

汽车 4S 店销售可“一店多品”

□ 殷朝刚

从 10 月 1 日起，国家工商总局已停止实施汽车总经销商和汽车品牌授权经销商备案工作，这就意味着汽车销售行业通行 10 年的“4S 店”销售模式将被打破，也就是说汽车 4S 店经销商可卖多个品牌的汽车。我市目前已拥有各类品牌汽车 4S 店近 10 家，他们的销售模式改变了吗？记者进行了走访。

“一店一品”将被打破

停止实施汽车总经销商和汽车品牌授权经销商备案工作后，从事品牌汽车销售的汽车经销商，按照工商登记管理相关规定，其营业执照经营范围由“XX 品牌汽车销售”变更登记为“汽车销售”。据市工商部门相关人士介绍，经销商营业执照范围的放宽，预示着汽车品牌授权 4S 店“一店一品”的营销模式将被打破，汽车经销商可在店里卖多个品牌汽车。他认为，打破“一店一品”的销售模式，是为了实现经营业态的多元化，营造公平竞争的消费环境，为汽车销售反垄断铺

路。

4S 店汽车品牌销售备案制要不要取消？记者在采访中听到的声音几乎是一致的，受访者认为，备案制是工商部门和商务部门共同推出的一项规定，是一种变相的行政许可，这种规定早就应该取消了。此次取消备案制，是简政放权、培育市场的具体举措，将有利于维护消费者的权利，在一个店里可自由挑选到自己想要买的品牌汽车。

4S 店将终结垄断

从目前汽车 4S 店销售情况来看，消费者要想买某一品牌的汽车，必须到专一“4S 店”去买，而且买了以后，也必须到该“4S 店”去保养维修。同时，在汽车保险上还有具体约定。“4S 店”专营，在客观上造成了“品牌垄断”的不良后果，也侵害了消费者的利益。

为什么 4S 店经营会形成垄断经营？据了解，这是因为某品牌汽车生产商利用自身的优势地位，对相关领域产品的生产和销售予以操纵和控制，以达到排除和限制其它竞争对手的竞争。最近，江苏省物价局发布信息称“奔驰”汽车为典型的价格垄断。“奔驰”利用自身的市场主导地位，对下游售后市场的零部件价格以及维护保养价格进行控制，让消费者苦不堪言，但又无可奈何。因为，你想买某品牌汽车，他定什么价，你就得认这个价，买后还必须去他指定的“4S 店”去维护保养，更换零部件也必须去那里购买更

换，消费者无法选择，价格也无法讨价还价，从某种意义上说，只有“听宰”。而取消 4S 店一店一品”销售模式后，这种垄断性竞争将被打破，多品牌汽车在一个店里可以同台竞价，消费者也可以“货比三家”“价比三家”。

经销商持观望态度

记者在走访几家“4S 店”后发现，目前，在入驻我市的汽车 4S 店基本没有实行“一店多品”经营，汽车经销商们也不希望实行多个品牌经营。他们认为，每一个品牌汽车都有一套自身销售和售后服务的模式，如果多品牌汽车放在同一个店里销售，各品牌间的经营模式将很难协调。他们还认为，4S 店经营的主要优势在于专业性，因为多年经营一个品牌，在新车销售、维护保养等方面都有专业经验，如果实行多品牌，4S 店就要对所有人员重新进行培训，让员工和维护技术人员成为“杂家”，这对他们来说，很难操作。

也有汽车经销商认为，打破“一店一品”的经营模式，他们对汽车品牌的选择自由度会加大，厂家对经销商的强势管理会减弱，4S 店可卖多个品牌的汽车，将推动汽车品牌销售的多元化，汽车价格也会因为竞争而下降，让消费者受益。

未来汽车销售市场到底会发生怎样的变化，这要由市场来回答，但改变肯定会发生，因为市场拒绝垄断，消费者拒绝垄断，公平竞争拒绝垄断。

《新华日报》报道“邮乡阡陌服务组”品牌

本报讯 近日，《新华日报》以《“邮乡阡陌，服务至上”——高邮市公路管理站全力服务群众服务基层速写》为题，报道了我市公路管理站推出的第一个直接为农村公路管养服务的品牌——“邮乡阡陌服务组”的创建做法和成果，这是继《中国交通报》以“行走百里水乡，爱播阡陌之间”为题，对“邮乡阡陌服务组”深度报道以后的又一重要报道。

“邮乡阡陌服务组”是我市公路管理站适应全市实施“农村道路通达工程”，在村村通水泥路目标实现后，力争农村公路达到从“有路走”向“走得好”“走得畅”“走得安全”的更高要求，于 2008 年推出的品牌。2012 年，该品牌被江苏省交通运输厅公路局命名为第三届江苏公路服务品牌；今年年初，被省交通运输厅命名为第五届江苏交通运输行业优质服务品牌；9 月，又入选第四批江苏优质服务品牌候选品牌。

童跃华 郭玉梅

城南新区大力整治农村环境

本报讯 日前，从城南经济新区传来消息，该区 11 月份投入万人次对秋收后的农村环境突击整治工作已全部结束。如今呈现在人们面前的是道路整洁、水面洁净、村庄环境优美的崭新景象。

据了解，为彻底清除秋收后的农村环境“脏、乱、差”现状，11 月初，城南经济新区即下达突击整治“月战书”，力争一个月内还人民群众一个优美整洁的农村环境。重点整治新区所有居住村庄点、所有的农村道路、连接村庄的主干道、各村辖区内的河塘边渠和跨村乃至毗邻辖区的主要河道等，共发动群众上万人次。村组干部战斗在环境整治第一线，驻村镇干深入各村逐日不间断检查督促。经过一个月的辛勤奋战，共整治村庄布点 125 个，河道 207 公里，道路 138 公里。

下一步，城南新区计划将配备的管护员增至 190 人，对整治后的环境定人、定岗、定责、定酬，进行长效管护，并出台农村环境“五位一体”长效管护考核、评分细则，成立相应的督查小组，专门负责全区农村环境的督查考核。重新制作全区管护网络图，实行网格化管理，切实推动农村环境“五位一体”管护工作再上新台阶。

郑红梅

责任编辑
袁 慧

殷朝刚

生意人货发出拿不到款，懵了！ 小年轻玩“空手道”诈骗，栽了！

本报讯 做砂光粉生意近十年的老金怎么也没有想到，自己按照约定将货送到生意伙伴“李老板”指定的厂内后，货款却迟迟拿不到手。12 月 1 日，年仅 28 岁的“李老板”因为涉嫌诈骗，在安徽省萧县落网，并被我市公安机关依法刑事拘留。

老金是浙江省富阳市人，做砂光粉生意已经近十年了，平常因为生意上来往，认识的朋友也不少。两年前他认识了自称也是做砂光粉生意的“李老板”，这“李老板”跟他没见过面，但是非常热情，先是主动打电话联系老金表示想跟他做生意，之后便隔三差五主动打电话给老金询问砂光粉价格等情况。老金因为是生意人，难得遇到这么个主动上门做生意的客户，自然也就非常热情答复。等到今年 9 月份的时候，老金来江苏出差，“李老板”主动找到老金，说自己是高邮界首镇某木业厂的采购员，专门负责砂光粉的采购，因为对老金比较熟，想把生意给老金做。等过了两三天，“李老板”打电话给老金让他送一车砂光粉到高邮某木业厂内，并且跟老金约定货到付款。老金接到如此一笔大单生意自然不敢怠慢，第二天立即安排车辆将货送到对方指定的单位内。

货如期送达了，可货款却迟迟没有打过来。老金这下急了，赶紧打电话联系“李老板”，“李老板”先是答应马上就打货款，后来又说不单位老板娘不在家，过几天再打货款，再后来老金打电话时，“李老板”的手机已经无法接通了。老金隐约觉得自己被骗了，但是好在收货的单位跑不掉，老金赶紧去那单位问问究竟，但是不问还好，一问让老金倒吸一口冷气。

原来收货单位高邮某木业厂内没有一个是“李老板”的采购员，而且厂内也没有人认识“李老板”。老金顿时就懵了，就问该厂的会计，他们单位接收的那批货的来源。对方的答复是一个叫毕某某的老板主动送过来的砂光粉。经过核实，老金才发现自称是采购员的“李老板”其实叫毕某某。老金知道自己是被骗了，于是赶紧向我市公安机关报了警。

我市公安机关在接到老金的报案后，迅速展开了调查，但是调查的结果让办案民警万万想不到，原来毕某某化名“李老板”，在外自称是高邮某木业厂的采购员，去年，毕某某得知高邮某木业厂内有一批质量不达标的砂光粉，就主动找到该厂负责人要求帮助处理掉该砂光粉，并且商定好以货抵货，之后就将其砂光粉拖走，该厂负责人多次催要货物均被其以各种借口拖延。等到今年 9 月份的时候，该厂负责人突然接到毕某某的电话称自己第二天就还货，于是该厂就在第二天接收到了毕某某安排老金送来的一车砂光粉，因为老金送来的砂光粉质量好，重量超过了毕某某之前拖走的砂光粉，该单位负责人还将多出的一部分货款打给了毕某某。据了解，该案涉案金额近 5 万元。

就在公安机关对此案进行调查时，毕某某却突然音信全无，办案人员随即开展追逃工作。办案民警经过缜密侦查、不懈追踪，终于在安徽省萧县发现了毕某某的踪迹，并在当地公安机关的协助下，将外逃近两个月的毕某某成功抓获归案。据了解，毕某某是宿迁泗阳人，曾有过诈骗前科，目前此案正在进一步审理之中。

毛群英 杨柳

宏泰燃气提示您：

液化气钢瓶使用前，请一定要检查连接部位和连接软管是否破损；使用后，请一定要关闭钢瓶角阀和灶具所有阀门。



高邮市宏泰燃气有限公司

门面房招租

现位于文化宫路 47 号的公园大楼门面房二间、文游路 10 号高丰大楼四间门面房将要到期，欲对外招租。有意者请于 2014 年 12 月 9

日下午 3 时到新联社区三楼议事园参加竞标。竞标后需缴纳保证金和第一年房租金。
联系地址：文化宫路 47 号；联系人：杨女士；联系电话：84612447、13952558546
新联农村社区资产股份专业合作社
2014 年 11 月 28 日



上世纪九十年代，小商贩骑着三轮车满街叫卖小百货，如今各种超市、商铺已遍布各地，就连送货的交通工具也被现代汽车百货箱所取代。

图为来自浙江义乌的客商正在为龙虬镇个体经营户送货上门的场景。

王林山 摄