本期关注

SUV不会成为车市“常青树”

国庆之于普通人，是七天长假，是阖家团聚；国庆之于汽车企业，尤其对汽车经销商无疑是战斗的一周。长假结束，汽车市场的战斗仍没有结束，相反，进入“肉搏战”的关键阶段，因为，中国车市习惯于在第四季度实现“逆转”。

不管前三季度卖得多差，只要在第四季度努力，总会有收获。2016年，中国车市战战兢兢度过前三季度，从第四季度的第一天开始就进入全世界都为之惊叹的“习惯性逆转”。2016年，中国车市实现第四季度同比接近30%的增幅，彻底逆转了前三季度的低迷。其中，SUV增幅高达45.3%，带领本土品牌走出危机。这样美妙的“故事”可以罗列一大串，比如2005年、2009年、2012年、2015年。

有人保持乐观，中国市场是一个奇迹常发生的地方。三四线市场的刚需、汽车消费的升级、汽车价格的持续走低，被公认是第四季度中国车市重回高速增长的三大推动力。“巨幅的降价促销，会让2019年春节的汽车消费提前到今年第四季度，直接让四季度车市爆仓。”一豪华品牌华南市场部负责人表示，“从8月开始，经销商提车的数量、频次和付款的积极性较以往有明显提升。”而在今年5月份，该负责人还为经销商不愿意提车而烦恼。

也有人始终保持警觉，认为“今年不一样”。SUV增速明显放缓，新能源汽车成为市场唯一增长点，共享模式被越来越多的人接受，国际经济环境的影响……GDP占比接近10%的汽车行业，正在面临前所未有的重大格局变化与调整。汽车行业要成为新周期和新时代的牵引力之一，挑战是难以避免的。

不管是持何种立场，一个不争的事实是：2000年到2017年中国车市年均15%以上的复合增长率这样的黄金时代已经不会再现。基于庞大的人口基数以及三线以下市场的硬购买力需求，中国车市能维持稳健的“微增长”，随之而来，是此消彼长的存量竞争。

如果拒绝改变，只能清盘出局。铃木汽车已经宣布退出中国，比原本预计的2020年提前了近两年时间。铃木不会是出局的最后一家，“候选者”清单已经出炉，包括但不限于江淮汽车、斯巴鲁、DS等。市场给予新造车企业的“窗口期”正在缩短，今年第四季度，如不能在“交付”上表现出对市场足够的敬畏与诚意，那接下去的路只会越走越窄。

抱团取暖会是大趋势。福特汽车正在经历在华的第三次低谷期，非常时期非常作为，一方面，福特宣布了50款全新车的庞大计划，另外一方面牵手众泰，成立新的合资公司。奇瑞选择用“增资”的方式引入新的投资方，长城则迫不及待地宣布与宝马合作的崭新品牌。“东风+一汽”没有最后水落石出，但双方已经开展一系列极具想象力和声势浩大的整合战。这就是中国车市未来新周期下的新格局，合则两利。

出来混，都是要还的。今年车市前三季度的不景气，与SUV的“急转直下”有莫大关系。而SUV之所以有当前的境遇，2010年以来的拔苗助长、大水漫灌是主要原因。期待天生虚弱、营养不良的SUV能成为车市的“常青树”，那是一厢情愿。能够推动中国车市长达八年的高速增长，SUV已经做到所能做到的一切。今年第四季度会逆转吗？如果会，“白马骑士”也不会再只是SUV。⑪3

（中青）

汽车资讯

汽车质量问题

仍集中体现在关键系统故障

中国质量协会日前发布的2018年中国汽车行业用户满意度指数（CACSI）测评结果显示，汽车质量可靠性方面的问题仍集中表现为关键系统出现故障。2018年易发故障部位和去年一致，是“发动机系统”“行驶、转向和制动”“车身外观”“内饰”。内饰异味重已连续四年成为用户最关注的质量问题。

调研结果显示，最近四年用户提及较多的故障（问题）有：内饰异味重、风噪声大、发动机噪音大、发动机有杂音、手动挡挡位不准入挡困难、行驶中轮胎噪音大，燃油消耗过高、加速反应迟缓或无力、刹车有异响。用户对可靠性的质量需求主要是座椅、配置及操控设备、空调和变速。

数据表明，过去五年用户挑选汽车较为看重的六大因素是：“质量可靠性高”、“安全性高”、“汽车性能好”、“品牌知名度”、“舒适性高”、“车型好看”。用户最终决定购买新车最看重的是“质量可靠性高”、“汽车性能好”、“车型好看”等因素。

中国质量协会自2002年开始，连续17年组织开展中国汽车行业用户满意度（CACSI）测评，并每年定期向社会发布测评结果。2018年CACSI测评仍以轿车为主，同时包括了城市多功能运动车、商务旅行车等类别，测评对象为2018年销量较大的200个品牌车型，涉及全国50个汽车生产企业、60个汽车品牌。⑪3

（据新华社）

前悬架存安全隐患

上汽通用召回330余万辆车

日前，上汽通用汽车有限公司根据《缺陷汽车产品召回管理条例》《缺陷汽车产品召回管理条例实施办法》的要求，向国家市场监督管理总局备案了召回计划，决定自2018年10月20日起，召回以下别克、雪佛兰及凯迪拉克品牌车辆，共计3326725辆：

（一）2014年3月4日至2018年9月18日期间生产的部分2015年款至2019年款别克昂科威汽车，共计723741辆；

（二）2015年3月13日至2018年9月18日期间生产的部分2016年款至2019年款别克威朗汽车，共计478293辆；

（三）2015年8月6日至2018年9月18日期间生产的部分2016年款至2019年款别克威朗两厢汽车，共计39444辆；

（四）2014年9月24日至2017年9月29日期间生产的部分2015年款至2017年款别克全新英朗汽车，共计921300辆；

（五）2015年10月26日至2018年9月18日期间生产的部分2017年款至2019年款别克全新一代君越汽车，共计211288辆；

（六）2017年3月3日至2018年9月18日期间生产的部分2018年款至2019年款别克全新一代君威汽车，共计89399辆；

（七）2016年11月1日至2018年6月4日期间生产的部分2017年款至2018年款别克VELITE 5汽车，共计2394辆；

（八）2013年9月6日至2016年7月9日期间生产的部分2015年款至2016年款雪佛兰新科鲁兹汽车，共计87806辆；

（九）2016年3月29日至2018年9月18日期间生产的部分2017年款至2019年款雪佛兰全新科鲁兹汽车，共计151093辆；

（十）2016年9月21日至2018年9月18日期间生产的部分2017年款至2019年款雪佛兰全新科鲁兹两厢汽车，共计4859辆；

（十一）2016年2月29日至2018年3月27日期间生产的部分2017年款至2018年款雪佛兰科沃兹汽车，共计276150辆；

（十二）2016年9月5日至2018年9月18日期间生产的部分2018年款至2019年款雪佛兰探界者汽车，共计98037辆；

（十三）2015年10月8日至2018年9月18日期间生产的部分2016年款至2018年款雪佛兰迈锐宝XL汽车，共计98208辆；

（十四）2015年11月20日至2018年9月18日期间生产的部分2017年款至2019年款凯迪拉克XT5汽车，共计144713辆。

本次召回范围内车辆配备的前悬架下控制臂衬套，在受到较大外力冲击时可能发生变形或脱出，极端情况下可能导致车辆失控，存在安全隐患。上汽通用汽车有限公司将为召回范围内的车辆免费安装下控制臂集成式衬套，以消除安全隐患。⑪3

（新华）

图片新闻

全新传祺GS5开始预售

10月2日，广汽传祺携旗下明星车型矩阵亮相120周岁的巴黎国际车展，并面向全球首发全新传祺GS5。当天，这款新车也在国内同步开启预售，预售价格为12万元~17.5万元。

车主课堂

不可忽视的刹车故障征兆

对于刹车故障，大家可能只在制动异响或者制动力出现急剧下降的时候才会发现。但问题是假如发现状况时是在高速行驶等状况下，那就十分危险了。

其实我们可以通过在平时使用中汽车的一些小“征兆”，判断刹车系统是否出现问题，而且这些“征兆”是很有可能被大家忽略掉的。

踩刹车时发抖是什么问题？

这种情况大多出现在老车身上，因为使用磨损，刹车盘片表面平整度已经有一定程度的失准了。所以建议视情况选择采用车床光盘工艺打磨，又或者更换刹车片（对于使用较久的车辆）。

快停住的时候方向盘总向一侧偏转？

这种情况其实就是我们俗称的“偏刹”，故障原因主要是刹车系统左右分泵对刹车片作用力不均匀导致的。

刹车不回位咋回事？

踩刹车踏板，踏板不升高，无阻力，这种现象就是刹车不回位。需判断制动液是否缺失；制动分泵、管路及接头处是否漏油；总泵、分泵零部件是否损坏。

刹车变软

刹车变软就是制动力异常减弱。这种故障通常有三种原因：

分泵或总泵的油压不够，可能出现漏油现象；

制动器故障，比如刹车片、制动盘；

制动管路漏入空气，如果连续几脚制动时踏板高度稍有增高，并有弹性感，说明制动管路中渗入了空气。⑪3

购新车警惕四大陷阱

正值卖车黄金周，各式各样的新车大规模上市，眼花缭乱的金融政策和促销广告也为消费者提供了更方便的购车方式。不过，这其中不乏种种销售陷阱。我们从选车、购车、保险、分期金融政策这4个方面盘点常见的购车陷阱，让您避免上当受骗，愉快购车。

陷阱一 加价提车

虽然汽车市场对加价购车明令禁止，但由于热销车型需求量大，加价买车屡禁不止。此类车型只能通过加价和订车的方式购买，不仅价格超出统一定价，而且普遍等待时间很长。因此，消费者在买车过程中一定要保持冷静态度，理性消费，多多了解产品。

陷阱二 低价车型无现车

网络发达的今天，很多人购车选车的第一步就是从网络上搜索相关车型进行比较，然后去4S店看车。经销商们也利用这一特点，将4S店的车型售价调低，并声称有优惠或礼品相赠，其目的就是为了吸引消费者到店看车选车。

其实，网络上标明的低价车型在4S店往往没有现车。据一位从事多年汽车销售的工作人员透露，网络上的低价只是为了吸引消费者到店选购，一般会在导购的介绍下选择配置更好、价格也更高的车型。因此，消费者要谨慎看待网络上的低价，提前做好功课。

陷阱三 买车搭售保险

现在很多4S店都存在这样的现象，车型选妥、价格谈好后，导购要求消费者新车保险要在4S店内上，而且还会让消费者购买很多没有实际用处的险种。

实际上，机动车辆保险共分为两种，一种是机动车交通事故责任强制保险，一种是机动车商业险。责任强制险是国家硬性规定的，而机动车商业险中比较常用的是车辆损失险和第三方责任险，其他比如不计免赔险、划痕险等可由消费者根据需要选择购买。

而在4S店办理保险业务时，导购一般会在以上3种的基础上，推荐玻璃险、涉水险以及很多没有听过的险种，甚至推荐购买全险。因此，为节省不必要的开支，消费者要结合用车习惯和用车环境，谨慎选择车险。

陷阱四 分期购车藏猫腻

经销商为提升销量，经常打出“免息”、“零利率”、“日付只需××元”等优惠广告，着实让人心动不已。其实，分期还款实际上还要缴纳不低于银行车贷利率的分期手续费，所谓的零利率只是转嫁到手续费上了，并不优惠。

此外，“日供××元”等政策背后也都有利率等隐藏费用。汽车金融机构很少会对外直接说明利率是多少，而是会说月供、日供多少，以此来吸引打动客户，但算清楚贷款利率就会发现费率不低，很多甚至会超过10%。据相关统计机构数据显示，目前办理信用卡分期购车一般12期（一年）的分期费率在3%~5%，24期（二年）在4%~8%，36期（三年）在9%~12%。

通常，若消费者不刨根问底，很少有销售人员会主动说明这些情况。贷款购车并非不可取，但消费者需在选择金融政策时，确认利率等关键数字，避免出现争议。⑪3

（综合）

新车速递

奇瑞 艾瑞泽GX 上市时间：10月10日

今年的成都车展，奇瑞正式公布了旗下全新车型艾瑞泽GX的预售价：7.99万元~10.69万元。在10月10日，新车也将正式上。艾瑞泽作为奇瑞的招牌轿车系列，其艾瑞泽5车型就曾创造过28个月销量突破35万辆的辉煌“战绩”。艾瑞泽GX作为其系列的最新车型，同样担负起了销量重任。据之前公布的信息，艾瑞泽GX将推出4款车型，搭载1.5T涡轮增压发动机，匹配5MT及CVT变速箱。⑪3

众泰 全新T600 上市时间：10月10日

说到众泰可能很多小伙伴第一时间想到的就是“皮尺部”，但在10月10日与艾瑞泽GX同一天上市的全新T600却有别于众泰之前的车型。全新T600在整体设计上比老款车型变得更加的简洁大气，车头方正有力车尾也采用了贯穿式LED光源尾灯，没有了之前老气、山寨的气息。新车在动力上预计搭载1.5T和1.8T两款涡轮增压发动机，最低配车型或6万元起。⑪3

启辰 D60/T70 上市时间：10月11日

独立门户后的东风启辰在2017年突飞猛进，但面对今年的市场却大有疲软之势。状态下滑的启辰也针对D60/T70两款销量主力车型进行调整。据了解，启辰对D60/T70两款车型的配置进行了全面升级，外观和内饰造型则基本与现款相同。除此之外，在两款新车上市的当天启辰全新小型SUV T60也将会一并亮相。⑪3

奥迪 Q2L 上市时间：10月13日

作为奥迪在小型SUV市场的新尝试，其Q2车型第一时间就针对中国市场推出了Q2L。虽然是奥迪最入门的SUV，但Q2L22.68万元~28.18万元的预售价还是让不少消费者觉得太贵。尽管大众系的车一直都被“键盘车神”们不断吐槽，但新车最终的售价如果能够控制在20万元起，那销量应该会很乐观，毕竟奥迪这个品牌对于中国消费者来说还是非常有“杀伤力”。⑪3

奔驰 GLC长轴距版

上市时间：10月17日

在中国市场，加长版车型可以说是消费者最喜欢的“特供车”，特别是像BBA这样的豪华品牌，长轴距版车型格外受欢迎很多。面对奥迪Q5L、宝马新X3等竞争车型，奔驰为了进一步提升产品竞争力也将在10月17日正式上市GLE长轴距版车型。GLE长轴距版相比现款标轴距车型加长了100毫米，新车的轴距达到了2973毫米，而在动力方面、配置等方面则将保现有的设定。⑪3