2000多年前，以商人为主的古代先行者们，在骆驼的陪伴下，从长安出发，跨越亚欧大陆，漫漫黄沙、皑皑白雪，走出了一条世界上最具传奇与浪漫色彩的丝绸之路，2000年后的今天，一群勇敢的“当代骑士”，即将有机会重新穿越这条跨越千年的神秘长廊，成为这一世界最美旅程的记录者。

“世界最美旅程记录者”全国火热招募中

驾驭海马骑士SUV重走丝绸之路

本报综合消息 6月28日，海马汽车为助力“长安-罗马 丝绸之路复兴之旅”的申遗活动，面向全国招募“申遗大使”和“申遗助威团”(即“世界最美旅程纪录工作者”)，与海马汽车最新的骑士SUV共同纪录这一世界上最美的旅程，并用最有意义的方式为丝路申遗活动呐喊助威，见证这一最不凡的旅程。

本次活动在全国仅有12个招募名额，中国范围内所有有志于见证丝绸之路申遗全过程，并为丝路申遗助威的人都可以报名参加，大家只需在活动官网(http://qishi.haima.mediav.com/ffmabang/)上传自己的原创视频或照片，分享自己经历过的最美旅程，经大众网络投票，将评选出4位“申遗大使”参与由国际古迹遗址理事会国际保护中心(IICC-X)倡议发起“长安-罗马 丝绸之路 复兴之旅”中国主流媒体联合报道团重走丝绸之路助力跨国申遗大型采访考察国内段活动，并获得主办方颁发的“申遗大使”荣誉证书。而另外8名幸运者，将作为“申遗助威团”成员全程参与记录这一段世界最美的旅程，并为申遗活动呐喊助威。

招募的“申遗大使”和“申遗助威团”将从丝绸之路起点西安出发，经河西走廊进入新疆腹地，直达喀什国界，沿途将经过西安、天水、嘉峪关、敦煌、吐鲁番、喀什等几十个历史悠久、风景秀丽的城市，途中也将领略莫高窟、高昌古城、克孜尔千佛洞等数十个历史文化遗迹，活动也将穿越荒原、沙漠、草地、戈壁、森林等多种自然地貌风光……探寻古丝绸之路地图上每一座令人抚卷而神往的驿站。一路西去，有鸣沙山与月牙泉，有黄河畔上的古老水车，有吐鲁番的甜美葡萄，有天山上的圣地雪莲，有摇曳千年的古老驼铃，有天方夜谭的神奇传说……据悉，沿途几乎所有的重要历史遗迹，包括很多平时不对公众展出的重要场馆，都将向“申遗大使”团全面开放，而随队出行的100多位媒体、专家、名人、明星，也会成为丝路旅程里最好的老师和伙伴！

作为全程提供车辆支持的活动合作方，海马汽车销售公司总经理吴刚表示，2010年中国有两大文化盛事，一个是上海世博，另外一个则是丝绸之路申遗，而丝绸之路申遗也是整个亚太地区第一个作为“文化线路”申报的世界遗产项目。海马汽车不但为此次活动全程提供骑士SUV组成活动车队，还提供全程的专业技术保障支持，同时，海马汽车16辆海马骑士SUV组成的“申遗助威团”也将全程跟随活动的国内段近5000公里的行程，这不仅体现了海马汽车的勇气和信心，也让此次文化盛举成为海马骑士的品质见证之旅，而海马骑士也成为自主品牌SUV横跨欧亚大陆的首位文化使者。

海马骑士不仅代表了自主SUV的最高水准，也是海马汽车坚持技术、品质路线的集大成之作。无论是动力性、越野性、安全性，还是舒适性等，海马骑士均体现了自主SUV的新高度。此次承担重走丝绸之路全程交通重任，从西安-罗马数万里的全路况考验，也使得海马骑士不仅树立了自主品牌高端SUV的爱国形象，还成为自主品牌中“极限品质试驾”的第一车。对于“世界最美旅程纪录工作者”的招募，吴刚表示，骑士代表了勇敢、自由与责任，而我们的“世界最美旅程纪录工作者”同样拥有这种非凡的骑士精神，希望海马骑士SUV可以与“世界最美旅程纪录工作者”一道，一路撒播文化精神、汇聚点滴支持，让丝绸之路这一世界文化遗迹重新焕发璀璨的光彩，成为全世界共同保护的文化遗产。

优惠过万+贷款有礼

奔腾B70再树性价比之王

本报综合消息 近日，作为国内“中高级轿车超值首选”的奔腾B70，掀起了一场声势浩大的优惠热潮，再树“性价比之王”形象。价格一向保持稳定的奔腾B70目前优惠过万，并同时推出“0月供、0利率、0手续费”的3“0”金融政策，消费者只需首付50%，7万元便可将奔腾B70开回家。此外，消费者到店，经销商还会赠送“震撼大礼”。

奔腾B70是一汽轿车旗下重量级车型，自2006年上市以来，累计销量已经突破15万辆，被冠以“中高级轿车超值首选”的美誉。

奔腾B70的发动机采用S-VT(VVT)可变气门正时控制、VIS可变进气歧管、VTD可变进气道、VTCS可变滚流控制等领先的技术，搭配6速手动变速箱或5速手自一体变速箱，能让用户达到人车合一、随心所欲的境界。

在安全性方面，奔腾B70采用加强型3H高刚性车身设计，装备了ABS+EBD+E-BA+TCS+DSC五位一体的主动安全电子控制系统；预紧式安全带、防炫目内后视镜、前排正/侧面气囊等一应俱全，还有更多安全装备呵护驾乘人员的安全。

在如此强大的商品力支撑下，奔腾B70进而推出务实惠民的定价策略，低至12.98万元的价格，令其毫无悬念地加冕B级车“性价比之王”。而本次优惠则更堪称画龙点睛之笔，奔腾B70市场旺销无可避免，今夏车市必将热气“奔腾”！

车市奏响节能主旋律

风骏皮卡上演油耗“奇迹”

本报综合消息 近日，国家三部委联合发布了节能汽车(1.6升及以下乘用车)推广目录，首批16家企业71个车型入围，消费者在购买入围车型时，中央财政将给予每辆3000元的补助。有消息称，第二批节能汽车推广目录也将在此后适时公布。在当前低碳环保大背景下，国家政策导向再次让节能减排成车界热点。

油耗成各厂商主推的产品性能，“节油大赛”层出不穷，朗逸、旗云等车型纷纷推出了自己的节油赛事，乘用车市场掀起节油高潮，作为工具车使用的皮卡也入其中，近日，风骏皮卡在宁波举行了“挑战1L油——极限节油赛”活动中，选手赛出了1升油28.8公里的成绩，作为一款排量在2.8L的产品，此成绩堪称奇迹。记者了解到，此

次参赛的风骏皮卡搭载了长城与德国博世联合开发的电控高压共轨“智能节油王”(INTEC)柴油发动机，具有动力强、油耗低的特点。它通过ECU精确控制燃油量，燃烧效率高，燃烧效率比传统增压柴油机提高8%，油耗降低10%以上。

即使如此，这样的成绩仍让人有些不敢相信。对此，风骏皮卡品牌负责人指出，此次节油挑战，长城汽车遵循客观、挑战、科学、公正的原则，让用户带着自己购买的风骏皮卡外挂油箱参与比赛，采取城市实路测试的方式获得数据，成绩是来自用户的数据，而非厂家自己测量的数据，这样做也是为了让比赛结构更具公信力。

显然，对于目前林林总总的节油赛和节油成绩，风骏皮卡节油赛可谓有备而来。不过这显然不是此次活动的重点，风骏皮卡负责人强调，风骏皮卡“挑战1L油——极限节油赛”还是希望消费者通过活动认识到高端皮卡的经济性，同时希望能在当今社会油价高起、能源紧张的环境下，尽量选择节能产品，为自己节约用车成本的同时，也为国家节能环保贡献一份力量。

卡罗拉推“0利率”

7种信贷组合总有1种适合你

本报综合消息 相对于当前房贷市场的紧缩，车贷可谓是“热火朝天”，也让更多的人提前圆了购车梦。尤其是进入6月份以来，车市逐渐转淡，而为了刺激消费者需求，各大汽车厂商纷纷与银行、汽车金融公司等推出车贷产品，为消费者降低购车门槛。

近日，记者从一汽丰田汽车销售有限公司处独家获悉，一汽丰田在丰田金融和一汽财务的支持下，推出了卡罗拉全系(不包含EX)的“零利率”汽车信贷活动，活动时间从7月3日到9月30日。值得一提的是，一汽丰田共推出了7种(丰田金融业务的地区是4种，一汽财务业务的地区是3种)不同组合的金融贷款产品，这些产品为顾客提供了极其灵活丰富且更多支付方式的选择空间，比较适合于具有短期财务压力、半年高额奖金、或是有年底双薪白领等各种有购车需求的人群。

“零利率”购车涌动车市 汽车金融更便捷

车市进入6月份淡季以来，各大汽车厂商力推“零利率”贷款购车活动，以刺激市场需求，抢夺淡季市场。如大众汽车金融推出了系列“弹性贷”分期购车业务，包括“33弹性贷”、“半价弹性贷”等方式。东风雪铁龙在全国范围推出了“0利率，0月供，新爱丽舍半价贷回家”的优惠活动，北京现代伊兰特也进行了“0利率或0购置税，收取手续费”等购车活动。

据记者了解，目前各大厂商推出的“零利率”活动中，基本上都有厂家的支持，也有些是与银行合作进行贷款购车优惠，也有消费者采用信用卡分期付款。相对于银行贷款购车、信用卡分期等方式，消费者还可以直接通过汽车金融公司申请贷款，与前两者相比，汽车金融公司贷款，不仅门槛比较低，甚至不需手续费，而且审批流程更便捷更有保障。以丰田金融为例，丰田汽车金融(中国) 有限公司正式成立于2005年1月1日，是最早通过中国银监会批准的汽车金融公司之一，它与丰田汽车一同为中国用户提供“安心、贴心、省心”的专业贷款购车服务。据一汽丰田某4S店张经理介绍，一汽丰田早在4月份就推出了新皇冠3.0L“零利率购车”活动，当时购买皇冠3.0L级别车型，即可选择首付50%、12个月零利率购车的方式，这一活动形式也获得消费者的普遍认可。

“我的第一款车就是通过新皇冠的零利率购车方式买的，当时因为资金周转问题，以及想把手头的资金用来再投资，所以当时本想通过银行贷款购车的，但是由于高昂的担保费、以及户口限制等，因此最终选择了厂商的零利率购车，现在想想觉得还是很划算很便利的。”从事进出口工作的李姓私营业主告诉记者。

卡罗拉“零利率”7种组合 再战车市

记者走访车市后发现，像李先生这样，通过“零利率”贷款购车的消费者大有人在。

张经理也对记者反映，几乎每天都有消费者到店或是电话咨询“零利率”购车业务和活动信息。“客户通过零利率贷款购车，既能够提早拥有爱车，还能够提高生活质量。而有资金周转，或是不想动用大量现金支出的客户，还可以省下资金及利息进行投资理财，或作他用，非常受欢迎。

一汽丰田华南大区相关负责人接受记者采访时也指出，厂家推出的“零利率”购车活动，因为更便捷、门槛更低，服务更到位，一直都是消费者非常认可的一种形式。“此次卡罗拉全系的零利率活动，有别于其他品牌的形式，主要是更丰富多样，针对性更强。”

据了解，继新皇冠”零利率”购车活动之后，一汽丰田此次推出了卡罗拉全系的7种“零利率”购车活动，旨在满足当前不断扩大的年轻家庭消费者及新兴白领阶层的爱车之梦。以车价159800元的卡罗拉信贷产品1为例，需首付50%，零利率零月供，首尾各付79900元，这种比较适合短期里有一定财务压力的家庭消费者；而产品2首付低至20%，即消费者首付31960元，并可采用高低月供的方式灵活还贷，这种变动性的还贷方式非常适合待遇优厚、收入稳定，甚至年底双薪的白领人群；还有一种比较有代表性的产品3，首付30%，即47940元，月供低至268元即可圆梦，这种比较适合步入社会后，有一定的经济积累，且短期内有购车计划的年轻消费者……

作为备受市场欢迎的经济型轿车，卡罗拉外形时尚，内部空间宽敞，突出的节油经济性以及同级别车中卓越的安全性能，为其赢得了家轿首选车型的口碑。此次推出的卡罗拉全系“零利率”购车活动，将为广大消费者再次带来实惠，更多详情建议消费者咨询当地经销商。对卡罗拉感兴趣的朋友，可以到店详询，争取更大的优惠。