

国家发改委“整车制造”重纳西部鼓励类项目释放信号

欧美车企开始抢占西部市场

近日,国家发改委和商务部联合发布了《中西部地区外商投资优势产业目录(2013年修订)》(以下简称《目录》),并于6月10日起施行。值得注意的是,于2011年从鼓励项目中剔除的整车制造再次出现在了西部鼓励类项目中。

据悉,《目录》中,汽车整车制造重新作为鼓励外商投资项目,覆盖了除西藏以外的西部11个省、自治区、直辖市,鼓励外资在西部投资占比不高于50%的汽车

整车制造企业。

汽车行业资深分析师贾新光表示,“中国汽车市场仍在增长,根据调查,现在60%的新车用户都是第一次购车,这说明市场潜力仍非常可观”。

同时,有业内人士认为,目前中国汽车的千人保有量只有80台左右,长远来看,这个市场依然有巨大的发展潜力。

在贾新光看来,鼓励整车企业西移就是为了促进汽车产业结

构调整,带动当地经济发展。

或许是早听到了风声,抑或是外商对中国西部市场的“蓝海”早有“洞见”,在发改委发布新目录不久前,多家国外车企就宣布了在华扩张和追加投资的计划,其中不少以中西部地区为重心。

5月15日,大众汽车集团发布消息,将在湖南长沙兴建一家年产能30万辆整车的新工厂。去年,通用汽车宣布,上汽通用五菱将在重庆市建设第三个生产基地,

该基地将在2015年投产。

值得注意的是,本轮向西投资潮以欧美车企为主。来自商务部的消息也证实,欧美车企自去年开始已经加快,加大了在中国西部的投资步伐。

不可否认的是,中国市场对各国车企的重要性日趋凸显,多数国际汽车巨头都将中国市场视为未来发展的主要阵地。要实现这一销量目标,抢占西部市场变得尤为重要。

(陈妍妍)

汽车颜色关乎驾车安全 银黑灰成主流色彩

日前,杜邦公司发布的一项有关汽车颜色喜好的调查报告显示,最受中国车主喜欢的颜色,前三名分别为:银色、黑色、灰色,这三大颜色基本占据了八成以上的市场份额。绿色、黄色、棕色则入选了最不流行的几种车身颜色。而汽车的颜色也与交通事故的发生率有一定关系。

颜色体现时尚

现代生活,时尚的定义已经发生了非常大的变化,从过去的穿着赶潮流就是时尚,到现在身上的配件、住的楼盘或者运动休闲的方式,也都成为时尚的一部分。而汽车颜色是否流行,也正在成为一个人是否时尚的关键。

除了汽车的品牌和外形,汽车颜色作为最明显也是最直观印象的东西,会直接展现出车主的时尚感觉。银、黑、灰这三种大众颜色,不仅看起来舒服,而且很适合家庭使用。

选色与安全有关

汽车的颜色与交通事故有一定关系,相信很多车主并不知道。其实,在世界最大的碰撞调查研究组织——VSRC针对汽车颜色与发生交通事故频率的相关调查中发现,有些颜色可以减少交通事故的发生,而有些颜色却会导致交通事故变得严重,这主要是因为不同的颜色,会让车主在视觉上有远近、大小不同的差异。

其中以红色、黄色等暖色调为主的车型,称为“前进色”,而以蓝色、黑色等冷色调为主的车型,称为“后退色”。在同样的车距下,“前进色”汽车会让后车觉得距离较近,可以让车主提早做出刹车准备。而“后退色”则会让后车感觉距离较远,不易做出最正确的刹车判断。同时,在目前世界主流的汽车三大颜色中,银色、白色等中性颜色又成为“安全色”,这种颜色可以让汽车事故的发生率大大减少。

(新文化)

选购新车可按四步走,首先确定购车预算很重要

理性购车保你不“花眼”

近几年,随着国内汽车市场的快速增长,越来越多的车型涌入市场。车型的丰富满足了消费者多样的需求,但也为大家选车带来一定的“烦恼”。很多消费者买车时“挑花了眼”,最后购买的车型往往偏离了自己最初的预算。

那么,怎样才能让自己选车过程更理性呢?专家建议,大家在选购新车时不妨按照以下四步走。



第一步:确定购车预算

“买车之前,消费者最先应该确定的就是自己能够拿出多少钱来买车。”一广汽本田4S店的销售总监舒先生说,消费者首先应该把购车金额设定在一个能接受的范围内,然后再在此范围内选车型。

北京现代4S店的销售总监郝先生介绍,一般预算应尽量涵盖多项购车后续费用,例如购置税、车辆全险、车饰装潢,其他费用(小区停车场费用、车船税、洗车)等。

“在选车过程中,一定要严格排除一些超支车型,将购车范围尽量缩小。”郝先生说。

第二步:汇集车型介绍

“价位定好,便可以广泛地收集各种车型的介绍,以便对比车辆性能、配备、外观等。”一丰田4S店的技术总监张先生说。

张先生认为,消费者可以先将车型进行大致分类,在自己喜欢的风格上再细化选择。“通常来讲,德系车注重先进技术和车辆的驾控乐趣,但价格往往较高;日系车最出彩的地方是生产工艺的精细化,而且油耗普遍较低;韩系车配置丰富、质量稳定、综合使用成本较合理;本土品牌由于造车经验短,品牌影响力有限,往往拥有更好的价格优势。”

第三步:收集优惠信息

选好车型后,消费者便可以开始收集车辆的优惠信息了。

“消费者可以选定2-3款自己喜欢的车型,然后看4S店给出的价格,哪家优惠多。”一东风雪铁龙4S店的销售总监郭先生说。

据了解,很多消费者在购车前会去网站查询车价,郭先生提醒消费者注意,“网上提供的所有关于汽车价格的报道都不要轻信”。郭先生说,网上报的价格一般都不是4S店的底价。

业内人士建议消费者,要想得到最高优惠,一定要亲自到4S店看车询价。

第四步:签订购车合同

谈好价格后,消费者便要和4S店签订购车合同了。

专家提醒消费者,签订购车合同时应该注意以下几方面:

首先,车辆信息必须写详细。明确约定汽车的价格、付款方式、交车时间、品牌、发动机号码、车架号、车辆主要配置、颜色及随车交付的文件等。

其次,违约责任和解决方式要明确。

再有,消费者在交付订金时应与经销商达成书面协议,确定提车时间。

(钱瑜)

齐鲁晚报车型推荐

启辰 低碳生活 “油”你做主

启辰D50/R50一直是省油车型的代表之作,“能效升级”后的2013款更是百公里综合工况油耗降低到仅6.0L,堪称现代人低碳汽车生活的首选车型。

咨询电话:0533-6120599
东风日产启辰航天晨源专营店
地址:淄博市张店区山泉路151号(南定煤矿斜对过)

品质新启辰 能效新价值
启辰2013款全新上市

D50 R50

齐鲁晚报车型推荐

捷豹 率享奢华0距离

即日起选购2013款全新捷豹XJ/XF,加入“捷豹零利率尊贷零享计划”,首付30%,即可尊享24期月供0利率,轻松驾驭极致奢华。

淄博宝信汽车销售服务有限公司
咨询电话: 0533-6120599
地址:淄博市张店区金晶大道196号