

汽车销售准入放宽,非4S店也能卖车

实施了12年的汽车销售办法下月起“退休”,销售渠道有望多元化

汽车资讯

2017款全新Jeep自由光长沙上市

日前,2017款全新Jeep自由光携手《中国国家地理》来到了中国铜官国际陶艺村——长沙铜官镇,以一场充满湖湘陶艺文化的亲子自驾之旅,宣告在快乐之都长沙上市。全新Jeep自由光作为广汽菲克的首款国产车型,自上市后迅速成为20万-30万合资SUV销量前三,短短一年多累计销量超15万台,成为欧美3大王牌阵营之中当之无愧的专业王者。2017款全新Jeep自由光的上市,将进一步提升25万-30万高端中型SUV四驱车型产品实力,树立全新标杆。

2017款全新Jeep自由光,首次引入Overland外观造型设计。通过车身同色大包围,配合全新造型的18寸铝合金轮毂,标配马牌或普利司通品牌轮胎,不仅提供更好的多变路况抓地力与安全性,更在视觉上提升整体力量与扎实感。从内饰看,全新Jeep自由光的内饰将专业设计与精湛工艺完美呈现,其中蓝棕双拼内饰更是收获“全球十佳内饰”称号。传承Jeep全路况精髓的Active Drive智能四驱技术,实现两驱和四驱之间的无缝切换,确保车辆在任何时刻都能保持最大的抓地力,让驾驶者面对任何情况都能保持从容自信,不会牺牲燃油经济性。

广汽三菱荣耀交车仪式长沙举行

6月25日,主题为“燃动我心,欧蓝德”的广汽三菱荣耀交车仪式在长沙万家丽国际MALL举行,同时北京、广州、武汉等全国各城市也先后上演欧蓝德百车队队重磅“大片”。仅售16.98万元的广汽三菱荣耀上市半月内,已赢得万意向客户,再次刷新纪录。此次欧蓝德荣耀交车仪式,全国将有上千位欧蓝德车主抢得先机,喜迎爱车回家。在驾控方面,荣耀版搭载三菱4J11 MIVEC发动机、第三代IN-VECS无级变速器,与“智能钥匙+一键启动”搭配,驾驭乐趣十足;BA刹车辅助等也让荣耀版全副武装。另外,欧蓝德荣耀版还享有5年10万公里整车质保福利,以及7.4L/100km超低油耗。

东南汽车最老车主开启溯源之旅

6月22日,经过半个月的征集和评选,东南汽车湖南前10名最老车主名单在中南汽车世界东南三菱汽车4S店正式公布;东南汽车最老车主匠心溯源之旅也盛大启动。此次匠心溯源之旅活动,从长沙出发直奔福州,参观东南汽车总部工厂。作为知名自主品牌,东南汽车拥有着具有世界水平的造车工厂,目前热销的东南DX系、V系、三菱翼神等车型均在这里生产。车主们现场感受东南汽车强大的整车研发制造能力和品质控制体系,之后又来到武夷山登峰玩水、游览古迹、观赏《印象大红袍》演出。 ■胡锐



下月起汽车销售新政将实施,未来市民买车的渠道有望越来越多元化。

7月1日,服役了12年之久的《汽车品牌销售管理实施办法》即将退休;与此同时,新的《汽车销售管理办法》将接任上岗。过去12年,我省汽车保有量从2004年末的71.78万辆,迅速增至去年的603.02万辆;此期间4S店更是遍地开花,同时本地迅速成长起来一批汽车经销集团。

但随着汽车销量的大幅增长,汽车流通市场的竞争不充分、4S店与厂商矛盾升级、汽车及零部件价格虚高等现象凸显。此时,出台一项新的汽车销售办法成为众望所归。

■记者 胡锐
实习生 米怡静 包昕仪

掘金时代

从卖摩托车小伙到集团老总 汽车经销催生亿元财富“神话”

“我们老板在十几年前还只是个卖摩托车的小伙,现在已是汽车经销界的大咖。”湖南九城集团员工李荣向三湘都市报记者介绍,在私家车还属奢侈品而很少人拥有时,他的老板肖九成经朋友介绍,从广东搞了两台现代汽车摆在自家的摩托车店里售卖。就是这次初试,肖九成从此踏上了汽车经销之路,并创立了湖南九城投资集团。如今,该集团已成为我省九大汽车经销集团之一,去年实现营收65.8亿元,在全省排前三甲。

“那时候卖车比现在要容易多了。”在湖南永通汽车集团董事长蒋宗平看来,虽十几年前买汽车的人不多,但卖车的商家更少,所以竞争其实远不如现在这般激烈。

利润下滑

4S店与车企矛盾升级 普遍面临库存积压的窘境

在《汽车品牌销售管理实施办法》的见证之下,国内新车市场已连续8年稳居世界第一。但问题也出现了:单一的品牌授权制度使得市场竞争不够充分,经销商与厂商的矛盾与日俱增,汽车零部件价格虚高,4S店的倒闭也变得司空见惯……

去年4月,一份由24家湖南经销商联名写给长安福特厂家的信函,打响了本土汽车经销商抵制汽车厂商的第一枪。该信函提出,“鉴于库存压力极大、经营非常困难、亏损严重等因素”,暂停向厂家提车,并要求厂家金融公司暂停对他们的金融授信。事实上,从2014年9月起,经销商拒绝进货、要求厂家提高补贴并降低销售目标的事件就相继上演。

“近年我们主动关掉了一些不赚钱的4S店。”蒋宗平受访时表示,如今开4S店再也不像以前那么容易挣钱了,搞不好就会亏钱,因为建店成本高,利润已下滑,销售压力在增加。据相关媒体报道,

自2005年4月1日《汽车品牌销售管理实施办法》实施后,国内汽车销售界正式形成了单一的品牌授权体制,4S店也迎来黄金时期。

统计显示,2004年至2016年,湖南汽车拥有量从71.78万辆增至603.02万辆,12年增长8.4倍,年均增长率超19%。

“4S店像开花似地在全省铺开,目前发展至800多家。”湖南省汽车商会会长马湘滨介绍,过去十多年,汽车4S店利润丰厚,引得商家争相进入。2016年,全国汽车百强经销商集团中,我省有六家上榜。其中湖南永通汽车集团以103亿元的年营收排全省汽车经销商集团中的首位;湖南兰天集团以71.5亿元的营收排名第二。

2014年,位于长沙万家丽路与湘府路交会处的一汽奔腾华腾4S店因长期亏损而选择退网;同年,娄底当时最大的汽车经销商湖南骏和因资金链断裂而轰然倒下,导致6家4S店关闭。“近年湖南关店的4S店远不止这些。”湖南汽车商会秘书长王雪安介绍。

“厂家控制下的原厂零配件供应机制,导致国内汽车零整比一直居高不下。”本地一业内人士表示。今年4月公布的数据显示,一款北京奔驰GLK级的车型,零整比就高达830.49%。

“现金提车、压货,让经销商资金吃紧。”湖南兰天集团董事长汤国华受访时表示,在厂商严格的商务政策下,如今4S店普遍存在资金紧张、库存积压的窘境。

“4S店将迎新的发展良机。”汤国华表示,由于4S店本身已在资源、人才、技术等方面具备竞争优势,只要通过创新服务,不仅不会因新政而被淘汰,反而能发展得更好。

新政解读

销售模式多元化,竞争更充分

“以后买车,不一定非得去4S店了。”说起即将实施的新汽车销售办法,消费者李和平表示十分赞同。因为他对4S店经常上演的加价提车、捆绑消费等戏码极为反感,而新的销售办法已明确禁止了这些行为。

即将于7月1日实施的新的《汽车销售管理办法》指出,经销商应当在经营场所以适当形式明示销售汽车、配件及其他相关产品的价格和各项服务收费标准,不得在标价之外加价销售或收取额外费用。马湘滨对此表示,取消强制授权,把汽车作为一般的流通性商品对待,放宽市场准入,有利于市场竞争。新办法允许授权和非授权模式同时存在,未来市场渠道

将进一步多元化,必将有效推动汽车销售市场更加活跃,更加有生命力。商务部市场建设司副巡视员胡剑萍也表示,新规将对汽车销售产生积极作用,将使中国汽车市场发展进入新阶段。

与此同时,过去同一品牌、车型、配置的车,在不同区域能卖出不同价格,区域销售限制却成为消费者自由购车的障碍。这一问题也将在新政中得到解决,新政规定供应商、经销商不得限定消费者户籍所在地,如果违反可给予警告或3万元以下罚款。

新政还指出,汽车供应商不得强行规定经销数量,不得进行品牌搭售。“这可缓解经销商长期存在的库存压力。”业内人士称。

趋势

电商、汽车超市或将兴起

“取消强制授权后,买车渠道会越来越多样化,4S店的生存空间也将因此受到挤压。”长沙汽车业内人士周森兵认为,新政对4S店提出了很大挑战,价格竞争将更为激烈。而随着授权模式与购车区域限制的解开,新车电商由于互联网+的基因,有着先天的成本优势及车型价格优势。可以预见,会有越来越多的消费

者选择在电商平台购买汽车,这也将成为新车电商发展的又一次风口。目前,国内也已有国美、苏宁等进军汽车电商领域。

“汽车超市也将迎来发展机会。”本地一业内人士表示。湖南九城集团市场总监汪女士介绍,目前九城已将旗下2家4S店改为汽车综合卖场,消费者可以像逛超市一样选购不同品牌的汽车。