

## 海南上半年召回进口缺陷汽车5051辆

本报讯 (记者吴雪君 通讯员余科)记者日前从海南检验检疫局获悉,今年上半年,该局对全省各大进口汽车经销商发布进口缺陷汽车召回通知 97 例,全省需实施缺陷召回的进口汽车达 5051 辆,不涉及自海口港进口的汽车。该局督促进口商完成缺陷问题消除 1900 辆,缺陷消除完成率达 37.6%。

据了解,进口汽车缺陷的原因主要涉及车身构造问题、安全气囊问题、发动机问题、安全带及座椅问题、车载电子装置问题等,前三者占了缺陷问题的五成。召回汽车品牌主要有奔驰、保时捷、铃木、大众、雷克萨斯、林肯、玛莎拉蒂、沃尔沃、路虎、斯巴鲁、三菱、雪铁龙、英菲尼迪等多个品牌。海南检验检疫局通过建档跟踪缺陷车辆不断加大进口汽车缺陷召回监管力度,要求有关经销商按月度报告召回完成情况,并对缺陷召回数量较大的保时捷、奥迪等多个品牌经销商实施现场监管,并通过对省内各进口汽车经销商进行全走访,大力宣贯《缺陷汽车产品召回管理条例》等有关法律法规,指导企业提升服务质量标准化水平。

## 上汽通用召回两款汽车

本报讯 (记者蒋茜)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》的要求,向国家质检总局备案了召回计划,决定自 2017 年 12 月 15 日起,召回 2009 年 9 月 26 日至 2013 年 3 月 20 日期间生产的 2010 至 2013 年款部分雪佛兰赛欧 EMT 汽车,共计 75287 辆。

本次召回范围内的车辆,由于变速箱线束问题,导致部分车辆换挡时系统可能出现误判,造成车辆故障灯点亮,车辆动力受限。在极端情况下,车辆会进入空挡,出现动力中断,存在安全隐患。

与此同时,上汽通用汽车有限公司还决定自 2017 年 8 月 4 日起,召回 2016 年 6 月 6 日至 2016 年 12 月 6 日期间生产的 2017 年款别克全新一代 GL8 汽车,共计 6451 辆。本次召回范围内的车辆,由于电子转向助力标定软件问题,可能导致部分车辆行驶时电子转向助力系统报故障码。极端情况下,可能导致车辆电子转向助力失效,存在安全隐患。

## 车辆购置税法征求意见



东方 IC 供图

《汽车销售管理办法》施行月余,终端车市反应不大  
经销商处于观望状态 新规落实尚需时日

本报记者 吴锋思

今年 7 月 1 日,《汽车销售管理办法》正式施行,推行了近 12 年的《汽车品牌销售管理实施办法》也同时废止。

相比原来的办法,新规改变了汽车销售模式,不再强制性要求品牌授权,实行授权和非授权两种模式并行。

舆论普遍认为,未来汽车销售将不再只是单一的 4S 店渠道,更多社会资本将进入汽车销售领域,汽车超市、汽车卖场、汽车电商等会成为新的汽车销售形式,消费者购买汽车和后期维修保养的费用也将会降低。

新规实施至今已有多月,记者走访发现,汽车经销商多处于观望状态,加价卖车依旧如故,新规落实尚需时日。有经销商表示,期待更符合市场规律、更有助于市场有序发展的行业政策出台。

## 车商有了新的“对策”

“说好了按厂商指导价,但 4S 店还是附加了装饰的钱,而且还规定保险必须在店里买。”福州的方先生看中了一款新上市的合资品牌汽车,但却遭遇了变相加价。

以往,热门车型加价提车现象在车市并不罕见,尤其是一些中高档热销车型,经销商常以等待时间过长为由,进行加价或建议消费者加装饰,以尽快提车。

《汽车销售管理办法》第十条明确规定“经销商应当在经营场所以适当形式明示销售汽车、配件及其他相关产品的价格和各项服务收费标准,不得在标价之外加价销售或收取额外费用”。此前,舆论普遍认为新规出台以后,将堵死经销商加价卖车的通道。然而,记者在采访中发现,面对新规,经销商也有了新的“对策”。

“这款车在全国供不应求,如果按原价购车的话,估计得等上半年吧!”在福州一家日系汽车 4S 店,销售人员告诉记者,“如果想快一些提车,需要在店里购买套餐,我们会想办法的。”

记者走访发现,消费者要想立即提车尤其是热门型的汽车,4S 店基本都会设置相关附加条件。“加价是新规明确禁止的,我们只是给顾客提供‘建议’。”一位销售人员告诉记者。

有业内人士认为,新的《办法》没有杜绝加价卖车的现象,这与其中条款的表述有一定关系,新《办法》并未明确“经销商不得加价卖车”,而是说“不得在标价之外加价销售或收取额外费用”。这也就意味着,只要销售价格与店内明示价格一致,明示了收费标准,就可以销售。而在价格透明的情况下,双方达成更高的成交价

格并不违法。

## 品牌授权模式难打破

前不久,一种新兴的卖车模式悄然出现——第一家苏宁汽车超市在南京开业。相关资料显示,开业以来,该超市已经实现平均每天卖出 15 台车的销售业绩,据了解,这家汽车超市的主要业务涵盖整车销售、养护用品、汽车金融、融资租赁、汽车保养、二手车交易等服务。

事实上,《汽车销售管理办法》打破了品牌授权销售单一体制,突出加强消费者权益保护,促进建立新型的市场主体关系。

其规定,除 4S 店外,汽车超市、汽车卖场、汽车电商等将会成为新的汽车销售形式,4S 店亦可打破销售单一品牌的销售方法,销售多个汽车品牌的产品。

采访中,记者了解到,多数经销商对于新规普遍处于观望状态,并没有考虑进行精细化转型或品牌多样化经营。

“如果引进多个品牌,需要增加人员培训成本,且店面装修风格需要体现不同品牌文化,不仅装修成本高,可能还会失去厂商的某些优惠支持。”福州一家汽车 4S 店负责人表示,“一旦开始销售其他品牌,原来的汽车品牌厂商可能就不会再给予更多的支持,原有的品牌销售也会受到影响。”

福州市汽车流通行业协会的相关人士认为,由于以往厂家对授权经销商技术和政策上的有力支持,新规实施后并不会出现传统经销商纷纷转型销售多品牌车型的现象。

## 异地购车有望增加

虽然加价等现象依然存在,但新规还是给消费者带来了利好,通过异地购车节省花费的消费行为不断增加。

业内人士告诉记者,之前,厂家对各个区域市场分片管理,不同区域的车价优惠并不一样。新规实施之前,由于厂家管制严格且禁止“串货”销售,所以鲜少出现异地购车情况。“北上广的优惠幅度往往更具吸引力,如今,消费者可以选择在外地购买新车后将其开回来或者委托 4S 店运回来。”与此同时,以往异地提车导致的上牌麻烦、手续繁琐等问题会大幅减少。

“新政肯定会导致客户流失,但我们可以通过给客户提供保养服务来赚钱。”福州一家汽车 4S 店的销售总监表示。

值得一提的是,最近几年,汽车经销商的盈利能力变差已成行业的共识。“汽车 4S 店盈利状况并不乐观,遇上销售淡季,为了完成任务只能不断降价出手。”该店的销售总监说。



视觉中国 供图

## 热门车型变相加价仍较普遍

专家称新规落实需执法力度跟进

本报记者 李玉波 通讯员 王静超

7 月 1 日起开始施行的《汽车销售管理办法》曾明确规定,禁止加价提车,不允许经销商捆绑销售,明示汽车各种配件的价格,不能再收取额外费用,但记者近日走访呼和浩特等多家 4S 店发现,变相加价提车的现象仍然非常普遍。

采访中,一家 4S 店销售经理表示,由于车源紧缺加之市场热捧,使得不少经销商针对热销车型不约而同地采取加价行为,而这也成为各 4S 店“不能错过”的利润点。

消费者邵宁宁曾以 40 余万元的价格订购了一辆奥迪 A6L,为了尽快提车,当时 4S 店要求他必须在店里缴两年的保险费用。“两年保险费用 4S 店给打 7 折,一共缴了 15000 元。”

记者发现,销售人员很少会主动提出加价提车的要求,而是暗示建议车主通过搭售保险、添加配置装饰等途径实现尽快提车。除此之外,4S 店也通过设置各类隐形条款,来确保自身受益。

根据《中华人民共和国合同法》要求,经营者不得在标价之外加价出售商品,不得收取任何未予标

## 吉利为何“高调”与沃尔沃成立合资公司

本报记者 丁军杰

8 月 4 日,吉利两大合资公司签约仪式在吉利汽车杭州湾研发中心举行。其中,浙江吉利控股集团与沃尔沃汽车正式签署协议成立技术合资公司。新公司将按照 50:50 的股比,通过相互授权的方式,实现整车架构技术、高效清洁动力总成等领域的前沿技术共享与零部件联合采购。另外,浙江吉利控股集团、吉利汽车控股有限公司、沃尔沃汽车集团正式签署协议,成立领克汽车合资公司。新公司成立后,吉利汽车将拥有领克汽车 50% 的股份,沃尔沃汽车拥有 30% 的股份,吉利控股集团拥有 20% 的股份。

早在 2010 年 8 月 2 日,吉利控股集团完成了对沃尔沃汽车的并购,拥有 100% 的股权,此举曾轰动汽车界。此次两大合资公司签约仪式邀请了行业、地方领导及众多媒体记者参加,那么,同为吉利控股旗下的企业却又高调进行合资的原因是什么呢?来自吉利的解释是,为了更好地协同发展。

吉利控股集团董事长李书福表示:“吉利控股集团内部的协同合作正在进入一个全新的阶段,这是我们成长为拥有多品牌矩阵的跨国汽车集团的必由之路。通过共同开发、共享前沿技术和联合采购,公司旗下各品牌将在保持独特定位和差异化配置的前

提下更好实现规模效应,并按照各自的标准和特色满足不同细分市场用户的需求。”

“吉利是吉利,沃尔沃是沃尔沃,这是吉利收购沃尔沃成功的前提,今后也不会改变,我们要在‘合规’的前提下开展工作,在相互尊重的基础上共同进步。”吉利汽车集团总裁,CEO 安聪慧说。

据介绍,技术合资公司将由吉利汽车和沃尔沃汽车共同运营,共享沃尔沃 SPA 平台和四缸发动机以及吉利 CMA 基础模块架构和 7DCT 变速器等最新技术。双方还将共同开发下一代纯电动汽车平台技术,并通过技术共享和联合采购实现沃尔沃汽车、吉利汽车和领克汽车之间的协同合作,从而推动品牌共同发展。吉利和沃尔沃将共同承担未来的研发费用和相应的采购成本,旗下的前沿技术也将通过技术合资公司授权,在吉利控股集团内跨品牌共享。

沃尔沃汽车总裁,CEO 汉肯·塞缪尔森表示:“同一集团内跨品牌联合研发和采购已经成为汽车行业的惯例。我们很高兴能与吉利达成新的技术合作协议,这将为沃尔沃下一代电动汽车技术的开发带来巨大帮助。”

关于领克品牌,它是吉利控股集团旗下针对全球都市消费群体开发的全新高端品牌。去年 10 月在柏林发布,今年 4 月上海车展前夕,领克品牌亮相中国市场,旗下领克 01 准量产车和 03 概念车同步推

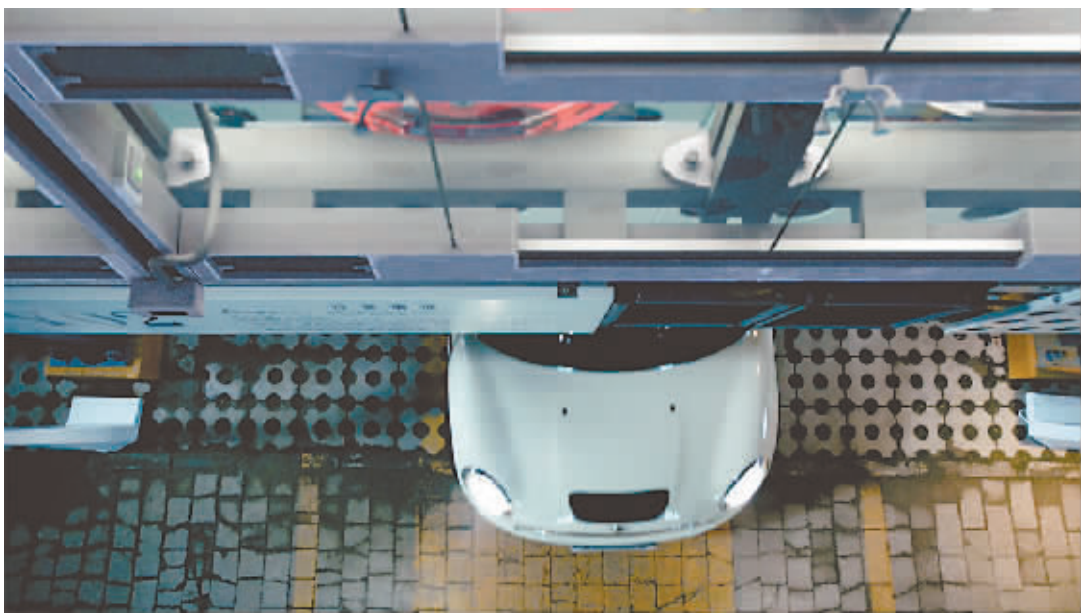
出。领克 01 量产车型预计于今年第四季度在中国率先上市。

领克品牌源自沃尔沃汽车主导、沃尔沃汽车与吉利汽车联合开发的全新 CMA 基础模块架构。沃尔沃汽车将基于 CMA 开发全新一代 40 系列产品,未来领克品牌也将获得来自沃尔沃技术和商业的支持,包括世界领先的 SPA 平台和动力总成。CMA 中级车基础模块架构已经赋予了领克研发从 A0 到 B 级车的能力以及新能源汽车发展的基础实力。而 SPA 平台的合作将拓展领克研发中大型车的实力和更加完善的产品布局。

据了解,作为吉利布局豪华车市场另一个重要的战略补充,领克将覆盖 A0、A、B、C 四级细分市场及 SUV、MPV、轿车种类。领克合资公司虽是合资,运营却相对独立。吉利、沃尔沃、领克三者根据品牌定位划分,将不重叠参与市场竞争。

吉利汽车集团总裁,CEO 安聪慧先生表示,“沃尔沃的技术专长将能够惠及吉利汽车和领克汽车,这将会是一个共赢的合作。我们将通过共同开发、技术共享、联合采购的方式,形成规模效应,拓展市场空间,从而实现吉利和沃尔沃的可持续发展。领克作为吉利汽车、沃尔沃汽车及吉利控股集团的合资品牌,在各方技术、资源和成本优势的推动下必将迎来更加美好的明天。”

## 汽车自动贩卖机将启用



东方 IC 供图

## 车世界

## 德国推动柴油车软件升级减少尾气排放

德国相关政府部门、汽车行业协会和各大汽车制造商等近日在柏林举行“柴油车峰会”,德国汽车工业协会会后宣布,各方同意为超过 500 万辆柴油车进行软件升级,以减少尾气排放。

该协会说,德国汽车企业将为柴油车安装新发动机管理软件,以提高尾气过滤系统效率,从而将氮氧化物排放量减少 25%至 30%。软件升级将由各大车企完成,消费者无需承担任何费用。

据统计,目前德国约有 1500 万辆柴油车,约占汽车总量的约三分之一。汽车制造业是德国经济的重要行业,创造约 80 万就业岗位,也是最大的出口行业,占德国出口额约 20%。

## 英国汽车销量连续 4 月下滑

据英国汽车制造商协会公布的数据显示,英国新车销量连续 4 月下滑,7 月份同比跌幅达到 9.3%,共计售出 161997 辆,预计未来英国汽车销量还将呈下行趋势。

7 月份,英国商务、批发及私人购买销量均出现下滑,跌幅分别达到 23.8%、10.1%和 6.8%。7 月份,仅多功能车及专业跑车的销量上涨,涨幅分别达到 7.3%和 10.3%。

另外,英国 7 月份新能源车销量继续保持增长,涨幅达到 64.9%。新能源车所占市场份额也历史性达到 5.5%,上月共计售出 8871 辆,而前 7 个月,英国新能源车的累计销量达到 67528 辆,相较之下,英国汽油车和柴油车的销量同比跌幅分别达到 3%和 20.1%。

## 马来西亚引入全自动无人驾驶轻轨车辆

马来西亚国家基建公司近日在吉隆坡与中国中车株洲电力机车有限公司(中车株机)牵头组成的联合体签署了吉隆坡轻轨三号线 42 辆列车的供货合同,标志着马来西亚将引入中国企业主导制造的全自动无人驾驶轻轨车辆。

中车株机方面介绍,本次签署的 42 辆列车中有 40 辆将在马来西亚生产,由中车株机旗下马来西亚中车轨道交通装备有限公司制造。首列车将于 2018 年 8 月交付。该款列车采用目前最高级别的无人驾驶轨道车辆技术,车辆在控制中心的统一控制下全自动运营。

(根据媒体公开报道)

## 数读车市

## 3500 亿元车贷行业整合将提速

据零壹财经联合微贷网近日发布的《中国汽车互联网金融发展报告 2017》显示,微贷网、投哪网等车贷资产已经超过百亿元的车贷平台还在继续扩张。由传统的抵押/质押向消费金融、融资租赁等细分市场渗透。零壹财经预计,2017 年 P2P 车贷规模将达到 3500 亿元以上。

另外,今年以来平台数量却并未呈现增长趋势。相关数据显示,今年 7 月份 P2P 网贷行业涉及车贷业务的正常运营平台数量有 554 家,占同期 P2P 网贷行业正常运营平台的比例为 26.51%。有业内人士称,车贷行业已经摒弃了过去简单粗暴的发展方式,未来小型车贷平台会遭遇洗牌,规模大的车贷平台会陆续出现兼并整合。

## 5.05%

## 丰田和马自达决定开展资本合作

日前,丰田汽车公司和马自达公司已达成资本合作协议,双方将以互相持股的形式进行资本合作,在美国建设整车工厂,加速推进纯电动汽车的共同研发。根据两家公司联名发布的新闻公报,丰田将取得马自达 5.05%、价值 500 亿日元(约合 4.54 亿美元)的股份,马自达也将取得丰田同等金额的股份。

双方同意对半出资在美国新建具有 30 万辆规模整车生产能力的合资公司。新工厂预计将于 2021 年投产。两家公司还将共同研发纯电动汽车的核心技术。

## 4 万元

## 杭州将对淘汰的国三柴油车进行补助

今年杭州将进一步推进以国三柴油车为主的老旧车淘汰。从 2017 年 8 月 18 日至 2019 年 12 月 31 日,对符合条件的国三柴油车予以淘汰补助,补助金额最高可达 4 万元。

按规定,车主将符合条件的车辆送至指定回收企业报废拆解,由回收企业至公安交管部门办理车辆注销证明,车主前往指定地点递交补助申请所需材料,通过审核后即可获得相应标准的淘汰补助。

(王群根据媒体公开报道编辑整理)