

汽车品牌管理办法亟待改进

第11期老总沙龙上沪杭汽车经销商畅所欲言

在日前于杭州萧山举行的第11期新民晚报汽车经销商老总沙龙上，来自上海和杭州的汽车经销商、车厂代表，以及行业专家，就当前产销形势和比较火热的有关《汽车品牌销售管理办法》等话题展开了热烈的讨论，发表了不少颇有见地的观点。

修改办法“向前进”

《汽车品牌销售管理办法》正式实施仅仅半年，却始终被顶在风口浪尖。尤其是近日全国工商联向全国人大提交议案，以及全国500余家经销商上书商务部，建议对《办法》实施修改等举动，引发很大震动。

作为当初《汽车品牌销售管理办法》的起草、讨论者之一，汽车行业咨询专家张伯顺承认《办法》还是存在不少问题的，但他希望《办法》即使要修改，也是一种“向前进”的修改。当初《办法》起草时，欧洲已经出台“汽车销售服务新法规”，这个法规鼓励专业化销售维修，不设品牌壁垒，不强调3S、4S店模式，其理念和操作比我们的《办法》要先进。目前国内已经

授权的品牌经销商有23700多家，其中经销商25家，外商投资企业品牌经销商230多家。张伯顺认为，如果《办法》能向类似欧洲法规的先进的方向修订，我们的汽车市场和经销商对此应该是欢迎的。如果向后退恢复到原来的无序状态，这是不可取的。其实目前已经有所松动，商用车已经不采用品牌销售管理办法。

汽车行业营销专家陈永革认为，《品牌销售管理办法》确立了厂家的市场主导地位，强调了汽车品牌，但是忽视了经销商的重要地位和经销商品牌；另外，办法规定了只能有4S模式，而无视市场发展和营销模式的演变。办法还强化了外资对中国汽车市场的控制，这从进口车价格依然坚挺也表现出来。

上海邦德汽车营销管理研究所的裘文才认为，《品牌销售管理办法》进一步强化了强势品牌制造商的权利和汽车经销商的义务，导致对弱势品牌和弱势经销商的加速洗牌。实践证明，《品牌销售管理办法》的作用并没有预期那么大，有的做法并不符合

市场经济原则，甚至与正在讨论的《反垄断法》中有关垄断协议、市场支配地位、经营者集中等精神有悖，因此他也建议进行修改。

多种模式和谐发展

上海云峰集团的徐宪成认为，今后二三年间，将是全国汽车4S店大洗牌的时期。未来一段时间里，将会有许多4S店退出汽车销售市场。他赞成《办法》的修订要“向前进”，但也表示4S店模式的取消是不可能的。他认为，多种模式都应该在汽车销售市场存在，好坏由市场去检验。多品牌的小公司也存在，尤其在广大乡镇，小公司具有很强的生命力，起到很大作用。他认为，4S店的规模应该可大可小，关键是要靠服务生存，没必要都搞得很大，结果造成铺张浪费。他还强调，5月1日国家发布了一个“商业特许经营管理办法”，规定特许授权者本身要有“样板”直营店，而汽车销售目前也是特许经营，按照办法规定，作为授权者的汽车生产厂家也应该开设自己的样板

直营店，公开示范经营。而目前汽车生产厂家是用经销商垫付的资金在生产，这也是不公平的。

杭州申通的刘益军和申浙汽销的施文，以及杭州汽车城的朱师法也介绍，像杭州汽车城这样的大卖场模式其实是很成功的，目前新车保持在1500台左右，二手车、汽车用品和配件也在其中，包括上牌交费，两小时左右就可把车开走，很受消费者欢迎。他们认为《品牌销售管理办法》加重了4S店的负担，其实对4S店和消费者都有损害。

吉利汽车公司副总经理张爱群介绍，汽车品牌经营最早是由神龙汽车开始，当年雪铁龙就在武汉建立了全国最早的样板销售店，在其中集中体现其形象与产品。后来广州本田大力推广4S模式，4S店也在全国逐渐蔓延开来。品牌营销在那个阶段，对中国汽车销售市场确实起到了一定的推动作用，现在面临着转折也是市场不断发展的需要。《品牌销售管理办法》要修改，也要从兼顾汽车生产厂家和经销商双方的利益来考虑。

沪西联海汽销的沙关荣也认为，品牌管理办法的核心是厂家授权，在这其中也应该建立厂家、经销商、消费者三者间的和谐关系，唯有如此，品牌管理办法才能顺利地发展。他以其经营的奇瑞汽车为例，奇瑞汽车从去年提出了“诚心承诺，合作未来”的口号，将经销商的生命线作为自己企业的生命线。目前奇瑞实行了“订单式”销售，不论是厂家还是经销商违反了承诺，都会受到相应的处罚，体现了“游戏规则”的相对平等。

韩国车症结在自身

今年上半年，韩系车在国内市场的销量大滑坡，受到业内的广泛关注。什么原因使得韩国车在经历了前两年的红火之后迅速退潮？

上海和平集团的楼作芒坦言，该集团经营的北京现代品牌今年表现不好。北京现代今年有两次大降价，但每降一次市场份额就快速回落。他认为问题并不出在市场，而出在厂家自己身上。首先，北京现代在经历了快速增长后，高估了自己的品牌价值；其次，北京现代今年改款车的性价比有所降低，如卖得最好的伊兰特1.6L的配置降低。性价比是韩国车的立身之本，在竞争对手不断涌现之后，优势自然不复存在。楼作芒表示，通过认真总结，韩国车在中国市场仍有发展后劲。

刘朝晖

东南三菱7月10日宣布推出三菱戈蓝2.4L精英型，并以16.98万元的超低价格入市。三菱戈蓝精英型以16.98万元的价格，创下合资品牌2.4L排量中高级轿车最低价格。据悉，与目前正在售的两款车型相比，精英版2.4L戈蓝仅在天窗等个别配置上略有调整。

从现有合资品牌2.4L排量轿车的售价来看，目前市场上售价普遍在20万元以上。这款全新的戈蓝2.4L精英型拥有B级车的尺寸、配置和性能，价格却下探至A级车的区间，其性价比

三菱戈蓝精英型低价上市

具有很大优势，对中高级轿车市场也带来很大冲击。

东南三菱正在逐步调整市场策略，此次推出精英版2.4L戈蓝，主要是为了进一步开辟中高级轿车新的细分市场，抢占市场份额、提高整体销量。



奇瑞A5再掀促销风暴

近日，奇瑞汽车在全国范围内推出了“奇瑞A5夏日无忧风暴”大型用户回馈活动：凡购买A5的用户，可获得价值3000元的“畅行无忧”、“服务无忧”、“安全无忧”和“舒适无忧”四大礼包之一；与此同时，可免去价值2000元的金属漆费用。

联海汽销的销售人员介绍说，此次奇瑞A5的促销活动有

两个重要的特点，第一是所有活动均针对所有款车型，面向所有地区。与有的促销活动限制车型、限制地区相比，奇瑞A5的促销没有“种族”和“地域”歧视；第二，促销礼品实惠实在。奇瑞A5赠送的油卡、机油滤芯保养、汽车保险等，都是用车必须使用的产品，将带给消费者真正的实惠。

胡静

 海马汽车

放享放为

新一代锐动轿车 Haima3

锐意登场



锐动价：**10.38**万元起

动，如鹰击长空；静，亦被坚执锐。

新一代锐动轿车 **Haima3**。海马汽车厚积薄发的自主创新杰作。同步国际的全新H1平台成就至上品质：意大利ID-EA的神来之笔精彩演绎动静平衡理念；更具英伦莲花特别调校的强化运动底盘和欧规安全防护于一身，搭配智能高效动力，极致彰显时尚锋锐的欧系轿跑风范。傲山河之势，澎湃激扬，**Haima3**带来的改观带来的您独领风骚。

 海马3

激光焊接工艺
欧洲标准·国际品质

● 同步国际的全新H1平台 ● 全面达至欧洲安全标准 ● New China 设计理念 ● Michelin 创造师风格 ● BOSCH EMS 汽车机电管家系统 ● 英国莲花轻量化运动底盘

Haima3 福美来2代 海福星 奔力马

www.haima.com 咨询热线: 800-876-8989(免费) 0898-66820222 4S店加盟热线: 0898-66820478 66820479

海马汽车销售服务店

● 上海恒昌销售服务店

地址：上海市闵行区吴中路588号

浦东支店

电话：021-54776888

电话：021-68193868 68193866


Haima3
放享放为