

# 实际里程20万公里,里程表显示仅9万公里;重大车祸信息被隐瞒 当心! 二手汽车市场猫腻多

本报记者 楼纯

花10多万元购买的二手汽车,居然发生过高山翻车事故,几近报废;显示9万公里的里程数,调查后发现实际里程已超过20万公里……二手汽车市场猫腻多多,往往让消费者防不胜防。昨天,省消保委专门召开了二手车经营者公开约谈会。

据了解,2017年,全省消保委系统共受理关于二手汽车消费投诉459件,比2016年的342件同比上升了34.2%。省消保委认为,浙版新《消法》涉及“二手车”相关条款落地难的主要原因,是二手车经营者违法成本低,二手车交易合同不规范,车辆真实车况缺少权威第三方法定机构的检查、检测。

已达85241公里(2016年2月18日是该车辆最后一次在4S店保养维修的时间,其后里程数无法查实)。

另一起投诉中,一位消费者购买到二手车时,车辆显示里程为9万公里;但去4S店调查发现,该车最后一次在4S店保养时,其记录显示里程已达20万公里,而该记录距消费者购买车辆已经有一年多。

在去年459件投诉中,篡改里程数的投诉有241件,占投诉总量的52.5%。车辆里程数是二手车价值的重要参考标准,而目前车辆里程数有据可查的只有那些在4S店进行保养的车辆。消费者在交易过程中很难去4S店查实该数据,而二手车的经营者,据悉可以利用一些手机APP对车辆4S店的保养信息进行查询,经营者往往利用这些信息的不对等性,擅自更改车辆里程数,从而达到利益最大化。

## 花钱买了重大事故车辆 不知情成了经营者借口

2017年9月,消费者刘某在杭州汽车城花16.5万元购买了一辆2014年产的二手歌诗图,后通过查车辆保险记录发现,该车发生

过高山翻车,光修理费就高达近19万元,相当于买了一辆近乎报废车辆。

一些经营者卖的二手车大部分是自己负责检测,检测的专业性和真实性很难得到保障。在利益的驱使下,二手车经营者对车辆事故信息存在故意隐瞒情况,导致消费者在购车过程中很容易购买到有质量隐患的事故车、泡水车等。一旦发生纠纷,经营者则往往以不知情作为借口。

按《浙江省实施〈中华人民共和国消费者权益保护法〉办法》规定,经营者应当保证其销售的二手汽车安全性能良好;自开具二手车销售统一发票之日起六十日内或者行驶里程三千公里内(以先到者为准),二手汽车发生安全性能故障的,经营者应当承担包修责任。但在实际购车过程中,二手车经营者往往只能保证车辆能开,性能无法保证,造成消费者往往在购买二手车后第一时间去4S店或者专业维修店对车辆进行维护保养,费用从几千元至上万元不等。此外还存在车辆故障多次维修、不能修复、拖延时间超出保修期等现象。

二手车经营中还存在合同不规范逃避责任、虚构车源骗取定金、巧立名目重复收费、按揭还贷暗藏猫腻等问题。



财经圈  
扫一扫二维码  
了解财经大事

## 459起二手汽车投诉 篡改里程的占一半多

去年6月,省消保委接到湖州一消费者投诉,称其5月10日在杭州某二手车市场以35万价格购得宝马525Li二手汽车一辆,当时车辆里程表的数据为53000公里;后经宝马4S店查实,截至2016年2月18日,里程数

老板电器最近在A股市场上大幅下跌,相关负责人接受钱报采访回应业绩疑虑

# 地产调控影响短期业绩,未来前景可期

本报讯 中国家电及消费电子博览会这两天正在上海新国际博览中心举行。博览会开幕前一天,老板电器在上海举办了一场“新食器时代”超级发布会,请来影星舒淇担任公司首席体验官,人声乐团“节奏部落”节目助阵;《舌尖上的中国》美食顾问董克平,演员、设计师刘孜,型男主厨、爱心奶爸余定勇分享生活和美食心得,中国烹饪大师、东方卫视《顶级厨师》节目总顾问帅晓剑分享烹饪技巧,果壳网总编、科学文青徐来科普美食知识……原本只是一场普通新品发布会,结果办成了一场厨艺分享会。

发布会后,针对老板电器最近在A股市场上大跌的表现,相关负责人接受钱江晚报记者采访时表示,看好未来市场前景。

影星舒淇是许多男性心目中的女神。在发布会上,出任老板电器首席体验官的她身着低胸露背装压轴出场,惊艳全场。

做老板电器的首席体验官,舒淇能胜任这份工作吗?实际上,首席体验官,大概是老板电器这家公司里最轻松的一个“官职”了,职责大概就是尝尝美食,分享分享心得;如果能再亲自做几道美食,那是再称职不过了。据称,生活中的舒淇,是一个享受生活、喜欢烹饪的现代女性。“你在厨房的样子就是生活中的样子。”她说。

发布会上,舒淇首次向大众披露了自己最喜欢的三道美食:奶奶亲手做的花生糕,家乡独有的腐乳空心菜,养生“秘诀”红枣银耳莲子羹。“红枣是补气、养血的;银耳是滋阴补阳的;莲子是安神的。”舒淇介绍说。她认为,美容养颜并不像许多女性认为的那样需要很多步骤。

上个月末,老板电器发布业绩快报,虽然去年收入和净利增幅均超过两成,但去年四



出任老板电器首席体验官,影星舒淇惊艳亮相

季度净利同比略降。作为一只绩优白马股的代表,上市7年多时间,老板电器股价最大涨幅超过12倍,此次净利增速下滑引发股价连续两个跌停。

在公告中,老板电器表示,去年因为面临着地产调控的后续影响,厨电行业整体保持小幅增长;而相对于整个行业,去年全年公司凭借高端定位与行业领先优势,还是实现了快速增长。另外,去年是公司新三年发展战略的开局之年,公司一方面面临着地产调控后续影响、原材料成本大幅上升等不利因素,另一方面又要努力实现技术驱动转型与品牌升级。

未来,老板电器盈利前景如何?

“厨电产品与住房家装联系密切,因此厨电业肯定会受到地产业影响。”老板电器战略市场总监叶丹芄对记者表示,“从长期来看,地产业对厨电行业是利好的。因为我国城市化预期还有十多年的高速发展时期,新住房

与城市更新住房都会有相当长时期的增长。”

叶丹芄表示,虽然公司短期内受到地产业调控的影响,但长期来看,老板电器在行业中具有更强的穿越地产周期的能力,这主要得益于老板电器深挖一二线市场及加速渠道下沉,市场份额持续提升。

“目前老板电器在烟、灶、消、蒸箱、嵌入式微波炉这五大品类市场占有率位居行业第一,对于将来的市场开拓,老板电器有绝对的实力和信心。”叶丹芄表示,公司在产品上也引领行业。据了解,目前老板电器推出的智能厨电产品占比已经达到20%左右,智能产品基本都能实现互联互通。未来,老板电器将立足于满足当代中国人的饮食烹饪生活,立足于创造中国新厨房。

老板电器目前正在加大渠道下沉力度。不久前,老板电器刚与苏宁签订120亿大单,老板电器将是苏宁县镇店中的战略主推品牌。

本报记者 王燕平