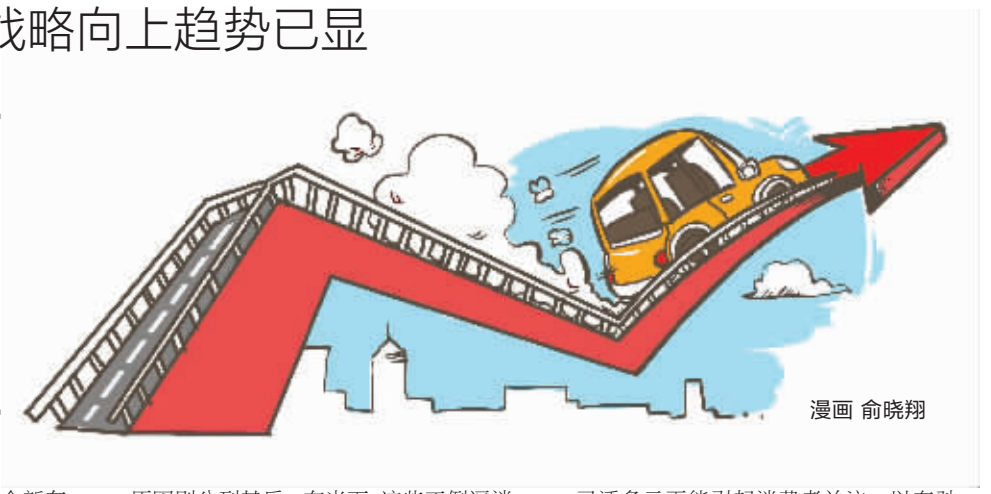
“小军团”里蛰伏着大市场？

“小”车战略向上趋势已显

环保不仅是国内“两会”的关键词，也是全球的主旋律，这在前不久的日内瓦车展上就有体现。统计数据显示，在311款传统动力车型中，1.0-2.0升排量的车型有114款，占比36.66%。据公开资料，包括豪华车在内的各大汽车品牌已着力布局小排量产品市场，纷推“小T”汽车。另一方面，各细分领域的小型车也纷纷亮相。在环境问题、在严苛的欧盟排放标准即将出台的倒逼下，除了新能源汽车之外，“小”车也成为汽车行业未来发展的方向。 **现代快报记者 张雷**



漫画 俞晓翔

“小排大力”抢市场

大众作为汽车先进技术的代表，于2009年推出的“TSI+DSG”战略，即涡轮增压缸内直喷发动机+双离合变速箱，使得发动机不仅强劲高效，运转时还非常顺滑，随着该技术在南北大众绝大部分车型的引入，如速腾、迈腾、宝来以及帕萨特等，这在相当一段时间内扰乱了其他品牌的阵脚。数据显示，2009年大众在华销量达到140万辆，同比增长36.7%，并于2012年超过日系总和，夺得乘用车市占率第一宝座，大众成功进入第一阵营。至今，仍一路高歌稳居国内汽车市场第一宝座。

随后，长安福特引入T力主制衡大众；神龙汽车发布“E动战略”叫板大众；起亚力图用T字战略感动客户；而日前，通用也发布全新发动机引入规划，其中主要为1.4T和1.5T发动机，这套动力系统除了先前搭载在全新科鲁兹外，还搭载在英朗及今年还将推出的一款全新车型上……

加T小排似乎成了车企在竞争中占尽先机并取得胜利的利器。据统计，日内瓦车展上，在全部汽油发动机中，使用自然吸气发动机的车型为72款，而采用涡轮/机械增压的车型则有134款，数量是自然吸气发动机车型的近两倍。再看自主品牌，日前上市的MG锐腾2.0TSUV叫得正欢，号称八秒内破百。即将在上海车展上市的哈弗H8，还有奇瑞威麟X5等等都在发动机上导入了涡轮增压，自主品牌在各细分领域也逐渐跨入了T时代，借“小排大力”抢市场

豪华微小型车渐受青睐

有调查显示，小型车普遍具备的低排量、低油耗特点是被访者考虑购买的首要原因，而“停车难”(46.2%)、“道路拥堵”(37.2%)、“环境问题严重”(32.2%)的原因则分列其后。在当下，这些正倒逼消费者小微型车的个性化需求。小车机动性强、省油、时尚，略显俏皮，诸多因素相互叠加搅动着市场，引发了另一番市场消费效应，2013年“小旋风”随之刮起。

随着豪华小车购车门槛的降低以及销售政策的日益多元化，消费者可选择的小车品牌也多了，这进而成为车商提升销量的新的增长点。2013年宝马小车战略开始凸显，或将在华生产MINI品牌车型是宝马推进小型车战略的重要一环。此外，奔驰对Smart在华市场也寄予厚望。Smart方认为小型豪华车仍有巨大增长潜力，Smart中国总裁Daniel Lescow预计明年新一代Smart ForTwo两座车和Smart ForFour四座车入华后，在中国市场销量将再度提速。Lescow表示，“我们预计从2016年开始将再次回归两位数增幅。”

较之宏观的企业战略，销售政策的灵活多元更能引起消费者关注。以奔驰Smart为例，其推出的保值租购政策就吸引了不少消费者。南京一家销售Smart的4S店工作人员告诉记者，目前的保值租购方案有很多，“只需要8999元的保证金，每个月可低至2299元的租金，2年或3年租期可以灵活选择。另外，如果租期到了，客户不想继续使用Smart了，我们还可以帮其当二手车出手，价格一般还会高于市场价。”据介绍，从去年实施该销售政策以来，该店已有几十位消费者通过这种方式购买了Smart。

不过，根据宝马在1月12日发布的数据，MINI在2014年的销量表现平平，同比增长1%，达302183辆。另外奔驰Smart，去年从17599辆同比增长1.3%至17828辆。尽管豪华小车领域增幅低增长缓慢，但素有“国际汽车潮流风向标”之称的日内瓦车展已表明“小”车已成发展方向。

新车试驾

进口起亚心有“索”属

日前，江苏福霖达进口起亚组织为期1天的心有“索”属深度试驾体验深度拉开帷幕。一路上国道、高速、村庄坑洼路段都有体验，但是全新索兰托L都轻松应对。下午则是全新索兰托L的重头戏，体验全新索兰托L的越野性和爬坡能力了，车主们在享受了一顿颇有风味的农家乐后，试驾会就紧锣密鼓地开始了。

全新索兰托L较上代车型整体尺寸有了质的飞跃，车身尺寸达到了4780mm、1890mm、1685mm(长宽高)，进入中大型豪华SUV的阵列。动力方面，全新索兰托L提供了同级别最为丰富的动力选择：2.4GDI汽油版、2.2柴油版和2.0T汽油版在足以满足消费者需求的情况下，保持了优秀的燃油经济性。

迈巴赫S级后排尊享体验

3月17日，在美如诗画的西子湖畔，梅赛德斯-迈巴赫S级轿车尊享品鉴体验活动拉开序幕。专业讲师全面解析了梅赛德斯-迈巴赫S级轿车。其5.45米的车长与3.36米的轴距尽展胸怀与风度；双“M”徽标将与生俱来的高贵气质展露无遗；可调光式全景天窗、专属沉香木香氛和Burmester高端3D环绕立体声系统打造极致尊享的车内环境，定义完美汽车制造标准。

记者在后排体验了梅赛德斯-迈巴赫S600的尊贵享受，其后排提供了两个独立的行政坐椅，可以实现19—43.5度的角度调节，还配了柔软的头枕。坐椅按摩功能采用了热石原理，将14个独立传动的气垫加在靠背中，具备了加热功能、放松效果、促进血液循环等功能。

婚购会团车节圆满落幕 8月份将再次与读者见面

3月22日，由现代快报主办，历时两天的2015中国南京结婚采购大会在新庄国际展览中心落下帷幕，本届婚购会首创的“婚展”+“车展”的模式，让前来采购的新人们感到更加方便实惠，展会首日便吸引了近万人观展，当日成交额逾400万。

现代快报主办的结婚采购大会已举办三届，今年将车展纳入婚展，更体现出“一站式”服务的特点，比以往内容更丰富。上海大众、宝马、东风标致、东风悦达起亚、江淮等品牌悉数到场，万邦集团、宝铁龙集团携旗下众多品牌参展，凌度、MINI等几十款年轻人喜欢的主流畅销车型吸引了不少参观者。

来看展的大都是情侣，有的还是双方父母陪同前来。记者在现场看到，许多人逛完婚纱摄影、酒店展台，就来到汽车展台前，向销售顾问咨询，有对准新人一进展会大门就直奔上海大众展台而去，当场就订了车。

“婚展加车展，这种形式很不错。”读者万先生对现代快报记者说。“未婚妻对婚纱、婚庆方面比较感兴趣，她和父母在看婚纱照的时候，我在现场看看车，大家都很开心。”

此次结婚采购大会组委会负责人说，本次“婚展”加“车展”是一种新的尝试，今后还将扩大车展规模，更进一步完善为“一站式”。今年8月份现代快报还将举办结婚采购大会，车展也会同时举办，希望打算在10月结婚的情侣多加关注，到时同样将会给大家带来惊喜。 **现代快报记者 倪泳**