

50余款新品“轰炸”车市

# 新车保鲜期能挺多久?



中国车市迎来了疯狂的新车上市潮。从3月中下旬开始,几乎每天都有一款新车上市,而这种新车赶集的步伐还在延续。在短短一个月间,中国车市已经有50款新车投放,可谓创造了世界纪录。

对于这股新车潮,一些厂商负责人解释,此举是为了迎合消费者“喜新厌旧”的消费习惯,集中赶在北京车展前推出新车,冲刺四五月份的销售旺季。

不过,厂家“爆发性”推新车的目的远远不止于此。据了解,这些新车大多数都是改款车,在配置、外观等方面的改动只是“轻描淡写”,而无太多实质性的改进。

厂家的目的更多是以推新车之名,行减缓降价压力之实。尤其是在目前原材料价格上涨高制造成本的时候,厂家推新车的积极性更加强烈。

是每年这个阶段厂家的必备大餐。

第二,在北京车展前推出,避免车展上扎堆而降低了关注度。4月中下旬北京车展将开幕,国内厂商倾巢而出,势必造成新车“大堵车”。因为有了前几次车展的经验,厂家在推新车时都相继提前时间表,从而在品牌推广、曝光等方面赢得先机。结果到了今年,各家厂商都如此行事,新车扎堆现象由此而生。

第三,以新车化解降价压力。目前原材料价格上涨令厂家的制造成本被抬高。据全国乘用车市场信息联席会预计,“受原材料价格、人力成本等增加的影响,粗略估计,今年每辆车的成本将可能增加1500元至3000元以上。在这种情况下,推新车而不降价则成为厂家的最佳方案。而以这种理由推新车,可以说更多是受到宏观层面的影响,是企业非市场行为。

**消费者反应:**  
普遍存在质疑心态

“新车太多了,让人产生审美疲劳。”有消费者称对目前的新车潮“看不懂”。在不少消费者看来,车市中所谓的新车很大一部分是挂羊头卖狗肉,是典型的“伪新车”。这主要在于这些新车改动很小,只是在颜色、外观等方面进行了小手术。

更重要的是,一些新车在进行所谓的改款之后,配置反而缩水,价格却不下降,导致性价比大幅度下降。“还不如不推出新车呢?”消费者对近段时间上市的新车普遍抱着质疑的态度。

**新车后遗症:**  
“短命车”越来越多?

对于车市的新车潮,业内也存在一些不同的声音。华晨汽车董事长祁玉民就不客气地抨击道,中国汽车业存在新品过剩的现象。东风本田执行副总经理刘裕和也认为,一年上百款新车的推出,不仅造成消费者的审美疲劳,而且带来一批短命的新车。

事实上,随着推新速度的加快,新车暴露的问题也日渐增多,而新车的“保鲜期”更是不断缩短。2006年有人曾经说过,新车从上市到降价的“保鲜期”在半年左右;而在2007年,这个“保鲜期”已经降到了3个月。

据中国汽车工业协会统计,去年最畅销的十大轿车没有一款是全新技术。这对今年忙于出新的厂家来说无疑是一种警示:与其推出那么多新车,还不如集中全力做好一两款车。也许捷达、桑塔纳、夏利这些经典车型是厂家更好的学习榜样。

(据《南方日报》)

**降价迹象不明**  
消费者迷茫观望

众多新车以前所未有的密集度投放市场,但期待中的降价潮却一直未能等到……刚刚过去的3月车市,让消费者很是迷茫,不少打算购车的消费者则再度陷入持币观望中。那么,何时才是较为理想的购车时机?

**消费者:有些不知所措**

对于广大消费者来说,当然都期待新车更多些,选择面更广些。但面对今年3月如此密集的新车,不少消费者看花了眼,挑花了头,更别提耐着性子仔细研究、比较了。

“这段时间新车上市实在是太多、太集中,我都分不清哪款是哪款了。”刘先生感慨道,他现在已被这些新车搞得“头晕眼花”,“我本想买辆价格在10万元左右的,可是这段时间上市的车在这个价位的实在太多了,我都不知道该选哪个品牌了。”

**车商:大幅降价不可能**

“随着原材料成本的上升,尤其是今年钢材和原油价格的上涨,使得各汽车企业都面临着生产成本上涨的压力。”海南福德4S店葛勇认为,在这样的背景下,汽车不涨价实际上已经相当于降价了,因此,今年车市大幅降价的可能性不大,当然也不排除车市竞争引发的终端价格的小幅震荡。

“现在降价对消费者的刺激已不像以前那样明显了,而且频繁的降价也会伤害品牌形象,因此不少厂家更愿意通过改款、升级新车型来吸引消费者的注意力。这也就是为什么今年新车频推而少有厂家降价的原因。”葛勇说。

**专家建议:**  
购车不妨等到月底

业内人士认为,造成车市“时冷时热”的原因,不是因为消费力存在问题,而是国内经济环境一些不明朗因素,直接导致了一些潜在消费欲望在压抑。

乐观来看,4月份将是购车良机。第十届北京国际车展的召开,使得众多重量级新车、百姓车也将在本月换代上市,这些利好因素都将掀起消费者对车市的关注热情。而新车上市造成的旧款清仓同样是促成4月份车市销量高峰的重要因素,如果不是急于购车,不妨等到4月下旬,看这些车型是否能突破心理价位。



**奔驰设计总监换人**  
未来奔驰的设计将向何方?



本报综合消息 现任奔驰资深副总裁兼设计总监彼得菲弗尔(Peter Pfieffer)将于近日退休,他的继任者可能是奔驰北美高级设计总监戈登瓦格纳(Gordon Wagener)。

彼得菲弗尔生于1943年,1963年毕业于后,在加入奔驰团队前,曾有五年在福特从业的经历。在接替传奇设计师布鲁诺萨库出任奔驰的设计总监后,一直指导奔驰的设计工作。其主要的作品有SLR、CLS、R等。

戈登瓦格纳现任奔驰北美设计总监,负责加尼福尼亚的办公室。(奔驰还在日本、意大利、德国设立了类似的工作室),曾经参与了A、B、C、E级车的外观和内饰设计,主导设计了第二代的SLK、S级车等车型和R级车的概念车型(GST)。在加入奔驰前,有在大众、马自达、通用的从业经历。

奔驰的设计传统虽然被布鲁诺萨库确定,但设计总监的个人风格对同时代车型还是有有很大的影响。在彼得的主导下,奔驰的车型更多的细节和线条运用是突出年轻、动感,不知戈登会将奔驰的设计引向何方!

**车主理财计划**

**私家车省钱秘笈**

俗话说“买车容易养车难”。不少人买车时眼睛只盯着车价,把车开回家后才发现真正冲击自己钱包的原来不是购车费,而是一年到头源源不断的各种支出。养车费用能不能省?其实只要花些心思,除了国家硬性规定的税费外,不少费用都有节约的空间。

**不要过于追求高标油**

很多车主都知道,如果高档轿车长期使用低标号汽油,除了会产生爆震外,还会连锁产生诸如功率下降、油耗上升等问题。但许多车主并不清楚,并不是汽油标号越高越好。汽油标号只是标定汽油抗爆能力的参数,它与汽油是否清洁和是否省油没有必然的联系,加什么油要遵循说明书上的用油标准,使汽车发动机压缩比系数与汽油抗爆系数相适应。

**高档进口货未必适用**

很多车主在挑选润滑油时认为,润滑油级别(标号)越高越好,越是名牌越好。其实这样大可不必。进口油的价格比国产名牌要贵30%~40%,比起一般国产油更是要贵一倍还多。润滑油应根据发动机的要求进行选择。诸如夏利、桑塔纳这样大众化的轿车,使用国产普通润滑油足矣。

此外,许多消费者出于心理因素,更愿意选择原装进口轮胎。其实,国外推出的新款轮胎对国内的用户来讲,价格过高不说,而且还不一定适用。适合国外路况的轮胎在国内可能就难有上佳表现。

**自己更换简单部件**

一般汽车的空气过滤器在2万公里要换一次,1万公里进行一次检查,雨刷需要每6个月至一年更换一次。可以说,空气过滤器和雨刷是车中价格最低廉的部件了,二者的检查与更换都很简单,专门去一次维修站浪费时间 and 金钱实在是不值得。

**油量不能少于1/3**

一些车主通常只加小半箱油,临近耗尽时再加油。其实这样做会使油箱中的燃油泵上部经常得不到燃油冷却,容易发热烧损。更换一个燃油泵需好几百元,实在是因小失大。正确的办法是随时掌握油量的损耗,始终保持油量不低于油箱的1/3。

**优惠活动,能去就去**

目前绝大多数主流汽车品牌都会在换季时开展售后优惠活动,比如免费检测、工时费打折或配件促销等。车主务必要留意各大报纸的汽车版,见到有免费活动时尽量去参加。这样除了把车商提供的各种优惠政策享受到极致外,还可以通过定期“查体”,让爱车保持最佳车况。

**防冻液两年一换**

防冻液的更换周期为两年,或是行驶3万公里~4万公里。有的防冻液存放一年后,会出现少量絮状沉淀,这种现象多半是添加剂析出造成的,不必扔掉。如果出现大量的颗粒沉淀,表明该防冻液已经变质,不能再使用了。需要提醒的是,更换防冻液前别忘了清洗发动机冷却系统。

(曹真真)

**安全性比较**

**德日系车的安全性对比**

从汽车诞生到如今汽车行业的高速发展,行车安全越来越成为公众的关注点,安全性成为了当今消费者的最大诉求之一。在市场压力的巨大需求下,各品牌都努力标榜自己车型的安全性。面对如此五花八门的汽车市场,消费者该如何判断汽车的真实安全性呢?

有专家指出,车身结构、碰撞实验、安全性配置和真实的路撞情况都是判断车辆安全性的关键。车身结构主要发挥被动性的安全保护,被动性安全保护是在发生事故时产生作用的,对生命的保护是直接的。所以,车身结构及其用材是汽车安全性能保障的关键之关键。

谈及车身的架构安全,难免要老生常谈的提及德日系车的安全性之争。德系以大众来说,追求的是高强度的车身设计,采用高强度的钢板,并运用无缝激光焊接技术,使车身达到整体钢板强度的效果。在大众的车型迈腾和polo上都体现这点,以迈腾为例,主要表现在三点:超强双面镀锌钢板、滴水不漏的激光焊接和设计科学的防撞钢梁。

在乘客舱部位使用高强度的钢材,可相对削弱和减轻车辆头部、尾部及其他部件的钢材强度,发生正面碰撞和追尾时,头部和尾部被压扁变形的同时还能吸收撞击的能量,分散到其他部件去,达到保护生命的作用。这与日系的GOA吸能理念有相似的地方,不过更强调钢板的作用。

在安全性上,日系车推崇的

是碰撞吸能理念。拿丰田来说,热衷推广承载式、可溃缩安全结构车身设计概念,即GOA核心技术是“碰撞吸能”,即通过前车身受力架的柔性结构吸收撞击能量,同时还分散到乘客舱除外的其他车身部位。这种理念讲究的是钢性和柔性结构的结合,与德系那种钢板强度越高就越安全的理念截然不同。

车身的焊接方面,两派系车也有差异。迈腾采用的激光焊接技术,目的是使得钢板与钢板之间更加紧密结合一体化,加强整体强度。可以看出,采用这种技术是基于钢板强度的理念,不过却增加了造车的成本。普遍的日系车选择点焊来完成车身焊接,点焊是传统工艺,技术上是不如激光焊接,但在成本控制上还是占有优势。如此看来,两者各有千秋。

一般说来,行车的交通事故中,撞击到侧面的几率要大大小于正面撞击,不过危险性却要大得多。不撞则已,一撞致命的案例还是数不胜数。如今,侧面防护越来越受汽车制造厂的重视。以前很多车型使用柱形防撞杆,刚性好,可保护作用不明显。

另外,挑选一款安全性能好的车,ABS、EBD、安全气囊等被动性安全配置自然必不可少,EBV、MSR等安全配置也起到很好的效果。而在车辆制造的过程中,为了提高安全性,不可避免地增加了成本,这很多的地方消费者不一定能看到,所以产生抵抗情绪,可生命无价,安全至上啊!

**长城汽车**  
时尚 科技 精美

**皮卡十连冠 风骏再亮剑**  
风骏皮卡十项全能品鉴会



**冠军品质 十年巨献**  
1998-2007

★拉美F1赛事专用车  
★2007环塔越野拉力赛柴油组冠军  
★2007中国汽车风云榜消费者最喜爱商用车

**长城皮卡冠军十年感恩礼赠,进店有奖,品鉴有礼!**

庆长城皮卡10年冠军,风骏热销76个国家。凡在3月1日至4月30日来店品鉴风骏皮卡的顾客,均可在科技、实用、扭力、静音、操控、安全、舒适、装备、服务等十大方面详细品鉴,全面了解风骏皮卡的全面特点,并可参加“幸运转盘抽奖”活动:一等奖价值100元礼品一份,二等奖价值50元礼品一份,三等奖价值30元礼品一份,四等奖价值20元礼品一份,五等奖价值10元礼品一份。以上获奖者更可参加“品鉴感恩千元现金抽奖”。欲知更多详情,请垂询当地经销商。

www.gwm.com.cn

**经销商**

海南九兴汽车贸易有限公司  
展场一:海口市滨海大道63号爱华汽车交易广场内长城汽车4S店0898-68683605  
展场二:滨海大道62号滨海汽车广场内长城汽车专卖店0898-68633821  
海南九兴儋州分销点0898-23322505 海南九兴三亚分公司0898-88268541

**金龙客车**  
KING LONG

**中国客车专家**

厦门金龙联合汽车工业有限公司  
400-886-6700 www.king-long.com.cn

海南市场部 13907593250  
0898-68636900