

# 汽车时代

Auto Time

## 2005 MPV 谁与争锋

MPV的概念来自美国,原意是微型乘用车,现如今变成了Multi-purpose Vehicle的缩写,即多用途车。MPV强调多功能性,集轿车、旅行车和厢式货车于一身。从严格意义上说,MPV是主要针对家庭用户的车型,那些从商用厢式车改制成的、针对团体顾客的乘用车还不能算做真正的MPV。MPV的空间要比同排量的车相对大些,也存在着尺寸规格之分,但不像轿车那么细。

文/俞叶峰

2004年,MPV这个中国汽车市场中份额最大的车种出尽了风头。在其他车种增速大大减缓甚至出现负增长时,MPV仍以超过32%的增长率,逆行上扬,成为国内汽车领域增长最快的车种。今年刚开春,各大汽车厂商纷纷力推新车型,整个汽车市场硝烟四起,2005年的MPV市场还会继续高歌猛进吗?去年一些为消费者熟悉的主力MPV车型,又将会有哪些表现?为此,记者和您一起去车市瞧一瞧。

### 瑞风-Ⅱ:感受商旅

2004年年底,江淮瑞风对产品线进行了全面的调整,推出了05年瑞风商务车的高端车型瑞风Ⅱ。

瑞风Ⅱ七座的外观变动尤为明显,车头部分比瑞风-Ⅰ略为突出,前灯加大,整体式的设计占满车头的两个棱角,前脸的格栅设计线条夸张,整体看上去角线分明,可以称得上是国内造型前卫的MPV。“我觉得瑞风Ⅱ却不如老款别致秀气,太过前卫。”现场有消费者告诉记者。

瑞风Ⅱ除保留原车型宽大气派和动力强劲等特点外,新采用前后盘式制动系统,3屏DVD播放系统、倒车雷达等装备。后悬采用多钢片弹簧,感觉偏硬了一点。

### 普力马:温馨家庭SMPV

2005年2月7日,马自达公司在日本率先推出了新一代的普力马7座家用MPV。新普力马在我国的售价为166万至228.9万日元,折合人民币12万元至18万元。

新普力马家用MPV是一款采用全新思路设计的新车,不同与老款的“5座+2座”,新普力马采用“6+1”概念设计,第2排座椅中间的一个平时不用时可折叠收起,形成前后排中央的通道,这种设计保证了第2、3排乘员的乘坐舒适性,摆脱了老款车第3排空间狭小的局限。

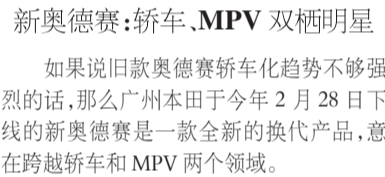
动力性能上,新普力马搭载了排量为2.0升和2.3升的两款发动机,其中2.3升装载于旗舰车型,所有车型都匹配了4速自动变速器,驾驶感觉安静平稳。目前国内市场上尚未引进,喜欢这款车的朋友要再等等。

### 目前国内市场主要MPV车型一览表

车型	生产厂家	发动机排量	国内市场参考价格
瑞风	江淮汽车	2.4升	12.08万—17.38万
风行	东风汽车	2.0升	9.80万—16.38万
普力马	一汽海南马自达	2.0升	13.86万—16.86万
途安	上海大众	2.0升	19.80万—24.85万
新奥德赛	广州本田	2.4升	24.68万—25.48万
嘉华	东风悦达起亚	3.5升V6	21.80万—27.80万
别克GL8	上海通用	3.0升V6	24.98万—34.80万
风景	法国雷诺	2.0升	26.5(老款)



新奥德赛



GL8

新奥德赛:轿车.MPV 双栖明星

如果说旧款奥德赛轿车化趋势不够强烈的话,那么广州本田于今年2月28日下线的新奥德赛是一款全新的换代产品,意在跨越轿车和MPV两个领域。

与旧款相比,长度和宽度变化不大,车身总高降低了近50mm,仅有1582mm,看上去像是辆大型旅行轿车。新奥德赛改变了原来平稳庄重的形象,从效果上可以感觉重心很低,具有很强的运动感。

新奥德赛采用2.4升发动机,最大功率为118千瓦,扭矩218牛·米,比旧款奥德赛的功率高出8千瓦,扭矩高出12牛·米,百公里油耗为7.4升。同时,尾气排放标准也从原来的欧Ⅱ提高到欧Ⅳ。

新奥德赛的车内空间不如通用GL8阔绰,但由于整车设计细腻别致,舒适性和功能多样化方面还是让人期待。

### 东风风行:大MPV的代表

风行搭载三菱2.0升发动机,配以5挡手动变速器;同时采用前双横摆臂扭杆弹簧独立悬架,后为五连杆悬挂装置。值得关



起亚嘉华

中排单薄一些,头部空间很大,但是升高的地板影响了腿部空间和坐姿,成人坐进去稍有局促。

### 新雷诺风景MPV:欧式想象力

智能多功能单厢车风景Ⅱ代,是雷诺根据梅甘娜Ⅱ系列计划在中国市场推出的第一款车型。它配备2.0升发动机,同时还采用了雷诺专为高端车型研发的革新技术成果,如自动手刹、雷诺智能卡式钥匙等。

风景Ⅱ内部空间宽敞,车内布局灵活多变。全景式电动天窗面积达1.61平方米。风景Ⅱ的头部空间为同级车中最高。181厘米的车宽和268.5厘米的轴距提供充裕的乘坐空间。特别值得一提的是,风景Ⅱ的中央储物区通过电动控制,可在仪表板和后座之间滑动,使前后排乘客可以共享。

### 起亚嘉华:韩式MPV典范

韩国MPV车型的代表之作,多次在美国及欧洲获奖,其最新款由东风悦达起亚公司于去年年中引入中国,主要面向国内高端MPV市场。起亚嘉华拥有时尚动感的外观设计;豪华舒适的内饰;以人为本的便利设施以及顶级的商务豪华装备,其中尤为引人关注的是其拥有在国内MPV中唯一装备的3.5升V6发动机,动力强劲,在国内高端MPV市场拥有突出的性价比优势。

### 别克GL8:“完美MPV”

作为顶级MPV的典范,别克GL8以其豪华气派、动力强劲、宽敞舒适的优势实现批量出口,被东南亚媒体誉为“完美MPV”。

GL8的动力系统来自老款别克3.0V6发动机与4T65E4速自动变速器的配合,低速扭矩出色,动力输出稳定。缺点也很明显,就是缺乏运动性,0到100km/h加速长达14.4秒,这与GL8本身较重的车身不无关系。

由于车身长达5.1米、轴距超过3米,所以GL8的内部空间很大,但座椅的灵活度稍差,多少影响了它实际的装载能力。别克车系引以为豪的隔音降噪技术在GL8上得到很好应用,设定偏软的悬架吸收振动非常彻底,行政级的座椅乘坐舒适度很高。

## 劳斯莱斯

最新款“幻影”在印度首发



文/曹磊

宝马汽车旗下著名豪华车生产商劳斯莱斯汽车公司4月8日在印度孟买举行了其最新款“幻影”车型的首发仪式。在公司百年历史的早期,劳斯莱斯汽车曾经与印度紧密地联系在一起,并留下了许多经典范例,随着近年来印度经济的迅猛发展,劳斯莱斯汽车公司决定告别五十年之后重返印度。在此次新“幻影”的首发仪式上,公司正式宣布其将在印度重建代表处。

据介绍,在印度交付的第一台劳斯莱斯“幻影”将于4月9日迎来其新主人。此次亮相的新款“幻影”深受上世纪二三十年代颇具传奇色彩的老款“幻影”车型的影响,在当今的汽车业界独树一帜。在其众多新特色中,铝质车身框架是其中之一,同时全新打造的后门可让乘客轻松、从容地上下车。专门定制的6.75升V12引擎可提供澎湃动力和超高扭矩,使新“幻影”的0-100km/h加速可在5.9秒钟内完成。

## 东风日产

三月销售再创历史新高



文/王姬兰

截止到3月31日,东风日产乘用车公司已实现当月轿车销售12532辆,继元月份完成销售10271台之后,再次刷新单月销量的历史最高纪录,其中天籁销售量接近6000台。

据国家统计局统计,今年头两个月汽车制造业利润同比下降了61.5%,其中整车利润下降78.4%,亏损面达50%以上。轿车生产在经过1月的短暂回升后,2月再次明显下降,当月产量接近两年来的最低水平。

在这种并不乐观的大势之下,东风日产逆势上扬,显示出强劲的增长势头。代表日产技术水平的天籁轿车去年秋季成功上市,重新诠释了高档轿车的概念,一路畅销至今,在1至3月全国国产2.3排量轿车销售总量中,占据近30%的份额,成为名副其实的“年度车”。除天籁之外,旺销势头蔓延到东风日产全车系,蓝鸟至尊、新阳光也在市场上受到追捧。

## 东风标致

启动“安全行,乐天下”活动



文/谢涛

东风标致“安全行,乐天下”活动启动仪式,日前在北京正式举行。据悉,这是继去年实施“可信赖的狮子”降价补偿行动后,东风标致又一次在全国范围内展开的大规模品牌诚信活动。其关注点为国内日益严峻的交通安全状况。此次活动得到了交通部及公安部的充分肯定和大力支持。

据介绍,东风标致“安全行,乐天下”活动将覆盖52个城市,以“东风标致在线驾驶学校”为平台,通过注册个人信息,共享东风标致为您特别开设的驾驶课程,丰富驾驶知识、增强驾驶技巧。结合生动的Flash画面,引导您安全畅行于各种模拟路况。针对目前新手交通事故频发的状况,东风标致还特为驾龄在一年内的新驾驶员设立了1000份“东风标致安全奖学金”,鼓励新驾驶员安全上路,树立良好的交通安全意识,从自我做起,关爱社会,关爱生命。

## 京城车市迎来“暖春”

文/吴佩义

今年一季度,京城汽车市场呈现出整体逐步回暖的态势。1月,车市喜迎春节“春节行情”;2月,外地人购车限制取消,使春节长假期间车市淡季不淡;3月,由于汽车价格一段时间内基本稳定,并伴随着一些新产品的推出,车市迎来“暖春”。

北京亚运村汽车交易市场1月轿车4700多辆,2月轿车2800多辆,3月轿车5291辆,已和市场形势好的去年一季度持平。北方汽车交易市场一季度总体销量比去年同期增长4%,创2002年以来一季度的销售新高;尤其是3月份轿车3946辆,与去年同期相比销量增长97%。中联汽车市场一季度每月轿车也都稳定在400辆左右,其中3月份轿车471辆,也和去年同期基本持平。另外,进口车,如通用欧宝在中联市场销售也不错,3月销售17辆,是前两个月的总和。

一季度车市回暖的主要原因是前一阶段车价基本稳定,消费者购买信心的恢复。据了解,三月份车价比二月份普遍有所上升。以北京现代公司的索纳塔和伊兰特为例,车价普遍上涨了二、三千元。尽管车价上涨,但消费者买涨不买落的心理仍有重大影响。尽管也有不少车型降价,但降价在一季度似已不是车市主旋律。在京城三大汽车市场,双休日来看车、选车的人明显增多。北方汽车交易市场副总经理郝英认为,一季度,家庭购车的特点愈发明显,更多的消费者以理性的目光锁定了10万元以内的车型,以车代步突出实用的特征更具有代表性。伴随着油价的继续攀升,消费者对节油性能的关注度大幅提高。从三

大汽车市场销售统计可以看出,夏利、捷达、富康、千里马、菲亚特、奥拓、赛欧、华普、哈飞、北斗星、福莱尔等经济型轿车走俏市场。北亚车市商务信息部副经理且小钢认为,一些厂家推出的新产品,并不能激发消费者的购买热情。在价格相对稳定的情况下,消费者购车还是认品牌。油价的大幅上升,会使小排量的车走俏。进口车销售风光不再,与国产车替代作用明显不无关系,毕竟原装进口车,强调个性化需求的人太少了。

外地人购车利好政策是促使今年一季度车市走好的另一主因。据北方汽车交易市场统计,3月份,外地人凭暂住证在京购车比例占到25%;从3月3日到4月4日,外地人凭暂住证在北方市场工商验证窗口验证车辆达976辆。且小钢认为,对外地人购车政策的宽松,对激活车市作用非同小可,3月上旬,外地人在亚市购车人数大增。在北京中联二手车交易市场,买主大都是外地人。今年一季度,该市场二手车销售1271辆,其中3月份869辆,均比去年同期大幅上升。好销的品牌仍是夏利、奥拓以及桑塔纳、捷达、富康这“老三样”。

目前,在北京的几个汽车交易市场,由于库存车少了,不少经销商的心气顺了,前几个月紧锁的眉头也舒展了。而随着品牌销售魅力的显现,不少经销商已开始注重在品牌宣传和售后服务上下功夫。针对近日有关北京将抑制私家车发展的信息,且小钢等认为,北京的购车环境在全国是最宽松的,该消息不会对京城车市产生重大影响。如果近期汽车价格仍比较稳定,今年二季度京城汽车市场还会持续走好。

## 国产凯迪拉克

### CTS2.8L 售价43.8万

文/谢涛

继SRX4.6L V8、SRX3.6L V6联袂登场之后,上海通用汽车4月6日对外宣布其新品凯迪拉克CTS2.8L的市场售价为人民币43.8万元,即日起在全国范围内开始接受订单。引人瞩目的是,此次全新发布的CTS2.8L已实现国产,这是继SRX3.6L V6推出之后,上海通用汽车逐步凯迪拉克国产化征程的又一里程碑。而CTS2.8L的推出,也使得目前中国市场已经有CTS3.6L、



CTS2.8L、SRX4.6L V8、SRX3.6L V6四款凯迪拉克产品。这为其“拥趸”们,提供了更为从容的选择空间。

作为一款将动力性、操控性、舒适性完美结合的经典后驱豪华车,CTS体现了“艺术与科技”的完美融合,魅力不同凡响。在《黑客帝国2》里与好莱坞明星联袂上演一段15分钟追逐大戏,使其声名雀起。据上海通用相关人士介绍,去年率先推出的CTS3.6L在中国上市短短数月,已荣获各大权威媒体评出的奖项10余个,销售3个月仅凭单一车型即突破1000辆,其大胆利落的外形和优异的操控性能深受消费者和业内好评。这次CTS2.8L的推出,我们对其在国内豪华运动轿车市场的表现充满信心。

据业内人士分析,CTS2.8L配备了最大功率为210马力的全铝2.8升V6发动机。根据此排量,凯迪拉克CTS2.8在国内细分市场的竞争对手主要集中在宝马3系、奔驰C级、奥迪A4和丰田皇冠的部分车型上。

## 中高端MPV 上演“三国演义”

文/森森

进入2005年,中高端MPV市场“三国演义”的竞争是愈演愈烈,刚入新春,就已风生水起:2月21日,嘉华一举降价2万元,降价后价格区间降至21.8到27.8万元;仅仅一周之后,2月28日,新奥德赛宣布下线并于3月13日在全国上市,同时对老款奥德赛较高的价格定位做了下调。

在不到一个月的时间里相继出手,起亚嘉华、广本新奥德赛与别克GL8在中高端MPV市场三分天下的格局也形成了此消彼长的微妙态势。业内人士分析,中高端MPV市场的“三国演义”将会拉开一个竞争更加激烈的篇章。

2004年中高端MPV市场的竞争被业内人士幽默形容成为“机舱”的竞争。起亚嘉华的“专机”、奥德赛的“头等舱”与别克GL8的“公务舱”在品牌形象层面的短兵相接,构成2004年中高端MPV市场竞争的主基调。而起亚嘉华的率先调价,新奥德赛成果,如自动手刹、雷诺智能卡式钥匙等。

风景Ⅱ内部空间宽敞,车内布局灵活多变。全景式电动天窗面积达1.61平方米。风景Ⅱ的头部空间为同级车中最高。181厘米的车宽和268.5厘米的轴距提供充裕的乘坐空间。特别值得一提的是,风景Ⅱ的中央储物区通过电动控制,可在仪表板和后座之间滑动,使前后排乘客可以共享。

起亚嘉华新年调价的第一枪,已经使自己在“三国演义”中占据了最有利的地位。自从以“专机”的气势登陆中国市场以来,起亚嘉华就凭借优异的产品性能和出色的性价比优势掀起一场“MPV市场革命”。

在2004年年底的一次专业测评中,起亚嘉华就曾经以较大的优势获得“最佳性价比MPV”的荣誉。而追随嘉华出手的新奥德赛,则在产品宣传中更多的聚焦于舒适性、多功能性的提升和家庭化定位。据广本宣称,新奥德赛主要面向热爱家庭、注重事业的消费群体。作为广本在2005年推出的唯一一款新车,新奥德赛将延续剑走偏锋的市场策略,以避免与嘉华、GL8正面竞争,达到占据家庭细分市场意图。

作为国内MPV高端市场的传统霸主——别克GL8,在两大竞争对手的攻势面前近来显得有些低调。分析人士认为:别克GL8如果跟进起亚嘉华的降价,势必会有损其苦心经营的品牌价值;而在家用市场反击奥德赛,也有可能造成传统商务客户的流失。因此,在嘉华宣布降价的时候,别克GL8表示不会跟进;而新奥德赛上市后,别克GL8也在保持沉默。不过,市场统计数据显示,近两个月别克GL8销量出现下滑,市场竞争压力日渐加剧。

在国内中高端MPV市场的“三国演义”中,目前人们关注的是:面对两大竞争对手的夹击,在市场营销方面颇有建树的上海通用汽车公司,对于别克GL8面临的难题,何时出手、如何出手?无论如何,进入2005年以来,中高端MPV市场“三国演义”正在渐入佳境!

## 路虎承诺

### “水货车”可获质量保证

文/森森

4月6日,路虎中国再次重申了针对“水货路虎”(指从非授权经销商处购买的路虎汽车)车主推出一项优质服务:“水货路虎”可以获得公司的质量保证。这项服务对于游离在授权经销和维护体系以外的路虎车主来说,无疑是一个好消息。

作为世界著名的越野车品牌,路虎汽车公司鼓励消费者从经过路虎授权的特约经销商处购买其产品,因为通过这些渠道所销售的汽车全部为适应中国气候、路况和操控要求而进行过专门调试。同时,公司还可以通过授权经销商为车主提供三年或十万公里质量保证。

针对一些“水货路虎”在使用中出现的一系列质量问题,路虎公司表示其主要原因是非授权经销商不具备正确的工具、配件和技术支持来为车主提供真正的路虎服务。本着“售后服务为重,车主利益先行”经营理念,从即日起公司将为这些路虎车主提供质量保证。

据透露,要享受这项服务,水货路虎的车主只需将车开到路虎中国授权的特约经销商处,公司将对这些车辆进行包括技术检查、重新配置和升级软件等全面检测。根据车辆在中国的最初交货日期,路虎中国将按照现有服务体系为这些车辆发放质量保证书,同时还会确保这些车辆符合所有中国标准的设置。在支付了由此产生的一些相关费用之后,这些车主们将会享受到以前由于特殊原因而没有享受到的路虎顶级售后服务。

据了解,目前路虎公司在中国指定的经销商有四家,它们是:北京惠通陆华、大连尊荣、上海世贸和深圳中汽南华。

## 光大永明投资连结保险投资单位价格公布

评估基准日:2004年4月6日		
	买入价(元)	卖出价(元)
稳健型投资帐户	1.1200	1.0667
平衡型投资帐户	1.1328	1.0788
进取型投资帐户	1.1656	1.1101

公司地址:天津市和平区南京路75号国际大厦4层 网址:www.sunlife-everbright.com  
联系电话:(022)83310666 电子信箱:service@sunlife-everbright.com