

汽车时代

齐鲁晚报 2012.10.23 星期二

新能源汽车获专项资金支持

国家对于新能源汽车研发的资金奖励正驶上快车道

日前,关于新能源汽车的利好消息频频传来。财政部15日发布消息称,经国务院批准,财政部、工业和信息化部、科技部将组织实施新能源汽车产业技术创新工程,中央财政从节能减排专项资金中安排奖励资金,支持新能源汽车产业技术创新。就在3天之后,财政部迅速又公布了申报创新工程项目的条件要求,这标志

着国家对于新能源汽车研发的资金奖励,正驶上快车道。

10月15日,财政部、工信部和科技部联合发布《新能源汽车产业技术创新财政奖励资金管理暂行办法》(简称“《暂行办法》”)。三部门表示,此举旨在进一步提高新能源汽车产业技术创新能力,加快产业化进程。新设的财政奖励资金将坚持“集中投入、重点突破”

的原则,支持对象包括新能源汽车整车项目(包括纯电动、插电式混合动力、燃料电池汽车)和动力电池项目两大类。

同时,三部委还规定了奖励资金的拨付时限,其中:实施方案启动后拨付40%,中期评估通过后再拨付50%,完成实施方案并通过验收后再拨付剩余10%资金。对进度较慢的项目,将视情况缓拨或停拨奖

励资金;对未达到预计目标的项目,将相应扣减奖励资金。

“政策为车企研发新能源车提供了资金支持,这有利于企业加快新能源车型的技术攻关。”东风日产相关负责人告诉记者。该政策的出台进一步明确了政府对新能源车研发的鼓励、扶持态度,有助于提振车企信心,加大对新能源车的投入力度。

针对获得国家资金扶持的可能性,他表示,东风日产已具备自主研发电动车的技术实力,目前主要致力于启辰电动车商业化验证和量产准备。明年,启辰电动车将在大连、广州等十几个新能源车试点城市开展大规模示范运营。在2015年之前,启辰电动车将实现量产。

于鹏飞

全市出租车培训班圆满结束

今后潍坊市将对出租汽车企业和驾驶员进行服务质量信誉考核



本报10月22日讯(记者 宋昊阳)10月18日至19日,为期两天的全市出租车服务质量信誉考核培训班在古城青州圆满结束。来自潍坊各县市区出租汽车企业及运管机构的48名学员参加了此次培训。记者了解到,今后潍坊市将对出租汽车企业和驾驶员进

行服务质量信誉考核。

记者了解到,这次培训班的主要任务是传达贯彻交通运输部、省交通运输厅关于在出租汽车行业开展服务质量信誉考核实施办法的有关文件精神,部署潍坊市开展出租车服务质量信誉考核活动方案。

根据交通运输部《出租汽车服务质量信誉考核办法(试行)》要求,今后潍坊市将对出租汽车企业和驾驶员进行服务质量信誉考核,考核等级分为:优良、合格、基本合格和不合格,分别用AAA级、AA级、A级和B级表示,考核周期为一年(每年的1月1日至12月31日),考核结果将作为各县市区出租车

运力投放、评先树优的主要依据。通过考核,将进一步规范出租车经营行为,建立完善出租车企业诚信体系,提升出租车服务水平。

为做好这项工作,市运管处组织人员深入出租车企业进行调研,结合潍坊市工作实际,制订了切实可行的工作方案和具体的评分细则。培训班上,市处出租科对服务质量信誉考核档案、各种表格、台账式样进行了统一,并对评分细则进行了详细讲解。培训期间,学员们相互交流,积极发言,提出了许多好的意见和建议,为下一步开展出租车质量信誉考核工作奠定了坚实的基础。



别克君越优惠2.5万 最低22.59万起

22日,记者从潍坊上海通用别克某4S店了解到,荣登9月B级车销量榜第5名的别克君越全系最高优惠2.5万元,具体每款车型的优惠情况需到店面谈。汽车市场行情变动频繁,以当日店内实际报价为准。店内别克君越现车较多,现车颜色不全,现车颜色以黑色为主,提供试乘试驾车辆,预定需交纳定金5000元,提车周期30天左右,以实际到店时间为准。

记者建议:在20万元级别商务行政轿车中,上海通用别克君越凭借相对较大的车身尺寸、丰富的配置、奢华的内饰成为热销车型。无论从舒适度还是安全性,这款车型都是比较出色的,在同级别车型中有一定的优势,打算购买大尺寸轿车的网友可以考虑这款车型。

一汽大众迈腾最高优惠1万 19.48万起

22日,本报记者从一汽大众潍坊广潍发达4S店了解到,旗下主打商务B级车迈腾目前享受最高有1万元的现金优惠(1.4T车型享受3000元惠民补贴),具体优惠情况请到店详谈。汽车市场行情变动频繁,以当日店内实际报价为准。店内有少量现车,现车型号以1.8T车型和

1.4T车型为主,现车颜色为黑色、灰色,其他颜色或款式需要预定,定金2000元,提车周期1个月左右,以实际到店时间为准。

记者建议:迈腾是一款销量不错的商务B级车,动力配置强劲且有多种选择,燃油经济性好,内饰做工精细,配置齐全,竞争对手有天籁、帕萨特等等,感兴趣的朋友不妨到店详询。

雪佛兰科鲁兹优惠一万 最低仅9.89万

22日,从潍坊雪佛兰某4S店了解到,主打紧凑型家轿雪佛兰科鲁兹最高优惠10000元,随车赠送精美车饰礼包。具体每款车型的优惠幅度需到店详谈。因汽车市场行情变动频繁,以当日店内实际报价为准。目前店内现车较少,现车型号以高配车型和低配车型为主,中配车型比较少,现车颜色以银色为主,其他款式需要预定,预定需缴纳订金2000元,提车周期3个星期左右,以实际到店时间为准。

记者建议:雪佛兰科鲁兹是目前最热销的合资紧凑型车之一,动力配置有多种选择,油耗稍高,空间表现中规中矩,比较适合年轻人和普通工薪家庭,目前降幅较大,可以考虑出手。

本报记者 宋昊阳

汽车的小故事▶▶

一束玫瑰与一辆轿车

一位名叫玛丽·凯的美国小姐打算买辆轿车,她来到一家汽车展示店,营销员迈克热情地向她介绍不同性能、各种颜色的轿车。玛丽·凯随口说:“今天是我的生日,我想买一辆黑白相间的轿车。”迈克闻听此言后,忙说:“对不起,请你稍候,我去去就来。”十分钟后,只见迈克手捧一束玫瑰,满面笑容地向玛丽·凯说:“祝你生日快乐。”玛丽很受感动,她万万没有想到,因为自己随便的一句话,竟会受到如此温馨的祝福。玛丽·凯愉快地买了辆轿车。其实,这家展示店并没有玛丽想要的黑白相间的轿车,是那束玫瑰使她改变了主意。

一束小小的玫瑰花本来不值多少钱,但在玛丽·凯眼里,它的价值也许超过百万美元。从一束玫瑰与一辆轿车的这件事中营销

人员可以得到两条宝贵的经验:首先要有听话的功夫。认真听客户的每一句话就是对客户的尊重。一些商场的营业员一副冷面孔,态度傲慢,对客户不屑一顾,客户询问商品性能一问三不知;有的与同行在一旁谈笑风生,对客户爱理不理,甚至出言不逊,结果生意萧条,门可罗雀。

营业员不仅要认真听,最重要的是要从话中听出音。迈克成功的关键就在于此。客户购买商品不仅要求产品质量高、服务好,更重要的是使自己的人格受到尊重。不管办什么事,到什么地方去,人们总是希望途中既舒适、方便,又精神愉快,身心皆佳。反之,情绪不满或对立,则会使客户放弃自己的选择。

刘冰



2款轴距长空间大的紧凑车

目前市场上热卖的紧凑型车多以实用至上为目标,以宽敞舒适的空间立足,以平易近人的价格去占领市场,渐渐地拉开了紧凑型军团拼杀的序幕。我们今天就来盘点2款以轴距突出作为卖点的产品——它们的数据已经接近了前几年入门中型车的水平,用更便宜的价格享用更大的空间,何乐而不为呢?

长城C50>>

自主涡轮T魅力

作为长城汽车主推的T动力家轿,对于C50来说,不到10万元的价格与1.5L涡轮增压发动机是它最明显的竞争优势。这一次厂商在安全性、舒适性等方面进行6项升级增配,性价比进一步提高。自去年上市以来,销量稳定增长,得到众多消费者青睐。

记者点评:作为国产轿车首款自主的涡轮增压发动机车型,腾翼C50自上市就得到了消费者的普遍关注。同时宽敞的内部空间、丰富的配置是也为它增色不少。值得注意的问题是长城C50作为自主品牌,仍停留在“模仿”的阶段,缺少自己独有的特色。相信厂商若能意识到品质的提升,那么不仅会对其形象的提升有所贡献,也会在消费者的心目中建立良好的口碑。

现代朗动>>

“流体雕塑”的明星路

北京现代朗动作为最新一代的ELANTRA(伊兰特),是2012年度的北美最佳轿车的获得者。现如今经过北京现代的重新修饰,朗动符合国人的口味,已经成为家轿“新三样”之一。如今在紧凑型车市场,伊兰特三代同堂,他们分工明确,老伊兰特凭借着市场的占有率和成熟的技术发挥余热负责低端,悦动主攻中端,而朝气蓬勃的朗动价格则在悦动之上,负责高端家轿市场。对于这种很“中国式”的营销策略我们暂且不做评价,还是看看此次朗动到底有什么样的惊喜带给我们。

记者点评:朗动的提升不只停留在外观和内饰的浅层次变化,更重要的是动力和空间的表现都有了明显的进步,似乎让我们找不到任何明显的缺陷,但由于定价偏高使得它的竞争力有所减少,如果朗动想要成为“流体雕塑”在柏油马路上奔流不息的话,那么厂商不妨给出更加给力、实惠的价格让消费者们来埋单。

本报记者 宋昊阳