

百强经销商生存现状也堪忧

京城车牌案拷问车牌特权

5月25日,北京市公安局交管局原局长宋建国在一中院受审,其被指控在任通州公安分局局长、交管局局长期间,为北京新月联合汽车有限公司法定代表人刘长青、总经理刘长江,北京盘古氏投资有限公司负责人郭文贵等人在办“京A”车牌等事宜上提供帮助,索取、非法收受财物共计价值2390余万元。

一石激起千层浪。围绕“京A”车牌滋生的种种腐败内幕,再次引发关注。

自实施汽车限购政策以来,机动车号牌在北京早已成为稀缺资源。北京摇号难,是众多工薪阶层和上班族的共同感受。因摇不到号牌而无法购置向往已久的私家车,是不少人“心中长久的痛”。

然而通过“京A车牌案”,人们却极为吃惊地发现,如果在交管局有“硬关系”,不但号牌唾手可得,甚至拿到作为特殊身份象征的京A车牌,也并非难事。

据媒体披露,由于京A车牌以往多为党政机关普遍使用,是有一定“特权”的标志,个人或社会私营单位的车如果挂上京A车牌,不但面上有光,更显得自己很有“门路”,背景深厚,有可能带来种种额外收益,所以许多人趋之若鹜。

颇为耐人寻味的是,彼时的北京在“车牌特权”的管理制度设计上,对权力尤其是“一把手”的权力,基本上是没有“笼子”概念的。

对许多人求之而不得的汽车牌照,包括许多人不惜重金购买的京A牌照的重启审批,居然让交管局在内部操作,且不必班子讨论,“一把手”签字就可决定。这等于把不出事的赌注,完全押在了“一把手”的自律上,想不出事也难。

“京A车牌案”很典型,至少对各级政府部门是一种强烈警示。有必要举一反三,看看有哪些“车牌特权”审批项目运行不规范,缺乏有力监督,容易滋生腐败,要尽可能界限分明、全部公开。

比如车牌的获得及报废车牌的重启使用,本应该全部纳入池中公开摇号,才能真正体现汽车限购政策的公平公正,也更有利于清除权力插手的“灰色地带”,减少权力寻租的土壤。至于稀缺的京A车牌和一些有特殊意义的牌照,从社会效益最大化角度而言,还是竞拍较好,而不是交由相关部门审批。

更进一步分析,由于有了汽车限购政策,车牌摇号、拍卖所带给相关部门的特权,同样值得规范和去灰色化。

围绕车牌摇号、拍卖的监督,其实就八个字“取之于民,用之于民”。这八个字做好了,就可以完全杜绝贪腐以及不当利益输送。

罗裕

长安欧尚全球首发

长安商用车日前首次以全新品牌形象亮相上海国际车展。作为长安向多功能乘用车领域战略突破的首款创新产品,7座MPV长安欧尚首发亮相。

长安欧尚由长安全球研发团队历时3年合力打造。新车驾控区采用液晶数字显示屏,车速、油耗等行车数据都以数字屏方式呈现,带来最佳的驾驶体验。

融合“八位一体”领先安全技术,长安欧尚给用户带来全方位的安全保障。除了前后倒车雷达、双气囊、ABS和四轮碟刹等常见配置,还有电子车身稳定系统、牵引力控制系统、EBA紧急制动辅助、HAS上坡辅助系统、以及前后雷达带来的270度保护等五大安全保障。新车率先搭载1.0T缸内增压直喷发动机,具有高功率、高扭矩、低噪音、低油耗的突出优势。NVH静音表现非常优秀,仅39分贝,达到C级轿车水平。

家更多重视,伴其收入增长,毛利有提升。

高库存是“万恶之源”,协会沈进军会长对此痛心疾首。不仅是新车整车,就是二手车甚至精品,库存的风险和资金的占用,均在增大。百强整车销售平均周转天数由2013年的42天增加至48.6天;二手车周转,领先的8.5天,长的高达50天,平均周转天数26天;精品库存风险和资金占用攀升到了31%,较2013年上升3个百分点。高库存导致厂商矛盾凸显,沈进军呼吁“主机厂切实维护经销商利益,合理制定销量目标和商务政策,惟有如此,才可保证厂商关系持续健康发展。”

发达汽车市场上,美国经销商的毛利率保持相对稳定,美国经销商人均销售效能提升、市场推广费用降低、运营效率提高,总体净利润率的维持较为稳定。我们应清醒地认识,新车销售端利润下滑是主流趋势,继续开发售后保养方面的潜力也并不大,汽车金融保险倒是个蓝海市场(美国这方面的毛利,

占据经销商所有毛利的20.6%,而我国仅7.3%)。

业内专家建议,借鉴发达国家成功经验,结合我国百强商家乃至整个汽车流通业的生存窘境,开出救治市场的“药方”。从仅关注“销售”转向“销售+服务”双向并重;从关注“规模”转向全面关注经销商“盈利能力、盈利潜力和有效规模”;从关注“单体业务”转向关注“以客户为中心”的业务组合协同。

经销商盈利模式应力求多元化,着力于内部经营管理、资本运作、组织/人才管理效率的提升。具体到业务结构的调整,快速提升二手车评估、置换、整備、销售全流程管理能力,实现二手车业务的快速发展;在巩固信贷、新保和续保业务基础上,进一步拓展租赁和延保业务;其他衍生业务,选择性拓展服务市场的关联业务,提高客户的粘性和满意度。传统经销商不应抵触甚至畏惧来自电商等新兴销售模式的挑战,主动适应、转型或通过合作,才是一条有效途径。

张伯顺

中国汽车流通协会日前正式发布了“2014年度中国百强汽车经销商(集团)”榜单。百强榜显示,我国汽车流通业的进步和问题共存,欣喜和隐忧相伴。

从此次发布的榜单来看,“百强”中有进有出,有的越来越强,有的淘汰出局,车市竞争的激烈程度,可见一斑。2014年百强营收12318亿元,同比增长9.4%,其中“百亿元”级的,从2013年的31家增加到38家;百强榜首企业的营收,从840亿元增长到905亿元,增长7.7%。百强新车销售589万辆,占市场销售总量的25%;其中“百亿元”级商家共销售422万辆,占百强销量的72.0%,高出2013年8个百分点。汽车流通市场的集中度稳步增长。

不过汽车经销商的日子难过也是事实。不要说整个汽车流通行业,就是行业中的佼佼者——百强经销商的生存状况,也日趋堪忧。2014年的百强数据显示,“三成经销商实现盈利,四成经销商维持收支平衡,三成经销商处于亏损状

态。”协会秘书长肖政三如是披露行业的生存窘境。

百强经销商的综合财务指标,2014年与2013年比较,毛利率下滑1.37%,净利润率下挫0.08%,股东投资回报率下跌至13.1%,较2013年下降5个百分点。连续两年位居百强榜的83家经销商(集团)的盈利能力,也面临很大挑战。他们2014年的营收增长7.39%,但毛利率却大幅下降14.33%,净利润下滑4.53%;他们投资增大的同时,回报率下降了3.14个百分点。让利促销是他们完成厂家规定销量的主要手段,赔本赚吆喝,零售价与进货价倒挂,已是普遍现象。

就营收和盈利而言,百强新车销售利润持续下滑,毛利下降2.6%;二手车营收占比2.4%,增长1.1个百分点,但毛利率呈下滑态势;零部件和维修服务收入占比有所下滑,毛利微增0.9%。新车、二手车以及零部件和维修服务收入占比下滑,源于客户流失,受到包括电商、服务连锁和O2O平台等外部竞争的冲击。金融保险业务由于商

上海大众长沙工厂投产

上海大众汽车长沙工厂日前举行了建成暨首辆轿车下线仪式。湖南省委书记徐守盛、省长杜家毫、上汽集团总裁陈志鑫、大众中国首席执行官官兹曼教授、上海大众总经理陈贤章等出席了活动。

上海大众长沙工厂2013年5月开工,项目占地面积167万平方米,规划年产能30万辆。作为目前国内自动化和节能环保程度最高的工厂之一,长沙工厂拥有完整的冲压、车身、油漆、总装四大整车制造车间,以及相关配套的办公生活楼、技术中心、冷冻站、废水处理站等先进设施。厂区中的光伏项目、人工湖项目以及余热回收空调等措施,充分彰显上海大众汽车绿色生产理念。

近年来,上海大众汽车积极进行产能部署,在上海安亭之外,先后于南京、仪征、乌鲁木齐、宁波等地建立了生产基地。 林夏



第三代飞度首年销量超过11万



5月29日,第三代飞度(FIT)迎来上市一周年,最新数据显示,在过去的一年里,第三代飞度凭借其产品的精准定位以及年轻化的营销方式迅速占领市场,累计销量达到114621台。延续飞度“个性时尚、创新活力”的品牌形象,广汽本田还将于近期推出“飞度潮玩季”系列活动,吸引年轻族群参与,玩转劲酷时尚车生活。

第三代飞度首次搭载Honda全新“地球梦科技”1.5L直喷DOHC i-VTEC发动机,动力性能居同级之首,而百公里油耗仅5.3L,为同级别车型

最低。发动机节能自动启停系统、VSA车辆稳定性控制系统、ESS紧急制动预警系统、三模式后视镜影像显示系统、智能屏互联系统等均是同级别首次搭载,甚至超越部分A级车的配置标准。

这样一款堪称越级的两厢车,起售价格仅7.38万元,突破了同级别合资两厢车的价格底线,甚至低于很多1.3L车型,即使是拥有最丰富配置、款项同级唯一装备的顶配领先版车型,11.28万元的定价,在同级市场也拥有极为突出的价值优势。 刘宝龙

雪佛兰电动概念车驶进交大

5月27日,通用汽车中国公司携手上海交通大学正式启动了为期两年的车辆共享试点项目。在上海交大的闵行校区内,16辆雪佛兰EN-V 2.0电动概念车组成的车队将加入由自行车、汽车和公交巴士组成的综合交通系统,以满足人们出行当中“第一公里和最后一公里”的交通需求。该项目将评估雪佛兰EN-V 2.0作为城市移动工具在实体环境和车辆共享中的使用情况。从上海交大教职工和研究生中择选

出的一部分符合相关要求的驾驶员,将通过预付会员费的方式,平摊使用雪佛兰EN-V 2.0的基本开支,从而简单便捷地进行定位、租赁和驾驶体验。

雪佛兰EN-V 2.0是通用汽车自主研发的下一代电动联网汽车。第一代EN-V曾在2010年上海世博会上进行了全球首秀。这款两座的雪佛兰EN-V 2.0单次充电后最长行驶里程可达40公里,最高时速可达30公里/小时。 刘朝晖

