富康采用了全新的浅色内饰,同时装备高保真CD、仪表盘木纹装饰、车身覆盖件全部采用镀锌钢板。



捷豹汽车

皇家旗舰加长版将登陆中国

文/森森

捷豹汽车(中国)近日宣布,装备4.2升V8发动机的捷豹皇家旗舰加长版将在3月初登陆中国。初定于2005年下半年在中国面市的另一款新车——新捷豹XJ6加长版也会给所有喜爱捷豹的消费者带来更多的选择空间。

据了解,捷豹XJ6在近日伦敦举行的著名杂志《What Car》年度风云汽车奖评选中荣获“最佳豪华轿车”奖。

《What Car》杂志的评委会投票表明,捷豹XJ6凭借个性化的外形,杰出的动力表现,优良的品质,卓越的性能及豪华的内饰成为同级车型中最出色的轿车。此前,捷豹XJ6还在2004年美国权威评选机构J.D. Power & Associates的客户销售满意度调查中被评为顶级豪华车类的第二名。捷豹汽车也被评为车辆质量与可靠性最佳的欧洲汽车制造商,业绩比上一年提高了20%。



“春节行情”

难言“恭喜发财”

文/吴佩义

2004年12月下旬,记者到北京亚运村汽车交易市场采访,对市场门前的那个巨大氢气球上图案为鸡年大吉的“雄鸡”,被标有“扛住”、“挺住”的一幅杠铃压得喘不过气来记忆颇深,这无疑是当时经销商心情的最好写照。

2005年春节前,记者再次到“亚市”采访时,市场门前那个巨大的氢气球已被一幅促销的横幅广告所取代;来该市场看车、买车的人明显增多,一些办理购车手续的窗口前出现了几个月未曾见到的排队现象;经销商们的脸上也大都“阴”转“晴”……

行情火爆 原因何在

今年春节行情的火爆,自然引起了人们关注的目光。在经历了2004年车市的持续低迷之后,今年车市的“春节行情”其内在原因是什么呢?

原因之一:“该出手时就出手”

凡事都有度。在价格迅速下降的情况下,消费者的心理也正在发生着转变。一部分持币待购的消费者认同车价已经到了自己可以接受的程度,在春节前“该出手时就出手”,而在市场上的反映就是去年大幅降价的车“走”得好些;经济型轿车,尤其是小排量的车畅销;企业形象好、产品口碑好、售后服务好的产品也赢得一部分消费者的欢心。

原因之一:厂家降价猛攻“两节”车市。

新年第一天,一汽丰田、马自达的高调降价,引来众多车型纷纷跟进;宝马降价10万,更创下了中国车市的降价之最。据统计,从新年后至今,已先后有起亚远舰、QQ、风云车型、旗云车型、东方之子、宝马车型、Jeep2500、威姿、威乐、马自达M6、羚羊、东风日产等10多个品牌数十款车型降价。厂家降价猛攻“两节”车市,应该说取得了一定的成果。

原因之一:租不着车,不如买辆车。

这无疑是国人的“假日消费”情结有关。春节期间,开车旅游图个方便快捷;走亲访友,开辆新车“风光露脸”者大有人在。



尤其是车价一降再降后,春节期间在汽车租赁公司租车,一天得几百元钱,还不一定租得上。现在买一辆车,最便宜的也就3万元钱,狠狠心买一辆算了。

原因之一:经销商唱“主角”。

有关人士分析认为,今年的“春节行情”主要是经销商所为。2004年,经过了血与火的洗礼,经销商的日子苦不堪言。但做买卖也不能总是“赔本赚吆喝”。去年,有的经销商为了完成任务,得到厂家的“返点”奖励,不惜赔本卖车;而现在没有了“返点”的压力,一些厂家今年新的商务政策又未出台,故现在卖的大都是厂家和商家手里的库存车。“物以稀为贵”,车子少,自然价格就高上去了。而消费者往往是“买涨不买跌”。

“拐点”突现 车市真能转暖?

对这个问题各方反应不一。部分经销商认为,今年的车市该有行情了,理由是经销商已无钱可赚。虽说在春节前部分产品涨价,其实也不过是价格恢复到让利促销前的水平。的确,去年汽车大规模降价的幅度之大,范围之广都是前所未有的;全年降价车型为80多个,近30个品牌,平均降幅在10%以上,其中最高的降幅高达20%。而2003年国产车全年降幅仅为8.1%。预计“春节行情”怎么着也得延续到“五一”。

北京中联汽车市场总经理张超则认为,“3月份市场如何就不好说了。”1月份,中联市场好销的基本都是7万元以下的车,中高档车不启动,市场很难持续走好。张超表示,影响消费者购车主要取决于两个因素,一是预期收入多少直接影响到他决定买不买;二是汽车消费和使用环境,如道路、交通、油价、环保、售后服务等方方面面。快人快语的张超坦言,不能简单地谈

WTO后的一系列接轨问题,由于中国人与外国人的人均收入差别较大,中国的车价应该比国外的同类产品低5%到20%。谈到“春节行情”,张超认为,这不是市场转暖,更不是火爆行情的信号,只能算是一时回升。只有经过充分竞争,优胜劣汰,车价稳定了,市场才会真正好起来。

一些专家对今年的汽车市场也并不看好。北京桑普咨询公司老总王辉宇认为今年车市会呈现高开低走的态势。“春节行情”不错,3、4月份会往下走。他认为,春节过后,随着一些厂家新产品的上市,特别是厂家看到市场不错,扩大生产,1、2月份的产量上来了,不少汽车产品的价格还会下调。虽然汽车价格越往上走利润空间越大,但他认为价格竞争最激烈的是10至20万元这一档品牌最多的车型。对于那些只生产10万元以下经济型轿车,与之合作的国际汽车巨头“母品牌”又不具有强势性的企业,很有可能在今年会被兼并。从消费者需求周期的角度考虑,王辉宇认为2006年下半年或2007年会有一个购车高峰。他举例说,如果消费周期跨度为4年,经过2003年“井喷”行情后,目前正处于该周期的中部,如果没有政策性等给出的强势信号,车市也应该有其自身的发展规律。

面对着在“春节行情”中涨跌互现的众多汽车产品,谁会在今年的汽车市场中胜出?北汽控股公司总经理助理周勇江坦言,今年,日系、韩系车在市场的份额会增大,欧美车系的产量会下降;05年市场总趋势和去年差不多,轿车市场稍好些,但SUV市场不容乐观;05年市场竞争的主线将是品牌和销售渠道的竞争,而不是价格竞争;如果细分市场,高端产品会好些,另外像夏利等低端产品由于竞争已经十分充分了,今年也可能会销售得不错。

影响水箱和冷凝器的散热功能,出现发动机温度过高,甚至开锅的现象,严重时,活塞与缸筒之间,由于活塞热量散不出去,膨胀过大,产生硬性拉动,造成拉缸。

4.喷油嘴:喷油嘴是汽车发动机上一个重要的元件,它的好坏直接影响发动机的动力性。喷油嘴在长期的工作中,受杂质、废气等影响,造成喷油嘴堵塞或喷射雾化不良,因此清洁喷油嘴是十分必要的。假定车上的各种传感器工作正常,节气门也清洗过,电路也正常,但加速无力,100公里耗油也不正常,起步困难,甚至打火都成问题,发动机抖动,这个时候,喷油嘴可能就是堵塞得很严重了。由于喷油嘴是很精密的器件,千万不要去路边小店,图便宜,用拆洗化油器的方式去清洗电喷车的喷油嘴,如果小店安装工艺、技术不好,拆卸不好,安装不好,清洗了可能会出现更大的问题。

“这是一辆叫宝来‘驾驶者之车’的地位发生动摇的车。”一位国内汽车专家在测试过的东风致307后的评语,有些溢美之词的感觉。其实307从来不缺少这样的评语,但那都是在欧洲。虽然有许多人纠缠于其从两厢车型延伸出的尾部线条,但却忽视了在当前的中级车市场,这是在各个方面最为突出并且平衡的一款车。作为一款欧洲车中的法国车,严谨和真材实料是得到传承的。

“宝来在中国汽车市场具有开创性的意义,‘驾驶者之车’的概念在四年前提出是冒有风险的,因为在之前,车理所当然是用来‘坐’的。事无完美,这款车的缺点和它的优点一样鲜明。然而就算所有人都知道宝来的后座空间是其死穴,却依然有那么多拥护者对其趋之若鹜。原因很简单,这款车精准的操控和严丝合缝的工艺配得上那句已经被用滥的广告语:‘很德国!’”

“这是一辆叫宝来‘驾驶者之车’的地位发生动摇的车。”一位国内汽车专家在测试过的东风致307后的评语,有些溢美之词的感觉。其实307从来不缺少这样的评语,但那都是在欧洲。虽然有许多人纠缠于其从两厢车型延伸出的尾部线条,但却忽视了在当前的中级车市场,这是在各个方面最为突出并且平衡的一款车。作为一款欧洲车中的法国车,严谨和真材实料是得到传承的。

“从‘只有这辆车’的‘老三样’到‘只想有辆车’的‘新三样’,再到‘品味这辆车’的‘精三样’,这代表着在一定的市场环境下引导车市发展的一个潮流,其关键原因就在于满足众多消费者的需要。这即是市场的选择,也是一种趋势。其实,‘精三样’究竟是哪几款车并不重要,重要的是我们终于开始呼唤进入‘精三样’的时代了。”

节后应给爱车“洗肺”

心得

文/韩欣欣

年节期间,串门、旅游可给爱车增加了不少劳累,风尘也把爱车折磨得灰头土脸。年节过后,该给爱车洗洗“肺”了。否则,会妨碍爱车正常呼吸,加剧机件的磨损,增加故障发生的可能性。对爱车进行“洗肺”的清洁维护,其重点主要有以下四个方面。

1、空气滤清器:爱车在使用中,一般环境空气质量较好时,按保养周期定期更换空

气滤清器就可以了。但周边环境空气质量较差时,则应注意空气滤清器的清洁,若空气滤清器过脏,将使进入气缸内的空气量减少,造成汽车的动力性能下降,速度加不上去。另外,空气滤清器的质量应当可靠,若过滤不清,细微灰尘进入气缸,将使活塞与缸筒之间的磨损加剧,从而降低发动机整体的使用寿命。

3、水箱和冷凝器:水箱和冷凝器的表面看上去是平的,实际上有很多蜂巢状的翅片。这些翅片的作用是增加散热面积。汽车在行驶中,很多小东西会附着在散热器表面,如灰尘、树叶等等。如果附着的杂物过多,会直接

赏车

美国总统的新座驾

——06款凯迪拉克DTS轿车



背景

凯迪拉克总统座驾的历史回顾

自20世纪初开始,通用汽车和凯迪拉克品牌就一直为美国总统、外交官、大使与各国人提供豪华轿车与特种车辆。

最早乘坐凯迪拉克轿车的美国总统是伍德罗·威尔逊,他乘坐凯迪拉克轿车参加了在波士顿举行的一战胜利庆祝游行。

1938年,通用汽车向美国政府提供了两辆凯迪拉克敞篷轿车,它们分别命名为“玛丽女王号”与“伊丽莎白女王号”,这两款约7米

长、重达3吨半的轿车配备了完整的武器库、双向无线电装置及发电机,先后服务于罗斯福、杜鲁门和艾森豪威尔。

艾森豪威尔是有名的“汽车发烧友”,他在1953年的总统就职日游行中乘坐的是凯迪拉克最早的一款Eldorado轿车。这款车型的独特之处在于其首创的围绕式挡风玻璃,这迅速成为了轿车上的标准配置。

1956年,“玛丽女王号”与“伊丽莎白

女王二号”敞篷轿车替代了它们的前任。这两款车与它们的前任一样,装备了当时最为先进的通信系统。此外,轮胎还配有窄轮胎,防止轮胎被击穿。“玛丽女王二号”与“伊丽莎白女王二号”先后为艾森豪威尔、肯尼迪与约翰逊提供服务。它们于1968年退役。

里根使用的是1983年款凯迪拉克Fleetwood轿车,这款车退役后被保存在位于加州的罗纳德·W·里根图书馆内。

克林顿从1993年开始使用凯迪拉克Fleetwood Brougham总统系列轿车,该车现被保存在位于阿肯色州小石城的克林顿总统中心里。

据介绍,新厂家、新产品众多是此届展览会突出的亮点之一。此外,各地参观团的进驻和海外买家的介入,也将为展览会注入新的活力,使本次展览的贸易氛围更加浓厚。

“2005中国国际汽车售后服务展”

三月初北京拉开大幕

文/谢涛

由中国汽车保修设备行业协会、中国汽车维修行业协会、北京华港展览有限公司等单位主办的2005中国国际汽车维修技术及设备、汽车零配件、汽车用品展览会(Auto Maintech'2005)将于2005年3月1日到4日在北京中国国际展览中心举办。

据了解,作为中国汽车售后服务业的顶级展览会,本届展览得到了中国国际贸易促进委员会、中国国际展览中心的大力支持,展会面积比上届增加了40%,规模达三万平方米。来自国内外的400多家公司将展示出汽车维修保养、汽车检测、汽车用品、汽车零部件及配件、汽车环保等方面最先进的产品与技术。

据介绍,新厂家、新产品众多是此届展览会突出的亮点之一。此外,各地参观团的进驻和海外买家的介入,也将为展览会注入新的活力,使本次展览的贸易氛围更加浓厚。