

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。

记者在北京汇京柯曼凯迪拉克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“已倒闭一段时间”。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,打造直营加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链的竞争力。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,调节脏腑

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相稳介绍,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。

江苏： 新能源成为全省发电装机第一大电源

新华社南京11月14日电(记者何磊静)记者14日从国网江苏省电力有限公司获悉,该省新能源发电装机规模已达8252万千瓦,历史性超过煤电,约占总装机规模的42%,成为全省发电装机的第一大电源。

记者了解到,目前江苏发电总装机规模超19700万千瓦。其中,煤电占总发电装机的41%;新能源装机中,太阳能、风电、生物质装机占总发电装机比重分别为28%、12%、2%,合计占总装机规模的42%。

随着电力生产供应绿色化持续深入,江苏新能源发电装机加速上升。“从2020年起,江苏新能源装机规模陆

续突破4000万、5000万、6000万、7000万千瓦大关,呈加速增长态势。此次新能源装机从7000万到8000万千瓦仅用时不到6个月。”国网江苏省电力有限公司发展策划部副主任高正平说。

高正平表示,为引导新能源并网消纳和高效配置,目前江苏在电源侧已完成125台燃煤机组深度调峰能力验证,能提升新能源消纳能力1348万千瓦;在负荷侧通过执行峰谷时段价格政策,促进消纳新能源同时降低用户充电成本;在储能侧建设新型储能规模已超500万千瓦,相当于在光伏、风电发电高峰,新增一座可存储超1000万度电的“超级充电宝”。

农业农村部持续开展 脱贫地区“土特产”推介活动

记者从农业农村部了解到,农业农村部市场与信息化司会同江苏省农业农村厅,近日组织2024脱贫地区“土特产”走进长三角推介周江苏泰州专场活动,来自全国107个脱贫县的1000余款“土特产”集聚泰州,进一步巩固拓展脱贫攻坚成果,丰富百姓的餐桌。

本次活动以产销对接合作、品牌营销增效为重点,旨在促进东西部地区市场共建、品牌共铸,推动优质、时令、品牌农产品精准对接长三角加工、运销、集采、餐饮等主流消费渠道。

活动现场,西北地区的牛肉、羊肉,东北地区的大米、木耳,西南地区腊肉、茶叶……全国各地“土特产”齐聚一堂,现场制作的蟹黄豆腐、特色面点热气腾腾,吸

引大批市民前来品鉴选购。本场活动在泰州老街举办“共享脱贫成果”夜间集市,开设直播专区,邀请助农主播直播带货,拓宽销路。活动组织“土特产”对接“大市场”系列洽谈活动,邀请江苏凌家塘市场、浙江良渚蔬菜市场、上海蔬菜集团、南京金陵饭店等长三角地区农批、供应链、餐饮等110余家采购商代表洽谈采购,达成一批合作签约。

据了解,2024脱贫地区“土特产”走进长三角推介周活动由农业农村部市场与信息化司会同相关省级农业农村部门共同主办,包括上海专场、浙江专场、江苏专场,旨在帮助脱贫地区开拓长三角消费市场,促进产销精准对接,助力产业增效和农民增收。 新华社(记者郁琼源)