



## 广汽传祺 GS8S 上市 企业老总“网上带货”

文/图 羊城晚报记者 戚耀琪

4月26日,广汽传祺“硬核运动大五座 SUV”传祺 GS8S 以“1+4”云直播的形式上市。此次上市的传祺 GS8S 共有 4 款配置车型,价格区间为 15.58 万-19.28 万元。作为广汽传祺旗下的又一款力作,传祺 GS8S 不仅在大五座 SUV 市场树立新标杆,还能显出中国汽车制造的硬核技术实力。

传祺 GS8S 作为“硬核运动大五座 SUV”,它的登场方式也必将不一般。此次,广汽传祺为传祺 GS8S 特地打造了“1+4”云直播的发布盛会,彻底打破了空间和时间的界限,并且联动广州、北京、成都、深圳、杭州五大城市,运用科技手段将 1 大主会场与 4 大分会场进行无缝链接,为网友上演科技盛宴。

特别值得一提的是,广汽传祺负责人也在本次发布会上尝试了一下“直播带货”,发声印证传祺 GS8S 的硬核实力。“新车定位为‘硬核运动大五座 SUV’,它是广汽传祺新技术赋

能、刷新大五座 SUV 价值体验的产品,全面满足年轻用户的个性化、智能化、品质化需求。”广汽乘用车总经理张跃赛介绍。此外,广汽乘用车副总经理闫建明揭晓了传祺 GS8S 的价格并且送上了购车福利,他表示:“传祺 GS8S 实现了运动加乘的全方位进化,展示着广汽传祺向高端突破的决心和实力。”

传祺 GS8 作为广汽传祺旗下首款旗舰级大 7 座 SUV 产品,在 2017 年累计销量超 10 万辆,突破了国产品牌“20 万元价格天花板”,还极大地增强了中国品牌在高端 SUV 市场的话语权,成为第一款真正具备抗击合资品牌实力的 SUV 产品。

据介绍,凡在今年 6 月 30 日前购车的客户,即可享受 0 首付购车,再送 3 年交强险和 3 年百万驾意险的金融礼;最高享 8000 元置换补贴的硬核置换礼;终身免费基础流量的硬核流量礼;免费升级 CN95 高效空调滤芯的硬核升级礼等。

# 重量级“选手”登场!

多款新车近期上市,总有一款适合你

编者按

重磅新车,扎堆上市!近期,汽车市场迎来久违的热闹。包括广汽、丰田、小鹏汽车等多个车企的主打车型陆续上市。随着这些具有“爆款”潜力的车型上市,以及多种助推车市发展的政策出台以及车企推出的购车优惠方案等众多利好叠加,相信在即将到来的五一黄金周,车市将迎来一波购车高峰。要想买车的消费者,可别错过这个好时机。



## 剑指国产 Model 3 小鹏 P7 上市

文/羊城晚报记者 张爱丽

特斯拉 Model 3 的劲敌来啦!4月27日,小鹏P7采用线上发布的形式正式上市,共推出后驱长续航、后驱超长续航及四驱高性能三种版本车型,NEDC续航里程区间为552km-706km,售价区间为22.99万-34.99万元。

相比国产 Model 3 30.35万-41.98万元的售价,小鹏P7更具优势。而在续航里程方面,小鹏P7更是压特斯拉国产 Model 3 一头,小鹏P7的长续航版在NEDC工况下的续航里程达到了706km,特斯拉国产 Model 3 长续航版在NEDC工况下的续航里程则只有668 km。

小鹏P7是小鹏汽车旗下第二款车型,定位于四门纯电动轿跑车型,主打长续航和智能驾驶,整车尺寸长宽高分别为4880/1896/1450mm,轴距为2998mm。

小鹏P7外观采用了“星际”设计语言辨识度较高。前脸采用封闭式格栅设计,灯组为分体式造型,上方是一条贯穿式LED灯带,极大地拉伸了整车的视觉宽度,也进一步降低了整车的视觉重心,更显运动。

小鹏P7搭载了电机、电控、减速器三合一的电驱动系统,四驱高性能、后驱长续航及后驱超长续航三种版本车型的动力也有所不同。

电池方面,小鹏P7后驱超长续航车型及四驱高性能车型采用了宁德时代提供的电芯,电芯额定能量80.87kWh,并应用了全铝箱体、SMC复合材料等轻量化技术,最终电池包系统能量密度达到170Wh/kg。

售10.96万-14.96万元

## “A+级SUV头等舱”启辰星上市

文/羊城晚报记者 张爱丽

4月23日,启辰星全国上市,官方售价 10.96 万-14.96 万元,新车共分为五款车型,并有六重购车豪礼。当天,东风启辰还宣布与百度车联网战略合作,将利用百度有驾、百度 APP 等产品矩阵及丰富资源,为“启辰星助力”。

“启辰星是面向一群生活和事业都处在不断上升阶段的新一线轻中产打造的 A+ 级 SUV。”东风启辰总经理马磊表示,定位为“A+ 级 SUV 头等舱”的启辰星,旨在通过全新造型、联盟技术、智能科技、越级舒适四大优势卖点,48 项技术亮点,给消费者带来 VIP 般的驾乘体验,满足 2020 年代中国主流消费者多样化、个性化的用车需求。

据了解,启辰星搭载全新 1.5T 涡轮增压发动机,实现 140kW 的同级最大功率。与之匹配的 48V 轻混增压动力系统,集加速助推、能量回收、滑行停机、怠速再启动等于一身,动力强、油耗低,百公里油耗仅为 6.1L。

据马磊介绍,与英菲尼迪、日产同标准的质量管理体系和相同的研发团队,确保启辰星高品质得到全维保证,耐久可靠。同时,启辰星诞生于日产世界级标杆工厂的郑州工厂,与东风日产旗舰 SUV 奇骏车



型共线生产。启辰星按照超五星双重安全标准开发,采用中高级车标准打造的 Zone Body 区域组合车身,乘客舱高强度占比 94%,乘客舱关键零部件全部使用 1.2GPa 以上钢材,占乘客舱骨骼占比 37%。

启辰星的空间充分体现了“小中见大”的东方哲学,契合了高价值头等舱驾乘。启辰星拥有 2756mm 超长轴距+1905mm 同级最大车宽,肩部、肘部及后排空间均为同级领先;后座全平地台充分考虑中国消费者后排经常乘坐三人的使用场景和驾乘需求,让全车的乘客都能享受到同样的便利性和舒适性。后滑开多模式中央扶手箱,中控二层储物格和深浅双模式宽大行李箱等匠心设计,充分满足消费者多样化需求。

# 新能源车市场迎政策春风 多利好出台助推发展

文/图 羊城晚报记者 戚耀琪

4月22日,财政部网站发布《关于新能源汽车免征车辆购置税有关政策的公告》,自2021年1月1日至2022年12月31日,对购置的新能源汽车免征车辆购置税。免征车辆购置税的新能源汽车是指纯电动汽车、插电式混合动力(含增程式)汽车、燃料电池汽车。政策的推出,在车企期盼之内,也在人们意料之中,它更是对新能源汽车产业产生稳定和刺激的作用。



## 延续支持政策是与国际看齐

2019年6月,国家财政部和税务总局曾发布《关于继续执行的车辆购置税优惠政策的公告》规定,自2018年1月1日至2020年12月31日,对购置新能源汽车免征车辆购置税。这一次是对之前政策的延续,上述公告自2021年1月1日起施行。2020年12月31日前已列入《目录》的新能源汽车免征车辆购置税政策继续有效。

随后第二天,4月23日财政部又发布了“关于完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知”并于即日实施。这被业界看成是对于在鼓励新能源汽车生产和消费上继续再加码。

之所以要完善补贴政策,这是因为尽管中国新能源汽车2019年已经达到120.6万辆,但2019年销量同比还是下降4.0%。随后今年的新冠肺炎疫情冲击至今,1-3月份新能源汽车销量同比继续下降56.4%。如果不小心遏制这个势头,好不容易崛起的新能源汽车行业将会受到重大打击,进而影响人们对其未来的乐观预期。因此,延长补贴支持政策,有利于对冲疫情

影响、促进汽车市场消费、进而推动产业高质量发展。

按照政策,将新能源汽车推广应用财政补贴政策实施期限延长至2022年年底,同时平缓补贴退坡力度和节奏,原则上2020年-2022年补贴标准分别在上一年基础上退坡10%、20%、30%。

数据显示,目前中国的纯电动乘用车续航里程由2015年平均约160公里增长到2019年平均约350公里,平均电耗由2015年平均约17千瓦时/百公里降低到2019年约14千瓦时/百公里,动力电池系统能量密度由2015年平均约95瓦时/公斤提高到2019年平均约150瓦时/公斤。那么在2020年还是会保持动力电池系统能量密度等技术指标不作调整,但是会适度提高新能源汽车整车能耗、纯电动乘用车纯电续航里程门槛。

到2021年-2022年,原则上保持技术指标总体稳定。支持“车电分离”等新型商业模式发展,鼓励企业研发生产具有先进底层操作系统、电子电气系统架构和智能化网联化特征的新能源汽车产品。

此外,燃料电池再次被提及。

截至2019年年底,我国累计推广燃料电池汽车超过6500辆,建成加氢站超过50座,形成初创企业400多家,社会资本投入燃料电池汽车的积极性明显提高。目前,燃料电池汽车产业发展面临一些问题,主要是:核心技术和关键部件缺失,基础设施建设不足;消费端的补贴政策局限性日益显现。

这一次,政策将当前对燃料电池汽车的购置补贴,调整为选择有基础、有积极性、有特色的城市或区域,重点围绕关键零部件的技术攻关和产业化应用开展示范,中央财政将采取“以奖代补”方式对示范城市给予奖励。争取通过4年左右时间,建立氢能燃料电池汽车产业链,关键

核心技术上能够取得突破。

为了带动消费,政策也再次提出要加大新能源汽车政府采购力度,机要通信等公务用车除特殊地理环境等因素外原则上采购新能源汽车,优先采购提供新能源汽车的租赁服务。推动落实新能源汽车免限购、免限行、路权等支持政策,加大柴油货车治理力度,提高新能源汽车使用优势。

这种政策确实是有针对性的。目前公务用车的采购基本上还是以传统燃油为主,原因之一就是很多部门开展公务可能要跑长途,甚至去到农村山区,那么汽油车就要比纯电车更没有后顾之忧。可见观念还没完全扭转与放开,也是和超长续航纯电车价格偏高、并未普及、充电不便有很大关系。

## 燃料电池要推行“以奖代补”

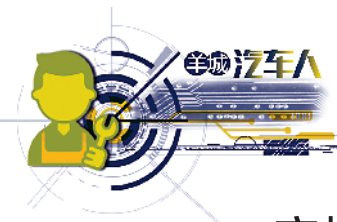
## 推广规模上限 200万辆

从长远来看,新能源汽车产业发展最终要靠市场力量。在产业发展初期,通过补贴等方式降低新能源汽车与传统汽车的成本差距,有助于快速扩大规模、启动市场。随着产销规模不断扩大,将产生规模效应,与传统车的差距加快缩小,补贴等政策相应逐步退出。

设置补贴规模上限是国际通行做法。美国联邦政府规定累计销量超过20万辆的车企在一年内完成退坡后,消费者不再享受个税抵免优惠。英国、德国、美国加州设定补贴资金总规模上限并采取先到先得制。

参考国际经验,我国从2020年开始设定每年支持新能源汽车推广规模上限约为200万辆,按此规模到2022年新能源汽车产业规模效益将进一步提升,产品综合性价比将进一步提升。具体操作上,根据新能源汽车上牌数据,在年度销量接近200万辆时,四部委将提前发出通知,明确补贴标准调整时点。同时,给企业留出过渡期,保证市场平稳。

借鉴国外做法,为避免补贴资金大量流向奢侈消费,此次政策要求新能源乘用车补贴前售价须在30万元以下(含30万元)。四部委将以销售统一发票的价税合计金额,以及产品官方指导价等作为依据。不过,对采取“换电”模式的新能源汽车产品不执行30万元限价要求。



人物 何政文  
岗位 途虎养车工场店  
广州金龙路店店长

## 疫情中, 一位汽修店长打造的“安全岛”

文/图 羊城晚报记者 张爱丽



途虎养车工场店广州金龙路店店长何政文

过去的两个月,或许是何政文投身汽车行业后,经历过最忙碌的一段时间。何政文是途虎养车工场店广州金龙路店店长。疫情发生后,他坚守一线为有紧急需求的车辆提供服务,将门店打造成周边车主的一个小小的“安全岛”。

## 防疫消毒措施每天 拍成视频上报

这段时间里,他每天的工作时间拉长到12小时以上。有时甚至到凌晨一点,还在跟领导沟通防疫工作。

“防疫相关的表格,每天至少填写上报十多份。”何政文告诉羊城晚报记者,“流程比以前多很多,但是所有人都理解,疫情不能小视,尤其是我们服务行业。”

功夫不负有心人,疫情期间,这家店面成为当地少有的,能持续提供服务的“安全岛”。

“原本我们也是要闭店的,但是2月1日,街道工作人员来检查,看到我们防疫措施做得比较好,而且因为疫情,汽修店基本上都关门了,但是疫情防控车辆,以及其他车辆也有紧急服务的需求。”何政文说,“所以在确保安全的前提下,允许我们开放了两个工位,坚持提供服务。”

后来也证明,何政文和门店坚持提供服务,确实为不少人解了燃眉之急:“那几天几乎每天都有来紧急补胎的车主,看到我们还能提供服务,还是很感谢我们的。”

这段时间,每天早晨7时40分,何政文准时来到店里,给员工派发防护装备。之后,大家一起打着消毒设备,给包括车间、办公室、卫生间在内的所有角落喷洒消毒水。

途虎养车针对各工场店的防疫规定十分严格,也给他的工作带去不小的压力。员工们每人每天至少量体温三次,做店内消毒三次,何政文需要将消毒的过程拍成小视频,以及带日期水印的照片,发送到公司的防疫监督群。

只要在店内,员工们必须全副武装,戴上口罩,橡胶手套,护

目镜。店内每天都要统计剩余的防疫物资,及时上报公司。这些细碎的环节,都需要何政文巡查监督,以防发生任何疏漏。

## 确保员工和客户安全的同时做好服务

对于坚持服务的门店来说,最重要的是在确保员工和顾客的安全的情况下做好服务。

店里往来人员和车辆频繁,何政文要收集车主一系列信息,比如他们的户籍所在地,最近去过哪里,有没有接触过有发热症状的病人。这些信息经过汇总梳理,全都要上报公司。

在依靠人工排查、上报之外,何政文所在的途虎养车,也充分发挥互联网公司的创新能力,推出了无接触养车等业务。2月中旬,途虎养车的“无接触养车”服务正式上线。用户如果有任何维保需求,直接在途虎养车 App 在线下单,然后错峰预约,等待物料到店。与传统汽车养护相比,这套服务大大减少了用户因到店询价、车辆检测、维修交流、产品库存等存在的不确定性风险。

而养护过程中,只要维修技师能碰到的所有车内位置,比如方向盘、座椅,全都铺上防护垫,之后进行免费消毒,以此降低病毒传播的风险。

对于进店的顾客,何政文要给他们测量体温,如果有发热现象,就只能对顾客说声抱歉了。今年2月13日,何政文的店来了一位要换轮胎的顾客。进店之前的体温测试显示,他的体温超过38摄氏度,又测试几次,还是如此。何政文立即劝说车主前往医院,还给他提供了距离最近的医院地址和联系方式。车主也表示理解,去医院检测后,发现只是普通的发烧。现在,何政文和那位车主成了朋友。车主被他的认真负责所打动,经常在朋友圈帮何政文的店做宣传,“他们家非常靠谱。”

两个月过去,城市正在复苏,广州的途虎养车工场店也已尽数恢复营业,现在不再是何政文的店在“孤军奋战”了。

## 广汽丰田威兰达到店 订单已破15000台

文/羊城晚报记者 张爱丽



4月25日,威兰达店头上市活动在上海、广州、深圳、佛山、东莞、郑州、苏州、西安、成都、重庆、昆明等城市同步举行,拉开了全国店头上市的序幕。威兰达全系采用自动挡,推出2.0L和2.5L双擎两种动力、三套四驱、四大等级(领先版、豪华版、尊贵版、科技版),共12款车型,厂商建议零售价为17.18万-24.18万元,其中,四驱车型20.68万元起,混动车型20.58万元起。

威兰达自预售以来,就受到消费者持续关注和期待。截至目

前,威兰达全国订单已突破15000台,呈现高配车型更热销的特点,其中豪华版及以上中高配车型订单占比96%;四驱版本订单占比达到40%;双擎混动版本订单占比为30%。

其中,2.5L双擎车型搭载了热效率高达41%的TNGA 2.5L Dynamic Force发动机以及最新THS II混合动力系统,综合功率高达160kW(四驱163kW),综合工况百公里油耗低至4.6L,续航里程最高可达1000km,一箱油即可畅玩小长假自驾游。