

一辆车一生要花多少钱？

你知道一辆车一生要花多少钱吗？有人曾算过这样一笔账：购买一辆 10 万元的新车。除一次缴纳 10 万元购车费外，15 年内还要至少花费 20 余万元。也就是说，一辆车一生要花 30 余万元。

买车只是第一笔花销

春节前，北京的张先生花 11 万余元买了一辆新车。交款时，交税、买保险再加上装饰，张先生又交上了近 3 万元。

张先生告诉记者，裸车价格 11.88 万元。除此之外，还交了 1.4 万元的各种费用。包括 7.5% 的车辆购置税 7725 元、机动车交通强制保险 950 元、机动车商业保险 4833 元、4S 店帮助一条龙验车费 500 元。

记者了解到，目前火爆的车市，新车严重缺货，因此加价提车自然成了业内潜规则，4S 店强制装饰更是由来已久的霸王条款。无奈的张先生又交了 8000 元提车费、汽车装饰费 7000 元。除了 11 万元裸车外，张先生又交了 2.9 万元。

每年还要再投入

专家指出，买车只是汽车生

活的第一笔花销，每年养车至少还要再花费 1.5~2 万元。它们包括：固定汽车日常开支、汽车修理等 3 种消费。

固定汽车消费：
●车船使用税：轿车每年交车船使用税 400 元左右。

●燃油税：燃油税是 2009 年 1 月 1 日开始实行的，以汽油为例由每升 0.2 元调整为每升 1 元，不单独缴纳而是含在汽油、柴油价格之内一并缴纳，取代了原来每年需要缴纳的养路费。

●保险费：如果一般情况下投保现有的险种，10 万元左右的轿车的保费要每年 4000~6000 元左右。而根据国家规定必须投保交强险，大约 1000 元左右，同时车辆管理所规定的上车险损失必保险种为第三者责任险，每年 1000 元左右。

日常开支：
●油料费：油料包括汽油、机油、齿轮油、刹车油。一般 1.6L 排量的车在城区道路中行驶，油耗为 10L/100km 左右。若一年合计 10000km。若以目前 93# 汽油约 6 元/L 的价格计算，一年的汽油费约 6000 元左右；机油更换要 220 元；再加上刹车油约 250 元，油料总计约 6470 元。

●停车费：停车费的多少一般由居住环境、生活习惯的不同而有所区分。在北京，一般小区车

库及室外车位的收费为每月 120 元至 150 元左右；按新的室外停车收费 1 元/半小时，每天外出停车 2 小时计算，每月的停车费用 120 元。全年停车费应该为 3240 元。

●路桥费和洗车费：路桥费以每月外出 4 次 100 元计算，全年就是 1200 元。而洗车费以每周洗一次计算，一般标准为 20 元/次，一年就是 960 元。这样，全年这两项费用为 2160 元。上面几项开支相加，每年需要支出 1.5 万元左右。

修理费用：
●定期保养费：汽车在行驶到 5000km 左右做好免费的首保，一般定期的保养也就在每 5000km300 元左右，一年的保养费用在 600 元左右。

●易损件及零配件费：车辆三种滤清器（空气滤清器、汽油滤清器、机油滤清器）的滤芯，每年最少要更换一次；电瓶的正常使用寿命一般为两年左右（免维护电瓶约 4 年）；轮胎的使用寿命一般 3 年左右，寿命里程为 8 万至 10 万 km；刹车片使用寿命为 3 万至 6 万 km，再加上电器等配件，每年大约需 2000 元左右的零配件费用。

保险不花“冤枉钱”



保险基本占据了每年养车费用的 1/3 到 1/4 的支出。

第一次为车辆投保，除了强制保险的交强险外，车险保险专家建议再投保车损险、全车盗抢险、不计免赔险、车上人员责任险（司、乘）、玻璃单独破碎险等基本险种。

另外，由于汽车保险费的费率是固定的，因而交费多少取决于汽车自身保险金额的高低。明

智的选择是足额投保，也就是说，车辆价值多少就保多少。不少人会为了节省保险费而不足额投保，如 20 万元的轿车投保不足 20 万元，那么万一发生事故造成车辆损毁，就不能得到足额赔付。

在这里要提醒新车主的是，未正式上牌车辆发生盗窃事故即使购买盗抢险也无法获得理赔。（摘自《中国质量报》王辉 / 文）

中国车变强能否始于“两会”

新年度的“两会”，已经圆满地落下了大幕。这其中，参加会议的汽车界代表委员，充分地将在国内汽车发展问题进行了全方位的探讨，也给高速发展的中国汽车，提出了高速与稳定的新保障理念。

其实，对于中国汽车来讲，快速发展、高层次技术强化以及消费市场的全面理性提升，才是中国汽车市场真正实现汽车强国梦的具体写照。而对于产、销量双超 1000 万的中国汽车市场而言，又明显地显露出产销量于后者的脱节问题。如技术的对外依赖症难以摆脱、自主企业发展的单一问

题仍未很好解决的问题等等，都在一定程度上束缚着快速发展的国内制造能力。所以，如何能够解决好有关提案的落实问题、强化系统的行业法规以及让消费者消费得更尊严，才是中国汽车从制造大国变化成制造强国的根本所在。

这次代表委员们所涉及的提案，可以说涵盖了中国汽车的方方面面。既有发展远景层面的，又有规范行业法律法规的，更有敦促相关方面政策扶植与支持的，都是为了中国制造业发展保驾护航的一系列问题。而对于具体的技术与认识方面的相关问题，对

于让消费者更和谐于市场的问题，其提案的涉及就难以符合中国市场需求了。这样一来，相应的立法责任以及消费层面的信息反馈，就显得非常重要了。

对于中国汽车消费者而言，没有哪个国家与那个市场的消费者，比我们更能够享受到快速发展中的巨大市场了。然而，作为中国消费者的消费环境，客观地讲仍存在着不同程度的困扰，如汽车价格的不稳定与不合理问题、一些环节存在的质量问题以及对于坑害消费者的现象处罚力度不够问题等等，都是中国汽车市场该认真反思的问题。如果不能够以消费者为中心地来解决汽车实

际问题，不但中国汽车由大国变强国的步伐会人为地减缓，还容易造成市场越来越复杂的局面……

其实，只有善待消费者，才能够在残酷的汽车制造竞争中人心所向，也才能在国内企业特别是自主企业出现低谷的时候，有消费者可以依靠。

客观地讲，在中国汽车度过丰收一年的时候，接踵而来的就是新的考验与新的期待。只有更充分地考虑到新发展阶段的问题，意识到新时期竞争的严酷，中国汽车发展，才能够在上上下下的保障中前行……

（摘自《网易汽车》凌然 / 文）



中国汽车软环境建设欠账多

一年一度的“两会”刚刚闭幕，这次会议与往年最大的不同就是把民生问题放在了第一位。顾名思义，民生就是民众的生活、百姓的生活，即衣食住行。汽车产业自然成了历年两会关注的热点，今年也不例外。

汽车本身只是一种代步工具，可它与民生联在一起就增添了政治的意义，而与社会联在一起又强化了经济的能量。

以前认为，汽车的质量关系着汽车产业的兴衰，这无可厚非；而随着汽车大规模进入家庭以后，城市交通环境变得不那么畅通之时，用车环境质量就被越来越多的人关注。其好与差，同样关系到汽车产业的发展趋势，反映着社会的文明程度。也就是说，用车环境好，汽车产业兴，社会和谐；反之，则差。

但是，这个普遍的真理有时也会发生错位。比如，北京城内堵车闻名于世，凡是到过北京的外地人深感堵车带来的不悦。以至于出现了“因堵车而买车，又因车多而堵车”的怪象。2010 年新车销量超过 70 万辆，假定 20% 销往外地，还有 50 多万辆分布京城的大街小巷，交通考验着这座城市里的每一个人。

如果单从数量上说，北京、上海、广州等特大城市已经具备了“汽车社会”的硬件要求，但在软环境建设上还有很多欠账，比如交通规则遵守、文明驾驶习惯的养成、全社会文明出行风气的营造等等还与发达国家有不小的差距。

所以，就如《加强汽车社会软环境建设》提案中提到的，我们应该从基本环节入手加强法制建设，把提升出行人的素质和城市交通管理水平考核作为理顺汽车产业发展脉络的重要内容之一，立足长远战略的角度，布局中国汽车由大国变为强国的规划。

（摘自《半岛都市报》李曼丽 / 文）



【图闻车市】

全球最便宜汽车可能提价

这张摄于 1 月 5 日的照片显示的是在印度新德里车展上展出的塔塔公司 Nano 汽车。

据印度《经济时报》3 月 14 日报道，印度塔塔汽车公司有可能因为原料、劳动力和税负成本上升，而提高“全球最便宜汽车”——Nano 车的售价。分析人士认为，标准型 Nano 售价可能从每辆 10 万卢比（约合人民币 1.48 万元），提高到 13 万卢比，豪华型 Nano-LX 价格可能从 17.2 万至 18.5 万卢比上涨到 20 万卢比。

（摘自《大众日报》）

“以旧换新”为车市注入活力

今年以来，国家在促进汽车消费政策上，已经三次调整汽车“以旧换新”的力度，从补贴金额的大幅提升，到与购置税减免的同时享受，再到全国范围摸底回收废旧汽车企业。据最新统计数据，截至 2 月“以旧换新”直接拉动新车销售增长 52%，约 33 亿元。分析指出，汽车“以旧换新”力度大幅提升，取得了“一石二鸟”的效果，不仅是直接促进了汽车产业的健康发展，更重要是淘汰了废旧汽车，减少尾气排放，达到低碳的绿色效果。

两月三度强化政策力度

“新的汽车消费政策会如何调整？”去年底，这个疑问悬在所有关注汽车市场的消费者心上。随着 1 月 1 日的一纸公告，中央推出了一揽子促进汽车消费政策，消除了大家心中的疑虑。除了延续购置税的减免政策，最大的调整在于汽车“以旧换新”的补贴额度幅度提升。

根据财政部与商务部发布的《关于调整汽车以旧换新补贴标

准有关事项的通知》，对符合规定、提前报废的老旧汽车和“黄标车”，补贴标准由 3000 元至 6000 元调整到 5000 元至 18000 元，1.35L 以上废旧轿车最大补贴幅度提升了 2 倍。

半月后，商务部再次发布，“以旧换新”政策可与购置税减免优惠同时享受。新政实施后，车主报废一辆 1.3 升以上黄标车，并购买一辆 10 万元的 1.6 升排量小轿车，可获取超过 2 万元的补贴。“在补贴标准绝对值上，我国与欧美国家的差距已经不大，部分车型补贴已接近日本，有的甚至超过了部分欧洲国家。”商务部市场体系建设司司长常晓村表示。

而为了更好地实施政策，2 月 22 日，商务部再度发出《关于开展全国报废汽车回收拆解企业基本情况调查的通知》，在全国范围调查报废汽车回收拆解企业，以准确掌握全国报废汽车回收拆解企业发展情况。分析指出，此次调查欲在提升以旧换新的相关配套措施，更好推进政策。

引发增长 50%井喷行情

“以旧换新”政策的不断强化，直接刺激了汽车消费。2 月 4 日，商务部市场体系建设司司长常晓村接受采访时表示，“以旧换新”补贴标准大幅提升后，政策的效果正在逐步显现。

根据最新统计数据，截至 2 月底，汽车以旧换新的申请陡增 50%，申请补贴车辆 2.3 万辆，日均补贴申请量为标准提高前的 2 倍，发放补贴增加 1 倍以上，直接拉动新车消费近 33 亿元。其中，受影响较大的中型载客车、轿车、大型载客车和重型载货车，以旧换新申请数量增幅分别增加了 148%、139%、129%与 97%。与之形成鲜明对比，“以旧换新”政策在去年 6 月实施后，截至 2009 年 12 月 20 日，7 个月时间中全国办理以旧换新汽车仅为 12101 辆，发放补贴资金 10059 万元，拉动新车消费只有约 18 亿元。

然而，新政之后的效果虽好转，但离原先设定的目标，淘汰 100 万辆汽车与发放 50 亿元补

贴资金还有较大差距。常晓村表示，由于汽车本身的特殊性，汽车回收的相关流程手续以及各地车主对政策的反应时间，政策的效果随着时间延长会更加明显。

促进绿色消费

从去年的直接减免 5% 的汽车购置税，到今年强化“以旧换新”的政策力度，同样是刺激汽车市场消费，促进汽车产业的健康发展。然而，政策的微妙，昭示着不一样的含义：力促绿色消费减少排放，符合现行的低碳要求。

据统计，中国汽车保有量去年就达 7619.31 万辆，比 2008 年增长 17.81%。而这其中，包含了相当大部分的废旧的老车。

汽车分析人士贾新光认为，从节能环保的角度看，提高以旧换新的补贴标准是最为有效的方法。其能鼓励消费者主动淘汰落后产品，购买低排放汽车，不仅可满足促进产业发展的要求，也能减低对环境的压力。

（摘自《南方日报》郭小戈 / 文）

车市遭遇“潜规则” 如何不吃“哑巴亏”

进入 3 月，新车多多，优惠不断，又到一年最佳购车时，可一些消费陷阱却让人十分头痛。对第一次买车的新手来说，上当受骗的事情时有发生。与此同时，相关汽车维修投诉也逐渐增多，不懂内行的车主更是遭遇“哑巴亏”。

今天我们就为大家揭露在购车和修车过程中存在的一些“潜规则”，并对此类陷阱圈套作逐一分析，让消费者真正做到心知肚明。

以次充好，偷梁换柱

案例：春节前，外企白领王小姐新车刚买不久。有一次，王小姐坐上了朋友与自己相同的一款车比较后发现，虽然自己的车表面上配置与原厂清单相符，但无论天窗、音响甚至是真皮和桃木装饰，都不是原厂货，而是经销商偷换了相关的配置，以次充好。

支招：消费者在购买新车时，首先应该对此款车有较深入的了解，对车上的具体装备，例如音响或天窗的品牌以及真皮座椅的做工等都要细心考察一番，才能避免买到经销商的“次品”车。同时，不能只图价格便宜，而忽视经销商的资质，最好到厂家的 4S 店购买。

买的原来是辆试驾车

案例：叶先生托关系买了一辆 8 折新车，懂行的朋友说这车看起来至少跑了几百公里了，但仪表盘显示的却只有 6 公里。叶先生质询经销商，答复是此车之所以能折价出售，原因是该车曾经做过“试驾车”。既是试驾车，为何叶先生购买之时车辆的里程显示只有几公里？经销商对此百口莫辩。

支招：鉴于经销商的素质良莠不齐，为了不买到一辆零公里的旧车，挑车时还是要留个心眼，仔细检查车辆有没有使用过的痕迹。消费者选车时，一定要观察轮胎花纹的磨损程度，这是最直接的办法。

“超值礼包”水分多多

案例：何小姐买车时选择了商家赠送的号称“千元大礼包”，内容包括送车膜、地胶、脚垫、车牌框等，让她觉得非常划算。新车使用不久，车内严重的塑胶味就让何小姐头痛不已，“病根”就在于车商送出的“大礼包”里面的劣质产品。由于汽车贴膜、地胶、坐垫等饰品价格参差不齐，好的上千元，差的也就百来元，水分相当大。

支招：万元礼包，如果折成价格的话，却只能便宜两三千元，有些甚至更低。这就是目前许多 4S 店存在的普遍现象。不言而喻，这些“千元礼包”、“万元礼包”其实值不了“万元”。因此，遇到商家推销大礼包的时候，多问几个为什么。

加价销售没商量

案例：夏先生急着买辆新车过年，经过网上搜寻和朋友推荐之后，他最终敲定了一款口碑甚佳的热门 SUV。然而去 4S 店买车时，却被销售人员告知，由于货源紧张，要想年前提车必须加价 3 万元，不愿意的话只能按规矩排队等车了。

支招：但凡有新车上市或开展预售，车商们加价销售就蠢蠢欲动。我们知道新品加价销售的周期非常短，消费者只要再坚持一下，等车的产能提上来了，经销商也就没理由加价卖车了。

配件只换不修谋取暴利

案例：原本只是转向机油封漏油这样的常见问题，可跑到销售店去维修时，维修人员却宣称只能更换总成。原本认为几百元就足以解决的问题，却被告知要花费 5000 多元，这是此前车主郑小姐的亲身经历。

支招：一些利益熏心的汽修工其实都应该称为“换件工”，车子出问题，他们往往“不会”主动修理，只会更换零部件，因此车主往往要花几倍的冤枉钱。其实车上的零部件，除汽车“三滤”这样一次成型的不能修复以外，其他绝大部分零部件都是可以修复使用的。（摘自《扬子晚报》）