主管总编辑助理 韩哲 编辑 刘洋 美编 李烝 责校 池红云 E-mail：sbsdcar@vip.sina.com

诱导购车招术翻新“货改客”危险的生存链

成交过户后改装、帮忙注册网约车平台……在交警部门与相关部门加大整治力度的同时，部分货车经销商仍持续给“不摇号，送京牌”添加新背书，手段更为隐蔽，潜在使用风险也随之提升。

此前，北京商报在《不摇号帮改装 买货车躲限行靠谱吗》中曾报道：“不少商家将销售的货车改装成SUV卖给消费者，并称不摇号便能获得北京牌照。”近日，北京商报记者调查发现，目前货车改装SUV的行为依然存在，部分经销商诱导消费者购买“货改客”车辆，同时为了促销，还新增帮助车主注册网约车平台的业务，使得消费者在日常使用的潜在风险再度提升。

业内人士表示，所谓“买车送京牌”属文字游戏，涉及多项违法行为。除罚款扣分，还可能被扣车。

过户改车 违规手段更隐蔽

在北京一家汽车4S店，北京商报记者看到门口摆放着七八辆捷途X70封闭式轻型货车。与此前北京商报记者调查时不同，这些车辆均为未改装车型，后排车窗及车后窗位置为盲窗，车后部加贴货车反光条；从内部看，前排驾驶位与副驾驶位后有一排铁质围挡，后排无座椅。

“别看外观与捷途SUV车型有些不同，但改装后完全一样，还是买车不摇号，直接上北京牌照，一口价14.38万元，改装费用也包含在内。”该店销售人员指着门口的捷途封闭式货车介绍道：“花十几万元便能买到一辆北京牌照小客车，能省去好多事。”

当北京商报记者提出想看改装后的现车时，上述销售人员称，需要交纳部分定金后才能看车：“最近路上查得严，一些消费者有顾虑，所以现在只能定车后才能帮忙改装。”他说道，此前客户较多时都是提前改装好，现在只能卖一辆改装一辆。

值得注意的是，不仅消费者交定金才能改装，而且目前车商手上的这批车也均为倒过一道手的“新车”：“捷途X70均为国五排放标准，目前北京已实施国六排放标准，原本未售出的国五车型都转至其他省市销售，但该车型在北京销量不错，即便经销商已经上牌再转出变为二手车，依然能引来很多消费者。这些车手续都在店里，消费者只要购买后过户就可以。”上述销售人员透露：“目前该车型厂家并未有推出国六车型的打算，现在卖一辆少一辆，最近售价还有上涨的可能，再不买之后可就没了。”

对于这批上了牌照的“新车”，销售人员反复向北京商报记者解释，“来买车的都是北京当地居民代步用，而且都是新车，不影响使用，虽然名义上是二手车，但只是多走了一道手续，本质还是新车，因为可以上牌照，什么都不影响”。同时，店内销售人员透露，过户的手续车主也不需要担心，车辆上牌时店内工作人员会将未改装的车辆开去车管所上牌，完成过户上牌手续后，回到店内专业的工作人员会拆除盲窗换装玻璃，再加装后排座椅，这些配件都是原厂的。

“保证到您手中这辆车是改装好的，而且保证是新车安全上路。”上述销售员自信地说道。不过，北京商报记者注意到，根据北京交管部门的相关规定，载货汽车早6时至晚23时不得进入五环路以内道路行驶，并且近期昌平、房山等区部分路线也已限行该类车型。对此，销售人员称：“一些消费者确实有这样的顾虑，但进入五环内只要不让交警现场处罚，不会有太大问题，此前很多消费者买车后都没出现问题”。

消费陷阱 车主上路就被罚

据了解，捷途X70分为SUV与封闭式货车两种车型，两个版本车型底盘与车身区别不大，但北京商报记者在捷途品牌官网上并未发现封闭式货车版本的相关信息。

按照相关法规规定，货车验车为一年一审。一位此前销售“货改客”车辆的商家负责人透露，每年验车时，商家会帮助车主进行验车，对于捷途X70封闭式货车版本改装为SUV的车型，工作人员会用双面胶将铁皮粘至后门两窗和后窗前，其他位置也需恢复为出厂要求后，才能完成验车，但商家需收取相关费用。

“商家将货车改装成客车本身就属违规行为。”中国流通协会商用车分会秘书长钟卫平对北京商报记者表示，商家诱导消费者购买改装车辆带有欺骗性，属于违法行为。

同时，上述销售人员“上路无风险”的说法，实际上也存在很大的风险。

北京商报记者从北京交管部门了解到，车主如果驾驶相关货车在禁行时间段内驶入五环路以内道路，将会受到“违反禁令指示标志，被罚款100元、驾驶证记3分”的处罚。

此外，根据《中华人民共和国道路交通安全法》有关规定，任何单位或者个人不得拼装机动车或者擅自改变机动车已登记的结构、构造或者特征，车辆注册登记后拆除相应装置或做相应改装的行为，都属违法。

按照相关规定，擅自改变机动车已登记构造，交警将予以200元、不计分的处罚；擅自改变机动车已登记的特征，罚款200元、不计分；驾驶机件不符合技术标准的机动车，罚款200元、不计分；载货汽车未按规定粘贴反光标识，罚款200元、不计分等。

实际上，目前已有消费者“入坑”。购买捷途X70“货改客”车型的市民张先生对北京商报记者表示，购车时商家表示上路不会被处罚：“没想到上路第一周就被罚款扣分。”他说。

北京交管部门提示，交警处罚完毕后，还会责令车主将车辆恢复原状。同时，交警可根据部分违法行为，对车辆先行登记保存，即可能“扣车”，北京市的电子监控设备也会对违法行为进行拍摄。

潜在风险 发生事故恐拒赔

事实上，在打出“买车送京牌”“上路无风险”牌诱导消费者的同时，针对部分欲购车加盟网约车平台的消费者，近期商家还增加帮助车主注册网约车平台的业务。某销售人员称，只要车主驾照未被扣除过12分，提供驾驶本和身份证便能帮助办理网约车加盟资格。

“所有的注册和认证，等您过户后我们就可以给您办理，现在是疫情期间，滴滴平台的新车注册端口管控会严，之后正常恢复后一样可以注册，前几天我们刚帮车主注册完滴答平台。”上述销售人向北京商报记者保证，购车之后可以在网约车平台正常使用，买这个车是非常划算的。

值得注意的是，捷途X70封闭式货车悬挂的“京牌”并非通过小客车配置指标获得的小客车牌照，而是“轻型货车”牌照。该车型属于货车，非法改装后进行网约车运营时，不仅车内人员安全受到影响，发生交通事故后车主和乘客的利益都会受损。

“虽然货车改装成客车，但该车行驶本上依旧为非运营车辆，用途也为载货。一位保险公司工作人员对北京商报记者表示，“发生交通事故后，如果发现该车为载货车辆，从事载客运营用途，按照保险公司规定可以拒赔。”

对此，滴滴客服人员对北京商报记者表示，对于加盟司机及车辆平台会严格审核，加盟车辆状态与行驶证上标注属性不符的，平台不会“放行”。

针对这一问题，中国消费者协会律师团团长邱宝昌表示，货车和小客车保险不一样，赔偿需根据合同进行，货车改成小客车改变了用途，保险公司根据合同可能会拒绝赔偿。

“消费者购买货车改装的小客车存在很大风险。”在邱宝昌看来，消费者应按照规定用途使用车辆，不能因为摇号难便购买违规改装车辆。商家也应依法销售车型，不能违规改装。同时，“免摇号上京牌”的宣传也是违规的，将受到相应处罚。

汽车行业专家颜景辉认为，商家这种销售手法对消费者极不负责。货车需每年验车一次，而且验车时要将车辆恢复原状。“非法改装、更改车辆用途的车辆，保险公司可以拒赔，消费者的权益将受到很大损失。因此购买此种车型并不能解决问题，消费者一定要慎重选择。”他说。

北京商报记者 刘洋 刘晓梦/文并摄

· 车界 ·

年内多款新车落地 北京现代“背水一战”

曾经历销量连续下滑的北京现代，今年以来止跌回稳，今年5月销量同比增长11%。然而，为了能在竞争激烈的国内车市重回赛道，北京现代选择产品密集换新“背水一战”。北京现代沧州工厂党委书记、厂长韩桂升近日向北京商报记者透露：“今年沧州工厂产能将进一步释放，目前正有序推进北京现代首款全新MPV车型以及新一代ix35改款车型生产准备工作，并将保证该MPV年内量产，同时下半年新一代ix35改款车型也将投放市场”。同时，据了解，新能源车型也已纳入北京现代沧州工厂生产规划。

作为北京现代第三座工厂，沧州工厂规划产能为30万辆整车和20万台发动机，2016年10月开始量产。目前，该厂量产车型主要为悦纳和新一代ix35，今年计划生产首款MPV以及改款ix35的上市，未来两款车型还将出口到其他国家。数据显示，2016-2019年，北京现代沧州工厂年产销量分别为4.15万辆、9.8万辆、17.4万辆、16.4万辆，产值超过360亿元。不过，今年前5个月，沧州工厂销量出现明显下滑。据悉，目前该工厂产量仅为去年同期五成左右。韩桂升表示，复工复产方面，装配所需的零部件较为充足，但生产的状态并未达到去年同期水平：“主要是受疫情期间市场需求未完全恢复影响。”他说。

值得注意的是，北京现代存在不小的销量压力。数据显示，2017年，北京现代销量仅为78.5万辆，跌幅达31.3%。2018年、2019年累计销量仅为79万辆和71.6万辆。此前，北京现代曾连续三年实现销量突破百万辆。

北京现代沧州工厂经营支援部部长卢军表示，经历销量下滑后，北京现代开始调整战略思路，从追求速度向追求高质量可持续发展转变。据悉，今年，北京现代将向“技术现代”进化，进一步完善产品矩阵。今年北京现代将推出首款MPV车型，并提升中高级车+SUV销量占比。韩桂升表示：“目前沧州工厂正在筹备的SUV、MPV车型都属于北京现代的高附加值产品，将对沧州工厂的发展起到支撑作用，明年还将实现出口”。

数据显示，2019年国内MPV销量达138.4万辆。汽车行业专家颜景辉表示：“目前该细分市场GL8、奥德赛等车型占据主要份额，今年北京现代才推出首款MPV，在时间上并不占优势，因此新车定价和配置将决定其在市场内的位置。”

实际上，不仅MPV和SUV，今年北京现代产品规划中，全新索纳塔、伊兰特更是重中之重。作为昔日明星车型，曾年销突破10万辆的索纳塔，去年销量跌幅高达六成。业内人士认为，近年来北京现代销量持续下滑与两款车型进入换代末期、产品缺乏竞争力有很大关系，MPV车型的细分市场相对小众，因此第十代索纳塔和全新伊兰特的推出对于“背水一战”的北京现代更为重要。

数据显示，今年5月北京现代销量超4万辆，同比增长11%；前5个月终端累计销量为19.2万辆，目标完成率为25.6%，全年目标仍有压力。在业内人士看来，近年来由于品牌力不足、产品更新慢等问题，北京现代陷入增量窘境。因此今年推出多款车型能否在细分市场实现销量突破成为关键。

北京商报记者 刘洋 刘晓梦

图片来源：企业供图

再发声“不退出”张祖同诊脉神龙

北京商报讯（记者 刘洋 刘晓梦）继东风雷诺、DS合资公司相继退出后，法系车在华“独苗”神龙汽车正努力自救。东风汽车集团有限公司党委常委、神龙董事长张祖同近日表态：“PSA不会退出中国市场，也不会有这样的计划。”同时，PSA集团执行副总裁、中国区总裁奥立维称，不会因为短时间的困难退出中国市场。

据了解，神龙汽车是法国标致雪铁龙集团与东风汽车的合资公司，拥有东风雪铁龙和东风标致两个品牌，曾创造71万辆年销纪录，然而在内外部问题叠加下，在创造新高后便处于持续下滑中。

数据显示，2019年，神龙汽车销量为11.35万辆，同比下滑55%。今年，受疫情影响，身处武汉的神龙汽车今年前两个月累计销量仅为4429辆。4月开始，神龙汽车开始恢复增长，但依然处于销量低点。

不过，始终没能重回赛道的神龙汽车，中法双方依旧坚守：“神龙和东风在去年12月提前续签合作协议，将合资协议延续到2037年，双方不仅不会让神龙汽车离开中国，还会将其放在双方战略更重要位置上。”张祖同表示。

今年5月刚刚到任神龙董事长的张祖同认为，一个品牌的成功在于三点：产品、营销与管理效率，而在这三点上面，神龙公司都有“病状”。他认为，第一，PSA派到神龙的管理者没有充分了解中国市场；第二，东风派到神龙的管理者没有充分了解PSA：“过去因为双方不了解，从而造成各自在日常管理过程中有意见分歧，这些意见分歧进一步造成神龙内部效率偏低。现在神龙内部达成一致的观点是，双方都要花更多的时间去沟通和磨合。”

实际上，为尽快挽救神龙汽车，去年9月神龙公司在成都车展上发布了“元”计划，希望通过培元、固元、拓元三阶段使销量重新达到40万辆。在“元”计划中，中法团队围绕现状全价值链反思，开展“产品更中国”“营销更精准”“运营更高效”三个行动。

神龙汽车有限公司总经理罗思博表示：“未来我们所有即将投放的新产品，都将充分考虑中国客户的要求以及新的市场需求。”

按照神龙汽车的规划，2020-2022年，将投放14款新车型，每个品牌每年都有新车型，今年计划投放6款新车型。目前，神龙已在华投放东风标致2008和东风雪铁龙C3L：“神龙正在按部就班推进新品发布，但长期存在的产品力不足与口碑问题也影响了其发展，作为紧凑级SUV 2008所在的细分市场，被广汽本田缤智、东风本田XRV等日系车型所占据。”汽车行业专家颜景辉表示，两款车型能否在激烈的市场竞争中突围，还有待观察。