

本期天

# 小排量有大内涵

## ——广汽传祺GS4试驾体验



□本报记者 董文俊 刘远强

为了让广大消费者更好地体验传祺GS4的卓越性能,6月27日,《信阳日报》汽车周刊与广汽传祺信阳骏海4S店联手,在市区主要干道、沪

陕高速信阳至罗山段举行广汽传祺GS4节油挑战赛,同时邀请准备入手传祺GS4的车友亲身体验试驾感受。

阴雨天气,路段往返路程约80公里,高速公路实测GS4综合油耗为

5.12L/100km,其中最高5.45L/100km,最低仅为4.7L/100km。

### 初识 眼前一亮

记者认识传祺GS4是从今年4月份的郑州上市发布会开始的。发布会的前一天,记者同信阳骏海4S店的余总前往郑州做上市准备工作,有幸试驾GS4。此车给记者的最深刻印象除了年轻、时尚、激进外,最重要的一点则是省油。我们实测GS4信阳至郑州一个来回只用了300多块钱的油,仅有的1.3T排量,动力却毫不逊色,高速公路实测最高时速达180km/h,厂家实测平均综合油耗6.3L/100km。传祺GS4无论从外观、配置还是动力都不输给合资品牌,统计显示,广汽传祺GS4自4月18日上市以来首月销量超过6500辆,位居十万级SUV销量前茅,逐渐成为自主品牌在中小型SUV市场的新领军车型。“10万级最牛SUV”显然不仅仅是一句口号。

从价位和口号气势上我们看得

出,该款车的竞争对象剑指销量冠军哈弗H6与目前较为热门的长安CS75,而在合资品牌部分则依靠定价策略与突出的性价比来与缤智、XR-V、ix25等小型SUV挑战。

### 再测 一省到底

上周六的传祺GS4节油挑战试驾活动上,20多位市民参与了此次试驾活动。试驾结束后4S店还举行了优惠团购活动。据了解,活动当天共有21名(含散客)消费者成功以优惠的价格购买到了GS4、GS5速博等

心车型。

本次节油挑战试驾路线在沪陕高速信阳至罗山段举行,往返路程约80公里,在阴雨天气路况实测中,GS4综合油耗为5.12L/100km,其中最高5.45L/100km,最低仅为4.7L/100km。GS4发动机排量虽说仅有1.3T,开起来要比想象中的动力充沛,在车上满员的情况下以时速100km/h在高速上超车还是比较有信心的。油耗低、动力强,“小马拉大车”现象并不凸显,这是一款非常经济实用的SUV,客户都欣喜点赞。

### □记者手记

一直以来,车辆试驾、评测是网络媒体的宣传主阵地之一,但是往往一些比较大的网站,所做的评测只能针对车型,而无法针对当地路况等实际情况。众所周知,环青海湖与环南湾湖,登香山与登鸡公山完全是不同的情况。为了让我市广大消费者明白白消费,真正感受车辆性能,《信阳日报》汽车周刊将与各大4S店不定期举行新车试驾会,邀请广大车友一同评测。



# 股市暴跌与车市抄底

□张继疆

6月19日,2015年父亲节前夕,满盘碧绿的沪市大盘让这个舶来的洋节,成了国人的“劫”。满以为这是止跌回稳的前奏,不曾想,一周之后的6月26日,再次狂泻不止的沪指,让人们这才明白,“节”不是“劫”,“抱(暴)爹(跌)”更可怕。如此行情,几乎让一周前就几近崩溃的段子手们想要到天台去抢位置——无点可泻与无点可写,究竟哪个更悲剧?

但是,对于广大信阳消费者来说,尤其是对于已经有了购车计划正持币观望的市民来说,6月18日至6月28日这十天,无疑是非常幸福的。十年难得一遇的大促销,一波接一波的优惠,让不少人换车的计划一改再改。当然,对于股民“奥迪进去,奥拓出来”并不新鲜,但就笔者而言,至少已经接到两名原本打算入手福特蒙迪欧的车主电话,表示在看到奥迪A3和宝马X1先后跌进20万元大关后,打算逢低吸纳。

不可否认的是,从汽车开出4S店的那一刻开始,车辆本身就在不断地贬值中。为了让车辆不贬值,很多车商将原本应该是商品的汽车当做一项金融产品。这一度确实吸引了很多消费者,但当“河南涌金”和“河南涌盛”登上省消协公布的拖欠合格证“黑名单”,继今年2月郑州汇和汽车租赁公司出现资金链断裂问题后,河南金基汽车租赁有限公司也陷入了“管理层失联”的新闻之中,我市部分消费者就曾在其信阳分公司门口排起了要账的长龙,甚至发生了口角和摩擦。归根到底一句话,尽管车是消耗品,但人们仍不愿过早地消耗完。那么,如果这个消耗品突然大幅度没有任何附加条件

地降价了呢? 6月25日和26日,笔者的朋友圈被数个汽车品牌的销售代表刷了屏,几乎无一例外的都在说自己手中有4S店内员工购车指标,然而到了27日,我市七家店同时年中大促之后,购车指标一夜之间不见了……这说明,要么是购车指标被抢一空,要么是各店的促销价格基本已经接近所谓的“内部员工价”。“从南京到北京,买的没有卖的精”,看似降价、甚至没有卖的精,看似降价、甚至没有卖的精,其实是为了盘活库存,缓解店内的库存压力,当然,对于消费者来说,只有降价,最好是降到出厂价以下,才是真正的实惠。

投资界曾有这样一个说法,任何投资,收益超过居民消费价格指数(CPI),就是有“钱途”的。如果换个角度来思考,就买车和炒股之间来做对比,如果车辆的贬值速度要慢于股市的跳水速度,是不是可以算是“少赔多赚”呢? 当然,如果对于股市没有信心抄底的话,不妨在车市上试着抄底,毕竟股市坐过山车已有前车之鉴,2008年的那一场雪(血)似乎让很多人至今都未解套,而车市如此大促销,却是十年难得一遇。

“清风中原”就“党员干部可以炒股吗”谈到,“党员干部是严禁违规炒股的”,七项被“严禁”的行为之中就有“利用工作时间、办公设施买卖股票和证券投资基金”。同时,2015年也是我国进行公车改革的收官之年。“车子”“位子”与“票子”之间如何取舍,睿智的你,一定会有更好的办法。



# 车市辟谣:商务部否认进口汽车零关税

“听说7月份中国加入WTO的15年保护期就到了,到时候进口车就可以免关税了。”市民小曹打算暂时搁置购车计划,因为根据“消息”,今年7月开始进口车将施行免关税,这可能省下一大笔钱!

从去年的反垄断风暴开始,进口车价格虚高已经成为众所周知的事实。我们也看到,伴随着各方因素的作用,各个品牌的进口车价格也都有了回落。但是这一次不少消费者捂住钱袋子观望,却是因为“进口车将零关税”这么一说。进口车真的要进入“零关税”时代了吗?恐怕真实的答案要让大家失望了。

在6月18日举行的例行新闻发布会上,商务部新闻发言人沈丹阳否认了这一说法,称人世降税承诺2010年就已履行完毕。沈丹阳表示,对绝大部分进口产品的降税承诺在2005年1月1日已经执行到位,到

2010年1月1日,所有产品的降税承诺已经履行完毕。我国平均关税总水平从入世前的15.3%降到2010年的9.8%。这意味着,到2010年1月1日,我国加入世贸组织所谓的保护期已经基本结束。

2001年12月11日,中国加入世贸组织,并于第二年开始全面下调关税,分10年逐步实施。“目前外界误读了中国人世15年保护期问题,15年保护期确实存在,但是是保护西方企业的期限,而不是保护中国企业。”中国人世首席谈判代表龙永图6月17日在天津“2015年于家堡论坛年会”上表示。

龙永图指出,人世法律文件《中华人民共和国加入议定书》第15条是唯一提到“15年”信息的条款,提及补贴和价格倾销,是一项防止中国企业滥用世贸规则冲击西方企业的措施。

(《三峡晚报》魏君 整理)



6月28日下午,市民朱先生通过《信阳日报》汽车周刊“购车我来帮”栏目,在上海大众信阳润州4S店成功购买全新桑塔纳(2015款1.4L手动风尚型)一辆,帮购价格7.1万元。通过“购车我来帮”栏目,4S店另外赠送汽车坐垫一套。自3月25日该栏目开通以来,已为消费者成功帮购汽车14辆,优惠总价值超过3万余元,受到了广大消费者好评。 本报记者 刘远强 摄

## 2015年C-NCAP第二批车型评价结果发布

# 第九代索纳塔刷新最高得分纪录

6月29日,中国汽车技术研究中心在天津发布了2015年第二批车型C-NCAP评价结果,这是按照C-NCAP 2012年版管理规则进行评价试验的最后一批车型。本次发布的结果共涉及17款车型,其中包括1款小型车、6款A类车、4款B类车、4款SUV和2款MPV车型。此次发布评价结果的17个车型均为两年内新上市车型,对应2012版C-NCAP规则在车型研发和改进方面投入了大量

的精力,因此,评价结果总体表现较好,侧气帘的配置率达到70.6%、ESC的装配率达到88.2%,其他加分项安全配置比例达到100%。

17款车型中,有6款为自主品牌车型,成绩最高的是众泰Z500(57.6分),热销车型哈弗H2得到55.7分,比亚迪目前的旗舰SUV车型S7得到57.0分,售价仅为6.69万元的艾瑞泽3也得到了54.7分。总的来说,自主品牌车型在安全性方面

进步明显,无论是紧凑型轿车还是SUV车型都能够达到C-NCAP 5星级标准。令人感到意外的是,第九代索纳塔在本次评价中得到60.7分的高分,超过了此前由观致3创造的分记录(60.5分)。除此之外,同为B类车型的东风本田思铂睿和2015款皇冠也都有很好的表现,成绩在57分以上。备受关注的汉兰达同样有很好的表现,得到55.5分。(张继疆 整理)

Advertisement for '汽车信' (Car信) featuring a QR code and the text '扫一扫 有惊喜' (Scan to get surprises).

# 十年不遇 我市车市促销活动爆棚

□本报记者 董文俊 张继疆

6月18日,原价11.98万元的北京现代悦动,成为北京现代信阳和润4S店推出的首款可享受7.5折的特价车;6月19日,吉利汽车信阳豫通旗舰店开业,现场订车30台;6月20日,中岩别克“年中冲量”团购会,现场订车63台;6月21日,一汽-大众奥迪“礼赞300万感恩回馈”,原价23万元的A3,特价仅需19.9万元,当天现场订车70台;6月27日,利星奔驰、宝莲常宝马、锐达比亚迪、悦达起亚、中岩别克、豫通帝豪、广汽传祺信阳骏海4S店就订车21辆。其中,中岩别克新威朗上市一周内再发团购,而豫通帝豪旗舰店开业酬宾仅一周又做大促销,据记者调查,如此大规模的促销活动在我市汽车行业,十年来尚属首次。为什么在汽车行业传统认为的淡季(6、7、8三个月)伊始,我市车市会迎来如此大力度促销?如今是否正是市民选购车辆“抄底”的好时机?

以上。即便是2008年和2014年两个增长最慢的年份,国内汽车销量同比增长率依然达到6.7%和6.86%。然而,2015年5月却出现产销量同比双双下降的情况,这是最近15年来中国车市首现负增长。其中,今年销量排名前十的企业中有6家销量出现下跌,上海大众以144008辆的销量再次夺得前十企业销量排行冠军,但同比出现小幅度下跌1%;一汽-大众同比下跌22%;上海通用同比下降9.7%;北京现代同比下降12.1%。其实,从4月份开始,上海大众、上海通用、一汽-大众、北京现代、长安福特、东风标致等车企先后宣布官方降价促销或全系车型免购置税优惠,就已经掀起近年来罕见的大规模价格战。

“好像一夜之间,着急买车的人都不见了。”我市一家合资品牌4S店销售负责人表示,连宝马、大众这样从来不愁卖的品牌,今年日子也非常难过。在全国各地,经销商陷入资金链断裂风险的案例不绝于耳。在我省,《河南商报》曾以《新年不想当“黑户”,快来看看这个“黑名单”》为题,报道了省消协公布的拖欠合格证的“黑名单”,“河南涌金”和“河南涌盛”赫然在列,而继今年2月郑州汇和汽车租赁公司出现资金链断裂

问题后,一度被认为是最有希望在区域市场超越神州租车的河南金基汽车租赁有限公司也陷入了“管理层失联”的新闻之中。

4、5两个月,直到最后一天才完成当月任务,以前从不担心业绩量下跌,在完成当月的订单后,在朋友圈中晒出了自己的欣喜,如此的惨淡行情与股市狂飙突进越5000点大关的热闹形成鲜明对比,而截至6月28日傍晚,距离完成6月份的订单任务,还有不小的差距。

### 股市抽血 仿佛冰火两重天

曾经不惜加价提车的消费者去哪儿了?张女士的选择非常具有代表性。“本来已承诺父母在今年给他们买一辆好点的车,钱都准备好了,但股市太诱人,去年40万元建仓的两只股票,到现在已经翻一番变成了90万元。”张女士说,这让全家人都觉得花二三十万元的真金白银买车太不值。相比车买回来就迅速贬值的状况,投资股市博取高收益,落袋为安后再买车无疑是更明智的选择。

“股市就像一个泵,把所有的钱都抽走了。”北京现代信阳和润4S店总经理张晓辉分析,近期消费者

对车市的关注热情是有的,但在购车时机的把握上很是犹豫。“用车的更新换代成为经销商们争夺的焦点。但股市的红火则让很多消费者推迟了换车计划,这也是为什么刚刚上市的索九(第九代索纳塔)市场反响不如索八当年。库存车占用资金大量的流动资金,这也是经销商宁肯赔钱,也要把车变现的原因。”

“汽车消费近期受金融波动的影响较大,许多人加入炒股大军,暂时抑制了消费改善型的购车需求,新车购买需求一部分被推迟,一部分则分流到了二手车市场。”信阳新轩锐金融服务中心总经理李锐告诉记者。

在我市,几乎所有的4S店在做购车金融方案的推广时,都不约而同地选择了类似“你买车,我贷款,咱到股市换豪车”之类的话题吸引消费者,甚至更有“帮你做股神”之类的专业金融服务。

### 淡季不淡 此时买车最划算?

6月19日,大幅震荡的股市让难得一遇的“端午+父亲节”,变成了“劫”,整个小长假中,不少人在抱怨,股市让“奥拓进去,奥拓出来”,尽管6月26日的巨幅震荡之后,央行

立刻做出重大利好的调整,不少股民都在翘首期盼着触底反弹。那么,面对销售商一波接一波的促销袭来,要不要“割肉买大众”呢?

尽管一汽-大众奥迪早在5月21日,就推出了全国性的“礼赞300万感恩回馈”活动,但四款“300万辆纪念版”车型也许只是噱头,原价23万元,特价仅需19.9万元的奥迪A3,可能才是最为吸引消费者的地方。记者与郑州的一位媒体同行聊到此处时,他不禁感叹:“从事媒体这么多年,第一次见奥迪有如此大手笔的促销活动。”

“奥迪都降价了,我们还有什么理由不努力?”这是6月21日当天,记者收到的一位我市4S店总经理的回复,据了解,该店的大团购会已经在筹备之中了,届时亦将会有更加优惠的价格回馈市民。

6月27日的7店同时促销也许在短时间里不可复制,但可以预见的是,随着奔驰、宝马、奥迪等高档品牌加入降价促销的阵营,我市各4S店之间的竞争将更加激烈。“塞翁失马,焉知非福”,经销商的资金链压力与股市震荡的双重作用下,在汽车销售行业传统淡季的夏季,也许我市消费者将迎来更多更大的利好消息。

### □用车知识

## 望闻问切 试驾究竟试什么?

□本报记者 刘远强

对于每位第一次购车的消费者而言,买车似乎是一项重大的“工程”。从询价问价、横向比较,到试乘试驾、拍板决定,每个环节都不可马虎。要说最关键的因素,那非试乘试驾莫属。看上百篇的“试车报告”和“使用报告”,也不如亲身的驾乘感受和性能体验来得直接。但试乘试驾时,究竟要“试”些什么呢?

如果想买车,试驾还真少不了,车辆外观与内饰、发动机动力、行驶噪音等都可以发动试驾来了解。说起试驾方法,有着15年驾龄的出租车司机朱先生告诉记者,一辆车“底子”厚不厚,还得从望、闻、问、切四个方面来综合考察。

### 望 用眼睛认真看

说起试驾,很多人都会理解为开车上路,其实从静止状态试驾就已经开始了。站在车外要看车身的各种接缝,不能太宽而且要看是否均匀。进入车内,看看座椅是否舒适;还要查看出风口、阅读灯、反光镜、控制键、储物格是否设计合理;车窗、车门开关是否方便,这些毕竟是开车时经常用到的,必须用得顺手。

### 闻 用耳朵认真听

坐进车内,拧开点火开关,试驾就算正式开始了。朱师傅提醒大家,发动机点火的那一瞬间开始就要仔细听。启动发动机后,要感觉车辆怠速是否平稳,一方面可以在车外听发动机运转过程中是否有异响;另一方面,在车内看看转速表有

没有“忽高忽低”的现象,指针平稳才算好。

除了启动时的声音,最关键的还是行驶过程中的噪音。发动机噪音主要出现在中高转速,因此,体验发动机的噪音,一是仔细听发动机加速时的声音大小,二是将车速保持在80km/h来进行考察。路噪大小考察的是车辆密封性,路噪与车速、路面、轮胎都有关系,最好在同等车速下,对比柏油路面、水泥路面和石子路面的声音。

### 问 了解售后服务

试驾当然得有销售顾问陪同,这时候也别闲着,可以边试驾边多了解一下车辆信息。买车容易养车难,这几乎是公开的秘密,保养费用的高低,直接关系到日后用车的成本,这个时候就要向销售顾问发问:“常规保养一次需要多少钱?”“车辆有没有免费保养期?”“刹车片这样的易损件的价格是多少?”类似的问题可以尽管问,甚至未来车辆保值的问题也可以大大方方提出来。

### 切 感受驾驶体验

“操控性是最重要的,毕竟车是买来开的。”朱师傅提醒,一辆车操控性好不好,主要体现在换挡是否顺手,方向盘的正回力和回正速度是否灵敏。当然,原地提速是否迅速,也是对发动机最好的考验。另外,制动也很重要,可以尝试急刹车,在安全的情况下,直线加速然后踩死刹车,直到完全停止。看“点头”(就是车辆前倾)现象不严重,好的底盘能力比较好地抑制“点头”,将刹车力较好地分配给后轮。