

纺织城 Q 版三轮隐忧多

摩托车的动力,却拥有 QQ 的漂亮外表;同样“喝”着汽油,却远比孪生兄弟“肚量”小;繁忙地穿梭于小街小巷,却只依靠 3 个车轮传动……在纺织城地区,这种车辆据说已经“风靡”了九年,“成群结队、四处可见”。这种“Q 版三轮”出自哪里?相较汽车而言,又有什么不同?对此,记者进行了探访。



汽车享受 摩托价格

“现在西安地区已经无法上牌了,可以去附近的郊县想想办法,不过买这车的人基本上开着就跑,没几个上牌的”,在东郊新寺十字附近,一位销售人员在得知记者对其销售的“Q 版三轮”感兴趣后,试图打消记者的顾虑。同一路边,在距其店面不远的几家店面里,均整齐停放着十余辆 Q 版三轮机动车。“其实,这就是‘豪华’版的三轮摩托,残疾人使用较多,现在,也受到一些中老年人喜爱。”记者注意到,这辆外形酷似奇瑞 QQ 的三轮摩托,除了没有安全带外,从四车门、雨刮器、倒车镜、后视镜到前大灯、转向灯、雾灯等一应俱全,车内还有前排两个座椅、后排座椅、方向盘、仪表盘、油门、刹车、离合踏板和手动变速箱等。“可以说,除了少个轮子和不能上牌外,它和一般汽车没什么两样,价格低、颜色全,想要高配的,还有天窗”,一位销售人员极力向记者推荐这种售价在

1.1—1.2 万元的“超性价比”代步车,并且不断强调,1500CC 的水冷发动机远比汽车省油,百公里油耗仅 3 升左右。

慢行快跑 见机行事

“你要是会开汽车,开我们的车肯定也不在话下。”见记者仍然犹豫未定,销售人员热情的将记者带入“试乘试驾”环节。记者看到,“Q 版三轮”时速表最高显示为 120 公里,而在实际操作过程,平均时速也只在 40 公里左右。“你开的不熟,我开的话,比汽车差不了多少,最快能到七八十公里!”销售人员向记者介绍:由于排量低、车身小,即使堵车,驾驶者也能够轻松地穿梭于车流之间;实在太堵,“Q 版三轮”的“越野性能”也毫不逊色,上个低点的坡沿丝毫不成问题。但也由于车身小,转弯时车内人员可以明显感到车身倾斜。“这车安全吗?”记者问,“这车就是纯代步,开慢点,碰见警察就‘一脚油’,挺安全的”,销售人员一语双

“安全”。

地标车辆 历史成因

“可以说,这是纺织城的‘标志性’车辆,对我们在这一带长大的人们来说,其中还有种说不清、道不明的情愫。”家住西北电建四公司的吴超先生回忆,早在九年前,纺织城一带的“三轮汽车”就开始逐渐增多,并以“拐”的方式蔓延开来。“直到现在,这种三轮摩托仍是不少居民主要的出行方式之一。”吴超告诉记者,Q 版“拐”不同于出租车,活动经营范围也相对有限,通常来讲,北至灞桥、南至思源,西至浐河、东至田王。除司机随口喊出的 3 元“起步价”较出租车便宜外,稍远距离的出行价格与出租车不相上下,遇到恶劣天气,价格还会随之上涨。

Q 版三轮 摩托范畴

记者在采访中发现,这种车在不同的广告宣传单上叫法也不同,有的

把它称之为“三轮汽车”,甚至连型号都按汽车的名称起,不过,有的销售人员则对记者称,这种机动车实际是在“残摩”的基础上改装而成。这种车到底属于什么车呢?有业内人士告诉记者,根据最新的国家标准,所谓汽车,指的是由动力驱动、具有四个或四个以上车轮的非轨道承载的车辆。所谓摩托车,指的是由汽油机驱动、靠手把操纵前轮转向的两轮或三轮车。无论这种三轮机动车外观怎么变化,它的本质还是属于摩托车范畴,因此它的生产、销售、驾驶等事宜必须要遵守国家有关摩托车的法律法规。

区域弊病 宜疏不宜堵

“如果是单纯代步还好说,慢点行驶注意安全就好,如果是营运车辆,那就不成了非法的了?”市民张先生质疑。事实上,对于这种 Q 版三轮从事营运的情况,交管部门也并非不知情。西安市交通警察支队灞桥大队宣传科杜警官告诉记者,“但产生这种现象一方面是因为公共交通在纺织城地区不是十分发达;另一方面,也是由于区域发展相对缓慢、下岗职工较多。因此,历史原因形成的局面也不好立即取缔。目前我们能够采取的措施就是逐步规范、防止蔓延”。杜警官介绍:对于此类三轮摩托车,交警部门通常检查“三证”(驾驶证、车辆号牌、保险)齐全、不违章、不驶入二环范围内,基本上都会放行。

“交警是管交通的,其他相关部门应该对这种车的问题有一个明确的管理办法,特别是对其中进行运营的,如果认定了是非法的,那就应该坚决取缔,不取缔就是不作为”,有专家坦言:“如果因为公共交通在个别地方不够便利,老百姓自身或者出行有这样的需求,而无法彻底取缔,就不能放任不管,相关部门应该研究制定一套有效的管理办法,对这些车的活动范围、运行规则、人员教育等进行规范”。

文/图 记者 李媛媛



这个四轮驱动的时代,一个人就是一辆车。车求速度,人贵思想;英雄的标准不在出身,好车的评判只在好用。只要是车,一切可以坚持到底的勇气,那就是一辆好车,一辆可驶向成功的赛车。赛车上赛道,赛道如人生。数年里,我们《汽车周刊》与大家一起风雨兼程,在人生的赛事中,付出了无数的艰辛和汗水,也获得了无数的喜悦和成功,因为这些,我们感到骄傲、自信和光荣。在新的一年里,我们将为大家装备更加贴心的配置:强劲的新闻发动机、精美的服务内饰、柔美的汽车文化等。正如大家所知道的那句话一样:没有最好,只有更好!

话语权

2007 年我们建立了一汽大众服务工作的标准化流程,2008 年开始推广,2009 年贯标和认证。以前“卓越经销商”只是作为一个项目来操作,现在变成体系了,这是和以前最大的不同。
——一汽大众销售公司副总经理 石涛

“卓越经销商”认证,从开始一些经销商表示怀疑,到后来是按照要求做,现在是积极要求参加。不少经销商从中尝到了甜头,这种甜头也为消费者带来更多的好处。

我们一向是,大家都同意的事情我们一定不能做,如果大家同意了肯定不是好事,因为大家都看到了,大家都会做,那一定会出问题,所以我们在别人都在合资的时候我们搞自主研发,别人都在搞自主研发或者标榜自己搞自主研发的时候我们搞品牌建设,打造品牌内涵。
——奇瑞汽车有限公司党委书记 王凡

记、董事长兼总经理尹同耀
对于奇瑞的多品牌战略,有不少人都有一些争议或者质疑,奇瑞就是敢当第一个吃螃蟹的人。但市场竞争毕竟很残酷的,成王败寇,交由历史评说。

去年的高速增长有特殊因素,总体上与国民经济总体形势好转以及各项经济刺激政策密切相关,车市刺激政策有必要延续下去并且持续一段时间。预计 2010 年将增长 15% 左右,但购置税优惠政策调整对于 15% 的增长预期不会有很大影响。

——长安汽车总经理张宝林

10—15% 是众多汽车厂家对于今年汽车增长量预测的一个区间,当然这其中也包含了厂家对于今年车市的许多希望,购置税由 5% 涨到 7.5% 让今年的车市更加扑朔迷离。涨不涨,政策只是表象,更重要的是消费者的消费信心。

记者 王凡

车人风语

车企瞄上了中西部市场

12 月 28 日,这个普通的日子,用广东话念出来就是“呀,易易发”。不知广汽丰田选择在此日发布其 2010 年事业计划,是不是就因为想图这个吉利的谐音。玩笑归玩笑,但广汽丰田在 2009 年赚取的真正白金白银却是实实在在的,2009 年总销量达到 20.94 万辆,同比增长 21.7%,累计完成销售收入 384 亿元,同比增长 28.9%,比行业平均水平高出近 10%。也难怪广汽丰田的总经理葛原彻心情大好,早早来到发布会现场,与周围人亲切地打着招呼,不时露出会心的笑意。

广汽丰田在 2010 事业计划发布会中公布了很多计划,比如 2010 年将推出混合动力版凯美瑞;比如产销计划从 2009 年的 20.94 万辆增至 26.7 万辆;再如将科学、合理地提升生产节拍,将总装车间的速度从 100 秒提升到 85 秒,并加强员工作业训练,使第二生产线的产能得到逐步释放等等。但是真正引起记者关注还是这一条:重点强化中西部二三线城市网点建设的渠道拓展策略。

这一信息,不仅出现在给每位参会的记者文字材料中,还在包括总经理葛原彻、执行副总经理冯兴亚在内的众多广汽丰田的高层口中屡屡听到。这一渠道下探策略,在广汽丰田 2010 年工作中的重要性由此可见。为什么广汽丰田会在 2010 年将重点强化中西部二三线城市网点建设的渠道拓展策略放在如此重要的地位?这是包括我在内的很多记者,尤其是中西部地区的记者都关心的问题。在随后的现场提问环节,广汽丰田执行副总经理冯兴亚为我们解开了心中的疑问。

冯兴亚坦言,成立五年来,广汽丰



田主要是在一线和沿海城市推广渠道建设,这也与当时国内的经济发现现状相符。但是从近一两年开始,一个事实摆在了他们面前:全国每年汽车销售增量中的 70% 都是由中西部地区贡献的。况且从千人汽车保有量和人均 GDP 达到 1000 美元这两个数据来看,中西部二三线城市已经开始进入汽车市场的爆发阶段。

在这里想特别解释一下千人汽车保有量和人均 GDP 达到 1000 美元这两个数据对于中西部二三线城市的意义。当千人汽车保有量为 20—100 辆时,汽车销量年均增长 20%,大部分中西部中心城市如西安、重庆、郑州等,目前的千人拥有辆约为 30—40 辆,正处于稳步增长阶段。而人均 GDP 超过 1000 美元之后,消费结构将更快地向发展型、享受型升级,对住宅、汽车、文化、教育、医疗卫生、养老保健、环境保护以及生活质量等方面的需求将有明显提高,而众多中西部二三线城市也恰好处于这一阶段。

由此看出,众多事实已经让广汽丰田明白,不能再捧着过去的“老皇历”过日子了。要想“易易发”,中西部的布局真的很重要。

记者 郝亮

重庆力帆汽车销售有限公司 重庆市江北区洋河北路2号 咨询热线:400-735-2520 http://auto.lifan.com

“金”喜不断 好运连连

—力帆三杰“送福献瑞”行动

购车最高万元钜惠 力帆三杰真金实意:送黄金首饰 世博全家幸福游机会大礼

新年伊始 幸运连连 精彩纷呈,2010年1月8日-2月14日,力帆汽车倾情回馈,购车最高优惠万元,力帆三杰真金实意,“送福献瑞”:购买力帆320领送 力帆320车模 力帆320全家福 力帆320黄金首饰一件,购车就有机会参加“世博全家幸福游”快乐旅行!机会实在难得,幸福就在您的把握!活动详情请咨询各地经销商。

力帆汽车诚邀空白地区经销商 联系电话:023-61883139 联系人:王女士

咨询热线:400-735-2520

经销商信息:	电话:
西安兴泰	029-8227536 / 8462929
欣晖摩托	0911-242133
榆林宏远	0912-3380538
宝鸡长安	0917-3435522
汉中溢裕达	0916-2780588
渭南宏远	0913-2283010
宝鸡昌晟	0917-3262558

2010 01-06 信息集装箱

今日预约 明日见报

正文:40元/次/行(13字内)
声明、公告、声明除外
标题大字:80元/次/行
标题特大字:120元/次/行

24小时服务热线:85500805

服务投诉电话:88246589

西安报业传媒集团发行有限责任公司 地址:西安市雁塔区雁塔西路111号

<h3>招生培训</h3> <p>招生·会计类 天通国际·从从考式培训 陕西会计培训中心 太谷科培中心</p> <h3>房产信息</h3> <p>招租·出租·出售·合作 城北·城东·城南·城西</p>	<h3>房屋中介</h3> <p>城南租售快852400866</p> <h3>服务信息</h3> <p>空调制冷 专修空调冰箱加氟87795819保一年 移修空调冰箱加氟87788869</p> <h3>工商注册</h3> <p>1800起诚信工商全套13669198653 快又省工商注册·资质87756859 1580起工商注册代记账15991699806</p>	<h3>管道疏通</h3> <p>疏通室内外管道88240988 疏通·清洗·修·市政咨询85216266 快速疏通81942226清池 专业疏通化粪池88915068 低价疏通87770847</p> <h3>家政</h3> <p>德国家政专业保洁88140249 日芳家庭保洁81987110 专业低价保洁88234218 专业保洁88970638 88331319 专业保洁88970638 88331319 专业保洁88970638 88331319 专业保洁88970638 88331319</p>	<h3>法律服务</h3> <p>省直律师 高敏律师13603232340</p> <h3>电脑回收维修</h3> <p>收购旧电脑各种电子产品13893800008</p> <h3>清洗公司</h3> <p>美华清洗保洁83002512</p> <h3>开锁服务</h3> <p>开锁开锁13671802145有票</p> <h3>防水治漏</h3> <p>永泰防水多用十年13903424917</p> <h3>家教</h3> <p>知心教育·一对一辅导82378812</p>	<h3>搬家公司</h3> <p>顺利88248888 福运87777930 运来87433333 吉星83733333 服务优·人83068888 家乐搬家83000111 高新87555555移空调</p> <h3>高价回收</h3> <p>高价回收·收购·收购·收购 高价回收·收购·收购·收购 高价回收·收购·收购·收购</p> <h3>急售</h3> <p>急售·急售·急售·急售 急售·急售·急售·急售 急售·急售·急售·急售</p> <h3>汽车信息</h3> <p>急售07、08款小13867085725 急售本田奥拓现代等15079512877 急售各种小吉如:奥拓、广本、佳斯特、凌志等及各种越野车 联系人:蔡小姐015581296890 急售·急售·急售·急售 急售·急售·急售·急售 急售·急售·急售·急售</p>	<h3>公告声明</h3> <p>证件声明 声明</p>	<h3>办公用品</h3> <p>办公用品·办公用品·办公用品 办公用品·办公用品·办公用品 办公用品·办公用品·办公用品</p> <h3>装饰·建材</h3> <p>装饰·建材·装饰·建材 装饰·建材·装饰·建材 装饰·建材·装饰·建材</p> <h3>旧家·日翻新</h3> <p>旧家·日翻新·旧家·日翻新 旧家·日翻新·旧家·日翻新 旧家·日翻新·旧家·日翻新</p> <h3>彩色圆瓦</h3> <p>彩色圆瓦·彩色圆瓦·彩色圆瓦 彩色圆瓦·彩色圆瓦·彩色圆瓦 彩色圆瓦·彩色圆瓦·彩色圆瓦</p> <h3>天马·建大</h3> <p>天马·建大·天马·建大 天马·建大·天马·建大 天马·建大·天马·建大</p>
--	---	---	---	--	----------------------------------	--