

“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。

4S店现关停潮 消费者权益谁来保障？



维权难。新华社发 王鹏 作

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”。（新华社北京11月13日电 “新华视点”记者高亢、郭宇靖、黄兴）

1800余名被害人损失3.72亿余元 杨赢冰等14人汽车团购特大合同诈骗案一审公开宣判

新华社上海11月13日电（记者兰天鸣）记者从上海市第二中级人民法院获悉，该院13日依法公开宣判被告人杨赢冰等14人汽车团购特大合同诈骗案。以合同诈骗罪判处杨赢冰无期徒刑，剥夺政治权利终身，并处罚金一百万元；徐宇鸿有期徒刑十四年六个月，并处罚金五十万元；倪圣怡有期徒刑十四年，并处罚金四十万元；须子攸有期徒刑十四年，并处罚金四十万元。以合同诈骗罪对10名被告人分别判处有期徒刑九年至三年二个月不等的刑罚，并处三十万元

至十万元不等的罚金。

经审理查明，上海昶铭汽车销售有限公司（简称“昶铭公司”）于2015年注册成立，被告人杨赢冰于2018年开始实际经营昶铭公司，通过低价团购汽车名义招揽客户签订汽车代购合同并收取客户购车款，约定付款后1个月到3个月内向客户交付车辆。因公司持续亏损，杨赢冰伙同其他13名被告人以“高买低卖，骗新还旧”的模式持续经营，即向客户收取低于市场价3%至10%的购车款，嗣后编造“拼单人数不

足”等理由，或承诺向客户支付延期补偿款，从而拖延提车时间。其间，昶铭公司售后人员从其他汽车4S店或二级汽销代理处以市场价购入汽车后选择性地向部分客户完成交付。

在昶铭公司经营期间，被告人杨赢冰于2020年6月、2021年7月经营上海冰岚智运供应链公司（简称“冰岚公司”）、上海达和汽车销售服务有限公司（简称“达和公司”），分别开展物流运输、豪车改装等业务。2022年12月因被害人大规模要求提车，杨赢冰指派

昶铭公司销售人员至达和公司继续开展销售业务，并以达和公司、冰岚公司名义与客户签署车辆代购合同。截至案发，共有1800余名被害人损失金额共计3.72亿余元。

上海二中院认为，被告人杨赢冰等14人以非法占有为目的，在签订、履行合同过程中，骗取对方当事人财物，数额特别巨大，其行为均已构成合同诈骗罪。综合考虑各被告人在共同犯罪中的地位和作用、认罪态度、退赃退赔情况等，依法作出上述判决。