



冬季来临,今年的汽车市场恰如眼下的气候,让人感到一丝丝的寒气。汽车销量增速放缓,利润下降,竞争更加激烈。经销商也开始出现分化,有的陆续放弃了汽车行业,还有的仍在坚持,生存还是消亡,已经无情地成为许多商家的选择。大多数厂商还是对汽车行业抱有很大的信心,困难总是有的,但方法也是有的,只是对经营者提出了更高的要求。现代快报一年一度的“金鼎奖”也正式启动,我们邀请了部分专家为市场把脉,提出自己的见解,为读者评选出今年值得称道的车型和经销商提供参考。现代快报记者 倪泳 张曦

专家建言净化汽车消费环境

共同努力净化汽车消费环境



从今年的投诉情况看,与往年以汽车质量或维修质量投诉为多有所不同的是,今年的投诉集中在汽车服务上。随着汽车销售增长的缓慢,为了促进销售,有的经销商在服务上不规范甚至恶意欺骗消费者的现像有所增多,最典型的是经销商以所谓订金将消费者套住,

顾客交了订金后却拿不到车,非要加钱才能提到车,还有一种是捆绑销售,将保险、上牌以及其他各种费用捆绑在一起,要求由4S店代办,而这些费用比消费者自己去办要高出不少,如果消费者不同意,经销商就以种种理由不让提车,这明显属于强制消费,违反了消法中

经营者有告知义务,消费者有选择权。自今年下半年开始,工商管理部门开始对这种严重侵害消费者权益的行为进行整治,目的就是要净化消费环境,这是一个长期的工作,需要包括汽车厂商的各方共同努力,才能达到促进汽车销售行业健康有序发展的目的。

卖车重要,服务更重要



今年汽车市场与往年相比形势更加严峻,特别是接近年底,许多经销商更是将冲销量、清库存作为头等大事,出现重销售轻服务的状况。在如何增销量上动的脑筋比较多,想的点子也很多。出现了销量上去了,消费者的投诉也增多的现象,甚至投诉增长速度大于销量增长的情况。孰不

知这是本末倒置,服务是销售的基础,只有将服务做好才有后劲,才能做到长久持续的发展。

更有甚者为了达到增加销量的目的不择手段,损害消费者的利益。卖车时好说话尽,卖完车就认为完事大吉,对消费者购车后遇到的问题不理不睬,原先的承诺不兑现,让消费者有上当受骗之感,

对商家的信任度大打折扣,使小矛盾变成大矛盾,闹的不可开交,这样反过来又影响了销售,得不偿失。其实销售和服务是相辅相成,两者都非常重要,应该齐头并进,都不能短腿。消费者在购车时也要注意保护自己,不光要挑品牌、挑自己喜欢的车,还要考察经销商的诚信度,以防上当受骗。

厂家要严把质量关



现在厂家推新车十分频繁,新车的价格也一个比一个低,但汽车质量的问题也暴露出来了。有的厂家为了降低成本,在减配上大做文章,如安全和舒适配置缩水,甚至在底盘、发动机和变速箱上动起了歪点子,甚至偷梁换柱,降低汽车部件的质量标准,因此新出的车子外观越来越漂亮,配置也越来越花哨,但却是中看不中用。一般来说,

新车在两年质保期内维修率应该不到1%,但从实际情况看,现在可能超过5%了。

当然这与许多消费者的消费观念也有关系,很多人购买新车时,对价格以及车身外观、内饰、发动机、配置和操控性等比较关心,这些因素也最容易影响车主对新车的满意度。对一些比较隐蔽且比较重要的部件质量反而不太关注,

而且许多人一般使用四五年以后就要换新车,对于车辆的耐久性也要求不高,一些厂家也就利用消费者的这些特点,以时尚的外观、高性价比吸引消费者,因为对质量把关不严,车卖出去以后往往出现大面积的质量问题,这时再来弥补,对品牌的美誉度造成了很大的伤害。只有厂家从源头就把好关,确保产品质量,才能让消费者放心。

加强安全意识的教育



随着汽车的拥有量逐渐增加,对驾驶员的素质要求也在不断地增高。从目前道路事故情况看,驾驶员开车打电话、吸烟、刷微信、超速行驶、超载、疲劳驾驶等成为事故发生的主要原因,所以安全意识的形成对交通事故的降低有着重要的意义。这些问题不仅发生在新手身上,老司机的安全教育同样很有必要,一些老驾驶员觉得自己技术很熟练开车几十年没出过事故,也不会出事故。但

作为培训人员,我们调查发现,在车祸中出事的往往是老手。还有人开“斗气车”,这也埋下了安全隐患。另外为了保护孩子的安全,一定要使用安全座椅。

为了减少交通安全事故的发生,作为培训机构有责任和义务在提高驾驶员的操作技能的基础上,设法进一步提高驾驶员的安全驾驶意识,现在有些工作正在逐步开展,这其中包括:驾驶培训行业管理部门采用人脸识别系统

进行培训监管、交管部门增加科目四文明驾驶考试、交管部门加大对开车玩手机、不礼让斑马线等行为的处罚力度。

我认为汽车厂家不仅要做好汽车安全设备的配置,同时还要加强宣传的力度,与相关培训机构合作,从源头抓起是比较好的方式,这样可以使每个司机从一开始就能养成良好的驾驶习惯、熟悉汽车的每一项安全配置,充分发挥其作用,不要让这些装置成为摆设。

上汽MG名爵南京开跑

11月14日,MG名爵“Shake Run无乐不跑”第八站在南京开跑,5000名热爱音乐、热爱运动的年轻人加入。以“8秒破百”高性能和“6升过百”低油耗表现而备受关注的上汽MG名爵锐腾,则作为能量补给站全程陪跑,并交出了4.56L/百公里的实测油耗成绩,再度刷新此

前4.67L/百公里的油耗纪录。作为“高性能中级SUV”,名爵锐腾2.0TGI搭载MGE 2.0TGI涡轮增压发动机,可在8秒内完成零到百公里加速。另外,名爵锐腾1.5TGI搭载SGE 1.5TGI涡轮增压发动机和TST 7速双离合变速器动力组合,其媒体实测百公里油耗在5升以内。

东风风光370 实用经济首选

日前,东风风光370上市,此次新车共推出6款车型,包含5款汽油车型以及一款柴油车型,其中3款汽油车型将上市,分别为:1.5L尊享型、精英型旅行版、精英型居家版,预售价为6万~7万元。有5座和5+2座车型可选。车身尺寸长宽高为4565/1725/1790毫米,轴距2725毫米;搭载源自菲亚特技术的SFG15

车市快报

全新速派 大华东区上市

日前,上海大众斯柯达全新旗舰车型全新速派大华东区上市发布会举行。新一代的EA系列发动机,提供TSI280、TSI330和TSI380动力选择,匹配7速湿式DSG双离合变速箱、7速干式DSG双离合变速箱和5速手动变速箱,共推出7款车型。长宽高分别为4861mm/1865mm/1489mm,轴距2841mm。其搭载的TSI280(1.4TSI)发动机匹配以5挡手动变速箱和7速干式DSG双离合变速箱;TSI330(1.8TSI)和TSI380(2.0TSI)发动机来自新一代EA888系列,匹配以全新研发的7速湿式DSG双离合变速箱。

东风标致全系车型体验行动登陆南京

日前,东风标致“动·感”全系车型体验行动来到南京。“这车在起步的时候就可以明显感受到动力很强。”刚试驾完308S 1.6THP的张先生说。1.6 THP涡轮增压直喷发动机,性能相当于2.4升自然吸气或主流1.8T发动机的动力水平。“T动力”与适配在车型上的

Stop-Start发动机智能启停系统(简称:STT),共同形成了“T+STT”高效动力。全系7款车型在售车型508 (1.6THP)、408 (1.2THP、1.6THP)、3008 (1.6THP)、308S 全系 (1.2THP、1.6THP、1.6L)、2008 全系 (1.6THP、1.6L)、308 全系、301均可享受购置税减半的优惠。

试驾东风日产全新蓝鸟

日前,东风日产全新蓝鸟上市,价格区间10.59万元~14.39万元。其轴距2700mm,整车长4683mm,宽度1780mm,高度1465mm。试驾路线囊括了城市道路、高速路段、国道等多种路况。在城市路况和高速路况的行程中,全新蓝鸟搭载的HR16DE表现称职,匹配的是全新XTRONIC

CVT变速箱,给人的感觉是油门颇为灵敏,动力响应及时,甚至是在正常模式下转速也会往三四千转窜,动力输出很符合运动车型的特征。对此,东风日产表示,这是对ECM发动机控制程序做了进一步调整,以符合年轻人的驾驶需求,更注重城市道路上的低转速扭力输出,起步和超车动作很迅速。

为车企研发创新点赞

**东南大学机械学院副院长
任祖平**



汽车产业今年以来的新科技应用,一方面体现在对传统汽车工程领域的技术革新,另一方面则是全新的创新技术革命。而汽车新技术则呈现出四大变化。其一是双涡轮增压进气,涡轮增压原先主要是针对高原空气稀薄地区,利用涡轮增压实现更好的动力,目前在原有基础上的“双”涡轮则使得汽车更精细、更省油、更环保;其二是无级变速技术,这个技术使得汽车变速更加平顺、均匀;其三是汽车传统结构变化;其四是电动汽车革命性的大发展。

以电动汽车为例,现在的电动汽车基本上朝着“电动车轮驱动”方向发展。电动汽车发展目前面临的问题有两个:一是电池的电容量不够大,同时目前使用的电池均衡性放电水平不高;二是电池充电桩等配套设施不全。但长远看,电动车市场充满机遇。当电动车产业规模化了,即便没有补贴,价格也会降下来。

国内企业其实已经掌握了电动车关键技术。比如比亚迪客车,它的电动车轮驱动技术,可以把单个电动机分配给多个电动机,提升效率和速度。同时,电动车取消了离合器等传统汽车中的部件,减少了零部件,简化了结构,减轻了重量。

传统技术在国内的转化,也是今年汽车产业的亮点。现在客户需求变化很快,而汽车设计软件的高速发展,大大节省了设计流程,原来生产一款全新规格的汽车需要36个月,现在设计时间减少了一半。随着市场变化快,模具更新也快,这也给厂家带来了新的挑战。今年的汽车行业金鼎奖评选,我觉得可以评选一些勇于创新、大力搞研发的汽车厂家,给这些车企颁科技创新奖,让它们得到更多的社会认可。