

家用汽车“三包”明年元旦施行

新能源汽车纳入“三包” 推动新能源汽车市场发展壮大

近日,国家市场监督管理总局公布新版《家用汽车产品修理更换退货责任规定》(以下简称“三包”),并将在2022年1月1日起施行。记者自石家庄多家4S店了解到,针对“三包”的一些新规定,已经做好了相关培训工作。

“三包”中,最引人注目的是新增了家用汽车重大质量问题“7日内可退换”的规定。此外,“三包”在2013年施行的《家用汽车产品修理、更换、退货责任规定》的基础上,对经营者提出更加严格的责任要求,扩大了家用汽车三包范围,降低了退换车条件的“门槛”,对车辆售前售后、使用、退换等相关规定也更加细化。

新增“7日内可退换”条款

“三包”最重大的变化就是新增了“7日内可退换”的条款。根据规定,家用汽车自交付之日起7日内,因质量问题需要更换发动机、变速器、动力蓄电池、行驶驱动电机或者其他主要零部件等情形的,销售者应当按照消费者的选择予以免费退换。“三包”还将原规定中三包有效期内同一质量问题累计修理超过5次或者整车累计修理时间超过35日予以换车的限定条件,缩减为4次、30日。

对汽车“三包”年限,此前也有争议。特别是一些热销车型交车时间较长,可能出现交车晚于开发票的情况。“三包”将解决这一问题:新规对于家用汽车产品三包有效期的要求是不低于两年或行驶里程5万公里,保修期的要求是不低于三年或者行驶里程6万公里,两个期限均以先到者为准。开具购车发票的日期如果与交付日

期不一致的,三包有效期和保修期应以交付日期起计算,而非现行的“从开具发票之日起算”。

按现行规定,在退换车时,消费者应当向销售者支付使用补偿费。“三包”则规定,消费者使用补偿系数从原规定的0.5%-0.8%,调整为不高于0.5%。此外,“三包”还规定,销售者需赔偿消费者因退换车产生的车辆登记费用、销售者收取的扣除相应折旧后的加装和装饰费用,以及销售者向消费者收取的相关服务费用。

如果商家拒绝履行三包规定,“三包”将由原来处罚一万元以上三万元以下,改为最高处罚50万元。

新能源汽车纳入“三包”

目前,纯电动汽车快速普及,围绕三电系统的质量纠纷逐渐增多。据全国汽车消费者投诉受理处置服务平台的不完全统计,纯电动汽车在三包有效期内(2年或50000公里)出现动力电池和发电机故障的投诉逐年递增,其中全年纯电动汽车1-3年内发生故障的车型投诉量最高,相比2019年增加了42%。

此前有消费者购买的纯电动车出现重大质量问题,向商家要求退换货遭拒。车商理由是纯电动汽车不在“三包”范围内。“三包”将动力电池、行驶驱动电机等专用部件质量问题纳入三包退换车条款。规定家用汽车自三包有效期起算之日起7日内,出现因质量问题需要更换动力电池、行驶驱动电机或者其他主要零部件等情形的,销售者应当按照消费者的选择予以免费换车或者退

车。同时,“三包”还要求生产者三包凭证上明示家用纯电动、插电式混合动力汽车的动力蓄电池容量衰减限值,供消费者在选购车辆时参考。

业内人士和专家表示,“三包”将新能源汽车相关内容囊括进去,可以有效解决消费者的后顾之忧,进一步规范新能源汽车市场,推动新能源汽车市场发展壮大。

“三包”强化生产者质量责任

在以往的消费者维权过程中,由于专业性的缺乏和信息的不称,普通消费者在汽车产品质量纠纷中往往处于劣势地位。同时,高昂的维权成本包括时间成本成为阻碍消费者维护自身正当权益的重要障碍。

对此,一些业内专家和消费者认为汽车“三包”还可以进一步明确细则。例如,针对汽车三包规定中的“严重安全性能故障”,其标准到底该如何定义?什么样的故障属于“严重安全性能故障”?同时,目前第三方鉴定费用高、程序复杂、耗时耗力,对于消费者而言维权成本很高。不少车主希望能够建立起相应的车辆鉴定机制,更便于消费者维权。

值得注意的是,“三包”强化了生产者的质量责任,要求生产者不得故意拖延或无正当理由拒绝销售者、修理者提出的协助、追偿等事项。同时,“三包”借鉴国际通行做法,鼓励有关组织建立家用汽车三包责任争议处理机制,便于利用第三方专业资源免费为消费者提供公正、专业、便捷、高效的三包争议处理服务,同时降低行政和司法成本等。

本报记者 王力



今年汽车产销量将略高于去年

日前,中国汽车工业协会信息发布会在北京召开。发布会主要向媒体发布了2021年11月汽车工业经济运行情况等内容。

新能源汽车累计产量超300万辆

数据显示,11月汽车产销同比继续下降。分车型看,乘用车虽受到芯片供应依然不足、散点疫情暴发的影响,但月产销环比上升,运行态势基本与10月一致;商用车受国六排放法规切换、“蓝牌轻卡”政策调整预期带来的消费观望以及行业红利不断减小等因素,产销同比依然呈现大幅下降,运行态势弱于10月。

虽然汽车产销下行压力较大,但是行业仍然不乏亮点。一是新能源汽车市场需求依旧旺盛,产销继续创新高,累计产量已超过300万辆,销量接近300万辆,前11个月累计销量渗透率提升至12.7%,目前,消费者对于新能源汽车接受度越来越高,新能源汽车市场已经由政策驱动转向市场拉动;二是本月汽车出口同比也继续保持高速增长;三是自主品牌乘用车份额同比连续8个月保持增长。

芯片供应紧张的问题依然存在

11月,汽车产销分别完成258.5万辆和252.2万辆,其中实际销量完成好于月初预测。从增速变

化来看,产销环比分别增长10.9%和8.1%,同比分别下降9.3%和9.1%,产量降幅比10月扩大0.5个百分点,销量降幅比10月收窄0.3个百分点。与2019年同期相比,产量同比下降0.5%,销量同比增长2.5%,其中产量增速较10月由正转负,销量增速比10月扩大1个百分点。去年12月汽车产销水平位居全年最高,为283万辆,叠加芯片供应不足问题依然存在,因此今年12月汽车行业仍然面临很大压力。

前11个月,汽车产销分别完成2317.2万辆和2348.9万辆,同比分别增长3.5%和4.5%,增幅比1-10月均继续回落1.9个百分点。与2019年同期相比,产销同比分别增长0.5%和1.5%,产量增幅比1-10月回落0.1个百分点,销量增幅比1-10月扩大0.1个百分点。

综合而言,11月汽车产销同比下降;乘用车产销同比下降,豪华车继续增长;商用车产销同比大幅下降;新能源汽车产销双双超过40万辆;自主品牌乘用车市场份额同比继续增长;重点企业集团市场集中度低于同期;汽车出口同比保持快速增长;重点企业经济效益增幅继续回落。

展望12月,随着宏观经济稳中向好发展,汽车消费需求仍然稳定。综合判断,全年汽车产销量将略高于去年同期水平。

羊城晚报

买车,掀开机盖应该看什么?

年底是车市旺季,我们经常可以在4S店看到这样的情景:一群人围着打开发动机盖的车,对着发动机舱指指点点。“其实我对车不懂,看到别人都围着看我也就凑过来了。”日前在一家4S店看车的王先生这样说。

一般情况下,销售人员和客户聊了几句便开始介绍车型,其间也不忘打开发动机盖让消费者看发动机。当你买车的时候,遇到销售员打开发动机盖的那一刻,你就该知道,自己需要看些什么:线路、工艺、发动机有几缸……

部件布局:发动机的附件较多,各部件的布局应便于更换、清理和维护,否则会直接影响到今后日常养护成本。简单地说,发动机舱布置得整齐有序的车辆,应该优先考虑购买。

捏捏橡胶件:厂家对库存车都有规定,一般停留两三个月后,汽车的发动机应该经常运转,并进行保养。但出于成本考虑,一些车商基本上都不对其进行日常保养。应多注意一下皮带。往往车商会将库存时间长的车进行翻新,如进行清洗擦拭,但会使橡胶件变旧、龟裂,肉眼看上去色彩暗淡,手指感觉粗糙,用力捏会看到裂痕。

查看水箱:对那种特价销售的车,特别要注意查看水箱。揭开水箱盖看,如果水箱内的水全是黄色锈水,或水箱外有锈水漏出的痕迹,你可以要求销售员把发动机启动,几秒钟后,用手摸水箱上下,看水温是否均匀,如若不均匀,则是车放的时间太久了,节温器已生锈。

其他需要特别查看的细节:检查调整皮带松紧度;查看各部位的管路和导线固定情况。拿出机油量度尺看看机油是否混浊不堪或起水泡,并且要注意油的高度,如太高可能表示烧了气缸垫,水箱水混入了曲轴箱内;油的高度太低,则可能烧机油。用手试试机油的黏性,看看有没有沙砾。

同样一批新车,每辆车之间也存在个体差异。在同一批车里,怎么挑一款更好的,听发动机声音是很重要的。启动马达,先看看发动机在怠速(即最低运行)状态时,是否平稳,有无不规则颤动;加大油门,发动机的声音应该是由小到大的平稳轰鸣,其中如果有极细小的金属敲击声或沉闷的碰撞声,都可能是发动机的致命缺陷。如果经验不足,你还听不出其中的奥秘,可以多选择几台听一下,然后就挑声音最小、最柔和的那辆车。发动机是一个装配很精密的机器,装配或调整稍有微小出入就会在声音等方面反映出来。