



阿尔法·罗密欧车主：“修不完”的豪车该怎么办？

意大利豪华汽车品牌阿尔法·罗密欧与法拉利、玛莎拉蒂有着“同门”关系，自从2017年进入国内市场后，并没有取得像两位“师兄弟”一样的豪华形象，倒是因为上市不久便大幅度打折吸引了市场关注。此外，这样一款主打运动与豪华标签的纯进口汽车，还一直因配件昂贵，维修成本高企而被不少用户诟病。



丁小姐的爱车（红色）停放在停车场等待飘洋过海的配件

文/羊城晚报记者 刘佳宁

一年多车子主要部件坏了四回

消费者丁小姐日前向羊城晚报投诉，自己购买的阿尔法·罗密欧SUV车型，在一年出头的时间里坏了四回，最近，车辆的主要部件出现故障，正停在维修厂里等待配件远渡重洋。丁小姐表示，选车之初，觉得这款车型较有运动感，而且还是豪华进口汽车，自己还是比较喜欢，但没有想到车辆主要部件不停出现故障。如今，她对车辆的安全性和品质产生疑问，而厂家也对其诉求敷衍对待。

丁小姐于2019年6月19日在广东骏佳汽车服务有限公司（以下简称骏佳）购买阿尔法·罗密欧1995CC越野车（Stelvio），6月22日提车当天便发现前杠变形导致部件缝

隙较大，并且显示发动机故障。丁小姐说，我们之前也通过论坛了解到，该款车型存在发动机故障需升级系统，因此就留下车“修整”。6月26日正式开回。

2019年10月11日，方向盘操作出现问题，逐送检售后维修，得知为方向机故障，需更换方向机！10月30日才到货安装；虽属三包范围内，但维修与零件费用为31070元！价格高昂让人咋舌。丁小姐不知道，这只是“修不完的开始”。

2020年3月16日，发现行车仪表盘故障黑屏，3月31日更换！

2020年9月1日，行驶途中无法提速，送检后，发现低温油泵及油泵管理器故障，仍需更换！但该配件在国内没有备货，需从意大利工厂订货！零件配送加维修期在一个月以上，期间车辆无法开动。至今，这辆爱车仍静静地躺在停车场等待配件。



消费者担忧：一坏再坏 以后怎么办？

“这辆车子不仅没有让我们享受到驾驶的乐趣，还整天为我们提心吊胆，不知道下一次坏车什么时候到来，又会坏哪里！”丁小姐说，这次低温油泵故障导致在行车过程中无法正常提速，如果在变线超车时，这样的故障会带来极大的安全隐患。“当时变线后速度提不上去，后车差点直接就追尾撞上来了。”

“故障频发，维修成本高企，配件缺货……如果过了三包期限，这辆车子还在不断地出现质量问题，我们怎么修得起，修得完？就算是当作二手车卖掉，也会因为多次维修记录使得售价大打折扣。”丁小姐对这辆豪华运动车型感到失望，她认为，主要部件多次出现故障已经使得自己的用车体验十分糟糕。

可是，在这十多天的等待配件过程中，经销商既没有提供代步车，也没有给予代步补贴等服务，而是表示由于车辆紧缺不能提供代步车，只能给

丁小姐的车辆换上一个旧的配件让她先开着的方案。

“我肯定不能同意，这样一来，我的车子又要被多拆一次，而且不是新的零件，谁知道开起来会不会又出现其他故障。”丁小姐表示，她认为车辆多次维修，维修总时长超过35天，这样的车辆存在巨大的安全隐患，因此提出换车要求。在采访中，记者了解到，经销商相关负责人与阿尔法·罗密欧厂家沟通后，拒绝了丁小姐的要求。只给出给予一次免费售后服务（或同等价值的服务）一次作为补偿。“买车时，为了用车安心，我在店里支付两万多元购买了终身售后服务，如果他们送我一次售后，是完全没有意义的，而且也不能有效解决我的忧虑。”

对于丁小姐提出的延保诉求，骏佳一位车姓售前主管表示，作为经销商没有办法答应丁小姐的要求，消费者的诉求都已经跟厂家反馈但被厂家拒绝。

记者手记

丁小姐新车到手后，主要部件接二连三出现故障，车辆不是去送修路上就是在待修状态，对于有着豪华、进口、运动等标签的阿尔法·罗密欧来说，无论是产品质量还是售后服务态度都让消费者丁小姐感到“寒心”。另一位阿尔法·罗密欧车主王先生说，自己购买的阿尔法·罗密欧轿车亦是小问

品牌光环不等于消费者口碑

题不断，空调不制冷、发动机前盖无法开启、喇叭不响等层出不穷，自己已经被“折磨”得没脾气了。

在质量品控方面，阿尔法·罗密欧的评价在车主圈里是“有目共睹”的。作为一款有雄心开拓巨大的国内汽车市场的进口车品牌来说，如果产品问题不断，而售后服务又不能及

时响应车主诉求，这样的产品与品牌，被消费者抛弃是早晚的事情。因为，品牌的光环并不能代替口碑，消费者的好感，都是靠产品、渠道、服务、售后一点一滴积累起来的。希望在本次事件上，阿尔法·罗密欧能正视消费者诉求，给予积极正面的回应，本报也将持续关注事件进展。

试驾

第四代飞度：可靠的国民车，不变的本田味

图/文 戚耀琪

在8万-10万元区间的小型车里，飞度是绝对的C位。作为A0级轿车市场的“领头羊”，一直以产品和营销双向年轻化的姿态引领市场。第四代飞度8月26日上市，SPORT潮跑Pro系列市场指导价

小型车取胜也有奥秘

然而，这样的价格区间，如果放在某些自主品牌，可以买一辆七座SUV，又或者是满身炫目配置的A级轿车，偏偏两厢的飞度却能一直以这个价位，在市场上抗衡别人家的SUV和轿车。显然，广本是有其秘密所在的。

记者近日对其进行了城市试驾，通过快速路和城市路，深入感受其品质和性能。试过之后不由得有些感叹，一是车辆的操控性上，非常稳定，易开易停，无论加速超车，还是正常行驶，其流畅程度带给人十分轻松的感觉。二是不以长度取胜的飞度，在内部空间上，后排却有三个以上拳头的膝部距离，但这不过是台小型车，却能做到了近乎中高级车的水平。三是隔音降噪，无论是马路还是快速路，车内安静程度竟然达到了B级车的水平，这又是令人感到啧啧称奇的地方。

加速平顺底盘优良

作为换代，飞度是越来越有凹凸之美而不是平面化。同时不再

满足于单一车色，第四代飞度带来双色车身与双系列。SPORT潮跑Pro系列还提供RS套件，CROSS-TAR潮趣Max系列的前脸则是新潮灵动。关键是这样的设计，无论是其他合资品牌还是自主品牌，都是找不到似曾相识的，是自我的颠覆。其外形，独创性注定了很难被忽视。

在动态试驾环节可以感觉到，飞度搭载全面进化的1.5L直喷DOHC i-VTEC发动机，搭配上M-CVT变速箱。最让笔者惊喜的是飞度平顺舒畅的加速性。当我们在高速路段进行超车时，它的加速响应非常及时，爆发力强劲且动力输出更平顺。这得益于它配备了油门全开加速时的升档控制和Honda独有的G-Design Shift控制技术，可实现线性的加速

感受，踩到地板油时，闯进来的声浪既也很“顺耳”而不是那种力气不够的增大扭矩的“喘息声”。另外，刹车操作降档控制技术也起了很大作用，它帮助驾驶员调节至符合行驶需求的发动机转速，反应十分灵敏。

底盘质感调校方面，车辆即使行驶至凹凸路面，也能轻松抑制细微震动，有一种干脆不动揺的感觉。得益于对噪声的有效控制，它带来了静音性能，让全程试驾出奇的安静。刚开始我们还以为仅仅是因为新的沥青路面带来的，可是转到一些旧路上，依然如此安静。为了合乎潮流，7英寸全彩色TFT液晶仪表，一键启动、自动远近光等功能，安全超感系统，在安全性上遥遥领先于同级车型。



守住标准让人信赖

或许这就是本田厉害的地方，外观讨人喜欢，内在挑不出缺点，要用的都有，安全系统是密密麻麻的。至于可有可无的直接省略，不增加你的学习负担，不增加多余的配置，却能让每个空间，每个功能充分发挥。

很显然，飞度已经从一辆车上上升到哲学智慧。正因为它的品牌形象、市场定位、消费者需求和成本价格之间实现了非常好的平衡，以至于哪怕是一台小型车，飞度都可以收获中国庞大的用户群，且经久不衰。

广汽集团8月产销同环比继续增长 自主品牌发力表现亮眼

图/文 羊城晚报记者 戚耀琪

9月8日，广汽集团发布了最新的产销快报。纵观数据，8月广汽集团生产汽车16.63万辆，同比增长7.82%；销售汽车18.06万辆，同比增长11.64%；终端销售汽车18.33万辆，同比增长10.42%，环比增长4.4%，产销与终端销量均实现同比正增长。整体来看，1-8月广汽集团生产汽车116.59万辆，销售汽车118.91万辆，终端销售汽车累计达119.02万辆，降幅进一步收窄。

8月，广汽集团合资品牌持续强劲，展现出强大的续航力。据快报，广汽本田8月产量66984辆，同比增长24.18%；销量72587辆，同比增长26.18%，产销同比增长均超20%。从累计数据来看，广汽本田1-8月产销分别为46.7万辆和46.28万辆，产销率约100%。

广汽丰田8月产量66157辆，同比增长24.18%；今年累计产量45.14万辆，同比增长9.39%。8月终端销量70247辆，同比增长19.10%，1-8

月终端销量达46.26万辆，同比增长10.31%。

在合资市场留存价值的基础上，8月26日广汽本田发布了第四代飞度，揭开品牌的全新篇章。作为国内A0级轿车市场的王者，飞度凭借超越同级的硬核实力，2019年实现销量超11万辆，排名细分市场No.1。业内人士表示，全新一代飞度有望在换购需求周期带动下持续扩张，引领下半年Z世代市场。

广汽集团新能源乘用车8月销量



7748辆，同比增长58.71%；今年累计销售汽车41975辆，同比增长55%。受益于Aion核心系列的突出表现，本月广汽新能源乘用车产量6,446辆，同比增长49%；销量6245辆，同比增长64%。今年以来，广汽新能源乘用车累计产销分别为31991（同比+74%）和31685辆（同比+75%），双双突破3万辆。

今年以来，广汽自主新能源车在国内新能源汽车销量同比大幅下挫的逆境中展现出强大的逆势向上动能。在品牌矩阵方面，广汽新能源旗下已经拥有紧凑型纯电动SUV、中型纯电动SUV以及A级轿车，品牌矩阵完善，中高端市场竞争力提升。在新能源技术储备上，公司电芯自主设计开发、集成驱动IDU等已取得阶段性进展，首款氢燃料电池乘用车Aion LX Fuel Cell将于今年内示范运行。

业界

八月国内车市销量同比增11.6%

1-8月，汽车产销分别完成1443.2万辆和1455.1万辆，同比分别下降9.6%和9.7%

文/羊城晚报记者 戚耀琪

2020年9月10日下午，中国汽车工业协会信息发布会向媒体通报了2020年8月汽车工业经济运行情况。

8月，汽车产销分别完成211.9万辆和218.6万辆，产量环比下降3.7%，销量环比增长3.5%，同比分别增长6.3%和11.6%。产销已连续5个月呈现增长，其中销量已连续四个月增速保持在10%以上。1-8月，汽车产销分别完成1443.2万辆和1455.1万辆，同比分别下降9.6%和9.7%，降幅较1-7月分别继续收窄2.2个



百分点和3个百分点。

8月，乘用车产销分别完成169.4万辆和175.5万辆，产量同比下降0.1%，销量同比增长6.0%。1-8月，乘用车产销分别完成1117.6万辆和1128.8万辆，同比分别下降15.5%和15.4%，降幅较1-7月继续收窄2.3个百分点和3个百分点。

8月，商用车产销分别完成42.5万辆和43.1万辆，环比分别下降10%和3.5%；同比分别增长42.8%和41.6%。1-8月，商用车产销分别完成325.6万辆和326.3万辆，同比分别增长19.3%和17.3%，增幅较1-7月继续扩大2.9个百分点和3个百分点。

8月，新能源汽车产销分别完成10.6万辆和10.9万辆，同比分别增长17.7%和25.8%。受新能源下乡活动及地方政府对新能源汽车消费的支持，新能源汽车市场规模稳中有升，本月新能源汽车产销刷新了8月历史纪录。1-8月，新能源汽车产销分别完成60.2万辆和59.6万辆，同比分别下降26.2%和26.4%，降幅较1-7月分别收窄5.5个百分点和6.4个百分点。

8月，中国品牌乘用车销量完成65.5万辆，环比增长12%，同比增长6.3%，占乘用车销售总量的37.3%，占有率比上月提升2.2个百分点，延续了上月增长趋势，比上年同期提升0.1个百分点，实现了近5个月来的首次增长，一方面得益于市场需求的不断恢复，另一方面也得益于中国品牌高端化步伐的推进。1-8月，中国品牌乘用车共销售408.9万辆，同比下降21.3%，占乘用车销售总量的36.2%，占有率比上年同期下降2.8个百分点。

总体来看，2020年8月我国汽车行业大致呈现以下七个方面的运行特点：1.汽车当月产销同比连续5个月增长2.乘用车当月产量同比微降，销量继续保持增长3.商用车当月产销同比继续大幅增长4.新能源汽车当月产销同比保持增长5.中国品牌乘用车当月市场份额同比增长6.汽车出口同比下降7.重点企业集团市场集中度高于同期

注意防范 新车合格证藏“陷阱”

文/羊城晚报记者 张丽雨

近期，汽车行业频频暴出消费者购车付全款后却无法提车。那么，是什么原因导致消费者无法提车？购车过程中，怎样做才能尽可能地避免此类事件发生？遇到这种问题消费者又该如何维权？羊城晚报记者为此进行了调查采访。

现状：全款买车却无合格证

家住广东清远的张小姐日前向羊城晚报投诉称，出于代步需求，在正通集团旗下的清远南方合众汽车销售服务有限公司购买一辆宝马汽车，并于今年6月上旬支付了全款100388元。然而到了提车日却无法提车，且提车时间被一拖再拖。

近期，类似张小姐的情况陆续出现，多个汽车品牌相继发生交钱无法提车的情况，其中不乏知名跨国品牌。

来自海南的温先生今年6月份在海南中汽南方汽车销售公司全款购买了一辆加长版的路虎汽车。按照约定，应该一个月后拿到车辆，但到了约定时间却没能拿到车，已经支付的全款也无法退回。

除路虎之外，其他一些跨国品牌也存在类似状况。江西南昌的胡先生5月份在宝马4S店南昌宝泽汽车销售公司全款购买了一辆宝马3系轿车并办理了保险。但之后，胡先生迟迟不能拿到车，甚至连新车的保险都生效了，也没有见到车的影子。

律师

从商业角度讲，厂家有义务维护消费者权益

金桥百信律师事务所高级合伙人、律师祝志群在接受记者采访时表示，消费者与4S店形成了汽车买卖合同关系，其权利应受法律保护。

“消费者购买车辆后，已履行了支付购车款的义务，4S店应履行其完整交付标的物义务，包括车辆及车辆附随的一切。”

祝志群说，因车辆合格证是车辆不可分割的证件，是机动车整车出厂合格的证明及车辆落户时必备的证据，因此4S店应根据约定时间将合格证随车辆一并移交，4S店未交付的，消费者有权要求其交付，或者要求解除购车合同并退款赔偿违约金。

祝志群建议，一旦遇到类似纠纷，消费者可以先行与4S店协商解决；协商不成的，要尽快向法院起诉，要求销售商履行义务，并要求实际占有车辆合格证的案外人返还合格证。

提醒

购车时需约定合格证交付时间

记者随机调查了30位新车主，只有17位车主知道有车辆合格证，13位车主不知道购车时还有车辆合格证一说。他们的答案都很统一：所有手续都是4S店办的，他们只负责开车就行。为了避免类似此次情

况的出现，业内人士提醒，消费者购车时，一定要在交付定金（订）金、签订购车意向书时就以书面形式约定提车时交付车辆合格证，否则拒绝提车并由4S店方承担和定（订）金有关的违约责任。