



-新车-

## 欢动1.6L全国上市首发MT车型

近日,海马欢动1.6L排量MT车型正式上市销售。同时公布欢动1.6MT三款新车型的价位分别是:标准型7.96万、舒适型8.36万、豪华型9.26万。据郑州海马负责人介绍,欢动1.6L已于5月初到店,该车最突出的产品优势在于强大的动力性能,其搭载了海马全新自主研发的HA-VVT-1.6高效能发动机,这款发动机亦是海马“蓝色引擎”自主动力总成战略下的全新力作。郑州海马公司将通过“04加速赛”等体验活动,让消费者亲身体会欢动1.6的强大动力和优良品质。 陈仪

## 汉兰达从容驾享“无界限”人生

一款将于5月国产的豪华城市型SUV汉兰达,在此前刚刚落幕的上海车展上,以“无界限”的价值主张,勾起了人们对于“让生活无界限”的美好憧憬。据悉,汉兰达秉承“强悍、灵活、自由”的三大理念,融入了轿车、SUV、MPV在舒适性、操控性、空间便利性等方面的优势,既满足消费者一车多用的需求,还展示随心驾驭的时尚新生活。据了解,国产汉兰达将分3.5升和2.7升两个排量、七个等级共10款车型,强大的产品阵容将为消费者“无界限”的生活追求提供更多选择,让车主驶向事业和人生的从容境界。 陈娟

## 长安马自达将办汽车运动会

“飚·行天下——2009‘Zoom-Zoom’汽车运动会”。将于5月16日在北京首站启动,而后为期半年的全国巡回活动将覆盖到上海、广州、成都、重庆、南京、郑州等全国15个主要城市。主办方表示,“汽车运动会”集趣味任务、竞技比赛、明星互动、改装文化于一体,超越了传统意义上的试乘试驾活动,意在凸显长安马自达及旗下车型“活力、动感、时尚”的个性。消费者可以体验到平时驾驶过程中不容易体验到的操控个性,比如Mazda2的灵活灵动,Mazda3的精准稳重。届时将有30多位“中国明星汽车俱乐部”成员和活动举办城市的“红人”赴各站活动现场助阵。 杰仁

# 夏季汽车养护需做足工夫

眼看又到了难熬的夏季,不少车主朋友已开始忙着为爱车做好度夏的准备,除了在空调、座椅、漆面等方面下足工夫外,高温下行车对车内各种油液的使用也有一些特殊要求。

### 机油及时更换

高温季节应选择黏度相对较高的机油,因为夏季发动机内的水温易高,非常容易导致机油黏度下降,而机油黏度下降会造成机油氧化,机油容易发黑并伴有腥臭味,技师提醒,提前更换。

**更换机油费用(包括换机油格):200~300元**

**技师提醒:**尽量不要让汽车在高温的高速路上超负荷运转时间过长。

### 润滑油谨防过热变质

由于润滑油黏度会随温度升高而降低,受到温度影响,夏季润滑油很“稀”,因此润滑油消耗得也较快。建议车友养成定期检查机油尺的习惯,发现机油量不足就及时补充。

**更换润滑油费用:100~500元**

**技师提醒:**看清楚,品牌比较多,尽量选择大品牌,不要选择假冒伪劣产品。

### 雨刮器

夏季雨刮器会因为太阳的烘烤而变软、变形,不仅不能正常刮掉雨水,还会损伤汽车玻璃。技师说,可以用专门的养护剂进行喷涂养护。另

外,车门窗边的胶条也可进行一样的喷涂养护。

**喷涂费用:30~50元**

**技师提醒:**长期将车停在室外不用时,要将雨刮器竖起。

### 刹车系统

高温很容易使刹车油受热膨胀,而使刹车效果降低,一旦导致刹车失灵后果将不堪设想。技师还提醒,夏季长时间行车,如果发现刹车片受热发红切勿用冷水去泼,避免因为其急速受冷而变形受损。

**更换刹车油费用:200~300元**

**技师提醒:**尽量使用原厂刹车油。

## 用技术诠释操控

在日趋成熟的国内中级车市场,购车者的选择正随着车型的不断增加而呈现细分的趋势,而其中强调动感和操控的运动类车型,正逐渐受到“80后”年轻购车者的青睐。但在过去,国内所谓运动款中级车的概念仅仅停留在外观设计层面,真正的驾驶性能和普通车型并没有太大区别,而雪佛兰科鲁兹的上市,则从动力总成等核心技术层面,诠释了新生代性能中级车的真正含义。

### 核心是高效动力

对于真正的运动风格轿车来说,无论是著名的高尔夫GTi,还是宝马1系,值得称道的都是它们出色的发动机技术和底盘调教。而科鲁兹搭载了全新1.6升和1.8升Ecotec DVVT发动机,1.8升发动机的最大功率和最大扭矩分别达到了105kw和177Nm,升功率高达58kw/L,在同级中遥遥领先。同样,1.6升发动机的最大功率和最大扭矩也分别达到了86kw和150Nm,实现了54kw/L的升功率。这些数据已经在事实上成为了国内性能中级车的一个高标准,也只有具备如此高效的动力,驾驶时的运动感才能得到动力保证。

# 雪佛兰科鲁兹车型解读



### 领先同级的S6变速箱

运动风格车型在驾驶过程中,另一个相当重要的感受就是加减速的平顺,这点主要依靠变速箱的调节来实现。雪佛兰科鲁兹的1.6L、1.8L车型配备了全新的S6六速手自一体变速箱,可以提供更宽阔的变速比范围,使最低挡位与最高挡位齿比范围增大,由此起步能更迅速,加速更顺畅。另外,它还应用了嵌入式智能变速箱控制模块,稳定性更高,独有的空心“涡轮轴”强度更高,质量更轻。而且,在具备Shift Neutral功能外,二至六挡还采用离合器直接换挡,在保证换挡顺畅的同时最大限度降低功耗。这也是国内少数在这个价位就配备6速手

自一体变速箱的车型之一。

### 操控感看运动底盘

汽车最大的不同关键在于车型底盘调教的差别,同样运动款和普通款轿车的操控感的最大差别也来自于此。将普通底盘配上运动车身,即使驾驶风格再动感,驾驶者可能也无法感受到赛车般的驾驶乐趣。而在这方面,已于今年开始征战2009赛季世界房车锦标赛(WTCC)的雪佛兰科鲁兹表现出了相当的功力。经历了纽伯格林赛道严酷路试的高性能运动底盘,由欧洲工程师精心调校之后,雪佛兰科鲁兹的悬挂体现出了精准、灵活的特性。偏硬的前悬挂,在激烈的变线和弯道驾驶中,可以积极地配合驾驶者的意图,侧倾抑制也非常出色,操控表现相当稳健,悬挂贴服性很好。15英寸大尺寸碟刹系统的使用进一步提升了雪佛兰科鲁兹的制动性能。

可以看出,在未来国内中级车领域的竞争中,雪佛兰科鲁兹已经用出色的技术为后来者制定了一个较高的标准,也许对于了解此道的年轻购车者来说,注重操控性能的中级车将不再被外形所左右。 陈娟

# 六年历练,更见真品质

——奇瑞东方之子巨惠2万元回馈用户

日前,奇瑞汽车为庆祝东方之子上市6周年,全系六款车型降价2万元。作为自主品牌中高级商务车领军产品的东方之子,上市6年来,如此之大的价格调整尚属首次。伴随本次调价,“购东方之子 游宝岛台湾”大型促销活动也同时展开,凡在2009年5月~7月购买东方之子,就有10%以上的几率抽中台湾大奖。

## 降价发力,剑指中高端

据悉,奇瑞2009年大品牌战略构想中,B级车市场将成为其主攻发力的区域,东方之子此次调价和“购东方之子 游宝岛台湾”促销活动,是“在企业长期发展战略中的一步重要举措”,是奇瑞汽车发力B级车的开端。6年来,东方之子一直是奇瑞汽车品质和品牌的功勋代表,在东方之子品牌下,东方之子轿车、东方之子防弹车、东方之子燃料电池车,不久前上海车展亮相的东方之子加长礼宾车以及后来陆续推出的东方之子6高端车型,将组成豪华的“东方之子阵营”,成为剑指中高端轿车的一支生力军。

河南中植汽车销售服务有限公司  
(奇瑞汽车全国精钻销售服务商)  
销售热线:0371-67275555

67259996 67520333

东方之子VIP热线:13373900116(孙经理)

经销地址:中植中原4S店、中原西路116号、中润北环4S店、北环汽车交易中心对面、中植奇瑞汽车城、西环路与化工路交叉口向北1000米路东



## B级商务,领军自主车

东方之子作为奇瑞B级车平台的开山之作,自2003年上市以来,以其“中高级商务轿车”的造车理念、“超值价格、超值动力、超值装备、超值实用、超值安全”的价值取向,已成为国人对自主商务车信赖和骄傲的代表。在车身设计上,东方之子采用欧美标准的超大空间设计,拥有同级车中难以匹敌的近4.8米超长车身;在外形上,东

方之子将力量、时尚、俊朗、动感等元素完美结合,沉稳、大气的商务气质溢于言表;在动力上,整车搭载自主研发的ACTECO系列发动机,具备B级车中少有的动力强劲、经济节油的特点;在配置上,自动远距遥控门锁、三重安全防护、多项降噪技术、人性化阅读灯等配置,更好地体现了东方之子作为商务用车的突出特点。

## 载誉而归,荣耀中国人

上市6年来,东方之子获得赞誉无数,奖项无数,也为奇瑞汽车由一个名不见经传的地方企业,一跃成为自主品牌的旗帜立下了汗马功劳。从2004年APEC会议指定用车,到2006年国旗班护卫队指定用车;从2007年国务院购入

百辆东方之子,到2008年神七航天员指定礼宾车;从2009年上海车展官方礼宾车,再到第四届中博会指定礼宾用车,东方之子承载的不仅仅是奇瑞汽车的成长和荣誉,更是中国汽车崛起于世界汽车舞台的缩影和见证。

### 相关链接

## 奇瑞4月销售42935辆 同比增幅30.5%

刚刚闭幕的第13届上海国际车展,让自主品牌成为最大的赢家,尤其是奇瑞等自主品牌车企推行的新品牌、新能源战略让人亲身感受到自主品牌企业研发能力的增强,而研发能力增强的底气却是稳健提升的销量,可谓内核的裂变源自外延的扩张。

记者近日从奇瑞获悉,继“连续三个月销量过3万”、“首季销量过10万”和“12年累计销量逾150万辆”的优异成绩后,奇瑞汽车再续辉煌,4月以42935辆销量、同比30.5%的增幅,再创新高。

据了解,自奇瑞实施“品牌、品质、服务”三大提升战略以来,尤其是2009年“精细营销、决胜终端”的行销战略部署,“农村包围城市”的战略突围,让奇瑞的销售结构发生了根本改变。从刚刚出炉的4月全国乘用车销量数据看,4月A3、A5、瑞虎3等中级车销量继续巩固半壁江山,尤为值得一提的是奇瑞战略转型之作A3,继3月销售5288辆和环比增幅60%之后,4月再创6155辆销售新高,以环比增幅16.4%的斐然业绩成为奇瑞搏杀市场的拓疆利器。同时奇瑞A5和瑞虎3也以20.6%和34.9%的环比增幅,为4月销量的稳健增长再添风采。

业界专家表示:优质产品和精细营销无疑是奇瑞销量稳健增长的催化剂。在金融危机仍横肆全球时,奇瑞汽车稳中有升,可谓弥足珍贵。奇瑞汽车销量的全线飘红,可谓是车坛最亮眼的风景线,其势必将带领中系汽车走向世界。