



## 新规出台 二手车评估标准化

本报记者 苏立萌

如今,我国二手车市场发展速度加快,各种不规范的市场问题也日益突出,其中最亟待解决的就是二手车车况隐瞒、造假等问题。

在消费者以及业界的翘首期待中,我国二手车行业有关车辆评估的首个国家标准——《二手车鉴定评估技术规范》(以下简称《规范》)于6月1日正式实施,将指引二手车行业健康发展,引领二手车行业健康发展。此外,为了配合新政实施,中国汽车流通协会近日还启动了二手车认证品牌——“行”认证品牌,承诺拥有“行”标志的车辆出现问题将“错一罚十”。

### 新规出台 一车一「表」

据中国汽车流通协会统计,2013年前11个月,全国共交易二手车466.96万辆,同比增长8.39%。在二手车交易量逐步攀升的同时,二手车车况的不透明化一直在困扰着消费者,影响着二手车市场的有序发展。由于二手车鉴定评估缺乏统一标准,车辆评估与成交价脱节、鉴定报告作假等问题,因而面对二手车,很多消费者望而却步。

而随着6月1日《二手车鉴定评估技术规范》正式实施,消费者在选购二手车时,可以要求车商进行鉴定并出具报告,详细车况一目了然。

作为国内首部二手车评估国家标准,《二手车鉴定评估技术规范》规定,符合条件的第三方机构或二手车经营企业通过检测设备与工具对二手车鉴定评估时,需对二手车进行量化的技术检测,包括动态和静态的检测,涉及车身外观、发动机舱、驾驶室、底盘等部位以及车辆启动、路试等104项检查内容,最终将评估内容与结果以量化数据展现,形成一份《二手车技术状况表》。

这意味着二手车行业今后有了统一的鉴定规范标准,按规定每辆车都会有一张“体检表”明示二手车的具体车况,包括是否为重大事故修复车。

### 品牌认证 车况透明

“对消费者而言,该《规范》出台后最直接的益处就是减少买到事故车的几率。”贰仟家二手车总经理高广威告诉记者,“目前,‘行’认证品牌正在全国推广。届时,车辆的评估报告在中国汽车流通行业协会官网可以全国查询。如何客户发现购买的二手车与车况报告不符,将会获得十倍的赔偿,为二手车消费者提供了一个维权渠道。”

据了解,“行”认证品牌由第三方鉴定评估机构在全国范围内实施,交易时卖方必须出示交易车辆的清单数据,使得消费者对交易车辆有完整的了解。如鉴定评估报告与实际车辆技术状况不符,“行”认证二手车联盟将承担最高十倍的鉴定评估费用赔偿。

在采访中,有经销商认为,《规范》将极大地促进整个行业规范化。“从‘乱’到‘治’,《规范》将加速这个进程。”一位二手车经销商表示。

“《规范》实施,对我们来讲是加快企业发展的一个很好的机遇。我们按照《规范》执行,销售通过评估标准的二手车,就会赢得客户信任。”高广威说,“其实它是引导着客户向规范化的企业购买,通过规范的宣传赢得更多客户的认可,有助于培养二手车消费群体,让更多的二手车迈入到规范行列来,对整个行业来讲是大大好事。”

### 规范市场 重在落实

《规范》的执行,将对二手车市场起到较好的把控和监督,保证公开透明交易。但由于此次新政并不是强制性规范,部分二手车车商认为要在整个二手车行业落实该规范关键在于商家的自觉性。

“车王认证二手车在车辆鉴定评估环节向来严格。检测项目比新规规定的检测项目还要全面,展厅车辆均经过245项检测。”上海车王认证二手车郑州店检测部主管董少博表示,“而有的二手车企业给消费者的只是口头承诺,并未详细展示或公布车况。因此,《规范》的出台对不规范的二手车企业将产生很大的影响。”

“大型二手车企业的检测标准一直很严格,《规范》出台之后,不少企业会针对新规范内容细化原有检测标准。”郑州汽车流通行业协会相关人员表示,“但一些不成规模的小二手车商在短期内可能并不会执行新规范标准,毕竟规范的车辆鉴定评估标准将提升车商投入成本,减少效益。”但随着二手车行业稳步向统一化、正规化发展,以及消费者对车况透明化的迫切要求,《规范》的影响力将逐步扩大,势必督促广大二手车企业严格车辆评估标准。

## 活动攻“市” 夏日营销总动员

本报记者 苏立萌 郭超飞

炎炎夏日,在各色美女展露美妙身姿的时候,走在时尚前沿的汽车也不甘示弱,通过试驾、降价等活动,在高温下张扬速度、释放激情、一展魅力。

### 别克S弯挑战赛激情上演



近日,“解密2014别克S弯挑战赛”在郑州中原国际博览中心激情上演。

2014别克S弯挑战赛采用全新的多任务、积分式的赛制,并首次引入通用汽车全球培训专业试车手“御用”L1Pro专业一级赛道,同时在以往君威GS和英朗XT两款赛车的基础上,加入高档紧凑型SUV昂科拉,设计了更新颖丰富的竞赛环节。在S弯现场,3段加速区、7个特征弯道、连续绕桩及紧急变线等多重路况,不仅对车手的驾驶技能提出严格要求

求,同时也能展现车辆的加速响应、制动、操控及轮胎抓地力等多方面的综合性能。

活动当天,“万人迷”智驱风尚轿跑车别克君威GS以Flextride自适应行驶系统、Hiper-strut高性能前悬挂以及原装进口Brembo四活塞前制动卡钳等超级装备,与车手一起不断刷新赛道纪录;英朗XT同样不甘示弱,1.6T“小钢炮”为选手淋漓尽致展现灵动且迅猛的“不凡身手”;搭载1.4T涡轮增压发动机的高档紧凑型都市SUV昂科拉则趣致登场,展现自己的小身材大空间和四驱通过性。

### 南光比亚迪开启“蜜月之旅”

日前,河南南光比亚迪4S店携比亚迪全新F3、比亚迪速锐,与河南众多媒体人士一起度过了一场“蜜月之旅”。此次“蜜月之旅”活动途径郑州、开封、洛阳、登封,活动期间,媒体人士通过速锐挑战赛、趣味试驾等活动见证了比亚迪车型的品质魅力。

据介绍,全新上市的2014款速锐新增了米其林轮胎并全系可选装日行灯,外观更加美观,安全指数也随之飙升。此外,全系选装深色内饰是

2014款速锐升级的一大亮点,不仅考虑到车主的人性化需求,同时又增强了车内运动化、个性化的风格,搭配上运动气息十足的外观,有种浑然天成的美感。

另一款升级车型——全新F3,不仅外观养眼,还融入了更多功能,比如大灯采用了照明范围更大的远近光分离设计,且具有高度调节及自动开启功能,并且新款车型还加大了门板储物空间,相比现款F3要大2到2.5倍。

### 港骊祥万人团购会完美收官



日前,港骊祥汽贸集团“自主汽车最强音第三季万人团购会”在奥帕拉拉香堤湾完美收官,港骊祥汽贸旗下广汽传祺、东风风神、江淮、海马、奇瑞五大品牌11家4S店齐聚一堂,在限时两小时的活动中共订销416台汽车。

此次万人团购会,所有参与车型“负利润”让利,价格一步到位无需议价。活动当天,现场人山人海,抓现金、抽彩电、赢购车基金,五大品牌车型厂价让利直销万

人“强抢”,客户在宣布优惠政策后毫不犹豫,迅速下单。活动现场,凡是当天签单客户均获赠了由港骊祥集团提供的精美订车礼,更有不少客户抽中液晶彩电、5000元购车基金。

本季团购会在第一、第二季的规模上再次扩大,港骊祥集团本着“让利于民”的原则,坚持抄底价呈现。未来,港骊祥集团还将在河南车市举办更多购车活动,让河南车友获取更多超值优惠。

### 金杯新海狮温情献映《传承》

近日,华晨金杯继三月份推出品牌微电影《回家》之后,再推出年度创新营销的重点力作第二季微电影《传承》,此片将视频情感营销与金杯网上3D博物馆的数字营销相结合,是华晨金杯这个有着25年历史的商用车界大哥迈出的重要一步。华晨金杯一改商用车给人严肃与庄重的惯性,以更时尚、更亲切、更接地气的方式告诉世人,与时俱进是华晨金

杯不懈的追求。本季《传承》故事以主人公的视角真实地展现了关爱的伟大与传承的可贵,情节细腻感人,催人泪下。当人们沉浸在主人公感人至深事迹的同时,也对影片中另一重要“角色”华晨金杯新海狮印象深刻。金杯新海狮定位于多功能商用车,从外观、舒适度、承载力三大方面重新定义了其商务价值,引领轻型商用车“质”的飞跃。

## 比亚迪 2014款 S6 发布



本报讯 6月6日,以“动力更+劲,空间更+自由”为主题的2014款比亚迪S6品鉴发布会在重庆举行。来自全国各地的媒体通过静态品鉴、NVH性能评测、试乘试驾等环节,体验了2014款S6在动力、空间、安全、静音等方面的全新升级。

自2011年5月上市以来,S6市场表现优异,半年后即进入月销万辆俱乐部,更蝉联自主SUV单车销量冠军。随后,中国汽车总评榜“年度最佳SUV”、“年度最畅销SUV”等大奖纷至沓来。目前,S6已累计销售超过25万辆。

2014款S6搭载的1.5TI发动机,完美结合了全铝合金的发动机机体、缸内直喷、涡轮增压、可变气门正时四大技术,兼具质量轻、低油耗、环保等优

点,最大输出功率达到113kW,峰值扭矩240N·m,动力可媲美传统的2.4L自然吸气发动机。

2014款S6带来的“速度与激情”不仅仅在于推出了1.5TI车型,原有的2.4L动力车型,同样进行了升级。比亚迪自主研发的BYD488QA发动机+6速手自一体动力总成,代替了原来的三菱4G69发动机+4速自动档动力总成,带来更强劲、平顺动力的同时,也进一步提升了燃油经济性,百公里综合油耗仅8.8L。

作为SUV界的“硬汉”代表,S6在权威C-NCAP碰撞测试中,凭借卓越的主被动安全性能获得五星安全评级,成为自主首款五星安全SUV。(苏立萌)



# 吉利汽车 纵横中国行

吉利汽车夏不为“利” 非凡体验 乐惠中原

2800元+保险=吉利汽车包牌开回家

6月12日-6月16日中原国际车展

欢迎莅临吉利汽车W8展位



经销商

河南华驰汽车销售有限公司  
 销售热线: 0371-6038 1666/6038 1555  
 地址: 中州大道与三全路交叉口向北800米路东

河南云阳海汽车销售有限公司  
 销售热线: 0371-6011 3339/6578 0829  
 地址: 花园北路与开元路交叉口路西省汽贸中心院内

河南新汇通(现河南华星)汽车销售服务有限公司  
 销售热线: 0371-6378 8966/6363 3947  
 地址: 文化路与北环路交叉口西南角

河南四海盛景汽车销售服务有限公司  
 销售热线: 0371-6569 6666/6666 0800  
 郑东新区鑫河店: 物流大道与康庄路交汇处东南角(庞大汽车院内)  
 花园北路四海店: 花园北路刘庄(河南电视台8号演播厅南200米路西)