

# 明天起新的《汽车销售管理办法》实施 卖车不得加价或收取额外费用

本报讯(记者 毛雷君) 7月1日起,新的《汽车销售管理办法》(以下简称《办法》)将正式实施。新的《办法》正式实施以后,宁波市民在买车时将会出现什么变化呢?

长久以来,买车去品牌4S店已经成为绝大多数消费者的选择。但是《办法》的实施,将打破这一传统的经营模式。

近年来,依靠授权经销的政策优势,主机厂成为了汽车产业链中最大的受益方。根据新规,新《办法》首先取消了单一授权模式,实行授权和非授权两种模式并行。同时还规定:供应商、经销商应当在交付汽车的同时交付随车凭证和文件,并保证车辆配置表述与实物配置相一致,其中就包括国产汽车的机动车整车出厂合格证。

上个月,国美互联网举行汽车招商会,国美互联网总裁宋永柱介绍,国美此次布局汽车市场,将搭建线上线下双渠道营销体系。这就意味着,从今后开始,市民不但可以在传统的4S店买车,也可以在国美这样的连锁家电销售机构买车。不过,从记者了解的情况,目前宁波地区的国美还没有类似举动,消费者可能还要等上一段时间。

新《办法》明确规定:经销商应当在经营场所以适当形式明示销售汽车、配件及其他相关产品的价格和各项服务收费标准,不得在标价之外加价销售或收

取额外费用;供应商、经销商不得对消费者限定汽车配件、用品、金融、保险、救援等产品的提供商和售后服务商。经销商销售汽车时不得强制消费者购买保险或者强制为其提供代办车辆注册登记等服务。

在现实中,往往有很多热门车型,由于产能的关系,比较紧俏。如果消费者想要及时提车的话,就要接受经销商的加价或者通过“精品装修”等其他方法,付出更多的钱,才能尽早拿到车。而有的经销商又以按揭、保险等为条件进行强制的捆绑式销售。在新的《办法》出台后,消费者就可以理直气壮地拒绝这些“潜规则”了。

新《办法》还取消了总经销和品牌经销商备案管理制度,强化了事中、事后的监管,采用双随机办法,对汽车销售及相关服务活动实施日常监督检查。

作为平行进口车,是和传统的品牌4S店完全不同的一种销售模式。之前两者是水火不容,各自针对不同的消费人群的。但是,新《办法》的实行,将会使得两者更好地互补。《办法》在第十二条中明确规定,经销商“出售未经供应商授权销售的汽车,或者未经境外汽车生产企业授权销售的进口汽车”时,只需要“以书面形式向消费者做出提醒和说明”,并“书面告知向消费者承担相关责任的主体”。这就打通了以往4S店和平行进口车之间的销售壁垒。

## 太平人寿宁波分公司 2017年客服节昨启动

本报讯(记者 徐文燕) 昨天,太平人寿宁波分公司2017年客服节正式启动,在为期近3个月的时间内,公司将围绕四大客服活动品牌,以“1统1巡3经典”为主框架开展一系列精彩的活动。

据介绍,“1统”即开幕式,采取分公司主会场加支公司7个分会场的形式现场启幕。

“1巡”即全国名家巡讲。届时将邀请著名中医专家来宁波,以其丰富的临床经验,向市民传达健康的生活方式和态度。

“3经典”分别是少年中国说——首届中小学生学习口语表达能力展演大赛、手拉手公益持续关爱计划和太平家文化系列活动。

其中的重头戏,少年中国说——首届中小学生学习口语表达能力展演大赛由中国少年儿童新闻出版总社、中国新闻文化促进会语言文化传播专业委员会、太平人寿保险有限公司等单位联合发起,宁波分赛区的活动将于7月到8月份进行,届时,报名参加的中小学习生将围绕经典诵读,传承优秀传统文化的立意,选择古诗文中的经典篇章进行朗诵,经专业评审团评审后,挑选出的复赛选手将参加分赛区的现场复赛。

手拉手公益持续关爱计划将主要开展捐赠交通安全“魔法箱”、移动交通安全公益课堂等活动。太平家文化系列活动将进行私人定制的科学探索和城市逃生活动。此外,还有“小画家大梦想”等一系列精彩活动。

## 订单旺季到来 甬商所阴极铜日实物 交收率再创新高

本报讯(记者 崔凌琳 通讯员 陈瑾 汪小璐) 近日,记者从宁波大宗商品交易所(简称“甬商所”)获悉,交易所阴极铜日实物交收率最高达到32%。这意味着,企业利用甬商所电子平台进行实物交收的需求又有大幅提升。

实际上,随着订单旺季的到来,宁波及周边铜加工贸易企业好不忙碌。一家铜加工企业负责人刘经理日前在接受记者的采访时,指着加工车间里满负荷运转的机器说:“现在全厂员工都在加班加点赶生产任务,甬商所这个保障生力军,帮助我们轻松实现了原材料的预采购。”他告诉记者,“5、6月份,线缆市场迎来新一轮销售旺季,企业的订单已经排到了7月份,好在我们每天都可以灵活、有选择地在甬商所电子平台完成线上交收申报,拉货出库,甬商所交收仓库里的阴极铜经过半个多小时车程就能及时运输到工厂,衔接上生产计划,比起以前从上海拿货省时省力多了。”

记者了解到,铜加工行业利润普遍不高,加工企业一般都以维持较低的原料库存来降低成本,但眼下的销售旺季正值铜价高峰,想要保证利润空间的话,企业急需一个能够在合适价格采购而且方便交收提货的现货平台,甬商所的现货模式及时亮相,让企业释放出的人力物力可以更好地投放于产品结构的优化升级。

作为国家大宗商品电子商务的试点,甬商所通过电子订单和电子仓单相结合的模式,提高了企业运营效率和效益,与此同时,先进的电子仓单系统,将实物交收所需时间缩短至1天。随之推出的全天候交收系统、基差交收系统,则使企业可以根据自身需求随时提交交收申请,并实现二次报价。据悉,目前,甬商所阴极铜现货指数已具有一定的行业影响力。

## “6·30 制冷节”启动

由五星电器和本报主办

有爱的亲,边购物边为孩子们尽一份力吧

“哇,洗碗机内部原来是这样工作的!”6月28日,在五星电器中山东路旗舰店,17名来自奉化市班溪小学的孩子们,在五星电器和宁波晚报的叔叔阿姨们的带领下,体验了一回智能家电和科技生活的魅力。这是五星电器和宁波晚报共同发起的“6·30 制冷节爱心捐助活动”的一部分。



周三,孩子们体验了智能家居生活的美妙。

### 在这里,孩子们变成“好奇宝宝”

在五星电器中山东路旗舰店,孩子们变成了“好奇宝宝”。他们4至5个人一组,在五星电器的叔叔阿姨们的陪伴下,开始自己的“探索之旅”。

面对方太洗碗机的水流展示,孩子们围成一圈,一边观看,一边表达自己的兴奋:“哇,这是洗碗机啊!水流好像瀑布一样。”

仿真的家庭食材,让孩子们挪不开脚步。在海尔冰箱家庭食材新鲜超市,仿真度超高的大龙虾、螃蟹、鱼类、卷心菜等让孩子们瞬间变身一个个“小当家”。

在智能家电区域,五星电器的叔叔阿姨们向孩子们展示了“人机互动”的魅力。“宝贝们,向后退一步。”孩子们秩序井然地向后退去,“打开一下蜘蛛侠。”具有语音

识别功能的电视瞬间跳出了一部部的蜘蛛侠影片。“孩子们,等到你们长大后,你们看到的电视也许就会像报纸一样,薄得可以卷起来。”在一排新款的超薄型大屏幕电视前,孩子们露出惊喜的表情。

在一楼的星格玛家居,700平方米左右的展示区域,摆放有序的床品、布艺,精美的餐具、酒器,充满生活情趣的日用品等,呈现出品质生活的理想样本。盆景式的加湿器,男生女生都喜爱;一些高年级的女生则小心地凑到散香瓷前闻着幽幽的清香。

让孩子们拓展眼界,体验美好的生活,感受到社会的爱和温暖,正是宁波晚报和五星电器主办“6·30 制冷节爱心捐助活动”的初衷。

### 在购物中为孩子们尽一份力

根据制冷节的活动方案,6月30日当天,每售出一台大家电,五星将替购机者捐出10元爱心款,五星电器的保底捐款数为1万元。这笔资金将惠及20位贫困儿童,用于丰富他们的学习和课余生活。而且届时,五星

电器对于来购买大家电的市民,还提供了很大的优惠。

有爱的亲,请加入我们,在购物中为孩子们尽一份力吧。

记者 包佳 文/摄