

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(记者蒋蕴)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

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、融资租赁等细分领域渗透。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

目前,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)

《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 吴铎思

格并不违法。

品牌授权模式难打破

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降低。

新规实施至今已有月余,记者走访发现,汽车经销商多处观望状态,加价卖车依旧如故,新规落实也尚需时日。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公示销售汽车、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,经销商也有了一些新的“对策”。

“这款车在全国供不应求,如果按原价购车的话,估计得等上一年吧!”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》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。

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多。

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售。”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,不能收取额外费用,但记者近日走访呼和浩特的多家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竞争,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纳两年的保险费用。“两年保险费用4S店给了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,而是隐晦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,来确保自身利益。

根据《中华人民共和国价格法》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

明的费用。内蒙古文盛律师事务所律师苗荣盛表示,经销商私自规定加价提车的做法属于违法行为,有违公平交易,损害了消费者合法权益。

邵宁宁告诉记者,经销商在卖车时的“加价”或“变相加价”,并不会体现在购车发票上,从交易流程上看是完全合法的,另从《购车合同》上显示,客户并没有为车多付钱,而是另外购买了“想要的”配置。“若答应这些条件,就可以早提车、提现车,不答应,就不能保证提车时间。所以为了早点提车很多车主宁愿加价。”

面对这一现状,内蒙古社会科学院经济研究所所长于光军表示:“以《汽车销售管理办法》为代表的新的行政法规,都是从国家层面面对相关行业作出规范要求,落实到地方层面执行至少需要三至四年的时间。”面对这一现状,内蒙古社会科学院经济研究所所长于光军表示:“以《汽车销售管理办法》为代表的新的行政法规,都是从国家层面面对相关行业作出规范要求,落实到地方层面执行至少需要三至四年的时间。”

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纳两年的保险费用。“两年保险费用4S店给了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,而是隐晦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,来确保自身利益。

根据《中华人民共和国价格法》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

车世界

德国

推动柴油车软件升级减少尾气排放

德国相关部门、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”,德国汽车工业协会随后宣布,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,从而将氮氧化合物排放量减少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机有限公司(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交通技术,车辆在控制中心的统一控制下全自动运营。

汽车自动贩卖机将启用



数据显示,7月天猫汽车节期间,“天猫开新车”模式售出整车数千台,相当于汽车4S店超过1年的销量,且购买的消费者年龄层在25~30岁,大多数为刚入职的年轻白领。阿里巴巴预计在明年启用汽车自动贩卖机。届时,买家将能够在智能手机上浏览汽车,按下“购买”按钮,汽车就将从一个垂直展示塔的底层吐出来。

东方IC供图