海南日报

专刊热线/13976662762
电子邮箱/zgssss@tom.com

海南汽车界最佳推广平台
QICHEZHOUKAN
汽车周刊
每周三出版

C1

值班主任/陈湘宁
汽车工作室主编 主编/左贵生
责编/陈奕波 祝齐杉 美编/何子利
2011年9月14日 星期三

## MG3高分荣获2011年度C-NCAP五星评级

**本报综合消息** 9月2日，2011年度C-NCAP第三批评价结果正式发布，上海汽车旗下的“传奇英伦精品小车”MG3(CSA7153AC)以47.1的优异成绩超越素以安全、严谨著称的德系车型，荣膺五星安全评级。更为骄傲的是，MG3在对乘员保护最为关键的可变形移动壁障侧面碰撞试验中获得16分，成为C-NCAP自创建以来唯一取得满分的A0级两厢小车，跃升为“小车安全王”。MG3自3月上市至今月销量逾3000台，且销量稳步攀升，并获得多家媒体机构的一致好评，此次C-NCAP的“五星”佳绩，势必将为它的优异表现锦上添花。

参加第三批碰撞测试的车型共有5款，MG3各项成绩均名列前茅，更力压上海大众Polo。在整个碰撞实验过程中，MG3无论是车身结构的设计、材质、制造工艺还是安全装置的有效性等方面，都表现出了五星安全座驾的应有风范：气囊、气帘及时开启，车身结构完好，A、B、C柱完全没有发生变形，所有车门均能顺利打开，因为完备的主被动安全配置而获得了2.5分的加分。尤为重要的是，在每年交通事故率高达31.65%的侧面碰撞试验中，MG3碰撞瞬间驾驶员侧的侧面安全气囊正常弹开，碰撞后假人坐姿保持较好，座椅和安全带没有发生异常情况，可见MG3对保护乘客头部、胸部、腹部和骨盆部位各项指标均满足高性能限值要求，表现堪称完美。

为使一款A0级小车拥有媲美中高级车型的安全品质保障，上海汽车在研发、设计方面不遗余力。被动安全配置上，MG3采用的强化型USD车身结构，全车大面积运用高强度钢板高达60%，1200MPa前高强度防撞前钢梁、四门均采用了1000MPa超高强度钢的双防撞梁、以及侧门槛专利缓冲结构的优化设计，使MG3的耐撞性刚度和模态成为同级最强。主动安全配置上MG3标配的ABS+EBD+CBC+BA系统组合、安全带预警系统以及特别配置的6大安全气囊、气帘装置，只为将一切风险降到最低。超越同级车型的安全成本投入、参照“欧洲标准”的Euro-NCAP和C-NACP双五星级碰撞设计要求，无一不体现了上海汽车“大厂造小车”的实力与决心。

## 东风日产SUV战略开启

# SUV或将迎来『新黄金时代』

### 市场放量增长 SUV前景广阔

事实上，早几年前国内的SUV市场一直被视为小众市场，整体行情不温不火。有数据显示，2003年中国SUV市场容量仅为13万辆左右。而到了2010年SUV市场总量实现了10倍的高速增长，达到了132万辆。进入2011年，逍客、途观、RAV4等主流SUV车型销量，均保持在了月销万辆左右的历史高位，堪与传统主流家轿市场相提并论。此外，像奇骏、汉兰达等中高端细分SUV市场，和Q5、X3等豪华细分领域，其销售也都处在历史同期的最好水平。

SUV市场如此的放量增长，主要得益于中国消费者购车需求的转变。中国消费者的用车由最初的代步工具演变成一种生活方式，其内涵和外延正在不断地扩大和创新，开惯了轿车的都市人，如今已经远远不能满足于轿车带给人们的舒适和文静；其次是理念上的改变，想借助SUV的动感活力，来标榜个性，但又不失身价；再就是对休闲娱乐方式的改变，移情于对汽车功能的追求，独享回归自然的自由。SUV的个性与实用并存成为了一种生活标识，再加上日趋合理的售价，因此造就了现今国内SUV市场的繁荣。

业内专家认为：“欧美等成熟汽车市场，SUV的份额大概是15%，目前中国SUV份额仅为10%，更远远低于欧洲成熟汽车市场30%左右的市场份额。依据市场调查情况来看，理论上如果中国消费者的消费潜能得以全部释放，SUV的份额还将增加近两倍，规模接近30%。尤其是二次购车潮的到来，以及女性对SUV的偏爱，更将为SUV的高速发展提供动力。”

### 厂商百家争鸣 先行者优势明显

SUV市场的火热，也极大地带动了厂商参与竞争的积极性。正如，文章开篇所提及的一样，各主流车企的全新SUV车型的投放力度，也在不断加大。近两年SUV市场的调整发展也引发了厂商的激烈竞争，目前上市的SUV车型已经较前两年倍增，而如果统计国内各厂商规划中的SUV车型数量，则更是一个惊人的数字。仅今年下半年，包括MURANO楼兰在内，共计有十余款SUV车型，将加入市场竞争行列。同时，不少厂商也提前发布了未来两三年的SUV战略规划蓝图，颇有一种“百花齐放 百家争鸣”之势。

对此，市场人士认为：“企业对于SUV的空前高度重视，将有力的推动SUV市场的进一步成长，也有助于产品种类的丰富，和产品质量的提升。这对于我们的消费者而言，无疑是一件好事，在购车时，有了更大的选择空间。”

该市场人士还认为，对于厂商来说，市场容量的增大，并不能保证每一家企业都能从中获利。销售数据也证明了这点，市场上并不是所有SUV都好卖，长期一个月只卖几百甚至一两百台的SUV，也不在少数。今后，随着竞争车型的成数量级增加，要赢得市场的青睐，将更加考验车型性能、质量，以及企业综合实力，和战略眼光。相较而言，像东风日产、一汽丰田等SUV市场的先行者们，可能更占优势，毕竟这些企业在SUV产品的技术积累、研发、生产，以及对市场的判断等方面，经验更加丰富。

有消费者调查显示，在SUV市场上，早入市者得天下，较早进入中国市场的SUV车型，均有较好的口碑。而良好口碑的建立是需要一个长期的过程，同时，产品的布局也不是一蹴而就的事情，从目前的市场竞争格局来看，单纯靠一款SUV产品来打天下，多少都会显得有点力不从心，现在的中国消费者已经不再是单一口味了，因此对于晚来者，市场将更为严峻。

拿刚刚推出MURANO楼兰的东风日产为例，坚持精品导入政策，通过几年的精心耕耘，已经在SUV市场上建立起了良好的口碑。逍客自上市以来，凭借其时尚、跨界全能的产品特性，打造出智观全景、智尚全型、智行全程三重领先优势，始终引领市场的潮流发展，在20万级别的主流城市SUV市场中，销量排名一直位居前列。另一款“技术派”代表车型奇骏，在技术性能上面，保持领先优势，得到了专业汽车媒体和众多用户的一致好评，英国Fleet World杂志评选中，奇骏力压群雄，连续第二年夺得年度最佳四轮驱动汽车称号。

而随着全球累计销量突破75万台的MURANO楼兰在中国上市，东风日产也将成为合资车企中，唯一拥有3款SUV车型的厂商，形成了阶梯式的SUV产品布局阵势。在目前合资品牌占据市场主流的状况下，相比其他对手，东风日产的SUV产品集群优势更加明显。同时，SUV车型战略的提前布局，也使得东风日产，能有更充分的时间去耕耘市场。

**备受业界期待的东风日产首款豪华跑车型SUV——MURANO楼兰，于9月8日正式登陆中国。至此，与逍客、奇骏一起，东风日产率先完成了在中高级和豪华级市场SUV车型的战略体系布局。与此同时，一汽大众、广汽本田、一汽马自达等各大主流车企，都在抢着发布SUV战略规划或新品计划。**

## 无需提供 房产抵押

### 交通银行海南省分行推出“保车贷”个人汽车消费贷款业务

**本报讯** 为了满足广大汽车客户的贷款消费需求，近日，交通银行海南省分行推出了“保车贷”个人汽车消费贷款业务，无需提供房产抵押，便可获得低成本的个人汽车消费贷款，提前为广大客户实现购车愿望，提高生活品质。

据了解，交行“保车贷”是交行向借款人发放的用于购买自用汽车的人民币贷款。担保方式为“专业担保公司全程担保+车辆抵押”。据介绍，交行“保车贷”具有三大优势：**一是放款快。**客户可在办妥保证手续后获得交行贷款，付清车款提车后，再配合银行办理汽车抵押登记；**二是成本低。**相对于汽车金融公司提供的汽车消费贷款，交行“保车贷”的利率优惠一般可达到50%左右或更高；**三是手续易。**贷款手续简便，由银行和专业担保公司共同为客户提供专业服务，无需占用客户过多的时间和精力，体验优质的车贷服务。交行“保车贷”，优惠的车贷方案，您生活的好帮手。详情请接洽各网点客户经理。

## 海马福美来“冠军车 秒杀季”全国同步启动

**本报综合消息** 9月，海马汽车福美来三代“冠军车 秒杀季”在全国海马销售服务店同步启动。在为期一个月的活动当中，海马汽车将在全国范围内开展福美来三代CTCC冠军车展示、CTCC冠军车城市巡游以及秒杀等活动。

作为中国房车锦标赛CTCC赛场上名副其实的“冠军车型”——福美来三代在2011年CTCC比赛中代表海马福美来车队全力出击，与合资品牌同场竞技，并取得傲人佳绩：海马福美来车队相继获得上海站车手二三四名、车队亚军，珠海站车手冠军、车队亚军，成都站车手亚军、车队冠军，以及鄂尔多斯站车队亚军，并成为下半程比赛的热门夺冠车队。

从9月1日开始，在为期一个月的时间里，凡到海马汽车全国各个销售服务店参与试乘试驾的用户即有机会参与当日的秒杀活动：车载GPS、轮毂、原厂天窗、真皮座椅、一年免费保养在内的多项1元升级好礼极具诱惑力；每日秒杀专场中，老用户更有机会获得海马汽车提供的多项售后服务大礼；而作为此次秒杀活动的终极大奖——福美来半价车更是令人期待。

同时，与竞技秒杀活动同期开展的还有福美来三代CTCC冠军车展示和CTCC冠军车城市巡游活动。海马汽车希望通过这两项活动，让更多消费者有机会亲眼目睹福美来三代CTCC冠军车的过硬品质以及非凡魅力。

作为一款屡立战功的冠军车型，福美来三代特别所搭载了海马自主研发HA-VVT-1.6发动机，其性能居于同级别车型中的领先地位。除此之外，福美来三代采用RCBS赛车级轿跑底盘，并根据CTCC赛场上取得的大量数据重新调教了底盘系统，展现出更为强大的竞争力。

作为海马汽车回馈新老用户的一次全国大型主题性活动，海马汽车希望通过本次福美来三代“冠军车 秒杀季”活动，拉近福美来三代冠军车与广大消费者的距离，让用户一领CTCC赛场上福美来三代冠军车风采；同时，海马汽车希望通过推出各种秒杀活动，给新老用户带去更多的购车、用车实惠。