

买得舒心又放心

# 第四届奉化秋季品牌车展强势来袭



□记者 李露

又到了“金九银十”的最佳购车时机。很多车主及家庭都有购车计划,但是一进销售商铺大门,铺天盖地的宣传和琳琅满目的优惠信息,让你无从下手,大多数准车主产生了“选择性综合症”。

其实,你的纠结只是因为你没来奉化秋季品牌车展。10月27日-29日,由奉化区人民政府主办,区商务局、奉化日报社承办的第四届奉化秋季品牌车展将在岳林广场拉开帷幕,为喜车、爱车、买车的市民带来更优惠便捷的购车体验。

### 车展成绩斐然

奉化品牌车展分春秋两季。自2014年以来,车展已成为我区汽车产业一张靓丽名片。经过3年的精心培育,奉化品牌车展中,“同品牌宁波全城最低价直销”的金字招牌,不仅吸引了本地消费者就地购车,更有不少宁海、象山、鄞州等周边区(县)市的消费者闻讯前来。

前几届奉化秋季品牌车展不仅圆满成功,更收获了市民的一致好评。数据显示,第一届秋季车展共有8家汽车4S店和4家汽车直营商参加,近30个品牌50多个车型参展。为期3天的车展,成交金额为4155万元,达成购车意向近1000个。第二届秋季车展成交金额达5635万元,意向客户200余个,销售额比上年增长35.6%。第三届秋季品牌车展共售出各型号车辆254辆,成交额

为3557万元。此外,各汽车经销商还收获约定客户223人。

对于各大汽车品牌而言,品牌车展不仅是一个展示品牌的平台,更是助力季度销售额的大功臣。据春季品牌车展组委会组织方统计,今年3月份举办的第四届春季品牌车展,3天共售出汽车390辆,同比增长19%;总成交额为5508万元,同比增长4%。其中,宝马售出28辆,成交额为980万元,上海大众售出27辆,成交额为430万元,吉利帝豪售出42辆,成交额为420万元……

### 本地人在本地买车

想要买车的人会疑惑:该买什么车?怎样才能优惠地买到自己中意的车?其实,每一款汽车都有自己的特点和优点,适合自己的才是最好的。但是,当下汽车行业竞争激烈,需要花费较多的人力物力成本从中选出性价比高的汽车。所以,最好的办法是在10月27日-29日,到奉化岳林广场的秋季品牌车展看车买车,这里对比明了,有试乘车辆,还有最实在的优惠力度。

买车要在本地买,这是老车主心里的共识,原因是多方面的。不可否认的是,在汽车价格已相当透明的今天,在汽车4S店同一标准的前提下,距离优势就是降低时间成本。同样的服务,在更短的时间内就能享受,而且省下了不少油费、损耗等额外花费。显然,奉化人在自家门口的品牌车展看车买车,性价比更高。

此次车展,三厢车、两厢车、SUV、MPV等车型一应俱全。热销的宝马X1、奥迪A6L、丰田的卡罗拉双擎、SUV的领导者长城哈弗……诸多车型将在车展上一一展现它们的风姿。而且上述品牌车型都有试乘车,可以更直观地进行外观品鉴和试乘体验。当然,在价格方面,参展车商出台各类促销优惠措施,保证同品牌同款式价格不高于宁波车展的价格,看车、购车市民可以进行直观对比。

如果你在秋季品牌车展看车、买车,早上不用早起,照常享受双休日带来的舒适惬意,不会影响丰富的夜间生活,你只需在晚上6点到10点,在锻炼跑步的时间,同家人一起到岳林广场走走看看,就能一举多得地欣赏景观和看车。现场还有更多惊喜礼品恭候。

### 优惠多多等你来

此次秋季车展共有8家汽车4S店和4家汽车直营商参加,近30个品牌180多个车型参展。既有高档品牌宝马、奥迪参展,也有大众、现代的经济适用型轿车供君挑选,还有国产品牌中华、长城等的鼎力加盟。

根据历届车展惯例,众多汽车参展商免不了了一场优惠力度的“拼杀”。记者了解到,本次车展期间,各4S店和汽车经销商将推出多种优惠措施,让利给消费者:现场订车有惊喜六重好礼相送,部分车型最高可享受3年免息政策,购车免费送ETC……

宁波金昌宝顺礼献奉化秋季品牌车展。车展期间除了提供20余

款特价车型外,还有订车即享万元车展礼包、砸金蛋抽取豪华礼品等优惠活动。今年6月23日瞩目的上市的全新BMW 5系Li,搭载了全新B系列发动机,百公里加速仅需5.6秒,智能轻量化高刚度车身,最高减重达130kg,使用了30多种复合车身材料。在本次车展上,该车贷款利率低至2.88%或月供1888元起。而全新BMW 1系运动轿车在车展上更是低至17万元起,首付仅需4.1万元或月供888元就可拿下。

奉化宁兴丰田汽车销售有限公司的市场部经理李宁告诉记者,车展期间,购丰田汽车可享多种优惠。“购丰田威驰(含FS)汽车即可享1-2年50%首付0利息的优惠,也可选择2-3年30%首付低利息的方式,这真可说是宁波同城最低价。还有卡罗拉(含双擎)1年0利率,2-3年30%首付低利息,荣放40%首付2年期0利率,皇冠2年0利率……反正来秋季车展买车,优惠绝对跑不了。”

北京现代在秋季品牌车展主推荣威RX5、荣威360、荣威i6等车型。车展期间,购荣威i6、荣威360可享2年零利息、购荣威RX5可享1年零利息……

当然,现场的其他优惠活动,等你们亲自看一看!

图为往届奉化品牌车展现场。

记者 王红雨 摄



## 政策速递

# 我国对乘用车企业进行“双积分”管理

记者28日从工信部获悉,工信部、财政部、商务部、海关总署、质检总局等五部门已联合发布《乘用车企业平均燃料消耗量与新能源汽车积分并行管理办法》,从两个方面进行积分核算管理,并纳入准入条件。积分分为负且未抵偿归零的企业,将调整生产或进口计划。截至2016年底,我国汽车保

有量达到1.94亿辆,车用汽柴油占全国汽柴油消费70%以上。工信部有关负责人说,为了缓解能源与环境压力,促进节能与新能源汽车产业发展的内在要求,结合我国汽车产业实际制定办法。

办法建立积分核算制度和积分管理平台,明确积分核算方法,有条件地放宽小规模企业的燃料

消耗量达标要求。对传统能源乘用车年度生产量或者进口量不满3万辆的乘用车企业,不设定新能源汽车积分比例要求。

对社会关心的积分计算和转让问题,办法提出,建立积分交易机制,由企业自主确定负积分抵偿方式。企业平均燃料消耗量积分中,正积分可以按照80%或者90%的比

例结转后续年度使用,也可以在关联企业间转让。新能源汽车积分中,正积分可以自由交易,但不得结转。工信部将完善监督管理制度。

办法自2018年4月1日起施行,境内乘用车生产企业、进口乘用车供应企业一视同仁。此前热议的禁售燃油车时间表一事并未提及。

新华社北京9月28日电

# 驾考新规10月1日起实施

## 新驾考注重安全文明意识考核

新修订的《机动车驾驶证申领与考核办法》1日起正式实施,对机动车驾驶证考试内容进行了调整。新驾考更加注重安全文明意识考核,更好地契合实际道路

交通环境,同时为群众考试创造便利。

调整内容包括将科目一涉及安全文明驾驶常识的内容全部调整至科目三安全文明驾驶常识考试项目



中;提高道路交通安全法律法规、安全文明驾驶知识考题比例,单列文明行车常识、典型事故案例等内容;调整考试操作,如科目三起步、变更车道、靠边停车、超车项目中增加“回头观察”动作,直行通过路口、左右转弯等项目不主动避让优先通行车辆、行人、非机动车的评判为不合格,从细节动作考核安全文明意识。

新驾考理论考试注重模拟实景。科目一、科目三安全文明驾驶常识考试增加情景类试题,通过文字或图片、视频等情景形式模拟实际道路交通场景,考核考生对实际道路交通情况认知、判断和处置能力。

场地驾驶考试突出实用性。在保障安全驾驶的前提下,对科目二倒车入库、桩考、单边桥、直角转弯、

连续障碍等项目中,允许适度停车观察确认安全后进行驾驶操作。对中途停车的,由考试不合格调整为“每次扣5分”。同时,道路驾驶技能考试更加强调安全文明操作。如掉头项目增加减速或停车以及开启转向灯等要求,在通过路口项目增加“改变方向提前开启转向灯”等操作和扣分要求,突出实际道路驾驶需要,培养考生良好驾驶习惯。

此外,考试组织进一步优化。小型车考试中,调整科目三夜间考试方式,采用模拟夜间灯光考试形式进行。大型车考试中,对科目二考试不合格当场补考的,未扣分的已考项目不再补考;对夜间考试不合格当场补考的,白天考试成绩保留。

据新华社北京10月1日电



## 多媒体控制方式,您更爱哪一种?(上)

现如今,汽车多媒体的控制方式多种多样,不同控制形式的侧重点都不尽相同。有的品牌主张实用性从而延续实体按键的设计,有的品牌为了体现科技感从而大面积采用了全触控屏。当然,汽车多媒体

并非是手机,充满科技感的大屏并不能讨好每一个用户,而相对古老的控制方式同样拥有很多拥趸。那么,今天我们就来大致盘点一下市面上在售车型几种常见的多媒体控制方式。



实体按键集成于屏幕周围,屏幕不支持触控



非实体按键集成于屏幕下方,屏幕支持触控



实体按键集成于挡把区后方,屏幕不支持触控



实体按键集成于屏幕周围,屏幕支持触控

据汽车之家



## 走进华人设计师设计的经典汽车(一)

在很多消费者眼里,起步晚、发展慢的自主汽车各方面都被底蕴深厚的跨国车企吊打,每年的大型国际车展都有海量的全新车型亮相,我们都会被外企的全新设计理念所惊艳,然而又有多少人知道,这其中有多少是中国设计师(华裔)操刀设计的呢?小编带大家看那些由华人设计且耳熟能详的汽车产品。

设计师:赖平  
作品:第一代保时捷卡宴等  
这位蜀黍堪称保时捷的骨灰级

设计师,前保时捷全球客户及特别项目设计经理,现为保时捷设计执行主管。在保时捷之前,他还在福特、宝马待过,负责操刀设计的车型还有福特Fiesta、宝马3系(E36)、第一代保时捷卡宴以及Boxster,此前改名为保时捷718的新款Cayman也是这位大师的作品。

图为大师设计的作品和手稿。

综合自315汽车工程师之家

