

汽车后市场也需要“反垄断”

近年来,我国汽车市场已呈现整车利润下降,产业链、价值链向售后市场延伸的态势。随着汽车保有量的增长,汽车维修业成为消费者离不开的民生行业。但配件贵、维修费用高,维修质量无保证引发各类问题。许多车主感叹汽车“买得起,修不起”,其中根源究竟在哪里?

通过调查发现,问题出在我国汽车售后市场的零整比。所谓“零整比”,即市场上车辆全部零配件价格与整车价格的比值。调查数据令人大跌眼镜,比值系数最高的某合资企业国产车型竟达畸高的12:1,通俗来说就是买全部零配件的花费,能买12辆同款新车。其余车型中500%至700%的比比皆是,调查覆盖的18款车型中竟有10

款超过400%。而国外市场通常为3:1。零配件如此暴利,关键在于垄断。

在中国,一旦买了一个品牌的车,如要更换原厂零配件,就必须只能到这个品牌的4S店去更换,几乎没有其他选择;再如保养等售后服务,不去4S店做就对质量问题不保修……凡此种种,都带着垄断的影子。正因为垄断的力量,在品牌授权4S店,汽车零配件敢卖10多倍的“天价”、维修人工费成倍高于市场价。英国《金融时报》称,中国成跨国车企掘钱树。原厂配件专供,维修技术信息封闭,是畸高零整比和4S店搭售维修服务的根源。因此,对汽车售后市场进行反垄断规制已经迫在眉睫、势在必行。

必须看到,当前国内汽车售后市场乱象丛生,涉嫌垄断行为频繁出现,与我国现行的行业管理办法存在制度性缺陷不无关系。现有行业法规,特别是《汽车品牌销售管理实施办法》一定程度上演变成垄断行为的挡箭牌,侵害了消费者的正当权益,已经严重不适应市场现实。其实,我国售后服务和零配件销售的现行模式,早已在欧洲被明令禁止,而且类似做法正是欧洲反垄断部门严打的重点,不少汽车零部件厂商已经为垄断行为付出了惨痛的代价。因而,国内汽车市场上那些堂而皇之的暴利,是不是涉嫌垄断,只要稍加比对,恐怕答案并不难找。

汽车经销和售后涉及众多利益相关方,竞争、知识产权、

产业发展、就业与产品安全等利益纵横交错。汽车经销渠道向多元化发展,4S模式与新经销模式角逐,汽车销售和售后由统一走向分离,是我国市场的大势所趋。

众所周知,市场在资源配置中发挥决定性作用的前提是,不被垄断行为所绑架;而目前,汽车后市场纵向垄断行为,导致种种侵害消费者正当权益的不合理现象,因此,呼吁反垄断执法要尽快担当起规制市场,保护竞争与消费者福利的重任。涉嫌垄断就要查,认定垄断就要罚,制度有漏洞就要改,规定不合理就要废。期待反垄断部门“该出手时就出手”,还消费者公平,使市场起到决定性作用。

李永钧

新基地投产 轿车首下线 东风柳汽60周年强劲再起航

的产品结构趋于完整,即全面覆盖国内乘用车MPV、SUV以及家轿三大市场。

另据介绍,东风柳汽柳东新基地建设项目占地约5300亩,总投资60亿元,项目内容包括乘用车整车基地、商用车整车基地、研发中心、发动机项目等,整体规划40万辆乘用车、10万辆商用车产能,“商乘并举”。目前,新基

地一期已竣工投产,年产能达到20万辆。随着新基地的不断建成,东风柳汽也将不断投产乘用车新产品,新品规划包括明年10月份将上马一款小型家用MPV,2016年则会有代号为DM5的中型MPV投产,景逸S50的两厢车、紧凑型SUV和中型SUV等,预计到2018年,东风柳汽年产销规模将达到50-60万辆。

此外,在东风大自主、大协同战略规划下,东风汽车公司自主B+发动机项目落户东风柳汽。该发动机项目将主要生产2.0L、2.3L和1.8T排量发动机。借力这一东风,东风柳汽在动力总成这一核心技术上将不断进步,同时发动机配套成本也将大大降低,未来将推出更加丰富的产品线。

姚琼

东南V3菱悦精明版上市

7月1日起,V3菱悦改款車型精明版已於全國店頭火熱上市,這款以親民版為基礎改款的車型,根據市場反饋調整了配備,在原價5.78萬元的基础上優惠8000元,僅需4.98萬元。V3菱悅精明版由東南汽車與經銷商聯手推出,以0利潤的成本價直擊A級車市的价格底线。

近些年,V3菱悅推陳出新,創新研發了多款改款車型,在不斷優化动力和操控性能的同时,依然保持高性价比。此次上市的V3菱悦精明版在动力方面,搭载了全新全铝三菱4A91发动机,动力更强,油耗更低,尤其是初段和中段的加速能力尤为出众。与同级别车相比,V3菱悦精明版是5万元以内唯一使用前麦弗逊,后五连杆独立悬挂的先进结构的车型。东南汽车为车主量身定做推出了五款超值套餐组合,消费者可以按照自己的需求及喜好自由搭配。

江美



继日内瓦车展全球首发和北京车展惊艳亮相引起了业界空前反响后,上周末,来自英国的著名超跑品牌迈凯伦在上海正式发布了其全新超跑杰作650S Coupe和650S Spider,接受中城消费者以及超跑爱好者近距离欣赏与品鉴。据悉,650S Coupe硬顶跑车和650S Spider敞篷跑车的售价分别为375.8万元和406.8万元起,另有众多额外配置可供选装,650S是继12C之后,迈凯伦在中国市场全面出击的又一重要车型。

作为迈凯伦车型家族的最新成员,迈凯伦650S Coupe硬顶跑车配备了豪华的顶级配置,搭载迈凯伦M838T双涡轮增压V8发动机,最大功率为650PS,从静止到100公里/小时的加速时间仅为3.0秒,0到200公里/小时的加速时间为8.4秒,最高时速高达333公里/小时。650S Spider敞篷跑车的技术参数与硬顶跑车完全一致,性能表现也毫不逊色。

一汽-大众将添两个新生产基地

7月7日,在中国国家总理李克强和德国总理默克尔的见证下,中国第一汽车股份有限公司与德国大众汽车股份公司在北京签署了“关于建立一汽-大众新生产基地联合声明”。

声明表示,中德双方鉴于取得的良好经济效益及社会效益,将进一步深化长期战略合作伙伴关系,依次在青岛和天津建立一汽-大众

华东、华北新生产基地,以满足产能和市场需求。

近年来,一汽-大众保持快速增长,2013年销量达到150万辆,今年销量目标170万辆。今年3-6月,一汽-大众连续4个月摘下中国乘用车市场销量冠军“桂冠”。预计今年年底,一汽-大众累计销量将达到1000万辆。快速增长的同时,一汽-大众也面临着产能相对紧张的

状况。在不断深挖长春基地现有产能的同时,一汽-大众规划并建设了西南基地和华南基地,为实现企业战略目标提供了强有力的支撑。

今年3月28日,一汽与大众在柏林签署的联合声明中就提到,鉴于市场需求与一汽-大众产能局限,基于未来发展战略,将再建一个生产基地。此次的联合声明,对这一举措做了更详细的阐述。

汤力

斯柯达半年销量超50万辆创新高

斯柯达汽车今年6月向全球消费者交付了94500辆汽车,再创6月销量的历史新高。今年上半年其交付量累计达522500辆,增长12.5%,这也是斯柯达汽车首次在上半年的交付量超过50万辆。全新明锐对新的消费群体继续保持着极大的吸引力,上半年,该款车型在西

欧市场的交付量增长了47.4%。

2014年上半年,斯柯达汽车在西欧市场全部单一市场均呈增长势头,在整个西欧市场的交付量增长了17%至217900辆。在德国,斯柯达汽车6月增长了4.9%,上半年增长了12.2%,确立了斯柯达汽车是德国最大进口品牌的地位。

斯柯达汽车在中欧市场也表现不俗。上半年,这里每卖出五辆新车就有一辆是斯柯达汽车。在前六个月,斯柯达汽车的交付量增长了27.6%至78600辆。

在斯柯达汽车最大的单一市场中国,6月的销量为23600辆,同比增长逾11.3%。

宝龙



北京奔驰销售服务公司日前在京就星徽保养菜单的产品内容和特点与媒体进行了深入细致的沟通和交流。作为梅赛德斯-奔驰本月全新推出的服务产品,星徽保养菜单使每一位车主皆能享受到透明、规范、品质卓越的保养服务。目前,星徽保养菜单已经覆盖了smart及奔驰A/B/C/E/GLK/MR/S级主力车型。

据介绍,星徽保养菜单涵盖了基础A保养、基础B保养以及固定周期配件更换和磨擦件更换服务。星徽保养菜单的服务内容和价格都极其透明,并对基础A保养、基础B保养及其他保养服务的内容进行了清晰定义,让客户确信每一笔消费都物有所值。

包含在基础A保养、基础B保养中的全面车辆检查会免费提供一系列检查项目。另外,客户可灵活选择机油升级服务,将原厂机油升级为高性能发动机机油,更充分满足客户多元化的需求。

通过星徽保养菜单,客户不仅可以轻松预估单次保养消费,也将对一定时间或里程范围内的总体养车成本做到心中有数。而星徽保养菜单的所有价格信息都公布在梅赛德斯-奔驰官方网站、“奔驰服务管家”APP和奔驰授权经销店内。

星徽保养菜单的所有保养服务的菜单价格均已包含工时费和配件费,为客户提供更具吸引力的建议零售价,提供更具吸引力的最优选择。无论是与以往相比,还是与市场上的同类竞争者相比,星徽保养菜单都以更优的价格提供了更高品质的售后服务,尊重消费者的每一项花费,超高的性价比毋庸置疑。

余音

宝诚车主敬老院献爱心

上海宝诚6月28日邀请了60多位宝马车主与他们的孩子们,一同来到浦东新区金枫敬老院,开展关爱活动,并为敬老院付出辛勤汗水的工作人员送去一份心意。上海宝诚的爱心车主与其子女及员工代表准备了丰富别样的表演,更有来自多所高校的志愿者倾情加入。95岁的杜奶奶更是兴致高昂地与车主一同合唱《歌唱祖国》,欢乐和谐的歌声充满着整个会场。

3年前上海宝诚汽车销售服务有限公司就开始对该敬老院开展关爱活动,每年都会定期组织车友及孩子们一起来陪伴老人。

星徽保养菜单为奔驰车主送利好