

走，汽车超市买车去！

车博会收官
消费者、经销商意犹未尽

(上接C1版)

很多车友对汽车4S店捆绑保险、上牌、加价提车等现象已经见怪不怪，别担心，消费者又多了一个“维权利器”——商务部正式公布《汽车销售管理办法》，并将于今年7月1日起施行。

新管理办法的施行，意味着消费者买车不一定要去4S店，客户的话语权也更大。据广州日报记者观察，新政主要体现了三大变化：1.销售渠道演变：传统授权经销商、品牌混合汽车超市实体店、线上汽车商城；2.汽车销售监督：不能绑定销售保险、金融、配件“搭售”，不得随意加价销售；3.售后服务透明：非原厂配件进入，4S店摆脱厂家霸王渠道，可扩充服务内容和创新，价格透明化。这一新政策的落地是否能引起产业经营模式的巨大“变革”？广州日报记者带着这一问题走访了车企、经销商和消费者。

◆对消费者：
不用非选4S店了，捆绑消费或减少

消费者罗先生跟记者谈到近期看车的经历时仍有些气愤：“那天去某豪华车店看车，计划买一款SUV，结果接待的销售员推荐贴膜防爆膜、车载导航，还有一堆附加配件，然后说上牌保险必须年内，收费都很高。我说我就买车，其他配件不要，然后销售人员直接来一句：‘车没法卖给你’。”

别担心，这种现象7月后将可改变。此次新管理办法最大的变化在于：从根本上打破了汽车销售品牌授权单一制，让销售汽车不再需要品牌授权，将汽车销售从单一渠道变成多种渠道并存，还改变了汽车生产商在汽车流通环节一家独大的话语权，促进了社会监管，监管汽车售价、不能随意加价。此前政策让消费者“受制”的是，4S店是汽车单一品牌授权，为了获得原厂服务和品质，4S店只能成消费者“唯一”购车渠道。新管理办法当中，所有经销商都可以销售未经供应商授权的汽车品牌，当买车的渠道拓宽，消费者买车就方便多了。同时，新管理办法也意味着经销商“混战”加剧，价格透明。为了赢得客户订单，之前汽车4S店垄断卖车导致的各种购车“捆绑”消费现象、任意搭售、加价现象或将大幅度减少。



资料图片

◆对经销商：
销售售后双重“减负”，联合卖场成新兴

华晨汽车董事长祁玉民表示，新管理办法打破了汽车销售垄断和区域封锁，放开了授权，车企不能向授权店提出霸王条款，这肯定会“引起变革”。业内人士分析，新管理办法对经销商有利，也有冲击。

当不再由厂家授权后，新车销售竞争加剧，小型经销商资金薄弱，势必造成经销商层面的“大鱼吃小鱼”。相反，具备多品牌运营经验和资源雄厚的经销商，无论是开设多品牌同场销售的“汽车超市”还是经销商资深的电商平台，都显得底气十足。广州市本地一家经销商负责人告诉记者：中小型汽车经销商或会私下成为“卖场联盟”，通过互享资源、轻装上阵，共建汽车卖场，达到立足市场的目的。中国汽车流通协会有形市场商会常务副理事长苏晖表示：“未来市场渠道将进一步多元化，市场更加活跃更有生命力。”

新管理办法还将破除后市场领域垄断，明确车企不得限制配件生产商的经销对象，不得限制经销商、售后服务商转售配件等。广州市一家大型汽车集团负责人告诉记者：“新办法也给经销商带来了新的机遇，也是一种压

力松懈。”他说，售后是4S店重要的利润来源，新管理办法确认了采用非原厂零部件或具合法性，丰富了零部件采购渠道，也让汽车4S店可以摆脱厂家的霸王条款，让售后能借此进行服务创新和拓宽经营思路。

◆对车企：
考验线上和线下渠道的“闭环”

有企业高管对记者直言：新管理办法酝酿讨论了4年多，酝酿期给了车企对未来运营模式、市场销售模式充足的思考和筹备时间。“未来更考验车企精准营销、O2O的闭环营销融合。”上汽大众高管如是告诉记者。

记者从车企获悉，当前电商平台是各大企业发展重点。华晨汽车董事长祁玉民透露，华晨汽车搭建了11条线上经销渠道。同时，此前从未涉足电商的福特汽车，日前也宣布在中国推出汽车电商平台，目的是为顾客创造简单、新型的消费体验。

◆业内人士有话说

商务部市场建设司政策处处长肖荣臣：消费者可根据需要自由选择购买汽车的方式、服务网点，不再凡事必去4S店，哪里方便、哪里实惠、哪里服务好就去哪

里，使消费更加方便、更加实惠，消费体验将获得大幅提升。

中国汽车流通协会有形市场商会常务副理事长苏晖：这对快速发展的汽车市场是一件大好事，也是广大汽车经销商盼望已久的大事。取消授权备案制，把汽车作为一般的流通性商品对待，放宽市场准入，有利于市场竞争。

华晨汽车董事长祁玉民：车企离不开4S店，但也不能完全依靠4S店，必须靠变革来构筑销售体系，适应市场化，对消费者负责。

宝沃汽车(中国)副总裁兼营销公司总经理贾亚权：我个人认为销售新政对行业的冲击暂时不算大，因为现在实体店和线上，包括电商和第三方的合作渠道，大家都已经开展起来了。

昌河汽车副总经理刘诗津：新管理办法最大化保障消费者的购车权利、购车自由。

广汽菲克汽车销售有限公司总裁郑杰：新管理办法的出台，代表中国法律环境越来越成熟，行业的规范性、成熟性非常值得肯定。

观致汽车首席执行官刘良：市场会在政府新政策的指导下，创造性地探索一些新的商业模式，尤其是要让中国消费者更快地接受新能源车。(邓莉)

车博会现场优惠多
消费者满载而归

据本次车博会组委会工作人员介绍，本次车博会设置展位30多个，提供车型300余款，而且车博会正值五一小长假，天气晴好，逛车博会的市民大饱眼福。各参展商也拿出最大的诚意，凯美瑞2.5L混合动力版，车展巨惠30000元；雷凌双擎1.8L精英领航版，车展巨惠12000元；致享1.5L魅力领航版，车展巨惠9000元；卡罗拉双擎综合优惠14800元；RAV4荣放综合优惠26800元；普拉多综合优惠14000元；威驰综合优惠19800元；2017新翼神优惠10000元，另送6000元大礼包；奔腾B50现金优惠8000元，再送3000元购车礼；纳智捷全新优6SUV车展直降14800元……在车展现场，笔者看到前来参展的30多家汽车经销商均推出了让利活动，让消费者享受到实实在在的优惠。

4月30日下午，在广汽传祺汽车4S店，34岁的市民方女士成功购车。“我提前参加了团购活动，不仅享受了最优惠的价格，而且还领取了主办方为成功购车者提供的车饰大礼包，在你们举办的车展上买车真是实惠。”

56岁的市民宋先生在4月29日看中东风标致的一款车，5月1日下午临近车博会结束时终于出手成交。“车展第一天就开始转，最终决定出手也是因为相互对比之后，确实感觉你们车展上的价格优惠，而且主办方还为车主准备了丰厚大礼，下次朋友买车一定推荐他们到你们举办的车展上买。”

在车博会期间，开幕式的精彩歌舞表演、大篷车的豪华展区、经典车型的展示、秒杀大奖的环节互动……一个又一个全新的文化创意让逛展市民惊叹不已。本次河南18省辖市报业汽车联盟首届鹰城汽车文化艺术博览会作为平顶山日报传媒集团倾力打造的汽车文化盛宴，为鹰城汽车文化节注入了新的活力。本次车博会的圆满成功，为鹰城地区的汽车经销商、消费者搭建了一个很好的现场选车、购车平台。车博会期间喜人的销量成绩，凸显了市民对本次团购会的关注和认可，也再次彰显了平顶山日报传媒集团车展的影响力。(牛哲)

小广告大市场 小投入高回报

分类广告

第1940期

广告热线：13523260997 13183330295
地址：市区建设路西段268号(鹰城广场对面)

A 招聘资讯

招聘

工商银行子公司 工银安盛招 业务员、业务经理，待遇好，收入高，五险一金，周末双休。咨询：13837582086

学之源聘 学前教育老师 小学教师若干 常年招0-8岁学员 18537532096 王

●招聘幼师 15037553289

B 商务资讯

工商代理

●公司注册、代账 18737535133

律师服务

●樊律师 18737553763
●郭磊律师 13937508869
●夏龙调查公司 13849569960

金融资讯

房产抵押贷款
15837500217

股票一对一配资
电话：18837519993

●刷·还·低 13071777253
●平顶山银行贷款1368375288

C 生活资讯

开锁换锁

●张氏开锁行 2222110

设计印刷

●要印刷找龙发 8861818

心理咨询

●大诚心理咨询 13937507536

助听器

●耳聋请配助听器 13087062226

特色美食

●鹰城名吃-四不腻猪蹄 3413883

老年公寓

●阳光老年护理 13937583730
●康乐居老年公寓 13937585159

汽车服务

●出租5-60座客车 15136902666

景观绿化

●专做楼顶花园后期养护 18803759991

蜂蜜专卖

颐寿园蜂蜜
买一送一、全市各大药房有售

生活服务

亲子鉴定 13137525230

●中央空调、家电维修 3881111
●收售维修空调 13721889683

本栏目在微信公众平台同步刊登
微信公众平台：
ycqueqiaohui

许昌明仁中医皮肤医院
平顶山分院
荣获四项国家治疗牛皮癣、白癜风、脱发、手足癣专利
地址：开发二路中段3700120

D 教育资讯

招生

江南大学 全年招生 专业齐全 学习简单 毕业准时
13353751558 田老师

电工焊工 培训考证
市电业职业学校。电话：2963913

会计培训

多来教育 会计证 实操 班常年招生， 随到随学，小班教学 3388578
立信会计 中级会计师4月 5日开课，分白班 晚班、周末班 13781866138

E 房产资讯

出售

●急急急租房 8978882
●建业一号楼 140m² 13303759968

转让

学校低价转让/出租
建岗培训学校 350m² 13592168802
●转让授权贷款公司 18803755868

出租

现有仓库 2600 多平方米，高度 5 米多，大小车辆进出方便，急于出租，价低面议，可分开出租。
电话：0375-3687222
张先生：13781068111
地址：建设路东段鸿雁小区对面

●急急急租房 8978881
●有空房 15 间出租 13837544496

招租

1. 凯撒 E 区商用房面积：10m²-30m²。13837515006
2. 文化宫南文园路东南角 10m²-20m²。13461190655
3. 开源路金水桶大厦六楼套房；可居住、可办公，50m²-120m²。15237535566

招租

1. 鹰城广场西侧中原玉石城七楼 2000m²，适合办公办学等，望有识之士电话洽谈。2. 五矿前进街门面房面积：175.6m²。2636037 15516000639

旺铺招租

(一) 优越路二楼层商招租，面积 500m²；
(二) 新华国际三层底商整体招租，面积 6000m²；
租金面议。15103752588

友情提示：使用本栏目信息请核对双方有效证件，投资汇款请谨慎。本栏目信息不作为承担法律责任的依据。