

新的汽车销售管理办法出台：
买车不用非得去 4S 店

目前我国汽车保有量达 2 亿辆,汽车行业高速发展,汽车销售品牌授权单一体制已经不能适应发展的内在需求。

将于7月1日施行的《汽车销售管理办法》明确了四大改革方向。未来,供应商将通过多种渠道或多种方式销售汽车,经销店可同时经营多个汽车品牌,消费者可以从多种渠道购买汽车并享受售后服务。

商务部近日公布了《汽车销售管理办法》(以下简称新《办法》),将于今年7月1日起施行,汽车流通业将进入一个新时代。

商务部市场体系建设司处长肖荣臣表示,新《办法》的出台,在整个汽车流通业供给侧结构性改革过程中意义重大,它将给行业带来新的活力,指导未来5~10年汽车流通业的发展。汽车流通业将由原来的单一品牌授权销售时代进入社会化汽车流通体系发展时代,社会化是核心特征,共享和节约是主要特征。

“新《办法》规范了供应商和经销商的行为,但最终落脚点还是希望由市场和消费者需求决定汽车流通行业的发展。”肖荣臣强调说。那么,新《办法》究竟有了哪些新规定?又给消费者带来了什么?

鼓励多种销售模式,推进汽车流通业供给侧结构性改革

中国汽车市场正逐渐走向成熟。截至3月底,我国机动车保有量首次突破3亿辆,其中汽车达2亿辆;机动车驾驶人超3.64亿人,其中汽车驾驶人3.2亿人。但也应看到,汽车销售品牌授权单一体制已经

不能适应市场发展的内在需求,垄断性经营问题日益凸显,市场竞争不充分、流通效率不高、零供关系失衡、汽车及零部件价格虚高、售后服务质量下降等问题越来越突出。

对此,新《办法》明确了四大改革方向:第一,打破单一品牌授权模式,鼓励多种模式共同发展,新《办法》实施后,销售汽车将不再强制性要求品牌授权。第二,推动建立新型市场主体关系,推动供应商、经销商在更加公平合理的环境下开展合作。第三,突出加强消费者权益保护,让消费者明白选择、自由消费。第四,加快转变政府管理方式,取消品牌授权备案制。

放手市场，让市场发挥决定性作用，鼓励多种销售模式并存之合法化是新《办法》所倡导的。国美汽车事业部总经理陈然接受记者采访时表示，新《办法》的出台具有反垄断性质，打破了一些不合理、不符合市场发展情况的经营模式，加快了汽车交易和流通。比如，经销商单店只能经营单一品牌的汽车，4S店禁止跨区域销售，供应商对售后配件和整车价格进行限制等行为都将被改变。未来，随着新《办法》的真正落地实施，电商平台、汽车卖场、汽车超市等非授权模式将进一步蓬勃发展，并让消费者有更加多样化的选择。

当荣臣看来,在改革的大背景下,汽车流通业未来将形成“三多模式”:供应商可通过多种渠道或多种方式销售汽车,经销店可同时经营多个汽车品牌,消费者可通过多种方式或渠道购买汽车并享受售后服务。

共同建设、自由共享,汽车流通体系进入社会化发展阶段

由于新《办法》将影响未来 5~10 年的汽车流通业,政府在制定政策时判断,社会化营销将成为未来发展方向,具体到汽车流通行业,即指社会化汽车流通体系。荣炭臣介绍说,相比单一品牌授权模式下的自建自用,该体系更强调社会各方共同建设,自由共享。尽管在未来一段时间内授权模式依然可能是主流,但新《办法》引入了竞争机制,让市场更具活力。

此外,单一品牌授权模式下,由于投入产出成比例,供应商授权的销售体系一般都在一、二线城市,三、四线城市包括农村地区汽车流通体系发展严重滞后,但通过发展社会化汽车流通体系,将有效解决渠道下沉的问题。

效率更高、成本更低、消费者更方便。新政不仅要改善汽车销售中的问题,还要对售后服务进行优化。比如,新《办法》明确规定:允许销售和售后分开,允许原厂配件在后市场流通等,势必会推动独立售后维保市场迅速发展壮大,从而提升全行业服务效率。但也应注意到,售后是销售的衍生业务,在新《办法》中所涉内容不多,后市场企业还应对照近几年出台的相关政策。显然,后市场改革同样刻不容缓,还需多方共同努力。

选择更多,消费体验将得到充分提升

在4月14日针对新《办法》出台的专题新闻发布会上,商务部市场建设司副巡视员胡剑萍曾强调新《办法》重点加强对消费者

权益的保护,消费更加透明、便捷、实惠,消费体验会得到充分提升。

新《办法》提出，国家鼓励发展共享型、节约型、社会化的汽车销售和售后服务网络，鼓励经销商开展多品牌经营，不同汽车品牌企业可以共建共享销售网络和售后服务体系。这就意味着消费者将根据需要自由选择购买汽车的方式、选择服务网点。

此外,管理办法把供应商、经销商作为承担售后服务责任的双主体,并要求经销商明示服务内容和价格,尽到重要事项提醒义务,并要求建立健全消费者投诉制度。

目前,不少消费者对新规仍持保守观望态度。在北京一家互联网公司工作的严先生是年轻待购车一族,他认为,新《办法》的出台不会改变自己对购车场景的选择,4S店依然是首选。在他看来,包括他在内的消费者的购车习惯都已经形成定式,或许政策真正落地实施后会有所改变。

某4S店销售经理闫先生也告诉记者,汽车流通业的从业者对行业政策很关心,新《办法》发布的当天就找来原文细看,但很少有消费者会主动关注行业新政的出台。在他看来,政策的语言对于消费者来说不够简单直白,讯息接受没那么快,目前影响比较有限。同时他也表示,新《办法》的出台对于整个行业都有好处,但他依然担心主机厂可能不会真正按照新政执行,想要打破行业内存在的垄断,可能尚需时日。

(人民)

礼享从“0”开始 购大迈 X5
享 0购置税、0 首付、0 利息

钜划算,礼享从“0”开始!为了更好地回馈广大用户对大迈 X5 的厚爱和信赖,自 5 月 1 日~6 月 30 日,凡购买大迈 X5 全系车型,均可享受“0 购置税、0 首付、0 利息”等多重金融方案及优惠政策。此外,9 月 22 日前购买大迈 X7,更可享受终身免费保养。

贷 0 首付。

活动期间购买大迈 X5 全系车型，
均可享受 36 期信贷 0 首付政策。

第四重礼:9月22日前购大迈X7,享终身免费基础保养。

第一重礼：厂家全额补贴购置税。

活动期间,用户到店全款购买大迈X5,即可享受厂家全额补贴购置税。

第二重礼:2年0利息,超低首付2.1万元起。

活动期间，购买大迈 X5 全系车型，均可享受 2 年 0 利息购车优惠，超低首付仅需 2.1 万元起。

第三重礼:无压力轻松购,36期信

9月22日,购大迈X7全系车型,即可获赠终身免费基础保养,内容包括机油、机滤、空调滤芯、常规车辆检测及工时费等,10年可为用户节省至少12000元。

第五重礼:大迈 X7 自动挡车型即将上市,到店预订享好礼。

大迈 X7 1.8T 及 2.0T 自动挡车型即将于 5 月正式上市,活动期间,到店预订大迈 X7,均可获赠春季好礼一份。

