# 谁是小排量车救世主?

今年上半年,在全国车市销量同比增长近30%的情况下,小排量车的份额却出人意料地同比下滑了一成多,达11.67%。在C-NCAP的几次安全碰撞测试中,小排量车没有一款超出3星,这也让人们对微型车的安全产生了质疑。全国乘用车信息联席会秘书长饶达的“3年后微型车基本消失”的预言,让人们感到小排量车岌岌可危。

## 国人消费“以大为美”

从根本上说,“就大不就小”是中国刚刚进入汽车社会的消费特征。中国消费者决不仅仅把车作为代步工具,还有“面子”和“里子”都要的实际考虑,大排量汽车迎合了中国人的虚荣心。

大多数买小排量车的用户,都是因为经济原因才买小车的,但骨子里还是喜欢大排量车,如果经济条件允许,都会“抓大放小”。目前市场上相当多的产品,都维持着十几、二十年前的老面孔,这也是消费者对小排量车提不起兴致的深层次原因。

## 小排量车无利可图

值得注意的是,有些曾经在去年力挺小排量车的厂家,如今却在鼓吹他们的“2.0升黄金排量”哲学,开始全力主攻中级车市场。对于厂家而言,小排量轿车市场的利润已经非常有限,据统计,生产一辆微型车获得的利润不到中高档车的1/4,甚至只有一辆豪华车利润的1/8。

此外,在价格压力下和从成本上考虑,厂家没有更多动力改进小排量车的配置和外形,提高性能。与其花钱让小排量车的排放达到标准,不如转手生产大排量车。

## 鼓励优惠政策滞后

小排量车从长期被歧视到解禁,时间也不短,但是除了放开以前不让上路通行的区域外,并没有看到有多少政策能跟上市场变化的步伐,政策支持显然滞后。

去年新汽车消费税实施,对小排量车基本没有什么优惠,1.0升以下轿车的税率未变。价格只有三四万元的小排量车,其购置税、交强险、养路费、车船税等却和大排量车一样收取,在很大程度上影响销售。对小排量车而言,国家政策支持很重要,而且政策必须随着时间、市场的变化而变化,体现出创新。

## 质疑三大性能指标

小排量车是否“节能、环保、安全”?很多消费者并不认同。特别是小排量车的安全性,很少有人对其有信任感。今年第二批C-NCAP碰撞安全测试结果中,雪佛兰SPARK作为唯一的微型车接受碰撞实验,最终仅得到27.2分,为C-NCAP历史最差纪录。

前不久,某媒体对5款经济型小排量车进行调查后发现,这些小排量车的理论耗油数据与实际明显不符,并不节能。国内市场上真正能够达到“国Ⅲ”排放标准的小排量车型寥寥无几,哪有什么“环保型”可言?

## 小排量车仍有出路

市场人士呼唤小排量车的春天已多年,那么,小排量车究竟路在何方?

首先,建议所有有关汽车的税,可以学习澳门的做法,通过让大排量车缴纳巨额的牌照税(相当于购置税),使小排量车畅销。其次,尽快出台燃油税。再次,政府应出台明确定义、鼓励发展小排量轿车的政策,这有利于引导汽车消费方向。

扭转小排量车命运,汽车企业更责无旁贷。车企应加大研发,小排量车须走“精品”路线,加快对高性能小排量车型的市场投放;此外,小排量车企应多盯二、三级市场与农村。 李永钧

# 江淮力推『一家亲一对一』

江淮前不久在全国各区域瑞风、瑞鹰销售服务终端再次推出主题为:“一家亲一对一,绿色通道快准好”的特别服务行动。据了解,此次活动的目标是为了实现瑞鹰“快、准、好”地服务顾客,解决每一台瑞鹰车的特别服务通道。

据悉,此次服务内容分为三个阶段,分别以探亲记、迎亲记和会亲记来命名活动主题。在探亲阶段,针对已进行过首保的新车用户进行宣传动员,进而建立以登门拜访为主的一对一关系,活动内容包括24小时全天候服务保障、全过程关爱体验、四个上门服务等。迎亲阶段,正常维护和维修用户在瑞风用户俱乐部、瑞鹰三年十万公里全程无忧承诺和鹰联盟等服务项目中体验专业标准化的服务过程。会亲阶段,对大型服务活动和用户服务年会进行全面回访,并以满意度调查为主体来检索和固化一对一服务的成果。瑞鹰负责人表示,4S店将根据用户的车辆使用状态制定出不同的一对一服务计划,严格按照“快准好”的行动纲领长期实施。 宝龙

# 利亚纳全线降价1.3万

从9月1日起到10月31日,昌河铃木利亚纳在全国范围内全线降价1.3万元,最低售价为7.58万元,全线车型价格保持在7.58万—9.58万元之间,首次进入10万元以内。另外,在“金九银十”月购车的用户,还可以另外免费获赠惊喜大礼包。

利亚纳搭载有日本铃木公司M16A原装进口全铝制发动机(含变速箱),目前在10万元级别市场1.6升家轿市场装备原装进口发动机,只有利亚纳一款车。数据显示,利亚纳所搭载的发动机在省油方面甚至可以和其他1.3L排量的发动机媲美。

业内人士分析,目前利亚纳除发动机、变速箱原装进口外,还有相当一部分关键配置如ABS/EBD、安全气囊、中控台等部件均来自原装进口。而经过此轮调价后,利亚纳的价格已至底线,性价比突出。 朝晖

# 奇瑞四款07新车集体上市

奇瑞公司旗下A5、东方之子、QQ3、旗云四个品牌的07款年型车日前集体上市,全面出击“金九银十”销售旺季。这次上市的四款车型共有76项产品升级,涉及动力总成、外观、内饰、人机工程、内在品质等方面。

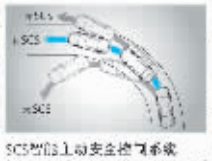
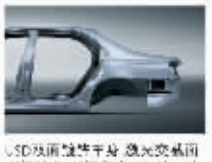
作为奇瑞的唯一一款B级车,07款东方之子以“实用升级”、“装备升级”、“技术升级”、“动力升级”等10项升级上市,包括1.8L、2.0L共六款车型,定价为9.18万-11.88万元之间。

07款旗云此次的28项升级也是旗云历史上最大的一次升级,在外观、感受、科技、舒适方面做足了文章,力求使产品更贴合家庭使用。这款车在内饰方面的变化尤为明显,仪表台、空调控制面板、仪表台中控面板、门护板扶手等细节均采用圆润线条设计,并配合金属亚光漆的工艺,极具时尚质感。新加的MP3接口、SD卡接口以及双DIN音响功能,对于一款最低售价为51800元的经济型轿车确实比较超值。

借年型车上市之机,奇瑞提出“调整战略、稳定价格、提升品质、改善服务、建设品牌”,将作为第二阶段营销模式的核心。屡次在中国车市创造“价格神话”的奇瑞,不断树立了3万元微轿、4万元自动档、5万元A级车、7万元中级车、9万元SUV、10万元B级车的价格标杆,在各细分市场扮演着“价格杀手”的角色。 金心

# 广本松江店开展团购

广州本田松江店从9月9日到10月9日启动“因为有你,心存感激”的感恩月促销活动,并定于9月22日开展团购活动(可致电62899077-1014报名),本次团购活动的车型有广州本田雅阁、思迪、奥德赛和飞度。凡参加团购活动的客户均可享受团购价。在该店购车并办理保险、上牌的所有用户将获赠上海国宾医疗中心价值600元的“健康体检关爱”卡2张,其中教师可以领取“桃李天下至尊”卡一张。接受“桃李天下至尊”卡的教师在12月31日前购车的,该店赠送原用户一张同等价值的副卡。据悉,活动当天广州本田松江店还将安排市区大巴免费接送。

承诺更见品质
ROEWE荣威750尊享质量担保期
三年或八万公里

ROEWE荣威750
品位卓越贵雅

来荣威展厅,选择会变得异常艰难——因为多了一个首选;
来荣威展厅,选择也会变得非常简单——因为有了一个必选。
Nothing seek, Nothing find. 如果没来荣威展厅,您何以做出抉择?
典雅版23.18万 尚雅版23.28万 睿雅版24.38万 卓雅版26.88万 荣雅版27.68万

创新传奇经典

SAIC MOTOR 上海汽车 800-820-0068 www.roewe.com.cn
上海瑞孚 021-5679 6666 上海安吉 021-6231 8000 上海田盛 021-5973 3339
上海永达 021-5083 6789 上海文洋 021-6490 1616 上海孚森 021-5269 7777