

汽车时代

Auto Time

■ 资讯

路虎汽车

两款新车正式登陆中国



文/崇嶺

路虎中国日前宣布,自8月15日起公司两款最新车型——06款揽胜旗舰版及揽胜运动版在中国大陆市场正式上市,其中路虎揽胜旗舰版的市场售价为人民币126万元,路虎揽胜运动版的市场售价为人民币99.5万元。购买这两款车的用户同时还将享受路虎品牌所提供的“三年十万公里”的售后服务。

据介绍,作为路虎最新款的旗舰车型,06款揽胜旗舰版装备自然进气4.4升32阀四凸轮V8发动机配合手自一体的ZF6速电子控制变速箱具有全地形通过能力,该车诸多豪华装备一应俱全,而新技术的应用,使其成为有史以来最为安静的揽胜汽车。而揽胜运动版则突出了该车型的运动功能,该车型装备全地形反馈适应系统,同时,连续监控系统则对车辆的牵引与动力系统进行实时优化。此外,为了突出车辆的运动特色并改善其敏捷性,揽胜运动版的轴距比旗舰版缩短了13.5厘米。

东风日产

骐达20日起开始交付用户



文/肖薇

来自厂家的消息,东风日产新型两厢轿车骐达,自7月底宣布正式上市并接受消费者预订之后,公司已于8月20日开始向第一批用户交付现车。一家东风日产专营店的负责人向记者介绍,骐达自上市发布以来订单源源不断,现在预定的顾客要再等一个多月的时间方可提到现车。

据了解,今年四月,东风日产成功的推出了三厢颐达轿车,销售数量节节攀升,成为国内中级轿车市场的宠儿,7月份更取得了销售6314辆的好成绩。而其两厢版骐达的问世,更是东风日产看准了今后两厢车市场巨大的发展潜力,配合东风日产全球同步的品牌战略,给消费者购车提供了更为丰富的选择。东风日产高层表示:公司对两厢骐达系列今年的销售目标是2万台,并希望该车能成为国内同级别车型中的佼佼者。

奥迪汽车

顶级A8车型连获三项国际大奖



文/万宁

奥迪汽车的顶级车型奥迪A8近来接连获得三项国际大奖:在美国《汽车周刊》杂志举办的年度读者投票中,获“最佳豪华轿车”称号;同时,该车还摘取了欧洲汽车杂志《汽车快讯》颁布的“年度最佳豪华轿车”的荣誉,而最令公司兴奋的是奥迪A8日前被欧洲最权威防盗研究机构撒卡曼公司授予的防盗、防撞领域“最安全的豪华轿车”的称号。

新款奥迪A8自推出以来,凭借其卓越的品质,顶级做工以及诸如全时四轮驱动技术及多媒体交互系统MMI等全球领先科技,在国际的各类豪华车评奖中连夺大奖,而此次在撒卡曼公司的测试中,奥迪A8的汽车防盗系统和防止入车行窃系统均超越了五星水平,凭借其警报系统、安全防护玻璃等安全装备获得的最大化的安全效果,使其成为豪华轿车级别中的佼佼者。

■ 特别报道

新动力催生

汽车新时代



文/谢涛

目前,几乎每一个开车的人都切实体会到了油价一路飙升对其生活的巨大影响,以目前国内93号无铅汽油为例,从2003年9月到现在的一年时间里,其价格从人民币2.8元一路飙升到4.26元,这意味着你开车走同样的路,今年比去年的燃油费用要多支出百分之五十二。我国政府相关部门官员也告诫人们:目前,与全球各地一样,我国也已经进入了“高油价时代”,对此,大家在心理上应有所准备。

高油价时代的来临,对于汽车工业来说无疑是一个艰难的时期,但在这个时代的汽车市场有些什么特点,而世界各大汽车巨头又是如何面对的呢?

低油耗车型主导市场

随着国际原油价格不断创出新高,创纪录的汽油价格让大多数消费者开始将注意力转移到一直被忽视的油耗问题上来,这使得油耗低的经济型轿车市场需求量逐步放大,而最终导致了今年上半年以生产低油耗汽车为主的亚洲汽车制造商产品销量持续上升。

在全球增长最快的新兴汽车市场——中国大陆,今年上半年各个级别的细分轿车市场销量冠军全部为亚洲的日韩汽车产品。据统计,今年上半年,入门级经济型轿车的销量冠军是天津一汽的夏利,中级车销量冠军是北京现代的伊兰特,中高级车销量冠军为广州本田雅阁,高档车销量冠军为东风日产的天籁,这些车型全部为日韩产品(夏利的原型车为日本大发汽车产品)。其中,北京现代的伊兰特和东风日产的天籁都是去年刚刚上市的新产品,而它们仅用一年的时间便迅速从在华经营多年的大众汽车旗下的捷达、桑塔纳和奥迪品牌的手中夺得销量第一的大旗,实在有些让人瞠目结舌。

其实,从专业技术的角度讲,汽车的油耗大小关键在于两个方面,一是汽车行驶的阻力,二是车辆自身消耗的能量。

在全球最大的汽车市场——美国的情况同样如此。有“油老虎”之称的大型运动型汽车已经不再是人们的最爱,取而代之的是低油耗经济型汽车,这使得日本车销量迅速飙升。据悉,仅在今年三月份的美国汽车市场,丰田集团旗下的丰田、凌志以及“赛昂”(Scion)系列品牌的总销量上升了17%,达到203223辆。日本本田汽车公司,凭借主打车型雅阁,其3月份的销量提升了11%,达到128548辆。而日本尼桑公司则凭借其轻型卡车产品的出色表现,销量增长幅度高达17%。

产品销量的持续上升,使得以丰田汽车为代表的日本汽车生产商开始推翻了年初精心制定的生产计划,进一步挖掘生产潜力,调高全年的产销目标,以适应目前旺盛的市场需求。这与众多欧美汽车生产商纷纷裁员、减产,准备勒紧腰带度过高油价所带来的日益恶化的汽车消费周期形成了鲜明的对比。

日本车为何“省油”

高油价时代,使得消费者开始对每月的汽油费支出开始斤斤计较,这让欧美等国际汽车市场的老牌汽车巨头们愁眉不展,却使以日本车为代表的亚洲汽车生产商喜上心头。这其中的缘由说到底就是在一般消费者眼中,“日本车省油”几乎已经成为了共识。

说起“日本车省油”,如果早几十年可不是这样。上世纪六十年代,当时的丰田汽车出口到美国市场时,其在美国市场并没有什么地位,购买者也多是一些留学生或处于社会中下层的外来移民。由于日本的汽车工业当时尚处于起步阶段,没有什么技术积累,所以他们生产的多是技术含量较低的中低档经济型小排量汽车,购买日本汽车的主要原因是便宜,而且因为是小排量且配置较低的经济型汽车,所以其燃油消耗也相对较少。

日本汽车工业的真正崛起是在上世纪七十年代的那场石油危机,当时不断攀升的油价,让喜好大排量,对燃油消耗没有概念的美国人吃尽了苦头,骤然增加的燃油费用支出,使得他们突然间发现了小排量日本车的可爱之处。于是,一直在北美打不开销路的日本车因为廉价(当时韩国汽车尚未走出国门)和省油赢得了市场,渐渐地日本车在国际汽车市场也成了省油、经济的代名词。

其实,从专业技术的角度讲,汽车的油耗大小关键在于两个方面,一是汽车行驶的阻力,二是车辆自身消耗的能量。

在全球最大的汽车市场——美国的情况同样如此。有“油老虎”之称的大型运动型汽车已经不再是人们的最爱,取而代之的是低油耗经济型汽车,这使得日本车销量迅速飙升。据悉,仅在今年三月份的美国汽车市场,丰田集团旗下的丰田、凌志以及“赛昂”(Scion)系列品牌的总销量上升了17%,达到203223辆。日本本田汽车公司,凭借主打车型雅阁,其3月份的销量提升了11%,达到128548辆。而日本尼桑公司则凭借其轻型卡车产品的出色表现,销量增长幅度高达17%。

上帝是公平的,凡事有得必有失。日

本车为了追求“省油与经济”,也失去了一些东西,比如日本车在安全性、稳定性、耐用性及产品的残值等方面与欧美的老牌汽车强国的产品相比还是有一定差距的。所以这几十年来,在“低油价”时代,人们总是喜爱操控性、安全性更胜一筹的欧美车型,而油价一开始飙升,以日本车为代表的亚洲车型则开始受到青睐。

混合动力日本再得先机

高油价引发了人们对于未来能源安全的担心,如果这石油价格一路涨上去,我们是不是只有告别汽车时代了呢?这种担心其实大可不必。以当今人类的科技水平来说,以石油做燃料并不是我们唯一的选择。如果随着石油资源的日益紧张,汽油价格的飙升突破了人们对它的承受能力,使得石油失去了目前方便获得、价格低廉、性价比高的诸多优势,则各种新能源汽车实现产业化的崭新时代将正式到来。

对于高油价这把“双刃剑”的威力,各国民政府及全球各大汽车生产商也是心知肚明,所以他们对新能源的开发也大力投入,且取得了不小的成果。就拿汽车工业来说,在新能源方面,以太阳能或各种燃料电池作为动力的许多新能源概念车,充满一次能源可跑四、五百公里,在动力性上不输燃油汽车,噪音极低而且对环境没有丝毫破坏,只因性价比上的劣势而无法产业化。

目前,在诸多新能源汽车解决方案中,成功实现了产业化的只有混合动力汽车。混合动力就是指汽车使用汽油驱动和电力驱动两种驱动方式,其优点在于车辆启动和停止时,只靠发电机带动,不达到一定速度,发动机就不工作,因此,便能使发动机一直保持在最佳工况状态,动力性好,排放量很低,而且电能的来源都是发动机,只需加油即可。

由于丰田、本田等日本几大汽车公司在混合动力方面的下手早且投入巨大,使其在这方面抢得了市场的先机。据统计,在这几年的北美汽车市场,混合动力汽车基本上全是日本车的天下,而在今年上半年,高油价更是使得混合动力车市场迅速扩大。据日本本田公司的估算,今年混合动力汽车的销量将会比去年同期增长百分之七十以上,而在今年上半年,日本丰田汽车的混合动力车PRIUS系列产品的销量更是凭借低油耗的卖点取得了翻番的骄人业绩,在今年3月份还曾荣登北美

市场丰田最畅销汽车品牌宝座。此外,丰田汽车还计划在今年四季度与中国一汽合作,在中国大陆市场推出混合动力车PRIUS系列产品。

在混合动力方面同样取得不俗成绩的是美国。目前,美国通用汽车公司的混合动力大客车项目已取得成果,并有40辆驶上街头,他们认为:“一辆混合动力大客车的节能量,相当于40辆混合动力轿车的节能量,如果在这方面取得突破,其市场前景更为广阔。”此外,福特汽车推出的混合动力车型,目前卖得也不错。

全新能源欧美后劲十足

虽然混合动力车具有诸多的优点,且迅速地实现了产业化,但一向注重发展最前沿汽车科技的欧美老牌汽车公司并不十分“感冒”。他们认为混合动力仍是基于石油做燃料,虽然采用它可以优化发动机工况,提高了燃油效率,降低排放。但如果有那么一天,石油没了,它也就没用了。混合动力并没解决能源危机的问题,只是汽车新能源发展过程中的一个过渡产品。

所以,这些年来,欧美汽车公司虽然对于混合动力汽车的投入也在加大,但其全力开发的是完全不需要石油的全新能源解决方案。在我国的863计划和“十五”计划中,也都明确地将替代燃油动力汽车技术列为重点发展项目。

对新能源的研究,人们有着各种各样的解决方案。比如德国大众利用可再生资源作燃料的“生物燃料”计划,依靠太阳能的“太阳能电池”汽车等等,目前,在这一领域,美国的通用汽车处于世界领先地位。

通用汽车认为未来的交通运输体系将以氢能源为基础。2001年,通用汽车先后推出了在欧宝赛飞利多功能旅行车基础上开发的“氢动一号”以氢为燃料的电池动力概念车,以及具备更优化动力系统的“氢动二号”和“氢动三号”概念车。其中“氢动一号”曾作为2000年悉尼奥运会的“绿色使者”引导了当时马拉松比赛的全程,而“氢动三号”的动力来源是储存在68升不锈钢罐内的液态氢,可供车辆一次性行驶约400公里。该车从零到时速100公里的加速时间为16秒,最高时速可达150公里以上。

在业界看来,从技术上讲,氢燃料电池动力汽车是完全可行的,唯一的问题是氢气的制备和携带问题,还有燃料电池的成本问题。这些问题目前虽然存在但并不难解决。随着目前国际油价的不断攀升,及人们对于能源问题的持续关注,有专家乐观地预测,也许再有三、五年,全新的燃料电池汽车将开始其真正的产业化过程,再过二、三十年,各种燃料电池汽车将大行其道。由于新型燃料电池汽车对于自然环境几乎没有任何污染,也许在一些十分注重环保的城市或地区,会出现燃料电池汽车被大力提倡,而石油燃料汽车被限制使用的现象。

■ 言论

车价怎样才能降下来

文/吴赛勋

前不久,国家发改委公布了一个十分惊人的数据:上半年我国汽车行业利润额同比下降206亿元,下降幅度达到48.8%。同一天,来自机械工业联合会的消息说,今年上半年我国汽车行业经济效益下滑速度超出预料。尽管企业在改善经营、加强管理、加速流通等方面做了很大的努力,但仍然难抵原材料、燃料、运输费用大幅提价所带来的成本提高和某些产品大幅降价的负面影响。中国汽车行业的利润真可谓是“来时猛,去时急”。

然而,就在人们担心汽车行业将像彩电业那样过早跌入“降价—亏损—再降价—再亏损”的恶性循环而难以可持续性发展时,一位资深的业内专家又有振聋发聩之论:中国劳动力成本低的优势还没有充分发挥出来,如果发挥出来,我们有希望将世界车价拉下三成。

一方面是价格大战导致企业利润大幅缩水,“不能再这样降下去”的声音不时响起;一方面却又有专家说我们将创造出汽车低价的奇迹,有希望将纺织品等行业“中国制造”的业绩发扬光大到汽车业。这完全相反的观点到底孰是孰非?

实际上,多年来,人们一直都存疑:为什么中国老百姓的收入比发达国家低很多,我们的汽车价格却要高高在上,而从去年开始的价格战刚让老百姓看到点希望,却又有新的问题出现,那就是汽车行业过早透支利润,以及减价格的同时减质量,羊毛出在羊身上等等。

所以,对于物美价廉的车大家都期盼,但又怀疑其能否成为现实。从这许多年来的看情况,一向标榜“要让老百姓买得起的好车”的企业,虽然从一出生就扛着这面神圣的大旗,但“买得起”确实做到了,“好车”之说却很少有人真心承认过。

为什么对中国自己的汽车企业这么没有信心,并非仅仅用“崇洋”两个字就可以轻松带过。

前几日翻看斯蒂格利茨的《经济学》教程,再次读到他对汽车历史的一段描述,他在福特之前,汽车只是少数极富者的奢侈品,福特预见到提供廉价交通工具的潜在收益。1909年,福特以看来已经很“优惠”的900美元单价推出T型车,之后在1914年,他把价格又削了一半,低至440美元。公众的反应热烈:销售量从1909年的5.8万辆上升到1916年的73万辆。斯蒂格利茨说:“福特的成功不仅在于给汽车贴上一个低价的标签,他创造的是低价生产汽车的方式。他的主要革新是使用装配线,从而使大规模生产成为可能。这是他的低价汽车的关键所在。”在福特的公司,由于生产组织形式的创新,需要雇用大量经过培训的熟练技术工人,福特不仅花钱对工人进行培训还给他们比其他企业更高的工资。

福特的T型车将低价变成现实,但他实现的手段不是简单的靠低价劳动力省钱,而是靠一种创新的生产模式产生的革新的变革创造了令人难以置信的低价。

熟悉汽车工业历史的人都知道,再后来,福特受到来自丰田的挑战也不是因为丰田的工人工资更低,而是丰田创造的影响世界制造业的“精益生产”方式取得的成功。

所以,我们可以对造廉价好车的民族企业有信心,也可以相信中国人能将世界车价拉下三成的预言,只是这种信心和预言不能仅仅建立在国人便宜的劳动力成本上。在大力倡导创新的中国,希望有一种创新可以让中国人也领导一次世界汽车制造业的革命性变革。

华泰现代

中标军队采购项目

文/大漠

华泰现代汽车日前宣布,国家总装备部正式决定采购100辆华泰现代特拉卡2.9CRDI作为军队用车。在总装部对多家供应商同排量的多种车型进行综合对比和筛选后,华泰现代特拉卡2.9CRDI最终以出色的燃油经济性、绝对的性价比优势和完善的售后服务体系胜出,赢得了自今年4月正式上市后的单批最大订单。

据介绍,此次采购的特拉卡2.9CRDI最大亮点在于其搭载的共轨式喷油系统。CRDI技术通过对共轨管内的油压实现精确控制,既发扬了柴油发动机动力、燃油经济性等方面的优势,还突破了噪音和排放的局限,不仅成功达到减振降噪的效果,还将排放水平提到欧Ⅲ标准。

另据华泰现代方面透露,在刚刚与总装备部签订100辆供军合同后不久,华泰现代又中标了总装备部一个21辆特拉卡2.9CRDI的采购项目,作为苏丹维和部队用车。

■ 知识

软硬兼施:空气悬挂技术

文/佩义

舒适性和操控性一直是衡量汽车性能的两大核心标准,但在汽车最初百多年的发展历程中,两者在众多汽车设计者看来一直是一对水火不容的冤家,很难彼此兼顾。对此,众多汽车设计大师们研究出各种技术来解决这一问题,但其中最具里程碑意义的还是空气悬挂技术(Airmatic)的问世。

毫无疑问,空气悬挂技术的问世为汽车赋予了更多的灵性,而在此基础上,梅赛德斯-奔驰在2002年又做出了新的突破:研发出双功能空气悬挂系统(Airmatic DC System),并将之应用到新E级轿车身上。相对上一代而言,双功能空气悬挂系统不仅在电子控制方面有了更为明显的进步,更把主动控制空气悬挂系统和自适应阻尼悬挂系统(ADS II)整合到一起,实现了双重控制。

所谓双重控制,是指双功能空气悬挂系统可以同时实现对弹簧软硬度及其内部空气

将传统的底盘升降技术融入其中。车子高速行驶时,车身高度会自动降低,从而提高贴地性能,以确保良好的高速行驶稳定性并降低风阻和油耗。慢速通过颠簸路面时,底盘会自动升高,以提高通过性能。根据应用该技术的奔驰E级轿车的行驶数据,当时速高于140公里,车身会自动降低15mm,以保证行驶稳定性,而当速度降到70公里,车身则恢复正常。

目前,双功能空气悬挂系统已经成为以奔驰、迈巴赫为代表的一些高档豪华车的标准配备。它一般拥有四种工作模式:第一模式是柔软舒适的设定,用于普通路面的行驶;第二模式和第三模式减震器分别采取硬压缩、软回弹和软压缩、硬回弹,以保证车辆在不同路面情况下,始终具备最佳的舒适性和操控性;

第四种模式则是忽略舒适性的极端运动模式。系统将根据不同的道路情形在一、二、三种模式间自动调整弹簧的软硬度,而最硬的第四种模式则需要司机自己通过挡把后面的按钮进行选择。

需要注意的是,双功能空气悬挂系统还