



符合锂电池行业规范 第二批企业名单公布

本报讯 据《中国证券报》报道,1月15日,工信部公布符合《锂离子电池行业规范条件》的企业名单(第二批),多氟多、欣旺达、国能电池、盟固利动力、中兴派能、中航锂电等18家锂电企业进入名单。

按产品类型划分,7家为生产储能型电池企业,6家为生产消费型电池企业。上海德朗能动力电池有限公司同时生产储能型电池和消费型电池。其余分别为电解液、正负极材料、隔膜生产企业。

2015年8月,为加强锂离子电池行业管理,引导产业转型升级,工信部出台了《锂离子电池行业规范条件》,对企业的生产规模等设立了门槛:包括电池年产能不低于1亿瓦时;正极材料年产能不低于2000吨;负极材料年产能不低于2000吨;隔膜年产能不低于2000万平方米;电解液年产能不低于2000吨,电解质产能不低于500吨。企业申报时上一年实际产量不低于实际产能的50%。

2017年4月17日,工信部公布了符合《锂离子电池行业规范条件》企业名单(第一批),8家企业入选。其中,宁德时代新能源科技股份有限公司作为唯一的储能型电池企业入选。

值得注意的是,在第二批企业名单中,储能型电池企业数量超过消费型电池企业。业内人士分析称,这与新能源汽车迅速发展密切相关。

根据中汽协数据,2017年,新能源汽车产销分别达到79.4万辆和77.7万辆,同比分别增长53.8%和53.3%。随着新能源汽车产业进一步发展,储能型电池比重将进一步加大。(中证)

2017 汽车消费维权热点盘点

价格、质量、霸王合同占前三

本报讯 昨天上午,消费者网联合北京阳光消费大数据研究院,公布了“2017年十大汽车消费维权舆情热点”。价格潜规则、质量纠纷和霸王合同占前三。其他七个汽车消费维权舆情热点,分别为金融套路、售后服务、新能源车痛点、低价骗局、汽车召回、二手车平台和维权难。

价格潜规则 低价吸引变花样要钱

2017年4月,消费者李女士在上海锦弘4S店看中一款东风风行F600汽车,总价接近11万元。她当时支付了3000元定金。两个月后,李女士到4S店提车时,被告知用信用卡支付,需要额外支付0.6%的手续费。如果不支付手续费,她就没办法提车,而且定金也不退。无奈之下,李女士只好交了这笔手续费。

舆情数据显示,消费者对汽车价格方面的投诉,主要集中在明码标价不规范、标价之外加价收费、强制收取服务费用等问题。

有的汽车销售企业不明码标价,有的汽车销售企业定价不明确或不规范,有的汽车销售企业交付车辆时间不具体,还有的汽车销售企业不按购车款数额开具发票。甚至有个别销售企业在卖车过程中强制消费行为,如强制搭售保险、挂牌、装修等服务。

中国政法大学教授、中国法学会消费者权益保护法学研究会副秘书长孙颖认为:随着汽车销售竞争越来越激烈,销售商表现出来的不诚信行为也越来越明显。说是免息、零利率,实际上额外还会收取一笔手续费,最后总支出比一次性付款还多。究其原因,部分汽车销售企业为了能多卖车,不惜对消费者进行虚假承诺,引诱消费者上当。

其中,销售商网上报价的最大目的不是让消费者了解真实的价格,而是诱使消费者前去咨

询、试驾,让消费者在购车过程中更加关注汽车性能和自己的用车需求,而不是把主要精力纠结在价格上。因此应当具体规范汽车销售市场报价内容与方式,保护消费者免于上当受骗。

质量问题突出 三包维权难

消费者王先生在北京某现代4S店购买了一台名图1.6T自动智能型汽车,刚开5公里,车辆就出现车身剧烈震动、动力严重缺乏的状况。他当即到4S店检查,4S店说是汽油存在质量问题,换了汽油再出现同样问题,就无条件退换。王先生换了汽油后,问题仍然存在,但4S店却变卦了,只同意排查检修,根本不同意之前说好的退换车辆。

舆情数据显示,汽车质量一直是消费者投诉的热点问题,并且呈现出频发高发、复杂多样、解决困难等特点。从消费者反映的情况看,汽车质量问题主要集中在发动机、变速器、车身系统三个“重灾区”。

此外,汽车售后服务也登上了舆情第五名。汽车售后服务问题主要集中在不履行“三包”义务、不履行售后承诺、同一质量问题多次维修等三个方面。对于汽车销售后出现的问题,有的经销商找各种理由搪塞推诿,不严格执行“三包”规定;有的经销商对销售后的车辆真实的故障原因避而不谈,故意夸大问题获取更多利润;有的售后维修人员技术水平不高,多次维修找不到故障的真正原因,导致车辆屡修不好。

中国法学会消费者权益保护法学研究会副秘书长、北京阳光消费大数据研究院首席分析师陈晋江认为:汽车质量是消费者人身财产安全的生命线,必须高度重视。过去汽车市场快速增长,不管好车赖车,都能卖出去。随着汽车市场逐渐饱和,汽车品质必然会成为消费者选购车辆的首要因素。

如果汽车企业仍然不重视

质量问题,一方面势必影响汽车品牌形象,降低市场认可度,从而直接影响汽车销量;另一方面由于车辆屡屡出现质量问题,需要不断返回维修,势必增加售后成本,加重企业负担。因此,汽车企业唯有真心重视质量,真正打牢质量基础,才能利人利己,最终赢得市场。

购车合同霸王条款多

广东消费者邓先生称,他2017年元旦在佛山顺德一家上汽大众4S店交了1万元购车“订金”,当时约定购买蓝色汽车。销售人员表示,蓝色车需要等3个月才能提车。等了3个月后,邓先生多次催4S店交车,销售人员每次都以车辆未到为由,建议邓先生购买同样配置的黑色或者白色车。后来销售人员明确表示,4S店无法调货蓝色车,只能选购其他颜色或者退款。邓先生以为自己当初交的是“定金”,可以双倍返还。但购车合同明确约定:“如果4S店不能按时交付车辆,全额退还1万元购车款,双方均不负额外赔偿责任。”

舆情数据显示,目前汽车销售合同中普遍存在免除自身责任、加重消费者负担、排除消费者主要权利等内容的霸王条款。消费者投诉的汽车合同纠纷问题主要有:购车不签订书面合同或提车后购车合同收回;合同不规范,对车辆交付时间、配置标准等售后服务条款轻描淡写,混用定金和订金造成双方权利不对等;签订合同不履约;部分汽车销售人员为了业绩和提成,口头承诺购车优惠或补贴,车辆售出后,不兑现承诺。

对外经济贸易大学法学院教授、消费者权益保护法研究中心主任苏号朋分析认为:购车合同文本都是由汽车销售企业提供,并且合同在订立时未与消费者协商,因此属于典型的格式合同。目前,购车合同在内容上存在的主要问题是:条款较为简单、约定不够明确、未就一些重

要事项作出约定,多存在免除经营者责任或排除消费者权利的条款。一旦出现纠纷,消费者很难依据合同保护自身权益。

在购车时,销售人员往往违反商业诚信,采取口头承诺的方式诱使消费者签约,却不将其口头承诺的内容写入合同,以欺诈的手段损害消费者权益。另外要提醒的是,很多汽车销售合同的尾部规定,“销售方对合同的具体内容有最终解释权”。汽车销售企业试图运用最终解释权增加消费者维权的难度,为其推卸责任“闪转腾挪”提供借口。

金融套路和二手车平台问题也成舆情热点

除了排名前三的舆情外,还有一些热点舆情也是饱受消费者诟病。其中,金融套路,计算复杂程度之大很难让消费者一次性弄清情况,更是让普通消费者容易落入陷阱。而二手车平台作为2017年的新模式,则也存在诸多问题。

记者了解到,目前汽车金融类投诉主要有:部分经营者强制消费者在购车时必须在本店购买保险,强制贷款买车的消费者缴纳金融服务费等;缴纳续保押金或续保保证金,即汽车销售商规定车主在按揭还贷期间,每年必须在店内续保,否则押金不予退还;收取按揭手续费,现在许多经营者开展“零费率”车贷优惠活动,但“零费率”不等于零手续费,经营者售车时往往淡化两者的区别,导致购车纠纷。“以租代购”存在一言不合将车收回、一车多租、车辆来源不明以及租到事故车等问题。

而二手车投诉主要集中在销售欺诈、隐瞒车辆真实信息方面,如有的事故车伪装零事故、修改车辆里程等问题突出。除了买到问题二手车,消费者在后续维权过程中,也是困难重重。不少消费者反映在维权过程中遇到过平台与原车主之间的相互推诿,导致维权久拖不决。

(张鑫)

汽车小划痕 自己动手补

本报讯 开车外出,刚蹭在所难免,如果为了一点儿划痕就把车送到4S店补漆,费用贵而且还费时间。汽车维修行业协会专业人士韩未军支招,对于车身上的小斑点、小划痕,车主可以购买汽车补漆笔自己修补。

首先按照车型及车身颜色选择合适的补漆笔,避免色差。这种方法适用于面积小、数量少的划痕或油漆剥落处,补漆后即可修补及掩盖划痕等。汽车补漆笔和普通的碳素笔相似,里面装的是车漆。一般有两个笔头,一头像圆珠笔,可以修补较细的划痕;另一头是笔刷,可以一次性修补更多车漆。

补漆前要完全除掉漆面上的锈蚀、污垢以及油脂,可先用极细的水砂纸蘸水轻轻磨去锈斑,然后完全擦净,保证锈迹不会扩大。若近期给汽车做过打蜡、镀膜,也要先清除掉,不然影响补漆的附着力。摇晃补漆笔,使漆混合均匀,并先在纸上试一下颜色是否匹配。要注意的是要朝一个方向刷,不要来回刷,比较深的划痕可以多刷两次,中间间隔2至3分钟,待漆稍干再刷。面积比较大的,涂后如果不平整,等漆完全干透之后,用胶带将原车漆保护好,用细砂纸将补漆打磨平整。(狄慧)