

汽车“后4S店时代”的三条出路

□ 纪伟

近期,与汽车产业相关的论坛始终绕不开一个话题——存在于我国汽车销售市场近10年的4S店销售模式将何去何从。

对于汽车市场的变化,中国汽车报副总编辑孙勇称:“汽车市场十年一个变化,现在又过去了十年,2014过后汽车市场又会面临着一个新的变化。”

与此同时,国家工商行政管理总局已正式发布《关于停止实施汽车经销商和汽车品牌授权经销商备案工作的公告》,并于2014年10月1日起开始执行。对于此公告,有汽车专业人士认为,在这种环境下,未来汽车大卖场的方式渐行渐近,汽车的销售价格和利润也会大幅度下降。

但是对此,中国汽车工业咨询发展公司首席分析师贾新光认为:“就品牌销售管理办法来说,现在公众对其还不太乐观了,实际现在只有工商部门表态了,其他部分还没有明确表态。”

4S店转型大势所趋

据中国汽车报新闻记者了解到,我国汽车4S店或汽车经销商高速增长期已经结束,汽车产品市场总需求较为稳定,销售格局竞争已进入白热化的状态。不少汽车4S店或汽车经销商为了求得市场份额的增长,不惜一切代价,继续开展价格大战,增长后劲严重不足。

据国外权威机构发布的一组数据表明,汽车产业价值链正向服务延伸。目前,汽车销售利润在整个产业链利润构成中仅占20%,零部件供应占20%,而50%到60%利润产生于服务环节,一辆车从购买到报废,除了车价以外的开销将是车辆原价的两倍,其中售后利润占了很大一部分。

一般4S店的运作资金在1000万元—3000万元,投资金额巨大。经销商如要维持运转,日常流动资金则需要1500万—2000万元。目前国内汽车4S店的经营状况大致是:1/3亏损,1/3勉强维持,1/3盈利。而要维持不亏损,一家经营低档品牌的4s店一年起码要

卖1500辆车左右,中档品牌4S店的盈亏点大概在1000辆左右,高档品牌4S店的盈亏点在500—600辆左右。

孙勇向中国汽车报新闻记者了解到,现在电商的进入,给汽车行业发展带来了不少机会。现在传统经销商有个弊端,那就是他们的资金成本很高。将来整个汽车市场的销售和维修是多业态并存的,电商将来在汽车的整车销售领域占的比例一定会越来越大,因为它符合社会发展趋势。

与电商销售模式同时脱颖而出的还有汽车大市场模式。据悉,广州本田、上海通用等合资企业最先引进汽车专卖店模式后,舆论一时认为汽车专卖店会革掉汽车大卖场的命。但最后事实证明,汽车大市场还是生命力旺盛,越来越多的专卖店不得不有违国外品牌独立的原则,开进了大市场。专卖店销售规模不能和大的市场相比。在北京,亚运村汽车市场交易量占北京汽车销售总量的20%左右;在广州,广东汽车市场去年销售额按相同口径比较,达到了63亿元,高居全国第一;在上海,汽车交易市场在很长的一段时间内也将是汽车销售4S店的强有力的竞争者。

未来就在脚下

目前,针对汽车行业的政策密集出台,显示了国家对于汽车行业的发展非常重视。面对十字路口,谁能带领汽车销售行业走出新的道路,是电商?还是汽车大市场?亦或是4S店模式的转变?正如英国著名学者贝尔纳曾说的——构成我们学习最大障碍的是已知的东西,而不是未知的东西。未知才有发展的可能。

汽车产品发展到一定程度上,制造技术已相差无几,这是汽车市场从产品转向服务的主要原因,也是价格大战已使许多汽车4S店和汽车经销商精疲力竭的原因。售后服务往往是汽车4S店或汽车经销商的主打战略王牌,而对于成熟的汽车产品,在功能与品质上也极为接近,汽车品牌竞争质量本身差异性越来越小,款式、品牌、质量以及售后服务等各个方面的



差异性成为汽车4S店和汽车经销商确立市场地位和赢得市场竞争优势的利器。然而,现实的汽车售后服务中存在诸多问题影响了消费者对产品和服务的认可度,产生了许多负面的影响。

北京亚运村汽车交易市场副总经理蔡海说:“汽车品牌销售管理的实施,对于汽车准入门槛降低了。接触的经销商知道这个消息后,都表示要尽快地去办理变更。该政策的出台对这个行业也是一个利好的消息。”

中国汽车流通协会有形汽车市场分会王宏昌秘书长向中国汽车报新闻记者了解到,“品牌经销商将被打破,平行进口就有可能。现在有形汽车市场一直向汽车超市这个方向去做。所谓超市并不是讲很多大卖场,超市的特征就是集中开票,集中收费。如果有形汽车市场的汽车销售牌照、有车源,就可以成为一个超市,可以集中开票。对于集中开票,在技术上面是没有问题了,但

是,真正意义上的汽车超市要建立的话,当然还有很多的路要走。但是现在来看,政策瓶颈已经没有了,第二步就要看我们的手段和我们的运作方式。”

“现在我们迎来了互联网的好时代。新政策在互联网的新时代背景下,让有形汽车市场落地成为了一种非常好的可能。B2B的交易,就是经销商之间的互相交易,会成为有形汽车市场非常好的平台,经销商在这个平台做交易的同时让异地交易也成为一种可能。当然,相关品牌厂家肯定是想要限制的,但是我们就是要打破限制,打破垄断,实现自由交易,让经销商有更好的空间和发展机会。未来的有形汽车市场不光是新车、二手车、汽车配件、装饰美容等这些汽车业务,在未来还可能让汽车公园成为可能。”王宏昌分析认为。

对于未来,亦如淘宝天猫(微博)广告语所言——“未来属于那些一心实现自己预言的人”,汽车经销行业亦是如此。

卖出环节很多。

“二手车市场每笔交易至少有3至4个中间商,他们都需要获利,即便是4S店置换,也最终是将车转手给二手车商,因此整个成本都会转嫁给消费者。”平安好车市场部总经理武兴兵表示。尽管前景诱人,但市场还缺乏相应成熟的信用评估体系和法律制约,这也是限制我国二手车市场快速发展的原因。

实际上,二手车并非像新车都是标准化产品,产品定价不存在问题,而二手车“一车一况”的特殊性,要实现网上交易,一个公开透明公允的交易环境和平台是这个行业必要的“基础设施”,包括完善的鉴定评估体系、完善的估价体系,甚至和新车一样的便捷和值得信赖的售后服务体系。

据了解,平安好车正在基于平安集团的数据来建立一个汽车大数据库。目前,平安集团已积累8000万保险用户,2500万以上的车险用户和1500万银行用户,可以快速地建立一个信用系统,确保买卖双方的汽车真实可信。

行业动态

全新沃尔沃XC90限量版上演电商奇迹

科技日报讯(陈瑜)9月初,1927台带有唯一专属编号的全新沃尔沃XC90限量版首次以电商平台进行全球发售,47小时内即告售罄,中国区500个预订限量号码也仅用47分钟便被抢订一空。据统计,全球多数订单都在一小时内完成,高峰期预售速度甚至达到了每分钟7台,一举创下电商销售记录并就此奠定全新沃尔沃XC90限量版的成功。

沃尔沃汽车集团负责营销、销售及客户服务的高级副总裁阿兰·维瑟先生表示:“这次限量版XC90在启动发售的第一时间被抢购一空,如此快速的反应无疑证实这是一款真正魅力无限的旗舰级产品,未来更将被收藏家视为珍品。”

1927台全新XC90限量版旨在纪念创立于1927年的沃尔沃品牌87周年华诞,而每一台限量版车型的迎宾踏板以及后门外侧都刻有独一无二的专属编号,从而彰显出全球1927位车主的与众不同和尊贵身份。

新朗逸,朗行30周年纪念版受市场关注

科技日报讯(杨红丹)近日,上海大众VW品牌推出New Lavida新朗逸30周年纪念版和Gran Lavida朗行30周年纪念版,引发市场关注。

新朗逸30周年纪念版和朗行30周年纪念版均在原有车型的基础上进行优化升级。两款车型均搭载EA211全铝环保1.4 TSI发动机,并配有Climatronic全自动温控恒温空调、全新ESP车身动态稳定系统、6.5英寸彩色触摸屏(包含后摄像头)、定速巡航系统等智能配置。车身颜色方面,新朗逸30周年纪念版共有雅致白、神秘黑和风采蓝三种经典颜色;朗行30周年纪念版提供雅致白、自由蓝、灵动红三种选择。此外,两款车型均拥有专属的30年铭牌,前后车门处镶有“30 Limited”字样的迎宾踏板饰条,并搭载30年专享至真皮座椅。此外,外后视镜、LED尾灯、内饰均以熏黑设计呈现,给人更舒适的驾乘感受。

林德杯叉车技能大赛北京站开赛



科技日报讯(董艳)日前,来自北京赛区的23支代表队在内蒙古饮品股份有限公司举行。经过激烈的角逐,河北今麦郎食品有限公司获女队的第一名。男队分别被北京奔驰汽车有限公司MRA工厂代表队、神华集团神东煤炭分公司代表队、博世力士乐(北京)液压有限公司代表队及北京汽车股份有限公司代表队斩获。

吉林供电段集中清理铁路两侧侵限树木

科技日报讯(姜晓鹏 伏成刚)为防止树木侵限,确保供电安全,吉林供电段集中清理整治侵限树木,截至目前已处理危树、侵限树木8000余棵。

这个段针对管内深白、杜屯、长图线树木侵限区段多的实际,加大巡视检查力度,对铁路两侧影响设备安全的树木进行调查摸底并登记造册,对于属于地方管理的危树,按照《铁路运输安全保护条例》有关规定处理。对于铁路林业部门侵限树木、倒后可能触及电力线路的各种树木进行适当修剪或砍伐。

苏家屯机务段打造复合型党支部书记队伍

科技日报讯(王力民)苏家屯机务段党委加强党支部书记技术业务培训,提高学习意识、融入意识、服务意识,全力打造复合型党支部书记队伍。

这个段党委组织党支部书记认真学习现代经济、企业管理、法律法规、历史文化等知识,使党支部书记的知识结构尽快适应高铁发展的需要。开展座谈研讨、参观互访等活动,解决好党支部书记的思想站位、责任定位、管理到位等问题。开展“送清凉”、“学习周”等活动,提高党支部书记的服务意识、业务水平、管理能力。

太原火车站建职工心理疏导机制为职工减压

科技日报讯(杜剑锋)太原火车站建立的《职工心理疏导机制》实施以来,促进职工队伍的稳定和团结,激发内在活力。

该站把关心关爱职工、消除职工心理负担、缓解职工思想压力、激励职工士气作为开展工作的“一条龙”作业,经过一年的课题攻关,最终建立了《职工心理疏导机制》,其中《职工家属访问制度》《安全功臣送喜报制度》等12项制度经过党政联席会议确认,成为车站关心职工的配套制度固定下来,依规运行,定期督办,确保落实。同时,借此推进帮扶救助、关心关爱、劳动竞赛、环境优化等项工作有序开展。《职工心理疏导机制》实施后,全站干部职工经受了春运、暑运、小长假等大客流及高铁动车联调联试、站前广场施工等特别任务的考验。

集宁站家属保障队筑起生产安全第二防线

科技日报讯(宋昉 安慧霞)为构筑生产安全第二道防线,集宁站成立了家属保障队,充分发挥职工家属“家庭政委”的作用,筑起从单位到家庭的安全长堤。

集宁站处于内蒙古中东部5条铁路干线的交汇处,是呼铁局一个多方向客货列车混跑、交会的综合性枢纽车站。车站每年组织职工家属签订“家属保安安全合同”,合同中明确职工家属每天不少于3次叮嘱职工注意安全,并对职工一天来的工作、安全情况进行询问,了解职工身心投入到安全生产当中。在“家属保障队”的助力下,截至目前,集宁站实现安全生产2190天。在2014年呼铁局春季职工技能比赛中,包揽了车务系统助理值班员工种前三名,获得调车长工种第二名,货检值班员工种实作第一名。

二手车电商受资本青睐 万亿市场蓄势待发

□ 韩莹 王涛

近期二手车市场明显感觉到资本的热情和创业的热度。日前,二手车网络拍卖平台优信拍完成新一轮约2.6亿美元的巨额融资,让规模潜力达到万亿的市场再度成为资本竞争的焦点。

优信拍此轮融资的投资方包括华平投资集团、老虎环球基金等多家投资机构,而此前还获得过君联资本和腾讯等机构的多轮融资;另一个二手车电商平台车拍则获得红杉资本领投,展兴创投、经纬中国等跟投的5000万美元,算上A轮和B轮,车易拍累计融资额也达到7500万美元。

平安集团也在去年斥资10亿打造二手车交易公司平安好车,介入这一市场。而仅仅一年,平安好车

签约车商就已达上千家,平台注册用户13.4万,总竞价次数超过27万台,总竞价额22亿元人民币。

“未来十年就会有一个二手车市场大爆发,随着互联网的介入可能会更快到来。”北汽协秘书长董扬表示。

来自中国汽车流通协会的数据显示,上半年全国二手车总交易规模为281.9万辆,相比上年同期增长12.77%;交易额1705.26亿元,相比上年同期上涨22.88%,仅7月份月度交易量就达到52038万辆。

据了解,中国汽车市场经过十年的发展,保有量已经足够高,而国内二手车市场起步晚,淘汰下来的二手车却很难流通。

参考欧美成熟市场,二手车交易规模约为汽车保有量的20%,与新车销量的比值大约为2:1至2.5:1,而中国目前二手车的交易量仅为新车交易量的四分之一左右。根据艾瑞咨询数据的显示,2014年上半年中国二手车电子商务平台成交规模为82070万辆。

目前我国二手车电商存在两种不同模式,即B2B和C2B,前者以优信拍和车易拍为代表,后者以平安好车为代表。

与美国不同,中国市场上,二手车的车源基本上都是掌握在C端,即个人手中,而对于二手车电商,二手车市场最难做的就是收车环节,传统二手车售卖中间环节成本太高,消费者卖出二手车,再到二手车售

呼铁局打造“东出达海”快速物流通道

科技日报讯(李伟)自9月16日起,呼和浩特特快列车“内蒙古货物快运”业务,延伸至京、津、冀、晋、鲁、沪、苏、浙、皖“六省三市”,构建了内蒙古中西部地区连接华北、华东经济发达地区的物流快速通道。

据了解,“内蒙古货物快运”列车敞开展受零散货物,承运物品从家用电器、灯具、汽车配件、电动车等轻工产品,到服装、药品、食品、饮料等日常必需品,货物品类、重量、体积更加灵活,并提供“门到站”、“站到门”两端接取送达业务,实现了“门到门”全程物流链条,满足不同客户多样的运输需求,以低廉运价、高效服务、安全可靠等优势,抢滩零散货物物流市场。

货物快运零散成整,铁路“门到门”运输“一条龙”服务,整条运输通道形成了完整的封闭式现代物流服务链条。呼和浩特特快列车依托内蒙古中西部经济发展带,在全局35个零散货物相对集中、接取送达网络较为完善的车站开办了货物快运受理站,并与众多物流企业客户建立了零散货物快运联盟,拓展客户申报货物运输需求渠道,货主可通过电话受理、网络受理、上门受理、办理站受理、营业厅受理等多种途径,实现发货需求轻松多样化提报。

中国南车戚墅堰所 焊接和无损检测培训获得“国际通行证”

科技日报讯(王森)9月19日,中国南车与德国莱茵TUV集团签署战略合作协议,南车戚墅堰机车车辆工艺研究所有限公司(中国南车一级子公司,简称中国南车戚墅堰所)与德国莱茵TUV集团签订培训及材料检测合作协议。

根据协议,德国莱茵TUV集团为中国南车戚墅堰所颁发了TUV焊接工程师、焊接技师、焊接技术员、焊接质量检验员、焊接技术人员等五项焊接人员培训和ISO9606国际焊工资格培训授权证书,并分别为中国南车戚墅堰所万升云、张连华颁发TUV焊接工程师等五项

焊接人员考试和国际焊工考试主考官资格证书。这标志着中国南车戚墅堰所继无损检测成功获得国际认可之后,焊接培训服务又获得了“国际通行证”。

中国南车戚墅堰所自获得无损检测培训和主考官资质以来,先后举办了50余期国际无损检测培训班,培训人员近2000人次,为BV公司、莱茵(上海)、德国西门子等跨国公司及各民营企业的无损检测培训服务,培训范围覆盖铁路、航空航天、电力、锅炉压力容器、机械、造船等众多行业,产生了良好的经济效益和社会效益。

构建连接滇川黔三省的零散货物快运绿色通道

□ 张伟明

“云岭快运进万家,方便实惠你我他!”这是云南百姓对昆明铁路局开行的“云岭货物快运”列车后发出的感叹。

云南地处中国—东盟自由贸易区和西南开放“桥头堡”的最前沿,是零散货物运输物流网络的重要节点。为加快构建连接滇川黔三省的零散货物快运网络,降低全社会综合物流成本,9月12日起,昆明局以“敞车直运”的方式开行“云岭货物快运”列车,满足客户安全、方便、快捷、经济的物流需求。截至9月21日,“云岭货物快运”列车共发送冰箱、彩电、茶叶、服装、药品、方便面、学生课本等与民生息息相

关的物资15139件、413.8吨。“云岭货物快运”列车采取车次、编组、时间、线路、停站“五固定”的方式,用客车化的标准和夕发朝至、朝发夕至组织开行沪昆、盘西、威昆、南昆线的滇东北循环快运列车和成昆线、广大线、广昆线的滇西北往返快运列车,时速120公里/小时,每日各开行两对,形成了“一循环一往返”快捷运输格局,形成了覆盖3省19个市县的实体物流网络和互联网物流网络。

针对零散货物铁路运输办理点少、办理难的问题,除“云岭货物快运”列车途经的30个车站

外,昆明铁路局管内具备基本装卸条件的38个客货车站,均开办办理货物快运业务,在铁路覆盖不到的区域,开办了2个无办理点,货主可以就近选择任意一个办理站办理,也可通过12306电话或网站办理。

“云岭货物快运”列车由专人随车装卸,货损率极低;受恶劣天气影响小,能够保证安全准时送达。同时,铁路货物快运运量大,可降低公路运输比例,减少公路运输给昆明、曲靖、楚雄等滇东、滇西地区交通带来的压力,对改善空气质量、降低能耗和污染具有较好作用。

贵广高铁首列“和谐号”检测车开跑

科技日报讯(胡志强 马兰)9月22日9时30分,首列“和谐号”高速综合检测车从贵阳车辆段贵阳北动车运用所出发,开始它在贵广铁路上为期半个月的“逐级提速试验”之旅。这标志着贵广铁路贵州段正式进入开通前的最后一个阶段——联调联试阶段。

9月16日清晨6时,“和谐号”CRH2—

010A型高速综合检测车从北京出发,17日20时15分抵达贵阳车辆段贵阳北动车运用所。

从17日到22日,贵阳北动车运用所工作人员正式履行车辆“白大夫”工作职责,认真对首列综合检测车进行检查、维护和保养,重点对检测车司机室、受电弓及供电系统、走行部等部位开展检查,达到上线运行试验标准。

据了解,贵阳车辆段贵阳北动车运用所主要承担贵广、沪昆、渝昆、成贵铁路进入贵阳枢纽及贵阳至开阳城际铁路的动车组运用检修任务,设置有4线8列位的检查库,能同时完成检修8组8辆编组动车的检修任务,是目前贵州地区唯一的“动车之家”。

在逐级提速试验中,“和谐号”高速综合

检测车每天将往返于贵阳北至三江新区间,先后进行时速160、180、200、210、220、230、240、250、260、270、275公里/小时共计11个速度级别的逐级提速试验,对轨道、路基、隧道、桥梁、通信、信号、振动噪声、声屏障、综合接地、客运服务系统等10多个项目开展全面、精确的测试。