

节前购车之提醒篇



警惕节前购车综合征

本报记者 李 莉

节前购车莫浮躁

在省会一家广告公司工作的李晋最近一到周末就和朋友一起在汽车市场转悠,面对数十种品牌及车型,让她很“头大”,对汽车相关知识了解甚少的她坦言自己选车只凭感觉:价位合适、有一定的品牌知名度、看上去外观够靓就行。由于不少热销车型车源告急,急于提到现车的她已经有点“慌不择车”了,“想找辆有货源的车型尽快出手。”

记者了解到,在节前车市货源声声告急的“紧张”气氛中,最近不少急于节前购车的消费者都存在类似李晋的慌张与冲动。“现在消费者最关注的是有没有现车或者春节前能否提到车,对优惠幅度以及购车后的维修保养等使用成本并没有太多的要求。”采访中,东风日产、广汽丰田、一汽—大众等品牌经销商几乎异口同声。

“从目前的市场行情来看,消费者急于拿车而接受个别经销商提出的加价或购买装饰的行为是明显的‘节前购车综合征’,也是购车不理性的一种表现。”业内人士分析,这部分消费者完全抛弃了购车时需重点参考的性价比的因素,而这正中了不少经销商的“下怀”,大大降低了车辆本身的性价比优势。

慎重选择不后悔

“节前消费者购车容易产生浮躁情绪,‘选错车’出现的几率很高。急于在春节前

购车的消费者要么享受不到优惠的价格,多花冤枉钱,要么就得委屈自己购买并不十分满意的车型。”广州本田某4S店销售经理表示。

在某媒体工作多年的汽车行业记者张先生认为,购车并不是一次性单项支出,它不仅仅包含车费、购置税、保险、上牌费等需要一次性支付的各项综合购置费用,还有燃油费及维修保养费用等日后需要支出的成本。他建议:“消费者在购车前应该做好购车规划和车型对比,抛开节日因素的影响,从本身实际需求出发,抱着稍安毋躁的心态,决定出手前千万不能急于一时,一定要多方考察和比较,除了价格之外,还要详细了解相关车型油耗、维修保养等使用成本,只有这样才能做出正确的、没有遗憾的购车选择。”

对于那些购买新车或热门车型的消费者来说,则应该最好事先与经销商沟通,根据车辆的货源情况选择购车时间。如果不考虑这些,一时冲动买了不喜欢的颜色、不适合的排量或是不实用的配置,都不是理性的消费行为。

从容验车须重视

那么,节前购车究竟有哪些特别注意事项呢?

首先,算好购车账。准备买车时,要做充分的预算。除了备足购车的款项外,一两年之内的养车费用也应做出合理的支出计划,否则,今日买车潇洒,明日度日如年,

买车也就失去了提高生活质量的意義。经济实力较强的,可以实行一步到位,选购档次较高、性能先进的车型;收入中等而无法一步到位的,可以选择一些中低档的过渡车型,这样既可享受用车之便,又不增加太多的负担。

其次,选择适合自己的车。考虑好自己购车的用途,不盲目追求刚上市的新车,也不盲目贬低市场上保有量多的车,真正做到理性购车。面对刚上市的新车,消费者除了要考虑到新车型技术新、性能好、外形靓丽等能满足尝鲜的心态外,也要考虑到购买新车型价格控制较严格;此外,新车型一般供应量少,需要排队订车长时间等待。

最后,从容验车。目前主流的国产车品质比较稳定,个体差异不大,但对于消费者而言,提车时还是要仔细验车。验车主要看几个地方:查看生产日期,一般汽车引擎上会有制造的日期标记,在车前座安全带上也会有制造时间的详细记录;检查橡胶件是否有老化的现象,主要是看雨刷器、发动机正时皮带、轮胎等部位;启动发动机,检查其运转时是否有异常情况;检查电瓶是否有问题,可以在关闭发动机的情况下打开远光灯等耗电比较大的部件10分钟左右。此外,最好能进行一下试驾,主要检查汽车的运行状态和运转声音。还要察看车的外观及内饰与样车是否完全一致,车门开启是否灵活,门窗升降是否平顺,角落边缘有无锈迹,座位有无污垢等。

爱车课堂

一看二听 诊断爱车小故障

在正常行驶中及时察觉车辆故障,对于行车安全至关重要,但对不少车主而言,车辆的安检工作做起来似乎不太容易。维修专家为您介绍一些简易的判断故障方法。

◆充分利用警示灯

为方便使用和维护,各汽车制造厂普遍在车上设置了电子故障诊断装置,当车辆某些部分出现故障时,警告指示灯就会亮起,以提醒车主及时修理。因此,对车主而言,要判断车辆故障,首先要学会用警告指示灯。

一般情况下,汽车打开点火开关,各指示警告灯都会亮起,此时表示电脑控制系统正进行自检,如果各系统正常,警告灯就熄灭;如果某个警告灯继续亮着则表示此系统有故障。通常警告灯亮起,短时间内汽车仍能行驶,但需车主及时将车开到维修站进行检查。

◆听音判断车辆故障

车辆在使用过程中发现的各种异响,是在提醒车主注意车辆的故障,车主可以通过这些异响对车辆故障作初步判断。

冬季启动车后,一般需要让车预热一下,此时,车主可以仔细听发动机的声音。一般在车在刚启动后的一分钟之内,噪声比较大,这属正常现象,但如果车辆长时间噪声大,或者发出“哒哒”的声音,则表示发动机可能有问题了,需要检查。

在正常行驶过程中,车辆底盘有异响也需要注意,如果底盘发出“嗡嗡”声,可能是底盘的轴承损坏了,需要及时进行检查与更换。如果底盘发出尖锐声,可能是刹车片与刹车盘之间存在异物,如果声音不大,可以通过踩两脚急刹车把中间的异物磨出,如果声音比较大,则需要进行维修检查。

段晋玉

车企动态

丘比特有信心冲击A₀级小车三甲

访海马汽车销售公司总经理吴刚

本报记者 张延昭 魏瑞娟



海马丘比特上市后,业内人士好评如潮。

1月6日,以“多点空间多点爱”为题的“海马丘比特十城百市空间之旅”大型主题巡展活动登陆郑州,向河南区域河南天时捷和郑州海马店的老老客户展示了丘比特“高敞后排空间”的设计理念 and 出众的品质。据了解,该活动已经在沈阳、西安、合肥、石家庄等城市顺利开展,之后还将在青岛、南昌、南宁等城市相继开展。

海马丘比特于2009年11月23日在广州国际车展正式发布,受到了业界及消费者的广泛关注,并于2009年12月23日正式定

价上市,首批共推出1.3L、1.5L两种排量四款车型,价格从5.39万到6.59万元。同时,海马同步针对丘比特用户提供价值超过1000元的“爱相随”专属服务礼包。海马丘比特上市后,得到业内人士的好评。“丘比特以超值的性价比下压自主阵营,同时它还拥有竞争对手难以企及的高敞后排空间,从而为A₀级家轿市场树立了新标杆,它的上市,必将加速A₀级家轿市场重新洗牌。”

专程出席活动的海马汽车销售公司总经理吴刚表示,5.39万~

6.59万元的价格体系,是海马汽车综合分析A₀级家轿市场竞争格局和发展趋势而做出的决策,是“品质向合资品牌看齐,价格向自主品牌看齐”产品策略的体现,其出发点就是要保证丘比特在同级车中拥有最高的性价比。

吴刚介绍说,2009年12月3日,海马丘比特启动“抢鲜爱”的品鉴预售活动,截至2009年12月22日24时,丘比特接受有效订单4000台,一举刷新了A₀级家轿预售期日均订单纪录。

“所以,凭借超越同级别产品力和价格竞争力以及预售期的火爆程度,丘比特完全有信心冲击中原市场A₀级小车三甲。”吴刚说:“中原市场是海马丘比特的重点战略市场,海马汽车将全力以赴,运用创新的营销手法,将丘比特的设计理念和品牌理念传递给中原的消费者。”

他还介绍,丘比特是爱的象征,爱,是丘比特的主题词,而高敞的后排空间体现着车主对父母、家人和朋友的关爱。因此,海马汽车举办“多点空间多点爱”十城百市空间之旅活动,是希望传播丘比特“高·品·值,爱相随”的品牌理念,为广大消费者送去爱的祝福。

有爱相随,幸福生活从此升级,这是海马汽车对丘比特车主的良好祝愿。



中原车市

新标杆

吉利汽车河南华沃4S旗舰店开业

1月10日,吉利汽车河南华沃4S旗舰店开业。“新吉利,新标杆”,这是河南华沃对吉利在郑州汽车市场的定位,也是奋斗目标。开业后,吉利汽车以全新的面貌展示给河南消费者。“河南华沃4S旗舰店销售吉利金刚、金鹰系列车型,并能满足吉利全系车型售后服务,让顾客充分享受在河南华沃的购车乐趣。”河南华沃董事长介绍说。

2009年的吉利汽车创造了无数奇迹并收获丰厚。去年3月,吉利成功收购全球第二大自动变速器公司——澳大利亚DSI公司,解决了在大扭矩自动变速器方面的瓶颈;去年4月,吉利携22款全新车型参加上海国际车展,赢得一致好评;去年6月份起,数位中央领导先后来到吉利,对吉利汽车的发展和成功经验给予充分肯定和赞扬;去年9月,全球顶级投行美国高盛25.86亿港元投资吉利汽车,与吉利携手共同打造世界级汽车品牌。去年12月,吉利与福特就收购沃尔沃轿车公司的所有重要商业条款达成一致。 张延昭

迎新春

河南新大陆两款新车联袂上市

1月9日,“三大升级 全面升值”的奇瑞A3 2010款和瑞虎DR版在河南新大陆上市,同时启动“购瑞虎DR 赢4999元欧洲行旅游基金”活动,该活动至5月31日结束。

全新上市的奇瑞A3 2010款采用全系标配ESP防侧滑稳定系统的配置,在国内汽车市场中可谓是一项革命性举措,而这一顶级主动安全配备ESP多见于豪华车上。舒适升级版奇瑞A3 2010款针对全球尊贵用户的使用意见反馈,对车辆的NVH噪音、底盘调校和整车细节进行合理优化,使车辆的驾乘舒适性有显著提升,品质更为卓越的同时无疑更具档次。瑞虎DR的上市,意味着自主品牌汽车行业首次将针对欧美市场设计的产品在国内市场销售。 张磊

送厚礼

河南双盛赠送2.5%购置税

2009年,河南双盛全年销售2800余台,再次领跑东风悦达起亚河南省销售服务企业。

据悉,河南双盛4S店的迅猛增长,得益于其不断完善的产品布局及专营店“双倍用心、更胜一筹”经营理念的深入,同时受益于国家十大产业政策和汽车消费税等利好政策影响。随着国家政策的明朗,岁末年初购车成了大部分消费者的选择,使得车市供不应求。河南双盛特推出“双盛新年有好礼,2.5%购置税送给您”的让利活动,即日起至2月底在河南双盛购锐欧、赛拉图、欧风、福瑞迪1.6排量及以下的车型,河南双盛将补贴上涨部分的2.5%购置税,作为新春献上的一份实惠好礼。 张静

庆丰收

东风悦达起亚2009年销量24万辆

东风悦达起亚日前公布了2009年销售业绩,2009年实现累计销量241386辆,同比增长高达70%。继2008年保持高速增长40%之后,东风悦达起亚再次以骄人战绩,成为2009年车市耀眼的明星。

东风悦达起亚的迅猛增长,得益于其不断完善的产品布局。旗下新锐与重磅车型齐整发力,成为企业增长的生力军。精品中级车Forte福瑞迪,12月销售10018辆,上市仅半年便跻身“万辆俱乐部”;勇夺CTCC双冠王的赛拉图,与Forte福瑞迪双剑合璧,12月销量高达10039辆,2009年数次销量破万;都市SUV狮跑12月销量5730辆,不仅创造了单月最高纪录,并取得了连续两个月销量破5000辆的辉煌成绩;环保经济车RIO锐欧12月销量首次突破5000辆,同比增长139%,在经济型车市名列前茅;年末上市的个性跨界车SOUL,以时尚个性席卷车市,已实现销量1636辆,为2010年开创了良好的局面。

2009年,东风悦达起亚4S专营店增至290家,强大的销售网络也是销量增长的有力支撑点。 高超 戴杰 丁静

吉利汽车2009年销量超33万辆

2009年,吉利实现整车销售33万辆,同比增长48%;实现销售收入165亿元,同比增长28%;实现利税近24亿元,同比增长35%,资产总值达到230亿元,同比增长64%;在激烈的市场竞争中保持了行业十强地位。

据悉,取得如此佳绩,是吉利汽车坚持“自主研发,广泛合作、掌控核心技术”的理念、推行产品平台化、产品通用化、“安全第一”和能源多样化等战略的成果,表现为:

在汽车整车主被动安全方面实现了重大突破。2009年12月29日,吉利熊猫C-NCAP碰撞以高分获得五星级成绩,国家轿车质量监督检验中心在在新闻发布会上宣布,吉利熊猫C-NCAP五星成绩标示着自主品牌小型车被动安全技术已经与国际接轨。这证明了吉利已经能自主设计、制造出中国最安全的经济型小车。

在产品系列化上吉利也实现重大突破。继首款B级车帝豪EC718车型成功推出后,吉利已经在经济型轿车、混合动力轿车和清洁燃料轿车等领域开发出16款车型,正在开发的有近20款。显示出强大的发展后劲。

在核心技术上实现了重大突破。在开发能力建设上实现重大突破,充分展现了吉利技术体系自主创新能力的巨大提升。 惠立

郑州煤矿机械集团股份有限公司环保型表面处理车间建设项目 环境影响报告书公示

根据国家环保总局《环境影响评价公众参与暂行办法》的规定郑州煤矿机械集团股份有限公司环保型表面处理车间建设项目环境影响报告书主要内容公示如下:

1. 建设项目情况简述

郑州煤矿机械集团股份有限公司(简称“郑煤机公司”)在郑州经济技术开发区正在建设“高端液压支架生产基地项目”,生产各种采煤液压支架。液压支架的立柱、千斤顶等关键部件的表面处理工艺,是提高井下液压支架的使用寿命,增加公司产品技术含量,实现生产线的机械化、自动化的重要保证。郑煤机老厂区现有的表面处理工艺落后,已经不能满足企业发展的需求,建设新型、高起点、环保的表面处理生产线已经迫在眉睫。

因此,郑煤机公司决定利用“高端液压支架生产基地项目”中的5号厂房南侧两跨建设“环保型表面处理车间建设项目”,并随着新建电镀线达产,逐步淘汰郑煤机公司

中原区老厂的电镀生产线。建设内容:小件镀铬生产线、中件镀铬生产线、大件镀铬生产线、自动镀锌生产线、退镀生产线、抛光、除氢等工艺,并配套建设电镀废水污水处理站,完成15000架/年液压支架配套活柱、中缸、活塞杆、导向套等的电镀任务。本项目投资4530万元。

2. 对环境可能造成影响及预防措施

营运期:废气:表面处理生产过程中散发酸雾等气体,设计对其设置局部排风系统,通过管道和风机将废气经过净化处理设施净化后高空排放。酸雾等浓度及排放速率均满足相应的污染物排放标准。

废水:采用多种回用措施减少电镀废水产生量,电镀废水经电镀污水处理站处理达到《电镀污染物排放标准》后排入市政管网。

噪声:对各种高噪声设备采取选用低噪声设备,设置减振基础等措施、消声过滤器、隔声罩,通过距离衰减,经预测,对各厂界和敏感点的噪声影响满足标准要求。

固废:在电镀车间新建危废库房,危险废物暂存后委托河南天辰环保科技有限公司进行安全处置。

3. 环境影响报告书提出的环境影响评价结论的要点

该项目符合国家产业政策,采用清洁生产较高的生产工艺,采取的各项污染治理措施可行,建设地点在规划的工业用地,项目的建设是该地区整体环境可以容纳的,具备环境可行性。

4. 进一步了解项目信息的形式

环境影响报告书简本自即日起可在http://www.scivc.com.cn/网址下,新闻栏目下点击“郑州煤矿机械集团股份有限公司环保型表面处理车间建设项目环境影响报告书简本”,可下载或阅读简本内容。也可通过电话、传真等方式索要。

5. 征求公众意见的范围和主要事项

该建设项目会对您生活、工作环境造成的影响,及对您所在地区的有利或不利的影

响。具体包括:建设项目对您生活的影响程度;建设项目施工期和运营期对您生活环境可能造成的影响;您对该项目的建设的态度。

6. 征求公众意见的具体形式

详细意见您可以通过电话、传真或电子邮件等多种形式与评价单位联系。

7. 公众提出意见的起止时间

2010年1月6日至1月19日。
建设单位名称:郑州煤矿机械集团股份有限公司
电话:0371-67891056
传真:0371-67891666
电子信箱:chenzhitao2008@tom.com
环评机构名称:机械工业第四设计研究院
电话:0379-64817346
传真:0379-64819222
电子信箱:zqq_hbs@scivc.com.cn
地址:河南省洛阳市西苑路13号