

# “三缸”之惑

环保政策“降”字当头，倒逼小排量发动机风潮。然而，在排量一降再降的同时，车企纷纷打出的三缸发动机牌，却遭市场冷遇。此前，上汽通用别克英朗重新“唤醒”四缸发动机车型后销量提升立竿见影，此后有消息称，长安福特也准备将福克斯车型全系换装四缸发动机，虽然长安福特方面予以否认，但目前三缸发动机也实为阻碍该车型销量增长的原因之一。

北京商报记者调查发现，不仅上汽通用和长安福特，上汽名爵、吉利甚至沃尔沃等豪华品牌推出的三缸发动机车型销量均不理想。乘用车市场信息联席会秘书长崔东树直言：“三缸发动机是此前车企和预测机构对产业政策的过度解读，完全未考虑消费心理，车企应根据市场情况调整布局。”“三缸”之惑，还需车企解惑。

## 同堂销售 动力占优

据了解，目前在自主品牌和合资品牌中，吉利、领克、上汽通用别克、长安福特、上汽通用雪佛兰、上汽名爵、一汽丰田、东风本田等品牌均销售三缸车型，各品牌旗下三缸车型多为A级和A0级车型，其中上汽通用别克英朗、长安福特福克斯、吉利缤越、东风本田享域、一汽丰田卡罗拉等为A级车，上汽名爵ZS为A0级车。

目前，除福克斯全系采用三缸发动机，上汽通用别克英朗、吉利缤越、东风本田享域、领克03、上汽名爵ZS等均为三缸版与四缸版车型同堂销售。动力方面，除领克03，上述三缸版车型均优于四缸版。以上汽通用别克英朗为例，1.3T三缸版与1.5L四缸版低配车型官方指导价均为11.99万元，但四缸版发动机最大功率仅为83千瓦，三缸版发动机则为120千瓦。

一位上汽通用别克4S店销售人员表示，根据客户反馈，搭载48V轻混系统的1.3T三缸版英朗车型，在动力更强的同时油耗并不高，基本与四缸版车型持平，二者在市区行驶的百公里耗油均为7L左右。

不过，由于搭载48V轻混系统等复杂系统，三缸版车型保养费用普遍高于四缸版。一位销售人员透露，上汽名爵ZS三缸版车型一次小保养为400元，四缸版车型只需300元。

## 销量不佳 现车难求

三缸版车型在动力和配置等方面更具优势，但终端优惠却高于四缸版车型。北京商报记者从各经销商处了解到，目前吉利缤越四缸版车型优惠2000-3000元，三缸版优惠为5000元；东风本田享域四缸版车型优惠2.7万元，三缸版车型则优惠3.2万元。尽管有更强动力、更高优惠，但三缸车型的销量却并不理想。上述上汽通用别克4S店销售人员称，店内月均能售出30多辆英朗车型，春节前英朗三缸版优惠达5.5万元，四缸版优惠为4.5万元，但只有约三成消费者选择三缸版车型。

一位上汽名爵销售人员表示，名爵ZS三缸版现车上市时，厂家提供优惠政策，曾成功卖出一批新车，但后续便很少有消费者再购买该车型，都选择四缸版。

同时，一位长安福特4S店销售人员表示，目前福克斯车型现金优惠为2万元，低配两厢版车型落地价约14万元，而更高级别的蒙迪欧车型，全系搭载四缸发动机，优惠5万元，低配车型落地价约17万元，此前有消费者由于无法接受福克斯的三缸发动机，最后选择加

钱购买蒙迪欧。

北京商报记者注意到，在销量低迷背景下，部分4S店已不再主动销售三缸版车型，消费者需向4S店订购。“名爵ZS三缸版车型预订周期约两周。”上述上汽名爵销售人员说。

## “三缸”豪车 日子难过

不仅普通品牌，近年来下探售价与合资品牌、自主品牌竞争市场份额的豪华品牌，所推出的三缸版车型日子也并不好过。北京商报记者发现，豪华品牌4S店的三缸版车型存货并不多，更出现不见订单不进车的情况。

“XC40 T3（三缸发动机）车型店内一直没有现车，目前仅有XC40 T4（四缸发动机）车型在售。”一位沃尔沃4S店销售人员告诉北京商报记者：“如果消费者预订，我们需要向厂家下订单，具体到车时间根据厂家排产决定。”

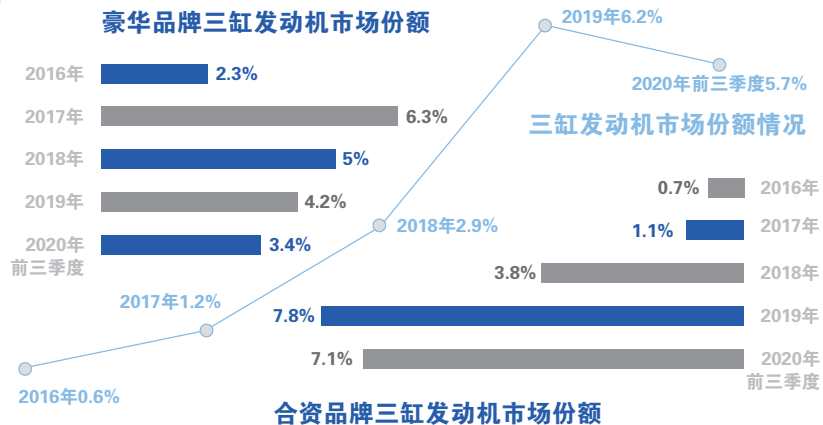
据透露，经销商有意避开三缸版车型也是为避免压库：“三缸发动机的抖动问题，是很多消费者对三缸版车型产生顾虑的主要原因。”上述沃尔沃4S店销售人员表示，虽然厂家在同一车型上推出两款发动机选择，但出于稳定性考虑，消费者仍倾向于选择四缸版车型，经销商为避免库存带来资金压力，只能对三缸版车型采取订单销售。

值得注意的是，选择同一车型的三缸与四缸版同堂销售方式，也让三缸版车型销量进一步被蚕食。

数据显示，去年沃尔沃XC40车型累计销量超2万辆，但1.5T三缸版车型销量仅为5387辆。在业内人士看来，三缸发动机具有体积小、省油等特点，但三缸发动机由于减少一个气缸，气缸之间做功的间隙随之变大，动力衔接便会出现间隔，从而造成抖动现象。因此，车企选择在同一车型上搭载两种发动机，但也造成四缸车型蚕食三缸车型的情况，造成同款车型内耗。

北京商报记者注意到，2020款XC40共有两款三缸发动机车型，但2021款XC40仅保留一款三缸版低配车型，将另外一款高配车型取消。一位沃尔沃经销商负责人称，XC40三缸版车型上市销量不高，去年底2021款上市后，仅保留一款低配车型。

虽然销量低迷，但为了让售价26.48万元的沃尔沃XC40三缸版车型销量不致高出2万元的四缸版低配车型继续蚕食，即便已采取订单方式销售，经销商仍为该车型开出高额优惠。沃尔沃经销商表示，消费者购买XC40三缸版车型，交纳1万元订金后，仍可享受6万元优惠。崔东树表示，三缸版车型市场认可度较低，但为



拉动销量，终端市场不得已开出高额优惠吸引消费者。

## 技术升级 “抖”源难解

事实上，三缸发动机在曾经的一汽夏利、长安奥拓等车型上均有搭载，排量集中在1.0-1.5L之间，能够降低车辆自重和油耗。为何目前车企重推三缸发动机，终端销量却并不乐观？发动机抖动成为直接原因。

北京商报记者了解到，发动机做功为“进气-压缩-做功-排气”四冲程，同时曲轴旋转两周，而四缸发动机点火结构正好能够与曲轴旋转周期匹配，但三缸结构则会让曲轴在运转中发生空转，造成动力输出不连贯，出现抖动现象。相比四缸发动机，三缸发动机在NVH（噪声、振动与声振粗糙度）上具有天然劣势，因此抖动成为三缸结构的先天缺陷。

各车企深知三缸发动机的缺陷，为此推出三缸发动机时车企通过多种手段提升发动机动力性能和稳定性。一位发动机制造技术人员表示，针对三缸发动机动力输出问题，目前主要通过优化进排气和涡轮增压器的方法解决。而针对“抖动”问题，三缸版车型也通过调整平衡轴、质量飞轮、机脚垫等方法来抑制抖动。

尽管车企已通过技术改进三缸发动机抖动问题，但不少消费者仍表示对三缸车型保持观望。市民王先生表示，近期考虑购买沃尔沃XC40三缸版车型，但对于发动机抖动问题还是心存疑虑，因此还在观望中。

“主要是市场接受程度低。”汽车行业专家颜景辉表示，例如一汽夏利等早期车型，受限于当时技术与工艺，发动机表现不稳定，抖动、噪音与熄火问题频发，引发消费者不满，也让消费者对三缸发动机打上低端标签。由于这些缺陷，三缸发动机一度被各企业雪藏，尽管车企再次推出三缸版车型时会对技术进行升级，但短时间内消费者很难改变看法，因此市场推广受阻。”他表示。

## 油耗压力 政策倒逼

三缸发动机存在先天缺陷，但仍不断有车企推出三缸版车型。对此，业内人士表示，各国和地区趋严的排放法规及国内的双积分政策压力等原因，使得车企选择再度启用三缸发动机。

2018年4月1日起，我国双积分政策正式施行。政策要求，在中国境内销售乘用车的企业（含进口乘用车企业），对企业平均燃料消耗量积分及新能源汽车积分情况进行考核，只有两种积分之和大于零才算达标，如果出现负积分，则需要采取措施抵消归零或调整生产

与进口计划；若无无法抵偿归零，相关企业可能无法销售新品。崔东树表示，双积分政策已经实施，节能减排势在必行，但新能源汽车研发和推广还需要一定时间，而三缸发动机在油耗和排放上更具优势。

此外，按照工信部发布的油耗标准要求，2018-2020年，传统汽车百公里油耗达标值分别为6L、5.5L、5L，鼓励传统燃油汽车节能。不仅中国，美国、欧洲等国家和地区都对汽车燃油消耗做出规划，其中美国CAFE标准显示，到2025年燃油经济性为百公里油耗4.3升；欧洲则规定，今年对应的油耗基本为百公里4升左右。

颜景辉表示，面对愈发严格的油耗标准，小排量发动机车型被放在重要位置。但是，消费者对三缸发动机车型的接受程度还需较长时间培育。

## 激进路线 夹缝求生

迫于油耗压力重推的三缸版车型，推出后便面临四缸版车型与新能源车型夹击。

据了解，为平衡销量车企在投放车型时，会选择三缸和四缸发动机同堂销售，这也让三缸发动机面临竞争压力。市民郭女士表示：所选车型如果提供三缸和四缸发动机两种选择，会倾向于四缸版，除非二者优惠差距特别大。”

同时，近年来车企在新能源车研发上也持续提速。去年广州车展，国内外参展车企共展出新能源车142辆，其中国外企业展车60辆，混动车型被业内重点关注。广汽本田第一事业部副本部长柳泽利之表示，传统燃油车企转型升级，加快导入混合动力技术是方向之一，中国市场混动车型发展迅速。颜景辉认为，车企正通过不同路径降低油耗，运用新技术降低油耗的同时，将更有利于车企销量的提升，也更容易被消费者接受，这让三缸版车型竞争力越来越低，造成三缸车型在市场上的尴尬。

竞争环境激烈，销量低迷，相继有企业传出将放弃三缸发动机。此前，有消息称，长安福特有望在今年推出搭载四缸发动机的福克斯车型。对此，长安福特相关负责人表示，有关福特将搭载长安蓝鲸系列四缸发动机的消息并不属实，长安福特将根据中国汽车市场的发展和消费者的需求进行产品规划。

数据显示，2017年三缸发动机市场份额为1.2%；2018年市场份额为2.9%；2019年市场份额升至6.2%。但是，2020年前三季度，三缸发动机市场份额回落至5.7%。崔东树表示，发动机排量小型化及涡轮增压化是共同推进的。但三缸发动机主要是五年前车企和预测机构对产业政策的过度解读，完全未考虑消费心理，吃亏是必然的过程，车企应根据市场情况调整布局。

然而，首批“吃螃蟹”的车企传出放弃三缸发动机消息时，另一批车企却向三缸发动机市场进军。近日，工信部网站公布东风日产全新奇骏车型相关信息显示，该车型将搭载1.5T VC-TURBO三缸发动机。

“在油耗法规上，小排量发动机、混动等节能车型与新能源汽车为相互匹配模式，简单激进地推进三缸发动机发展策略，实际上存在一定风险。”崔东树认为，整车发动机实现小型化、紧凑化、低油耗化的趋势为可持续发展线路，但目前三缸发动机车型生存困难，如何更好推进该路线也考验着新入局的车企。

北京商报记者 刘洋 刘晓梦 濮振宇

# 看到这些 就明白了为什么要在宝马4S店保养

在这里，真的有人能够为你解决燃眉之急服务的本质：不怕麻烦地做好每一件小事

上午8点30分，担任北京燕德宝客户关系管理专员的李帅一到店便接到电话。

X1女车主周婷，在带孩子去上课的路上，不知为何车辆机盖冒烟，触发了车辆自动报警。

车子出了问题，孩子又要去学校，周婷不由地慌张焦虑。令她安心的是，电话那头的声音温柔又冷静。根据李帅的远程“指导”，周婷先把车靠边停下，拿出后备箱的三角指示牌，确保自身安全的情况下等待救援车的到来。与此同时，李帅告诉周婷可以直接把车拖到店里，同时会安排代步车先接小朋友去上课，之后再到店安排车辆检查。

而这个并非李帅的本职工作。日常的她负责展厅的巡视、布置客户休息区环境、客户交车后的回访、汇总和分析客户的喜好需求、会员俱乐部的维护等等。繁杂的工作中，只要有客户直接联系求助，职责范



北京燕德宝-李帅



济南万宝行-张福瑞

在这里，你的期待总能超乎想象服务的本质：最“挑剔”的客户决定了我们视野的高度

济南万宝行的服务专员张福瑞第一次见到车主王韬，是在他上班的路上。早晨八点整，距离经销店开业还有半小时，距离展厅20米远，王韬将车靠路边停放，

自己弯着腰，巡视地面。张福瑞上前关切，得到的回答令他大吃一惊：王韬希望将自己车辆到车间必经路面的杂物全部手动清理干净，这样轮胎便可以全程保持干净。从王韬有条不紊的形象着装及后来对店内环境的苛刻审视中，张福瑞察觉到他是一个对整洁程度、私人界限有着近乎极端要求的车主。而服务这样“挑剔”的车主，也为张福瑞带来了前所未有的挑战。

后来，王韬成为了店里的忠实客户，每当进店保养车辆时，必然要求张福瑞进行对接。其中发生了什么？张福瑞在跟进车辆保养时更换全新的座椅套和脚垫等一系列高于清洁度标准的操作，加之他为保养车辆设置一米围栏隔离开来的细节性做法，最终赢得了王韬的心。

作为一名汽车售后服务顾问，张福瑞不免被一些客户问到关于4S店维修保养的“套路”话题。每当这时他总会自信地回答：选择4S店的理由不止在于对零部件及技术的严格要求及质量的精准把控，更重要的是人的不同。通过标准之上的服务，超越客户的期待，而“挑剔”的客户又能决定我们视野的高度。这样的良性循环，成就了独一无二的客户服务。”

围之外她也会跟进到底：“如果把客户和别的部门间推来推去，客户与多个不同部门的人沟通，不但体验感会变差，这样沟通的成本也会变得很高”。BMW在经销商端要求“十项承诺”的执行，标准化的服务千篇一律，但是好的服务则各自隐藏着看似平凡实则伟大的职业素养和奉献精神。