

4S店现关停潮,消费者权益谁来保障?

新华社“新华视点”记者 高亢 郭宇靖 黄兴



图为重庆关停的一家4S店。新华社记者 黄兴 11月7日摄

新华社北京11月13日电“品牌授权已取消”“公司当前暂停营业”“已提出退网申请”……近期,部分传统车企4S店停业或闭店的消息引发关注。“新华视点”记者在多地展开调查。

多家4S店闭店停业 消费者权益受损

近日,宝马全球首家5S店北京星德宝汽车销售服务有限公司闭店停业。

记者日前来到这家位于北京东五环的门店,紧闭的大门外张贴着通知。通知显示,公司目前面临严重资金压力,宝马品牌授权已于2024年10月20日终止,目前公司暂停新车及售后相关业务。

记者在北江京柯凯迪拉克4S店看到,一楼展厅内已被腾空,经询问隔壁其他品牌4S店工作人员,得知“已闭店一段时间”。该店大门上贴有通知,称因经营不善,正式于9月30日闭店。

记者在重庆了解到,当地也出现多家4S店关停的情况。汽车经销商集团广汇汽车在重庆的多家4S店中,已有至少3家关停。凯迪拉克在重庆的多家4S店也已关停。

位于重庆两江新区汽博片区的雪佛兰4S店于9月底关停。记者在现场看到,该店贴出的公告显示,“公司经营困难,已向上汽通用厂家提出退网申请”。目前,这家4S店在重新装修,改设为比亚迪方程豹4S店,广告牌上提示“即将开业、敬请期待”。

多家4S店宣布倒闭,部分消费者面临维权难问题。

一些门店信息通知不到位,消费者“一头雾水”。

“我从其他门店员工口中才知道购车的5S店倒闭,门店没有给我发短信,不知道具体哪家门店承接,我也没有时间去现场看。”广东深圳宝马车主刘女士表示,剩余13次的机油保养后续不知如何处理。

也有不少门店承诺会将消费者权益转移至其他门店。

星德宝公司一名工作人员表示,目前每天都有前来问询的客户,会登记保养套餐等权益信息。记者看到,他手中的登记目录已有数百人的信息。这名工作人员表示,客户权益将会被转移至其他4S店。

重庆两江新区汽博片区的雪佛兰4S店公告显示,计划将现有客户权益转移至广汇汽车所属另一家销售别克车型的4S店,后续将由该店

承接约定的权益内容。重庆丰尚汽车销售有限公司总经理陈瑜告诉记者,不少车主的保养套餐直接从厂家处购买,不会出现“消费者权益没人管”的情况。

然而,即便被告知有承接门店,不少消费者也面临更换门店路途遥远、权益保障“打折”等问题。

广东东莞一名宝马车主告诉记者,承接门店有近30公里之遥,剩下的7次保养也从免费变成收费,承接门店表示可以打“五五折”,“转过去还不如去外面做保养”。

在江苏扬州凯迪拉克维权群中,不少车主也表示,原门店购买的“双保无忧”服务在承接门店面临“不通用”的问题。有车主担心承接门店同样有风险,主张退款维权,但一名奥迪车主告诉记者,投诉后得到的答复是,因剩余保养由承接门店提供,商家无法满足退费诉求。

缘何遭遇“寒潮”? 这些4S店究竟缘何闭店停业?

业内人士指出,随着新能源车渗透率越来越高,燃油车市场份额持续走低;尤其在渗透率较高的地方,传统汽车品牌4S店压力更大。

陈瑜说,今年以来,所在门店总销量比去年同期下降20%以上,目前一个月仅有约70辆;叠加降价促销,导致整体利润较去年同期下降70%,已逼近亏损线。

“为求生存,我们已多方面降本,但店面租金、水电费等固定成本难以大幅压降,在人力成本方面,已减员10%。”陈瑜说,如果目前态势延续下去,明年势必面临亏损。

中国汽车流通协会发布的《2024年上半年全国汽车经销商生存状况调查报告》显示,为实现销量目标,汽车市场出现大幅度价格调整。2024年上半年,仅35.4%的汽车经销商实现盈利,半数以上的汽车经销商面临亏损。

有业内人士认为,部分车企返利政策复杂多变,对经销商的支持力度不足,也是导致经销商退网的重要因素。

安徽省汽车商会常务副会长蒋天赐说:“市场竞争激烈,部分处于衰退趋势的品牌车销售达不到厂家设定的目标,无法触发返利机制,拿不到补贴就无法弥补亏损。”

此外,商业模式的改变对经销商市场也带来不小影响。业内人士认为,新能源品牌直营与直播模式的快速发展,都对传统车经销商造成一定冲击。

“以前买车要专门跑到4S店去看,现在逛逛商场就能体验到各种新能源汽车。”安徽合肥市民汪磊告诉记者,有的汽车品牌在手机上下单就能提车。了解、体验、购车方式都在变,这些“变”对经销商市场影响颇深。

中国电动汽车百人会副理事长兼秘书长张永伟认为,随着新能源汽车时代来临,营销模式、消费者观念都在悄然改变,卖方市场向买方市场加速演变。未来5年,汽车产业将进入整合重组阶段。

保障消费者权益 完善渠道退出机制

华安证券汽车行业首席分析师姜肖伟认为,4S店关停后,车主要面临维修、保养不便,以及车机系统宕机、保险续保等问题,建议由主机厂上收发动机、变速箱延保等消费者最关切的权益服务,延长服务链条;调剂属于同一个品牌或汽车集团的4S店有序承接关停店的车主服务事项。

业内人士建议,当前汽车产业竞争激烈,部分经销商面临资金链断裂风险,可由行业协会牵头,排查相关风险隐患,评估汽车经销商的授信状况,遏制可能出现的行业爆雷,更好保障消费者权益。

促进汽车市场的长期稳定繁荣,需要从供需关系上解决梗阻,提高供给与需求的适配性。

对于部分面临经营困局的4S店,转向代理新能源汽车品牌是出路之一。不少人注意到,从小鹏、阿维塔到比亚迪旗下的腾势和方程豹,“直营+经销商”的双轨模式正在成为新能源车企的新选择。

中国汽车流通协会乘用车市场信息联席分会秘书长崔东树建议,打造直营+经销为一体的汽车销售模式,在主机厂支持下,以新能源汽车为抓手,开展订单制售车。汽车官方后装市场、新能源汽车的保险服务等,未来都将是行业新增长点。

伴随市场变革,汽车品牌渠道网络加速调整,业内人士建议,要进一步完善渠道退出机制,实现渠道网络的动态调整,把握市场脉搏。

在张永伟看来,车企与经销商都需因势而变。在产业变革新阶段,企业不能局限于现有产品与技术,需要构筑面向全产业的竞争力。汽车市场新一轮格局重塑下,“大浪淘沙,不进则退”。

我国一大型海上光伏电站并网发电

新华社北京11月13日电(记者戴小河)国家能源集团山东垦利100万千瓦海上光伏电站首批项目13日并网发电,这是我国首个百万千瓦级海上光伏发电项目,也是目前全球并网发电的最大海上光伏项目。

项目位于山东东营市东部离岸8公里的开放海域,用海面积1200多公顷,装机容量

100万千瓦,年发电量约18亿千瓦时,可满足260多万城镇居民一年的用电量,相当于节约标准煤50万吨,减少二氧化碳排放130多万吨。

电站建设中采用大型海上钢桁架平台式固定桩基施工技术,采用正反两面受光的光伏板,可直接获取太阳光和海面反射光,发电量提升约3%。

冬季来临 中医支招呼吸系统疾病防治

新华社北京11月12日电(记者田晓航)冬季来临,天气愈发寒冷,容易诱发呼吸系统疾病。中医专家介绍,善用穴位贴敷、药膳食疗、艾灸等中医药方法,可以有效预防和应对常见呼吸系统疾病。

中国中医科学院西苑医院主任医师邹本良说,中医认为“肺主皮毛”“肺开窍于鼻”,由于鼻腔、皮肤直接接触各种外邪,故肺脏也最易受到邪气侵袭,而冬季人体阳气封藏,卫外功能下降,加之风寒邪气更盛,人们容易患感冒、哮喘等呼吸系统疾病。

“穴位贴敷可以刺激穴位,通过经络传导,调节肺腑

气血,增强机体的抗病能力,预防和减轻呼吸系统疾病。”邹本良说,在立冬时节,可以选用白芥子、细辛、甘遂等药物制成药贴,贴敷于肺俞、膏肓、膻中等穴位,“这些药物多有温肺化痰、止咳平喘的作用,而肺俞穴能调节肺脏功能,膏肓穴对治疗各种虚劳疾病较为有效,膻中穴则能宽胸理气。”

药膳食疗也能在一定程度上预防呼吸系统疾病。中国中医科学院西苑医院主治医师程稳介绍,冬季食用以川贝母、雪梨、粳米等制作的贝母雪梨粥,有润肺止咳、清热化痰的功效。

【投资者维权指南】 投资者权益受侵害的常见情形



中小投资者购买上市公司股票后,无论其持股数量多少,都属于上市公司股东,依法享有股东权利。那么,权益受侵害的常见情形有哪些呢?

1.上市公司不正当关联交易

处于控制地位的关联人违背公平合法、诚实信用原则,滥用交易双方存在的控制和影响关系,通过交易损害其他非关联人利益,侵占上市公司财产。

2.上市公司信息披露违规

上市公司为了获取高额的经济利益和牟取不法收益,向投资者进行虚假陈述,实施证券欺诈,不及时发布或故意漏掉部分重大信息,或者财务造假,发布虚假信息,隐匿重大信息,或者发布不应该发布的信息,甚至有

意散布小道信息。

3.上市公司违规担保
上市公司及其控股子公司违反法律法规规定或公司章程规定,或超过规定限额对外提供担保的行为。

4.上市公司违反承诺

上市公司运作中,控股股东、实际控制人或上市公司的董监高等人员,经常会对中小股东或上市公司做出一定的承诺,以换取相应的利益。

5.上市公司未按规定现金分红

上市公司本身违反了法律法规以及公司章程的规定,在符合现金分红的情况下不进行现金分红或者少进行现金分红。

6.上市公司召开会议不符合规定

上市公司股东会或者股东大会、董事会的会议召集程序、表决方式违反法律、行政法规或者公司章程,或者决议内容违反公司章程。

农发行伊通满族自治县支行创新“产业链”现金流模式 助力高标准农田建设项目产业链条延伸发展

伊通农发行探索创新现金流模式,依托项目链条开展上下游客户营销对接,以高标准项目建设企业提供真实有效《采购协议》为基础,成功支持项目下游企业嘉吉公

司生产高标项目所需石笼网的资金需求,通过以签订合同锁定未来收益,以向高标准项目建设企业发放贷款确保资金链条稳定畅通。

杜润哲

农发行伊通满族自治县支行创新“政采贷”现金流模式 支持县域内高标准农田建设项目

伊通农发行积极探索政策性金融支持高标准农田建设新路径,面对承接项目单位缺少流动资金问题,创新采用“政采贷”模式,以《建设工程施工合同》项下应收账款

作为质押担保物,盘活企业未来现金流。截至2024年10月,累计投放贷款5098万元,支持高标准农田建设面积6.22万亩。

杜润哲