

# 同一车行可卖多个品牌车 畅销产品不得加价

新《汽车销售管理办法》将于7月1日起施行  
据称对4S店模式不会有明显影响

## 车行



4月14日，商务部印发《汽车销售管理办法》(以下简称新《办法》)，自2017年7月1日起施行。原有已经施行了12年的《汽车品牌销售管理实施办法》同时废止。

新《办法》去掉品牌两字，打破汽车行业单一的“品牌授权销售”惯例，经销商可以同时销售多个品牌车型，推动汽车流通模式创新，并明确规定车商不能“加价销售”。

“以后厂家不能限制经销商销售其他品牌的车辆，是不是意味着未来就没有汽车4S店呢？”一名吴姓车主仔细看了新《办法》后，发出这样的疑问。对此，全国乘用车信息联席会秘书长崔东树对记者表示，4S店模式不可能被打破，汽车销售还是需要强化品牌的。“丰田、大众这些成功品牌带来的是什么？是消费者的青睐，愿意花钱在品牌上而没有过多注重性价比。品牌一旦牢固地树立起来，带来的是高额利润和不断的客源。因此，企业必须强化品牌。”

据了解，新《办法》重点推进了四方面改革。一是打破了品牌授权销售单一体制，推进多样化销售模式，有助于促进市场竞争、降低流通成本、提升流通效率、激发市场活力；二是突出加强消费者权益保护，把供应商、经销商作为承担售后服务责任的双主体，充分尊重消费者的知情权和选择权，要求经销商明示服务内容和价格，善尽重要事项提醒义务，并要求建立健全消费者投诉制度，使消费者在购买汽车及售后服务中能够明白选择、自由消费、放心消费；三是促进建立新型的市场主体关系，着力引导规范汽车供应商与经销商的交易行为，对零供双方的行为都进行了明确规范，比如禁止供应商实施单方确定销售目标、搭售商品、限制多品牌经营及转售等行为，也禁止经销商冒用供应商授权开展经营活动；四是加快转变政府管理方式，取消了总经销商和品牌经销商备案管理制度，强化事中事后监管，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。建立企业信用记录，纳入全国统一的信用信息共享交换平台，对供应商、经销商有关违法违规行列入信用档案并及时向社会公布。

商务部市场体系建设司处长肖荣臣在发布会上指出，未来中国的汽车销售将努力打造供应商可以通过多种方式进行销售，经销商可以同时经营多个品牌产品，消费者可以从多种渠道购买汽车、享受服务的“三多模式”。新《办法》未改变行业的供需，但大大增加了行业的活力，将为接下来的汽车销售带来更多的积极影响。

## 亮点 1

### 允许同一车行卖多个品牌车型

去年1月6日，商务部网站发出了《汽车销售管理办法》公开征求意见，等了一年多，新《办法》正式出台。里面去掉了“品牌”二字，提出经销商出售未经供应商(汽车厂家)授权的汽车，应当以书面形式向消费者作出特别明示和提醒，并明确告知消费者责任主体。这意味着车行不用经过某一品牌厂家授权，就可以卖该品牌车了。

最近几年，很多汽车品牌经销商都在抱怨卖车不挣钱，那么新《办法》出台之后，会不会出现为了提高销量，雷克萨斯4S店开始卖宝马车、一汽丰田店同时卖上汽大众车型的情况呢？在采访中，多名经销商表示不可能发生这样的事情。现在中国已成为全球最大的汽车销售市场，车市竞争非常激烈，各大汽车厂商在卖车时都需要强化品牌美誉度与优势，在正常的销售环境中不会出现这样的事情。

“4S店卖其他品牌车型除了给车主不专业的感觉外，还会影响经营利润。现在卖车基本都不挣钱，我们的利润很大一部分来自于厂家季度、年度的返点，而如果同时卖其他品牌车型，那么厂家的商务政策肯定会大打折扣。”广州市一家汽车经销商的负责人向记者表示。

客观来说，汽车业的4S店模式(销售、维修、零配件、信息反馈)推动了中国汽车业的发展与壮大，虽然现在车市竞争激烈，销售模式也在发生变化，汽车超市、汽车电商平台、平行进口车行也能提供买车服务，但还是有大量的车主重视服务质量跟环境，愿意到4S店消费。因此，无论是业内人士还是经销商，都认为新《办法》出台之后，对于汽车行业存在多年的4S店模式不会有明显影响。

## 亮点 2

### 严禁经销商“加价销售”

新《办法》也重视这些年汽车销售行业的变化，对于很多行业诟病的现象，如加价销售、跨区域买车等情况进行了明确规定，希望能更好保护消费者的权益。

大家知道，过往很多品牌都有区域销售政策保护，限制车主跨区域买车，而经销商在卖车过程中，也会想办法让车主在店里购买车险、以付服务费方式帮助完成上牌流程。新《办法》第十四条提到，供应商、经销商不得限定消费者户籍所在地，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。也就是说，厂家跟经销商都不能限制湖南的消费者来广东买车，而如果在买车过程中，经销商强制车主在店里买车险、精品装饰，或者是进行其他消费，车主也可以依法进行投诉。

此外，新《办法》也规定，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。这就意味着，一些畅销、订货时间较长的车型，经销商不能以直接加价、加装精品装饰等方式来销售了。

毫无疑问，新《办法》将会影响经销商的经营利润。那么，这些政策能否得到很好贯彻呢？对此，业内人士表示，要求新车在店里买保险、代收上牌费等都是汽车行业多年的“潜规则”，而现在卖车亏本，车商也得通过这些方式来提升利润，短时间内要改变这些方式并不容易。

## 延伸阅读

### 《汽车销售管理办法》部分要点

#### ● 第四条：

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，加快城乡一体的汽车销售和售后服务网络建设，加强新能源汽车销售和售后服务网络建设，推动汽车流通模式创新。

#### ● 第十条：

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。

#### ● 第十二条：

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，应当以书面形式向消费者作出提醒和说明，并书面告知向消费者承担相关责任的主体。

#### ● 第十四条：

供应商、经销商不得限定消费者户籍所在地，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，但家用汽车产品“三包”服务、召回等由供应商承担费用时使用的配件和服务除外。

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。

#### ● 第十九条：

供应商采取向经销商授权方式销售汽车的，授权期限(不含店铺建设期)一般每次不低于3年，首次授权期限一般不低于5年。双方协商一致，可以提前解除授权合同。

(据《南方都市报》)