

本期天

# 买车托熟人 也得多留神



## “剁手党”的逆袭

□张继疆

在众人眼中,“剁手党”几乎等同于“败家”。面对着网购“跳楼价”般的折扣,“精神焕发”般地狂呼:“buy buy buy (买买买)!”在每次看到月底的银行对账单时,刀郎《冲动的惩罚》音乐声响起,“防冷心的蜡”般的面色不由暴露了内心的想法:“bye-bye buy(再见,买)”、“再买就剁手!”——新名词“剁手党”诞生了。

2009年11月11日,对于刚刚进入象牙塔的90后来说,也许这一天只是一个在校园兴起的单身纪念日——“光棍节”,但是敏锐的商家却发现,前有国庆黄金周,后有圣诞节,它成了一个线下零售或者销售的空窗期,于是一场以“光棍节”为互联网传播口碑的营销战悄然拉开。任谁也没有想到的是,仅淘宝的“双十一”销售额就逐年翻番,2009年5200万元,2010年19亿元,2011年突破52亿元,2012年更是达到惊人的191亿元。“双十一”珠宝在前,京东也很快开展了“618店庆购物狂欢”,2010年优惠仅一天,2015年整个网购狂欢从6月1日一直持续到了6月20日。

在亿万网民的血汗铸就下,成就了阿里巴巴的马首富,也成就了爱喝奶茶的刘强东。对于每个曾在“双十一”或者“618”期间网购的消费者来说,无论是抱着“替马首富预备整容茶”,还是借口“替刘强东来杯奶茶”——最早因喜好美食而剁掉自己左手小指,堪称“剁手党”鼻祖的洪七公前辈,若泉下有知,恐怕也要慨叹:吾道不孤也。



### □用车知识

## 夏季汽车保养攻略

随着季节变化,天气炎热和雷雨多发的夏季特征也越来越明显,夏季汽车保养也成为近期各4S店服务的主题和热点。由于天气原因一些使用频繁或负荷较重的系统装置,例如空调系统、润滑系统、轮胎等都易发生故障。同时,较多的雨水和强烈的日光也会加快汽车漆面和零部件的老化。因此,除定期的常规保养之外,还应该附加一些特别的维护,把这些故障消灭在萌芽状态中。笔者走访多名汽车维修专家,推出夏季汽车保养攻略,为广大的、特别是新车主提供夏季保养用车之道。

### 防冻液夏天不可少

不少车主认为加防冻液是冬天的事,夏天加点自来水就可以了。专家却明确指出,夏天也一样要用防冻液。好的防冻液不仅具有冷却发动机的作用,还具有良好的耐低温和耐高温性能,甚至还有防腐、除锈等功能,因此用水代替防冻液是不可取的。首先,水对冷却系统多少会有一些腐蚀,而防冻液中则含有防腐、防锈的添加剂。其次,防冻液的沸点一般在120摄氏度以上,而水的沸点只有100摄氏度,使用防冻液可以防止爱车夏季“开锅”。另外,用水代替防冻液容易生成水垢,需经常更换,而使用防冻液则没有这种忧虑。

### 润滑油谨防过热变质

夏季用车对润滑油也有一特殊要求。发动机长期在高温环境下工作,会将热量传递给润滑油,造成润滑油氧化变质,影响其润滑功能。由于润滑油对发动机正常工作起决定作用,长期使用劣质润滑油或已变质的润滑油,轻则造成油路结胶,引起机油报警;重则会发生拉缸、烧瓦和抱轴等恶性事故。所以,车主在夏季应对润滑油特别关注,发现变质要及时更换。

### 检查油路引擎自燃

众所周知,夏季是车辆自燃的高发期,因此要重点检查汽车的油电等线路,发现线路老化应及时送修,防止发生自燃,最好不要擅自改装电气线路。香水、打火机更易燃易爆物应远离爱车,有条件时尽量停放在车库或是阴凉处。车内常备灭火器并注意定期更换,停车尽量避开有杂草、油漆等易燃杂物的路面。同时,夏季汽车引擎因过热而产生爆燃,会使气缸上部的磨损增加3至5倍。因此,应对引擎的燃烧室、气门头等部位的积炭进行一次彻底的清理保养,使之保持良好的散热状态和正常的压缩比。

(董文俊)

□本报记者 董文俊 张继疆

到4S店买车,如果消费者认识店内员工,甚至和该店的高管有着不错的交情,那么承蒙管理层亲自服务,又是特批又是收款,既有优惠又有面子,恐怕换了谁都会觉得,这样的4S店服务确实好。然而,近期在宁波慈溪和我市先后发生的通过熟人买车,最终却因熟人“失联”而引发的纠纷,无疑给广大消费者提了个醒,买车托关系找熟人能得到优惠,但在办理相关手续的过程中,依然需要消费者擦亮眼睛,格外当心。

### 事件回放一:员工失联 该退的押金没法治

6月14日,我市一家媒体以《说好的第二年退还续保押金 为何不兑现合同?》为题报道了发生在我市一起因消费者通过朋友买车,却因朋友的离职而最终与原购车公司发生纠纷的事。

据报道,市民曹先生于2013年5月,在我市一家汽车销售公司以分期付款的方式,购买了一辆英伦SX720尊贵版汽车(白色),曹先生将购车款交给了卖给他汽车的业务员张某。2014年5月,曹先生与该公司补充签订了购车证明。该证明显示,在贷款还清后,由该公司负责提供所有车辆过户资料及手续证明,并协助曹先生完成过户手续;并且还会在第三年投保日返还曹先生3000元的保险续保押金。但在今年5月,曹先生准备缴纳第三年的保险费用,于5月底到该公司缴纳保险顺便索要3000元的保险续保押金时,该公司给曹先生的答复是,退不了那笔钱。同时,该公司提供给曹先生一份贷款费用明细表,明细表上并没有保险续保押金这一项。客户签字

虽然写着曹先生的名字,但曹先生称那并不是他的笔迹。该公司相关负责人回应,当初办理曹先生这辆车业务的工作人员已经离职,而且该业务员并没有将保险续保押金交给公司财务部门,所以该公司无法退还其3000元的保险续保押金。据报道,针对此事,河南春吃律师事务所主任张少春律师建议起诉汽车销售公司,他认为,约定的承诺不能兑现,该汽车销售公司属于违约行为。消费者与该公司存在买卖合同关系,既然约定了要退还押金,就必须履行义务,否则就构成违约,消费者有权向法院起诉维权。

### 事件回放二:副总失联 涉及购车款2000多万元

据《钱江晚报》报道,6月26日,宁波慈溪,在慈溪宝恒一家号称“全国销量排名第三、宁波地区销量第一”的4S店前,近40名购车者支付了2000多万元购车款,却提不了车。因为,当初卖给他们的4S店的副总和全家人一起“失联”了。

6月27日,慈溪宝恒的官方微信发布相关声明:近日,慈溪宝恒接到若干客户投诉,称其全款购车仍无法提车,经该公司内部调查,部分客户均在该公司小股东沈某(持股比例5.95%)处购车,并向其个人账户支付了购车款项,目前沈某外出失去联系。慈溪宝恒已向当地公安机关通报了相关情况,并将配合公安机关工作。慈溪宝恒高度重视此事,承诺将一如既往地做负责任的企业公民,将在公安机关与广大客户的监督下,按照法律相关规定,以公正、公开、公平的态度积极推进,力求在最短的时间内打消广大消费者的疑虑。

据报道,浙江煜华律师事务所律师孙伯军律师表示,从提供的《汽车预订单》等材料来看,那些付了款却提不到车的消费者是向慈溪宝恒购车的,并不是像慈溪宝恒在官方微信中声明的那样是在慈溪宝恒的公司小股东沈某处购车。《汽车预订单》中明确写了卖方是慈溪宝恒,而不是沈某,并且《汽车预订单》上盖有慈溪宝恒的章,沈某只是在《汽车预订单》上的销售主管处签名,说明沈某是在为慈溪宝恒履行职务行为,并不是以个人名义与消费者签订《汽车预订单》,法律上的权利义务由慈溪宝恒承担。

另外根据《合同法》的相关规定,一般情况下双方签订合同后,消费者应将车款支付给卖方,但有约定的除外。本案中消费者将车款汇入沈某个人账户,是因为盖有慈溪宝恒公章的证明书上明确约定要将车款汇入沈某的个人账户,消费者按约定将款支付后,慈溪宝恒也应按约定准时交车,如果慈溪宝恒未按约定交车,消费者可向法院起诉慈溪宝恒,以维护自己的合法权益。

作为后续报道,慈溪宝恒的总经理助理王女士回应:不会推脱责任,请车主放心。

### 记者调研 买车托熟人 未必是最佳方案

两起事件不同的地方在于,慈溪宝恒案中,盖有慈溪宝恒公章的证明书上明确约定要将车款汇入沈某的个人账户,而我市销售员张某失联案中,曹先生表示自己当时并未拿到写清了各笔款项的贷款费用明细表,而该表上的签名也并非其本人所写,这也意味着曹先生交给张某的购车款,到底有多少是应该交的,曹先生其实并不知情。但与其相同或类似的情况却值得每个人深思——消费者曹先生和销售员张某曾是好朋友,近40位宁波慈溪消费者也是通过各种关系找到“熟人沈副总”。朋友、熟人,看似十分密切的关系网,在利益面前,却变得格外脆弱。

### 本报记者在调研中发现,我市超过80%以上的消费者在买车时,会选择托熟人、找朋友,而不少4S店员工也经常会在微信朋友圈中发布类似“有内部员工购车名额”的消息,可以拿到低价优惠。很多消费者表示,反正“跑得了和尚,跑不了庙”,就算人偶尔会“失联”,但偌大一个4S店,总不能说倒就倒吧。而且不少人在找朋友帮忙时,往往跟曹先生的做法类似,直接将购车款交给朋友,或者如慈溪消费者一样,将车款打入某人的账户,原因“都是朋友,追究那么细,多没面子”,但往往就是“有了面子,没准就丢了银子”。

正如慈溪市消费者权益保护委员会提出的建议一样,消费者也需要有一定的甄别及自我保护意识。消费者在付款给个人账号时,需要确认是否有相关依据证明所支付的款项是用于购车,如果依据充分,那么汽车经销商必须承担主要责任。如无相关依据,那么消费者也需要在本事件中承担一定责任。但作为汽车销售公司,没有发现如此大的财务漏洞,从而导致消费者权益受到侵害,也无可避免地需要承担一定责任。具体责任认定则需要走法律程序。

针对类似情况,为了更好地帮助消费者选车、买车,《信阳日报》汽车周刊购车栏目“购车我来帮”接受全市消费者通过电话、微博、微信等多种方式进行报名,帮助群众选车、购车、砍价。自3月25日该栏目开通以来,已为消费者成功帮购车14辆,优惠总价值超过3万元,受到了广大消费者好评。



持续一周的阴雨天气终于结束,趁着天气转好,许多车主纷纷将自己的“爱车”开到洗车店进行清洗。这两天我市各洗车行的生意十分火爆,每天的洗车数量比前段时间多出了两三倍。图为7月6日,大庆路车行天下汽车装饰店的洗车工正在洗车。

本报记者 刘远强 摄

## 起亚汽车7月11日 深度体验试驾招募中

本报讯(记者 刘远强)对手越强大,挑战越刺激;关卡越坎坷,颠覆越彻底;车好不好,试了才知道。7月11日,由信阳悦达起亚4S店举办的起亚汽车深度体验试驾会即将拉开序幕。届时将有职业车手、起亚车主嘉宾和本地媒体代表共同体验。本次试驾会专门针对热爱生活、勇于挑战的汽车爱好者们,专业的试驾场地,让车友真实地感受起亚汽

车带给您的操控魅力,参与活动就有奖品,当天订车客户还可享受到东风悦达起亚试驾会特别优惠政策。

淡季促销力度大,近期有购买起亚汽车的市民不妨借此良机拨打本报经典栏目“购车我来帮”报名热线:18236279209参与。活动当天,凡通过本栏目报名参加购车的市民,我们将替您砍价、帮您拿下“总经理折扣”!

## 数店庆生 七月促销暗战不止

□本报记者 董文俊 张继疆

刚刚过去的六月,我市车市经历了十年来最大规模的年中促销,各4S店的营销人员绞尽脑汁地为促销活动安排了各种噱头与口号,进入七月,数家4S店纷纷迎来了自己的建店周年纪念日,而随着这一波庆生的暗战攻势,我市车市又将迎来新一波“师出有名”的大幅度促销活动。

### 广汽传祺信阳骏海 借传祺GS4东风逆势“涨停”

对于自主品牌来说,哈弗用H6创造国内SUV销量的奇迹;吉利推出博瑞,扬言是最美中国车;比亚迪依旧喜欢玩电动车,一秦一唐誓要刷新各种速度榜……从2011年到2014年,传祺的销量分别是1.7万辆、3.3万辆、8.5万辆、11.68万辆,实现跨越式增长。而传祺GS4上市首月销量即超过6500辆,在市场持续低迷的6月销量破

万辆,成为最快月销破万的中国品牌SUV……上市两个月的GS4,无疑以这份令人惊讶的答卷成就了传祺逆势涨停的“传奇”。

广汽乘用车总经理吴松在GS4上市时曾表示,先期每卖出一台GS4手动挡精英版以下车型都是自己一体豪华版以下车型都是赔钱的,待后期整体销量提升后会实现盈利。利益且易见,广汽传祺把更多的利益让给了消费者。

作为广汽传祺豫南旗舰店,信阳骏海店于2014年7月15日正式开业。同时,在“为亲人造好车,让世界充满爱”的宗旨下,“凌云翼”家族三款新车也顺势依次上市。信阳骏海店总经理余润成表示,随着一系列试驾体验如火如荼地展开以及《变形金刚4》(一年级)展演的跨界娱乐营销,传祺GS4频频出现在公众视野中。广汽传祺的服务网络今年将进一步下沉,着力打造30公里服务圈,为消费者提供更多便捷迅速的购车服务。

### 北京现代信阳和润 放价到底与放假到家

7月1日凌晨,北京现代信阳和润4S店的三周年店庆活动正式拉开了大幕,据了解,在店庆活动期间,该店准备了多重大礼包回馈我市消费者,其中包括0利息分期购车、和润4S店携手北现金融、建行、农行、工行打造八款0利息车型,其中途胜、索八、悦动,1年0利息;ix35、瑞纳、瑞奕,全新胜达,2年0利息;索九,3年0利息。店庆活动期间,部分车型最高优惠6万元,活动期间购车送1年常规保养和和润大礼包;所有客户到店即可享受车辆免费检测,所有保养客户15000公里以上保养即可赠送空调系统免费清洗,距离店内80公里的客户凭单程高速小票冲抵工时费,保养维修费用超过1000元的客户赠送玻璃水2桶;办理会员卡充值4000元的客户在优惠基础上再送常规保养一次(当日保养不使用)。

### 雪佛兰信阳新纪元 店庆八周年“厚惠”可期

7月11日,作为该店八周年店庆活动感恩回馈的一重大礼,信阳新纪元雪佛兰4S店展厅,将现场推出20辆特价车,全部0利润竞拍。此外,还有数重优惠等着当天到店的消费者,报名交500元诚意金的客户,进店即可得到雪佛兰纪念版水杯,抱枕和多功能数据线,数量有限,先到先得;现场订车更会有机会获得冰箱、空调扇、自行车、帐篷等精彩好礼;任意车型置换雪佛兰可

享3000元置换礼包;老客户介绍新客户成功购买任意一款雪佛兰车型,可获得常规保养及行车记录仪一部。

信阳新纪元总经理高永萍表示,信阳新纪元汽车销售服务有限公司旗下企业之一。八年来,公司秉承“创造员工价值、创造社会价值、创造股东价值”的企业宗旨和“一切以顾客为中心”的经营理念,恪守“忠恕、团队、安全、创新”的核心价值观,传承“向上、执着、严谨、关爱”的企业精神,依靠一支训练有素、富有使命感和团队精神的专业员工队伍,注重不断学习和积极创新,为顾客带来安全、舒适、放心、快乐、物超所值的服务体验,致力于将优秀的产品和专业高效的服务为消费者带来驾驶的快乐与骄傲,努力将“新纪元”打造成为值得信赖、自信睿智、乐于奉献、年轻活力的优质服务品牌,向“传承百年、创造未来”的宏伟愿景坚定迈进。

### 雪佛兰信阳新纪元 店庆八周年“厚惠”可期

7月11日,作为该店八周年店庆活动感恩回馈的一重大礼,信阳新纪元雪佛兰4S店展厅,将现场推出20辆特价车,全部0利润竞拍。此外,还有数重优惠等着当天到店的消费者,报名交500元诚意金的客户,进店即可得到雪佛兰纪念版水杯,抱枕和多功能数据线,数量有限,先到先得;现场订车更会有机会获得冰箱、空调扇、自行车、帐篷等精彩好礼;任意车型置换雪佛兰可

