上海通用召回23万辆新君威新君越轿车

本报综合消息 日前，上海通用汽车有限公司按照《缺陷汽车产品召回管理规定》的要求，向国家质检总局递交了召回报告，决定自2011年2月28日起，召回2008年9月18日至2010年10月14日生产的部分新君威2.0L、2.4L车辆，车辆数为133074辆，以及2009年4月20日至2010年10月14日生产的部分新君越2.4L车辆，车辆数为99857辆。此范围外的车辆不受影响，包括新君威1.6T、2.0T和新君越2.0T、3.0L等车型不在此次召回范围内。

本次召回的原因是发动机燃油管在极端工况下接头可能会脱开，造成燃油泄漏，导致车辆熄火或无法启动。如遇到外部明火，存在起火的隐患。上海通用汽车有限公司将对召回范围内的车辆采取更换燃油管的措施以消除隐患。

上海通用汽车别克特约售后服务中心会主动与该范围内的用户取得联系，安排免费维修事宜，同时上海通用汽车有限公司免费客户服务热线将提供咨询和预约服务。

2011款新福特蒙迪欧致胜正式下线

本报综合消息 作为长安福特科技含量最高、工艺最精良的旗舰车型——福特蒙迪欧-致胜又迎来新的历史时刻。今天，2011新福特蒙迪欧-致胜正式在长安福特马自达汽车有限公司(长安福特马自达汽车)重庆工厂下线，并顺利通过正式上市前的各项审核。这标志着2011新福特蒙迪欧-致胜满足交付给经销商的标准，并正式进入了量产阶段。

2月25日，沃尔沃汽车公司宣布启动未来5年在华发展战略，其中首家工厂将落户成都，另外一个生产基地建在大庆，中国区总部和研发中心则落户上海。

沃尔沃发布5年中国战略

首家工厂落户成都

本报综合消息 沃尔沃汽车全球总裁兼首席执行官斯蒂芬·雅各布(StefanJacoby)表示，成都工厂将在2013年建成投产，产能为10万辆，预计2015年沃尔沃将在中国市场达到20万辆的新车销量和20%的豪华车市场份额，经销商网络将从目前的106家发展至200家。

新商业计划

吉利汽车收购沃尔沃于2010年8月2日正式交割，随后沃尔沃经营层用6个月的时间完成了沃尔沃新的商业计划，这一包括中国战略在内的商业计划得到了沃尔沃董事会的批准。沃尔沃汽车公司全球董事长李书福说，这些新的商业计划是决定收购沃尔沃项目成功的关键。

此前传言中的沃尔沃中国工厂的落户地点是上海、成都和大庆，但此次上海作为中国区总部，并没有建设工厂的计划。李书福对此解释说，对于沃尔沃来讲，希望工厂能够落户上海，但是工厂的落地还须响应国家的战略安排，目前国家正在开发西部和振兴东北老工业基地，沃尔沃在中国的发展应符合政府的发展规划。

2015年，20万辆

虽然沃尔沃提出2015年中国销售目标为20万辆的目标，但是该公司去年在华销量仅3万多辆，离既定目标有着相当大的差距。此外，首家成都工厂的落成时间是2013年，这表明沃尔沃未来5年的中国战略中，成都工厂只能在规划后期发挥作用，而在目前的情况下，要实现5年内增长600%，这对沃尔沃无疑是个巨大挑战。

沃尔沃汽车全球高级副总裁兼中国区董事长沈晖解释称，沃尔沃已经在进口车方面进行了很好的规划，同时保持目前与长安的生产合作项目。这些都将帮助沃尔沃达成未来的市场目标。

为了执行中国战略，一个全新的中国组织架构同时宣布成立。包括中国区董事长、首席执行官、总裁、副总裁在内共有13位中国区高层管理人士于昨日亮相，沃尔沃汽车宣布，其在华的业务架构已经从一家全国性的销售公司，发展成为一个全职能的业务集团，业务范围覆盖了从产品开发、制造、质量控制、采购、销售、市场与客服，到投资者关系、财务、法律、人力资源与公共事务等各个领域。

合理落子

根据规划，上海总部基地是沃尔沃汽车集团中国区的行政中枢，位于上海的沃尔沃汽车中国技术中心的工作重点是高档轿车、电动车和新能源汽车的设计、研究和开发。

在成都的沃尔沃汽车西部基地将以覆盖中国西部市场为主，参与和支持西部大开发；在大庆的沃尔沃汽车北部基地将以覆盖中国北部市场为主，其地理条件和纬度与瑞典相似，目的是参与和支持东北老工业基地振兴。

李书福在当天表示，沃尔沃将在西部、东北和东部进行合理的布局。这表明，沃尔沃仍会在华东建设一家工厂，是否落户在传言中的上海嘉定，沃尔沃未给出具体的答案。

2010年，沃尔沃扭转了过去两年的下滑趋势，全年汽车销售量达到37.4万辆，比2009年增长11.2%，实现了全年盈利。李书福表示，沃尔沃制定出了“非常正确”的中国商业战略，接下来的任务是放“虎”归山，尽快恢复沃尔沃汽车的往日雄风。

理念S1下月上市 起售价或低于8万元

本报综合消息 记者上周从广汽本田了解到，国内第一款合资企业自主车——理念S1将在3月正式上市，根据已经公开的消息，理念S1的起售价或低于8万元。广汽本田理念S1已于去年年底的广州车展上正式亮相。这是一款定位为A0级的产品，动力方面，将搭载1.3L、1.5L两种排量的发动机。

“理念S1是广汽本田汽车研究开发有限公司根据中国汽车市场发展趋势和消费需求而开发的首款量产车型。”广汽本田执行副总经理姚一鸣指出，为了让理念S1真正成为中国企业为中国市场量身定做的国民车型，广本研究开发有限公司历经三年的独立开发，依据中国消费者需求进行了本土的研发。在研发过程中，广本还进行了长时间的大规模市场调研，深入中国十多个城市，走访了超过3000名消费者。

理念S1不仅将与广汽本田现有产品共线生产，同时也将在同一个销售网络中销售，并享有相同的售后服务体系，从而实现了“技术同步、品质同源、服务同网”。

姚一鸣此前在接受记者采访时表示，“理念定位在飞度之下，也是入门级车型，价格会比飞度低20%。”飞度的最低官方售价为8.98万元，理念S1的起售价有望低于8万元。

理念S1对广汽本田的意义重大，这是全国首个合资自主品牌广汽本田理念的第一款上市车型，是广汽本田第一款拥有独立知识产权车型，赋予了“自主品牌”全新的含义。

长安金牛星：

迈出品质生活第一步

本报综合消息 随着人们消费水平的提高和生活条件的改善，车辆成为人们追求高品质生活的第一步，而融合轿车与微车长处的多功能性车辆越来越受到人们的喜爱。为迎合市场需求，历时两年多研发、投资数亿元、汇集“五国九地”国际顶尖设计师智慧结晶打造的高级微客长安金牛星。从上市以来，一直备受消费者青睐。

重庆市龙华长安汽车销售服务有限公司数据显示，自2010年12月份金牛星在重庆上市以来，销售成绩在同行业中一路领先，1月份单月销量约占行业13%，勇夺行业单品销量桂冠。“长安金牛星外观大气高贵、科技含量高，舒适又可靠，开这车就是有底气，长安金牛星就是‘牛’！”客户李先生如是说。

问及长安金牛星的优点，每个客户都有自己的体会。29岁的唐桂林是一位帅气的客车司机，与妻子共同打磨了几年，生活已经较为富裕了。在决定买哪辆车之前，唐先生与妻子已经到过几家汽车销售店，但都觉得不合意。

已经习惯驾驶大客车，一般微车唐先生觉得“不过瘾”。并且，一般微车也不够有面子，用妻子的话说“不好看”。本想买一辆经济型轿车，但是考虑到双方父母再加上自己的一家，还带些日常用品，恐怕容量不够，夫妻俩相中了高级微客金牛星。

唐先生觉得金牛星时尚大气的流线型外观，满足了面子的需求，鲜艳醒目的奋进公牛标识非常时尚大气。比同级车宽大灵活的内部空间，可翻折的座椅，最多可容纳7人，满足了容量需求。特别是轿车化的半包裹高弹性桶式座椅，妻子很喜欢，拉丝银面板装饰也更显高档，于是当场就决定买下。

唐先生说“从正月初八到如今，这辆车已经跟着我一个多星期。前几天开车到甘肃去看几个老朋友，大家都说我这车有气派。他们也亲身试驾了一下，说座椅和静音设计都不错，有轿车的感觉。我也觉得，和老婆开上这车后，感觉自己的生活都上了一个档次，踏上了人生的新征程。”

金牛星在服务上的完善、细节上的精细处理等都诠释了高级微客人性化的高品质理念，打动人心点无处不在。

家居装饰城的周先生今年27岁，在父母的支持下，如今在生意上已经小有成就。性格阳光开朗、穿着时尚的他从金牛星上市开始，就在犹豫是买运动款微轿新乐驰还是金牛星。最后，基于自己的需求与金牛星轿车化微客特点的契合，他选择了金牛星。

当问及原因时，他说“最吸引我的是，金牛星承诺的3年10万公里超长保修期，远超同级车的2年10万公里，其中‘2年修车不花钱’等轿车级服务水准很打动人。6200家服务终端遍布城乡，广泛的销售点也是其他企业没法儿比的。并且，对于自己既要讲求面子，又要适宜做生意的需求来说，金牛星超大灵活的自由空间、可灵活调节的座椅、强大承载力设计都是轿车没法比的。

在动力操控方面，吸入式换挡并不比轿车差，具有明显吸入感，让人很享受。”这一席话道出了金牛星在某些方面，轿车与其无法比拟的优点，也道出了金牛星帮助客户实现高品质生活追求的真谛。

保时捷CEO认为

电动汽车前期炒作过度

本报综合消息 据Automotive News报道，保时捷CEO穆勒(Matthias Mueller)在接受其记者采访时谈到了对电动汽车未来发展的看法。他认为，电动汽车在2020年之前的市场份额将在3%至5%左右。

穆勒称，“有人估计2020年之前电动汽车保有量将达到汽车整体市场份额的20%。但是我敢说2020年电动车总的市场份额将在3%至5%左右。如果电动汽车在2020年之前在新车中的比例能占到20%，那么相信保时捷也将占到电动车总销量的20%。或许，我们在电动汽车真正开始起步之前的炒作过度了。”

目前，纯电动汽车头上有一个巨大的绿色光环，但是电动汽车的总体销量却不如预期。

德三大豪车制造商纷纷大规模招工

本报综合消息 德国三大豪华车制造商戴姆勒公司、奥迪公司和宝马公司2011年均有计划大规模招募新员工，同时还将扩建工厂、加大电动车研发力度，以满足中国和美国等汽车市场不断攀升的消费需求。

戴姆勒集团2月24宣布，该公司2011年内将在全球范围内招募超过1万名员工，用于在匈牙利组建一家新的奔驰汽车工厂以及北美工厂的扩产。奥迪和宝马公司的新闻发言人也表示，两家公司今年内将分别新增2000个和1300个工作岗位。

受益于市场复苏后的美国消费者和对豪车需求量持续增长的中国消费者，奔驰、宝马和奥迪三大豪车制造纷纷表示，希望在2011年的豪车销售量能刷新纪录。

德国商业银行驻法兰克福的分析师丹尼尔·施瓦茨(DanielSchwarz)说，“这三家公司不会只是在招募临时工，它们招工是因为对经济持续复苏有信心。”

据悉，奥迪公司将把新进员工全部充实到电动汽车的生产线上，同时其在今年年内还将推出多款新车型。宝马公司则指出宝马方面计划招募更多研发和销售人才。

力帆620、东南V3菱悦、江淮和悦

三款最新节能目录车型大PK

本报综合消息 近日，国家发改委、工信部、财政部三部委联合公布了第五批节能汽车推广目录，又有69款新车入榜。节能惠民的补贴政策无疑掀起了一个节能减排的热潮，也点燃了人们对小排量车型的热情。

在本次节能汽车推广目录中，力帆620铂尊版MT，东南V3菱悦舒适版MT，江淮和悦MT运动型同属A级车，并是“国民车”的精品车型。今天，我们以这三款同级车型来做一个综合评价，看看这几款同属于第五批节能惠民目录的的节能环保车谁更胜一筹？谁才是真正的品质冠军？

最超值

对于购买六、七万元价位车型的消费者而言，经济性是需要考虑的首要因素。因此，占据车辆成本比例最大的车型售价无疑成为最具决定性的条件。

在三款车型中，力帆620售价为6.59万元，V3菱悦为6.48万元，相差仅为1100元，不过在轴距、空间、配置等其它方面，力帆620都“更胜一筹”。和悦虽然轴距上比力帆620和V3菱悦更有优势，但是7.78万元的价格几乎已经超出了前二者所在的价格区间。

油耗方面，排量均为1.5升的三款车型在此次三部委联合发布的目录中也与其售价呈现出相同的格局。力帆620与V3菱悦百公里油耗为6.5升，江淮和悦则达到7.2、7.3升。

油耗方面，排量均为1.5升的三款车型在此次三部委联合发布的目录中也与起售价呈现出相同的格局。力帆620百公里耗油为4.8L，V3菱悦百公里油耗为6.5升，江淮和悦则达到7.2、7.3升。

最舒适

说到舒适，外观当然要够档次。毕竟第一印象总是来源于视觉，如果看着都不舒服，又何来的舒适感呢？

力帆620的外型设计采用了欧系车“线条凌厉”，“造型稳重”的设计理念。东南V3菱悦采用比较前卫的设计，和悦造型也偏向动感时尚。总体而言，江淮和悦和V3菱悦更适合作为家庭代步车，而力帆620主要针对消费者“宜商宜家”的诉求，不仅仅可以作为日常代步的工具，其外观大气凛然，很具商务味道。想买一款家用也商用的车不妨可以考虑一下。

除了看着舒服，坐在里面当然也不能憋屈。在三款车型中江淮和悦最大的亮点是2710mm的轴距，但价格也高出其他两款车型。力帆620长宽高4550mm×1705mm×1495 mm，轴距2605mm，而V3菱悦轴距仅为2500mm。

在空间体验上，东南V3菱悦受轴距的限制，明显空间小，尤其是后排比较局促。力帆620得益于2605mm的轴距，腿部和头部空间都比较充裕，尤其是后排腿部空间非常出色。值得一提的是，力帆620行李箱容积达到了650L，这样的容积不论是家用还是商用都绰绰有余。而V3菱悦的后排座椅是无法放倒的，这意味着后备箱空间被禁锢在420L，一些超长物品的运载是不可能了。江淮和悦虽然轴距数据出彩，但后备箱容积也仅430L。

最靠谱

汽车和其他消费品不一样，对于车主来说，外观、配置、安全都需要全方位考量。消费者在购买汽车时不仅要考虑车的价格和自己的承受能力，更重要的是要将车辆的安全性放在第一位。购车时需要格外注意安全配置是否满足自己的需要。ABS防抱死系统、中控锁、防盗系统、安全气囊等都是“必须”配置。这一点上，和悦和力帆620做得比较充足，菱悦在安全装备上有较大的差异，舒适版的安全气囊只有一个。

力帆620同江淮和悦，ABS+EBD、双安全气囊、四轮盘刹、倒车雷达、电子防盗系统、电动门窗系统、自动前大灯、儿童安全门锁、一体式遥控钥匙、半自动空调、铝合金轮毂、前后碟刹等主要安全设备齐备。力帆620使用高强度钢版及优秀结构的车身设计，保护驾驶者的安全。自发光式仪表提升了驾驶的安全性，位于方向盘左侧的大灯高度调节功能很实用。

电动调节后视镜空能尽管对于现今的汽车装配中一属平常，但力帆620可调节的范围很广，配合外后视镜的广角功能，达到最佳视野，足以看到作为自主品牌的力帆对于消费者的用心。值得一提的是，力帆620铂尊版还在原有车型的基础上增加了方向盘音响控制、自动点亮前大灯、驾驶座腰部支撑等总计近十项装备，性价比得到进一步提升。

经过这样一番比试，相信您心中已经有了自己的购车倾向性。在权衡过三款车型的优势劣势以及自身的实际需要之后，您应该有了自己爱车的最佳选择。